



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 PASAR GLOBAL
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
(KERAJINAN)
KELAS XII**

PENYUSUN

**Nunung Kurniawati, SE.
SMA Insan Kamil Bogor**

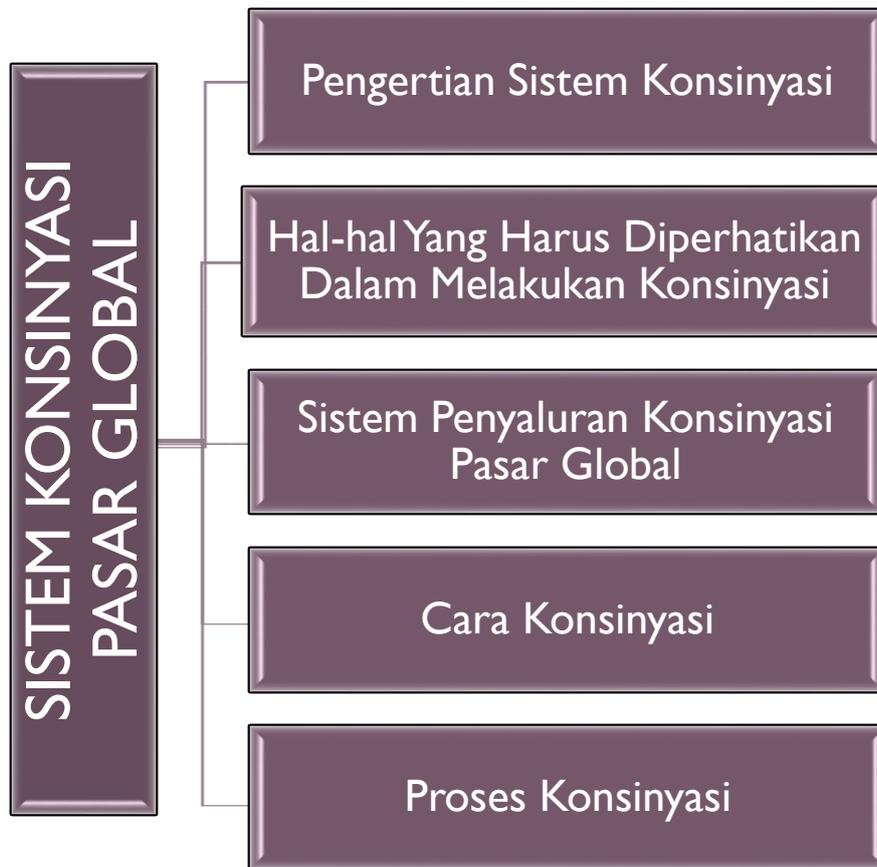
DAFTAR ISI

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	1
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
B. Rangkuman	5
C. Latihan Soal	6
D. Penilaian Diri	8
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	9
A. Tujuan Pembelajaran	9
B. Uraian Materi	9
C. Rangkuman	11
D. Penugasan Mandiri	12
E. Latihan Soal	12
F. Penilaian Diri	15
EVALUASI	16
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI	19
DAFTAR PUSTAKA	19
Firmansyah, Adi. 2019. <i>Pengertian Penjualan Konsinyasi</i> . https://www.etalasebisnis.com/glosarium/1521/pengertian-penjualan-konsinyasi.html . (30 Agustus 2020)	20
https://infopeluangusaha.org/pengertian-sistim-penjualan-konsinyasi/	20

GLOSARIUM

- 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.
- Penjualan*** : aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu.
- Jasa*** : pemberian suatu kinerja atau tindakan tak kasat mata dari satu pihak kepada pihak lain.
- Sistem Konsinyasi*** : usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa.
- Konsinyor/pengamanat*** : Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) dalam penjualan sistem konsinyasi.
- Konsinyasi*** : 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.
- Letter of credit*** : Cara pembayaran internasional yang memungkinkan seorang eksportir menerima bayaran langsung tanpa menunggu berita dari luar negeri, pembayaran tersebut akan diterima setelah barang dan berkas dokumen dikirimkan ke luar negeri atau pihak pemesan.
- Riset*** : Suatu proses investigasi yang dilakukan dengan aktif, tekun dan sistematis, yang bertujuan untuk menemukan, menginterpretasikan, dan merevisi fakta-fakta.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XII
Alokasi Waktu	: 2 pertemuan (2 x 2 Jam pertemuan)
Judul Modul	: Sistem Konsinyasi Pasar Global

B. Kompetensi Dasar

- 3.10 Menganalisis sistem konsinyasi kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
 - 3.10.1 Memahami konsep konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
 - 3.10.2 Memahami cara dan proses konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global

- 4.10 Memasarkan kerajinan yang berdasar pada kebutuhan dan keinginan pasar global dengan sistem konsinyasi
 - 4.10.1 Memasarkan kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global dengan sistem konsinyasi

C. Deskripsi Singkat Materi

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

Materi sistem konsinyasi untuk kerajinan pasar global ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari sebagai salah satu cara memasarkan produk yang sedang populer di masyarakat dan diharapkan bisa *go international*.

