

RAGAM PENENTUAN HARGA DAN LABA PEDAGANG ASONGAN DI TERMINAL BUNGURASIH DALAM KONSEP KERJASAMA ANTARA JHEREGHEN DAN PANGLAKOH

Andika

Ach. Baihaki

Aminatus Zakhra

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Madura, Pamekasan

E-gmail: dika88lanyala@gmail.com

Ach.baihaki.se.m.sc@gmail.com

zakhra1982@gmail.com

Abstract

This research aims to analyze the determination of acquisition prices and profits of hawkers at the Bungurasih Terminal in the concept of cooperation between jhereghen and panglakoh using a qualitative research method with a descriptive approach. The results of this research show that there is cooperation between jhereghen and panglakoh using the consignment concept, where panglakoh is the commissioner and jhereghen is the trustee. The inventory of merchandise owned by the jhereghen is recognized at its acquisition price. Meanwhile, the panglakoh gets a commission by calculating the selling price to the final consumer with the purchase price from the jhereghen. Jhereghen does not keep records of his merchandise inventory, because it will be returned immediately after the panglakoh carry out their sales activities. At that time, a calculation is also made of the amount of sales proceeds that must be deposited with the jhereghen, so that even though the concept uses consignment, the inventory of merchandise remains in the control of the jhereghen as a safeguard. so that even though the concept uses consignment, the inventory of merchandise remains in the control of the jhereghen as a safeguard. Apart from that, there are no receivables that must be recognized because the panglakoh commission can be taken directly when returning goods that have not been sold on the operational day.

Keywords: *Cooperation Between Jreghen And Panglakoh, Accounting For Merchandise Inventory, Determining Selling Prices, Determining Profits*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penentuan harga perolehan dan laba pedagang asongan di Terminal Bungurasih dalam konsep kerjasama antara jhereghen dan panglakoh dengan menggunakan metode penelitian kualitatif pendekatan deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat kerja sama antara jhereghen dan panglakoh menggunakan konsep konsinyasi, dimana panglakoh sebagai komisioner dan jhereghen sebagai pengamanat. Persediaan barang dagangan yang dimiliki oleh jhereghen diakui sebesar harga perolehannya. Sementara itu panglakoh mendapatkan komisi dengan menghitung harga jual kepada konsumen akhir dengan harga perolehannya dari jhereghennya. Jhereghen tidak melakukan pencatatan atas persediaan barang dagangannya, karena akan dikembalikan segera setelah para panglakoh melakukan kegiatan penjualannya. Pada saat tersebut juga dilakukan perhitungan atas jumlah hasil penjualan yang harus disetorkan kepada jhereghen, sehingga walaupun konsepnya menggunakan konsinyasi, akan tetapi persediaan barang

dagangan tetap dalam penguasaan jhereghen sebagai pengamanat. sehingga walaupun konsepnya menggunakan konsinyasi, akan tetapi persediaan barang dagangan tetap dalam penguasaan jhereghen sebagai pengamanat. Selain itu tidak ada piutang yang harus diakui karena komisi panglakoh bisa langsung diambil pada saat pengembalian barang yang belum terjual pada hari operasionalnya

Kata Kunci: Kerja Sama Antara Jreghen Dan Panglakoh, Akuntansi Persediaan Barang Dagang, Penentuan Harga Jual, Penentuan Laba.

PENDAHULUAN

Berdasarkan aktivitas bisnisnya, entitas bisa terbagi menjadi tiga jenis entitas, yaitu dagang, manufaktur, jasa. Perusahaan dagang melakukan kegiatan usahanya dengan membeli barang dan kemudian menjual kembali barang tersebut setelah ditambah keuntungan yang diinginkan. Perusahaan manufaktur melakukan kegiatan entitas berupa pembelian dan pengelolaan bahan baku dengan menggunakan tenaga kerja langsung, dan fasilitas pendukung berupa mesin, listrik, air, dan lain-lain yang tergolong dalam biaya overhead pabrik sampai menghasilkan barang jadi yang siap di jual (Bahri, 2019) Sementara perusahaan jasa melakukan kegiatan memproduksi dan menyediakan beragam jenis pelayanan kepada konsumen yang memerlukanya (Hanggara, 2019). Masing-masing aktivitas usaha tersebut akan memerlukan kelengkapan usaha yang tidak sama untuk menghasilkan pendapatan.

Biaya perolehan yang terbentuk atas produk yang disajikan juga akan berbeda, dimana pada perusahaan dagang, persediaan barang dagang diakui perolehan barangnya dengan menggunakan biaya pembelian, biaya konversi dan biaya lainnya yang terjadi untuk membawa persediaan ke kondisi dan lokasi sekarang. (PSAK ETAP paragraf 11.4, 2019). Adapun manufaktur ada pengalokasian overhead produk tetap ke biaya konversi didasarkan pada kapasitas fasilitas produksi normal. Produknya bisa bersama dan produk sampingan. Suatu proses produksi dapat menghasilkan lebih dari satu produk secara simultan misalnya, entitas menghasilkan produk bersama (joint product) atau mempunyai produk utama (main product) dan produk sampingan (by product). (PSAK ETAP paragraf 11.8, 2019).

Perusahaan jasa mengukur persediaan tersebut pada biaya produksinya. Biaya persediaan tersebut terutama meliputi biaya tenaga kerja dan biaya personalia lainnya yang secara langsung menangani pemberian jasa, termasuk personalia penyelia, dan overhead yang dapat di atribusikan. (PSAK ETAP paragraf 11.12, 2019). Teknik pengukuran, seperti metode biaya standar atau metode eceran, dapat digunakan untuk mengukur biaya persediaan jika hasilnya dapat memperkirakan biaya. Biaya standar menggunakan tingkat normal dari bahan dan perlengkapan, tenaga kerja, pemakaian yang efisien dan sesuai dengan kapasitas.

