



ANALISIS PENCATATAN KEUANGAN CASH BASIS PADA KEGIATAN RESELLER SISTEM KONSINYASI DI MARKETPLACE: STUDI KASUS PADA ZARIL COMPANY

An Analysis of Cash Basis Accounting in Consignment Reseller Operations on Marketplace Platforms: A Case Study of Zaryl Company

Akbar Maulana^{1*}, Fitri Komariyah²

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

*Penulis Korespondensi; Akbar Maulana¹

Email: akbarmaulana020801@gmail.com¹, fitrikomariyah0102@gmail.com²

Commented [P1]: 1.Penulisan artikel susiakan dengan template jurnal.
2.Abstrak hanya 150 – maksimal 250 kata

Informasi Artikel:

Diterima 05, 06, 2026

Disetujui 06, 06, 2026

Diterbitkan 08, 06, 2026

Keywords:

Cash basis, reseller, consignment, marketplace.

Kata kunci:

Cash basis, reseller, konsinyasi, marketplace.

Abstract. This study aims to analyze cash-basis financial recording practices in reseller businesses that operate under a consignment system on marketplace platforms, focusing on a case study of Zaryl Company. A qualitative approach with a case study method was employed. Data were collected through interviews, observations, and documentation involving resellers engaged in marketplace sales activities. Data analysis was conducted descriptively by comparing the existing recording practices with accounting theories related to cash-basis accounting and consignment transactions. The findings indicate that resellers have implemented cash-basis accounting by recognizing revenue when payment is received. However, the records remain simple and are not yet capable of providing accurate financial information. Resellers only record sales transactions without clearly distinguishing revenue, expenses, and profit. Furthermore, in the context of consignment transactions, revenue recognition has not fully complied with accounting principles, which require revenue to be recognized based on the margin or commission earned. These findings highlight the need to improve financial recording practices and accounting understanding to produce more relevant and reliable financial information.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis pencatatan keuangan berbasis cash basis pada praktik reseller yang menggunakan sistem konsinyasi di marketplace dengan studi kasus pada Zaryl Company. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap reseller yang melakukan aktivitas penjualan melalui marketplace. Analisis data dilakukan secara deskriptif dengan membandingkan praktik pencatatan yang diterapkan dengan teori akuntansi mengenai cash basis dan konsinyasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa reseller telah menerapkan pencatatan cash basis dengan mengakui pendapatan saat pembayaran diterima. Namun, pencatatan yang dilakukan masih sederhana dan belum mampu menyajikan informasi keuangan secara akurat. Reseller hanya mencatat transaksi penjualan tanpa memisahkan pendapatan, biaya, dan keuntungan secara jelas. Selain itu, dalam sistem konsinyasi, pengakuan pendapatan belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip akuntansi yang mengharuskan pendapatan diakui berdasarkan margin atau komisi yang diperoleh. Temuan ini menunjukkan perlunya peningkatan pemahaman dan pengelolaan pencatatan keuangan agar informasi yang dihasilkan lebih relevan dan andal

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi digital telah mengakselerasi pertumbuhan pesat perdagangan elektronik (*e-commerce*), terutama melalui platform marketplace seperti Shopee, Tokopedia, dan TikTok Shop. Kondisi ini memberikan peluang bagi pelaku usaha, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk memperluas jangkauan pasar tanpa perlu memiliki toko fisik. Salah satu model usaha yang berkembang dalam ekosistem tersebut adalah aktivitas reseller, yaitu kegiatan menjual kembali barang milik pihak lain untuk memperoleh keuntungan.