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 Modul

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) Hal-hal yang harus diperhatikan dalam konsinyasi, (c) Memilih penyalur yang tepat, (d) Cara konsinyasi, (e) Proses, 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
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Kalian dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Materi pokok yang akan dipelajari dalam modul ini antara lain:

1. Pengertian sistem konsinyasi
2. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam konsinyasi
3. Pemilihan penyalur yang tepat
4. Cara konsinyasi
5. Proses konsinyasi

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan siswa dapat:

1. Menjelaskan pengertian konsinyasi
2. Memahami hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan konsinyasi

B. Uraian Materi

Melakukan bisnis tidak melulu membutuhkan modal, terdapat berbagai macam cara untuk bisa menjalankan bisnis tanpa modal salah satunya dengan metode bisnis konsinyasi. Dengan sistem konsinyasi ini kalian tidak perlu membutuhkan modal. Yuk kita pelajari tentang konsinyasi.



Gambar 1. Ilustrasi Konsinyasi

<https://hafismuaddab.blogspot.com/2017/02/bagaimanakah-pencatatan-penjualan.html>

Apa sih 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.

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.

Dengan kata lain konsinyasi adalah barang titipan, alias barang jualan kalian yang di titipkan ke pihak lain tanpa kalian menjual langsung ke konsumen.

Nah, metode ini merupakan cara yang tepat bagi kalian pebisnis pemula yang memiliki modal sedikit, karena risiko dengan metode ini sangatlah kecil baik bagi pemilik produk maupun penyalur (konsinyi). Selain itu, keuntungan dari metode ini bagi pemilik produk adalah kalian tidak perlu memiliki toko sendiri untuk menjual produk tersebut, sedangkan bagi toko penyalur keuntungannya adalah kalian bisa mendapatkan display produk tambahan tanpa modal. Toko penyalur juga mendapatkan pemasukan tambahan dari bisnis konsinyasi tersebut.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam konsinyasi produk global

Sebelum memulai bisnis konsinyasi, ada baiknya kalian memperhatikan hal-hal dibawah ini:

1) Lokasi yang strategis

Sebelum menitipkan barang dagangan-mu, sebaiknya kalian 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 kalian pelajari:

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

2) Target market yang sesuai

Sebelum memasarkan barang dagangan, kalian harus bisa memilih target market yang tepat agar produknya bisa sesuai dengan kebutuhan pasar dan laku keras. Kalian 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 antara lain,

- a. Usia
Tentukanlah rentang usia berapa yang akan dijadikan target market. Apakah anak-anak? Remaja? Atau Orang Dewasa? setelah menentukan rentang usia kalian bisa menyesuaikan rentang usia tersebut untuk menjadikannya sebagai 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
Latar belakang pendidikan calon konsumen penting untuk diketahui. Hal tersebut akan berkaitan dengan pengetahuan yang dimiliki oleh target pasar kalian. Dimana hal tersebut bisa berdampak pada tinggi rendahnya penjualan barang dagangan.
- d. Pendapatan
Cari tahu pendapatan yang diterima oleh target pasar kalian setiap bulan karena hal ini akan berkaitan dengan daya beli konsumen. Apakah target pasar kalian adalah kalangan menengah atas atau menengah bawah? Hal ini juga bisa berkaitan dengan penentuan harga barang yang akan kalian dijual di pasaran.
- e. Status Pernikahan

Amati status pernikahan calon konsumen kalian. Apakah produknya diprioritaskan untuk orang yang sudah menikah atau belum? Karena hal ini dapat mempengaruhi penjualan barang dagangan kalian.

- f. Gaya Hidup
Perhatikan gaya hidup calon konsumen-mu untuk mengetahui hobi atau barang apa saja yang biasanya dibeli. Sehingga barang yang kalian jual memang sudah tepat sasaran.
- g. Sistem Pencatatan Penjualan yang Rapi
Periksalah catatan penjualan yang ditulis oleh pihak penyalur apakah sudah sesuai dengan stok kalian yang kalian inginkan atau belum. Jika perlu, kalian bisa membuat format khusus terkait hal apa sajakah yang perlu dicatat oleh pihak penyalur
- h. Kehatian-hatian Memilih Penyalur
Kalian 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
Kalian 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
Kalian sebaiknya melakukan pengecekan rutin ke setiap toko yang dimiliki pihak penyalur minimal sebulan sekali. Kalian perlu memperhatikan jumlah produk yang berhasil dijual. Dan juga mengevaluasi produk yang belum laku terjual. Hal ini dilakukan agar kalian bisa memperbaiki kualitas barang jika memang belum sesuai dengan keinginan konsumen.
- k. Memberikan Apresiasi Terhadap Penyalur
Kalian juga sebaiknya memberikan penghargaan kepada pihak penyalur atas keberhasilan yang dilakukannya. Misalnya menambah komisi atau memberi hadiah produk secara gratis. Mengapa demikian? Karena hal ini dapat meningkatkan kinerja pihak penyalur.

