

BAB III

HASIL- HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis.

Kabupaten Daerah Tingkat II Banyuwangi terletak di ujung paling timur pulau Jawa, yang juga merupakan bagian paling timur daerah tingkat I Jawa Timur. Tepatnya terletak pada koordinat $7^{\circ}.31'$ - $8^{\circ}.46'$ lintang selatan, dan $113^{\circ}.53'$ - $114^{\circ}.38'$ bujur timur, dengan jarak 302 km arah ke timur dari kota Surabaya. Batas wilayahnya adalah :

- Disebelah Barat : Berbatasan dengan Kabupaten Jember dan Bondowoso.
Disebelah Utara : Berbatasan dengan Kabupaten Bondowoso dan Situbondo.
Disebelah timur : Berbatasan dengan selat Bali
Disebelah Selatan : Berbatasan dengan samudera - Indonesia.

2. Luas Wilayah.

Daerah tingkat II Banyuwangi terbagi menjadi 5 (lima) daerah pembantu Bupati, sembilan belas

(19) Kecamatan, 8 (delapan) sub wilayah pembangunan, dan 175 (seratus tujuh puluh lima) desa dan kelurahan. Masing-masing 159 (seratus lima puluh sembilan) desa dan 16 (enam belas) Kelurahan, dengan luas wilayah secara keseluruhan lebih kurang 521.573 km². (Sumber data BAPPEDA Banyuwangi).

3. Keadaan tanah dan iklim.

Tanah daerah tingkat II Banyuwangi merupakan dataran rendah, ngurai, sedikit miring dan arah barat laut ke tenggara. Gunung-gunungnya terdapat didaerah perbatasan dengan kabupaten Jember Bondowoso dan Situbondo. Tinggi tanah antara 5 - 500 meter diatas permukaan air laut. Dataran tinggi terletak dibagian utara dan barat, sedangkan bagian selatan dan timur 75 % nya merupakan dataran rendah persawahan.

Kabupaten Banyuwangi, memiliki iklim tropis dengan suhu rata-rata 24°C sampai dengan 30°C. Curah hujan turun antara bulan Oktober sampai dengan April, sedangkan musim kemarau jatuh pada antara bulan April sampai dengan Oktober. Arah angin lokal bulan Oktober sampai dengan April dari arah selatan timur laut dengan membawa uap air laut sehingga terjadilah musim hujan. Sedangkan bila arah angin lokal antara bulan April sampai de-

4. Keadaan Penduduk dan Sosial-ekonomi.

Jumlah penduduk daerah tingkat II Banyuwangi secara keseluruhan 1.370.106 jiwa, dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 1

Jumlah penduduk dari jenis kelamin

No.	Jenis kelamin	P	%
1.	Laki-laki	667.810	48,7
2.	Perempuan	702.296	51,3
Jumlah		1.370.106	100 %

Sumber data : Kantor Statistik Kabupaten Banyuwangi.

Tabel 2

Jumlah Penduduk dan status kewarganegaraan

No.	Jenis kewarganegaraan	P	%
1.	WNI	1.367.781	99,75
2.	WNA	2.325	0,25

Sumber Data : Kantor Statistik Kab. Banyuwangi.

Dalam memenuhi kebutuhan kehidupan sehari-hari, masyarakat bekerja sesuai dengan keahlian

66

dan kemampuan bidangnya masing-masing. Karena sebagian terbesar tanah di Kabupaten Banyuwangi merupakan tanah pertanian, maka sebagian besar penduduknya adalah bekerja sebagai petani (hampir 75 % penduduknya hidup sebagai petani). Pertanian merupakan pekerjaan utama bagi masyarakat, disamping ada jenis pekerjaan lain, misalnya buruh, pedagang, ada pengrajin, nelayan, pegawai negeri, dan wiraswasta lainnya.

5. Keadaan Kehidupan Keagamaan.

Keadaan kehidupan keagamaan di daerah tingkat II Banyuwangi ada lima macam agama yang hidup dan berkembang, diantaranya ialah Islam, Kristen, Protestan dan Kristen Katholik, Hindu dan Budha. Untuk mengetahui berapa jumlah pemeluk masing-masing agama, adalah sebagai berikut :

Tabel 3
Jumlah pemeluk agama

No.	Macam agama	P	%
1.	Islam	1.295.693	94,42
2.	Protestan	21.932	1,51
3.	Katolik	6.548	0,44
4.	Hindu	36.064	3.06
5.	Budha	9.869	0,57

Sumber data : Kandepag Kabupaten Banyuwangi.

Berdasarkan tabel diatas, maka dapatlah diketahui bahwa diantara agama yang tumbuh dan berkembang, masing-masing yang terbesar adalah berurutan sebagai berikut : Islam, Hindu, Protestan, Budha dan Katholik. Adapun sarana peribadatan yang ada di Kabupaten Banyuwangi adalah sebagaimana terlibat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4
Jumlah tempat peribadatan

No.	Sarana Peribadatan	P
1.	Masjid	1.150
2.	Lenggar	5.126
3.	Musholla	120
4.	Gereja Protestan	110
5.	Gereja Katolik	32
6.	Vihara	7
7.	Pura	80

Sumber data : Kandepag Kabupaten Banyuwangi.

B. Pengertian dan Praktek Konsignasi

1. Pengertian Konsignasi.

Dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, pengertian konsignasi yaitu :

a. Pengiriman barang-barang untuk disuruh jualkan oleh penerima barang-barang itu.

b. Peritipan uang. (WJS. Poerwadarminta, : 2)

ad. a. Pada pengertian konsignasi sebagai pengirim an barang-barang untuk disuruh jualkan itu, pengiriman tersebut bertujuan untuk menitip kan barang-barang kepada toko-toko untuk menjualkan barang-barangnya. Penitipan di- lakukan dalam jangka waktu tertentu dengan mana pihak toko (penerima titipan) menerima suatu imbalan yang tertentu pula.

Konsignasi dalam arti penitipan barang ini merupakan perjanjian yang belum jelas atau pasti terjadinya, karena tujuan perjanjian itu baru terlaksana jika suatu peristiwa - terjadi dimasa yang akan datang. Hal ini timbul karena perkembangan dan kebiasaanda- lam dunia usaha dewasa ini.

ad. b. Konsignasi dalam arti penitipan uang adalah merupakan tata cara pembayaran hutang de- ngan melalui penitipan di Pengadilan. (Pasal 1404 KUHPerdara). Dengan penolakan oleh pihak kreditur, pembayaran hutang belumlah dapat dikatakan lunas atau berakhir, dan khusus bunga tetap berjalan, maka pihak de-

bitur dengan sendirinya merasa keberatan.

Oleh karena itu pihak debitur mengambil langkah selanjutnya, yaitu dengan pembayaran yang diikuti penitipan di Pengadilan.

Konsignasi dengan pengertian ini merupakan - tata cara pembayaran hutang atas dasar perjanjian hutang-piutang, dalam mana pihak kreditur menolak pembayaran dari debitur.

Dari uraian diatas antara kedua bentuk konsignasi tersebut masing-masing berdiri sendiri, dimana pada konsignasi dalam arti pengiriman barang untuk disuruh jualkan oleh penerima barang-barang - itu (yang mana masalah ini merupakan pokok bahasan penulis dalam penulisan skripsi ini) adalah merupakan salah satu cara untuk memasarkan barang-barang dengan cara menitipkan pada orang lain dengan memberikan suatu imbalan tertentu, penentuan jangka waktu yang ditentukan pula, dan cara ini banyak diterapkan guna meningkatkan pemasaran.

Sedangkan konsignasi dengan pengertian sebagai penitipan uang merupakan perjanjian hutang-piutang, dalam mana pihak kreditur menolak pembayaran, sehingga debitur mengambil jalan/langkah lain yaitu dengan melakukan pembayaran yang diikuti penitipan di Pengadilan.

Jadi meskipun kedua bentuk aktifitas tersebut menggunakan istilah yang sama, akan tetapi apabila dilihat dari fungsinya adalah berbeda dan berdiri sendiri. Para sarjana hukum memberikan pengertian konsignasi sebagai berikut :

Prof. R. Subekti, SH dan Tjitrosuditio memberikan - Pengertian konsignasi yaitu "penitipan" penyimpanan dan dalam Kitab Undang Undang Hukum Perdata mereka memberikan pengertian yaitu "penawaran pembayaran tunai, diikuti oleh penyimpanan atau penitipan".

Ny. Sri Soedewi Masjchoen Sofwan, SH, menyebutkan : konsignasi identik dengan penitipan; tetapi konsignasi adalah perkataan yang paling lazim.

Subekti memberikan arti konsignasi adalah penawaran pembayaran tunai diikuti oleh penyimpanan. (Prof Subekti, SH, 1985: 156).

Sedang R. Setiawan mengidentikon konsignasi dengan penawaran pembayaran yang diikuti dengan penitipan.

(R. Setiawan, SH, : 113).

Adapun JCT. Simorangkir, SH, Drs, T. Erwin, SH, dan JT, Prasetyo, SH, mendefinisikan konsignasi adalah penitipan yang dilakukan dikantor panitera Pengadilan Negeri karena kreditur tidak mau menerima pembayaran debitur.

Dari beberapa pendapat para sarjana hukum

tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa konsignasi adalah perbuatan hukum, sehingga menimbulkan hak dan kewajiban masing-masing orang atau pihak-pihak yang bersangkutan dapat menuntut prestasi.

Dalam pemenuhan prestasi pada perjanjian umumnya selalu bertarengan (bertimbal-balik) yaitu antara lain para pihak bersepakat, maka dilakukakan prestasi masing-masing. Perjanjian konsignasi pun merupakan perjanjian yang tertimbal-balik, yaitu dengan adanya kata sepakat pihak yang menitipkan barang menyerahkan barang titipan, tetapi prestasi pihak yang menerima titipan ditengguhkan sampai suatu syarat yang mengharuskan prestasi tersebut dipenuhi terjadi.

Pada prinsipnya konsignasi adalah perbuatan peritipan barang, namun konsignasi bukanlah suatu perjanjian yang dimaksudkan dalam ketentuan-ketentuan penitipan dan tidak sepenuhnya mirip dengan ketentuan-ketentuan barang tersebut. Konsignasi adalah suatu produk perjanjian yang lahir dari perkembangan dan kebiasaan dalam dunia usaha, sehingga mempunyai bentuk yang lebih khusus dan agak berbeda dari beberapa ketentuan penitipan barang dimaksud.

Adapun perbedaan itu terdapat pada unsur :

- a. Perjanjian penitipan barang merupakan perjanjian riil, yaitu penitipan barang baru terlaksana setelah barang titipan diserahkan kepada si penerima

ma titipan.

- b. Adanya pemberian kuasa yaitu dalam hal kuasa untuk memelihara dan menyimpan barang titipan.
- c. Tujuannya untuk menyimpan dan memelihara barang titipan.
- d. Barang titipan harus kembali dalam wujud asal.
- e. Tidak ada suatu imbalan tertentu, kecuali diperjanjikan secukupnya.

Sedang unsur yang terdapat dalam konsignasi yaitu :

- a. Merupakan perjanjian masyarakat, yaitu pemenuhan prestasi oleh pihak penerima titipan yang ditanggungkan sampai suatu peristiwa yang dimaksud untuk pemenuhan peristiwa itu terjadi.
- b. Adanya pemberian kuasa yakni adanya suatu persetujuan dengan mana seseorang memberikan kekuasaan kepada orang lain yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan. Pihak yang menitipkan barang memberi kuasa kepada pihak yang menerima titipan untuk menjualkan barang-barangnya dalam jangka waktu tertentu.
- c. Tujuan konsignasi adalah untuk menjualkan barang titipan dengan memperoleh suatu imbalan tertentu.
- d. Pada umumnya barang titipan tidak kembali dalam wujud asal, karena barang terjual sebagian atau habis terjual sama sekali.

Dengan demikian, maka jelaslah bahwa walaupun perjanjian konsignasi itu berbeda dengan perjanjian penitipan maksud, namun pada pelaksanaannya perjanjian penitipan barang dapatlah diterapkan untuk penyelesaian masalah konsignasi. Bilamana perjanjian yang dibuat para pihak ada hal-hal yang teratur, maka barulah ketentuan penitipan barang tersebut, tetapi jika telah ditentukan lain maka aturan-aturan khusus yang ditetapkan para pihak itulah yang berlaku.

2. Gambaran Tentang Praktek Kogsinasi.

Pada pokok bahasan terdahulu telah dijelaskan bahwa konsignasi sebagai suatu sarana dalam pemasaran barang dengan cara menitipkan pada orang lain dengan memberikan suatu imbalan tertentu, penentuan jangka waktu yang tertentu pula, dan cara ini banyak diterapkan guna meningkatkan pemasaran. Juga dapat dikatakan bahwa konsignasi sebagai alat promosi bagi suatu produk baru sehingga dapat memperkecil biaya promosi. Dengan demikian konsignasi terbukti keefektifannya, menguntungkan kedua belah pihak, dalam mana pihak yang menerima titipan tidak menanggung resiko atas kerugian jika barang titipan tidak laku terjual, yaitu seperti apa yang telah dijelaskan bahwa pihak toko (yang menerima titipan) tidak membeli barang titipan tetapi hanya berkewajiban menjualkan

atau menawarkan barang titipan tersebut dan bila laku terjual barulah pihak toko membayar harga barang titipan. Tetapi apabila barang tidak laku terjual pun pihak yang menitipkan barang tidak rugi; karena setidaknya barang yang dititipkan itu dapat dikenal masyarakat. Karena konsignasi itu merupakan sarana pemasaran atau sebagai alat promosi, maka tidak terlepas dari kegiatan pemasaran barang. Kegiatan-kegiatan tersebut meliputi :

a. Kegiatan memperlihatkan barang.

Pemilik barang/penyalur, dalam memperlihatkan barang-barangnya yang dikonsignasikan kepada pengecer seluruhnya menggunakan dua macam cara, yaitu

1. Menentukan contoh barang.

Yaitu pemilik barang/penyalur membawa dan menunjukkan barang yang khusus dibuat untuk percontohan, selanjutnya ditunjukkan kepada penjual/pengecer. Bentuk dan jenis barang tersebut dirancang sebagaimana wujud barang yang akan dikonsignasikan, sehingga dengan contoh barang tersebut pengecer tidak usah melihat wujud barang dan penyalur tidak harus berat-berat membawa barang-barangnya. Apabila kesepakatan telah terjadi, maka kegiatan selanjutnya adalah pihak pemilik barang mengirim barang-barangnya kepada pengecer. Selain itu cara yang dipakai adalah mem-

perlihatkan gambar barang.

Cara ini ternyata lebih ringan dibanding cara tersebut diatas, dengan mana penyalur hanya membawa dan menunjukkan wujud gambar yang akan dikonsignasikan kepada pihak yang akan menerima titipan. Akan tetapi, cara ini kurang disukai oleh kedua belah pihak karena hanya dengan melihat gambar pengecer kurang lulus melihat dan memeriksa barang dan tidak mengetahui sampai sejauhmana kualitas dan kekuatan barang.

2. Menunjukkan barang yang dikonsignasikan.

Pemilik barang/penyalur dalam memperlihatkan barang konsignasi juga menggunakan cara langsung menunjukkan barang yang akan dikonsignasikan, tanpa memperlihatkan contoh dalam wujud barang ataupun contoh dalam wujud gambar. Ternyata cara ini lebih disukai oleh kedua belah pihak dari pada cara yang tersebut diatas. Dengan memperlihatkan secara langsung baik penyalur maupun pengecer bisa mengetahui jenis dan kualitas barang sehingga diharapkan barang konsignasi akan disukai serta dikenal oleh masyarakat/konsumen akhir.

b. Kegiatan mempengaruhi pengecer.

Untuk memperoleh simpati dan kepercayaan dari

pengecer, cara yang dipakai pemilik barang/penyalur dalam rangka mempengaruhi tidak terlepas dari sikap dan bahasa yang diucapkan?/dipergunakan. Kesimpulan yang penulis peroleh dari wawancara, sikap yang digunakan oleh penyalur atau pemilik barang adalah sikap lemah lembut. Artinya sikap merayu dan memperhalakan kepada pengecer (pihak yang diajak berkonsignasi) memeriksa dan melihat barang-barang yang dipasarkannya, agar melihat dengan jelas dan kemudian merasa tertarik untuk menjualkan dengan cara yang baik, dan suatu ketika menggunakan cara kasar, yaitu sikap merayu dan memperhalakan kepada pengecer memeriksa dan melihat barang yang dipasarkan dengan cara yang kasar. Yang dimaksud dengan cara kasar disini, adalah sikap memeriksa, melihat dan menunjukkan barang dengan memukul/membanting guna untuk mengetahui sampai sejauhmana kekuatan bahan barang dan kualitas barang. Sedangkan bahasa yang dipakai adalah bahasa Indonesia, sebab bahasa Indonesia memiliki kedudukan sebagai bahasa nasional dan sebagai bahasa negara.

Adapun cara membahasakan sepanjang penulis ketahui tatkala wawancara adalah sedang-sedang saja.

c. Kegiatan pesan dan kirim barang.

Dalam pengadaan barang untuk diperdagangkan pe-

ngecer menggunakan tiga bentuk yakni dengan pembelian tunai, pembelian kredit, dan disisi lain ada cara yang lebih efektif yang dewasa ini banyak diterapkan dalam dunia perdagangan yaitu pengadaan barang secara konsignasi (menerima titipan).

Begitu pula pemilik barang/penyalur dalam memasarkan barang-barangnya juga menggunakan tiga bentuk seperti tersebut diatas. Akan tetapi dari tiga bentuk pengadaan dan pemasaran barang tersebut mereka lebih menyukai dengan cara konsignasi.

Pada prinsipnya pemasaran barang secara konsignasi adalah penitipan yang pada akhirnya bilamana telah tercapainya apa yang telah diperjanjikan, yaitu terjualnya barang titipan dapat dianggap membeli barang-barang tersebut. Dalam pemasaran barang secara konsignasi ini inisiatif datang dari penyalur atau pihak yang memberi titipan dalam hal dilakukan secara langsung atau tidak langsung. Kalau secara langsung, para pihak biasanya sudah saling mengenal atau setidaknya sudah pernah terjadi penitipan sebelumnya. Apabila di pasar barang sudah habis biasanya pihak yang menerima titipan memesan kepada pihak yang memberi titipan agar dikirim barang.

Pemesanan dapat dilakukan melalui surat/tulisan dan dapat pula dilakukan melalui lisan. Sedang pemasaran barang secara konsignasi jika dilakukan secara

tidak langsung, yaitu melalui salesmannya/penyalur, dengan menawarkan barang-barang tersebut kepada pihak toko yang menghubunginya atau didatanginya, bila mana terjadi kesepakatan maka apabila penyalur hanya memesan/membawa contoh barang, pengiriman barang dilakukan kemudian. Pengiriman dilakukan dengan menggunakan kendaraan roda empat atau mobil. Namun, apabila penyalur/salesmannya langsung menunjukkan barang yang akan dikonsignasikan, setelah adanya kesepakatan maka barang langsung di serahkan pada penerima titipan.

Mengenai jumlah barang yang harus dikirimkan melihat pada keberadaan dipasar (toko yang memesannya). Kalau pun ternyata barang dipasar tidak ada sama sekali, maka pengiriman barang disesuaikan dengan perjanjian yang telah disepakati. Dan bila mana terdapat sisa barang, maka pemilik barang/penyalur tinggal menambah jumlah barang yang masih belum terjual. Mengenai biaya pengiriman ditanggung oleh pemilik barang.

d. Kegiatan menawarkan dan menetapkan harga.

Dalam proses konsignasi di daerah tingkat II Banyuwangi penawaran harga tidak dibatasi oleh pemilik barang. Penyalur atas nama pemilik barang hanya memberikan harga dasar.

Motivasi penawaran seperti ini didasarkan pada hal-hal sebagai berikut :

1. Dari pihak pemilik barang/penyalur.

- a) Penyalur tidak hanya banyak terlibat langsung dengan penjualan sampai konsumen akhir, melainkan hanya mengurakan jasa toko-toko.
- b) Penghematan biaya promosi.
- c) Jika barang yang dititipkan tersebut mendapat permintaan dipasaran, maka harga barang dengan sendirinya naik..
- d) Biasanya pemilik toko suka pada sistem seperti ini disamping dapat menguntungkan dan bukannya hal yang sulit bagi penyalur untuk melakukannya.

2. Dari pihak pemilik toko/pengacur.

- a) Barang yang diperdagangkan tersebut belum banyak dikenal masyarakat sehingga apabila ada penawaran, pihak toko akan ragu-ragu karena tidak mau menanggung resiko kerugian apabila barang tidak laku terjual atau mungkin memerlukan waktu yang lama untuk dapat terjual.
- b) Secara tidak langsung pemilik toko merasa bahwa barang baru itu membongceng popularitas tokonya, bahkan dalam penjualannya pemilik toko harus berperan aktif dalam menawarkan atau

mempromosikan barangtitipan , sehingga pemilik toko menginginkan imbalan yang wajar berupa keuntungan atas jasa tidak langsung itu.

c) Dengan sistem penawaran konsignasi tersebut di atas, pemilik toko memperoleh kemudahan-kemudahan :

- 1) Perolehan barang tanpa harus memberi secara tunai atau hutang.
- 2) Pemilik toko dapat menentukan suatu kebijakan dalam menetapkan harga jual, sehingga dapat terjangkau oleh konsumen akhir/pembeli.
- 3) Tanpa mengeluarkan biaya pengiriman barang karena barang titipan diantar langsung oleh pemilik barang/penyalur.

Sedang proses tawar-menawar dalam praktek di-tiadakan, sebab pemilik barang hanya memberikan harga dasar.

d) Kegiatan melakukan akad.

Pelaksanaan akad dilakukan setelah terjadi kesenakatan, yang dilakukan ditempat pengecer atau pihak yang menerima titipan. Sedang bentuk akad yang dipergunakan adalah akad titipan/penitipan barang.

e) Kegiatan melakukan ijab.

Ijab-qabul dilakukan setelah terjadi kesepakatan harga akhir. Mengingat dalam praktek konsignasi - ini tidak terjadi tawar-menawar, sehingga tidak diperoleh kesepakatan akhir, maka ijab qabul dilaksanakan bilamana pihak yang menerima titipan bersedia menerima barang konsignasi. Adapun ijab yang di gunakan oleh penyalur cukup dengan menggunakan syarat, demikian juga qabul yang dipergunakan oleh pengecer.

f) Kegiatan penyelesaian barang yang tidak laku terjual.

Untuk tenggang waktu yang telah ditentukan, apabila barang tidak laku terjual sama sekali maka dapat dikembalikan tanpa berakibat apapun bagi para pihak. Dari hasil wawancara penulis, ternyata untuk tidak laku sama sekali hampir tidak pernah terjadi. Walaupun disebutkan tidak cepat laku bukan berarti tidak laku sama sekali, melainkan hanya laku sebagian kecil saja. Dengan demikian tergantung kesepakatan para pihak yaitu dengan terjualnya barang titipan yang sebagian itu berarti terdapat sisa barang yang belum terjual. Untuk itu dapat dikembalikan kepada pemilik barang dengan diperhitungkan barang yang telah laku atau dapat juga dilanjutkan dengan penitipan berikutnya.

g) Kegiatan penyelesaian barang yang rusak.

Karena lokasi pemilik barang dengan pengecer terhitung jarak yang tidak dekat, maka dalam proses pengiriman/pengangkutan tidak menutup kemungkinan - mengakibatkan kerusakan barang, baik kerusakan itu karena sifat barang itu sendiri maupun disebabkan - karena faktor lain seperti pengangkutan atau hal-hal lain yang bisa menimbulkan kerusakan barang tersebut adalah barang pesanan, maka penyelesaiannya adalah kembali kepada pemilik barang.

h) Kegiatan penyelesaian barang yang kadaluwarsa.

Cara yang dipergunakan oleh pemilik barang maupun pengecer dalam hal terdapat barang yang kadaluwarsa baik karena bahan barang atau karena mode, dalam tenggang waktu yang telah ditentukan terlebih dahulu dikembalikan kepada pemilik barang. Apabila diperjanjikan lain, maka kegiatan selanjutnya ialah diteruskan dengan penitipan selanjutnya. Bilamana sampai batas waktu yang telah ditentukan berikut - nya ternyata barang konsignasi tetap tidak memperoleh peminat dipasaran, maka penyelesaiannya adalah kembali kepada pemilik barang.

i) Kegiatan melakukan penyerahan.

Diatas telah disebutkan bahwa pemilik barang melalui penyalur/salesmennya dalam memperlihatkan - barang-barangnya dengan menggunakan cara menunjuk

kan ujud barang konsignasi, setelah terjadi kesepakatan maka barang langsung diserahkan dengan disertai selebar nota saja. Jadi untuk pemasaran barang secara konsignasi, penyerahan barang dengan cara menggunakan cara penyerahan langsung.

j) Kegiatan melakukan pembayaran.

Dalam praktek pemasaran barang secara konsignasi di daerah tingkat II Banyuwangi; pembayaran dilakukan dengan bentuk-bentuk berikut :

1. Pembayaran tunai.

Pengecer/pemilik toko memiliki kebijaksanaan barang membayar barang konsignasi secara tunai karena beberapa faktor yaitu :

- (a) Pengecer memiliki modal sendiri yang cukup , sedang harga cenderung baik sehingga pengecer (pemilik toko) memilih menyimpan barang dagangan dari pada menyimpan uang.
- (b) Pembayaran tunai biasanya diiringi dengan potongan harga dimana bilamana potongan harga ini diatas suku bunga bank, pula barang yang akan dikonsignasikan adalah barang yang mudah dan atau cepat terjual dipasaran, maka pemilik toko cenderung membayar secara tunai
- (c) Pemilik toko tidak mempunyai pilihan lain , kecuali dengan pembayaran tunai mengingat ba

178

rang tersebut termasuk jenis barang yang cukup laku dan hanya dimiliki satu penyalur saja, sehingga kadang-kadang untuk mendapatkan pengiriman barang yang lebih cepat, pemilik toko harus membayar terlebih dahulu.

2. Pembayaran kredit adalah pembayaran setelah beberapa waktu atau adanya tenggang waktu pembayaran setelah terjadinya transaksi sesuai dengan kesepakatan dengan pihak penyalur/pemilik barang, dan cara ini yang paling disukai oleh kedua belah pihak, dengan mana bila dalam pembayaran tunai yang tersebut diatas, kebijaksanaan lebih condong pada pemilik toko/pengecer, namun dalam sistem pembayaran kredit ini kebijaksanaan ada pada penyalur/pemilik barang karena faktor-faktor berikut :

- a) Tajarnya persaingan sehingga agar barang lebih cepat terjual, maka pemilik barang harus memberikan kemudahan dalam pembayarannya, dengan demikian dapat meningkatkan pemasaran barang-barangnya
- b) Pemilik toko tidak mempunyai banyak/cukup modal untuk pembayaran barang konsignasi dalam jumlah yang agak besar dan tentunya pemilik toko terlebih dahulu mendapat kepercayaan dari pemilik barang untuk membayar secara kredit.

Sedang lokasi dan waktu pembayarannya dilakukan di

tempat pihak penerima titipan setelah barang laku terjual seluruhnya atau sebagiannya dengan disertai selemba nota saja sebagai alat bukti pembayaran.

Dari uraian diatas jelas terlihat bahwa sistem pengadaan barang secara konsignasi merupakan cara yang paling efektif bagi kedua belah pihak, dimana bagi pihak pemilik toko sistem ini adalah lebih efektif bagi pengendalian dana dan efisiensi pembelian, dan bagi pemilik barang sistem ini terbukti berdaya guna untuk meningkatkan pemasaran barangnya, terutama untuk memasarkan suatu produk baru dapat berfungsi sebagai alat untuk memperkenalkan kepada masyarakat atau sebagai alat produksi/promosi.