Reseller adalah pihak yang mendistribusikan kembali produk dari pemasok kepada pelanggan dengan tujuan memperoleh keuntungan dari margin atau selisih harga. Berdasarkan penelitian Rosmita dan Aidah (2024), reseller merupakan individu atau entitas yang memperoleh barang dari pemasok dan kemudian menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi untuk memperoleh keuntungan. Selanjutnya, Muhammad et al. (2025) menyatakan bahwa model bisnis reseller merupakan strategi *e-commerce* yang memiliki risiko relatif rendah karena tidak memerlukan investasi besar dalam persediaan barang dan dapat memanfaatkan jaringan distribusi yang dimiliki pemasok. Dalam praktiknya, banyak reseller menggunakan sistem konsinyasi atau titip jual, yaitu mekanisme di mana barang yang dijual belum sepenuhnya menjadi milik reseller, melainkan masih menjadi milik pemasok hingga barang tersebut terjual. Sistem ini memudahkan reseller karena tidak memerlukan investasi besar untuk pengadaan stok barang. Namun, di sisi lain, sistem konsinyasi menimbulkan kompleksitas dalam pencatatan keuangan, terutama yang berkaitan dengan pengakuan pendapatan dan biaya, mengingat kepemilikan barang masih berada pada pihak pemasok sebelum transaksi penjualan terjadi.

Dalam kondisi tersebut, mayoritas pelaku reseller, terutama pada tingkat UMKM, masih menerapkan metode pencatatan keuangan berbasis kas (*cash basis*). Metode ini mencatat pendapatan ketika kas diterima dan pengeluaran ketika kas dibayarkan sehingga dianggap lebih sederhana dan mudah diterapkan. Meskipun demikian, penerapan *cash basis* dalam sistem konsinyasi berpotensi menimbulkan ketidakakuratan dalam penyajian laporan keuangan, khususnya terkait pengakuan pendapatan dan kewajiban kepada pemasok.

Selain itu, karakteristik transaksi digital di marketplace, seperti adanya jeda waktu pencairan dana, biaya administrasi platform, serta kemungkinan terjadinya retur atau pembatalan transaksi, semakin meningkatkan kompleksitas dalam proses pencatatan keuangan oleh reseller. Hal ini

Judul Artikel: Contoh Analisis Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar...

menimbulkan pertanyaan mengenai apakah penerapan metode *cash basis* pada aktivitas reseller dengan sistem konsinyasi di marketplace mampu menghasilkan informasi keuangan yang relevan dan akurat.

Meskipun telah banyak penelitian mengenai pencatatan keuangan pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sebagian besar penelitian masih berfokus pada penerapan metode akuntansi secara umum, baik berbasis kas (*cash basis*) maupun berbasis akrual (*accrual basis*), tanpa mengkaji secara khusus konteks model bisnis reseller dengan sistem konsinyasi. Selain itu, penelitian sebelumnya umumnya lebih menitikberatkan pada kesesuaian pencatatan terhadap standar akuntansi tanpa mempertimbangkan kompleksitas transaksi yang terjadi dalam ekosistem marketplace.

Di sisi lain, penelitian mengenai sistem konsinyasi lebih banyak berfokus pada perlakuan akuntansi dari perspektif pemilik barang (*consignor*), sedangkan analisis dari perspektif reseller sebagai penerima titipan (*consignee*) masih relatif terbatas. Padahal, dalam praktiknya, reseller memiliki peran penting dalam proses penjualan dan menghadapi berbagai tantangan dalam pencatatan keuangan, terutama yang berkaitan dengan pengakuan pendapatan dan kewajiban kepada pemasok.

Selain itu, perkembangan marketplace sebagai sarana transaksi digital juga belum banyak mendapat perhatian dalam penelitian sebelumnya, khususnya terkait dampaknya terhadap pencatatan keuangan berbasis kas. Karakteristik marketplace, seperti keterlambatan pencairan dana, biaya layanan, serta kemungkinan retur dan pembatalan transaksi, menciptakan dinamika baru yang dapat memengaruhi ketepatan pencatatan keuangan oleh reseller.

Berbagai penelitian telah menjelaskan praktik pencatatan keuangan, sistem konsinyasi, dan penggunaan marketplace. Namun, penelitian yang secara khusus mengkaji keterkaitan antara ketiga aspek tersebut secara bersamaan masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan mengevaluasi penerapan pencatatan keuangan berbasis kas pada aktivitas reseller yang menggunakan sistem konsinyasi dalam lingkungan transaksi marketplace.

