

Pendampingan UMKM Toko Marsya Kendari dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi

Dwi Kartika Prananingrum¹, Nunut Asniar², Siska Sanjahaya³, Salfin⁴

^{1,2,3}Institut Dharma Bharata Kendari

⁴Akademi Manajemen Informatika dan Komputer Global

e-mail: 1.2.3stiedb@gmail.com, 4fh1n1s@gmail.com

Received: 25 January 2023, Revised: 22 February 2023 Accepted: 28 February 2023

DOI: <https://doi.org/10.54099/jpma.v2i1.484>

Abstrak

Era perdagangan bebas, persaingan usaha dan persaingan pasar menjadi semakin ketat dan berkembang sehingga bangsa Indonesia juga ikut mengalami perkembangan ekonomi baik dari sisi konsumsi, produksi maupun dari sisi penjualan. Kurangnya pemahaman dan pengalaman pelaku UMKM tentang penyusunan laporan penjualan konsinyasi sehingga tidak dapat meningkatkan jumlah penjualan salah satunya Toko Marsya yang berlokasi di Baruga, Kendari, Sulawesi Tenggara. Dalam rangka menanggapi permasalahan tersebut maka kami membantu UMKM Toko Marsya selaku mitra tim pengabdian masyarakat melalui pemberian sarana materi dasar dan pendampingan langsung kepada mitra UMKM Toko Marsya dengan harapan mampu meningkatkan kemampuan mitra dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi. Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pemberian sarana materi dasar, pendampingan dan umpan balik kepada mitra. Hasil akhir yang didapatkan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah mitra UMKM telah mampu menyusun dan menerapkan laporan penjualan konsinyasi secara tersistem baik secara manual dan menggunakan Microsoft Word. Berdasarkan kegiatan pendampingan yang telah dilakukan secara offline, dapat disimpulkan bahwa mitra telah mampu menyusun laporan penjualan konsinyasi secara manual dan terstruktur.

Kata Kunci : Laporan Penjualan Konsinyasi, Pendampingan, UMKM

Abstract

The era of free trade, business competition and market competition has become increasingly fierce and growing, so that the Indonesian people also experience economic development in terms of consumption, production and sales. The lack of understanding and experience of MSME actors regarding the preparation of consignment sales reports so that they cannot increase the number of sales, one of which is the Marsya Shop located in Baruga, Kendari, Southeast Sulawesi. In order to respond to these problems, we help MSME Toko Marsya as a partner of the community service team by providing basic material facilities and direct assistance to MSME partners at Toko Marsya in the hope of increasing the partner's ability in compiling consignment sales reports. The implementation of this community service program uses the method of providing basic material facilities, assistance and feedback to partners. The final result obtained from this community service activity is that MSME partners have been able to compile and implement a systematic consignment sales report both manually and using Microsoft Word. Based on mentoring activities that have been carried out offline, it can be concluded that partners have been able to prepare consignment sales reports manually and in a structured manner.

Keywords: Consignment Sales Report, Mentoring, MSMEs

1. PENDAHULUAN

Era perdagangan bebas, persaingan usaha dan persaingan pasar menjadi semakin ketat dan berkembang sehingga bangsa Indonesia juga ikut mengalami perkembangan ekonomi baik

