

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. Konsep Perjanjian Penitipan Barang

#### 1. Pengertian Perjanjian

Perkembangan kebutuhan manusia pada umumnya dan pengusaha khususnya yang semakin meningkat, menyebabkan kegiatan ekonomi yang juga semakin berkembang, hal ini menyebabkan mendorong timbulnya inovasi dalam suatu kerjasama diantara para pengusaha guna mendukung adanya suatu peningkatan perekonomian diantara para pengusaha tersebut. Akibat dari gejala tersebut menyebabkan munculnya banyak perjanjian kerjasama diantara para pengusaha yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan dan perputaran roda perekonomian para pengusaha yang semakin membaik dan juga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Adapula yang berpendapat bahwa perjanjian tidak sama dengan persetujuan. Perjanjian merupakan terjemahan dari *oveereenkomst* sedangkan persetujuan merupakan terjemahan dari *toestemming* yang ditafsirkan sebagai *wilsovereenstemming* (persesuaian kehendak/kata sepakat).<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Sudikno Mertokusumo, *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Liberty, Yogyakarta, 1985, hlm.97

Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Pengertian perjanjian ini mengandung unsur :

a. Perbuatan

Penggunaan kata “perbuatan” pada perumusan tentang perjanjian ini lebih tepat jika diganti dengan kata perbuatan hukum atau tindakan hukum, karena perbuatan tersebut membawa akibat hukum bagi para pihak yang memperjanjikan;

b. Satu orang atau lebih terhadap satu orang lain atau lebih,

Untuk adanya suatu perjanjian, paling sedikit harus ada dua pihak yang saling berhadap-hadapan dan saling memberikan pernyataan yang cocok/pas satu sama lain. Pihak tersebut adalah orang atau badan hukum.

c. Mengikatkan dirinya,

Terdapat unsur janji dalam perjanjian yang diberikan oleh pihak yang satu kepada pihak yang lain. Perjanjian ini orang terikat kepada akibat hukum yang muncul karena kehendaknya sendiri. Sebelum suatu perjanjian disusun perlu diperhatikan identifikasi para pihak, penelitian awal tentang masing-masing pihak sampai dengan konsekuensi yuridis yang dapat terjadi pada saat perjanjian tersebut dibuat.<sup>6</sup>

Setelah subjek hukum dalam perjanjian telah jelas, termasuk mengenai kewenangan hukum masing-masing pihak, maka pembuat perjanjian harus menguasai materi atas perjanjian yang akan dibuat oleh para pihak. Dua hal paling

---

<sup>6</sup> Salim H.S dkk, *Perancangan Kontrak dan Memorandum of Understanding (MoU)*, (Jakarta:Sinar grafika, 2007), Hlm. 124.

penting dalam perjanjian adalah objek dan hakikat daripada perjanjian serta syarat-syarat atau ketentuan yang disepakati.<sup>7</sup>

Menurut Pasal 1320 KUH Perdata, suatu perjanjian itu sah harus terpenuhi 4 syarat, yaitu:

- a. Adanya kata sepakat;
- b. Kecakapan untuk membuat perjanjian;
- c. Adanya suatu hal tertentu;
- d. Adanya kausa yang halal.

Syarat pertama dan kedua adalah syarat yang harus dipenuhi oleh subyek surat perjanjian, oleh karena itu disebut sebagai syarat subyektif. Syarat ketiga dan keempat adalah syarat yang harus dipenuhi oleh obyek perjanjian oleh karena itu disebut syarat obyektif. Penjelasan dari masing-masing adalah sebagai berikut:

- a. Kata sepakat

Kata sepakat berarti persesuaian kehendak, maksudnya memberikan persetujuan atau kesepakatan. Jadi sepakat merupakan pertemuan dua kehendak dimana kehendak pihak yang satu saling mengisi dengan apa yang dikehendaki pihak lain dan kehendak tersebut saling bertemu.

- b. Cakap untuk membuat perjanjian (bertindak)

Pasal 1329 KUH Perdata menyebutkan bahwa setiap orang adalah cakap untuk membuat suatu perjanjian dengan ketentuan oleh undang-undang tidak ditentukan lain yaitu ditentukan sebagai orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian.

---

<sup>7</sup> *Ibid*, hlm. 120

c. Adanya suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu dalam suatu perjanjian ialah objek perjanjian. Objek perjanjian adalah prestasi yang menjadi pokok perjanjian yang bersangkutan. Prestasi itu sendiri bisa berupa perbuatan untuk memberikan suatu, melakukan sesuatu atau tidak melakukan sesuatu.

d. Adanya suatu sebab/kausa yang halal

Sebab atau kausa di sini bukanlah sebab yang mendorong orang tersebut melakukan perjanjian. Sebab atau kausa suatu perjanjian adalah tujuan bersama yang hendak dicapai oleh para pihak, adanya suatu sebab yang dimaksud tiada lain daripada isi perjanjian.

