



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan Aspek Rekayasa



KELAS
XII

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	ii
PENYUSUN.....	iii
PETA KONSEP	iv
GLOSARIUM	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul.....	1
B. Kompetensi Dasar.....	1
C. Deskripsi.....	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN I	3
A. Tujuan.....	3
B. Uraian Materi.....	3
C. Rangkuman.....	7
D. Latihan Soal	8
E. Penilaian Diri	8
KEGIATAN PEMBELAJARAN II.....	10
A. Tujuan.....	10
B. Uraian Materi.....	10
C. Rangkuman.....	13
D. Penugasan Mandiri.....	14
E. Latihan Soal	14
F. Penilaian Diri	15
EVALUASI.....	16
DAFTAR PUSTAKA	18
DAFTAR GAMBAR	19
LAMPIRAN	

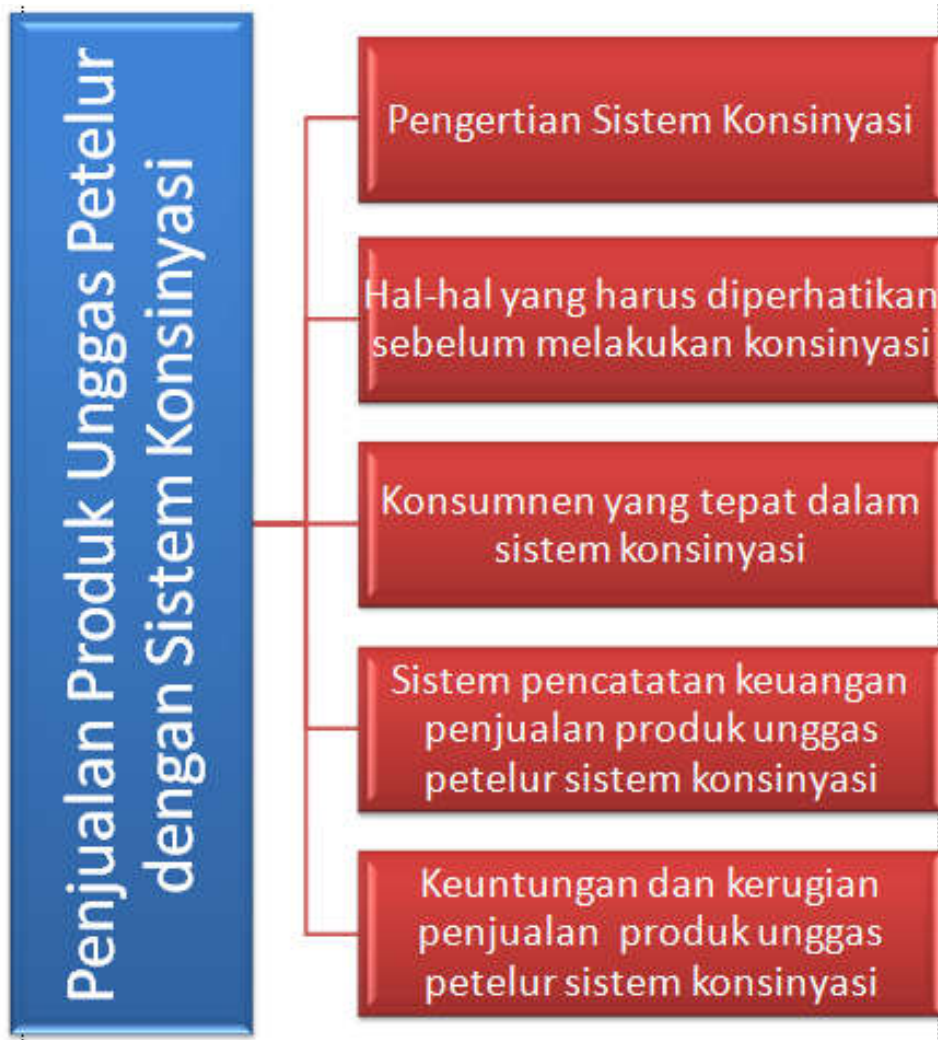


**PENJUALAN PRODUK
UNGGAS PETELUR DENGAN
SISTEM KONSINYASI
KELAS XII
(BUDIDAYA)**

Penyusun :
Asmali, S.Kom.

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SMA
2020**

PETA KONSEP



GLOSARIUM

- Pemasaran*** : suatu cara yang dilakukan oleh individu atau organisasi atau produsen untuk menyebarluaskan informasi seputar produk atau unggas petelur yang dihasilkan kepada konsumen demi memperoleh keuntungan dengan melalui beberapa strategi yang diterapkan dalam perusahaan tersebut.
- Penjualan*** : aktivitas atau bisnis menjual produk atau unggas petelur. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan unggas petelur memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu
- Produk*** : barang atau unggas petelur yang dapat diperjualbelikan. Dalam marketing, produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan
- Unggas*** : jenis hewan ternak kelompok burung yang di manfaatkan untuk daging dan telur atau bulunya
- Usaha*** : kegiatan manusia untuk mendapatkan penghasilan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup demi mendapatkan kesejahteraan.
- Sistem Konsinyasi*** : usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan unggas petelur.
- Konsinyor/pengamanat*** : Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) dalam penjualan sistem konsinyasi
- Konsinyi*** : Pihak yang menerima barang konsinyasi
- Dropshipping*** : agen atau penjual yang menjual kembali produk dari supplier atau distributor, tetapi tidak memiliki produknya (dropship). Jadi, Dropshipper hanya memunculkan atau menjual informasi dari suatu produk.
- Administrasi*** : suatu proses yang umumnya terdapat pada usaha kelompok negara, swasta, sipil, atau militer serta berbagai bentuk perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama.

PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas / Semester	: XII / Ganjil
Alokasi Waktu	: 4 Jam Pelajaran (2 x pertemuan)
Judul Modul	: Penjualan Produk Unggas Petelur dengan Sistem Konsinyasi

B. Kompetensi Dasar

- 3.5. Menganalisis sistem konsinyasi produk usaha unggas petelur
 - 3.6.1 Mendefinisikan pengertian sistem konsinyasi,
 - 3.6.2 Mengidentifikasi hal-hal yang harus diperhatikan sebelum melakukan konsinyasi
 - 3.6.3 Mengidentifikasi konsumen yang tepat dalam sistem konsinyasi
 - 3.6.4 Menentukan sistem pencatatan keuangan penjualan produk unggas petelur sistem konsinyasi
 - 3.6.5 Menyimpulkan keuntungan dan kerugian penjualan produk unggas petelur sistem konsinyasi

- 4.5. Memasarkan produk usaha unggas petelur profesi dan profesionalisme dengan sistem konsinyasi
 - 4.5.1 Menjual produk unggas petelur dengan sistem konsinyasi

C. Deskripsi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang penjualan produk unggas petelur sistem konsinyasi.

Materi penjualan produk unggas petelur sistem konsinyasi ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari sebagai salah satu cara memasarkan produk yang lagi ngetren di masyarakat.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat, melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi.

Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul penjualan produk jasa sistem konsinyasi sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian Sistem Konsinyasi (b) Persiapan Sebelum Melakukan Konsinyasi (c) Memilih konsumen yang tepat, (d) Sistem pencatatan Keuangan, (e) Menyimpulkan Keuntungan dan Kerugian, merupakan materi yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
3. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Materi pokok yang akan dipelajari dalam modul ini antara lain:

1. Pengertian sistem konsinyasi
2. Ide, peluang usaha, dan sumber daya
3. Administrasi dan pemasaran
4. Komponen perencanaan usaha dan langkah menyusun perencanaan usaha
5. Langkah-langkah menyusun perencanaan usaha

KEGIATAN PEMBELAJARAN I

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari modul ini, kalian dapat:

1. Mendefinisikan pengertian sistem konsinyasi
2. Mengidentifikasi hal-hal yang harus diperhatikan sebelum melakukan konsinyasi
3. Mengidentifikasi ciri-ciri lokasi strategis untuk menunjang penjualan konsinyasi
4. Mengidentifikasi konsumen yang tepat dalam sistem konsinyasi

B. Uraian Materi

1. Apersepsi

Tidak punya modal besar untuk membuka bisnis namun kamu memiliki banyak teman pengusaha? kamu bisa memanfaatkan mereka. Bukan rahasia lagi kalo mau mulai berbisnis tidak perlu membutuhkan modal besar. Jika ada peluang yang tepat dan koneksi yang banyak, kamu bisa saja membuka bisnis hari ini juga. Bagaimana cara membuka usaha tanpa menggunakan modal?

Apabila kamu telaah, ada beberapa metode sistem penjualan yang bisa digunakan misalnya reseller ataupun juga dropshipper. Namun dalam beberapa tahun terakhir, metode konsinyasi juga mulai populer dikenal dan berhasil menjadi primadona. Bagaimana tidak, kamu bisa berjualan produk-produk terkemuka tanpa harus memiliki modal besar. Dalam dunia bisnis ada bermacam-macam sistem kerunggas petelurma antar sesama pelaku bisnis, salah satunya adalah Penjualan Konsinyasi.

Sudah ada yang tahu dengan sistem Penjualan Konsinyasi ini? Biasanya yang memakai sistem kerunggas petelurma konsinyasi ini adalah toko-toko pakaian atau distributor outlet (distro). Tapi tidak menutup kemungkinan untuk jenis produk/barang yang lain juga.

Daripada bingung apa itu konsinyasi, berikut ini sedikit penjelasan atau pengertian konsinyasi secara umum.

2. Pengertian Sistem Konsinyasi

Tanpa kalian sadari, mungkin kalian pernah melakukan sistem konsinyasi saat memasarkan produk yang kalian miliki. Namun istilah konsinyasi sendiri belum kalian kenali dengan baik. Nah bagaimana jika kita cari tahu saja apa itu konsinyasi untuk menambah wawasanmu dalam dunia bisnis!