Penetapan harga jual juag memiliki berbagai macam metode. Penetapan harga biasanya dilakukan dengan menambah persentase di atas nilai atau besarnya biaya produksi bagi usaha manufaktur, dan di atas modal atas barang dagangan bagi usaha dagang. Penetapan harga jual layanan pada usaha jasa biasanya dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memberikan layanan kepada pengguna jasa. (Muslimin, Zainab, & Jafar, 2020).

Dalam sebuah bisnis, keberhasilan kinerja bisa dilakukan dengan melakukan kerja sama usaha dengan berbagai pihak yang bisa meningkatkan daya saingnya. Kerja sama usaha tersebut bisa dalam berbagai bentuk yang bisa mewujudkan adanya peningkatan potensi. Berbagai macam bentuk kerjasama yang dilakukan sebagai sarana untuk memperoleh keuntungan atau hasil yang lebih memuaskan salah satunya adalah joint venture profit sharing, agen, dan waralaba (Kusumadewi, Hanafi, & Prasetyo, 2013). Bentuk kerjasama yang sudah ada juga merupakan salah satu konsep untuk lebih meringankan proses dalam usaha.

Dari berbagai macam bentuk kerjasama usaha, Joint Venture Profit Sharing (JVPS) merupakan salah satu kerja sama antara dua pihak atau lebih, dimana masing-masing pihak dapat mengumpulkan modal mereka untuk membentuk suatu usaha (perserikatan) sebagai sebuah badan hukum (legal entity). Dalam bentuk kerjasama ini, kedua pihak ikut andil dalam penyertaan modal (equity participation), dan masing-masing dapat terjun langsung secara bersamasama dalam proses manajemen. (Wibowo, 2013).

Problematika usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) meliputi kurangnya pengetahuan terhadap manajemen yang baik, seperti pengelolaan modal yang kurang baik dari pelaku umkm, penyalahgunaan modal yang di berikan oleh pemerintah, menggabungkan uang pribadi dengan uang modal dan susahya mendapatkan modal dari lembaga keuangan. Modal menjadi kelemahan yang berpengaruh pada kemajuan umkm, kurangnya kreatif dalam mempromosikan produknya (Afrida, Batubara, & Arif, 2022). Masalah keterpenuhan modal akan menjadi masalah yang tidak bisa terselesaikan bagi umkm yang tidak memiliki relasi dengan pihak lembaga keuangan. Alternatif yang bisa di lakukan oleh umkm yang tidak memiliki aksesibilitas kepada lembaga keuangan adalah dengan menjalin kerja sama usaha dengan pihak lain.

Sebagian besar pelaku UMKM yang tidak memiliki akses pinjaman permodalan telah melakukan penjualan produk usahanya dengan sistem konsinyasi. Penjualan dengan sistem konsinyasi merupakan sebuah bentuk kerja sama penjualan yang dilakukan oleh pemilik produk atau barang dengan pihak komisioner. Dimana pihak pemilik produk atau barang menitipkan barangnya kepada pihak komisioner untuk dijual dan pembagian keuntungan atau komisi. (Jalaluddin & Ulfyani, 2020). Kerja sama ini sebagai bentuk efisiensi terhadap modal yang dimiliki oleh pemilik UMKM, dimana pemilik akan memperoleh persediaan tertentu tanpa mengeluarkan kas yang dimiliki oleh pelaku usaha namun mempunyai tanggung jawab atas terjualnya barang atau persediaan yang di titipkan.

Pedagang asongan sebagai bagian dari pelaku UMKM di daerah tertentu akan memilih menjadi bagian dari para pihak yang bekerja sama. Di terminal, para pedagang asongan akan menjadikan jumlah orang yang tengah transit dan akan beperjalanan serta tiba dari suatu perjalanan sebagai konsumennya. Dengan modal yang relatif kecil untuk menunjang kebutuhannya, salah satunya menjadi pedagang asongan. Secara umum, pedagang asongan merupakan pedagang yang menjual barang dagangannya dengan menawarkan (mengasongkan) dagangannya secara langsung ke konsumen dan tempat untuk jualannya tidak tetap alias berpindah-pindah saat di angkutan umum, bis, terminal, fasilitas pendidikan, dan lain-lain. (Pelleng & Manoppo, 2017).

Mekanisme penetapan harga yang dibuat oleh pedagang asongan dimana mereka menetapkan berapa modal yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang akan dijual kembali, kemudian menghitung berapa biaya yang dikeluarkan untuk menuju lokasi berjualan serta setoran yang akan disetorkan ke pemilik barang. Hal yang berbeda akan terjadi, jika seandainya mereka hanya mengambil upah menjual saja tapi barangnya bukan milik si pedagang asongan, maka mereka tidak perlu menghitung semua itu karna sudah ditanggung si pemilik barang, setelah itu baru pedagang asongan ini menetapkan berapa harga yang pantas dijual. (Hadi, 2019).

Pedagang asongan biasanya berhubungan langsung dengan konsumen atau pembeli. Mereka biasanya menawarkan barang dagangannya dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga yang ada di kios-kios atau dari harga yang semestinya sebagai kompensasi atas layanan tambahan yang diberikan oleh para pedagang asongan tersebut. Para pelanggan dilayani dengan tidak perlu turun dari kendaraannya untuk mendapatkan barang yang hendak dibelinya dan mereka para pedagang asongan yang akan menghampiri para pembelinya.

Walaupun demikian tak jarang pembeli menawar harga yang lebih rendah dari harga yang ditawarkan oleh pedagang asongan. Kegiatan tawar-menawar harga antara penjual dan pembeli merupakan suatu peristiwa yang biasa. Pedagang asongan ingin mendapatkan laba yang besar dari harga yang ditawarkannya. sedangkan pembeli ingin mendapatkan harga yang murah. (Amal & Putra, 2015).