Kita mengenal adanya beberapa perjanjian yang di dalam praktek sehari-hari mempunyai sebutan nama tertentu, tetapi tidak diatur di dalam Peraturan Perundang-undangan, setidaknya di Indonesia belum diberikan pengaturan secara khusus<sup>8</sup>, beberapa contoh perjanjian tak bernama adalah perjanjian sewa-beli, fidusia, Fpfranchise, leasing, dan konsinyasi. Masih banyak lagi perjanjian-perjanjian tak bernama yang dikenal dalam praktek perekonomian dan bisnis di Indonesia. Salah satu perjanjian tak bernama yang populer di dunia kerjasama dan bisnis adalah perjanjian konsinyasi atau yang biasa disebut titip-jual. Perjanjian kerjasama konsinyasi ini pada perkembangannya banyak diterapkan oleh para pelaku usaha baik skala kecil, menengah, dan Perusahaan besar sekalipun. Kerjasama dengan sistem konsinyasi adalah kerjasama yang pelaksanaannya dengan cara salah satu pihak memiliki barang/ produk yang di tempatkan di lokasi

---

<sup>8</sup> Satrio J., *Hukum Perikatan Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Buku I* ( Bandung: PT. CitraAditya Bakti,1995), hlm. 148.

pihak lainnya, pihak yang ditempati berkewajiban mempromosikan dan menjual barang tersebut dengan berbagai macam cara, retail maupun grosir, dan pembayaran baru dilakukan jika barang sudah terjual oleh pemilik tempat dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dengan dikurangi komisi dari hasil penjualan.

Kalangan pelaku usaha juga semakin berkembang untung saling berlomba-lomba bersaing memperoleh laba dan memajukan usahanya, yaitu dengan meningkatkan volume penjualan dan pemasaran barangnya. Pengertian pelaku usaha menurut Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen ditentukan bahwa setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidangekonomi, sedangkan barang menurut Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen ditentukan bahwa setiap benda baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat untuk diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.

Hubungan antara supplier dan pemilik tempat didasarkan pada kesepakatan para pihak yang dapat dituangkan dalam perjanjian tertulis atau kesepakatan lisan, dengan kata lain didasarkan pada dua unsur yang terkait, yaitu hukum dan kepercayaan. Pada dasarnya hubungan tersebut adalah hubungan hukum, tetapi yang tampak dalam praktek sehari-hari adalah hubungan kepercayaan.

Berdasarkan kepercayaan pemilik toko bahwa barang supplier akan laku di pasaran dan memberi keuntungan bagi pemilik toko dan juga sebaliknya bagi supplier yang memperoleh keuntungan.

Pada prinsipnya perjanjian kerjasama dengan sistem konsinyasi ini tidak diatur secara khusus dan mengenai bentuk dan isi perjanjian diserahkan kepada kesepakatan pihak yang melakukan perjanjian tersebut. Sesuai dengan ketentuan mengenai perikatan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata), khususnya dalam Buku III KUHPerdata yang mempunyai sistem terbuka dan adanya asas kebebasan berkontrak. Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata ditentukan bahwa semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya. Ketentuan dalam pasal ini dikenal dengan istilah *Pacta Sunt Servanda*. Kebebasan berkontrak mengandung pengertian bahwa para pihak bebas memperjanjikan apa saja asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Mengenai sebab dari suatu perjanjian haruslah halal, hal ini diatur dalam Pasal 1337 KUHPerdata ditentukan bahwa suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh undang-undang atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum. Perjanjian konsinyasi ini mengikuti atau diatur dalam Pasal 1319 KUHPerdata menentukan semua perjanjian, baik yang mempunyai nama khusus, maupun yang tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum, yang termuat di dalam bab ini dan bab yang lalu.

## **2. Sistem Titip-Jual (Konsinyasi)**

### **a. Istilah dalam Konsinyasi**

Beberapa istilah yang berkaitan dengan penjualan konsinyasi yaitu :

- (1) Konsinyor (Konsinyor), yaitu pihak yang memiliki barang yang dititipkan kepada pihak lain untuk dijual.
- (2) Konsinyi (Konsinyi), yaitu pihak yang menerima titipan barang dari konsinyor untuk dijual.
- (3) Konsinyasi keluar (Consignment-Out), yaitu rekening yang digunakan oleh konsinyor untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang-barang yang dititipkan kepada konsinyi.
- (4) Konsinyasi masuk (Consignment-In), yaitu rekening yang digunakan oleh konsinyi untuk mencatat transaksi-transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik konsinyor yang dititipkan kepadanya.