Berdasarkan uraian tersebut, perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam terhadap metode pencatatan keuangan yang diterapkan oleh reseller, terutama dalam konteks penerapan metode *cash basis* pada sistem konsinyasi di marketplace. Analisis ini penting untuk mengetahui sejauh

Judul Artikel: Contoh Analisis Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar...

mana pencatatan yang dilakukan mampu menghasilkan informasi keuangan yang akurat dan relevan, khususnya dalam menentukan laba yang sesungguhnya diperoleh reseller.

Selain itu, mengingat kompleksitas transaksi di marketplace dan karakteristik sistem konsinyasi, diperlukan analisis yang berfokus pada kondisi nyata di lapangan. Oleh karena itu, penelitian ini memilih Ziril Company sebagai studi kasus yang mewakili usaha reseller yang menjalankan aktivitas penjualan melalui marketplace dengan sistem konsinyasi. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai praktik pencatatan keuangan yang diterapkan, serta mengidentifikasi kesesuaian dan tantangan yang dihadapi dalam pelaksanaannya.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Akuntansi (Cash Basis)

Metode pencatatan akuntansi berbasis kas (*cash basis*) adalah metode yang mengakui pendapatan pada saat kas diterima dan mengakui beban pada saat kas dibayarkan. Metode ini berfokus pada arus kas yang terjadi dalam suatu periode sehingga lebih mudah dan praktis dibandingkan dengan metode berbasis akrual. Dalam praktiknya, *cash basis* sering digunakan oleh entitas kecil, seperti UMKM, karena kemudahan dalam pencatatan serta tidak memerlukan pemahaman akuntansi yang kompleks. Metode ini menitikberatkan pada penerimaan dan pengeluaran kas secara aktual sehingga memudahkan pelaku usaha dalam memantau kondisi likuiditas usahanya secara langsung.

Meskipun demikian, dari perspektif teori akuntansi, metode *cash basis* memiliki keterbatasan dalam menyajikan informasi keuangan. Metode ini tidak mencatat transaksi yang belum melibatkan arus kas, seperti piutang dan utang, sehingga informasi yang dihasilkan kurang mencerminkan kondisi keuangan secara menyeluruh. Akibatnya, pendekatan ini dinilai kurang sesuai untuk pengambilan keputusan jangka panjang dibandingkan dengan metode akrual. Yuha Nadhirah dan Qintharah (2022) menyatakan bahwa perkembangan sistem akuntansi menunjukkan adanya peralihan dari *cash basis* ke *accrual basis*, terutama karena kebutuhan akan informasi keuangan yang lebih komprehensif dan akurat. Perkembangan tersebut menunjukkan bahwa meskipun *cash basis* lebih sederhana, dalam beberapa kondisi metode ini dinilai kurang mampu merepresentasikan kinerja keuangan secara menyeluruh.

Selain itu, penelitian Andri (2023) mengenai analisis penerapan *cash basis* dan *accrual basis* menunjukkan bahwa pemilihan metode pencatatan akuntansi memiliki pengaruh yang signifikan

terhadap kualitas laporan keuangan yang dihasilkan. Basis kas dinilai lebih sederhana untuk diterapkan, tetapi memiliki keterbatasan dalam aspek relevansi dan kelengkapan informasi keuangan. Selanjutnya, Putra et al. (2023) menyatakan bahwa penerapan *cash basis* dalam praktik masih sering dilakukan secara sederhana, bahkan menggunakan perangkat seperti *spreadsheet*, yang berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan dan kurang efisien dalam pengelolaan data keuangan.

Teori Konsinyasi

Sistem konsinyasi merupakan bentuk kerja sama penjualan di mana pemilik barang (*consignor*) menyerahkan barang kepada pihak lain (*consignee*) untuk dijual tanpa adanya peralihan hak kepemilikan hingga barang tersebut terjual. Dalam sistem ini, pihak *consignee* hanya berperan sebagai perantara penjualan dan memperoleh komisi dari barang yang berhasil dijual. Dalam akuntansi, barang yang dititipkan dalam sistem konsinyasi tetap menjadi milik *consignor* sehingga tidak boleh dicatat sebagai persediaan oleh *consignee*. Pencatatan transaksi konsinyasi memiliki karakteristik tersendiri, yaitu pengakuan pendapatan hanya dilakukan setelah barang benar-benar terjual kepada pihak ketiga. Anni Safitri, Mar'atus Sholikah, dan Sudarmin (2025) menyatakan bahwa pendapatan dalam sistem konsinyasi hanya dapat diakui setelah barang terjual kepada pihak ketiga karena kepemilikan barang tetap berada pada *consignor* sebelum penjualan terjadi.