Terminal bungurasih merupakan sebuah prasarana umum berupa terminal bus tipe A yang berlokasi pada pinggiran ibu kota provinsi Jawa Timur di Kota Surabaya. Terminal ini berdiri pada lahan seluas 11,9 hektar di Desa Bungurasih, sebuah kawasan di luar perbatasan selatan Kota Surabaya dengan Kabupaten Sidoarjo. Walau bertempat di wilayah administrasi Kabupaten Sidoarjo, terminal ini dikelola oleh pemerintah Kota Surabaya melalui perjanjian kerjasama antara kedua daerah sejak awal berdirinya pada tahun 1991. Sejak tahun 2022, status pengelolaan terminal ini diambil alih oleh Kementerian Perhubungan Republik Indonesia. Setiap harinya, rata-rata terdapat 1.078 unit bus antar kota datang dengan membawa 27.833 penumpang dan 1.063 unit bus antarkota berangkat dengan membawa 30.790 penumpang dari terminal ini.

TEORI

Akuntansi persediaan barang dagangan

Persediaan sebagaimana dinyatakan dalam (SAK ETAP, paragraf 11.1 (2019) yang menyatakan bahwa persediaan adalah aset:

Untuk dijual dalam kegiatan usaha normal;

Dalam proses produksi untuk kemudian dijual; atau

Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Pernyataan serupa juga terdapat pada PSAK 14 tentang persediaan paragraf 08 (2019) dan juga SAK EMKM paragraf 9.4 tentang persediaan (2018). Selanjutnya lebih jauh tentang persediaan pada PSAK 14 tentang persediaan paragraf 08, (2019) dijelaskan bahwa:

Selanjutnya barang dagangan tersebut diakui sebesar harga perolehan atau nilai realisasi neto mana yang lebih rendah. Hal ini dinyatakan dalam PSAK 14 tentang persediaan paragraf 09, (2019) yang menyatakan bahwa persediaan diukur pada mana yang lebih rendah antara biaya perolehan dan nilai realisasi neto. Adapun SAK ETAP paragraf 11.3, (2019) menyatakan bahwa entitas harus mengukur nilai persediaan pada nilai mana yang lebih rendah antara biaya perolehan dan harga jual dikurangi biaya untuk menyelesaikan dan menjual. Adapun pada SAK EMKM paragraf 9.3, (2018) menyatakan bahwa entitas mengakui persediaan ketika diperoleh, sebesar biaya perolehannya.

Konsepsi harga jual

(Komara & Sudarman, 2016). Menyatakan bahwa harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada konsumen atas produk maupun jasa yang dijual, dengan harapan harga jual yang dibebankan tersebut dapat menutupi biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa tersebut dan dapat menghasilkan laba yang diinginkan perusahaan tersebut. Harga jual yang dibebankan atas produk yang dijual haruslah tepat, dan harga jual yang tepat haruslah harga jual yang sesuai dengan kualitas produk yang dijual, serta harga jual tersebut dapat memberikan kepuasan pada konsumen.

(Krismiaji & Aryani, 2019). Menyatakan bahwa pendekatan umum dalam penentuan harga jual merupakan menambahkan angka perkiraan laba (markup) pada harga pokok. Markup merupakan selisih antara harga jual dan harga pokok produk. Markup biasanya berupa persentase tertentu dari harga pokok produk. Pendekatan ini disebut dengan cost-plus pricing karena persentase markup yang telah ditentukan dimuka ditambahkan pada angka harga pokok untuk menentukan harga jual. (Swastha, 2010). Menyatakan bahwa metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu :

Cost plus pricing method Penentuan harga jual cost plus pricing, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam menghitung cost plus pricing, digunakan rumus:

Harga jual = Biaya total + Margin

Seminar Nasional Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi (SINEMA) 2024

Mark up pricing method Mark up pricing banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus:

$$\text{Harga jual} = \text{Harga beli} + \text{Mark up}$$

Akuntansi laba

Baridwan, 2008). Menyatakan bahwa laba merupakan kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) atau investasi oleh pemilik. Adapun definisi penghasilan (income) meliputi pendapatan (revenues) dan keuntungan (gains). Pendapatan timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan, jasa (free), bunga, deviden, royalti, dan sewa. (Kerangka Konseptual Pelaporan Keuangan, paragraf 4.29, 2019).

Selanjutnya keuntungan mempresentasikan pos lainnya yang memenuhi definisi penghasilan dan mungkin timbul atau mungkin tidak timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa. Keuntungan memrepresentasikan kenaikan manfaat ekonomik dan dengan demikian sifatnya tidak berbeda dari pendapatan sehingga tidak dianggap sebagai unsur yang terpisah. (Kerangka Konseptual Pelaporan Keuangan, paragraf 4.30, 2019).

Keuntungan meliputi, sebagai contoh. Pos yang timbul dalam pelepasan aset tidak lancar. Definisi penghasilan juga mencakup keuntungan yang belum direalisasi; sebagai contoh, yang timbul dari revaluasi sekuritas yang dapat dipasarkan (marketable) dan dari kenaikan jumlah aset tidak lancar. Biasanya keuntungan ditampilkan secara terpisah ketika diakui dalam laporan laba rugi karena informasi tersebut berguna dalam membuat keputusan ekonomik. Keuntungan sering dilaporkan dalam jumlah bersih setelah dikurangi dengan beban yang bersangkutan. (Kerangka Konseptual Pelaporan Keuangan, paragraf 4.31, 2019).

Pengertian laba tersebut merupakan laba dalam konsep akuntansi, dimana laba merupakan kenaikan manfaat ekonomik yang muncul dari kegiatan operasional yang menghasilkan pendapatan yang dikurangi dengan biaya-biaya yang timbul. Selain itu juga laba bisa muncul dari kegiatan sampingan entitas yang bisa menghasilkan tambahan manfaat ekonomi, seperti pelepasan aset tetap yang diatas nilai bukunya. Selain itu ada laba-laba lainnya, sebagaimana laba ekonomi yang bertumpu kepada kenaikan manfaat ekonomi atas investasi yang dilakukan oleh pemilik yang juga harus dipertimbangkan (Puspita, 2011).

Konsepsi Kerja Sama Usaha

Keberhasilan bisnis dapat dicapai melalui kerja sama dengan berbagai pihak untuk meningkatkan daya saing. Kerja sama ini dapat berupa peningkatan modal, jangkauan pasar, dan penguasaan sumber daya. Bentuk kerja sama meliputi entitas hukum, joint venture, profit sharing, agen, dan waralaba, yang membantu memperlancar proses usaha.

