

**MEKANISME PEMBAGIAN KOMISI PENJUALAN BARANG KONSINYASI
PRODUK GAS LPG DI TOKO YURIKA KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

Zulfa Fauziah Syarif

Institut Agama Islam Negeri Metro
Email: zulfafauziah94@gmail.com

Ristandela Valentia

Institut Agama Islam Negeri Metro
Email: riskadellavalen@gmail.com

Dwi Aprianti

Institut Agama Islam Negeri Metro
Email: dwiaprianti5403@gmail.com

Dilah Berlian Permata

Institut Agama Islam Negeri Metro
Email: dillahberlianpermata@gmail.com

Arni Fransisca

Institut Agama Islam Negeri Metro
Email: mbaarni420@gmail.com

Carmidah

Institut Agama Islam Negeri Metro
Email: carmidah@metrouniv.ac.id

Alamat: Jl. Ki Hajar Dewantara No.15A, Iringmulyo, Kec. Metro Timur, Kota Metro,
Lampung 34112

Korespondensi penulis : zulfafauziah94@gmail.com

***Abstract.** The most popular sales system is the consignment sales system. This is because the profit system obtained from this sale is more guaranteed and clear. But there are things in some shops that don't implement the consignment sales system properly. On average, they take a profit system in the form of profit. Yurika's shop applies a deposit system in the form of LPG gas weighing three kilograms. In implementing the consignment system at Yurika's shop, we will be able to find out the suitability of the implementations with the existing consignment theory*

***Keywords:** sales, consignment, profit*

Abstrak. Sistem penjualan yang paling diminati adalah sistem penjualan konsinyasi. Hal ini dikarenakan sistem keuntungan yang diperoleh dari penjualan ini lebih menjamin dan jelas. Namun ada hal nya di beberapa toko yang tidak menerapkan sistem penjualan konsinyasi secara tepat. Rata-rata dari mereka menngambil sistem keuntungan yang berupa laba. Toko yurika menerapkan sistem titipan berupa gas LPG dengan berat tiga kilogram. Dalam penerapan sistem konsinyasi di toko Yurika maka akan dapat diketahui kesesuaian dan implemantasinya dengan teori konsinyasi yang ada.

Kata kunci: penjualan, konsinyasi, keuntungan

LATAR BELAKANG

Beberapa pelaku usaha skala kecil memilih menjalankan usaha dengan sistem penjualan titipan/konsinyasi sebagai salah satu unsur kerja sama dan wujud penghubung silaturahmi serta membantu sesama manusia. Hal tersebut sesuai dengan tujuan sosial ekonomi islam yaitu memberikan kemaslahatan baik bagi individual maupun bagi masyarakat umum. Pelaku usaha kecil yang menjalankan penjualan konsinyasi menyatakan bahwa penjualan dengan sistem konsinyasi sangat membantu dalam memasarkan produk dagangan dalam area yang lebih luas. Penjualan konsinyasi yang telah dijalankan selama ini sangat membantu dalam menjaga kelanjutan usaha melalui upaya membangun komunikasi secara intens dan lebih baik lagi dengan pihak komisioner.

Bagi UMKM penjualan dengan sistem konsinyasi diharapkan dapat menjadi wasilah atau penghubung untuk dapat saling membantu sesama manusia dalam hal kebaikan. Sistem penjualan gas LPG di toko Yurika menggunakan sistem titipan atau bisa juga dikatakan sebagai sistem konsinyasi, dimana toko Yurika menjual gas LPG. Tetapi di Toko Yurika belum sepenuhnya benar menjalankan perdagangan dengan sistem konsinyasi, dimana toko Yurika menjual gas LPG dengan harga yang lebih tinggi dengan harga yang diberikan oleh agen gas LPG.

Pelanggan tetap yang dimiliki toko Yurika yaitu sepuluh orang, yang selalu membeli kurang lebih lima sampai sepuluh gas LPG dengan tempo waktu kisaran seminggu sekali. Dari sekian banyak penjual gas LPG yang ada di sekitaran toko Yurika, toko Yurika memiliki harga yang lebih terjangkau dari toko yang disekitarnya. Hal ini yang membuat toko Yurika menjadi toko yang lebih banyak dijadikan tujuan utama dalam pembelian gas LPG. Melalui sistem titipan/konsinyasi, pemilik dari toko Yurika memiliki kesempatan keuntungan yang besar dari masing masing gas LPG. Keuntungan yang bisa diambil dari setiap gas LPG yaitu 12,5% dari harga yang ditetapkan oleh agen yang mendistribusikan produk gas LPG.