Dalam pelaksanaannya, terdapat dua metode pencatatan konsinyasi, yaitu metode terpisah dan metode tidak terpisah. Metode terpisah memisahkan transaksi konsinyasi dari transaksi reguler, sedangkan metode tidak terpisah menggabungkan keduanya dalam satu pencatatan. Namun, secara teoritis metode terpisah lebih dianjurkan karena mampu memberikan informasi yang lebih jelas dan akurat mengenai kinerja penjualan konsinyasi.

Dalam praktiknya, masih banyak pelaku usaha yang belum menerapkan pencatatan konsinyasi sesuai dengan prinsip akuntansi. Penelitian menunjukkan bahwa kesalahan yang sering terjadi adalah menganggap barang konsinyasi sebagai persediaan milik sendiri serta tidak membedakan pencatatan antara transaksi konsinyasi dan transaksi reguler. Akibatnya, terjadi ketidaksesuaian dalam penyajian laporan keuangan. Pratiwi et al. (2022) mengungkapkan bahwa pencatatan konsinyasi pada UMKM umumnya masih dilakukan secara sederhana dan belum sepenuhnya mengikuti prinsip akuntansi yang berlaku.

Judul Artikel: Contoh Analisis Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar...

Sistem konsinyasi juga berperan penting dalam meningkatkan penjualan, terutama bagi UMKM, karena memungkinkan pelaku usaha memasarkan produk tanpa harus menanggung seluruh risiko persediaan. Meskipun demikian, sistem ini juga memiliki beberapa kelemahan, seperti potensi keterlambatan pembayaran dan minimnya dokumen pendukung yang dapat memengaruhi transparansi transaksi.

Konsep Reseller dalam Sistem Konsinyasi

Reseller dalam sistem konsinyasi berperan sebagai perantara yang menjual barang milik pemasok (*consignor*) kepada pelanggan akhir tanpa memiliki hak kepemilikan atas barang tersebut. Dalam kondisi ini, reseller hanya bertanggung jawab untuk memasarkan dan menjual produk serta memperoleh imbalan berupa komisi atau margin dari setiap transaksi yang berhasil dilakukan.

Wulandari dan Hidayat (2020) menyatakan bahwa dalam sistem konsinyasi, reseller tidak menanggung risiko atas barang yang tidak terjual karena kepemilikan barang tetap berada pada pihak *consignor*. Keunggulan utama sistem konsinyasi bagi reseller terletak pada kemampuannya dalam mengurangi risiko kerugian akibat barang yang tidak laku terjual.

Dari perspektif akuntansi, Rahman (2019) menjelaskan bahwa reseller sebagai pihak *consignee* tidak diperkenankan mengakui barang konsinyasi sebagai persediaan, melainkan hanya mencatat transaksi yang berkaitan dengan penjualan serta komisi yang diperoleh. Kesalahan dalam pengakuan ini masih sering ditemukan dalam praktik, di mana reseller mencatat barang konsinyasi sebagai aset sehingga menyebabkan distorsi dalam laporan keuangan.

Dalam praktik bisnis modern, reseller dalam sistem konsinyasi juga banyak beroperasi melalui marketplace. Saputra (2021) menyatakan bahwa pemanfaatan marketplace memberikan peluang besar bagi reseller untuk meningkatkan penjualan, tetapi sekaligus menimbulkan kompleksitas dalam pencatatan keuangan, seperti adanya potongan biaya layanan, retur barang, serta sistem pencairan dana yang tidak dilakukan secara langsung.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus pada Ziril Company yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai praktik pencatatan keuangan berbasis kas dalam aktivitas reseller dengan sistem konsinyasi di marketplace. Metode ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena yang terjadi secara nyata serta memberikan

Judul Artikel: Contoh Analisis Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar...

pemahaman yang mendalam mengenai proses pencatatan keuangan yang dilakukan oleh pelaku usaha.