(Hastuti & Warastuti, 2009). Menyatakan Persekutuan merupakan suatu gabungan atau asosiasi dari dua individu atau lebih untuk memiliki dan menyelenggarakan suatu usaha secara bersama-sama dengan tujuan untuk memperoleh laba. Penyeteran modal sekutu secara individu dapat berupa kas, aktiva non kas, dan tidak menyerahkan apapun. Untuk penyeteran aktiva non kas, penilaian dilakukan berdasarkan nilai pasar. Apabila jumlah setoran modal berbeda dengan besarnya jumlah pengakuan modal maka selisih tersebut dapat diperlakukan sebagai bonus atau goodwill.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. (Sugiono, 2016). Menyatakan bahwa metode kualitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat pospositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah. Metode ini bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan, dan menjawab secara rinci permasalahan yang akan diteliti dengan semaksimal mungkin seorang individu atau kelompok.

Metode analisis deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. (Sugiono, 2014). Penelitian ini akan menggambarkan, menjelaskan dan menjawab secara rinci mengenai konsepsi kerjasama antara jhereghen dengan panglakoh dalam penentuan harga, baik itu harga perolehan ataupun harga jual dan laba pedagang asongan di Terminal Bungurasih.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kerjasama Antara *Jhereghen* Dan *Panglakoh*

Berbagai macam bentuk kerjasama yang dilakukan sebagai sarana untuk memperoleh keuntungan atau hasil sesuai dengan yang diharapkan. Bentuk-bentuk kerjasama bisa dilakukan dalam bentuk adanya entitas dengan badan hukum tertentu ataupun juga dalam kegiatan temporer yang salah-satunya adalah joint venture profit sharing, agen dan waralaba atau juga dalam bentuk konsinyasi (Kusuma, Hanafi, & Prasetyo 2013).

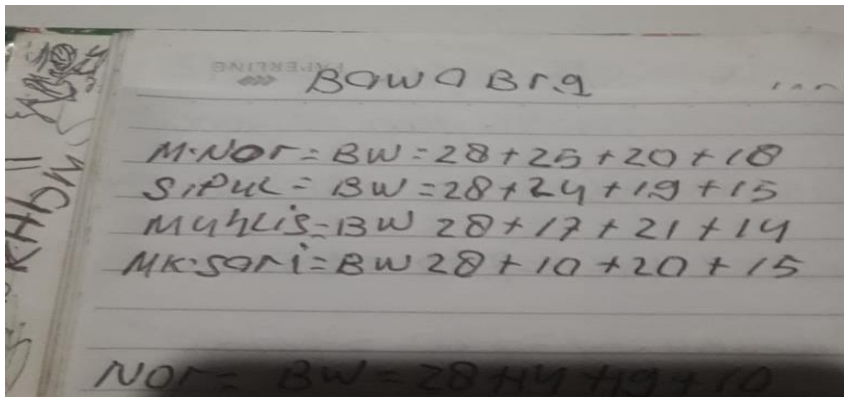
Bentuk kerja sama antara jhereghen dan panglakoh masuk kedalam katagori yang hampir mirip dengan konsinyasi. Yang membedakan dari konsinyasi jhereghen sebagai pemilik barang tidak mendatangi panglakoh dimana yang terjadi panglakoh yang mendatangi jhereghen untuk meminjam barang, dengan harga jual yang sudah ditentukan untuk dijual.

Hal tersebut sebagaimana disampaikan Hastuti & Warastuti, (2009) bahwa konsinyasi merupakan transaksi pemindahan/penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain untuk dijual dengan harga dan syarat yang sudah diatur dalam perjanjian. Pemilik barang akan disebut sebagai consignor/pengamanat dan barang dagangannya akan disebut dengan konsinyasi keluar atau barang konsinyasi, sedangkan untuk pihak yang dititipi pedagang consignee komisioner konsinyasi masuk barang komisi.

Jhereghen sebagai pihak pengamanat (consignor) bertugas menyediakan barang akan menyiapkan segala bentuk barang yang dibutuhkan untuk dijual oleh para panglakoh. Dalam penelitian ini, jhereghen adalah orang yang telah lama menyediakan dodol aneka warna, ikat pinggang, gantungan kunci, alat-alat menjahit dan jajan, sehingga akan menyediakan barang-barang tersebut untuk para panglakoh (pekerjanya). Pada sisi yang lain, Panglakoh sebagai pihak yang menerima titipan barang akan menjual barang tersebut dengan harga yang tidak ditentukan oleh jhereghen, akan tetapi hanya ditetapkan harga setoran yang harus dilakukan oleh panglakoh. Selisih antara harga jual kepada konsumen akhir yang dalam hal ini adalah penumpang bus di terminal bungurasih dengan harga setoran yang ditetapkan oleh jhereghen akan menjadi komisi atau keuntungan yang didapatkan penglakoh.

Konsep konsinyasi adalah kerjasama yang paling sesuai untuk menggambarkan kerjasama antara jhereghen dan panglakoh dikarenakan panglakoh tidak perlu membayar atas barang yang tidak laku terjual, akan tetapi bisa dikembalikan lagi kepada jhereghen pada saat hari yang sama setelah jam kerjanya selesai di terminal bungurasih. Adapun jumlah uang yang harus disetorkan adalah sejumlah barang yang berhasil terjual oleh para panglakoh dikalikan dengan harga setoran yang telah disepakati sebelumnya. Jhereghen tidak berfungsi sebagai pengusaha yang mempekerjakan anak buah, akan tetapi menitipkan barang untuk dijual.