Konsinyasi adalah sebuah bentuk kerunggas petelurma penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang/produk dengan penyalur (toko). Dimana pemilik produk nanti menitipkan barangnya kepada penyalur untuk dijual di tokonya.

Secara mudah konsinyasi adalah sistim penjualan dengan cara titip jual dari pemilik produk sebagai supplier, kepada penjual atau pemilik toko dengan beberapa syarat dan ketentuan yang telah di sepakati bersama.

Dengan sistim seperti ini maka pemilik produk tidak langsung menerima pembayaran dari toko melainkan sementara hanya dititipkan, jika kemudian ada konsumen yang membeli produknya maka baru pembayaran dilakukan sejumlah banyaknya produk yang terjual.

Sebagai contoh, misalnya kita sebagai pemilik produk pakaian, melakukan sistim penjualan konsinyasi 100 potong baju di toko A. Dalam satu minggu baju tersebut berhasil terjual 50 potong, maka di minggu tersebut baru kita akan mendapatkan pembayaran sejumlah 50 potong saja sedangkan sisanya tetap menunggu untuk terjual terlebih dahulu.

Umumnya jangka waktu perhitungan produk yang terjual akan dilakukan sesuai kesepakatan kedua belah pihak, dari mulai satu bulan sekali, satu minggu sekali atau bahkan setiap hari.

Untuk pembagian keuntungan, biasanya penyalur (pemilik toko) akan menjual dengan nilai jual di atas harga yang telah ditetapkan oleh pemilik produk. Sehingga nantinya penyalur tinggal membayarkan sejumlah netto dari barang yang terjual. Bentuk pembagian keuntungan bervariasi, sesuai dengan kesepakatan kedua pihak.

Strategi penjualan dengan sistem konsinyasi seperti ini sangat efektif bagi pemilik produk. Karena bisa terbantu dalam proses penjualan. Yang terpenting adalah tepat memilih penyalur (toko) yang akan dititipinya. Sehingga target pasar tepat dan tidak sia-sia.

Dalam implementasinya, sistem penjualan konsinyasi mengikat kedua belah pihak yakni pemilik barang dan pedagang dalam perjanjian yang isinya disepakati keduanya, mulai dari syarat jual titip hingga penentuan harga penjualan. Kedua belah pihak harus mendapatkan keuntungan yang proporsional dan tidak merugikan salah satu pihak.

3. Hal-hal yang Perlu Diperhatikan Sebelum Menjalankan Sistem Konsinyasi

Keuntungan yang banyak dalam praktik konsinyasi tentu saja menarik minat para pedagang besar maupun pedagang kecil untuk melakukan kerunggas petelurma. Namun sebelum mempraktikkannya ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan sebelum menitipkan produk kepada penyalur:

1) Lokasi Yang Strategis

Sebelum menitipkan barang dagangan-mu, sebaiknya kamu melakukan riset terlebih dahulu terkait lokasi toko pihak penyalur. Hal ini sangat penting karena lokasi yang strategis dapat menjadi salah satu faktor untuk meningkatkan penjualan.

Beberapa ciri-ciri lokasi yang strategis yang bisa kamu pelajari:

1. Berada di pusat kota yang biasanya terdapat mobilitas yang tinggi dibandingkan dengan daerah lain
2. Berada di tempat pemukiman penduduk yang padat yang bisa dijadikan target market
3. Ramai dikunjungi atau menjadi tempat lalu lintas warga sekitar
4. Memiliki akses yang mudah untuk dijangkau oleh transportasi publik maupun pribadi
5. Memiliki tingkat keamanan yang tinggi seperti adanya satpam di tempat tersebut agar konsumen tidak perlu khawatir jika terjadi kejahatan di sekitar tempat tersebut
6. Memiliki tingkat kebersihan yang tinggi agar konsumen tertarik untuk membeli
7. Memiliki area parkir yang luas agar konsumen tidak perlu bingung mencari tempat parkir

2) Target Market yang Sesuai

Sebelum memasarkan barang dagangannya, kamu harus bisa memilih target market yang tepat agar produknya bisa sesuai dengan kebutuhan pasar dan laku keras. Kamu ibarat seorang penembak yang harus berhasil membidik sasaran dengan tepat untuk mendapatkan nilai yang tinggi.

Beberapa hal yang harus dipertimbangkan untuk mendapatkan konsumen yang tepat.

- a. Usia
Tentukanlah rentang usia berapa yang akan dijadikan target market. Apakah anak-anak? Remaja? Atau Orang Dewasa? Kemudian kamu bisa menyesuaikan rentang usia tersebut yang biasanya menjadi pelanggan pada toko penyalur.
- b. Pekerjaan
Perhatikanlah latar belakang pekerjaan apa yang dimiliki oleh target marketnya. Hal ini berkaitan dengan lingkungan kerja atau kebiasaan yang dialami oleh calon konsumen. Perilaku atau kebiasaan konsumen ini juga mempengaruhi penjualan barang.
- c. Pendidikan
Bagaimana latar belakang pendidikan calon konsumen-mu penting untuk diketahui. Hal tersebut akan berkaitan dengan pengetahuan yang dimiliki oleh target market-mu. Di mana hal tersebut bisa berdampak pada tinggi rendahnya penjualan barang dagangan.
- d. Pendapatan
Cari tahu pendapatan yang diterima oleh target market-mu setiap bulan karena hal ini akan berkaitan dengan daya beli konsumen. Apakah target market-mu adalah kalangan menengah atas atau menengah bawah? Hal

ini juga bisa berkaitan dengan penentuan harga barang yang akan kamu dijual di pasaran.