Dari keterangan di atas, kita dapat mengetahui risiko kerugian dapat disebabkan jika kalian salah dalam pemilihan penjual. Jika penjual yang kalian pilih tidak menjual produk dengan baik atau produk yang ada lakunya sangat lama, maka kalian dapat mengalami kerugian. Oleh karena itu, kalian harus memastikan penjual atau penyalur atau pihak *consignee* merupakan penjual yang baik dan dapat diandalkan.

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 kalian 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, kalian harus bisa memilih target market yang tepat agar produknya bisa sesuai dengan kebutuhan pasar dan laku keras. Kalian ibarat seorang penembak yang harus berhasil membidik sasaran dengan tepat untuk mendapatkan nilai yang tinggi.

D. Latihan Soal

Kerjakan latihan soal ini di bawah ini dengan jujur. Salah itu proses belajar, jangan hanya mengejar nilai tinggi, tapi cobalah belajar untuk memahami.

1. 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, disebut....
 - A. Konsien
 - B. Koefesian
 - C. Konsinyasi
 - D. Konsanyasi
 - E. Kansinyosi
2. Sistem konsinyasi dikenal dengan nama....
 - A. Endorser
 - B. Diskon
 - C. Cuci gudang
 - D. Titip beli
 - E. Titip jual
3. Pihak yang menerima barang konsinyasi atau barang titipan disebut....
 - A. Konsinyor
 - B. Konsinyi
 - C. Konsinyir
 - D. Kinsonyir
 - E. Kinsonyi
4. Hal-hal yang harus diperhatikan sebelum memulai bisnis konsinyasi adalah....
 - A. Lokasi yang strategis dan Penyalur yang baik
 - B. Target pasar dan keinginan pasar
 - C. Selera konsumen dan pendapatan konsumen
 - D. Lokasi yang strategis dan target pasar yang sesuai
 - E. Target pasar dan selera konsumen
5. Perhatikan data di bawah ini:
 - 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) Tidak ramai dikunjungi atau menjadi tempat lalu lintas warga sekitar
 - 4) Akses yang sulit 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

Dari data di atas, manakah yang termasuk kedalam hal-hal yang harus diperhatikan dalam konsinyasi produk global

 - A. 1), 2), dan 3)
 - B. 1), 2), dan 4)
 - C. 1), 2), dan 5)
 - D. 2), 3), dan 4)

- E. 2), 3), dan 5)
6. Memiliki tingkat kebersihan yang tinggi agar konsumen tertarik untuk membeli dan memiliki area parkir yang luas agar konsumen tidak perlu bingung mencari tempat parkir, hal tersebut merupakan yang harus diperhatikan saat konsinyasi dalam hal...
 - A. Target pasar
 - B. Selera konsumen
 - C. Promosi produk
 - D. Lokasi yang strategis
 - E. Strategi pemasaran
 7. Beberapa hal yang harus dipertimbangkan untuk mendapatkan konsumen yang tepat, adalah....
 - A. Usia dan produk
 - B. Status pernikahan dan target pasar
 - C. Gaya hidup dan lokasi yang strategis
 - D. Sistem pencatatan penjualan yang rapih dan status pernikahan
 - E. Menjalin hubungan komunikasi yang baik dengan penyalur dan lokasi
 8. Alasan harus bisa memilih pihak penyalur yang bisa dipercaya untuk melakukan konsinyasi adalah....
 - A. Untuk memudahkan komunikasi
 - B. Untuk mencari lokasi yang strategis dengan pihak penyalur
 - C. Untuk meyakinkan pihak penyalur tidak membawa kabur atau tidak membayar uang yang seharusnya disetorkan dari hasil penjualan produk
 - D. Untuk membuat format khusus terkait hal apa sajakah yang perlu dicatat oleh pihak penyalur
 - E. Untuk memeriksa catatan penjualan yang ditulis oleh pihak penyalur
 9. Memberikan penghargaan kepada pihak penyalur atas keberhasilan yang dilakukannya dapat meningkatkan kinerja pihak penyalur. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara....
 - A. Memberikan produk konsinyasi tambahan
 - B. Menambah komisi atau membebi hadiah produk secara gratis
 - C. Memberikan pelatihan kerja
 - D. Menjual produk lebih banyak lagi
 - E. Menitipkan produk berbagai varian
 10. Salah satu alasan mencari tahu pendapatan yang terima oleh target market adalah...
 - A. menyesuaikan rentang usia tersebut yang biasanya menjadi pelanggan pada toko penyalur
 - B. berkaitan dengan lingkungan kerja atau kebiasaan yang dialami oleh calon konsumen
 - C. mengetahui hobi atau barang apa saja yang biasanya dibeli
 - D. berkaitan dengan daya beli konsumen dalam penentuan harga barang yang akan dijual di pasaran
 - E. melakukan pengecekan rutin ke setiap toko