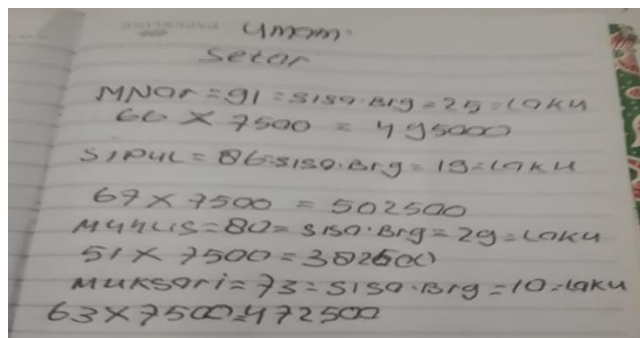
Para jhereghen akan melakukan pencatatan atas barang yang dibawa oleh panglakoh dengan pola pencatatan, sebagai sebagaimana disajikan pada gambar 4.1.



Gambar 4.1: Pencatatan Pengambilan Barang.

Sumber: Data diolah

Gambar 4.1 menunjukkan bahwa para panglakoh bisa melakukan pengambilan barang dalam satu hari bisa berkali-kali. Setelah barang bawaannya habis terjual, panglakoh akan mengambil barang kembali kepada jhereghen. Atas barang yang dibawa para panglakoh tersebut akan dicatat jumlahnya berdasarkan jenis barang yang dibawa oleh para panglakohnya. Adapun jhereghen melakukan pencatatan setoran atas jumlah barang yang terjualnya oleh panglakoh setelah penjualan selesai dengan pola pencatatan sebagaimana disajikan pada gambar 4.2.



Gambar 4.2: Pencatatan Hasil Penjualan Barang.

Sumber: Data diolah

Gambar 4.2 menunjukkan bahwa pencatatan yang dilakukan oleh jhereghen setelah panglakoh selesai melakukan penjualan. Jhereghen akan melakukan rekapitulasi atas barang yang dibawa oleh para panglakoh dan kemudian dikurangi dengan jumlah barang tersisa. Atas jumlah barang terjual tersebut akan dikalikan dengan harga jual yang telah ditetapkan. Jhereghen hanya melakukan pencatatannya sampai pada barang yang tidak terjual dikembalikan dan telah dilakukan setoran oleh para panglakoh. Pola pencatatan yang dilakukan tidak bisa teridentifikasi dilaksanakan secara terpisah ataupun tidak secara terpisah (Yunus, Harnanto. 2009). Hal ini disebabkan oleh penjualan yang dilakukan oleh jhereghen hanya dilakukan dalam bentuk penjualan titipan kepada para panglakoh yang dimilikinya.

Hal lain yang akan mungkin terjadi adalah adanya nilai harga jual yang tidak sama antar para panglakoh, sehingga nanti akan muncul barang yang tidak laku karna harganya terlalu mahal. Hal yang

menarik yang terjadi di Terminal Bungurasih adalah setiap jhereghen memiliki barang jualan yang berbeda, adapun barang jualan bapak khoirul umam berupa dodol, dan hal tersebut tidak akan dijual oleh jhereghen lainnya sesuai kesepakatan antara jhereghen yang tidak boleh memperdagangkan barang yang sama. Hal tersebut sebagaimana yang disampaikan oleh khoirul umam.

“Bhen jhereghen ruah koduh andik bereng juelen bhik dhibik sebeng karnah derih ketua paguyeben ruah bhen jhereghen la bedeh kesepakatan tak olle ajuelen bereng se depadeh, thethih koduh andik juelen se tak padeh antar jhereghen karnah mun pas padeh juelnah bisa thethih masalah sampek thethih tokar, polan bereng juelnah jiah padeh. masalan polan se ajuel ruah edelem bis benni epasar, kan mun epasar ruah tojuk se ajuelen mun edinnak kan ajuel ka delem bis ajekeh, tetdih ben ongge ka bis ruah bedeh tellok oreng se ajuelen, ajriah juelnah tak padeh bedeh se ajuel aing akua bedeh se ajuel nasek bedeh se ajuel jejen, maren jiah agenteh pole ka telok oreng se tak padeh juelnah akantah buah, mainan, aksesoris intin ruah gentean ding la ajuel ka edelem bis ruah tetdih malarat se pas padeh juelnah ruah karna bhen panglakoh ruah la andik jhereghen bheng sebeng.”(khoirul umam 2024)

Terjemahan

“Setiap jhereghen itu harus punya barang jualan sendiri dikarenakan telah ada kesepakatan tidak boleh berjualan barang yang sama. Hal tersebut dimaksudkan untuk menghindari masalah ataupun perseteruan, jika barang yang diperdagangkannya sama. Inisiatif tersebut diambil, karena aktivitas berjualan tersebut dilakukan di dalam bus bukan di pasar. Jika penjualan *dilakukan* di pasar itu duduk yang berjualan, kalo disini itu jualan di dalam bus ditawarkan. Jadi setiap naik bus itu ada tiga orang yang berjualan, itupun tidak sama ada yang menjual air aqua ada yang menjual nasi ada yang berjualan jajan, setelah itu bergantian lagi ke tiga orang yang tidak sama jualannya seperti buah, mainan, aksesoris intinya itu bergantian yang berjualan di dalam bus jadi susah untuk sama jualannya itu dikarnakan setiap panglakoh itu sudah punya jhereghen masing-masing.”(khoirul umam 2024)

Akuntansi persediaan barang dagangan

Persediaan sebagaimana dinyatakan dalam (SAK ETAP, paragraf 11.1 (2019) yang menyatakan bahwa persediaan adalah aset:

- a) Untuk dijual dalam kegiatan usaha normal;
- b) Dalam proses produksi untuk kemudian dijual; atau
- c) Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Bapak Khoirul Umam selaku jhereghen membeli beberapa barang dalam bentuk jajanan, alat menjahit, dan ikat pingganng. Semua barang-barang yang dibeli tersebut dimaksudkan untuk dijual kembali dan hanya dilakukan pengemasan ulang kedalam kemasan eceran agar harga jualnya bisa lebih terjangkau. Dalam hal ini jhereghen bisa mengakui barang yang didapatkannya tersebut sebagai persediaan barang dagangan.

