



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



KELAS  
**XII**



# **SISTEM KONSINYASI PRODUK USAHA PENGOLAHAN MAKANAN FUNGSIONAL**

## **PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN KELAS XII**

**PENYUSUN**

**RENI SUSIANA DEWI, S.Pd.Si  
SMA Negeri 1 Purworejo**

## DAFTAR ISI

PENYUSUN .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
GLOSARIUM .....	iv
PETA KONSEP .....	v
PENDAHULUAN .....	1
A. Identitas Modul .....	1
B. Kompetensi Dasar .....	1
C. Deskripsi Singkat Materi .....	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul .....	2
E. Materi Pembelajaran .....	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1 .....	3
A. Tujuan Pembelajaran .....	3
B. Uraian Materi .....	3
C. Rangkuman .....	5
D. Penugasan Mandiri .....	6
E. Latihan Soal 1 .....	6
F. Penilaian Diri .....	7
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2 .....	9
A. Tujuan Pembelajaran .....	9
B. Uraian Materi .....	9
C. Rangkuman .....	11
D. Penugasan Mandiri .....	11
E. Latihan Soal .....	12
F. Penilaian Diri .....	13
EVALUASI .....	15
DAFTAR PUSTAKA .....	18

## GLOSARIUM

- Konsinyasi*** : suatu bentuk kerjasama dalam penjualan produk yang dilakukan oleh pemilik barang dengan penyalur, pedagang, atau pemilik toko
- Konsinyor (consignor)*** : pihak pemilik barang yang menitipkan barang dagangannya
- Konsinyi (consignee)*** : pihak pedagang yang menerima barang titipan untuk dijual
- Makanan fungsional*** : makanan dan minuman dengan manfaat kesehatan yang melampaui kandungan nutrisinya
- Outlet*** : tempat untuk memasarkan suatu produk hasil dari kegiatan produksi
- Pemasaran*** : suatu cara yang dilakukan oleh individu atau organisasi atau produsen untuk menyebarluaskan informasi seputar produk atau jasa yang dihasilkan kepada konsumen demi memperoleh keuntungan dengan melalui beberapa strategi yang diterapkan dalam perusahaan tersebut
- Segmentasi pasar*** : kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda
- Strategi*** : rencana untuk mencapai suatu sasaran

## PETA KONSEP



## PENDAHULUAN

### A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XII
Alokasi Waktu	: 3 pertemuan (3 x 2 jam pelajaran)
Judul Modul	: Sistem Konsinyasi Produk Usaha Pengolahan Makanan Fungsional

### B. Kompetensi Dasar

- 3.10. Menganalisis sistem konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional
  - 3.10.1. Menjelaskan pengertian sistem konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional
  - 3.10.2. Menjelaskan cara kerja sistem konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional
  - 3.10.3. Menganalisis sistem konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional
- 4.10. Memasarkan produk usaha pengolahan makanan fungsional dengan sistem konsinyasi
  - 4.10.1 Memasarkan produk usaha pengolahan makanan fungsional dengan sistem konsinyasi

### C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) dan media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang sistem konsinyasi produk usaha makanan fungsional meliputi: pengertian sistem penjualan konsinyasi produk makanan fungsional, cara kerja sistem penjualan konsinyasi produk makanan fungsional, dan menganalisis sistem penjualan konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional.

Materi sistem penjualan konsinyasi adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai, karena berguna dalam kehidupan sehari-hari serta sebagai strategi pemasaran untuk produk usaha. Makanan fungsional merupakan jenis makanan dikonsumsi sehari – hari sehingga banyak masyarakat yang mengkonsumsi. Dengan menggunakan sistem konsinyasi , diharapkan konsignor dan konsinyi sama – sama memperoleh keuntungan.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca 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 Modul

Petunjuk penggunaan modul ini adalah:

1. Pelajari modul tentang sistem konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional ini secara berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Kerjakan soal latihan dan tugas yang ada
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi pembelajaran
3. Gunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Gunakan juga berbagai sumber literasi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Mintalah bimbingan guru jika menemukan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Apabila Anda mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan tuntas belajar modul ini.