### **b. Pengertian Sistem Titip-Jual (Konsinyasi)**

Konsinyasi merupakan strategi penjualan dimana pemilik barang (*konsinyor*), berdasarkan perjanjian menitipkan barangnya kepada pihak yang bertindak sebagai agen penjual (*konsinyi/factor/commission merchant*). Kepemilikan barang tetap berada pada pihak *konsinyor* sampai barang yang dititipkan terjual kepada pihak ke tiga, dan atas jasanya pihak *konsinyi* memperoleh komisi.

Konsinyasi merupakan strategi penjualan dimana pemilik barang (*konsinyor*), berdasarkan perjanjian menitipkan barangnya kepada pihak yang bertindak sebagai agen penjual (*konsinyi/factor/commission merchant*). Kepemilikan barang

tetap berada pada pihak konsinyor sampai barang yang dititipkan terjual kepada pihak ke tiga, dan atas jasanya pihak konsinyi memperoleh komisi.

Konsinyasi biasanya digunakan oleh perusahaan yang bergerak dibidang pakaian jadi/makanan yang dititipkan pada departemen store/supermarket atau dalam rangka memperkenalkan produk baru. Barang yang dititipkan disebut barang konsinyasi (*consignment out*) oleh konsinyor dan disebut barang komisi (*consignment-in*) oleh konsinyi.

Konsinyasi menurut Drebin Allan R (1991:158) yaitu penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada di tangan pemilik sampai barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual.<sup>9</sup>

Menurut Donald E.Kieso, dan kawan kawan yang diterjemahkan oleh Herman Wibowo dan Ancella A.Hermawan memberikan pengertian tentang konsinyasi yaitu perjanjian penyerahan barang dari pabrik (atau pedagang grosir) kepada dealer (atau pengecer) akan tetapi pabrikan masih memegang hak atas barang tersebut.<sup>10</sup>

Terdapat perbedaan prinsipal antara transaksi penjualan dengan transaksi konsinyasi. Dalam transaksi penjualan hak milik atas barang berpindah kepada pembeli pada saat penyerahan barang. Transaksi konsinyasi penyerahan barang dari konsinyor kepada konsinyi tidak diikuti adanya hak milik atas barang yang bersangkutan.

---

<sup>9</sup> Drebin, Allan R., 1991, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Jakarta: Erlangga. Hlm. 158

<sup>10</sup> Donald E.Kieso, dkk, 2002, *Accounting Principles*, New York: John Wiley & Sons, hlm. 40.

Ada banyak cara untuk meningkatkan volume penjualan dan pemasaran antara lain dengan penjualan cicilan, konsinyasi, agen maupun cabang. Konsinyasi biasanya digunakan oleh perusahaan yang bergerak dibidang pakaian jadi/makanan yang dititipkan pada department *store*/supermarket atau dalam rangka memperkenalkan produk baru. Barang yang dititipkan disebut barang konsinyasi (*consignment out*) oleh konsinyor dan disebut barang komisi (*consignment-in*) oleh konsinyi. Perjanjian Konsinyasi ini merupakan jenis kontrak *innominaat*, Hukum Kontrak *Innominat* adalah keseluruhan kaidah hukum yang mengkaji berbagai kontrak yang timbul, tumbuh, dan hidup dalam masyarakat dan kontrak ini belum dikenal pada saat KUHPerdara diundangkan. Konsinyasi sendiri mengandung pengertian suatu perjanjian dimana 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. Pihak yang menerima barang konsinyasi disebut konsinyi. Bagi konsinyor barang yang dititipkan kepada konsinyi untuk dijualkan disebut barang konsinyasi (konsinyasi keluar/*consignment out*).