dari sisi konsumsi, produksi maupun dari sisi penjualan. Hal ini juga berlaku bagi para UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang tentunya harus terus mengembangkan inovasi dalam menyongsong zaman yang semakin dinamis. Para pelaku UMKM dituntut untuk dapat beradaptasi dan fleksibel terhadap pasang surut dalam arah permintaan pasar agar dapat mempertahankan eksistensi usahanya. Keberadaan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) diharapkan mampu menjadi salah satu sektor pendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia (Nuari, dalam Rholalina Damayanti dan Adrian Izaak Rompis, (2021). UMKM sebagai salah satu aspek penting dalam pembangunan ekonomi (Iskamto et al., 2021; Iskamto, Ghazali, & Afthanorhan, 2020; Iskamto, Ghazali, Aftanorhan, et al., 2020; Muryani et al., 2018). , maka sudah seharusnya dapat mempertahankan dan terus meningkatkan eksistensi usahanya baik dari segi kualitas produk, metode penjualan dan promosi penjualannya. Oleh karena itu, salah satu alternatif yang dapat ditempuh oleh para pelaku UMKM adalah dengan melakukan penjualan konsinyasi, dimana sistem penjualan ini akan menguntungkan kedua belah pihak yaitu pihak pengamanat tidak akan mengalami kerugian dengan faktor produk yang tidak laku dan pihak komisioner juga mendapatkan komisi dari hasil penjualan. Dengan adanya alternatif tersebut tentu akan memberikan kontribusi yang cukup besar dalam mempertahankan dan meningkatkan kemajuan usaha pelaku UMKM, kemudian yang menjadi permasalahan adalah adanya keterbatasan pemahaman dalam melakukan penyusunan laporan penjualan konsinyasi. Adanya keterbatasan ini tak jarang menyebabkan UMKM merugi karena tidak adanya pemahaman yang memadai mengenai cara penyusunan laporan penjualan konsinyasi. Dengan adanya laporan penjualan konsinyasi akan mampu mendukung keberhasilan UMKM karena akan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan ekonomi, pengelolaan usaha konsinyasi, dan lainnya.

Situasi persaingan yang kompetitif menuntut UMKM Toko Marsya Baruga Kendari untuk dapat mampu berinovasi dalam sistem penjualan untuk meningkatkan jumlah penjualan maka dengan adanya tuntutan tersebut Toko Marsya pun menerapkan sistem penjualan konsinyasi. UMKM Toko Marsya yang berada di Baruga Kendari Sulawesi Tenggara merupakan komisioner yang menjual kue pia kering dan kue pia basah yang dititip oleh PT CL. Semua biaya yang dikeluarkan ditanggung oleh PT. CL selaku pengamanat dan kewajiban UMKM Toko Marsya sebagai komisioner yaitu membuat Laporan Penjualan untuk perhitungan dalam 2 (dua) minggu. Akan tetapi, UMKM Toko Marsya memiliki permasalahan yakni kesulitan dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi yang sesuai standar keuangan akuntansi. Selama ini UMKM Toko Marsya belum melakukan pencatatan terkait penjualan konsinyasi kue pia yang dititipkan oleh PT. CL. Berdasarkan analisis situasi tersebut, maka tim pengabdian masyarakat bermaksud membantu mitra untuk mendampingi mitra UMKM Toko Marsya dalam menyusun laporan penjualan konsinyasi kue pia. Melalui penyusunan laporan keuangan dan pencatatan akuntansi dapat dijadikan tolak ukur kinerja keuangan dan kondisi UMKM dalam periode tertentu. Tujuan dari pengabdian masyarakat pada UMKM Toko Marsya ini adalah sebagai bentuk partisipasi aktif akademisi di tengah masyarakat dengan memberikan kontribusi berupa pendampingan penyusunan laporan penjualan konsinyasi.

Program pengabdian masyarakat berupa pendampingan dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi pada Toko Marsya diharapkan dapat memberikan dorongan dan menstimulus perekonomian para pelaku UMKM yang tengah berada pada fase pemulihan akibat adanya pembatasan kegiatan masyarakat akibat Covid 19, tentunya hal ini juga akan dapat mendorong perekonomian negara Indonesia, dengan mengingat bahwa UMKM memiliki kontribusi besar dalam menyerap tenaga kerja.

2. METODE PELAKSANAAN

Adapun metode penelitian yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

a. Lokasi dan Objek Pelaksanaan

Lokasi penelitian berada pada UMKM Toko Marsya yang beralamat di kompleks perumahan BTN Indah Permai, Baruga, Kota Kendari, Sulawesi Tenggara, Indonesia. Adapun objek pelaksanaan adalah Pendampingan UMKM Toko Marsya Baruga Kendari Sulawesi Tenggara Dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi.