## E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi **2** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : Pengertian dan cara kerja sistem penjualan konsinyasi

Kedua : Analisis proses kerja sistem penjualan konsinyasi



# KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

## PENGERTIAN DAN CARA KERJA SISTEM PENJUALAN KONSINYASI PRODUK USAHA MAKANAN FUNGSIONAL

### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini, diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan aspek – aspek penting dalam strategi pemasaran produk usaha makanan fungsional
2. Menjelaskan pengertian sistem penjualan konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional
3. Menjelaskan cara kerja sistem penjualan konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional

### B. Uraian Materi

Makanan fungsional merupakan sebutan untuk makanan yang dapat memberikan efek menguntungkan bagi tubuh selain efek nutrisi yang secara prinsip memang dimiliki oleh makanan. Sumber makanan fungsional dapat berbahan nabati (jahe merah, temulawak, kedelai, buah – buahan) maupun bahan hewani (susu, daging, madu, ikan, dan sebagainya).

Strategi pemasaran yang akan dijalankan dalam usaha produk makanan fungsional nantinya adalah dengan mempertimbangkan beberapa aspek penting diantaranya adalah:

#### 1. Area Pemasaran

Area pemasaran adalah jangkauan wilayah untuk melakukan aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia.

Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk, penetapan harga, pengiriman barang, dan mempromosikan barang. Pemasar sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia terutama pihak konsumen yang dituju.

Area pemasaran makanan fungsional bisa sangat luas dan bisa menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Hal itu disebabkan karena makanan ini mampu menjadi sumber gizi, sebagai pemberi aroma dan citarasa serta dapat mempengaruhi fungsi fisiologis seperti meredam zat berbahaya, pencegahan penyakit, serta mempercepat pemulihan tubuh.

#### 2. Segmentasi Pemasaran

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau



perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Segmentasi pasar juga dapat diartikan sebagai proses pengidentifikasian dan menganalisis para pembeli di pasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli di pasar.

Dasar – dasar segmentasi pasar pada pasar konsumen:

- Variabel geografi  
Variabel tersebut, antara lain: wilayah, ukuran daerah, ukuran kota, dan kepadatan iklim.
- Variabel demografi  
Variabel tersebut, antara lain: umur, keluarga, siklus hidup, pendapatan, pendidikan, dan lainnya.
- Variabel psikologis  
Variabel tersebut, antara lain: kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian.  
Variabel tersebut, antara lain: manfaat yang dicari, status pemakai, tingkat pemakaian, status kesetiaan dan sikap pada produk.

Segmentasi pasar untuk produk makanan fungsional sangatlah penting, tergantung pada segmentasi pasar konsumen. Sehingga produsen dan pemasar bisa bekerja sama untuk pemasaran produk makanan tersebut. Segmentasi pasar akan memudahkan produsen untuk memproduksi jenis makanan fungsional beserta jumlahnya. Sedangkan pemasar akan bisa memperkirakan jangkauan area pemasaran produk makanan fungsional tersebut.

### 3. Metode Pemasaran

Metode pemasaran yang bisa dijalankan dalam rangka mengenalkan produk makanan fungsional pada konsumennya adalah:

- a. Melakukan kerja sama dengan toko-toko kecil dan mini market
- b. Pemasangan banner yang menarik di depan toko
- c. Pasang iklan di media radio dan media internet
- d. Menjaga standar mutu produk serta menjaga kepercayaan dan pelayanan yang ramah pada konsumen
- e. Memberikan kartu pelanggan bagi yang sering membeli memberikan harga khusus
- f. Menyebarkan brosur dan stiker usaha.

Pemasaran produk UMKM memang penuh tantangan. Semua pemasar sangat berharap jika produknya bisa dijual tunai, yaitu langsung dibayarkan. Tetapi tentu sangat sulit, karena saluran distribusi (agen, warung, toko, dll) belum meyakini produknya akan laku. Sehingga untuk produk UMKM sistem pemasaran yang disarankan adalah sistem konsinyasi.

**Sistem konsinyasi** adalah sistem kerja sama pemasaran, dimana pemilik barang (produsen) menitipkan produknya pada pemilik warung/toko/outlet (pemasar), dengan tidak langsung dibayar, tetapi akan dibayar pada periode waktu tertentu sesuai dengan produk yang laku terjual.

Konsinyasi melibatkan dua belah pihak yang saling mengikatkan diri dalam perjanjian penjualan barang, di mana salah satu pihak merupakan pemilik barang dan pihak lainnya adalah penjual. Dalam perjanjian konsinyasi, pihak pemilik barang yang menitipkan barang dagangannya disebut dengan konsinyor (*consignor*), sedangkan pihak pedagang yang menerima barang titipan untuk dijual disebut dengan konsinyi (*consignee*). Sementara barang yang dititipkan untuk diperdagangkan sebagai objek dalam perjanjian konsinyasi ini disebut dengan barang konsinyasi.

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.



Gambar 1. Kesepakatan

(<https://www.simulasikredit.com/apa-itu-konsinyasi-definisi-konsinyasi/>)

Produsen makanan fungsional hanya perlu mencari warung/toko/ outlet yang bersedia menerima produknya, dengan membuat kesepakatan kerja sama dengan maksud menitipkan barang dagangan di warung atau toko tersebut. Jika sudah sepakat, kita hanya perlu memasok barang dagangan, menunggu beberapa hari, dan kembali untuk mengambil bayaran dan mengganti barang dagangan yang sudah lama. Periode penitipan ini disepakati antara pemasar dan pemilik toko/warung/outlet, biasanya rata-rata seminggu atau disesuaikan dengan jenis makanan fungsional tersebut.

### C. Rangkuman

**Sistem konsinyasi** adalah sistem kerja sama pemasaran, dimana pemilik barang (produsen) menitipkan produknya pada pemilik warung/toko/outlet (pemasar), dengan tidak langsung dibayar, tetapi akan dibayar pada periode waktu tertentu sesuai dengan produk yang laku terjual. Dalam sistem konsinyasi terdapat:

1. konsinyor (*consignor*)
2. konsinyi (*consignee*)
3. barang konsinyasi

Cara kerja sistem penjualan konsinyasi makanan fungsional yakni:

1. Carilah warung/toko/ outlet yang bersedia menerima produk makanan fungsional
2. Buatlah kesepakatan kerja sama dengan pemilik toko/warung/outlet
3. Titipkan barang dagangan sesuai kesepakatan selama kurun waktu tertentu
4. Tunggulah selama beberapa hari atau disesuaikan dengan jenis makanan fungsional yang dititipkan
5. Ambil bayaran sambil mengganti barang dagangan yang sudah lama

Strategi pemasaran yang akan dijalankan dalam usaha produk makanan fungsional nantinya adalah dengan mempertimbangkan beberapa aspek penting diantaranya adalah:

1. Area Pemasaran
2. Segmentasi Pemasaran
3. Metode Pemasaran

#### **D. Penugasan Mandiri**

1. Amati wilayah sekitar Anda
2. Carilah pelaku konsinyasi untuk produk makanan fungsional.
3. Lakukan wawancara terhadap pelaku konsinyasi terkait dengan kemudahan dan kesulitan yang mereka hadapi.

#### **E. Latihan Soal 1**

1. Jelaskan pengertian sistem konsinyasi?
2. Apa sajakah syarat - syarat yang harus ada dalam sistem konsinyasi?
3. Bagaimana cara kerja sistem konsinyasi untuk produk makanan fungsional?
4. Jelaskan tentang segmentasi pasar produk makanan fungsional !
5. Jelaskan aspek – aspek penting dalam memasarkan produk usaha makanan fungsional!

## Kunci Jawaban Latihan Soal Pembelajaran 1

1. Sistem konsinyasi adalah sistem kerja sama pemasaran, dimana pemilik barang (produsen) menitipkan produknya pada pemilik warung/toko/outlet (pemasar), dengan tidak langsung dibayar, tetapi akan dibayar pada periode waktu tertentu sesuai dengan produk yang laku terjual.
2. Dalam sistem konsinyasi terdapat:
  - a. konsinyor (*consignor*)
  - b. konsinyi (*consignee*)
  - c. barang konsinyasi
3. Cara kerja sistem penjualan konsinyasi makanan fungsional yakni:
  - a. Carilah warung/toko/ outlet yang bersedia menerima produk makanan fungsional
  - b. Buatlah kesepakatan kerja sama dengan pemilik toko/warung/outlet
  - c. Titipkan barang dagangan sesuai kesepakatan selama kurun waktu tertentu
  - d. Tunggulah selama beberapa hari atau disesuaikan dengan jenis makanan fungsional yang dititipkan
  - e. Ambil bayaran sambil mengganti barang dagangan yang sudah lama
4. Segmentasi pasar untuk produk makanan fungsional merupakan proses pengidentifikasian dan menganalisis para pembeli di pasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli di pasar.  
Segmentasi pasar akan memudahkan produsen untuk memproduksi jenis makanan fungsional beserta jumlahnya. Sedangkan pemasar akan bisa memperkirakan jangkauan area pemasaran produk makanan fungsional tersebut.
5. Strategi pemasaran yang akan dijalankan dalam usaha produk makanan fungsional nantinya adalah dengan mempertimbangkan beberapa aspek penting diantaranya adalah:
  - a. Area Pemasaran
  - b. Segmentasi Pemasaran
  - c. Metode Pemasaran

## F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 1 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan pengertian sistem penjualan konsinyasi produk usaha makanan fungsional	Ya	Tidak
3	Saya mampu menjelaskan cara kerja sistem penjualan konsinyasi produk usaha makanan fungsional	Ya	Tidak
4	Saya mampu menjelaskan segmentasi pasar sistem penjualan konsinyasi produk usaha makanan fungsional	Ya	Tidak
5	Saya mampu menjelaskan aspek – aspek penting dalam sistem penjualan konsinyasi produk usaha makanan fungsional	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 2

### ANALISIS PROSES KERJA SISTEM PENJUALAN KONSINYASI PRODUK USAHA MAKANAN FUNGSIONAL

#### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini, diharapkan kalian dapat:

1. Menganalisis sistem penjualan konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional
2. Menjelaskan keuntungan dan kerugian sistem penjualan konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional

#### B. Uraian Materi

Strategi penjualan makanan fungsional dapat dilakukan dengan penjualan angsuran (kredit), penjualan tunai (cash), dan penjualan konsinyasi.

Konsinyasi dikenal dengan istilah jual titip. Dalam sistem konsinyasi terdapat perjanjian antara pemilik barang (konsinyor) dengan yang dititipi barang (konsinyi). Perjanjian yang dibuat meliputi kesepakatan barang yang dititipkan, aturan penjualan, dan pembagian komisi.

Sama halnya dengan bisnis lain, anda juga memerlukan tips yang tepat agar bisa sukses dalam menjalankan bisnis konsinyasi. Nah, untuk membantu anda berikut ini ada beberapa tips sukses bisnis konsinyasi yang bisa anda terapkan:

##### 1. Mencari dan Memilih Partner Bisnis dan Target Pasar yang Tepat

Dalam bisnis konsinyasi, pastikan partner yang anda pilih cocok dengan strategi pemasaran dan target pasar yang anda tentukan. Pada dasarnya ada dua pasar yang bisa anda masuki dalam bisnis konsinyasi ini yaitu pasar homogen dan pasar heterogen.

Untuk pasar homogeny, berarti anda memilih toko yang menjual produk yang sejenis dengan produk anda. Misalkan anda memproduksi kue kering dan berpartner dengan toko kue maka inilah yang disebut pasar homogen. Dengan memilih pasar berarti produk anda akan bersaing ketat dengan produk lain. Anda harus benar-benar memperhatikan kualitas.

Sedangkan untuk pasar heterogen lebih merujuk pada kebutuhan saling melengkapi. Misalkan anda memproduksi kue kering, maka anda bisa menjatuhkan pilihan pada toko-toko perlengkapan rumah tangga. Dengan begini maka persaingan tidak ketat karena setiap produk dalam toko sifatnya saling melengkapi.

##### 2. Manfaatkan Moment yang Tepat Untuk Menjual Produk

Ada banyak faktor yang bisa mempengaruhi kesuksesan bisnis konsinyasi anda. Salah satunya adalah momentum di mana produk dijual. Jadi misalkan anda menjual toko kering, maka penjualan terbaik adalah saat sebelum lebaran, natal, imlek dan hari besar lain yang identik dengan kebutuhan akan kue. Jika anda melakukan bisnis konsinyasi berdasarkan moment, maka pastikan anda

memiliki stok produk dan sumber daya manusia yang mencukupi jika permintaan meningkat.

### 3. Kembangkan Partner Bisnis

Dalam hal ini berarti anda harus melakukan penambahan toko atau partner bisnis agar bisnis semakin berkembang dan keuntungan juga meningkat. Namun, sebelum anda mulai mengembangkan sayap sebaiknya anda melakukan persiapan pada sumber daya manusia dan bahan baku dalam pembuatan produk. Perhitungan yang cermat juga harus dilakukan agar tidak terjadi beban berlebih saat proses produksi berlangsung.

### 4. Lakukan Evaluasi

Dalam menjalankan bisnis apapun, evaluasi menjadi langkah terbaik untuk meraih kesuksesan. Jangan ragu untuk meminta review, kritik dan saran dari partner bisnis atau konsumen demi meningkatkan kualitas produk. Secara tidak langsung, evaluasi akan mempengaruhi tingkat penjualan produk Anda.



Gambar 2. Evaluasi Kerja

(<https://www.jurnal.id/id/blog/kelebihan-sistem-penjualan-konsinyasi/>)

## **Keuntungan Menjalankan Konsinyasi**

1. Bagi Pedagang Besar
  - a. Bebas Dari Biaya Sewa Tempat
  - b. Tidak Perlu Membayar Pegawai
  - c. Bisa Mempelajari dan Mengadaptasi Strategi Penjualan Orang Lain
  - d. Bisa Fokus Meningkatkan Kualitas Produk
2. Pihak Penyalur
  - a. Tidak Memproduksi Barang
  - b. Tidak Khawatir Jika Produk Tidak Laku
  - c. Bisa Memiliki Produk Beraneka Ragam
  - d. Bisa Mendapatkan Uang Komisi

## **Kekurangan Penjualan Konsinyasi**

1. Bagi pemilik produk atau consignor
  - a. Risiko kerugian
  - b. Promosi tidak sesuai
  - c. Uang tidak dapat langsung diterima
2. Bagi penjual atau *consignee*



Sistem penjualan konsinyasi tidak memiliki risiko ataupun kelemahan apapun bagi penjual. Hal ini karena produk yang dijual memang bukan produk mereka sendiri. Bagi consignee, keuntungan dapat diperhitungkan dari berapa banyak barang yang dijual. Tetapi jika memang tidak banyak produk yang terjual, maka penjual juga tidak rugi karena consignor bisa saja menarik produk tersebut.

Pengaturan target pasar juga harus dibuat, bisa dengan membagi per daerah dan per hari, misalnya kalau melakukan penitipan barang dagangan setiap satu minggu sekali, dilakukan pemilihan tujuh wilayah untuk tujuh hari dalam seminggu. Begitupun dalam penentuan jumlah warung/toko/ wilayah, ditetapkan berdasarkan kapasitas produksi dan target penjualan setiap warung/toko/outlet. Misalnya, dalam satu hari kita ingin mengunjungi 10 toko, maka paling tidak kita memiliki 70 toko langganan agar usaha kita berjalan terus setiap hari.

### C. Rangkuman

Beberapa tips sukses bisnis konsinyasi yang bisa anda terapkan:

1. Mencari dan Memilih Partner Bisnis dan Target Pasar yang Tepat
2. Manfaatkan Moment yang Tepat Untuk Menjual Produk
3. Kembangkan Partner Bisnis
4. Lakukan Evaluasi

Keuntungan Menjalankan Konsinyasi

1. Bagi Pedagang Besar
  - Bebas Dari Biaya Sewa Tempat
  - Tidak Perlu Membayar Pegawai
  - Bisa Mempelajari dan Mengadaptasi Strategi Penjualan Orang Lain
  - Bisa Fokus Meningkatkan Kualitas Produk
2. Pihak Penyalur
  - Tidak Memproduksi Barang
  - Tidak Khawatir Jika Produk Tidak Laku
  - Bisa Memiliki Produk Beraneka Ragam
  - Bisa Mendapatkan Uang Komisi

Kekurangan Penjualan Konsinyasi

- a. Bagi pemilik produk atau consignor
  - Risiko kerugian
  - Promosi tidak sesuai
  - Uang tidak dapat langsung diterima
- b. Bagi penjual atau *consignee*

Sistem penjualan konsinyasi tidak memiliki risiko ataupun kelemahan apapun bagi penjual. Hal ini karena produk yang dijual memang bukan produk mereka sendiri.

### D. Penugasan Mandiri

1. Buatlah kuesioner yang berisi minimal lima pertanyaan, terkait distribusi produk.
2. Berikan kuesioner tersebut minimal tiga pelaku usaha makanan fungsional dengan sistem penjualan konsinyasi
3. Buatlah analisis menurut pemikiran kamu terhadap hasil kuesioner tersebut.
4. Apakah sistem konsinyasi banyak digunakan atau tidak untuk produk makanan fungsional

5. Buat analisis tersebut dalam bentuk laporan, menggunakan kertas A4, huruf times new roman, ukuran huruf 12 dan spasi 1,5.

#### **E. Latihan Soal**

1. Sebutkan tips dalam melakukan penjualan makanan fungsional dengan sistem konsinyasi!
2. Jelaskan kelebihan/keuntungan sistem konsinyasi produk usaha makanan fungsional!
3. Jelaskan kekurangan sistem konsinyasi produk usaha makanan fungsional!
4. Bagaimanakah cara mengatur target pasar pada sistem penjualan konsinyasi?

## Kunci Jawaban Latihan Soal Pembelajaran 2

1. Tips sukses bisnis konsinyasi yang bisa anda terapkan:
  - Mencari dan Memilih Partner Bisnis dan Target Pasar yang Tepat
  - Manfaatkan Moment yang Tepat Untuk Menjual Produk
  - Kembangkan Partner Bisnis
  - Lakukan Evaluasi
2. Keuntungan Menjalankan Konsinyasi
  - a. Bagi Pedagang Besar
    - Bebas Dari Biaya Sewa Tempat
    - Tidak Perlu Membayar Pegawai
    - Bisa Mempelajari dan Mengadaptasi Strategi Penjualan Orang Lain
    - Bisa Fokus Meningkatkan Kualitas Produk
  - b. Pihak Penyalur
    - Tidak Memproduksi Barang
    - Tidak Khawatir Jika Produk Tidak Laku
    - Bisa Memiliki Produk Beraneka Ragam
    - Bisa Mendapatkan Uang Komisi
3. Kekurangan Penjualan Konsinyasi
  - a. Bagi pemilik produk atau consignor
    - Risiko kerugian
    - Promosi tidak sesuai
    - Uang tidak dapat langsung diterima
  - b. Bagi penjual atau *consignee*  
Sistem penjualan konsinyasi tidak memiliki risiko ataupun kelemahan apapun bagi penjual. Hal ini karena produk yang dijual memang bukan produk mereka sendiri.
4. Pengaturan target bisa dibuat dengan membagi per daerah dan per hari, misalnya kalau melakukan penitipan barang dagangan setiap satu minggu sekali, dilakukan pemilihan tujuh wilayah untuk tujuh hari dalam seminggu. Begitupun dalam penentuan jumlah warung/toko/ wilayah, ditetapkan berdasarkan kapasitas produksi dan target penjualan setiap warung/toko/outlet. Misalnya, dalam satu hari kita ingin mengunjungi 10 toko, maka paling tidak kita memiliki 70 toko langganan agar usaha kita berjalan terus setiap hari

### F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan tips sukses penjualan makanan fungsional dengan sistem konsinyasi	Ya	Tidak
3	Saya mampu menjelaskan kelebihan/keuntungan penjualan makanan fungsional dengan sistem konsinyasi	Ya	Tidak
4	Saya dapat menjelaskan kekurangan penjualan makanan fungsional dengan sistem konsinyasi	Ya	Tidak
5	Saya dapat membuat analisis kepada produsen makanan fungsional yang menggunakan 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 di ini dengan memilih salah satu jawaban!

1. Strategi pemasaran yang akan dijalankan dalam usaha produk makanan fungsional nantinya adalah dengan mempertimbangkan beberapa aspek penting diantaranya adalah....
  - A. Area pemasaran dan segmentasi pemasaran
  - B. Metode pemasaran dan sistem konsinyasi
  - C. Sistem konsinyasi dan segmentasi pemasaran
  - D. Area pemasaran dan promosi produk
  - E. Penjualan langsung dan publisitas
2. Proses pengidentifikasian dan menganalisis para pembeli di pasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli di pasar disebut dengan ....
  - A. Sistem konsinyasi
  - B. Area pemasaran
  - C. Segmentasi pemasaran
  - D. Metode pemasaran
  - E. Strategi penjualan
3. Berikut ini adalah hal – hal yang harus ada dalam sistem konsinyasi *Kecuali* ....
  - A. Pemasar
  - B. Konsinyor
  - C. Konsinyi
  - D. Produk
  - E. Komisioner
4. Dalam proses konsinyasi ada proses yang harus dilalui, di antaranya prosedur sistem berjalan pada sistem penjualan yang meliputi ....
  - A. Prosedur persaingan barang
  - B. Prosedur evaluasi laporan
  - C. Prosedur pembuatan barang
  - D. Prosedur pengemasan barang
  - E. Prosedur pengiriman barang
5. Sistem konsinyasi dikenal sebagai sistem jual titip dengan suatu perjanjian antara pemilik barang dengan yang dititipi barang. Isi perjanjian tersebut di antaranya ....
  - A. Strategi promosi
  - B. Jumlah konsumen
  - C. Prosedur pembutaan produk
  - D. Pembagian komisi
  - E. Proses pengiriman barang
6. Berikut ini merupakan cara kerja sistem penjualan konsinyasi produk pengolahan makanan fungsional *kecuali* ....
  - A. Carilah warung/toko/ outlet yang bersedia menerima produk makanan fungsional
  - B. Lakukan evaluasi dan laporan kepada warung/toko/outlet yang dititipi
  - C. Titipkan barang dagangan sesuai kesepakatan selama kurun waktu tertentu
  - D. Tunggulah selama beberapa hari atau disesuaikan dengan jenis makanan fungsional yang dititipkan
  - E. Ambil bayaran sambil mengganti barang dagangan yang sudah lama

7. Beberapa tips sukses sistem penjualan konsinyasi produk makanan fungsional yang bisa diterapkan, *kecuali*....
  - A. Buatlah proposal usaha pengolahan makanan fungsional
  - B. Mencari dan memilih partner kerja dan target pasar yang tepat
  - C. Manfaatkan moment yang tepat untuk menjual produk
  - D. Kembangkan partner kerja
  - E. Lakukan evaluasi
  
8. Metode pemasaran yang bisa dijalankan dalam rangka mengenalkan produk makanan fungsional pada konsumennya adalah....
  - A. Melakukan kerja sama dengan toko – toko yang disenangi saja
  - B. Pemasangan banner yang banyak dengan warna mencolok di depan toko
  - C. Pasang iklan di media radio dan media internet
  - D. Menjaga standar mutu produk dengan mengolah lagi produk yang belum laku
  - E. Membuat strategi promosi dengan selalu memberi bonus kepada pelanggan
  
9. Keuntungan menjalankan sistem konsinyasi bagi produsen produk pengolahan makanan fungsional adalah ....
  - A. Bisa fokus meningkatkan kualitas produk
  - B. Tidak memproduksi barang
  - C. Tidak khawatir jika produk tidak laku
  - D. Bisa memiliki produk beraneka ragam
  - E. Bisa mendapatkan uang komisi
  
10. Salah satu keuntungan bagi penyalur sistem penjualan konsinyasi makanan fungsional adalah tidak khawatir jika produk tersebut tidak laku. Hal ini disebabkan karena pihak penyalur ....
  - A. tidak perlu mengeluarkan biaya untuk membuat produk
  - B. hanya perlu mengembalikan barang yang tidak lakunya tersebut kepada pihak konsiyor
  - C. tetap akan mendapatkan keuntungan dari setiap produk yang berhasil terjual
  - D. cukup melaporkan saja jumlah produk yang tidak laku
  - E. hanya mencatat produk yang laku dan produk yang tidak laku saja
  
11. Dalam pemilihan lokasi strategis untuk penyaluran produk usaha pengolahan makanan fungsional dengan sistem konsinyasi antara lain memiliki kriteria ....
  - A. Berada di pinggir kota yang biasanya terdapat mobilitas yang tidak begitu tinggi
  - B. Berada di tempat pemukiman penduduk yang sedikit karena jumlah terbatas
  - C. Ramai dikunjungi atau menjadi tempat lalu lintas warga sekitar
  - D. Memiliki banyak toko yang tidak permanen
  - E. Dekat dengan kantor polisi agar keamanannya terjamin
  
12. Berikut ini adalah hal – hal yang harus diperhatikan agar mendapatkan konsumen yang tepat, *kecuali* ....
  - A. Usia dan gaya hidup
  - B. Penyalur yang dipercaya dan selalu memberikan bonus kepadanya
  - C. Pendidikan dan status pernikahan
  - D. Pekerjaan dan pendapatan
  - E. Sistem pencatatan penjualan yang bersih dan rapi

13. Berikut ini adalah kekurangan penjualan konsinyasi bagi pemilik produk (produsen) adalah ....
- A. Kerugian ditanggung bersama penjual produk
  - B. Promosi sesuai dengan yang diharapkan
  - C. Uang tidak dapat langsung diterima
  - D. Membutuhkan karyawan banyak untuk mengawasi produk
  - E. Menentukan jumlah warung/toko yang banyak sehingga area pemasaran yang luas
14. Berikut ini adalah pernyataan yang benar tentang sistem penjualan konsinyasi produk usaha pengolahan makanan fungsional adalah ....
- A. konsinyor (*consignor*) adalah orang yang menjual produk secara langsung
  - B. konsinyi (*consignee*) orang yang menitipkan barang dagangan kepada penjual
  - C. barang konsinyasi adalah barang yang awet dan bisa dititipkan pada jangka waktu lama
  - D. penjualan produk makanan fungsional bisa mencari waktu yang baik, misalkan saat bulan ramadhan, lebaran, atau menjelang natal dan tahun baru
  - E. saat menitipkan barang dagangan uang langsung diterima sejumlah harga barang yang dititipkan
15. Sistem penjualan konsinyasi produk makanan fungsional menjadi salah satu alternative strategi produsen dalam memasarkan produknya. Berikut ini yang bukan karakteristik sistem penjualan 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 pegamat 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



## KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

- |     |   |     |   |
|-----|---|-----|---|
| 1.  | A | 11. | C |
| 2.  | C | 12. | B |
| 3.  | A | 13. | C |
| 4.  | E | 14. | D |
| 5.  | D | 15. | D |
| 6.  | B |     |   |
| 7.  | A |     |   |
| 8.  | C |     |   |
| 9.  | A |     |   |
| 10. | B |     |   |

## DAFTAR PUSTAKA

David W. Cravens. (1998). *Pemasaran Strategis*. Jakarta: Erlangga.

Hendriana Werdhaningsih. (2018). *Prakarya dan Kewirausahaan SMA Kelas XII*. Jakarta: Kemdikbud RI.

Rina Laelasari, dkk. (2018). *Prakarya dan Kewirausahaan SMA Kelas XII*. Jakarta: Yudhistira.

[https://id.wikipedia.org/wiki/Segmentasi\\_pasar](https://id.wikipedia.org/wiki/Segmentasi_pasar)

<https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran>

<https://www.simulasikredit.com/apa-itu-konsinyasi-definisi-konsinyasi/>

<https://www.sehatq.com/artikel/makanan-fungsional-dan-sederet-manfaatnya-untuk-kesehatan>

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

<https://ukirama.com/blogs/4-cara-kerja-bisnis-konsinyasi-consignent>