Terdapat 4 hal yang merupakan karakteristik dari transaksi konsinyasi, yang sekaligus merupakan perbedaan perlakuan akuntansinya dengan transaksi penjualan, yaitu:

- a. Karena hak milik atas barang masih berada pada konsinyor, maka barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh konsinyor.
- b. Pengiriman barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan

- c. Pihak konsinyor sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi sejak saat pengiriman sampai saat konsinyi berhasil menjualnya pada pihak ketiga
- d. Konsinyi dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang komisi yang diterimanya itu.<sup>11</sup>

Walaupun di dalam perjanjian kontrak kerjasama konsinyasi tersebut tidak ditemukan hubungan hukum yang secara tertulis yang melibatkan kedua belah pihak, akan tetapi apabila kedua belah pihak telah sepakat untuk melakukan kontrak kerjasama konsinyasi maka telah dapat dinyatakan sah secara hukum, yang terpenting adalah kedua belah pihak tersebut telah cakap menurut hukum yang berlaku di Indonesia. Sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara disebutkan bahwa perjanjian terdapat beberapa syarat dalam melakukan suatu perjanjian. Sahnya perjanjian yang disebutkan dalam Pasal 1320 tersebut memiliki penjelasan di antaranya sebagai berikut:

- a. Sepakat mereka yang mengikat dirinya

Pertemuan antara kedua belah pihak atau lebih yang sama-sama memiliki kehendak untuk melakukan suatu perjanjian dan memiliki kesesuaian serta kecocokan dalam pemikiran.

- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Kecakapan dalam suatu perikatan atau perjanjian maksudnya adalah dimana kemampuan seseorang untuk melakukan perbuatan hukum. Para pihak yang akan

---

<sup>11</sup> Munir Fuady, 1999, *Hukum Kontrak dari Sudut Pandang Hukum Bisnis*, Bandung : PT. CitraAditya Bakti. Hlm. 42.

melakukan suatu perjanjian haruslah seseorang yang sudah cakap dan memiliki wewenang dalam melakukan perbuatan hukum.<sup>12</sup>

Sistem penjualan menggunakan sistem konsinyasi memang memiliki perbedaan dengan system penjualan pada umumnya. Bila kita amati beberapa department store yang ada di sekeliling kita, dimana mereka selalu menjual berbagai macam produk dengan varian yang beragam dan dalam jumlah yang besar, maka mereka pasti memiliki alasan khusus sehingga yakin bahwa system penjualan konsinyasi memiliki kelebihan dibandingkan dengan system penjualan pada umumnya dan memutuskan untuk menggunakan strategi bisnis ini.

Perjanjian pada dasarnya merupakan hubungan hukum antara para pihak yang bersifat timbal balik. Baik pihak yang berpiutang (kreditur) atau pihak yang berhutang (debitur), masing-masing memiliki hak dan kewajibannya masing-masing. Menurut Pasal 1267 KUHPerdara, apabila salah satu pihak merasa perjanjian tidak dipenuhi, maka pihak tersebut dapat memilih apakah ia, jika hal itu masih dapat dilakukan, akan memaksa pihak yang lain untuk memenuhi perjanjian, atautkah ia akan menuntut pembatalan perjanjian, disertai penggantian biaya, kerugian, dan bunga. Pasal 1267 KUHPerdara di atas, dapat kita tarik kesimpulan bahwa apabila salah satu pihak merasa dirugikan karena pihak lawannya wanprestasi, maka pihak yang merasa dirugikan tersebut dapat memilih sanksi yang akan dikenakan terhadap pihak lawannya yang wanprestasi tersebut, yaitu memaksa pihak yang wanprestasi tersebut untuk tetap memenuhi perjanjian dimaksud atau menuntut pembatalan perjanjian, dengan disertai penggantian biaya, kerugian, dan bunga.

---

<sup>12</sup> Mariam Darus Badruzaman, 2006, *KUHPerdara* Buku III, Bandung : Alumni, hlm, 98.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata membedakan antara perikatan yang lahir dari perjanjian dan perikatan yang lahir dari Undang-Undang serta akibat hukum dari perikatan tersebut. Akibat hukum suatu perikatan yang lahir dari perjanjian memang dikehendaki berdasarkan perjanjian yang telah disepakati para pihak sebelumnya sedangkan, akibat hukum dari suatu perjanjian yang lahir dari undang-undang merupakan hubungan hukum para pihak yang ditentukan oleh undang-undang, namun dalam pelaksanaannya sering terjadi pelanggaran atau lalai melaksanakan kewajibannya sebagaimana yang telah diperjanjikan. Apabila atas perjanjian yang disepakati terjadi pelanggaran, maka dapat diajukan gugatan wanprestasi, karena adanya hubungan kontraktual antara pihak yang menimbulkan kerugian dan pihak yang menderita kerugian. Apabila tidak ada hubungan antara pihak yang menimbulkan kerugian dan pihak yang menderita kerugian, maka dapat diajukan gugatan perbuatan melawan hukum.

Perjanjian adalah “pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya.” Kata “tidak tepat pada waktunya dan kata tidak layak“ apabila dengan dihubungkannya dengan kewajiban merupakan perbuatan melanggar hukum, pihak debitur sebagian atau secara keseluruhannya tidak menepati ataupun berbuat sesuatu yang tidak sesuai dengan isi perjanjian yang telah disepakati bersama.

Unsur-unsur dalam perjanjian konsinyasi adalah:

- a. adanya perjanjian
- b. adanya pemilik barang
- c. adanya pihak yang dititipi barang
- d. adanya barang yang dititipkan

- e. adanya ketentuan penjualan
- f. adanya ketentuan komisi

Terdapat 4 hal yang merupakan ciri dari transaksi konsinyasi yaitu :

- a. Barang konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh konsinyor, karena hak untuk barang masih berada pada Konsinyor.
- b. Pengiriman barang konsinyasi tidak menimbulkan pendapatan bagi konsinyor dan sebaliknya.
- c. Pihak konsinyor bertanggungjawab terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang konsinyasi kecuali ditentukan lain.

Alasan konsinyi menerima perjanjian konsinyasi, antara lain :

- 1) Konsinyi terhindar dari resiko kegagalan memasarkan barang tsb.
- 2) Konsinyi terhindar dari resiko rusaknya barang atau adanya fluktuasi harga.
- 3) Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi.

Alasan-alasan konsinyor untuk mengadakan perjanjian konsinyasi :

- 1) Konsinyasi merupakan cara untuk lebih memperluas pemasaran
- 2) Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan misalnya konsinyi bangkrut maka barang konsinyasi tidak ikut disita.
- 3) Harga eceran barang tersebut lebih dapat dikontrol.

Berdasarkan Pasal 1699 KUHPerdara, bahwa penitipan barang dengan sukarela terjadi karena sepakat bertimbal-balik antara pihak yang menitipkan barang dengan pihak yang menerima titipan, di samping pasal tersebut terdapat pula pasal berikutnya yang mendasari hukum penitipan barang. Menurut Pasal 1706 KUHPerdara, mewajibkan si penerima titipan, mengenai perawatan barang yang

di percayakan kepadanya, memeliharanya dengan minat yang sama seperti memelihara barang kepunyaan sendiri.

Apabila tidak adanya kontrak atau perjanjian kerjasama yang berbentuk tertulis dan pasti mengikat kedua belah pihak dalam kontrak kerjasama konsinyasi, maka apabila terjadi sengketa kedua belah pihak akan sulit untuk melakukan tindakan-tindakan hukum jika terjadi sengketa, dikarenakan tidak adanya hubungan hukum kontrak atau perjanjian kerjasama yang pasti dan berbentuk tertulis, walaupun telah ada unsur kesepakatan bertimbal balik dalam kesepakatan kedua belah pihak tersebut.

### **c. Kontrak Perjanjian Konsinyasi**

Pada umumnya, sebelum barang-barang diserahkan dengan konsinyasi suatu perjanjian tertulis yang lengkap dan jelas antara pihak konsinyor dengan pihak konsinyi dibuat untuk menghindari persengketaan dikemudian hari.

kontrak perjanjian konsinyasi antara lain berisi mengenai:<sup>13</sup>

- (1) Jumlah dan macam barang yang sudah dibayar oleh pihak konsinyi dan akan diganti oleh konsinyor.
- (2) Bagaimana komisi untuk konsinyi harus dihitung.
- (3) Kapan komisi harus dibayarkan.
- (4) Tanggung jawab atas penagihan piutang dan kerugian piutang.
- (5) Syarat-syarat penjualan kepada langganan.
- (6) Frekuensi laporan dan pembayaran konsinyi kepada konsinyor.
- (7) Dsb.

---

<sup>13</sup> Dewi Ratnaingsing, Op.Cit., hlm. 163.

Penjelasan mengenai kontrak perjanjian konsinyasi adalah sebagai berikut:

(1) Jumlah dan macam barang yang sudah dibayar oleh pihak konsinyi dan akan diganti oleh konsinyor

Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh konsinyi dalam proses penjualan barang konsinyasi akan diganti oleh konsinyor.

(2) Bagaimana komisi untuk konsinyi harus dihitung

Dalam hal ini besar komisi yang akan diperoleh oleh konsinyi akan diperhitungkan oleh konsinyor.

(3) Kapan komisi harus dibayar

Pihak konsinyor dan konsinyi akan menentukan tanggal pembayaran komisi atas hasil penjualan barang konsinyasi yang akan diberikan kepada pihak konsinyi.

(4) Tanggung jawab atas penagihan piutang dan kerugian piutang

Pihak konsinyor dan konsinyi akan menentukan tanggung jawab penagihan piutang yang biasanya akan diberikan kepada konsinyi. Selain itu, kerugian atas piutang yang terjadi akan ditanggung oleh pihak konsinyi. Dan sanksi atas kerugian piutang ini biasanya berupa pemblokiran barang-barang konsinyasi yang akan dikirim kepada konsinyi. Pemblokiran akan dilakukan selama piutang belum dibayar oleh konsinyi.

(5) Syarat-syarat penjualan kepada langganan

Dalam hal ini ditentukan persyaratan yang diberikan oleh konsinyor atas penjualan barang yang akan dilakukan oleh konsinyi. Apakah penjualan barang konsinyasi akan dilakukan secara tunai atau kredit.

(6) Frekuensi laporan dan pembayaran konsinyi kepada konsinyor

Konsinyor dan konsinyi menentukan jangka waktu penyerahan laporan penjualan konsinyasi. Selain itu tanggal pembayaran yang akan dilakukan oleh konsinyi atas barang-barang konsinyasi milik konsinyor.

Ada dua metode penentuan laba rugi barang konsinyasi, yaitu :

(1) Laba Ditentukan Tersendiri

Di sini pencatatan konsinyasi dilakukan dengan buku-buku tersendiri, terpisah dari pencatatan pembelian dan penjualan lainnya. Konsinyi mengakui laba penjualan konsinyasi sebelum menyusun laporan keuangan pada akhir periode dengan mendebet konsinyasi-masuk dan mengkredit pendapatan komisi atau laba penjualan konsinyasi. Tagihan dan kewajiban kepada konsinyor dicatat dengan menggunakan akun 'konsinyi-masuk'. Konsinyor harus menerima akun penjualan pada akhir tahun buku untuk mencatat laba atau rugi penjualan barang konsinyasi. Tagihan dan kewajiban kepada konsinyi dicatat dengan menggunakan akun 'konsinyi-keluar'.

(2) Laba Tidak Ditentukan Tersendiri

Di sini pencatatan konsinyasi tidak dipisahkan dari pembelian dan penjualan lainnya, jika jurnal pada saat barang konsinyasi dijual mengakui pembelian atau harga pokok barang yang dijual dan kewajiban kepada konsinyor, konsinyi tidak perlu menjurnal diakhir periode. Konsinyor mencatat potongan hasil penjualan oleh konsinyi ke akun beban yang bersangkutan, jika barang konsinyi tidak semua terjual sampai akhir periode maka beban juga ditangguhkan pada barang konsinyasi yang belum terjual. Kas di debet atas kiriman uang dari konsinyi atau piutang di debet untuk jumlah yang tunai dari konsinyi, akun beban di debet untuk pembebanan oleh konsinyi atas barang yang telah terjual, barang dalam

konsinyasi di debet untuk pembebanan konsinyi atas barang yang belum terjual, dan penjualan di kredit untuk total penjualan konsinyasi.

## **B. Pelaku Usaha**

### **1. Pengertian Pelaku Usaha**

Pasal 1 angka 3 UU No. 8 Tahun 1999 pengertian pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbadan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi. Undang-Undang tersebut dijelaskan yang termasuk dalam pelaku usaha adalah perusahaan, korporasi, BUMN, koperasi, importir, pedagang, distributor dan lain-lain.<sup>14</sup>

### **2. Hak dan Kewajiban Pelaku Usaha**

Untuk mendapatkan kenyamanan berusaha bagi pelaku usaha dan untuk keseimbangan atas hak-hak dan kewajiban yang diberikan kepada konsumen.<sup>15</sup>

#### **a. Hak-Hak Pelaku Usaha**

Pasal 6 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen hak pelaku usaha antara lain:

- (1) Hak untuk menerima pembayaran sesuai dengan kesepakatan.
- (2) Hak untuk mendapatkan perlindungan hukum atas tindakan konsumen yang tidak beritika baik.

---

<sup>14</sup> Celina Tri Siwi Kristiyanti.2008.*Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Sinar Grafika.hlm 41

<sup>15</sup> Happy Susanto. 2008. Hak-Hak Konsumen Jika Dirugikan. Jakarta: Visimedia hlm 34

- (3) Hak untuk pemulihan nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- (4) Hak untuk melakukan pembelaan diri dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen.
- (5) Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundangan lainnya.

b. Kewajiban Pelaku Usaha

Pasal 6 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

Kewajiban pelaku usaha antara lain:

- (1) Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya
- (2) Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang atau jasa
- (3) Melayani konsumen secara tidak diskriminasi
- (4) Menjamin mutu barang atau jasa yang diperdagangkan sesuai dengan standar mutu barang yang berlaku
- (5) Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji atau mencoba barang tertentu serta memberikan jaminan atau garansi barang yang diperdagangkan
- (6) Memberi kompensasi ganti rugi apabila barang dan jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian.

### C. Pengertian Pelaku Usaha Retail

Setiap organisasi yang melakukan berbagai cara penjualan baik itu produsen, pedagang besar atau pengecer disebut melakukan usaha ecer. Beberapa tokoh yang memiliki pendapat yang berbeda-beda tentang pelaku usaha retail, antara lain:

1. Kotler berpendapat pelaku usaha retail meliputi semua kegiatan yang tercakup dalam penjualan barang atau jasa langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan non bisnis.<sup>16</sup> Usaha eceran (*retailing*) adalah semua kegiatan yang melibatkan penjualan barang dan jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi bukan untuk bisnis. *Ritel* merupakan mata rantai yang penting dari saluran distribusi yang menghubungkan keseluruhan dari bisnis dan orang-orang yang mencakup perpindahan secara fisik dan transpersi kepemilikan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen.<sup>17</sup>
2. Berman mengemukakan bahwa pelaku usaha retail atau eceran adalah tingkat terakhir dari proses distribusi yang didalamnya terdapat aktivitas bisnis dalam penjualan barang atau jasa kepada konsumen.<sup>18</sup>
3. Djasmin Saladin mengatakan bahwa penjualan eceran meliputi semua aktifitas yang melibatkan penjualan barang dan jasa pada konsumen akhir untuk dipergunakan yang sifatnya pribadi, dan bukan bisnis.<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Philip kotler dan armstrong gary. Principles of marketing. Edi ke 10. (new jersey: prentice Hall, Pearson education, inc, 2006). Hlm. 164

<sup>17</sup> Philip kotler., *Op. Cit.*, Hlm. 173

<sup>18</sup> Berman B dan Evans. Retail Marketing. Edi ke 10 (prentice hall).Hlm. 3

<sup>19</sup> Djaslim saladin. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. (bandung: Linda Karya, 2002). Hlm. 163

4. Hendri Ma'ruf mengatakan bahwa usaha retail adalah kombinasi dari faktor-faktor eceran yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan pelanggan dan mempengaruhi keputusan mereka untuk membeli. Faktor-faktor tersebut adalah loka (*location*), barang dagangan (*merchandise*), harga (*price*), promo (*promotion*), pelayanan (*service*), suasana toko (*atmosper*).<sup>20</sup>

Dari pendapat di atas penulis sependapat dengan pendapat Berman karena menjelaskan suatu esensi yang sama, bahwa yang dikategorikan pedagang eceran adalah suatu mekanisme penjualan produk ataupun jasa kekonsumen akhir. Manfaat pelaku usaha retail atau pengecer meliputi semua kegiatan yang berhubungan langsung dengan penjualan produk atau jasa kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi. Pelaku usaha retail dapat lebih maju dalam usahanya apabila mau bekerja lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya dalam melayani konsumen.

Jenis-jenis pelaku usaha retail adalah organisasi-organisasi pengecer memiliki berbagai macam bentuk, mulai dari yang paling tradisional sampai kepada pengecer besar dan modern yang memanfaatkan kemajuan teknologi informasi. bentuk pengecer berdasarkan line priodiknya adalah sebagai berikut.<sup>21</sup>

1. Toko Khusus (*Specky Store*) suatu toko yang khusus menjual line produk terbatas dengan macam barang yang cukup banyak dalam line tersebut.
2. Toko Serba Ada (*Departement Store*), yaitu toko yang menjual beberapa line produk

