

SISTEM PENJUALAN KONSINYASI GUNA MENINGKATKAN POTENSI PENJUALAN DAN KELANCARAN PEMBAYARAN PADA UMKM DI KOTA MALANG

Oleh: Shinta Maharani Trivena1), Tri Yulistyawati Evelina, Eko Boedhi Santoso
Email:shintamaharanitrivena@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem penjualan konsinyasi guna meningkatkan potensi penjualan dan kelancaran pembayaran usaha pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Malang.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan melakukan survei pada 5 UMKM di Kota Malang yang bergerak dibidang makanan dan minuman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama masa Pandemi Covid 19 banyak UMKM mengalami penurunan penjualan konsinyasi, sehingga banyak barang dari komisioner yang dikembalikan. Selain itu, belum adanya dokumen penunjang penjualan konsinyasi menyebabkan potensi ketidaklancaran pembayaran semakin tinggi. Oleh karena itu, diperlukan sebuah perubahan yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut, diantaranya dengan mengubah bentuk produk jadi menjadi produk setengah jadi, memperbaiki kemasan untuk dapat lebih menarik perhatian, melengkapi tanggal kadaluarsa dan PIRT untuk lebih meyakinkan konsumen yang akan membeli produk tersebut, mencari mitra (calon komisioner dengan skala menengah ke atas). Selain itu, diperlukan sebuah peramalan penjualan.

Kata-kata kunci: Konsinyasi, penjualan,UMKM.

Abstract

This study aims to evaluate the consignment sales system in order to increase sales potential and smooth business payments in Micro, Small, and Medium Enterprises in Malang City.

The type of research used is descriptive research with a qualitative approach by conducting a survey on 5 SMEs in Malang City which are engaged in food and beverage.

The results of the study show that during the Covid-19 Pandemic, many MSMEs experienced a decline in consignment sales, so many goods from the commissioner were returned. In addition, the absence of supporting documents for consignment sales causes the potential for non-payment to be higher. Therefore, we need a change that is offered to overcome these problems, including changing the shape of the finished product into a semi-finished product, improving the packaging to attract more attention, completing the expiration date and PIRT to convince consumers who will buy the product, looking for partners (candidates for commissioners with a medium to high scale). In addition, a sales forecast is needed.

Keywords: Consignment, sale, SMEs.

1. Pendahuluan

Sektor perekonomian merupakan sektor terutama sektor usaha mikro, kecil dan menengah yang paling signifikan terkena dampak dari adanya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pembatasan kegiatan masyarakat akibat Covid 19, mengalami penurunan pendapatan dari hasil

penjualan yang jauh lebih besar dibandingkan korporasi.

Besarnya risiko pailit pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), membuat banyak sekali Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang gulung tikar, sehingga jutaan orang kehilangan pekerjaan. Di sisi lain, banyak lapangan pekerjaan yang tidak lagi dibuka, sehingga semakin susah untuk mencari pekerjaan.

UMKM memiliki kontribusi besar dalam menyerap tenaga kerja di Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, Sensus Ekonomi dari Badan Pusat Statistik pada 2016 menunjukkan besarnya kontribusi UMKM. Berikut ini sumbangan UMKM terhadap perekonomian Indonesia:

- 1) UMKM menyerap hingga 89,2 persen dari total tenaga kerja.
- 2) UMKM menyediakan hingga 99 persen dari total lapangan kerja.
- 3) UMKM menyumbang 60,34 persen dari total PDB nasional.
- 4) UMKM menyumbang 14,17 persen dari total ekspor. UMKM menyumbang 58,18 persen dari total investasi

(<https://www.kompas.com/skola/read/2019/12/20/120000469/peran-umkm- dalam-perekonomian-indonesia?page=all>)

Mengingat begitu pentingnya peran UMKM di Indonesia, maka perlu adanya sebuah strategi untuk mendorong bangkitnya kembali UMKM di Indonesia.

Peningkatan penjualan merupakan salah satu cara untuk membangkitkan kembali

perekonomian dari UMKM yang saat ini sedang lesu. Penjualan akan meningkat apabila konsumen memiliki ragam pilihan dalam membeli barang. Semakin banyak pilihan yang ditawarkan maka semakin puas konsumen dalam memilih barang yang diinginkannya. Salah satu strategi yang dapat dijalankan adalah dengan cara melakukan penjualan konsinyasi. Akan tetapi dalam praktiknya, penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh UMKM masih belum terstruktur, seperti halnya tidak ada perjanjian tertulis, dokumen yang digunakan masih sangat sederhana, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, diperlukan sebuah sistem penjualan konsinyasi yang tepat, sehingga dapat menghindari sesuatu yang tidak diinginkan.