b. Metode Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini menggunakan metode pemberian sarana materi dasar, pendampingan dan umpan balik kepada mitra. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama 3 (tiga) hari, dari tanggal 13 September 2022 sampai dengan tanggal 15 September 2022. Selama 3 (tiga) hari tersebut kami melakukan kegiatan yaitu hari pertama observasi untuk menentukan mitra, hari kedua pemberian materi terhadap mitra tentang konsinyasi, dan hari terakhir pendampingan dalam pembuatan laporan penjualan konsinyasi. Kegiatan berjalan dengan baik sesuai dengan harapan kami.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan kegiatan tatap muka: pengenalan, penjelasan tujuan kegiatan, pemberian edukasi tentang konsep dasar konsinyasi menggunakan media Microsoft Word, media pendukung modul, serta demonstrasi atau praktek langsung yang dilakukan oleh Mitra, dan sesi tanya jawab.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Hasil

Berdasarkan jadwal kegiatan pengabdian masyarakat yang telah di rencanakan, tim pengabdian masyarakat Institut Dharma Bharata Grup dan Akademi Manajemen Informatika dan Komputer Global telah melakukan Observasi dan berkoordinasi dengan mitra UMKM Toko Marsya Baruga Sulawesi Tenggara pada hari Selasa, 13 September 2022. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan ada 2 pilihan UMKM yang akan menjadi mitra tim pengabdian masyarakat, namun berdasarkan pertimbangan, tim pengabdian masyarakat menilai bahwa UMKM Toko Marsya lebih memerlukan pendampingan dibandingkan UMKM satunya yang sudah memiliki laporan penjualan konsinyasi sederhana, sedangkan Toko Marsya belum sama sekali melakukan penyusunan laporan penjualan konsinyasi. Selain itu pada tahap observasi juga dilakukan observasi mengenai barang konsinyasi pada Toko Marsya, dimana barang konsinyasi pada Toko Marsya berupa kue pia kering dan kue pia basah yang dititikan oleh PT. CL. Pada proses observasi juga diperoleh perjanjian mengenai penjualan konsinyasi antara Toko Marsya sebagai komisioner dan PT. CL sebagai pengamanat.

Perjanjian konsinyasi tersebut diantaranya berisi tentang :

1. Dalam 2 (dua) minggu PT CL mengirim barang konsinyasi sebanyak 50 Pcs kue pia kering dan 50 Pcs ke pia basah yang dijual dengan harga Rp. 2.000,- per Pcs dan harga pokok Rp. 1.600,- per Pcs.
2. UMKM Toko Marsya akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 400,-
3. UMKM Toko Marsya tidak mengeluarkan biaya untuk kemasan karena telah disediakan oleh pengamanat (PT CL).
4. Apabila kue pia basah dan kue pia kering tidak habis laku terjual dalam 2 (dua) minggu maka PT. CL akan mengambil kembali dan menggantinya dengan yang baru.

Di hari berikutnya, pada tanggal 14 September 2022 dari mulai pukul 15.00 WITA sampai 17.30 WITA, tim pengabdian masyarakat telah melakukan pemberian sarana materi dasar mengenai konsep, hak dan kewajiban sebagai komisioner, serta contoh desain laporan penjualan konsinyasi. Hal ini dinilai sangat penting bagi UMKM Toko Marsya untuk terlebih dahulu memahami konsep dasar penjualan konsinyasi yang pada akhirnya akan berpengaruh pada

pengelolaan penjualan konsinyasi yang terstruktur dan transparan. Adapun dokumentasi dari kegiatan tersebut sebagai berikut :