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

1. C
2. E
3. B
4. D
5. C

6. D
7. D
8. C
9. B
10. D

PEMBAHASAN:

1. Cukup jelas
2. Dengan memilih toko penyalur yang tepat, produk bisa menjadi opsi pilihan produk yang utama dari toko penyalur sehingga keuntungan yang diperoleh baik oleh toko penyalur maupun konsumen dapat meningkat.
3. Kesamaan produk dapat mengakibatkan persaingan antara barang dagangan dengan barang dagangan toko penyalur, kenapa, karena yang di pajang produk akan sama dan akan membuat konsumen akan bingung memilih atau malah akan memilih produk yang lain.
4. Toko penyalur harus kredibel kenapa, karena dalam melakukan monitoring bukan hanya untuk memungkinkan mengevaluasi hasil penjualan, tetapi juga agar tetap memiliki record mengenai berapa besaran jumlah yang harus dibayarkan oleh toko penyalur.
5. Cukup jelas
6. Cukup jelas
7. Cukup jelas
8. Cukup jelas
9. Kemungkinan resiko yang dapat ditimbulkan dari sistem pembayaran dengan cara konsinyasi adalah poin 1, 3 dan 5. Poin 2 tidak termasuk karena resiko itu tidak ada kepastia dalam menerima pembayaran, dan poin 4 pada saat melaporkan penyalur jika berbuat kesalahan, kita tidak mempunyai bukti pastinya.
10. Dropshipper adalah konsep yang sangat penting di dunia e-commerce di mana penjual tidak harus menyediakan / memproduksi barang yang mereka jual. Nah bedanya adalah di pengelolaan stock, mengapa karena pemilik barang konsinyasi harus memiliki stock banyak dan gudang, sedangkan dropshipper tak perlu menyediakan gudang untuk penyimpanan stock barang.

E. Penilaian Diri

No	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya berusaha belajar tentang konsep konsinyasi	Ya	Tidak
3	Saya mengerjakan tugas yang diberikan guru tepat waktu	Ya	Tidak
4	Saya mengajukan pertanyaan jika ada pertanyaan yang tidak dipahami	Ya	Tidak
5	Saya mengikuti pembelajaran dengan sungguh-sungguh	Ya	Tidak

6	Saya mengerjakan latihan soal dan evaluasi dengan jujur	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

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan kalian dapat:

1. Memahami sistem penyaluran konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
2. Memahami cara konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
3. Memahami proses konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global

B. Uraian Materi

Cara Memilih Penyalur untuk Konsinyasi Pasar Global

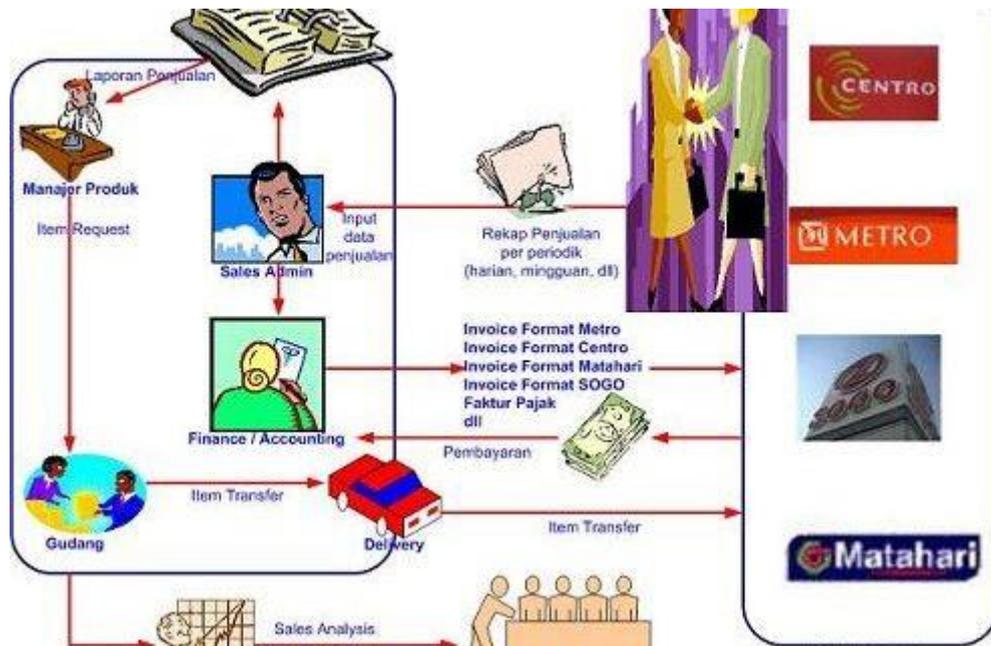
Cara memilih konsumen yang baik yaitu dengan melakukan riset untuk memilih toko penyalur yang tepat. Mengapa? karena penentu terbesar berhasilnya suatu bisnis konsinyasi adalah apakah kalian memilih toko penyalur yang tepat untuk barang dagangan kalian. Yang dimaksud dalam hal ini adalah kalian harus menyesuaikan barang dagangan yang akan kalian titipkan di toko tersebut sesuai dengan pangsa pasar toko penyalur dan konsumen yang akan dituju. Selain itu, sangat penting apabila toko penyalur tidak memiliki jenis barang yang sama dengan yang kalian jual. Hal ini dikarenakan terkadang toko penyalur tidak akan bersedia untuk bekerja sama dengan kalian yang disebabkan oleh adanya kemungkinan persaingan antara barang dagangan