KAJIAN TEORITIS

Penjualan Sistem Konsinyasi

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu sistem transaksi dalam penjualan dimana terdapat suatu perjanjian antara kedua belah pihak yang berisi penyerahan produk dari pihak pemilik barang (Cogsinyor) kepada pihak toko untuk menjualkan kembali kepada konsumen dengan harga dan syarat yang sudah diatur dalam perjanjian. Perjanjian ini biasanya pihak kedua (pemilik toko) akan mendapatkan komisi dari pihak pertama jika barang nya atau produk itu laku terjual (Anggalia,2020:8).

Pada sistem konsinyasi penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan imbalan berupa bagi hasil atau fee. Hak milik atas barang tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Pemilik barang tidak langsung menerima pembayaran dari pemilik toko/warung tempat menitip tersebut, melainkan sementara hanya dititipkan. Jika kemudian ada konsumen yang membeli produknya maka baru pembayaran dilakukan sejumlah barang yang terjual. Namun jika barang yang dititip tidak laku, maka pemilik barang menanggung semua kerugian atas barang yang tidak laku tersebut sedangkan pemilik toko/warung tidak menanggung kerugian apapun juga. Sementara dalam akad kerjasama mestinya tanggung jawab dan resiko di tanggung bersama, baik keuntungan maupun kerugian. Di sisi lain pemilik toko atau warung tersebut memakai hasil penjualan barang titipan untuk kepentingan pribadinya, sehingga menimbulkan keterlambatan dalam melakukan pembayaran kepada pemilik barang (Gumilang, 2019:18).

Berkaitan dengan kegiatan konsinyasi ini, pemilik barang disebut dengan pengamanat (*consignor*) dan pihak yang dititipkan barang disebut sebagai komisioner (*consignee*). Barang yang dikirim oleh pengamanat atas dasar penjualan konsinyasi disebut barang konsinyasi, sedangkan barang yang diterima oleh komisioner atas penjualan konsinyasi disebut barang komisi (Gumilang,2019:18). Pengamanat menetapkan komisioner sebagai pihak yang bertanggung jawab atas barang-barang diserahkan kepadanya sampai barang-barang itu terjual kepada pihak ketiga. Atas penjualan barang-barang ini, pihak komisioner menetapkan penyerahan hak atas barang-barang ini dan juga hasil penjualannya. Pihak komisioner tidak memiliki kewajiban kepada pihak pengamanat selain pertanggung jawaban atas barang-barang yang telah diserahkan kepadanya (Drebin,1991:158).

Menurut PSAK No.7 transaksi antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah adalah suatu pengalihan sumber daya atau kewajiban antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, tanpa menghiraukan apakah suatu harga diperhitungkan. Hal ini yang menjadi penyebab catatan menjadi factor utama dalam system konsinyasi, agar laba/rugi dapat diperhitungkan dengan jelas (Verawaty, Ariostar,2021:1). Penjualan konsinyasi memiliki perbedaan dengan penjualan biasa. Pada penjualan biasa, umumnya hak milik dari barang telah berpindah tangan jika barang telah dikirim oleh penjual kepada pembeli, sedangkan pada konsinyasi hak milik barang tetap berada di tangan pengamanat. Hak milik baru berpindah tangan jika barang telah terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya. Perbedaan lainnya adalah dalam hal biaya operasional yang berhubungan dengan barang yang dijual.

Dalam transaksi penjualan biasa, semua biaya operasional yang berhubungan dengan barang yang dijual ditanggung oleh pihak penjual, tetapi dalam penjualan konsinyasi semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi akan ditanggung oleh pengamanat (pemilik barang). Ketidakterpindahan hak milik dalam konsinyasi mengakibatkan biaya operasional dan uang penjualan menjadi kewajiban dan hak dari pengamanat, sedangkan agen akan menerima fee dari transaksi penjualan barang yang laku. Kepemilikan atas hasil penjualan tersebut diaplikasikan dengan penetapan harga dan komisi yang pasti dari komisioner. Sebagai penerima amanat, komisioner tidak diperbolehkan untuk menggunakan uang hasil penjualan produk tersebut (Arifin,1999:147-148).

Kelebihan dan Kelemahan dari sistem Konsinyasi

Pihak Pemilik Produk Atau Consignor (CpsSoft, Inc:2019) :

1. Bebas Biaya Pelayanan dan Penambahan SDM
2. Lebih Memiliki Perhatian Khusus untuk Produksi
3. Mempermudah Strategi Marketing dan Irit Biaya

Pihak Penyalur atau Consignee (Entrepreneur, Jurnal:2022) :

1. Dapat keuntungan tanpa mengeluarkan modal
2. Resiko kecil
3. Display produk bertambah

Kekurangan dari penjualan konsinyasi

Bagi Consignor (Gamedia:2022).