Berdasarkan survei pendahuluan pendahuluan terhadap 5 UMKM di Kota Malang yang bergerak dibidang penjualan makanan dan minuman, diketahui bahwa pandemi Covid-19 membawa dampak besar bagi finansialnya dan terjadi penurunan pendapatan yang signifikan dari hasil penjualan serta ketidاكلancaran pembayaran dari pihak consignee yang merupakan mitra usaha yang juga terkena dampak ekonomi dari pandemi Covid 19.. Oleh karena itu, diperlukan evaluasi dari sistem penjualan konsinyasi untuk meningkatkan volume penjualan dan kelancaran pembayaran agar sektor UMKM ini perlahan dapat bangkit kembali.

Penelitian ini akan dilakukan pada UMKM karena UMKM adalah sektor yang paling lemah terkena dampak dari covid-19, terutama UMKM yang bergerak di bidang makanan dan minuman karena banyak orang yang takut untuk mengkonsumsi makanan siap santap dikarenakan

takut tertular virus. Bahkan, sejak munculnya berita-berita mengenai banyaknya produsen makanan yang positif tertular virus Covid-19, banyak usaha dibidang makanan dan minuman menjadi sepi dan banyak orang yang pada akhirnya memasak makanan sendiri.

2.Kajian Pustaka

Menurut Jati (2004:120), Konsinyasi merupakan “Penyerahan barang oleh pihak yang memiliki barang kepada pihak lain, yang bertindak sebagai agen penjual dengan persetujuan bahwa hak barang – barang tersebut tetap berada di tangan pemilik selama barang – barang tersebut belum dijual”. Pemilik yang memiliki barang disebut pengamanat (*Consignor*) sedangkan pihak yang dititipi barang atau pemilik toko disebut komisioner (*Consignee*). Istilah barang dalam konsinyasi disebut *Consignment Out* dan *Consignment In*.

Penjualan konsinyasi ini memiliki banyak keuntungan bagi para pelaku yang terlibat di dalamnya. Menurut Darmadji dan Yulianti (2005) manfaat penjualan konsinyasi bagi pihak pemilik barang atau pengamanat adalah memperluas area pemasaran, mengendalikan harga jual produk, menurunkan biaya penyimpanan dan pengiriman produk.

Di dalam penjualan konsinyasi, hak milik barang tetap berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Hak-hak komisioner menurut Jati (2004:122) adalah :

- 1) Komisioner berhak untuk mendapatkan komisi dan penggantian biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang titipan.

2) Komisioner menerima komisi dan biaya – biaya tersebut biasanya langsung dikurangkan dari hasil penjualan.

3) Komisioner diberikan hak untuk memberikan jaminan (garansi) terhadap kualitas barang yang dijualnya.

Sedangkan kewajiban komisioner menurut Jati (2004:122) adalah

- 1) Komisioner wajib menjaga keamanan dan keselamatan barang dari pengamanat
- 2) Komisioner wajib mematuhi dan berusaha semaksimal mungkin untuk menjual barang – barang milik pengamanat.
- 3) Komisioner wajib memisahkan barang-barang konsinyasi dengan barang- barang lainnya, baik dari segi fisik maupun administratif.
- 4) Komisioner wajib membuat laporan secara periodik tentang barang yang diterima, yang berhasil dijual, dan yang dikembalikan.

Menurut Saftaji (2012:11), prosedur penjualan konsinyasi memiliki tahapan sebagai berikut:

- 1) Melakukan perjanjian penjualan konsinyasi dimana perjanjian tersebut yaitu berhubungan dengan komisi antar pihak, juga berisi hak dan kewajiban yang harus ditanggung oleh masing – masing pihak.
- 2) Menerima barang konsinyasi yang dikirimkan oleh pengamanat yang selanjutnya diperiksa oleh bagian gudang.
- 3) Melakukan kegiatan penjualan barang konsinyasi kepada konsumen.