---

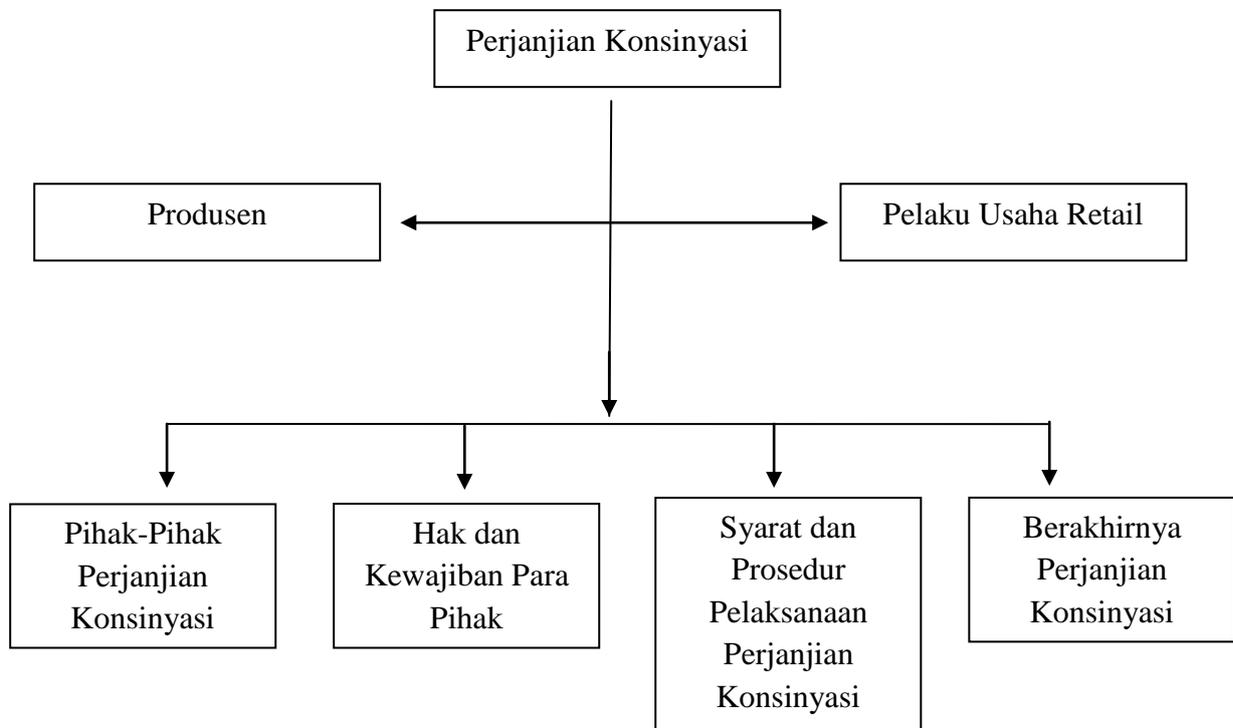
<sup>20</sup> Hendri ma'ruf. *Pemasaran Ritail*. (Jakarta: PT. Gramed Pustaka Utama, 2006). Hlm. 113

<sup>21</sup> *Ibid.*, Hlm. 164

3. Toko Swalayan, yaitu toko yang cukup besar dan menyediakan seluruh kebutuhan rumah tangga, barang-barang kosmetik bahkan obat-obatan.
4. Toko kebutuhan sehari-hari (*Convenience Store*), yaitu toko yang relatif kecil yang terletak didaerah pemukiman, yang menyediakan barang-barang kebutuhan sehari-hari.
5. Toko Super (*Super Store*), yaitu toko yang rata-rata memiliki ruang jual yang sangat luas dan bertujuan untuk memenuhi semua kebutuhan konsumen akan produk pangan dan bukan produk pangan yang dibeli secara rutin.
6. Toko pemberi potongan harga (*Discount Store*), yaitu toko yang memberikan potongan harga dalam menjual barang-barang produk standar dengan harga lebih murah dari pada pedagang biasa, dengan cara memperoleh margin laba sedikit, tetapi volume penjualan besar.
7. Toko gudang, yaitu suatu opera penjualan yang penjualannya dikurangi, diberi potongan harga.

Chandra Departemen Store masuk kedalam golongan toko super karena dilihat dari yang diperjualbelikan di dalamnya rata-rata memiliki ruang jual yang sangat luas khusus untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari baik dari kebutuhan primer sekunder dan tersier.

#### D. Kerangka Pikir



Keterangan:

Secara historis, perjanjian konsinyasi merupakan strategi penjualan dimana pemilik barang (*konsinyor*), berdasarkan perjanjian menitipkan barangnya kepada pihak yang bertindak sebagai agen penjual (*konsinyi/factor/commission merchant*). Kepemilikan barang tetap berada pada pihak *konsinyor* sampai barang yang dititipkan terjual kepada pihak ke tiga, dan atas jasanya pihak *konsinyi* memperoleh komisi.

Pihak dalam perjanjian konsinyasi ini adalah produsen yang menitipkan barangnya kepada pelaku usaha retail, dalam prosesnya perjanjian konsinyasi ini dilakukan oleh Chandra Departemen Store yang melakukan lebih dari satu perjanjian konsinyasi kepada produsen.

Adanya Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) maka penulis ingin melihat dan menganalisis tentang para pihak, hak dan kewajiban, syarat dan prosedur pelaksanaan perjanjian konsinyasi ini. Untuk itu, penelitian ini akan mendeskripsikan tentang analisa pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara produsen dan pelaku usaha retail (Studi Chandra Departemen Store).