1. Tidak mendapatkan pembayaran awal
2. Bisa mengalami kerugian yang cukup banyak
3. Harus mengambil barang yang tidak laku
4. Tidak semua barang cocok dengan penjualan konsinyasi

Bagi Consignee (Shop, Lummo:2022).

1. Risiko kerusakan barang
2. Memastikan ruang selalu tersedia dengan cukup
3. Besar nya biaya pemeliharaan barang
4. Jenis barang titipan yang sama antara dua consignor berbeda memiliki peluang untuk menimbulkan konflik
5. Perlu hati-hati dalam menjaga barang consignor

METODE PENELITIAN

Sumber data yang kami dapatkan menerapkan dari penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan agar dapat menggambarkan dan menjelaskan konsinyasi pada objek tersebut. Penelitian ini menggunakan data primer dalam pengumpulan datanya dan diambil juga melalui literature review dan jurnal yang memiliki topik pembahasan yang sama dan rujukan yang relevan dengan penelitian ini. Kami juga menggunakan metode wawancara bersama salah satu karyawan yang berada di toko Yurika sebagai salah satu cara mendapatkan data yang kami perlukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dari hasil wawancara kepada toko Yurika yang bertebaran di Kecamatan Batanghari desa Banjarejo, diketahui bahwa Toko Yurika sudah menerapkan sistem titipan gas LPG selama dua tahun. Toko Yurika merupakan toko sembako yang menyediakan bahan kebutuhan dapur yang lengkap, yang merupakan daya tarik tersendiri bagi konsumen.

Terdapat sistem konsinyasi barang berupa gas LPG dengan berat tiga kilogram di toko Yurika. Sistem konsinyasi di Toko Yurika berjalan dengan baik dengan proses pengirimah barang dari pengamat (pemilik barang) dilakukan berangsur-angsur setiap dua hari sekali dengan pengiriman sesuai dengan tabung gas yang dimiliki toko Yurika. Nominal penjualan yang diberika oleh pengamat kepada komisioner sebesar Rp 18.000,00. Dari proses pengiriman barang toko Yurika memiliki siklus yang konsisten dalam proses penjualan gas LPG. Hal ini merupakan pembeda dari penjualan gas LPG di daerah Banjarejo.

Dalam sistem konsinyasi atau titipan umumnya terdapat komisi dari pemilik barang terhadap komisioner berupa persentase keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang bersangkutan dengan temo waktu sampai barang konsinyasi habis atau dalam kurun waktu yang telah disepakati. Penerapan penjualan gas LPG menggunakan sistem konsinyasi di toko Yurika yaitu dengan menjual gas LPG kepada konsumen dengan nominal harga yang lebih tinggi yaitu sebesar Rp 20.000,00 yang jika dibandingkan dengan harga yang diberikan pengamat kepada komisioner sebesar Rp 18.000,00, dengan begitu bisa dikatakan toko Yurika menentukan komisi penjualannya sendiri sebesar 10 % tiap penjualan per tabungnya. Dapat diakumulasikan komisi toko Yurika setiap penyeteran dalam kurun waktu dua hari sebesar Rp 40.000,00 ($Rp\ 2.000 \times 20$ unit tabung gas) dan nominal tersebut berkelipatan setiap dua harinya.

Pencatatan transaksi menggunakan sistem komisi yang dilakukan oleh toko Yurika yaitu dengan menggabungkan penjualan sembako dan penjualan konsinyasi gas LPG. Dengan begitu komisi yang diperoleh oleh toko Yurika dikelola menjadi modal kembali bagi usaha sembako yang dikelolanya. Dalam menentukan komisi, toko Yurika menentukan jumlah pendapatannya

sendiri yaitu harga gas LPG yang dititipkan oleh *consignor* lebih rendah dibandingkan dengan dengan penjualan kepada konsumen, dengan perolehan dua ribu rupiah per gas LPG satu tabung yang beratnya tiga kilogram. Konsinyasi yang terjadi pada toko buk yurika ia mengambil keuntungan dengan cara menaikkan harga yang diberikan dari pengamat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Toko Yurika belum menerapkan system titipan secara benar, masih terdapat kekeliruan didalam penerapan system konsinyasi ini. Pendapatan yang didapatkan toko Yurika tidak dapat dikatakan sebagai komisi, pendapatan toko Yurika berupa laba dari prnjualan produk titipan, diartikan komisi jika produk ataupun layanan yang telah berhasil dijual maka imbalan yang diberikan berupa komisi. Kesalahan dalam penerapan ini bisa jadi dikarenakan minimnya pengetahuan system konsinyasi kepada UMKM dalam melakukan penjualan sistem titipan atau konsinyasi.