Memberikan informasi mengenai jumlah barang konsinyasi yang terjual, serta melakukan

pembayaran hasil penjualan berdasarkan laporan penjualan bulanan

3. Metodologi Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian yang dilakukan adalah pada 5 UMKM yang berada di Kota Malang. Adapun nama dan lokasi UMKM tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Es Teh Jelly: JL Simpang Sulfat Utara No 36 Pandanwangi Malang
- 2) Nutrajaya : Perum Tirtasani Royal Resort Blok A No. 12
- 3) SS Iqbal: Kec. Jabung Malang
- 4) Roti Belle Bread: Puncak Trikora U1 No 3
- 5) Ow Dear Patisserie, Jl Ikan Tombro Barat No 14

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah mencari dan menemukan data, melakukan eliminasi atau reduksi data, mengolah data, menganalisis data, dan membuat kesimpulan dan saran.

4. Hasil Penelitian dan Bahasan

4.1 Hasil Penelitian

Adapun hasil penelitian adalah sebagai berikut:

- 1) UMKM Es Teh Jelly

Pihak UMKM mendapatkan calon toko kue, maka diajukanlah permintaan barang konsinyasi. Kemudian pihak konsinyor memberikan kesepakatan dengan pihak komisioner dengan perhitungan persen dari penjualan. Setelah

sepakat dengan pihak UMKM Es Teh Jelly maka pelaksanaan titip barang kepada toko kue dapat berjalan. Pihak komisioner mendapat keuntungan 12.5% dari pihak Konsinyor. Barang komisi yang tidak laku terjual oleh komisioner akan dikembalikan kepada konsinyor.

Permasalahan yang terjadi dari sistem penjualan konsinyasi ini adalah:

- (1) Belum adanya perjanjian tertulis sehingga memungkinkan salah satu pihak melakukan wanprestasi.
- (2) Barang yang tidak laku dikembalikan kepada konsinyor, sehingga apabila dijual esok hari menjadi tidak fresh..
- (3) Pembayaran dilakukan secara tunai dengan mengandalkan pencatatan yang sederhana tanpa adanya nota
- (4) Sebelum pandemi Covid-19 banyak anak sekolah, sehingga satu hari bisa memproduksi Es Teh Jelly 400 cups. Saat Pandemi Covid-19 peminatnya menjadi sedikit hanya 250 cups per hari
- (5) *Display* barang dan penyimpanan barang diletakan ditempat yang mudah dilihat oleh pembeli, dan pihak konsinyor sudah menyediakan *Styrofoam Box* jadi pihak komisioner lebih mudah untuk menjual kepada pembeli
- (6) Dalam proses pembuatan Es Teh Jelly dapat memproduksi 400 cups/hari, banyak yang minta diantarkan es tehnya jika sudah habis.

- 2) UMKM Nutra Jaya

Prosedur penjualan konsinyasi yang pertama yaitu mengambil form penitipan produk kemudian diisi apakah telah memenuhi persyaratan

yang telah dicantumkan dalam form tersebut. Konsinyor juga harus sudah membawa produk yang akan dititipkan dengan berat yang sesuai dengan produk yang akan dititipkan atau biasa disebut dengan tester. Serta melengkapi berkas-berkas seperti BPOM untuk minuman karena setiap bulan akan ada pengecekan untuk mengecek apakah produk-produk sudah legal dan layak untuk dijual.

Setelah berkas-berkas sudah terpenuhi akan mengajukan barang tersebut serta harganya. Namun, saat pengajuan barang dan harga akan terjadi penawaran apabila harga yang ditentukan terlalu mahal maka akan terjadi penawaran harga sesuai dengan pasar. Apabila *supplier* baru maka perlu untuk mencantumkan KTP dan menyertakan akan ditransfer ke bank mana serta nomor rekeningnya. Serta mewajibkan untuk membuka rekening baru yaitu BCA untuk mempermudah proses pembayaran. Setelah dilakukan *pre-order* konsinyor harus mengirimkan barang sesuai dengan yang diminta, apabila jumlah tidak sama maka barang bisa dikirimkan sesuai kemampuan dengan melakukan konfirmasi terlebih dahulu, kemudian mereka bisa mengirimkan barang sisanya pada tanggal yang telah ditentukan.

Berdasarkan prosedur penjualan konsinyasi tersebut, permasalahan yang ditemui antara lain:

(1)Barang konsinyasi yang diperdagangkan merupakan barang konsinyasi yang memerlukan perlakuan khusus karena harus disimpan dalam suhu tertentu agar tidak mudah rusak. Oleh karenanya, diperlukan biaya tambahan dalam penyimpanan.