kalian dengan barang dagangan toko penyalur. Kesamaan produk yang dijual dengan beda merk juga akan membingungkan pelanggan yang datang.

Kemudian, pastikan toko penyalur kredibel dan dapat dipercaya, Apa maksudnya? Kegunaan dari melakukan monitoring bukan hanya untuk memungkinkan kalian mengevaluasi hasil penjualan, tetapi juga agar kalian tetap memiliki rekam jejak mengenai berapa besaran jumlah yang harus dibayarkan oleh toko penyalur kepada kalian. Dalam menjalankan bisnis memang harus ada rasa saling percaya, tetapi tidak ada salahnya bagi kalian untuk melakukan hal tersebut karena tak sedikit yang akhirnya tidak ingin memberikan hasil penjualan dengan alasan tidak laku. Ini sebabnya kalian harus memilih toko penyalur yang kredibel atau dapat dipercaya.

Dengan memilih toko penyalur yang tepat, produk kalian bisa menjadi opsi pilihan produk yang utama dari toko penyalur sehingga keuntungan yang diperoleh baik oleh toko penyalur maupun kalian dapat meningkat. Oleh karena itu, melakukan riset mengenai toko penyalur mana yang tepat untuk bisnis konsinyasi kalian sangatlah penting. Apalagi dengan tujuan ingin di pasarkan ke pasar internasional. Kita harus sangat mengenal siapa toko penyalur dan bagaimana perkembangan penyuka kerajinan disana. Jangan asal main tandatangan kontrak tanpa mengetahui pangsa pasar dan penyalurnya.

Cara dan Proses Konsinyasi



Gambar 2.

<https://accurateindonesia.com/mencatat-transaksi-konsinyasi-di-accurate/>

Dalam perdagangan internasional setiap kegiatan dalam transaksi export dan import harus melalui proses pembayaran. Apakah itu pembayaran yang dilakukan dengan tunai ataupun non tunai.

Pada prosesnya, pembayaran transaksi ekspor dan impor antar negara dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu secara Tunai (*Cash Payment*), Rekening Terbuka atau yang sering disebut Pembayaran Kemudian (*Open Account*), Wesel Inkaso (*Collection Draft*), Konsinyasi (*Consignment*), *Letter of Credit* (L/C). Proses pembayaran transaksi export dan import dalam perdagangan internasional masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Para eksportir dan importir mempunyai alasan tersendiri dengan cara pembayaran yang akan digunakan dalam setiap kegiatannya.

Pembayaran secara tunai (*cash payment*) atau pembayaran di awal (*advanced payment*). Dalam sistem pembayaran ini, pembeli (importir) melakukan pembayaran di awal (*pay in advanced*) kepada penjual (eksportir) sebelum barang-barang tersebut dikirimkan oleh penjual. Ini berarti importir memberikan kredit kepada eksportir untuk mempersiapkan barang-barangnya.

Cara pembayaran transaksi export dan import yang dilakukan dengan cara konsinyasi (*Consignment*), yaitu sistem pengiriman barang-barang ekspor pada importir di luar negeri yang dikirim oleh eksportir sebagai titipan untuk dijual oleh importir dengan harga yang telah ditetapkan oleh importir. Barang-barang yang tidak terjual oleh importir selanjutnya akan dikembalikan kepada eksportir.

Dalam sistem ini, eksportir memegang hak atas kepemilikan atas barang, sedangkan importir hanya sebagai pihak yang dititipi barang untuk dijual.

Kemungkinan resiko yang dapat ditimbulkan dari sistem pembayaran dengan cara konsinyasi (*consignment*), antara lain,

- Modal terlalu lama tertimbun pada barang yang diperdagangkan
- Tidak adanya kepastian eksportir akan menerima pembayaran
- Eksportir dapat menjadi korban penipuan dengan laporan tentang barang yang terjual tetapi tidak sesuai dengan yang sebenarnya
- Bila importir tidak membayar maka tidak ada bukti untuk melaporkan atau menuntutnya di pengadilan
- Pembayaran transaksi ekspor Dan impor dengan *Letter of Credit* (L/C)

C. Rangkuman

Dengan memilih toko penyalur yang tepat, produk bisa menjadi opsi pilihan produk yang utama dari toko penyalur sehingga keuntungan yang diperoleh baik oleh toko penyalur maupun konsumen dapat meningkat. Oleh karena itu, melakukan riset mengenai toko penyalur mana yang tepat untuk bisnis konsinyasi sangatlah penting.