Selanjutnya barang dagangan tersebut diakui sebesar harga perolehannya. Hal tersebut sebagaimana dinyatakan pada SAK EMKM paragraf 9.3, (2018) menyatakan bahwa entitas mengakui persediaan ketika diperoleh, sebesar biaya perolehannya. Berdasarkan fakta yang ditemukan di lokasi, cara pengakuan besaran persediaan di usaha bapak Khoirul Umam telah memenuhi kaidah biaya perolehan, dimana biaya tersebut muncul dari harga pembelian ditambah dengan biaya-biaya lain yang muncul sampai barang tersebut siap untuk dijual kembali.

Barang-barang yang belum terjual tetap diakui sebesar harga perolehannya, karena jhereghen sebagai entitas yang masih bersifat mikro bisa menggunakan standar EMKM dalam pencatatan transaksi keuangannya. Persediaan barang dagangan yang dimiliki oleh jhereghen yang kemudian akan dijual oleh para mitranya yang disebut panglakoh dengan pola titipan (konsinyasi), masih tetap menjadi milik jhereghen sampai barang tersebut laku terjual. Pengakuan sebesar harga perolehan tersebut bisa dilakukan juga karena barang yang dititipkan kepada para panglakoh akan dikembalikan kembali kepada jhereghen pada saat selesainya jam operasional berjualan di terminal tempat para pekerja menjual barang dagangannya.

Barang-barang yang didapatkan oleh jhereghen tersebut diakui sebesar harga perolehan sebagaimana konsepsi pada dalam standar akuntansi keuangan berikut:

Selanjutnya biaya persediaan itu dinyatakan sebagai biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang timbul sampai persediaan berada pada kondisi dan lokasi saat ini (PSAK 14, paragraf 10, 2019)

Hal yang diabaikan oleh jhereghen adalah diabaikannya biaya-biaya yang tidak secara langsung menyebabkan adanya pengeluaran yang berupa kas sebagaimana biaya tenaga kerja, biaya pemborosan bahan dan juga biaya penyimpanan. Hal tersebut tidak sebagaimana yang dinyatakan dalam PSAK 14, paragraf 16, (2019). Sementara itu biaya penjualan tidak diperlukan, karena jhereghen tidak mempekerjakan para panglakoh sebagai karyawan, akan tetapi sebagai mitra kerja.

Jhereghen juga tidak melakukan pencatatan atas persediaan barang dagangannya tersebut, baik secara fisik ataupun perpetual, karena barang tersebut hanya diadakan dalam jumlah tertentu untuk diperdagangkan oleh para panglakohnya. Adapun barang yang tidak terjual pada hari tertentu akan dikembalikan kembali kepada jhereghennya. Hal ini dilakukan sebagai sebuah sistem pertanggungjawaban kemitraan yang dibangun antara jhereghen dengan panglakohnya. Barang tersebut hanya dicatat jumlahnya saja, tanpa adanya pengakuan nilai dari persediaan barang dagangan tersebut. Hal tersebut didasarkan pada barang yang dijual oleh para panglakoh akan dilakukan pengembalian pada saat setelah selesai melakukan kegiatan penjualan di hari operasional tertentu beserta setoran hasil penjualan dalam hari operasional tersebut.

Hal tersebut juga menunjukkan bahwa tidak ada barang yang akan berada pada pihak panglakoh sebagai komisioner (consignee) pada kegiatan kerjasama penjualan tersebut. Barang tersebut secara fisik langsung bisa dalam penguasaan secara fisik oleh jhereghen yang dengan kondisi tersebut, pada entitas yang masih berada pada kondisi mikro tidak memerlukan untuk mencatat persediaan dan harta lain yang bisa dikuasanya sendiri. Bahkan dalam kondisi tersebut tidak ada laporan yang dibuat oleh entitas yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh pemiliknya sebagaimana jhereghen yang mengelola sendiri usahanya yang dikerjasamakan operasionalnya dengan para panglakoh.

Tidak adanya pencatatan atas persediaan barang dagangan yang disajikan dalam laporan keuangan disebabkan oleh tidak adanya hubungan dengan pihak eksternal, terutama yang berkaitan dengan pendanaannya. Hal tersebut sebagaimana Bismala,(2016), menyatakan UMKM hanya memiliki persediaan sesuai dengan kemampuan modalnya, ketika memiliki dana yang cukup banyak, maka mereka dapat menyediakan persediaan yang banyak pula, demikian sebaliknya. Hal hal ini tentunya berdampak pada biaya persediaan yang ditimbulkan, namun tak disadari oleh pelaku UMKM. Pada beberapa UMKM tidak mau mengandalkan pinjaman dari bank, karena cukup sulit proses pinjaman (misalnya harus ada pembukuan atas usahanya), dan pelaku tidak ingin tergantung pada pinjaman modal, pelaku UMKM tidak mau terikat pada satu supplier saja, karna ingin mendapatkan sumber bahan baku yang beragam,yang bisa disesuaikan dengan kondisi keuangan yang ada.

Para *jhereghen* akan segera melakukan pengadaan barang kembali ketika barang yang akan dijual telah habis terjual oleh para *panglakoh*. Dengan kondisi tersebut, maka tidak terdapat persediaan yang masih tersisa di gudang-gudang (tempat penyimpanan barang) para *jhereghen*, sehingga tidak ada persediaan akhir yang akan tersedia. Selain itu tidak adanya kepentingan untuk menunjukkan harta kekayaan sebagai salah satu jaminan dalam mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan, juga menjadikan para *jhereghen* memiliki keengganan dalam melakukan pencatatan atas persediaan yang dimilikinya.

Penentuan Harga Jual

Harga jual yang terjadi dalam kerjasama perdagangan antara *jhereghen* dengan *panglakoh* ada dalam dua bentuk harga penjualan, meskipun dalam konsep kerjasamanya menggunakan sistem konsinyasi. Penetapan harga jual tersebut terjadi sebagaimana berikut:

1. Harga jual dari *jhereghen* kepada *panglakoh*

Harga jual yang diberikan oleh *jhereghen* kepada *panglakohnya* adalah harga jual yang terdiri dari harga perolehan ditambah dengan perkiraan laba yang diinginkan oleh *jhereghen* sebagai penyedia barang dagangan para *panglakohnya*. Harga jual tersebut mendekati konsep *cost plus pricing method* yang menentukan harga jual dengan menambahkan margin pada biaya perolehan barang dagangannya. Adapun biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan (Krismiaji dan Aryani, 2011:325).