- e. Status Pernikahan
Amati status pernikahan calon konsumennya. Apakah produknya diprioritaskan untuk orang yang sudah menikah atau belum? Karena hal ini dapat mempengaruhi penjualan barang dagangan-mu.
- f. Gaya Hidup
Perhatikan gaya hidup calon kosumen-mu untuk mengetahui hobi atau barang apa saja yang biasanya dibeli. Sehingga barang yang kamu jual memang sudah tepat sasaran.
- g. Sistem Pencatatan Penjualan yang Rapih
Periksalah catatan penjualan yang ditulis oleh pihak penyalur apakah sudah sesuai dengan standar yang kamu inginkan atau belum. Jika perlu, kamu bisa membuat format khusus terkait hal apa sajakah yang perlu dicatat oleh pihak penyalur
- h. Kehatian-hatian Memilih Penyalur
Kamu harus bisa memilih pihak penyalur yang bisa dipercaya untuk menitipkan barang dagangan-mu. Jangan sampai pihak penyalur membawa kabur atau tidak membayar uang yang seharusnya disetorkan dari hasil penjualan produk.
- i. Menjalin Hubungan Komunikasi yang Baik Dengan Penyalur
Kamu harus bisa membangun komunikasi yang positif dengan pihak penyalur. Jangan sampai terjadi *miss communication* antara dirimu dan pihak penyalur.
- j. Melakukan Evaluasi Rutin Bersama Penyalur
Kamu sebaiknya melakukan pengecekan rutin ke setiap toko yang dimiliki pihak penyalur minimal sebulan sekali. Kamu perlu memperhatikan jumlah produk yang berhasil dijual. Dan juga mengevaluasi produk yang belum laku terjual. Hal ini dilakukan agar kamu bisa memperbaiki kualiatas barang jika memang belum sesuai dengan keinginan konsumen.
- k. Memberikan Apresiasi Terhadap Penyalur
Kamu juga sebaiknya memberikan penghargaan kepada pihak penyalur atas keberhasilan yang dilakukannya. Misalnya menambah komisi atau membei hadiah produk secara gratis. Mengapa demikian? Karena hal ini dapat meningkatkan kinerja pihak penyalur.

4. Contoh Penjualan Sistem Konsinyasi

Biasanya, produk konsinyasi harus memiliki harga nilai jual yang besar dan juga tahan lama. Dalam artian, mereka bukanlah makanan ataupun minuman yang umum ditemukan di sekitaran kamu. Di bawah ini, terdapat 3 contoh diantaranya yang bisa kamu jadikan referensi dalam memulai bisnis konsinyasi.

1. Baju

Contoh bisnis konsinyasi pertama yang paling laku adalah baju. Namun, produk yang dimaksud adalah baju-baju dengan brand internasional, seperti Bathing Ape, Supreme dll. Merk-merk tersebut agak sulit ditemukan di Indonesia sehingga kamu harus mencarinya di e-commerce internasional. Itulah kenapa penjual konsinyasi produk tersebut sangat laris di tanah air dalam beberapa tahun terakhir.

2. Mainan (Action Figure)

Baju merupakan produk sehari-hari yang digunakan namun memiliki nilai yang cukup mahal dalam bisnis konsinyasi. Selain baju, bisnis konsinyasi selanjutnya yang cukup menggiurkan adalah penjualan mainan, khususnya *action figure*. Dalam 5 tahun terakhir, Statista mencatat penjualan mainan ini cukup tinggi dan Indonesia menjadi salah satu negara yang 'doyan' membeli mainan.

3. Sepatu

Fashion merupakan jenis bisnis konsinyasi terbaik sebab peminat yang cukup tinggi. Selain baju, sepatu juga merupakan komoditas lain yang cukup menarik banyak pelanggan. Beberapa brand besar seperti Nike, Vans hingga Adidas merupakan sepatu yang paling laris. Jenis-jenis yang dicari biasanya tidak ada di Indonesia sehingga kamu harus mencari melalui *supplier* yang berada di luar negeri.

Sejauh ini, Nike memang masih menguasai pasar dunia dalam hal sepatu menurut riset yang dilakukan oleh Statista. Pencapaian mereka dalam satu tahun terakhir adalah 9,8 miliar dollar di seluruh dunia. Indonesia menjadi salah satu pasar potensial namun tidak semua jenis sepatu bisa didapatkan. Ini merupakan peluang buat kamu yang ingin memulai bisnis konsinyasi di ranah *footwear*.

4. Produk Unggas petelur

Sejak dahulu penjualan produk unggas petelur dengan sistem konsinyasi sudah banyak digunakan di masyarakat dengan produk unggulan telur, disamping telur daging indukan unggas juga menjadi produk yang laris manis.



Gambar 1. Telur ayam

Sumber : <https://www.tokopedia.com/sembako999/telur-ayam-negeri>



Gambar 2. Daging ayam

Sumber : <https://fin.co.id/2020/05/12/harga-daging-ayam-kembali-naik/>

C. Rangkuman

Konsinyasi adalah sebuah bentuk kerjasama penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang/produk dengan penyalur (toko). Dimana pemilik produk nanti menitipkan barangnya kepada penyalur untuk dijual di tokonya.

Untuk pembagian keuntungan, biasanya penyalur (pemilik toko) akan menjual dengan nilai jual di atas harga yang telah ditetapkan oleh pemilik produk. Sehingga nantinya penyalur tinggal membayarkan sejumlah netto dari barang yang terjual. Bentuk pembagian keuntungan bervariasi, sesuai dengan kesepakatan kedua pihak.

beberapa hal yang perlu dipertimbangkan sebelum menitipkan produknya kepada penyalur:

1. Lokasi Yang Strategis

Sebelum menitipkan barang dagangan-mu, sebaiknya kamu melakukan riset terlebih dahulu terkait lokasi toko pihak penyalur. Hal ini sangat penting karena lokasi yang strategis dapat menjadi salah satu faktor untuk meningkatkan penjualan.

2. Target Market yang Sesuai

Sebelum memasarkan barang dagangannya, kamu harus bisa memilih target market yang tepat agar produknya bisa sesuai dengan kebutuhan pasar dan laku keras. Kamu ibarat seorang penembak yang harus berhasil membidik sasaran dengan tepat untuk mendapatkan nilai yang tinggi.

D. Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud sistem konsinyasi!
2. Hal apa yang harus diperhatikan sebelum melakukan penjualan konsinyasi!
3. Sebutkan ciri-ciri lokasi yang strategis untuk menunjang penjualan konsinyasi!
4. Sebutkan beberapa hal yang harus dipertmbangkan untuk mendapatkan konsumen yang tepat!

E. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan definisi sistem konsinyasi	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan hal-hal yang harus diperhatikan sebelum melakukan penjualan konsinyasi	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan ciri-ciri lokasi yang strategis untuk menunjang penjualan konsinyasi	Ya	Tidak
5	saya mampu menyebutkan beberapa hal yang harus dipertimbangkan untuk mendapatkan konsumen yang tepat	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "**Tidak**".

Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN II

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari modul ini, kalian dapat:

1. menjelaskan cara mengali ide untuk memulai suatu usaha
2. menjelaskan cara menyasati keterbatasan modal untuk memulai suatu usaha
3. menjelaskan beberapahal yang harus diperhatikan dalam menganalisis peluangusaha
4. memberikan beberapa contoh peluang usaha dibidang unggas petelur yang sangat dibutuhkan masyarakat
5. menjelaskan beberapa sumber daya yang dibutuhkan untuk membangun usaha teknologi terapan
6. menyebutkan ciri-ciri SDM yang untuk mencapai tujuan kewirausahaan

B. Uraian Materi

a. Sistem Pencatatan Keuangan Penjualan Konsinyasi

Sebagai bisnis yang dijalankan dengan cara konsinyasi, tentu saja ada sedikit perbedaan dalam hal pencatatan keuangan. Simak hal-hal tersebut di bawah ini:

a. Pencatatan yang terselesaikan dengan tuntas

Apabila dalam suatu perjanjian tersebut telah selesai pada saat pihak konsinyor akan menyusun laporan keuangan di akhir periode akuntansi, maka prosedur pencatatan dan pos-pos jurnal yang harus dibuat oleh konsinyor atas pengiriman barang-barang, penjualan barang-barang, pembayaran barang-barang, dan penyelesaian keuangan, oleh pihak konsinyi (yang dititipi) kepada konsinyor adalah sebagai berikut:

- Penjualan oleh pihak konsinyi.
- Komisi atau laba yang masih harus diterima bagi pihak konsinyi.
- Pengiriman uang kas dan perkiraan penjualan konsinyasi oleh pihak konsinyi.
- Pencatatan pada buku konsinyor jika transaksi konsinyor diselenggarakan terpisah dari transaksi penjualan biasa.
- Pencatatan pada buku konsinyi jika transaksi konsinyi diselenggarakan terpisah dari transaksi perjalanan biasa.

b. Pencatatan tidak terselesaikan dengan tuntas

Apabila pihak konsinyor perlu menyusun laporan keuangan pada akhir periode akuntansi sedangkan jangka waktu perjanjian konsinyasi masih berlangsung atau belum semuanya barang-barang tersebut berhasil dijual, maka diperlukan penyesuaian terhadap barang-barang yang terkait pada sebagian produk belum selesai dengan tuntas sampai akhir periode akuntansi.

b. Keuntungan dan Kerugian Tips Menjalankan Sistem Konsinyasi Bisnis

Praktik penjualan dengan sistem titipan (konsinyasi) ini masih umum terjadi di masyarakat kita, dan merupakan salah satu skema bisnis yang memiliki kelebihan tersendiri dibandingkan dengan beli-putus.

Konsinyasi merupakan suatu perjanjian di mana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian.

Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut konsinyor/consignor/pengamanat. Pihak yang menerima barang konsinyasi disebut konsinyi/consigner/komisioner. Bagi konsinyor barang yang dititipkan kepada konsinyi untuk dijualkan disebut barang konsinyasi (konsinyasi keluar/consignment out).

Ada beberapa keuntungan dalam melakukan bisnis dengan konsinyasi. Berikut beberapa diantara keuntungan tersebut:

- **Keuntungan penjualan konsinyasi bagi pemilik produk :**
 1. Produk bisa dipasarkan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan.
 2. Tidak perlu mengurus atau berjualan langsung ke konsumen (turun langsung).
 3. Lebih bisa fokus mengelola kualitas produk.
 4. Apabila menggunakan SPG, nanti si SPG lah yang ada pengelola penjualan di toko penyalur.
- **Kerugian penjualan konsinyasi bagi pemilik produk :**
 1. Apabila pemilihan penyalur (Toko) tidak sesuai, maka produk bisa saja tidak laku atau harus menunggu lama untuk bisa laku.
 2. Kurang dipromosikan oleh pemilik toko jika pemilik produk tidak menyediakan SPG.
 3. Untuk mendapatkan keuntungan harus menunggu sampai waktu yang telah ditentukan, entah itu per bulan atau sesuai kesepakatan.
- **Keuntungan Penjualan Kosinyasi bagi Penyalur :**
 1. Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan produk kosinyasi
 2. Minim resiko, karena jika tidak laku produk bisa dikembalikan ke pemilik produk
 3. Hemat biaya terlebih jika pemilik produk menyediakan SPG, maka SPG dibayar oleh pemilik toko.
 4. Display produk di toko terlihat banyak
- **Kerugian Penjualan Konsinyasi bagi Penyalur :**
 1. hampir tidak ada

c. **Tips Sukses Buka Bisnis Konsinyasi**

Bisnis konsinyasi ini menggunakan sistem bagi hasil dari produk-produk yang sudah terjual. Selain itu, banyak jenis barang yang bisa dijual dengan menggunakan sistem konsinyasi ini. Meskipun banyak kemudahan yang ada, menjalankan bisnis konsinyasi tentu juga memiliki kelemahan yang perlu diperhatikan. Bagi Anda yang ingin menjalankan bisnis konsinyasi, berikut ini beberapa tips yang bisa dilakukan agar dapat mencapai kesuksesan.

1) **Beri Diskon untuk Pembelian dalam Jumlah Tertentu**

Agar dapat sukses menjalankan bisnis konsinyasi, Anda bisa menggunakan trik penambahan diskon atau potongan harga pada jumlah pembelanjaan tertentu. Prinsip dari cara ini adalah low margin high volume. Tujuannya agar tingkat penjualan barang dapat meningkat.

2) **Pilih Toko yang Terpercaya**

Jangan lupa untuk memastikan jika produk-produk yang dimiliki ditempatkan pada toko-toko yang memang sesuai dengan pasar produk tersebut. Bahkan, jika memungkinkan, pastikan jika di tempat tersebut tidak ada produk lainnya yang sejenis dengan produk Anda. Sehingga, hal ini membuat konsumen menjadikan produk yang dimiliki menjadi pilihan utama saat berbelanja.

3) **Perbanyak Toko Kerungas petelurma**

Tips sukses berbisnis lainnya yang dapat dilakukan adalah dengan menambah jumlah toko kerja sama dengan **bisnis yang dijalankan**. Semakin banyak toko yang bekerja sama dengan Anda, maka tentu saja akan membuat keuntungan Anda semakin meningkat. Namun, dalam penambahan toko-toko tersebut, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan. Semakin banyak toko yang diajak untuk bekerja sama, maka kapasitas produk yang diproduksi juga semakin banyak pula. Sehingga, diperlukan perhitungan yang cermat dalam hal stok barang agar nantinya tidak akan membebankan produksi Anda.

4) **Pastikan Kekuatan dari Produk yang Anda Jual**

Sebagai pelaku bisnis, tentunya Anda harus mengetahui kelebihan dari produk yang dimiliki. Begitupun dengan penjual tempat Anda meletakkan barang-barang tersebut, mereka juga perlu mengetahui kelebihan dari barang Anda tersebut. Sehingga, diperlukan komunikasi yang interaktif antara pelaku bisnis dengan pemilik outlet supaya Anda bisa mendapatkan feedback dari konsumen. Di dalam informasi tersebut, Anda bisa memberitahukan informasi penting yang berhubungan dengan produk tersebut mulai dari harga, penempatan, bentuk kemasan, dan lainnya.

5) **Pilih Momen yang Tepat untuk Menjual Produk**

Manfaatkan momen yang tepat untuk menjual produk-produk tersebut. Misalnya saja, jika produk yang dimiliki berupa kue-kue kering, Anda bisa memanfaatkan momen hari raya Idul Fitri untuk menjual produk kue kering Anda tersebut. Dengan memanfaatkan momen tersebut, Anda juga bisa sekaligus melakukan promosi pada rekan kerja atau konsumen.

6) **Pastikan Produk Anda Memenuhi Permintaan Pasar**

Misalnya saja, jika Anda memproduksi produk fashion, tentunya bisnis tersebut harus dapat memenuhi permintaan pasar saat itu. Apalagi bisnis fashion memang berubah-ubah sesuai dengan tren yang berlaku saat itu. Sehingga, mau tidak mau, produk harus menyesuaikan dengan permintaan pasar yang sedang laris saat itu. Untuk itu, diperlukan komunikasi yang baik antara Anda dengan partner toko, sehingga nantinya bisa mendapatkan saran dan evaluasi dari konsumen terkait produk yang dijual.

7) **Perhitungkan Dengan Matang dan Ambil Semua Peluang yang Ada**

Dalam **setiap bisnis**, termasuk bisnis konsinyasi tentunya membutuhkan rencana yang matang dalam menjalankan strategi bisnis. Selain itu, manfaatkan setiap peluang yang ada untuk dapat mengembangkan bisnis Anda.

C. **Rangkuman**

Sebagai bisnis yang dijalankan dengan cara konsinyasi, tentu saja ada sedikit perbedaan dalam hal pencatatan keuangan. Simak hal-hal tersebut di bawah ini:

- a. Pencatatan yang terselesaikan dengan tuntas
- b. Pencatatan tidak terselesaikan dengan tuntas

Konsinyasi merupakan suatu perjanjian di mana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian.

Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut konsinyor/consignor/pengamanat. Pihak yang menerima barang konsinyasi disebut konsinyi/consigner/komisioner. Bagi konsinyor barang yang dititipkan kepada konsinyi untuk dijualkan disebut barang konsinyasi (konsinyasi keluar/consignment out).

Ada beberapa keuntungan dalam melakukan bisnis dengan konsinyasi. Berikut beberapa diantara keuntungan tersebut:

• **Keuntungan penjualan konsinyasi bagi pemilik produk :**

1. Produk bisa dipasarkan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan.
2. Tidak perlu mengurus atau berjualan langsung ke konsumen (turun langsung).
3. Lebih bisa fokus mengelola kualitas produk.

4. Apabila menggunakan SPG, nanti si SPG lah yang ada pengelola penjualan di toko penyalur.
- **Kerugian penjualan konsinyasi bagi pemilik produk :**
 1. Apabila pemilihan penyalur (Toko) tidak sesuai, maka produk bisa saja tidak laku atau harus menunggu lama untuk bisa laku.
 2. Kurang dipromosikan oleh pemilik toko jika pemilik produk tidak menyediakan SPG.
 3. Untuk mendapatkan keuntungan harus menunggu sampai waktu yang telah ditentukan, entah itu per bulan atau sesuai kesepakatan.
 - **Keuntungan Penjualan Kosinyasi bagi Penyalur :**
 1. Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan produk kosinyasi
 2. Minim resiko, karena jika tidak laku produk bisa dikembalikan ke pemilik produk
 3. Hemat biaya terlebih jika pemilik produk menyediakan SPG, maka SPG dibayar oleh pemilik toko.
 4. Display produk di toko terlihat banyak
 - **Kerugian Penjualan Konsinyasi bagi Penyalur :**
 1. hampir tidak ada

D. Penugasan Mandiri

1. Carilah konsinyi untuk penjualan produk unggas petelur yang telah dibuat.
2. Adakan pertemuan dengan konsinyi untuk mendiskusikan bentuk kerja sama konsinyasi yang akan dilakukan. Sebelum pertemuan, buatlah daftar pertanyaan yang akan didiskusikan dalam pertemuan tersebut. Bahan diskusi di antaranya, jumlah produk dalam satu kali pengiriman, besarnya komisi yang akan diterima konsinyi, dan promosi apa yang akan dilakukan.
3. Buatlah surat kerja sama yang berisi perjanjian konsinyasi berdasarkan kesepakatan antara kalian sebagai konsinyor dengan konsinyi. Surat perjanjian konsinyasi ditandatangani kedua belah pihak.
4. Laksanakan penjualan konsinyasi dengan memaksimalkan upaya promosi melalui beragam media promosi yang sesuai dengan produk budidaya dan pasar sasaran yang dituju.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan pencatatan keuangan sistem konsinyasi?
2. Jelaskan keuntungan dan kerugian sistem konsinyasi bagi pemilik produk?
3. Jelaskan keuntungan dan kerugian sistem konsinyasi bagi penyalur?
4. Jelaskan kiat sukses memulai usaha sistem konsinyasi!