Dalam perdagangan internasional setiap kegiatan dalam transaksi export dan import harus melalui proses pembayaran. dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu secara Tunai (*Cash Payment*), Rekening Terbuka atau yang sering disebut Pembayaran Kemudian (*Open Account*), Wesel Inkaso (*Collection Draft*), *Letter of Credit* (L/C).

D. Penugasan Mandiri

Buatlah surat kerja sama yang berisi perjanjian konsinyasi berdasarkan kesepakatan antara kalian sebagai konsinyor dengan konsinyi. Surat perjanjian konsinyasi ditandatangani kedua belah pihak.

E. Latihan Soal

Kerjakan latihan soal di bawah ini dengan tepat.

1. Cara memilih konsumen yang baik yaitu dengan melakukan....
 - A. riset untuk memilih toko penyalur yang tepat
 - B. bertanya kepada siapa saja
 - C. test quisioner
 - D. menghubungi toko
 - E. mengisi aplikasi
2. Penentu terbesar berhasilnya bisnis konsinyasi adalah....
 - A. melakukan tanya jawab
 - B. memilih toko penyalur yang tepat untuk barang dagangan
 - C. mengisi quisioner terlebih dahulu
 - D. memiliki produk yang banyak
 - E. keluhan dari pelanggan
3. Kesamaan produk yang dijual dengan beda merk akan menimbulkan....
 - A. produk yang di pajang di toko akan banyak
 - B. ketertarikan bagi pelanggan yang datang
 - C. menimbulkan keresahan masyarakat
 - D. persaingan antara barang dagangan kalian dengan barang dagangan toko penyalur
 - E. omset penjualan penyalur akan meningkat

4. Kegunaan dari melakukan monitoring bukan hanya untuk memungkinkan mengevaluasi hasil penjualan, tetapi juga agar bisa....
 - A. bersaing dengan produk lain
 - B. tetap memiliki record mengenai berapa besaran jumlah yang harus dibayarkan oleh toko penyalur
 - C. bisa memilih toko penyalur yang tepat
 - D. menimbulkan ketertarikan dari konsumen
 - E. meningkatkan omset penjualan produk

5. Cara pembayaran transaksi konsinyasi ke pasar global adalah....
 - A. sistem pengiriman barang-barang ekspor pada importir ditetapkan oleh importir
 - B. sistem pengiriman barang-barang impor pada importir di luar negeri yang dikirim oleh eksportir sebagai titipan untuk dijualkan oleh importir dengan harga yang telah ditetapkan oleh importir
 - C. sistem pengiriman barang-barang ekspor pada eksportir di luar negeri yang dikirim oleh eksportir sebagai titipan untuk dijualkan oleh importir dengan harga yang telah ditetapkan oleh eksportir
 - D. eksportir sebagai titipan untuk dijualkan oleh importir dengan harga yang telah ditetapkan oleh eksportir
 - E. sistem pengiriman barang-barang ekspor pada importir di luar negeri yang dikirim oleh eksportir sebagai titipan untuk dijualkan oleh importir dengan harga yang telah ditetapkan oleh importir

6. Cara pembayaran internasional yang memungkinkan seorang eksportir menerima bayaran langsung tanpa menunggu berita dari luar negeri, pembayaran tersebut akan diterima setelah barang dan berkas dokumen dikirimkan ke luar negeri atau pihak pemesan disebut....
 - A. *Letter of debit*
 - B. *Letter of credit*
 - C. *Cash payment*
 - D. *Payment of advance*
 - E. *Letter of letter*

7. Sistem pembayaran dimana pembeli melakukan pembayaran di awal kepada penjual sebelum barang-barang tersebut dikirimkan oleh penjual di sebut dengan sistem pembayaran....
 - A. *Payment cash*
 - B. *Letter of credit*
 - C. *Cash payment*
 - D. *Payment of advance*
 - E. *Cash of advance*

8. Dalam sistem ini konsinyasi, yang memegang hak atas kepemilikan atas barang, adalah....
 - A. Importir
 - B. Eksportir
 - C. Penyalur
 - D. Agen
 - E. Konsumen

9. Perhatikan data di bawah ini,
- 1) Modal terlalu lama tertimbun pada barang yang diperdagangkan
 - 2) Adanya kepastian eksportir akan menerima pembayaran
 - 3) Eksportir dapat menjadi korban penipuan dengan laporan tentang barang yang terjual tetapi tidak sesuai dengan yang sebenarnya
 - 4) Bila importir tidak membayar maka ada bukti untuk melaporkan atau menuntutnya di pengadilan
 - 5) Pembayaran Transaksi Export Dan Import Dengan Letter of Credit (L/C)

Yang termasuk ke dalam kemungkinan resiko yang dapat ditimbulkan dari sistem pembayaran dengan cara konsinyasi adalah....