2. Harga jual dari *panglakoh* kepada konsumen akhir

Para *panglakoh* sebagai pelaku penjualan produk kepada pembeli akhir menerima dengan sadar harga perolehan barangnya dari para *jhereghen* dan kemudian menjualnya kepada para penumpang bus sebagai pembeli akhirnya. Harga jual yang ditetapkan dalam transaksi akhir tersebut adalah mendekati *mark up pricing*. Penentuan harga tersebut memang banyak digunakan oleh para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan (Krismiaji dan Aryani, 2011:325). Walaupun tidak ditetapkan dengan persentase tertentu yang ditetapkan, namun harga jualnya telah menggunakan harga jual normal yang menjadi kesepakatan bersama dalam asosiasi pedagang asongan di tempat operasional mereka.

Harga jual yang diterapkan oleh kedua pihak yang bekerjasama, yaitu *jhereghen* dengan *panglakoh* sebenarnya telah memiliki harga patokan antar keduanya. Hal ini didasarkan kepada sebuah kebiasaan yang tidak akan ada negosiasi harga yang bisa dilakukan keduanya ataupun dengan pembeli akhirnya. *Panglakoh* akan tetap melakukan pengambilan barang yang akan dijualnya kepada *jhereghen* yang telah membantunya memberikan aksesibilitas untuk melakukan penjualan secara resmi di terminal bungurasih, karena yang terdata sebagai anggota paguyuban pedagang asongan tersebut adalah *jhereghen*. Sementara itu *jhereghen* akan terbantu untuk memperbanyak potensi penjualan barang dagangannya dengan keterlibatan banyak orang yang bekerja kepadanya dengan sebutan *panglakoh*.

Kondisi kerjasama saling menguntungkan tersebut menjadikan *jhereghen* tetap memberikan harga yang memungkinkan para *panglakoh* tetap bisa mendapatkan keuntungan atas barang yang akan dijualnya. Harga jual para *jhereghen* tersebut akan menjadi harga perolehan bagi para *panglakoh* yang kemudian menambahkan keuntungan yang diinginkan sebagai harga jualnya. Hal yang sedikit berbeda adalah harga jual *panglakoh* kepada pembeli akhirnya tidak ditentukan secara langsung oleh *jhereghen* sebagaimana konsepsi konsinyasi yang kekuasaan menetapkan harga jual akan berada pada wilayah pengamanat. Para *panglakoh* akan menentukan harga jualnya kepada para pembeli akhirnya

berdasarkan harga kesepakatan dalam komunitas para pedagang asongan di terminal purabaya tersebut yang tentunya jhereghen juga telah berada didalam komunitas tersebut.

Pada saat terjadinya penjualan yang dilakukan oleh panglakoh kepada pembeli akhirnya, yaitu penumpang bus, juga tidak bisa terjadinya tawar menawar. Dengan kondisi tersebut, harga jual adalah harga yang sebenarnya keuntungannya telah ditentukan, karena hasil penjualan yang akan disetorkan kepada jhereghen adalah sebesar harga penjualan jhereghen kepada panglakoh, sementara itu sisanya akan menjadi hak para panglakoh sebagaimana komisi yang bisa didapatkan pada kegiatan penjualan dengan skema konsinyasi. Kegiatan penjualan dan penentuan harganya bisa dilakukan dengan skema sebagaimana tersebut, karena transaksi yang terjadi adalah transaksi yang dilakukan secara tunai dan bukan titipan barang yang akan dilakukan kontrol barang secara periodik untuk mengetahui hak dan kewajiban kedua pihak yang saling bekerjasama dalam bentuk konsinyasi tersebut.

Penentuan Laba

Laba adalah tujuan dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh setiap entitas bisnis yang bertujuan komersil. Laba merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. adapun elemen pendapatan yang teridentifikasi dalam kegiatan usaha antara *jhereghen* dengan *panglakoh* tersebut hanyalah hasil penjualan. Sementara penghasilan lain sebagaimana dinyatakan dalam kerangka konseptual pelaporan keuangan, paragraf 4.29, (2019) sebagaimana berikut:

Pendapatan timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan, jasa (free), bunga, deviden, royalti, dan sewa.

Berdasarkan jenis-jenis pendapatan tersebut, tidak ada pendapatan lain yang diakui oleh entitas yang dalam hal ini adalah jhereghen tidak terlibat dengan pihak lain. Tidak ada bunga yang diakui sebagai bagian dari pendapatan yang bisa diakui, karena juga tidak melibatkan pihak perbankan sebagai bagian utama dalam operasional perusahaan. Tidak ada juga pendapatan sewa yang bisa diakui atas fasilitas yang diberikan jhereghen kepada panglakoh dalam bentuk seragam yang bisa digunakan untuk berjualan didalam lokasi terminal bungurasih yang menjadi tempat operasional penjualan para panglakoh.

Sementara itu dalam menentukan biaya-biaya yang akan menjadi pengurang pendapatan akan bisa didapatkan kenaikan nilai ekonomis yang bisa didapatkan oleh entitas tersebut akan terdapat perbedaan. Biaya-biaya yang diakui dalam kegiatan operasional kerjasama penjualan jhereghen dengan panglakoh hanyalah harga perolehan yang muncul dalam kegiatan pengadaan barang. Sementara itu biaya-biaya lain diabaikan. Hal yang sama juga terjadi pada saat kondisi pengakuan laba oleh para panglakoh yang hanya cukup dengan mengakui selisih harga jual dengan yang harus disetorkan kepada para jhereghennya. Dengan kondisi tersebut perhitungan laba hanya dilakukan dengan perhitungan pendapatan dikurangi dengan biaya operasionalnya. Hal ini sebagaimana ketentuan berikut:

Keuntungan sering dilaporkan dalam jumlah bersih setelah dikurangi dengan beban yang bersangkutan. (Kerangka Konseptual Pelaporan Keuangan, paragraf 4.31 , 2019).