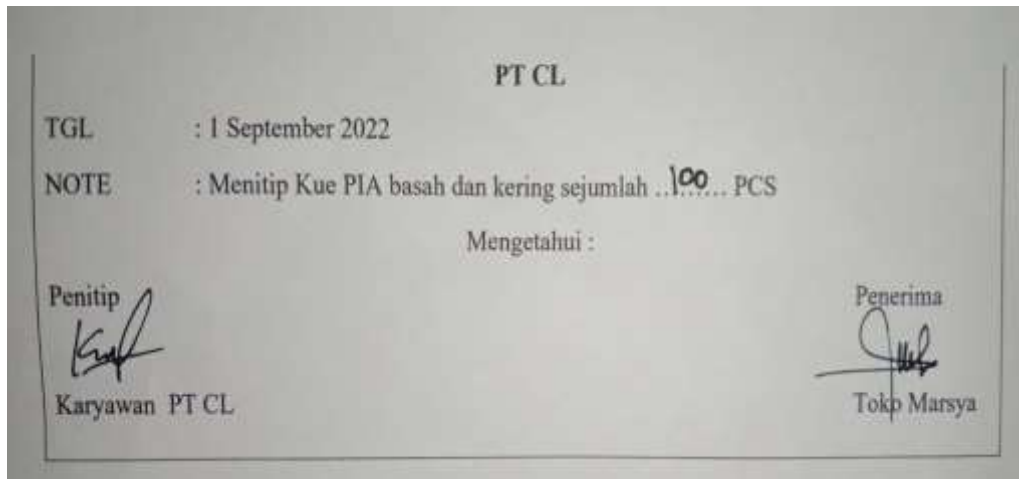
Gambar 1.
Pemberian Sarana Materi Dasar Mengenai Penjualan Konsinyasi

Pada hari ketiga, tanggal 15 September 2022 pukul 13.00 WITA sampai 16.30 WITA, telah dilaksanakan tahap pendampingan, umpan balik dan memperoleh testimony mitra, dimana pada tahap ini mitra UMKM Toko Marsya diberikan pendampingan mengenai penyusunan laporan penjualan konsinyasi secara manual dan menggunakan Microsoft Word. Dari hasil pendampingan tersebut deiperoleh umpan balik berupa laporan penjualan konsinyasi pada Toko Marsya yang dibuat secara mandiri oleh pemilik UMKM Toko Marsya. Adapun dokumentasi pada tahap ini adalah sebagai berikut :



Gambar 2.
Pendampingan Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi

Adapun bukti catatan yang diberikan PT CL bahwa barang konsinyasi telah diterima oleh Toko Marsya adalah sebagai berikut :



Sumber Toko Marsya, September 2022

b. Pembahasan

Materi pengabdian ini dimulai dengan 1) Memilih mitra dan lokasi yang memiliki keterbatasan pemahaman mengenai penjualan konsinyasi. 2) Berkoordinasi dengan mitra dengan mendatangi lokasi mitra. 3) Memberikan materi dasar konsep konsinyasi dan contoh desain model laporan penjualan konsinyasi untuk mitra. 4) Melaksanakan pendampingan dalam mendesain model laporan penjualan konsinyasi. 5) Memberikan umpan balik dari hasil pendampingan. 6) Melakukan pembuatan testimony mitra mengenai seberapa besar manfaat pengabdian masyarakat. 7) Pelaporan hasil kegiatan pengabdian masyarakat. Mitra sangat tertarik untuk dapat memahami cara membuat laporan penjualan konsinyasi. Karena ditempat usahanya sering dititipi barang untuk dijualkan sehingga dapat memudahkan mitra dalam menghitung berapa jasa yang akan dia terima. Dengan adanya pendampingan ini mitra bisa langsung merealisasikan ilmu yang didapat.

Proses pendampingan penyusunan laporan penjualan konsinyasi menggunakan metode pencatatan jurnal, yaitu metode terpisah yang seharusnya dibuat oleh Toko Marsya adalah sebagai berikut :

Mencatat penjualan barang

Kas	Rp. 100.000,-	
Barang Konsinyasi Masuk – penjualan		Rp. 100.000,-
Barang konsinyasi masuk – Komisi	Rp. 20.000,-	
Pendapatan Komisi		Rp. 20.000,-
Barang konsinyasi masuk-pengiriman uang	Rp. 80.000,-	
Hutang – PT CL		Rp. 80.000,-

Mencatat pengiriman hasil penjualan

Hutang - PT CL	Rp. 80.000,-	
Kas		Rp. 80.000,-

Mencatat Jurnal Penutupan

Pendapatan komisi	Rp. 20.000,-	
Laba konsinyasi		Rp. 20.000,-
Laba konsinyasi	Rp. 20.000,-	
Ikhtisar L/R		Rp. 20.000,-