- A. 1), 2), dan 3)
 - B. 1), 3), dan 4)
 - C. 1), 3), dan 5)
 - D. 2), 3), dan 4)
 - E. 3), 4), dan 5)
10. Yang menjadikan perbedaan konsinyasi dengan *dropshipper* adalah....
- A. Jenis barang
 - B. Harga barang
 - C. Sistem pembayaran
 - D. Pengelolaan stock
 - E. Selera konsumen

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

1. A
2. B
3. D
4. B
5. E
6. B
7. D
8. B
9. C
10. D

PEMBAHASAN:

1. Cukup jelas
2. Cukup jelas
3. Cukup jelas
4. memilih target market yang tepat bertujuan agar produknya bisa sesuai dengan kebutuhan pasar dan laku keras. Sedangkan lokasi yang strategis yang tepat dapat menjadi salah satu faktor untuk meningkatkan penjualan.
5. Pembahasan sudah sangat jelas dalam modul. Poin 3 dan 4 salah karena,
 - 3) Tidak ramai dikunjungi atau menjadi tempat lalu lintas warga sekitar
Ada kata TIDAK ramai
 - 4) Akses yang sulit untuk dijangkau oleh transportasi publik maupun pribadi
Seharusnya akses MUDAH dijangkau, bukan SULIT
6. Cukup jelas

7. Cukup jelas
8. Alasan yang paling tepat dalam memilih pihak penyalur yang bisa dipercaya untuk melakukan konsinyasi adalah Untuk meyakinkan pihak penyalur tidak membawa kabur atau tidak membayar uang yang seharusnya disetorkan dari hasil penjualan produk. Mengapa, karena konsinyasi adalah barang titipan, kita tak memajang produk di toko sendiri, unsur kepercayaan satu sama lain sangat di andalkan tetapi tetap harus sesuai dengan prosedurnya.
9. Memberikan penghargaan kepada pihak penyalur atas keberhasilan yang dilakukannya dapat meningkatkan kinerja pihak penyalur. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara Menambah komisi atau membei hadiah produk secara gratis, dengan demikian penyalur akan sangat senang, karena Reward sangat dibutuhkan.
10. mencari tahu pendapatan yang terima oleh target market adalah 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 kalian dijual di pasaran.

F. Penilaian Diri

No	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya berusaha belajar tentang cara pemilihan konsumen untuk konsinyasi pasar global	Ya	Tidak
3	Saya berusaha belajar tentang cara dan proses konsinyasi pasar global	Ya	Tidak
3	Saya mengerjakan tugas yang diberikan guru tepat waktu	Ya	Tidak
4	Saya mengajukan pertanyaan jika ada pertanyaan yang tidak dipahami	Ya	Tidak
5	Saya mengikuti pembelajaran dengan sungguh-sungguh	Ya	Tidak
6	Saya mengerjakan latihan soal dan evaluasi dengan jujur	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

1. Konsinyasi adalah....
 - A. Sebuah bentuk kerjasama pembelian yang dilakukan oleh pemilik barang/produk dengan penyalur (toko), dimana pemilik produk nanti menitipkan barangnya kepada penyalur untuk dijual di tokonya.
 - B. Sebuah bentuk kerjasama penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang/produk dengan pembeli, dimana pemilik produk nanti menitipkan barangnya.
 - C. 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.
 - D. Sebuah bentuk kerjasama antara penjual dan pembeli dalam suatu negara
 - E. Sebuah bentuk kerjasama pemerintah pasar global

2. Alasan target pasar termasuk ke dalam hal yang harus diperhatikan sebelum memulai bisnis konsinyasi adalah....
 - A. agar memiliki tingkat keamanan yang tinggi
 - B. Lokasi yang strategis dan Penyalur yang baik
 - C. Akses yang mudah untuk dijangkau oleh transportasi publik maupun pribadi
 - D. Konsumen merasa tenang saat membeli
 - E. agar produknya bisa sesuai dengan kebutuhan pasar dan produk laku di pasaran

3. Perhatikan data di bawah ini:
 - 1) Berada di pusat kota yang biasanya terdapat mobilitas yang tinggi dibandingkan dengan daerah lain
 - 2) Tidak ramai dikunjungi atau menjadi tempat lalu lintas warga sekitar

- 3) Berada di tempat pemukiman penduduk yang padat yang bisa dijadikan target market
- 4) Memiliki tingkat keamanan yang tinggi seperti adanya satpam di tempat tersebut agar konsumen tidak perlu khawatir jika terjadi kejahatan di sekitar tempat tersebut.
- 5) Akses yang sulit untuk dijangkau oleh transportasi publik maupun pribadi

Dari data di atas, manakah yang termasuk kedalam hal-hal yang harus diperhatikan dalam konsinyasi produk global ...

