

## PENERAPAN PENCATATAN AKUNTANSI PENJUALAN KOSINYASI : *LITERATURE REVIEW*

**Windi Rahayu Setia Ningsih**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

**Vivi Indah Sari**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

**Ratih Kusumastuti**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

Jl. Jambi - Muara Bulian No. KM. 15, Mendalo Darat, Kec.

Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi, Jambi 36361

Korespondensi Penulis: [windirahayu656@gmail.com](mailto:windirahayu656@gmail.com)<sup>1</sup> [windirahayu656@gmail.com](mailto:windirahayu656@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[ratihkusumastuti@unja.ic.id](mailto:ratihkusumastuti@unja.ic.id)<sup>3</sup>

**Abstract.** *This study aims to examine articles related to the implementation of recording consignment sales. The method used in this research is a qualitative method with library research or library research. The articles under review are related articles totaling 9 articles and obtained from the Google Scholar search engine published in the last 10 years (2014-2023). The results of the review state that there are still many companies and MSMEs that have not implemented the recording of consignment sales in accordance with generally accepted standards. There are many things that cause discrepancies in recording with applicable standards, starting from incomplete recording, not recording separately, consignment goods being recognized as inventory, not entrusted goods, and profit recognition that is not separated between regular sales and consignment sales*

**Keywords:** *sales accounting, record keeping accounting, and consignment accounting.*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji artikel yang berkaitan dengan penerapan pencatatan penjualan konsinyasi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan studi kepustakaan atau library research. Artikel yang di kaji merupakan artikel yang terkait yang berjumlah 9 artikel dan peroleh dari mesin pencari Google Scholar yang diterbitkan dalam 10 tahun terakhir (2014-2023). Hasil review menyatakah bahwa masih banyak perusahaan dan UMKM yang belum menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi yang sesuai dengan standar yang berlaku umum. Ada banyak hal yang menjadi penyebab tidak sesuinya pencatatan dengan standar yang berlaku mulai dari pencatatan yang kurang lengkap, tidak di lakukannya pencatatan secara terpisah, di akuinya barang konsinyasi sebagai persediaan bukan barang titipan, serta pengakuan laba yang tidak di pisah antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi.

**Kata kunci:** Akuntansi Penjualan, Pencatatan Akuntansi, dan Akuntansi Konsinyasi

## LATAR BELAKANG

Seiring berjalannya waktu, persaingan dalam dunia bisnis semakin meningkat dan dalam industri, jasa dan perdagangan. Jadi menjaga keunggulan setiap produk, para pebisnis melakukan berbagai inovasi pemasaran, salah satunya adalah inovasi dalam strategi penjualan. Terdapat beberapa strategi penjualan yang saat ini diikuti perusahaan, seperti penjualan tunai, penjualan kredit, pesanan penjualan, pesanan penjualan tender, penjualan ekspor, dan penjualan konsinyasi.

Banyak perusahaan mengembangkan jaringan bisnis dengan cara bekerja dengan pihak eksternal perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dan memudahkan akses pasar dalam pendistribusian produk. Salah satu sistem yang digunakan oleh perusahaan adalah penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi adalah pengalihan, pengiriman atau penyimpanan produk dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai perwakilan penjualan. Dalam penjualan konsinyasi tersebut, pihak pemilik produk atau yang mengirimkan produk atau yang menyerahkan produk disebut konsinyor atau pengamanat, sedangkan pihak yang menerima atau yang dititipkan produk disebut konsinyi atau komisioner

Penjualan konsinyasi sangat diminati oleh pebisnis karena mereka mendapat banyak manfaat baik bagi konsinyi maupaun bagi konsinyor. Bagi konsinyor atau pengamanat produk, penjualan dengan sistem konsinyasi dapat memperluas area pemasaran dengan memperkecil biaya investasi dan memudahkan perusahaan dalam memasarkan produknya karena banyak pihak yang menjadi mitra perusahaan, sedangkan bagi pihak konsinyi cara ini dapat mencegah kerugian dengan mengurangi resiko produk tidak terjual dimana produk yang tidak terjual dalam jangka waktu tertentu dengan perjanjian kerjasama dapat dikembalikan kepada pemilik atau pihak konsinyor, dan cara ini juga dianggap lebih efektif karena pembayaran terjadi setelah penjualan produk, dengan kata lain, hanya setelah penjualan produk Bayar hanya untuk produk yang dijual.

Sistem penjualan konsinyasi adalah sistem transaksional penjualan jika ada kesepakatan antara para pihak yang meliputi penyerahan barang atau produk dari pemilik produk kepada pemilik took untuk melakukan pemasaran ulang produk kepada konsumen dengan harga yang sama dan dalam kondisi yang sama sudah diatur dalam kontrak perjanjian. Metode pencatatan akuntansi untuk transaksi penjualan konsinyasi menggunakan prosedur pembukuan tersendiri yang biasanya diikuti pihak konsinyi maupun konsinyor.

Pada dasarnya, pendapatan yang diakui pada saat penjualan produk konsinyasi oleh komisioner telah dikonfirmasi oleh pelanggan pihak ketiga. Jika konsinyor membutuhkan laporan penjualan untuk penjualan konsinyasi, maka pencatatan transaksi harus disimpan terpisah dari transaksi penjualan normal. Kesalahan dalam pelaporan penjualan konsinyasi akan sangat mempengaruhi laporan keuangan perusahaan. Pencatatan transaksi penjualan konsinyasi tersebut harus dilakukan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Pengertian penjualan konsinyasi**

Istilah konsinyasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), didefinisikan sebagai tindakan mempercayakan barang kepada agen atau orang untuk dijual dengan pembayaran kemudian (penjualan titipan) (Pusat Bahasa, 2008: 125). Hak milik barang titipan tetap ada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual (Widayat, 2001: 25). Pemilik barang konsinyasi tidak menerima pembayaran langsung dari pemilik toko/toko tempat penitipan barang konsinyasi, tetapi hanya dititipkan sementara. Jika ada konsumen yang membeli barang tersebut maka jumlah barang yang dijual dibayar. Tapi jika barang titipan jika tidak terjual, pemilik barang bertanggung jawab atas kerusakan barang yang tidak terjual sedangkan pemilik toko/warung tidak bertanggung jawab atas segala kerugian

Penjualan konsinyasi adalah kontrak dimana pihak yang memiliki barang tersebut mengirimkan banyak barang ke pihak lain untuk dijual dengan memberikan komisi kepada penjual (Arifin, 1997:147). Banyak istilah yang perlu diketahui tentang penjualan konsinyasi yaitu:

- a. *Consignor*, Konsinyor atau Pengamanat adalah pihak yang menitipkan barang untuk dijual sesuai kontrak yang telah sepakati bersama.
- b. *Consignee*, Konsinyi atau Penerima adalah pihak yang di titipi barang untuk dijual dengan imbalan yang didapat berupa komisi.
- c. *Consignment-out* atau Konsinyasi Keluar ialah rekening yang digunakan oleh konsinyor untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan kepada konsinyi.
- d. *Consignment-In* atau Konsinyasi Masuk ialah rekening yang digunakan oleh konsinyi untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang yang dititipkan oleh konsinyor. (Arifin, 1997:148).

Prosedur dalam sistem penjualan ditunjukkan sebagai berikut (Prajanto et Dian Pratiwi, 2019):

1. Prosedur pesanan penjualan

Fungsi penjualan menerima pesanan dari pelanggan, menyiapkan faktur dan mengirimkannya. Pelanggan dapat membayar harga barang di departemen kas, dan memungkinkan departemen transportasi untuk mempersiapkan barang untuk pengiriman ke pelanggan.

2. Prosedur penerimaan kas

Departemen kas bertindak sebagai penerima pembayaran pelanggan dan mengirimkan barang bukti pembayaran kepada pelanggan agar barang yang dibeli dapat diambil dari pihak pengiriman.

3. Prosedur pengiriman barang

Prosedur ini adalah operasi pengiriman dimana barang diserahkan kepada pembeli.

4. Tata cara pelaporan penjualan tunai

Akuntan mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas dan pengurangan persediaan untuk penjualan pada kartu persediaan.

5. Prosedur akuntansi penerimaan kas

Akuntan berdasarkan slip setoran bank yang diterima melalui departemen kas, akuntan mencatat kas yang dimasukkan ke dalam log penerimaan kas.

### **Kelebihan dan Kekurangan Penjualan Konsinyasi**

Kelebihan bagi pemilik atau pihak pengirim produk (CpsSoft, Inc: 2019):

1. Tidak menanggung biaya servis dan pekerjaan tambahan;
2. Perhatian khusus pada produksi;
3. Menyederhanakan strategi pemasaran dan menghemat biaya.

Kelebihan bagi pihak konsinyi atau penerima produk (Entrepreneur, Jurnal: 2022):

1. Mendapatkan untung tanpa mengeluarkan modal;
2. Risiko yang kecil;
3. Display produk meningkat.

Kekurangan bagi pihak pengamanat (Grameia: 2022).

1. Anda tidak dibayar lebih awal;
2. Mungkin mengalami beberapa kerugian;
3. Harus mengambil produk yang tidak laku;
4. Tidak semua produk cocok untuk penjualan konsinyasi.

Kekurangan bagi pihak penerima barang titipan (Shop, Lummo:2022).

1. Resiko kerusakan barang;
2. memastikan selalu tersedia ruang yang cukup;
3. Biaya perawatan barang;
4. Perlu hati-hati menjaga barang konsinyasi.

### **Karakteristik Penjualan Konsinyasi**

Menurut Hadori Yunus (2013: 141), ada empat ciri yang menjadikan pembeda perlakuan akuntansi, sebagai berikut:

1. Barang yang dikirim harus dinyatakan sebagai stok oleh karena hak kepemilikan atas barang yang dikirim masih ada di tangan nya. Barang yang dikirim tidak boleh dijadikan persediaan oleh pihak konsinyi.
2. Pengiriman barang tidak mengakibatkan pengamanat memperoleh pendapatan dan tidak boleh digunakan sebagai kriteria untuk pengakuan pendapatan, oleh pihak pengamanat maupun pihak penerima amanat sampai pihak pengamanat dapat menjual kepada pihak ketiga.
3. Konsinyor sebagai pemilik barang tetap bertanggung jawab secara penuh untuk semua biaya yang berkaitan dengan barang konsinyasi dari saat pengiriman sampai keberhasilan konsinyi menjual barang kepada pihak ketiga, kecuali ditentukan lain dalam kontrak kesepakatan antara para pihak.
4. Konsinyi mempunyai tugas dalam batas kemampuannya mempertahankan keamanan barang konsinyasi yang dikirimkan oleh pengamanat. Oleh karena itu, tata kelola administrasi yang baik harus diikuti sampai konsinyi berhasil menjual barang ke pihak ketiga.

### **Syarat Penjualan Konsinyasi**

Syarat penjualan konsinyasi biasanya diatur antara konsinyi dan konsinyor pada satu kontrak atau kontrak perjanjian, sebagaimana disebutkan dalam perjanjian tersebut syarat atau kesepakatan tertentu yang harus dilakukan selama pelaksanaan penjualan konsinyasi (Afriyanto, 2014). Menurut Hidayat (2012), perlu adanya penyusunan kontrak persetujuan dalam pengiriman barang yang menunjukkan sifat hubungan antara pemasok dan pemasok yang menerima barang. Perjanjian tertulis ini meliputi:

1. Ketentuan kredit yang harus disampaikan konsinyi kepada pelanggan;
2. Pihak konsinyor harus mengganti biaya yang di keluarkan oleh konsinyi.
3. Komisi atau keuntungan yang diberikan kepada konsinyi.
4. Pengiriman uang dan pengaturan keuangan oleh pihak konsinyi
5. Laporan harus dikirim oleh konsinyi

### **Metode Pencatatan Konsinyasi**

Metode pencatatan yang dapat digunakan oleh pengirim dan penerima barang konsinyasi dua yaitu:

- a. Metode Terpisah. Metode terpisah menunjukkan keuntungan atau kerugian penjualan konsinyasi terlepas dari keuntungan atau kerugian dari penjualan normal atau penjualan lainnya. Hal ini dilakukan tujuannya adalah untuk mengetahui di akhir periode pencatatan berapa untung atau rugi yang didapat dari penjualan konsinyasi dan akumulasi keuntungan atau kerugian penjualan lainnya.
- b. Metode Tidak Terpisah. Dalam hal metode tidak terpisah, perhitungan keuntungan atau kerugian dari penjualan konsinyasi tidak dipisahkan dari laba rugi atas penjualan biasa atau penjualan lainnya. Akibatnya, perusahaan tidak akan mengetahui pada akhir periode berapa untung atau rugi dari penjualan konsinyasi dan berapa banyak keuntungan yang dihasilkan dari penjualan reguler. Karena pengendalian internal, perusahaan sebaiknya tidak melakukan ini gunakan metode ini

### **METODE PENELITIAN**

Metode dalam penulisan artikel ini merupakan metode kualitatif dengan studi kepustakaan atau *library research*. Tujuannya adalah untuk menganalisis perbandingan teori teori yang ada dengan teori teori sebelumnya dalam literature penelitian. Tinjauan literatur tidak hanya bertujuan untuk membaca literatur, tetapi juga untuk memberikan evaluasi secara

rinci dan kritis terhadap penelitian sebelumnya tentang suatu topik. Tinjauan literatur adalah evaluasi kritis dan terperinci dari penelitian sebelumnya (Shuttleworth, 2009). Tujuan dari metode *literature review* adalah untuk mengevaluasi, mengidentifikasi, dan meringkas artikel yang diterbitkan sebelumnya. Artikel ini menjelaskan tentang Penerapan Pencatatan Akuntansi Penjualan Konsinyasi. Artikel ini di analisis berdasarkan referensi terkait yang bersumber dari Penelusuran Bibliografi, Situs Web, dan Penelusuran Literatur Google Cendekia. Artikel yang di kaji merupakan artikel yang terkait yang berjumlah 9 artikel diterbitkan dalam 10 tahun terakhir (2014-2023).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Suryani dan Nani (2022) menggunakan Toko Makanan Rahayu sebagai objek penelitiannya dimana objek penelitian tersebut termasuk ke dalam jenis UMKM. Dari penelitain yang telah di lakukan di perolehlah kesimpulan bahwa pencatatn yang dilakukan oleh Toko Makanan Rahayu tidak memadai dan di anggap tidak memenuhi SAK dan EMKM. Hal ini berarti bahwa penerapan sistem penjualan konsinyasi yang di lakukan Toko Makanan Rahayu belum efektif. Zulfa (2022) menjadikan Toko Yerika sebagai objek penelitiannya, dimana dari hasil penelitian ini di dapatlah hasil bahwa penerapan sistem penjualan konsinyasi yang di lakukan Toko Yerika masih dianggap belum benar karena masih terdapat banyak kekeliruan dan kekurangan dalam pencatatan dan pengakuan labanya. Begitu pula penelitian yang telah di lakukan Musrifah (2021) pada Minimarket Basmalah, dari penelitian ini dapat di lihat bahwa Minimarket Basmalah pun belum menerapkan pencatatan konsinyasi secara benar dan sesuai dengan standar yang mengakibatkan penyajian laporan keuangannya menjadi tidak jelas antara penjualan konsinyasi dan penjualan reguler. Hasil serupa juga di dapatkan Tuti (2020) pada penelitiannya mengenai penerapan penjualan konsinyasi pada Toko Asrif Jati Curup, dari penelitian ini di dapatkan hasil bahwa pencatatan atas penjualan konsinyasi belum di kakukan sesuai periode pencatatannya, yang artinya penerapan pencacatan penjualan konsinyasi pada Toko Asrif masih belum sesuai dengan standar yang berlaku. Dari ke empat penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa rata-rata sektor UMKM belum menerapkan pencatatan atas penjualan konsinyasi secara benar dan sesuai dengan standar.

Penjualan konsinyasi juga terjadi pada berbagai bentuk perusahaan, Suzi (2022) menjadikan Perusahaan Surya Topan Pekanbaru sebagai objek penelitiannya. Dari penelitin ini didapatlah hasil bahwa penerapan pencatatan penjualan konsinyasinya masih belum sesuai dengan standar di karenakan pencatatan yang di lakukan masih dalam bentuk catatan sederhana dan tidak detail. Hal ini juga terjadi pada PT.Matahari di mana dari penelitian yang di lakukan

Imelda (2014) dapat di lihat bahwa PT.Matahari belum menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi secara benar dan sesuai dengan standar yang berlaku umum. Hal ini di karenakan PT.Matahari mengakui barang konsinyasi sebagai persediaannya bukan sebagai barang konsinyasi. Penelitian yang di lakukan Cici (2016) pada PT.Surya Utama memperlihatkan hasil bahwa PT.Surya Utama tidak menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi sama sekali dan hanya mengandalkan faktur penjualan sebagai sumber perhitungan labanya bukan melauai pencatatan jurnal atas penjualan konsinyasi. Hal ini tentu tidak sesuai dengan konsep akuntansi penjualan konsinyasi. Penelitian yang di lakukan Sutri (2018) pada PD.Pasar Tingkat menunjukkan hasil yang berbeda, dari penelitian ini dapat di lihat bahwa PD.Pasar Tingkat sudah menerapkan pencacatan penjualan konsinyasi secara benar dan sesuai dengan standar. Hal ini memberikan dampak positif bagi PD.Pasar Tingkat dimana perusahaan dapat dengan mudah memperhitungkan laba yang di peroleh baik dari penjualan reguler maupun dari penjualan konsinyasi. Laba yang di hasilakan tidak tercampur sehingga perusahaan dapat melihat apakah penjualan konsinyasi yang telah di lakukan memberikan dampak yang signifikan terhadap laba yang di hasilakan. Hal ini dapat di jadikan sebagai dasar pengambilan keputusan apakah perusahaan akan melanjutkan penjualan konsinyasi atau tidak. Dari ke empat penelitian tersebut dapat di simpulkan bahwa meskipun perusahaan sudah termasuk perusaan besar hal itu tidak menjamin bahwa perusahaan tersebut telah melakukan pencatatan yang sesuai dengan standar. Selain itu dari penelitian ini kita juga bisa melihat bahwa penerapan pencatatan yang benar dan sesuai dengan standar memberikan dampak positif bagi perusahaan.

Sintia dan Sri (2022) menjadikan Klinik Opina Palembang sebagai bahan penelitiannya, dari hasil penelitian yang telah di lakukan dapat di lihat bahwa Klinik Opina Palembang juga belum menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi dengan benar karna pencatatan penjualan barang konsinyasi hanya ada pada faktur penjualan (rekam medik pasien) dan tidak di catat lagi sebagai penjualan barang konsinyasi. Hal ini tentu memiliki dampak yang buruk,karena hal ini membuat pihak klinik sulit memisahkan perhitungan antara penjualan reguler dan penjuaan barang konsinyasi.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari *review literatur* yang telah dilakukan dapat di simpulkan bahwa masih banyak perusahaan dan UMKM yang belum menerapkan pencatatan penjualan konsinyasi yang sesuai dengan standar yang berlaku umum. Ada banyak hal yang menjadi penyebab tidak sesuainya pencatatan dengan standar yang berlaku mulai dari pencatatan yang kurang lengkap, tidak dilakukannya pencatatan secara terpisah, diakuinya barang konsinyasi sebagai persediaan bukan barang titipan, serta pengakuan laba yang tidak di pisah antara penjualan reguler dan penjualan konsinyasi.

Tidak diterapkannya pencatatan penjualan konsinyasi yang sesuai memberikan dampak negatif, karena akan sulit untuk melihat dan memperhitungkan laba yang di peroleh dari penjualan konsinyasi itu sendiri, akibatnya entitas tidak bisa mengambil keputusan yang tepat.

## DAFTAR REFERENSI

- Arifin, S. (1997). *Pokok-Pokok Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: Liberty.
- Blog, Gramedia. (2022). *Konsinyasi: Pengertian, Kelebihan, Kekurangan, Contoh*. Retrieved mei 01, 2023, from [www.gramedia.com: https://www.gramedia.com/best-seller/konsinyasi/.html](https://www.gramedia.com/best-seller/konsinyasi/.html)
- CpsSoft, Inc. (2019). *Mengenal Pengertian Konsinyasi Serta Kelebihan Dan Kekurangannya*. Retrieved Mei 01, 2023, from [cpssoft.com: https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-konsinyasi/.html](https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-konsinyasi/.html)
- Entrepreneur, Jurnal. (2022). *Kelebihan dan Kekurangan Sistem Penjualan Konsinyasi*. Retrieved Mei 01, 2023, from [www.jurnal.id: https://www.jurnal.id/id/blog/kelebihan-sistem-penjualan-konsinyasi/.html](https://www.jurnal.id/id/blog/kelebihan-sistem-penjualan-konsinyasi/.html)
- Handayani, S. (2018, Oktober). Analisis Potensi Hasil Penjualan Terhadap Kelancaran Pembayaran Barang Konsinyasi Pada Toko Pakaian PD. Pasar Tingkat Lamongan. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Islam Lamongan*, 3(3), 863-872.
- Hermelinda, T. (2020, Desember). Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada Toko Asrif Jati Curup. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Teknologi Informasi Akuntansi (JAKTIA)*, 1(2), 119-131.
- Komaria, E. S., & Sugiarti, N. (2022). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Pada Toko Makanan Rahayu Kota Pagar Alam. *Jurnal Aktiva : Riset Akuntansi dan Keuangan*, 3(3), 158-166.
- Musrifah. (2021, Juni). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Minimarket Basmalah Klakah. *Counting : Journal of Accounting*, 3(4), 195-203.
- Paramitha, C., Winarni, S., & Porwani, S. (2022, Oktober). Pencatatan Akuntansi Dalam Penjualan Konsinyasi Pada Klinik Opina Palembang. *Journal Of Accounting*, 2(1), 191-210.

- Prajanto, A. P., & Trisnawati, E. (2019). Revolusi Industri 4.0: Desain Perkembangan Transaksi dan Sistem Akuntansi Keuangan. *Industrial Revolution 4.0: Design of Financial Accounting System and Transaction Development*. 10(1), 133-148.
- Pusat Bahasa. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rahmawati, D. I., & Shofianti, W. (2014, September). Evaluasi Akuntansi Penjualan Konsinyaasi Dan Penyajian Pada Laporan Laba Rugi PT. Matahari Departemen Store Sidoarjo. *Jurnal Analisa*, 3(2), 59-71.
- Ritonga, F. T. (2016). Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi Pada PT. Surya Putra Sumatra (SPS) II Pasir Pengaraian. *Universitas Pasir Pengaraian*.
- Shop, Lummo. (2022). *Sistem Konsinyasi, 5+ Kekurangan, Kelebihan, Contoh dan Pajaknya*. Retrieved mei 01, 2023, from [www.limmoshop](http://www.limmoshop.com): <https://www.lummoshop.co.id/blog/sistem-konsinyasi-5-kekurangan-kelebihan-contoh-dan-pajak-nya/.html>
- Suzana, S. (2022, Juli). Akuntansi Penjualan Konsinyasi Terhadap Perolehan Laba Pada Perusahaan Surya Topan Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 8(2), 378-385.
- Syarif, F. Z., Valentina, R., Aprianti, D., Permata, B. D., Fransisca, A., & Carmidah. (2022, September). Mekanisme Pembagian Komisi Penjualan Barang Konsinyasi Produk Gas LPG Di Toko Yurika Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen (JUPIMAN)*, 1(3), 231-237.
- Wardani, A., & Santoso, B. A. (2022). Analisis Dan Perencanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Konsinyasi Pada CV. Vincent Makmur. *Jurnal Teknologi Terkini*, 2(3), 01-13.
- Widayat, & Utoyo. (2001). *Akuntansi: Angsuran, Konsinyasi dan Cabang*. Jakarta: LPFE-UI.
- Yunus, H. (2013). *Akuntansi Keuangan Lanjutan* (Edisi 1, Cetakan Ke-7 ed.). Yogyakarta, Indonesia: BPFE Yogyakarta.