Akibat adanya kurangnya pengetahuan dan pemahaman pemilik UMKM Toko Marsya dalam bidang akuntansi, khususnya dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi, dimana sebelum program pengabdian masyarakat ini dilakukan pada Toko Marsya, Toko Marsya masih belum membuat sama sekali laporan penjualan konsinyasi. Kemudian setelah program pengabdian masyarakat dilakukan diperoleh hasil bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan sudah berhasil. Kegiatan pendampingan pada mitra telah berjalan dengan baik sesuai dengan indikator capaian kegiatan (Tabel 1). Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra telah mampu menyusun laporan penjualan konsinyasi produk kue pia secara periodik (2 minggu). Hal ini memudahkan mitra selaku (komisioner) dan juga PT. CL (selaku pengamanat) dalam mengukur penjualan kue pia secara terukur, tersistem, dan transparan. Selain itu dari segi pemahaman mengenai konsep dasar konsinyasi, hak dan kewajiban sebagai komisioner juga telah mengalami peningkatan setelah adanya pemberian sarana materi dasar mengenai konsep dasar penjualan konsinyasi. Dengan adanya program pengabdian masyarakat ini melalui pendampingan pada UMKM Toko Marsya dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi akan menambah kualitas sumber daya manusia dalam hal pengelolaan usahanya khususnya pada pengelolaan penjualan konsinyasi yang lebih tersistem, terstruktur dan transparan. Dengan adanya laporan penjualan konsinyasi pada Toko Marsya akan meminimalisir resiko timbulnya kerugian dan dapat menjadi salah satu dasar dalam pengambilan keputusan dalam menentukan peningkatan dan ketahanan ekstensi usaha Toko Marsya. Selain daripada itu dengan adanya laporan penjualan konsinyasi akan meningkatkan rasa kepercayaan antara pengamanat yang dalam hal ini adalah PT.CL dan komisioner yang dalam hal ini adalah Toko Marsya. Dengan adanya program pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat khususnya pelaku UMKM.

Adapun hasil laporan penjualan konsinyasi yang diperoleh setelah proses pendampingan adalah sebagai berikut :

Laporan Penjualan Konsinyasi
Per 1 Sep s/d 14 Sep 2022

Nama Produk ; Kue Pia Basah dan Kering	
Jumlah	: 100 Pcs
Pengamanat	: PT. CL
Komisioner	: Toko Marsya
Penjualan 1 Pcs @ Rp.2000,- x 100 Pcs (50 Pcs kue pia basah dan 50 Pcs kue pia kering)	
	Rp. 200.000,-
Macam-macam biaya :	
Biaya kemasan (Plastik Kresek)	
Komisi per Pcs Rp.400,- x 100 Pcs	Rp. (40.000,-)
Saldo yang belum dibayar	Rp. 160.000,-

Dari hasil pendampingan tersebut diperoleh umpan balik berupa laporan penjualan konsinyasi pada Toko Marsya yang dibuat oleh pemilik UMKM Toko Marsya dengan bantuan tim pengabdian masyarakat melalui metode pendampingan dengan menggunakan program Microsoft Word. Program Microsoft Word dipilih sebagai alternatif karena merupakan sarana teknologi yang paling mudah digunakan oleh pemilik Toko Marsya.

Dengan adanya program kegiatan pengabdian masyarakat dengan metode pendampingan, mitra UMKM Toko Marsya telah mampu Menyusun laporan penjualan konsinyasi dan telah menerapkan penyusunan laporan penjualan konsinyasi secara periodik (2 minggu), dan bermanfaat dalam meningkatkan jumlah penjualan dan dapat menjadi tolak ukur dalam pengembangan usaha UMKM Toko Marsya kedepannya.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan telah tercapai. Tim pengabdian masyarakat Institut Dharma Bharata Grup dan Akademi Manajemen informatika dan Komputer Global melaksanakannya sesuai dengan tahapan direncanakan pada awal kegiatan. Secara garis besar, mitra sudah membuat laporan penjualan konsinyasi menggunakan Microsoft

word dengan terstruktur. UMKM Toko Marsya yang sudah menyusun laporan penjualan konsinyasi sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum dan dengan adanya penyusunan laporan penjualan konsinyasi yang terstruktur dan tersistem dapat meningkatkan tingkat kepercayaan yang tinggi antara pengamanat dan komisioner.

b. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang diberikan kepada UMKM Toko Marsya adalah dalam penyusunan laporan penjualan konsinyasi harus sesuai dengan standar akuntansi dan dapat diterapkan kepada seluruh pengamanat yang menitipkan barang konsinyasinya pada Toko Marsya dan disarankan laporan penjualan konsinyasi untuk setiap produk yang berbeda pengamanatnya harus membuat laporan penjualan konsinyasi berbeda pula, hal ini disarankan agar dapat meningkatkan kepercayaan dan transparansi antara kedua belah pihak karena dengan adanya laporan penjualan konsinyasi seluruh aktivitas dalam penjualan konsinyasi akan tersistem dan terstruktur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada mitra dari UMKM Toko Marsya Kendari yang telah mendukung kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Avi sunani dan Moch Bisyr Effendi . (2022). *Pendampingan UMKM Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya Jawa Timur dalam Penyusunan Penjualan Konsinyasi*. Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI) . Vol. 2 No . 4
- Darmadji, Hadi dan Yuliawati. 2005. *Akuntansi Lanjutan Sebuah Perspektif Indonesia*. Malang : Banyumedia Publishing.
- Halim. Abdul. (2015). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Edisi Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Hery. (2014). *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Kencana. Jakarta
- Iskamto, D., Ghazali, P. L., & Afthanorhan, A. (2020). A Conceptual Framework for Entrepreneur Competence and Entrepreneur Performance: The Role of Gender. *The Journal of Management Theory and Practice (JMTP)*, 1(1), 1–4. <https://doi.org/10.37231/jmtp.2020.1.1.14>
- Iskamto, D., Ghazali, P. L., & Afthanorhan, A. (2021). Entrepreneur Competence Measures of Small and Medium Enterprises (MSEs) in Indonesia. 34(1), 220–228.
- Iskamto, D., Ghazali, P. L., Aftanorhan, A., Jenita, Sukono, & Bon, A. T. (2020). Exploratory factor analysis (Efa) to measure entrepreneur satisfaction. *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, 0(August).
- Jati, Waluyo. (2004). *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian 1*. Malang : Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang.
- Lila Bismala (2014) *Analisis Strategi Pemasaran Pada Umkm Di Sumatera Utara Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM*. Jurnal Pembangunan Perkotaan Vol. 2 No. 2
- Maria, 2011. *Akuntansi Lanjutan*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit Gava Media Yogyakarta
- Muryani, E., Gunawan, A., Chik, Z. bin, Iskamto, D., & Ansori, P. B. (2018). The Effect of Motivation on Performance at the Women's Cooperative Institute in Al - Barokah, Tuban Regency. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(12), 6. <http://files/210/Muryani et al. - 2018 - The Effect of Motivation on Performance at the Wom.pdf>
- Ratnaningsih, Dewi. (2015). *Akuntansi Keuangan Lanjutan I*. Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka
- Rhosalina Damayanti dan Adrian Izaak Rompis (2021). *Penguatan Peran UMKM Melalui Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan*. Jurnal Pengabdian Masyarakat. Vol 01 No 3.
- Riri Oktaviani dan Hayuningtyas Pramesti Dewi. (2019). *Analisis Pengakuan Pendapatan Penjualan Konsinyasi Dan Biaya Penjualan Untuk Akuntabilitas Laporan Keuangan Pada PT Bumi Aksara Group*. Jurnal Akuntansi Dan Bisnis . Vol. 6 No. 3
- Royan, Frans.M. (2017). *Maximum Distributorship Management*. Jakarta: PT Grasindo.



- Shinta Maharani Trivena, Tri Yulistyawati Evelina, Eko Boedhi Santoso (2021) . *Sistem Penjualan Konsinyasi Guna Meningkatkan Potensi Penjualan Dan Kelancaran Pembayaran Pada UMKM Di Kota Malang*.
Jurnal Administrasi dan Bisnis Vol .15 No. 2
- Simamora, Henry. (2012). *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar. Buku kedua Edisi kelima*. Jakarta: PT. Salemba Empat.
- Yunus, Hadori., Harnanto. (2013). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE