

Mekanisme Penjualan Produk Dengan Sistem Konsinyasi Pada Pelaku Usaha Keripik Singkong Di Desa Sendang Agung Bandar Mataram

Dian Cahyana

Institut Agama Islam Negeri Metro

2003010015@metrouniv.ac.id

Nurul Isnaini

Institut Agama Islam Negeri Metro

2003011079@metrouniv.ac.id

Carmidah

Institut Agama Islam Negeri Metro

carmidah@metrouniv.ac.id

Korespondensi penulis: 2003010015@metrouniv.ac.id

Abstract

In Indonesia today many people work as traders. Trading is done to buy and sell, one of which is the sale of consignment or selling point. In this study using field research methods with data collection in the form of interviews with informants. The results of this study indicate that consignment sales were carried out in marketing Mbah Wiji's cassava chips products by entrusting the products to a number of stalls around the production house.

Keywords: Sales, consignment, consignment sales.

Abstrak

Di Indonesia saat ini banyak masyarakat yang bekerja sebagai pedagang. Berdagang dilakukan untuk melakukan jual beli, salah satunya ialah penjualan konsinyasi atau titip jual. Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan dengan pengumpulan data berupa wawancara kepada narasumber. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan konsinyasi yang dilakukan dalam memasarkan produk keripik singkong Mbah Wiji dilakukan dengan menitipkan produk ke sejumlah warung yang ada disekitar rumah produksi.

Kata kunci: Penjualan, konsinyasi, penjualan konsinyasi.

LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan Negara dengan jumlah penduduk mencapai 269,6 juta jiwa (Kemenag.go.id 2020), dengan 32% penduduknya bekerja sebagai pedagang (BPS n.d.). Banyaknya penduduk yang mencari nafkah dengan berdagang, mengakibatkan persaingan usaha semakin ketat. Pedagang melakukan penjualan dengan cara menawarkan barang yang mereka jual agar dapat memperluas pemasaran produk. Kegiatan penjualan dapat dijadikan sebagai sarana dalam memperkenalkan produk sekaligus memperoleh laba.

Penjualan dibagi menjadi tiga, diantaranya penjualan tunai, penjualan cicilan (kredit) dan penjualan titipan (konsinyasi) (Jalaluddin 2020). Pada produk keripik, salah satunya milik mbah Wiji, dilakukan penjualan dengan sistem konsinyasi atau titip jual. Sistem penjualan konsinyasi dipilih karena memiliki keuntungan dan memiliki resiko yang kecil. Keuntungan diperoleh dari penitip barang (*consignor*) dan juga oleh penerima barang (*consignee*). Komisi yang diberikan kepada pihak yang dititipi sebesar Rp 2000/6 pcs keripik yang terjual.

Tabel 1.1

Volume penjualan keripik

Bulan	Produk yang terjual
Oktober 2022	60 pcs
November 2022	72 pcs
Desember 2022	84 pcs
Januari 2023	96 pcs
Februari 2023	108 pcs

Sumber: Data penjualan keripik Mbah Wiji

Dari data diatas dapat diketahui bahwa penjualan keripik milik mbah wiji dalam bulan terakhir memiliki peningkatan sebesar 20% setiap bulannya.

Dari uraian diatas, fenomena yang terjadi pada usaha keripik mbah wiji ialah jumlah saluran distribusi usaha keripik yang ada di desa Sendang Agung masih sedikit dan dapat berdampak terhadap volume penjualan. Akan hal itu peneliti tertarik untuk membahas mengenai “Mekanisme Penjualan dengan Sistem Konsinyasi pada Produk Keripik di Desa Sendang Agung Bandar Mataram”. Penelitian ini bertujuan guna mengetahui bagaimana sistem penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Mbah Wiji.

KAJIAN TEORITIS

A. Penjualan

Penjualan adalah aktivitas memperoleh pembeli, mempengaruhi pembeli, dan memberikan arahan kepada pembeli agar pembeli dapat menyesuaikan antara produk yang ditawarkan dengan barang yang dibutuhkan, serta adanya perjanjian terkait harga yang disepakati dan dianggap memberikan keuntungan bagi penjual maupun pembeli (Trivena, Evelina, and Santoso 2021).

Dalam praktek langsung, penjualan dipengaruhi oleh :

1. Kondisi dan keahlian menjual

Penjual haruslah mampu meyakinkan pembeli agar dapat tercapai sasaran penjualan yang diinginkan. Penjual harus dapat memahami karakteristik produk, harga produk, serta syarat dalam penjualan produk yang ditawarkan seperti dalam hal pembayaran, pengantaran, garansi, dan pelayanan purna jual.

2. Kondisi pasar

Faktor dalam kondisi pasar yang perlu diperhatikan yakni kelompok pembeli, jenis pasar, daya beli, segmen pasar, frekuensi pembelian, keinginan serta kebutuhan. Hal ini perlu diperhatikan sebab pasar sendiri merupakan tempat yang menjadi sasaran dalam penjualan.

3. Modal

Dalam memperkenalkan produk, penjual harus mempersiapkan sarana yang dapat mempermudah dalam mengenalkan produk kepada pembeli, seperti alat transportasi, usaha promosi, tempat peragaan dalam mengenalkan produk dan lain sebagainya, dimana hal tersebut dikenal sebagai modal.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Penjual dapat memastikan bahwa segala permasalahan dalam organisasi dapat diatasi dan ditangani sehingga tidak mengganggu kegiatan penjualan.

5. Faktor lainnya

Faktor lainnya yang dapat mempengaruhi penjualan yakni seperti periklanan, pemberian hadiah, serta peragaan kampanye.

B. Konsinyasi

Konsinyasi merupakan sebuah perjanjian antara pihak yang mempunyai barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan imbalan pembagian keuntungan berupa komisi (Zulfa 2018).

Konsinyasi adalah pemindahan atau menitipkan produk dari pemilik untuk dijualkan kepada pihak tertentu dengan harga dan syarat yang sudah disepakati dalam perjanjian. Pemilik barang yang menitipkan produknya disebut consignor atau pengamanat, sedangkan pihak yang dititipi disebut consignee atau komisioner. Barang konsinyasi disebut sebagai consignment out dan consignment in (Trivena, Evelina, and Santoso 2021).

C. Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi memiliki perbedaan dengan penjualan produk biasa. Pada penjualan biasa, hak milik produk telah berpindah kepemilikan saat barang telah dikirim oleh penjual kepada pembeli, sedangkan pada penjualan konsinyasi hak milik barang tetap ditangan pengamanat walau barang berada pada komisioner. Hak milik akan berpindah apabila barang telah terjual kepada pihak lainnya. Sedangkan perbedaan lain yakni dalam biaya operasi yang berkaitan dengan produk yang diperjualbelikan. Dalam transaksi penjualan yang biasa, biaya operasi yang berkaitan dengan barang yang dijual ditanggung oleh pihak yang memperjualkannya atau penjual, sedangkan dalam penjualan konsinyasi biaya operasi yang dikeluarkan berkaitan dengan barang yang dititipkan kepada komisioner ditanggung oleh pengamanat (Septianasari 2019).

Penjualan konsinyasi memiliki banyak keuntungan bagi pihak yang terlibat. Manfaat penjualan konsinyasi sendiri bagi pihak pengamanat yakni dapat memperluas area dalam memasarkan produk, dapat mengendalikan harga jual produk, dapat menurunkan biaya penyimpanan pada produk, serta dapat mengirimkan produk (Trivena, Evelina, and Santoso 2021). Sedangkan komisioner memperoleh hak-hak seperti adanya komisi, penggantian biaya yang dikeluarkan dalam menjual barang konsinyasi, dan diberikan garansi atau jaminan terhadap kualitas barang yang dititipkan dengan menjalankan kewajiban yakni komisioner wajib mematuhi kesepakatan yang telah dibuat, komisioner wajib menjaga keamanan barang

konsinyasi sampai terjual, komisioner wajib memisahkan antara barang konsinyasi dengan barang lain, dan komisioner wajib membuat laporan secara periodik terkait barang yang masuk, barang yang berhasil dijual, dan barang yang dikembalikan (Jati 2004).

Penjualan konsinyasi memiliki prosedur dengan tahapan yakni (Trivena, Evelina, and Santoso 2021) :

1. Adanya perjanjian dalam penjualan konsinyasi yang berkaitan dengan komisi antar pihak, serta hak dan kewajiban yang harus dibebankan kepada masing-masing pihak.
2. Menerima barang konsinyasi yang telah dikirimkan dan selanjutnya diperiksa pada bagian gudang.
3. Melakukan aktivitas penjualan barang konsinyasi kepada konsumen.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Peneliti melakukan penelitian di desa Sendang Agung, Bandar Mataram, Lampung Tengah. Lokasi tersebut dipilih karena menjadi rumah industri produk keripik singkong yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Hal itu akan memudahkan peneliti untuk memperoleh data yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini ialah studi lapangan (*field research*). Penelitian ini membahas mengenai mekanisme penjualan dengan sistem konsinyasi pada produk keripik singkong Mbah Wiji.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yakni data primer. Sumber data primer dalam penelitian ini yakni 1 orang yang merupakan produsen dari produk keripik singkong Mbah Wiji. Peneliti melakukan wawancara kepada sumber primer sampai mendapatkan data yang cukup.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yakni wawancara. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini ialah wawancara semi terstruktur. Pelaksanaan wawancara lebih bebas guna menemukan permasalahan secara lebih terbuka

dan narasumber dimintai pendapat. Dalam melakukan wawancara, peneliti harus mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang disampaikan oleh narasumber.

Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisa data kualitatif berdasarkan teori Miles and Huberman. Saat wawancara peneliti sudah menganalisis jawaban yang diterima. Bila jawaban yang diterima belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan wawancara lagi sehingga mendapatkan data yang kredibel (Sugiyono 2022).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mekanisme penjualan konsinyasi pada produk keripik singkong Mbah Wiji dilakukan dengan menitipkan produk kepada pihak yang dititipkan dengan memberikan komisi sebagai imbalan. Hal ini dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh pemilik produk (pengamanat) dengan pihak yang dititipi (komisioner). Adapun pembagian komisi atau keuntungan penjualan yang diperoleh yakni sebagai berikut:

1. Harga jual ditentukan oleh pengamat selaku pemilik produk, sehingga komisioner menjual produk dengan harga yang telah ditetapkan dan tidak diperkenankan menjual produk dengan harga selain ketentuan yang telah disepakati.
2. Keuntungan yang diperoleh akan dibagikan kepada komisioner dan telah ditentukan yakni setiap terjual 6 pcs produk keripik singkong maka komisioner berhak mendapatkan komisi sebesar Rp 2.000.

Penjualan konsinyasi yang dilakukan dalam memasarkan produk keripik singkong Mbah Wiji dilakukan dengan menitipkan produk ke sejumlah warung yang ada disekitar rumah produksi. Strategi penjualan dengan sistem konsinyasi ini menguntungkan baik dari pihak pengamat ataupun juga pihak komisioner. Keuntungan yang diperoleh Mbah Wiji selaku pengamanat yakni dipermudah dalam urusan memasarkan produk dan mendistribusikan kepada konsumen. Sedangkan bagi komisioner, keuntungan yang diperoleh yakni dalam mendistribusikan produk, komisioner selaku pihak yang dititipi tidak merasa khawatir akan produk yang tidak laku atau mengalami kerusakan karena produk yang gagal jual akan dikembalikan kepada pengamanat selaku pemilik produk (Wiji 2023).

KESIMPULAN DAN SARAN

Penjualan konsinyasi yang dilakukan dalam memasarkan produk keripik singkong Mbah Wiji dilakukan dengan menitipkan produk ke sejumlah warung yang ada disekitar rumah produksi. Harga jual ditentukan oleh pengamat selaku pemilik produk, sehingga komisioner menjual produk dengan harga yang telah ditetapkan dan tidak diperkenankan menjual produk dengan harga selain ketentuan yang telah disepakati.

Peneliti merasa bahwa banyak kekurangan dalam penyusunan artikel ini, baik dalam tulisan maupun bahasa. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan saran dari pembaca agar bisa membuat artikel lebih baik lagi, dan semoga artikel ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

DAFTAR REFERENSI

- BPS. "Warga Indonesia Berprofesi Pedagang." *diakses pada 5 april 2023*.
- Jalaluddin, Jalaluddin. 2020. "Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam." *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam* 6(2): 190–211.
- Jati, Waluyo. 2004. *Akutansi Keuangan Lanjutan Bagian*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Kemenag.go.id. 2020. "Menjadi Muslim, Menjadi Indonesia." *diakses pada 1 April 2023 pukul 04.59*.
- Septianasari, Ika. 2019. "Sistem Penjualan Titip Jual Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Home Industry Dwi Asih Roti Desa Kalimalang Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo." 561(3): S2–3.
- Sugiyono. 2022. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Kedua. Bandung: Alfabeta.
- Trivena, Shinta Maharani, Tri Yulistyawati Evelina, and Eko Boedhi Santoso. 2021. "Sistem Penjualan Konsinyasi Guna Meningkatkan Potensi Penjualan Dan Kelancaran Pembayaran Pada UMKM Di Kota Malang." *Adbis: Jurnal Administrasi dan Bisnis* 15(2): 227–36.
- Wiji, Mbah. 2023. *Wawancara*. Bandar Mataram.
- Zulfa, Khusnatul. 2018. *Akutansi Keuangan Lanjutan*. Ponorogo: Unmuh Ponorogo Pres.