(2)Syarat yang diberlakukan oleh distributor atau dalam hal ini komisioner adalah berbeda-beda.

(3)Sewaktu pandemi permasalahan yang di hadapi lebih rumit lagi yaitu para wisatawan sangat sedikit dibandingkan dulu sehingga omset menurun.

(4)Jika barang yang dipesan oleh toko terlalu banyak sehingga banyak barang yang kembali dan banyak yang tidak terjual.

(5)Terpaksa menutup outlet karena diberlakukannya PPKM.

3) SS Iqbal Jaya

SS Iqbal Jaya pertama adalah menawarkan kepada calon komisioner mengenai produknya dan memberikan sampel produk. Selanjutnya jika komisioner setuju dan cocok dengan harga yang ditawarkan selanjutnya terjadilah perjanjian konsinyasi secara lisan. Komisioner mencatat ke dalam nota jumlah barang yang dititipkan kepada komisioner. Apabila ada barang yang tidak laku terjual, maka konsinyor akan mengganti dengan barang baru. Berdasarkan prosedur penjualan konsinyasi tersebut, maka masih ditemui hambatan berupa:

(1) Belum adanya perjanjian tertulis mengenai sistem penjualan konsinyasi pembagian komisi, perlakuan barang, pembayaran barang, dan lain-lain.

(2) Masih sederhananya skala komisioner yakni toko dan warung

(3) Dokumen yang digunakan masih sangat sederhana hanya nota

(4) Kemasan sangat sederhana, terbuat dari plastik bening yang sangat rawan rusak karena udara mudah masuk

- (5) Belum memiliki kemasan yang dapat meningkatkan nilai tambah barang tersebut
- (6) Tidak tertulis PIRT dalam kemasan sehingga keamanan konsumsinya masih diragukan
- (7) Sebelum pandemi, komisioner mampu menjual maksimal 4 hari, namun pada saat pandemi bisa lebih dari 1 minggu.

4) Roti *Belle Bread*

Toko Belle Bread Malang menetapkan penyerahan hak atas barang (roti) juga dengan hasil penjualan barang sampai barang tersebut terjual kepada pihak ketiga.

Adapun masalah yang terjadi terkait penjualan konsinyasi adalah :

- (1) Belum adanya perjanjian konsinyasi secara tertulis
- (2) Pengemasan barang masih sangat sederhana dan belum mencantumkan kode kadaluarsa dan PIRT
- (3) Masih sederhananya skala konsinyasi yakni toko-toko dan warung makan
- (4) Setelah pandemi covid penjualan konsinyasi di Toko Belle Bread Malang sangat mengalami penurunan yang signifikan..
- (5) Bahkan beberapa toko lain harus terpaksa tutup dikarenakan kerugian karena pandemi. Dimana awalnya bisa menjual 100 roti, saat pandemi hanya setengah dari penjualan sebelumnya.
- (6) Kerugian yang pernah dirasakan oleh adalah salah memilih penjual, tidak menjual produk dengan baik atau harga yang dijual berbeda atau juga bisa laku produk sangat lama sehingga dapat mengalami kerugian.
- (7) Pembayaran yang tidak langsung atau uang tidak dapat diterima setelah roti-roti ini terjual. Dikarenakan sistem pembayaran biasanya per minggu atau per bulan.

5) Ow Dear Patisserie

Sejak pandemi ini dan semua sekolah libur dan mahasiswa banyak yang kembali ke daerah asal jadi untuk saat ini penghasilan tidak stabil.. Selain penjualan menurun masalah lain yang dihadapi oleh UMKM Donat Ow Dear adalah:

- (1) Ketahanan donat yang kurang dari 1 hari dan harus dikonsumsi dalam keadaan hangat. Oleh karenanya, diperlukan penyimpanan khusus untuk menjaga suhu donat agar tetap enak dikonsumsi.
- (2) Kurang luasnya distribusi pemasaran. Mitra dagang yakni komisioner yang selama ini diandalkan adalah kafe Doro Putih, sehingga jika cafe Doro Putih mengalami penurunan kunjungan customer.
- (3) Belum adanya perjanjian tertulis untuk melaksanakan penjualan konsinyasi sehingga rawan wanprestasi.
- (4) Dokumen penjualan konsinyasi yang digunakan masih sangat sederhana yakni hanya nota.
- (5) Jika ada barang yang tidak laku terjual maka akan dikembalikan oleh komisioner

4.2 Bahasan

4.2.1 Permasalahan yang dialami oleh Es Teh Jelly

Belum adanya perjanjian tertulis pada penjualan konsinyasi disebabkan karena kurangnya pengetahuan dari pihak UMKM akan kegunaan

perjanjian tertulis dalam perjanjian konsinyasi. Solusi yang dapat disarankan pada UMKM Es Teh Jelly adalah mengubah perjanjian lisan menjadi perjanjian tertulis. Apabila kepraktisan adalah alasan utama untuk melakukan perjanjian lisan, maka sebaiknya perjanjian tertulis tertuang pada nota konsinyasi, sehingga perlakuan atas perjanjian konsinyasi dapat seragam diterapkan kepada semua komisioner.

Perlakuan untuk barang yang tidak laku dan dikembalikan kepada konsinyor, karena apabila dijual esok hari menjadi tidak fresh, sebaiknya UMKM Es Teh Jelly mencari mitra dagang dalam hal ini adalah komisioner yang memiliki tempat penyimpanan khusus yakni kulkas ataupun lemari pendingin untuk menjaga kestabilan suhu.

Pembayaran dilakukan secara tunai dengan mengandalkan pencatatan yang sederhana. Setiap hari konsinyor melakukan pengiriman barang dagang kepada komisioner dan melakukan pengambilan barang kembali di sore hari dan melakukan rekapitulasi.

Tutupnya sekolah-sekolah dimana pembeli terbanyak biasanya adalah anak sekolah. Oleh karena itu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan memperluas varian barang dagang dengan menjual produk minuman yang berupa serbuk dalam kemasan dan dikemas secara baik sehingga dapat meningkatkan nilai jual. Minuman tersebut dapat dititipkan di toko bahan pangan atau bahan kue.

(1)UMKM Nutra Jaya

Diperlukan tempat penyimpanan khusus untuk barang konsinyai karena terbuat dari bahan

yang mudah rusak yakni susu. Oleh karenanya, lemari pendingin atau kulkas yang diperlukan untuk penyimpanan bukan sekedar kulkas tetapi harus dalam kondisi layak dan terjaga stabilitas suhunya. Pada saat musim pandemi terjadi penurunan volume penjualan, sehingga banyak barang yang dari komisioner kembali. Oleh karenanya, dalam hal produksi perlu dilakukan ramalan penjualan pada musim pandemi. Ramalan penjualan dihitung sesuai rata-rata penjualan masing-masing toko sehingga tidak akan banyak barang yang kembali karena jika terlalu banyak barang kembali maka akan mengurangi keuntungan meningat barang yang diperdagangkan adalah minuman yang tidak tahan lama.

(2) UMKM SS Iqbal Jaya

Belum adanya perjanjian tertulis mengenai sistem penjualan konsinyasi menyangkut pembagian komisi, perlakuan barang, pembayaran barang, dan lain sebagainya sehingga rawan wanprestasi. Oleh karena itu, diperlukan perjanjian tertulis. Oleh karena itu, perjanjian konsinyasi dapat dituangkan pada nota dagang yang digunakan untuk melakukan transaksi pada penjualan konsinyasi, mengingat barang yang diperjual belikan adalah barang yang sejenis dan komisioner juga memiliki karakteristik yang sama, sehingga solusi ini sangat cocok untuk diterapkan.

Dokumen yang digunakan masih sangat sederhana hanya nota. Meskipun hanya nota sebaiknya memiliki nota tersendiri yang didesain sendiri dan dikhususkan untuk komisioner dimana didalamnya tertuang perjanjian konsinyasi, nomor, jenis barang, jumlah barang, dan kolom retur. Hal ini dimaksudkan untuk efisiensi dalam hal

pencatatan. Selain nota, diperlukan pencatatan khusus barang konsinyasi dalam bentuk jurnal dan laporan laba rugi untuk mengetahui laba rugi hasil penjualan konsinyasi.

Kemasan sangat sederhana, terbuat dari plastik bening yang sangat rawan rusak karena udara mudah masuk dan merk dagang masih ditulis dalam secarik kertas kecil yang dimasukkan ke dalam bungkus, sehingga nilai tambah atas suatu produk tersebut kurang. Meskipun rasa dari produk yang diproduksi oleh SS Iqbal Jaya ini tidak kalah dengan merk lain akan tetapi dalam hal pengemasan kurang meyakinkan. Oleh karena itu sebaiknya, plastik yang digunakan untuk membungkus menggunakan kualitas yang lebih baik atau dengan kata lain plastik yang lebih tebal sehingga dapat kedap udara. Selain itu, solusi lain adalah dengan menempelkan merk dagang yang sudah diberi label halal, PIRT, dan tanggal kadaluarsa pada plastik, sehingga terlihat plastik yang digunakan sebagai pembungkus telah memiliki merk dagang.

(3)UMKM Belle Bread

Belum adanya perjanjian konsinyasi secara tertulis banyak ditemui pada UMKM, dimana terkadang perjanjian ini masih dipandang sebelah mata dan tidak terlalu diperlukan. Padahal, ketika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan dalam perjanjian tersebut maka tidak ada bukti perjanjian yang kuat. Oleh karenanya, diperlukan sebuah perjanjian tertulis untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dalam penjualan konsinyasi. Perjanjian tertulis dapat berupa perjanjian yang ditangani oleh kedua belah pihak maupun aturan yang dibuat oleh konsinyor untuk selanjutnya

dibaca dan dipahami oleh kominioner.

Pengemasan barang masih sangat sederhana dan belum mencantumkan kode kadaluarsa dan PIRT membuat produk kurang memiliki nilai tambah karena konsumen kurang yakin dengan keamanan produk untuk di konsumsi. Oleh karena itu, setidaknya mencantumkan label halal, PIRT, dan tanggal kadaluarsa mengingat roti manis merupakan makanan yang sangat pendek kadaluarsanya. Harapannya, nantinya dapat dipasarkan bukan hanya dengan menitipkan pada toko-toko atau warung makan tetapi juga dapat dititipkan pada UKM, toko-toko yang berskala lebih besar, minimarket, dan supermarket.

(4)Ow Dear Patisserie

Produk donat dari Ow Dear Patisserie memiliki ketahanan yang kurang dari 1 hari dan harus dikonsumsi dalam keadaan hangat apabila tidak ingin rasanya keras. Oleh karenanya, diperlukan penyimpanan khusus untuk menjaga suhu donat agar tetap hangat dan empuk untuk dikonsumsi. Saat ini mitra konsinyasi utama dari UMKM ini adalah Kafe Doro Putih, sedangkan saat ini dalam kondisi pandemi tidak bisnis kafe juga sepi. Oleh karenanya, harus memiliki alternatif lain untuk dapat terus mempertahankan usahanya. ada beberapa cara yang dapat dilakukan, yang pertama adalah dengan menjual donat secara beku atau dalam bentuk frozen food. Meskipun saat ini penjual donat *frozen* sudah banyak, akan tetapi rata-rata penjual donat beku adalah donat polos atau donat kampung yang bertabur gula halus putih. Sedangkan belum banyak produk donat setengah jadi yang menyertakan krim atau topping

atau bisa juga donat yang tidak berlubang tengah tetapi mengandung krim di dalamnya sehingga lebih praktis ketika memasaknya. Opsi kedua adalah bekerja sama dengan swalayan maupun minimarket untuk melakukan penjualan konsinyasi dari donat Ow Dear dengan meletakkan donat pada mesin penghangat di dekat kasir.

Saat ini selain melayani pesanan, UMKM ini masih mengandalkan penjualan dari kafe Doro Putih. Selama ini belum adanya perjanjian tertulis untuk melaksanakan penjualan konsinyasi sehingga rawan wanprestasi. Oleh karenanya, diperlukan sebuah perjanjian tertulis untuk menghindari hal tersebut.

4.2.2 Solusi dari Hasil Evaluasi Sitem Penjualan Konsinyasi guna Meningkatkan Potensi Penjualan

Berdasarkan beberapa masalah yang ditemui terkait dengan sistem penjualan konsinyasi pada UMKM di Kota Malang, ada beberapa solusi yang dapat diterapkan antara lain:

- (1) Mengubah bentuk produk jadi menjadi produk setengah jadi karena dinilai lebih tahan lama dan dapat dinikmati kapanpun jika diinginkan asal disimpan dengan cara yang benar
- (2) Mencari mitra (calon komisioner dengan skala menengah ke atas).
- (3) Melakukan peramalan penjualan berdasarkan rata-rata penjualan periode sebelumnya, sehingga barang yang belum terjual tidak dikembalikan terlalu banyak oleh komisioner

4.2.3 Solusi dari Hasil Evaluasi Sistem Penjualan Konsinyasi guna Meningkatkan

Kelancaran Pembayaran

Solusi untuk meningkatkan kelancaran pembayaran atas penjualan konsinyasi, antara lain:

- (1) Melakukan seleksi pada calon komisioner.
- (2) Membuat surat perjanjian tertulis atas penjualan konsinyasi dan menerapkan denda bagi komisioner yang tidak membayar tepat waktu.
- (3) Membuat catatan yang berisi daftar komisioner beserta jumlah dan spesifikasi barang yang ditiptkan
- (4) Melakukan jadwal penagihan piutang dan pengecekan atas barang konsinyasi.
- (5) Makukan *follow up* seacara intensif kepada komisioner yang mengalami kendala dalam hal pembayaran,.

5.Simpulan dan Saran

5.1 Simpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama masa pandemi covid 19, hasil penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh UMKM Di Kota Malang terutama yang bergerak dibidang makanan dan minuman mengalami penurunan yang signifikan disebabkan banyak orang yang takur untuk membeli makanan dan minuman. Sehingga terjadi penurunan penjualan yang cukup drastis disamping itu, sistem penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM tersebut masih sangat sederhana, seperti halnya tidak adanya perjanjian konsinyasi, kurang lengkapnya dokumen penunjang dalam penjualan konsinyasi, masih kecilnya lingkup komisioner, masih minimnya fasilitas penunjang untuk pengamanan barang konsinyasi, masih belum diversifikasinya produk

barang yang dititipkan untuk dijual, masih sederhananya kemasan produk, dan lain sebagainya. Hal tersebut mengakibatkan penjualan menurun, jumlah barang konsinyasi yang kembali semakin banyak, dan tidak tepat waktunya pembayaran hasil penjualan barang konsinyasi.

Diperlukan sebuah perubahan yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut, diantaranya dengan mengubah bentuk produk jadi menjadi produk setengah jadi, memperbaiki kemasan untuk dapat lebih menarik perhatian, melengkapi tanggal kadaluarsa dan PIRT untuk lebih meyakinkan konsumen yang akan membeli produk tersebut, mencari mitra (calon komisioner dengan skala menengah ke atas). Calon komisioner dengan skala usaha yang lebih besar akan membuat persyaratan dalam perjanjian konsinyasi lebih kompleks karena konsinyor harus melengkapi banyak persyaratan baik dalam hal kuantitas (pemesanan dengan jumlah minimal tertentu), kualitas (baik produk maupun kemasan), maupun persyaratan kelengkapan dokumen untuk dapat bekerjasama.. Selain itu, diperlukan peramalan penjualan berdasarkan rata-rata penjualan periode sebelumnya, sehingga barang yang belum terjual tidak dikembalikan terlalu banyak

5.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan untuk meningkatkan kelancaran pembayaran atas

penjualan konsinyasi, , antara lain melakukan seleksi pada calon komisioner. Selain itu seharusnya membuat surat perjanjian tertulis atas penjualan konsinyasi dan menerapkan denda bagi komisioner yang tidak membayar tepat waktu. Perjanjian tersebut berisi peraturan tentang denda yang dapat diterima oleh kedua belah pihak, serta tidak terlalu memberatkan tertagih sehingga tetap dapat melunasinya. Melengkapi dokumen pendukung penjualan konsinyasi seperti halnya dokumen penagihan. Membuat catatan yang berisi daftar komisioner beserta jumlah dan spesifikasi barang yang dititipkan dan piutang komisioner atas penjualan barang konsinyasi. Kemudian melakukan jadwal penagihan piutang dan pengecekan dan makukan follow up seacara intensif kepada komisioner yang mengalami kendala dalam hal pembayaran.

6. Daftar Rujukan

- Darmadji, Hadi dan Yuliawati. 2005. *Akuntansi Lanjutan Sebuah Perspektif Indonesia*. Malang : Banyumedia Publishing.
- Jati, Waluyo. 2004. *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian 1*. Malang : Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang.
- Saftaji, Mokhammad. 2012. *Tinjauan Prosedur Penjualan Konsinyasi pada Blossom Factory Outlet*. Bandung: Universitas Komputer Indonesia.
- Internet:
<https://www.kompas.com/skola/read/2019/12/20/120000469/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia?page=all>, diakses pada 19 Januari 2021