DAFTAR REFERENSI

- Yurika, Konsinyasi gas LPG, (Lampung : Batanghari, 2022)
- Allan R. Drebin, *Advanced Accounting (Akuntansi Keuangan Lanjutan)*, ahli bahasa oleh Freddy Sarangih, d.k.k, (Jakarta: Erlangga, 1991), Cet. Ke-1 h.158.
- Utoyo Widayat, *Akuntansi Keuangan Lanjutan : Ikhtisar Teori Dan Soai*, (Jakarta: LPFE UI, 1999), Ed. Revisi, h. 125
- Arifin, *Pokok-Pokok Akuntansi Lanjutan*, (Yogyakarta: Leberty Yogyakarta, 1999), Ed. Ke-3, Cet. Ke-1, h. 147-148
- Ritonga, “Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi”, *E-journal Vol.2 No 1*, <http://e-journal.upp.ac.id>, diakses pada tanggal 24 Februari 2021
- Diakses melalui <http://analisis.Umiversitas Islam Negeri jakarta.ac.id/Proyek%20Akhir/MI/JURNAL%20PA%20SISEM%20hukun%20penjualan%20konsinyaasi.pdf> pada tanggal 23 Februari 2021
- Maria Martini, “Skripsi Evaluasi Pencatatan Penjualan Konsinyasi bagi pengamatan dan komisioner”, (Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma 2007
- Amelia K, dan Winarni, “Analisis Penerapan Akuntansi Penjualan Konsinyasi”, (<http://desmaacademicsolution.eprdpress.com/2016/03/2/7/analisi-penerapan-akuntansipenjualan-konsinyasi>)
- Widayat, Utoyo. (2001). *Akuntansi: Angsuran, Konsinyasi dan Cabang*. Jakarta: LPFE-UI.
- Sri Nurhayati-Wasilah, *Akutansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2014)
- Gumilang, Lalu Pandu. “Tinjauan Fiqh Mu’amalah Terhadap Praktik Kerjasama Penitipan Barang Dagangan Dengan Sistem Konsinyasi (Studi Di Desa Penujak Kecamatan Praya Barat Kabupaten Lombok Tengah),” 2019.
- Rossa Vini Anggalia, S.P., M.M. “Modul PKWU Kerajinan Kelas XII KD 3.5,” Modul PKWU Kerajinan Kelas XII KD 3.5, no. Prakarya Dan Kewirausahaan (2020): 26.
- Verawaty1, 2, and Ariostar3. “Akuntansi di Pasar Tradisional: Pembelajaran dari Kelompok Pedagang di Pasar Baru Trade Center, Bandung,” *Sustainability Accounting & Finance Journal*, 1, number 1 (2021): 3.

Sumartana, I. M., & Adrie, A. (2022). Revitalisasi dan penerapan manajemen persediaan pada Warung Sembako Yoga Kelurahan Penatih Kota Denpasar. *Penamas: Journal of Community Service*, 2(1), 1-9.

Gumilang, L. P. (2019). Tinjauan fiqh mu'amalah terhadap praktik kerjasama penitipan barang dagangan dengan sistem konsinyasi: studi di Desa Penujak Kecamatan Praya Barat Kabupaten Lombok Tengah (Doctoral dissertation, UIN Mataram

Web

CpsSoft, Inc. (2019). Mengenal Pengertian Konsinyasi Serta Kelebihan Dan Kekurangannya. Available at: <https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-konsinyasi/.html>, diakses tanggal 23 Desember 2022

Entrepreneur, Jurnal. (2022). Kelebihan dan Kekurangan Sistem Penjualan Konsinyasi. Available at: <https://www.jurnal.id/id/blog/kelebihan-sistem-penjualan-konsinyasi/.html>, diakses tanggal 23 Desember 2022

Blog, Gramedia. (2022). Konsinyasi: Pengertian, Kelebihan, Kekurangan, Contoh. Available at: <https://www.gramedia.com/best-seller/konsinyasi/.html>, diakses tanggal 23 Desember 2022

Shop, Lummo. (2022). Sistem Konsinyasi, 5+ Kekurangan, Kelebihan, Contoh dan Pajak nya. Available at: <https://www.lummoshop.co.id/blog/sistem-konsinyasi-5-kekurangan-kelebihan-contoh-dan-pajaknya/.html>, diakses tanggal 23 Desember 2022