KESIMPULAN

Kerjasama yang terjadi antara jhereghen dan panglakoh menggunakan konsep konsinyasi, dimana panglakoh sebagai komisioner dan jhereghen sebagai pengamanat. Ketentuan harga jual jhereghen kepada para panglakoh ditetapkan oleh jhereghen dengan menggunakan pola harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Sementara itu panglakoh mendapatkan

komisi dengan menghitung harga jual kepada konsumen akhir dengan harga perolehannya dari jhereghennya. Harga jual dari panglakoh kepada para konsumen akhir di terminal ditentukan dengan harga patokan.

Persediaan barang dagangan yang dimiliki oleh jhereghen diakui sebesar harga perolehannya dengan hanya memperhitungkan biaya yang dikeluarkan yang berupa kas, sementara pengeluaran yang bersumber dari pemanfaatan sumber daya yang telah dimiliki oleh jhereghen diabaikan. Atas penetapan harga perolehan tersebut akan menjadi dasar jhereghen dalam memberikan harga yang memungkinkan para panglakoh tetap bisa mendapatkan keuntungan atas barang yang akan dijualnya.

Jhereghen tidak melakukan pencatatan atas persediaan barang dagangannya, karena akan dikembalikan segera setelah para panglakoh melakukan kegiatan penjualannya. Pada saat tersebut juga dilakukan perhitungan atas jumlah hasil penjualan yang harus disetorkan kepada jhereghen, sehingga walaupun konsepnya menggunakan konsinyasi, akan tetapi persediaan barang dagangan tetap dalam penguasaan jhereghen sebagai pengamanat. Selain itu tidak ada piutang yang harus diakui karena komisi panglakoh bisa langsung diambil pada saat pengembalian barang yang belum terjual pada hari operasionalnya.

Kutipan dan Referensi

- Afrida, Batubara, & Arif. (2022). *Problematika Pengeloaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat DI Kabupaten Langkat. Borneo Journal Of Islamic Studies Vol. 4, No. 2, 1-26.*
- Amal, & Putra. (2015). *Strategi Bertahan Hidup Komunitas Pedagang Asongan di Terminal Amplas Medan. Jurnal Antropologi Sosial dan Budaya Vol. 1, No. 1, 1-14.*
- Bahri, S. (2019). *pengantar akuntansi berdasarkan SAK ETAP dan IFRS. Yogyakarta: Cv. Andi Offset.*
- Baridwan, Z. (2008). *Intermediate Accounting. Yogyakarta: BPFPE.*
- Bismala. (2016). *Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship Vol. 5, No. 1, 1-8.*
- Hadi. (2019). *Transaksi Pedagang Asongan Menurut Ekonomi Syariah. Jurnal Pemikiran Keislaman Vol. 30, No. 2, 1-29.*
- Hanggara, A. (2019). *Pengantar Akuntansi. Surabaya: Cv Jakad Publishing.*
- Hartono. (2018). *Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Satria Ponsel Pekanbaru. Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis Vol. 9, Nol. 1, 1-24.*
- Hartono, & Hartomo . (2016). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan (UMKM) di Surakarta. Jurnal Bisnis & Manajemen Vol. 14, No. 1, 1-29.*
- Hastuti, & Warastuti. (2009). *Akuntansi Keuangan Lanjutan 1 Konsep Dan Kasus. Yogyakarta: Amara Books.*
- Hery. (2011). *Akuntansi Perusahaan Jasa Dan Dagang. Jakarta: Alfabeta.*
- Jalaluddin , & Ulfiyani. (2020). *Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro, Kecil Menengah Di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam. Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam Vol. 6, - No. 2, 1-22.*
- Komara, & Sudarman. (2016). *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Cv Salwa Meubel. Jurnal Ilmia Ilmu Akuntansi Vol. 1, No.2, 5-6.*
- Krismiaji, & Aryani. (2019). *Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.*
- Seminar Nasional Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi (SINEMA) 2024

- Kusumadewi, Hanafi, & Prasetyo. (2013). Kemitraan Bumn Dengan UMKM Sebagai Bentuk Corporate Social Responsibility (CSR) (Studi Kemitraan Pt. Telkom Kandatel malang dengan UMKM Olahan Apel di Kota Batu). Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol. 1, No. 5, 1-9.*
- Muslimin, S., Zainab, & Jafar, W. (2020). Konsep Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam. Al-Azhar Journal Of Islamic Economics Vol. 2, No. 1, 1-11.*
- NO:114/DSN-MUI/IX/2017, D.-M. (t.thn.). Dewan Syariah Nasional MUI. Akad Syirkah. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, Jakarta.*
- Pelleng, & Manoppo. (2017). Analisis Karakteristik Pendapatan Dan Efisiensi Usaha Pedagang Asongan Sektor Informasi Sebagai Tolak Ukur Perkembangan Potensi Ekonomi Daerah. Junal Administrasi Bisnis Vol. 1, No. 2, 1-10.*
- Puspita, L. (2011). Economic Value Added (EVA) Konsep Baru untuk Mengukur Laba Ekonomi Suatu Perusahaan. Jurnal Ilmiah Unikom, Vol. 8, No. 1, 1-10.*
- Standar Akuntansi Keuangan. (2019). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).*
- Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah. (2018). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).*
- Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik. (2019). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).*
- Sugiono. (2014). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D. Bandung: Alfabeta.*
- Sugiono. (2016). Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.*
- Sugiono. (2017). Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.*
- Swastha. (2010). Manajemen Penjualan. Yogyakarta: BPFE.*
- Wibowo, A. (2013). Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi Dalam Pemberdayaan UMKM Melalui Kerjasama Joint Venture Sharing. Jurnal Nominal Vol.1, No.2, 1-11.*