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pencatatan keuangan sistem konsinyasi	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan keuntungan dan kerugian sistem konsinyasi bagi pemilik produk	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan keuntungan dan kerugian sistem konsinyasi bagi penyalur	Ya	Tidak
5	saya mampu menjelaskan kiat sukses memulai usaha sistem konsinyasi	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "**Tidak**".

Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan memberi tanda silang (x) pada jawaban yang benar!

- a. Suatu bentuk perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu adalah?
 - a. Kosinyasi
 - b. Lease Purchase
 - c. Komisi
 - d. Sales Contract
 - e. Salesman

- b. Pihak yang menyerahkan barang dalam kosinyasi disebut?
 - a. Cosignee
 - b. Commission Merchan
 - c. Faktor
 - d. Consignor
 - e. Conduktor

- c. Pihak yang menerima barang dalam kosinyasi disebut?
 - a. Cosignee
 - b. Commision Merchan
 - c. Faktor
 - d. Consignor
 - e. Conduktor

- d. Yang bukan karakteristik konsinyasi adalah?
 - a. Barang-barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pengamat
 - b. Pengiriman barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui pendapatan
 - c. Pihak pengamat sebagai pemilik, tetap bertanggungjawab terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi
 - d. Barang-barang konsinyasi boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh komisioner
 - e. Komisioner dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan keselamatan barang konsinyasi yang diterimanya

- e. Membuat laporan secara periodik tentang barang yang diterima, dijual dan barang yang masih dalam persediaan merupakan
 - a. Hak Consignor
 - b. Kewajibn Komisioner
 - c. Hak Consignee
 - d. Kewajiban Consignee
 - e. Kewajiban Polisi

- f. Yang bukan keuntungan penjualan konsinyasi bagi pemilik produk adalah ...
 - a. Produk bisa dipasarkan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan.
 - b. Tidak perlu mengurus atau berjualan langsung ke konsumen (turun langsung).
 - c. Lebih bisa fokus mengelola kualitas produk
 - d. Apabila menggunakan SPG, nanti si SPG lah yang ada pengelola penjualan di toko penyalur.
 - e. Minim resiko, karena jika tidak laku produk bisa dikembalikan ke pemilik produk

- g. Yang merupakan kerugian penjualan konsinyasi bagi pemilik produk adalah ...
 - a. Produk bisa dipasarkan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan.
 - b. Tidak perlu mengurus atau berjualan langsung ke konsumen (turun langsung).
 - c. Lebih bisa fokus mengelola kualitas produk
 - d. Apabila menggunakan SPG, nanti si SPG lah yang ada pengelola penjualan di toko penyalur.
 - e. Apabila pemilihan penyalur (Toko) tidak sesuai, maka produk bisa saja tidak laku atau harus menunggu lama untuk bisa laku.

- h. Yang bukan keuntungan penjualan konsinyasi bagi penyalur produk adalah ...
 - a. Produk bisa dipasarkan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan.
 - b. Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan produk kosinyasi
 - c. Minim resiko, karena jika tidak laku produk bisa dikembalikan ke pemilik produk
 - d. Hemat biaya terlebih jika pemilik produk menyediakan SPG, maka SPG dibayar oleh pemilik toko.
 - e. Display produk di toko terlihat banyak

- i. Bagi Anda yang ingin menjalankan bisnis konsinyasi, berikut ini beberapa tips yang bisa dilakukan agar dapat mencapai kesuksesan, kecuali ...
 - a. Beri diskon untuk pembelian dalam jumlah tertentu
 - b. Pilih toko yang terpercaya
 - c. Perbanyak toko kerunggas petelurma
 - d. Pastikan kekuatan dari produk yang anda jual
 - e. Membuat produk bebas tanpa memperhatikan kebutuhan pasar

- j. Dibawah ini adalah ciri-ciri lokasi yang strategis untuk penjualan produk, kecuali...
 - a. Berada di pusat kota yang biasanya terdapat mobilitas yang tinggi dibandingkan dengan daerah lain
 - b. Memiliki akses yang mudah untuk dijangkau oleh transportasi publik maupun pribadi
 - c. Memiliki tingkat keamanan yang tinggi seperti adanya satpam di tempat tersebut agar konsumen tidak perlu khawatir jika terjadi kejahatan di sekitar tempat tersebut
 - d. Berada di daerah pemukiman padat penduduk yang kumuh
 - e. Memiliki area parkir yang luas agar konsumen tidak perlu bingung mencari tempat parkir

DAFTAR PUSTAKA

Hendriana. 2018 *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XII, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Domas Surya. 2019. *Modul Pengayaan; Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XII Semester Ganjil*. Surakarta: Putra Nugraha.

<https://www.etalasebisnis.com/glosarium/1521/pengertian-penjualan-konsinyasi.html>

<https://www.jojonomic.com/blog/konsinyasi/>

<https://infopeluangusaha.org/pengertian-sistim-penjualan-konsinyasi/>

<https://kopigayo93.blogspot.com/2018/12/pemasaran-ayam-ras-ayam-petelur-di.html>

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	7
Gambar 2.	8