Subjek dalam penelitian ini adalah reseller yang menerapkan sistem konsinyasi dalam kegiatan penjualan melalui marketplace. Objek penelitian dipilih secara purposive berdasarkan kriteria tertentu, yaitu reseller yang aktif melakukan transaksi penjualan dan menerapkan pencatatan keuangan dalam operasional usahanya.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pelaku reseller untuk menggali informasi mengenai praktik pencatatan keuangan, pengakuan pendapatan dan biaya, serta berbagai kendala yang dihadapi. Sementara itu, data sekunder diperoleh melalui dokumentasi berupa catatan transaksi, contoh laporan keuangan sederhana, dan berbagai literatur yang relevan dengan penelitian.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan untuk memperoleh informasi secara rinci, sedangkan observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung proses pencatatan keuangan yang diterapkan. Dokumentasi digunakan untuk mendukung dan memperkuat data yang diperoleh melalui wawancara dan observasi.

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif yang meliputi tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis dengan membandingkan praktik pencatatan keuangan yang dilakukan oleh reseller dengan teori akuntansi mengenai metode *cash basis* dan sistem konsinyasi, sehingga dapat diidentifikasi tingkat kesesuaian serta berbagai permasalahan yang muncul dalam praktiknya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan terhadap pelaku *reseller* yang menerapkan sistem konsinyasi di *marketplace*, didapatkan informasi bahwa pencatatan keuangan yang dilakukan masih memanfaatkan metode sederhana berbasis kas (*cash basis*). *Reseller* mencatat transaksi hanya saat ada penerimaan pendapatan. Berikut adalah kutipan wawancara dari narasumber *reseller*, "Saya mencatat pemasukan dari *marketplace* setelah transaksi selesai dan uang sudah diterima di rekening. Dalam catatan, saya hanya mencatat nama barang, harga dari *supplier*, jumlah barang yang terjual, dan total penjualan. Akan tetapi, saya tidak mengetahui dengan tepat

179

Ekonomipedia: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis
<https://journals.gesociety.org/index.php/ekonomipedia>

Commented [P2]: Data hasil penelitian masih sangat terbatas. Hasil penelitian hanya menampilkan satu tabel sederhana dan satu kutipan wawancara sehingga belum cukup menggambarkan praktik pencatatan keuangan reseller secara komprehensif. Penulis disarankan menambahkan bukti empiris yang lebih kuat untuk mendukung temuan penelitian.

berapa total pendapatan bersih yang saya dapatkan, karena hanya menghitung pembayaran kepada pemasok dan menerima sisanya sebagai keuntungan tanpa perhitungan yang terperinci". Berikut tabel sumber data dari *reseller*:

Tabel 1. Laporan Keuangan Narasumber 1

Nama Barang	Harga Reseller	Total Qty	Total Harga
Barang A	5.000	21	105.000
Barang B	5.000	2	10.000

Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara, terungkap bahwa *reseller* telah menggunakan pencatatan keuangan *cash basis*, yaitu dengan mengakui pendapatan saat uang diterima dari *marketplace*. Hal ini tercermin dari pernyataan informan *reseller* yang menyatakan bahwa pencatatan dilakukan setelah transaksi selesai dan dana sudah masuk ke rekening akun *marketplace*. Situasi ini menunjukkan bahwa metode pencatatan yang diterapkan telah sesuai dengan prinsip dasar metode *cash basis* yang fokus pada arus kas yang sebenarnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *reseller* telah menggunakan pencatatan keuangan *cash basis*, yakni dengan mengakui pendapatan ketika uang diterima dari *marketplace*. Hal ini sejalan dengan keterangan informan yang menyatakan bahwa pencatatan dilakukan setelah transaksi selesai dan dana telah diterima di rekening. Di samping itu, *reseller* juga telah mencatat transaksi yang mencakup nama produk, harga dari pemasok, jumlah barang terjual, dan total penjualan.