- A. 1), 2), dan 3)
- B. 1), 3), dan 4)
- C. 1), 3), dan 5)
- D. 2), 3), dan 4)
- E. 2), 3), dan 5)

4. Alasan harus bisa memilih pihak penyalur yang bisa dipercaya untuk melakukan konsinyasi adalah....
 - A. Untuk membuat format khusus terkait hal apa sajakah yang perlu dicatat oleh pihak penyalur
 - B. Untuk memudahkan komunikasi dengan pihak konsumen
 - C. Untuk mencari lokasi yang strategis dengan pihak penyalur dalam menjalankan usahanya
 - D. Untuk memeriksa catatan penjualan yang ditulis oleh pihak penyalur
 - E. Untuk meyakinkan pihak penyalur tidak membawa kabur atau tidak membayar uang yang seharusnya disetorkan dari hasil penjualan produk
5. Mencari tahu pendapatan yang diterima oleh target market sangat mempengaruhi dalam penjualan produk konsinyasi, hal ini dikarenakan....
 - A. berkaitan dengan lingkungan kerja atau kebiasaan yang dialami oleh calon konsumen
 - B. pendapatan tersebut biasanya menjadi pelanggan tetap pada toko penyalur
 - C. mengetahui hobi atau barang apa saja yang biasanya dibeli oleh target pasar
 - D. pendapatan merupakan sumber utama dalam pembelian produk
 - E. pendapatan berkaitan dengan seberapa besar daya beli konsumen sebagai penentuan harga barang yang akan dijual di pasaran
6. Kegunaan dari melakukan monitoring bukan hanya untuk memungkinkan mengevaluasi hasil penjualan, tetapi juga agar bisa....
 - A. meningkatkan omset penjualan produk dalam setiap bulannya
 - B. memilih toko penyalur yang tepat agar bisa terus bekerjasama ke depannya
 - C. bersaing dengan produk lain untuk tetap bisa di pajang di toko penyalur
 - D. memiliki record mengenai berapa besaran jumlah yang harus dibayarkan oleh toko penyalur
 - E. menimbulkan ketertarikan dari konsumen terhadap produk

7. Cara pembayaran transaksi konsinyasi ke pasar global bisa dengan berbagai macam. Salah satu sistem pembayaran konsinyasi ke pasar global adalah....
 - A. *cash advanced*
 - B. *advanced payment*
 - C. *credit of letter*
 - D. *collection draft*
 - E. *letter payment*

8. Penentu terbesar berhasilnya suatu bisnis konsinyasi adalah....
 - A. memilih agen penjualan yang besar
 - B. memilih toko penyalur yang tepat untuk barang dagangan kalian
 - C. memilih calon pembeli yang berpenghasilan tinggi
 - D. memilih lokasi yang ada di perkotaan
 - E. memilih barang jual yang sudah ada

9. Yang termasuk ke dalam kemungkinan resiko yang dapat ditimbulkan dari sistem pembayaran dengan cara konsinyasi adalah....
 - A. pertukaran modal cepat pada barang yang diperdagangkan
 - B. eksportir dapat menjadi korban penipuan dengan laporan tentang barang yang terjual tetapi tidak sesuai dengan yang sebenarnya
 - C. adanya kepastian eksportir akan menerima pembayaran
 - D. bila importir tidak membayar maka ada bukti untuk melaporkan atau menuntutnya di pengadilan
 - E. pembayaran transaksi Export dan Import dengan *Letter of Sreidit*

10. Yang menjadikan perbedaan konsinyasi dengan *dropshipper* adalah....
 - A. konsinyasi menyimpan dan mengirimkan produk sendiri yang menghabiskan sebagian besar waktu mereka melakukan hal tersebut
 - B. konsinyasi memerlukan gudang untuk menyimpan persediaan dan menanggung risiko barang rusak di gudang
 - C. dropshipper memiliki harga yang Anda dapat biasanya akan lebih murah
 - D. menambah risiko dropshipper dan juga beban pekerjaan dari sisi pemilik online store
 - E. konsinyasi memiliki peluang lebih besar daripada dropshipper

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

KUNCI JAWABAN EVALUASI

1. C
2. E
3. B
4. E
5. E
6. D
7. D
8. B
9. B
10. B

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.

Firmansyah, Adi. 2019. *Pengertian Penjualan Konsinyasi*.

<https://www.etalasebisnis.com/glosarium/1521/pengertian-penjualan-konsinyasi.html>. (30 Agustus 2020)

Questibrillia, Bivisyani. 2019. *Konsinyasi: Pengertian, Keuntungan dan Hal-hal Yang Harus Diperhatikan*. <https://www.jojonomic.com/blog/konsinyasi/>. (30 Agustus 2020)

<https://infopeluangusaha.org/pengertian-sistim-penjualan-konsinyasi/> (30 Agustus 2020)