Dalam pelaksanaannya, *reseller* mencatat pendapatan berdasarkan jumlah uang yang diterima dari *marketplace* tanpa membedakan antara pendapatan kotor dan laba bersih. *Reseller* juga tidak menghitung secara terstruktur biaya yang muncul, seperti harga dari pemasok dan biaya administrasi platform pasar. Ini menunjukkan bahwa *reseller* biasanya menganggap semua penerimaan sebagai pendapatan, tanpa membedakan secara jelas antara elemen pendapatan dan biaya. Akibatnya, *reseller* tidak mengetahui dengan pasti total keuntungan bersih yang didapat dari aktivitas bisnisnya.

Berdasarkan teori akuntansi konsinyasi, *reseller* selaku pihak penerima titipan (*consignee*) seharusnya hanya mencatat pendapatan sesuai dengan margin atau komisi yang diperoleh dari hasil penjualan. Akan tetapi, praktik pencatatan yang dilakukan menunjukkan bahwa hal itu belum sepenuhnya diimplementasikan. Meskipun *reseller* telah memiliki informasi yang cukup untuk menghitung keuntungan, namun pengolahan data tidak dilakukan secara maksimal. Ini menunjukkan bahwa penyusunan keuangan yang dilakukan belum sepenuhnya mengikuti prinsip akuntansi yang berlaku, khususnya terkait pengakuan pendapatan dan pengukuran laba.

Berdasarkan hasil wawancara, hambatan utama yang dialami *reseller* adalah kesulitan dalam menentukan laba bersih secara akurat, meskipun telah memiliki data pencatatan yang memadai. Ini mengindikasikan terdapatnya batasan dalam pemahaman akuntansi, terutama dalam mengolah

Commented [P3]: Pembahasan masih bersifat deskriptif. Penulis perlu memperkuat analisis dengan membandingkan temuan penelitian terhadap teori dan hasil penelitian terdahulu sehingga kontribusi ilmiah penelitian menjadi lebih jelas.

serta menganalisis data keuangan. Di samping itu, kompleksitas transaksi di *marketplace*, seperti adanya biaya administrasi dan mekanisme pencairan dana, juga merupakan faktor yang menyulitkan proses pencatatan keuangan. Keadaan ini mengakibatkan pencatatan yang dilakukan belum dapat menghasilkan informasi keuangan yang tepat dan relevan.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa isu utama dalam pencatatan keuangan reseller bukan pada tersedianya data, melainkan pada kemampuan untuk mengubah data tersebut menjadi informasi keuangan yang berguna. Walaupun metode *cash basis* sudah diterapkan, tetapi pelaksanaannya belum maksimal dalam mendukung keputusan bisnis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan temuan dan analisis, disimpulkan bahwa penerapan sistem pencatatan keuangan berbasis kas pada aktivitas *reseller* dengan metode konsinyasi di *marketplace* telah dilaksanakan, ditandai dengan pengakuan pendapatan saat kas diterima. Ini menunjukkan bahwa praktik pencatatan yang dilakukan telah selaras dengan konsep dasar metode basis kas.

Meskipun begitu, pelaksanaan pencatatan yang dilakukan masih belum maksimal. Walaupun *reseller* sudah merekam elemen transaksi seperti nama produk, harga dari pemasok, jumlah barang terjual, dan total penjualan, informasi tersebut belum diolah secara optimal untuk menghasilkan laporan keuangan yang tepat, terutama dalam menghitung laba bersih. *Reseller* belum dapat menentukan dengan jelas total keuntungan yang didapat karena kurangnya perhitungan yang teratur terkait pendapatan dan pengeluaran.

Selain itu, dalam konteks sistem konsinyasi, praktik pencatatan yang ada masih belum sepenuhnya selaras dengan prinsip akuntansi, di mana *reseller* seharusnya hanya mencatat pendapatan berdasarkan margin atau komisi yang diterima. Kondisi ini menunjukkan bahwa laporan keuangan yang dibuat masih belum dapat menggambarkan kinerja keuangan secara akurat.

Saran

Untuk *reseller* disarankan untuk memperdalam pemahaman mengenai pencatatan keuangan, terutama dalam menentukan laba bersih dengan menggunakan data yang sudah dicatat. *Reseller* juga harus memisahkan secara jelas antara pendapatan kotor, biaya, dan keuntungan, serta mulai membuat pencatatan yang lebih teratur agar informasi keuangan yang dihasilkan menjadi lebih tepat.

Untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pelaku usaha yang menerapkan sistem konsinyasi diharapkan mampu melakukan pencatatan keuangan yang sesuai dengan prinsip akuntansi, khususnya dalam pengakuan pendapatan yang seharusnya hanya mencakup margin atau komisi. Di samping itu, pemanfaatan perangkat seperti aplikasi pengelolaan keuangan dapat mendukung perbaikan kualitas laporan keuangan.

Judul Artikel: Contoh Analisis Nilai Tukar Rupiah Terhadap Dolar...

Untuk peneliti selanjutnya studi berikutnya diharapkan untuk memperluas kajian dengan memanfaatkan lebih banyak objek penelitian atau metode kuantitatif, sehingga dapat menghasilkan temuan yang lebih luas dan mendalam mengenai penerapan pencatatan keuangan pada *reseller* dalam sistem konsinyasi di *marketplace*.

DAFTAR PUSTAKA

- Andri, H. K. (2024). ANALISIS PENERAPAN CASH BASIS DAN ACCRUAL BASIS SERTA DAMPAKNYA TERHADAP PENYAJIAN LAPORAN KEUANGAN PADA PERUSAHAAN XYZ. *Manajerial dan Bisnis Tanjungpinang*, 7(2), 151-166.
- Bawonol, A. D. B., & Purbasari¹, H. (2024, September). Cash Basis Accounting Implementation: An Evidence. In *Proceedings of the Twelfth International Conference on Entrepreneurship and Business Management 2023 (ICEBM 2023)* (p. 104). Springer Nature.
- Hermelinda, T. (2021). Akuntansi konsinyasi pada Toko Asrif Jati Curup. *JURNAL AKUNTANSI, KEUANGAN DAN TEKNOLOGI INFORMASI AKUNTANSI* *Учредитель: Universitas Muhammadiyah Bengkulu*, 1(2).
- Muhammad, A. S., Sa'bandiyah, U. F., Amri, A. D., Munawaroh, W. A., Rohma, S. P. D. F., & Juwita, Y. (2025). Analysis of dropshipping and reseller business models as a low-risk e-commerce strategy. *ADILLA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari'ah*, 8(1), 90-102.
- Putra, A. D., Putri, R. A., & Harahap, A. M. (2024). *Financial management using an accounting information system for transactions using the cash basis method*. *Journal of Information Technology*, 4(2), 193–199.
- Qintharah, Y. N., & Khomsiyah, K. (2022). Thomas Kuhn Paradigm: Revolution Of Accounting Recording From Cash Basis To Accrual Basis. *Jurnal Akuntansi*, 11(1), 83-92.
- Rosmita, R., & Aidah, N. (2025). Sistem Reseller pada Transaksi Jual Beli dalam Perspektif Fikih Muamalah: Reseller System in Buying and Selling Transactions from the Muamalah Fiqh Perspective. *AL-KHIYAR: Jurnal Bidang Muamalah dan Ekonomi Islam*, 5(1), 43-58.
- Anni Safitri, Mar'atus Sholikhah, Sudarmin, K. R. A. (2025). *Evaluasi Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Dalam Laporan*. 5942(115), 289–296.
- Sari, R., & Putra, A. (2021). *Evaluasi pencatatan akuntansi konsinyasi*. *Jurnal Multiplier*. <https://multiplier.upstegal.ac.id/index.php/MLT/article/view/118>
- Trivena, S. M., Evelina, T. Y., & Santoso, E. B. (2021). Sistem penjualan konsinyasi guna meningkatkan Potensi penjualan dan kelancaran pembayaran pada umkm di kota malang. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 15(2), 227-236.

