

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era globalisasi dan persaingan pasar yang semakin ketat, pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dituntut untuk terus berinovasi dalam strategi pemasaran dan distribusi produk. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan modal dan akses terhadap pasar yang lebih luas. Di tengah tantangan tersebut, sistem kerja sama konsinyasi menjadi salah satu alternatif yang potensial dalam mendukung penjualan produk UMKM. Melalui sistem konsinyasi, pelaku UMKM dapat menitipkan produk mereka kepada pihak lain seperti toko ritel tanpa perlu membayar biaya sewa atau menitipkan dalam jumlah besar. Pembayaran baru dilakukan setelah produk tersebut laku terjual, sehingga sistem ini meminimalisir resiko kerugian di awal.

Konsinyasi merupakan bentuk kerja sama bisnis yang lazim digunakan dalam perdagangan, terutama oleh pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM). Dalam sistem ini, pemilik barang (konsinyor) menyerahkan barangnya kepada pihak lain (konsinyi) untuk dijual.

Konsinyasi adalah sistem penjualan di mana pihak pemilik barang mempercayakan barang dagangannya kepada pihak lain tanpa adanya kewajiban pembelian di awal. Sistem ini memungkinkan pemilik barang mengurangi risiko kerugian karena barang yang tidak terjual dapat dikembalikan, sementara pihak penjual mendapatkan komisi dari barang yang berhasil terjual.¹

¹ R. Amrina & A. Fauzi, *Pengaruh Sistem Konsinyasi terhadap Peningkatan Penjualan Produk UMKM di Kota Padang*, Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, vol. 10 2023, hlm 45-53

Sistem konsinyasi memberi keuntungan bagi pelaku usaha karena dapat memperluas pasar tanpa harus menanggung risiko stok barang.² Dalam perjanjian konsinyasi, barang yang dititipkan tetap menjadi hak milik pemilik barang hingga terjadinya penjualan, sehingga konsinyi tidak memiliki kewajiban atas barang yang belum terjual.³

Kerja sama merupakan bentuk pengelompokan yang terjadi di antara makhluk sosial, di mana setiap anggotanya saling mendukung dan mengandalkan satu sama lain untuk mencapai hasil yang disepakati bersama. Dari berbagai penjelasan mengenai kerja sama tersebut, dapat disimpulkan bahwa kerja sama adalah suatu proses sosial yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, dengan melibatkan pembagian tugas, di mana setiap individu melaksanakan tanggung jawabnya masing-masing demi tercapainya tujuan bersama.

Berdasarkan berbagai uraian tentang kerja sama di atas, dapat disimpulkan bahwa kerja sama merupakan suatu proses sosial yang berlangsung antara dua orang atau lebih dengan adanya pembagian tugas, di mana setiap individu melaksanakan tanggung jawabnya masing-masing untuk mencapai tujuan bersama.

Sistem kerja sama adalah suatu pola atau mekanisme di mana dua pihak atau lebih saling berinteraksi dan berkoordinasi untuk mencapai tujuan bersama. Dalam sistem ini, setiap pihak memberikan kontribusi berdasarkan peran, kemampuan, dan tanggung jawab masing-masing. Kerja sama dapat terjadi dalam

² D. Lestari & Y. Ramadhan, *Analisis Penerapan Sistem Konsinyasi dalam Distribusi Produk Fashion di Marketplace Online*, Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan, vol. 15, 2024, hlm 25-34

³ R. P. Wijaya & M. Sari, *Jurnal Pemasaran dan Inovasi Bisnis*, vol. 8, 2024, hlm 110

berbagai bidang seperti ekonomi, pendidikan, sosial, maupun politik, baik secara formal (berdasarkan perjanjian atau kontrak) maupun informal (berdasarkan kesepahaman atau kepentingan bersama). Tujuan dari sistem kerja sama adalah untuk meningkatkan efisiensi, mengoptimalkan hasil, serta mempererat hubungan antarpihak. Prinsip dasar dalam kerja sama meliputi kepercayaan, komunikasi, kesetaraan, dan komitmen terhadap tujuan bersama.⁴

Sistem kerja sama adalah bentuk hubungan atau interaksi antara dua pihak atau lebih yang dilakukan secara sadar, sukarela, dan terencana untuk mencapai suatu tujuan bersama. Sistem ini bisa bersifat sementara atau berkelanjutan, tergantung pada jenis dan lingkup kerja sama yang dilakukan.

Menyatakan bahwa kerja sama adalah suatu bentuk interaksi sosial yang terjadi apabila orang perorangan atau kelompok manusia sadar akan kepentingan dan berusaha untuk memenuhi kepentingan tersebut melalui kegiatan.

Kerja sama merupakan tindakan yang dilakukan bersama untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh semua pihak. Kerja sama adalah suatu bentuk interaksi sosial yang khas di mana individu atau kelompok bekerja bersama untuk mencapai tujuan bersama yang disepakati. Mengartikan kerja sama sebagai suatu sistem koordinasi, kolaborasi, dan interaksi sosial dalam rangka mencapai tujuan bersama dengan menggabungkan tenaga, pikiran, serta sumber daya.

⁴ Livia Putri Kusuma “ Peranan Kerja Sama Tim dan Semangat Terhadap Kinerja Karyawan Zolid Agung Perkasa, Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis”, Vol. 3 No. 4, Oktober 2018

Corporation merupakan proses sosial yang menyatukan orang-orang. Hal ini terjadi karena adanya kesamaan pandangan di antara anggota kelompok, baik individu maupun kelompok, yang kemudian berupaya bersama-sama mencapai tujuan tertentu.

Sistem konsinyasi juga berlaku ketentuan tentang mengenai perjanjian yang dilakukan oleh pelaku usaha sebagaimana yang telah diatur dalam Pasal 1457 – Pasal 1462 KUH Perdata mengatur tentang perjanjian jual beli dan mendefinisikan jual beli sebagai perjanjian dimana pihak penjual menyerahkan suatu barang dan pihak pembeli mengikat diri untuk membayar harga yang telah disepakati serta mengatur tentang peralihan risiko dalam jual beli tentang siapa yang menanggung risiko atas rusaknya produk yang dijual.

Sistem konsinyasi sendiri mampu memberikan dampak positif bagi para pelaku usaha, seperti penawaran pembayaran yang lebih efektif sebagaimana yang ganatelah diatur dalam Pasal 1404 KUH Perdata mengatur tentang Konsinyasi, yaitu penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penitipan uang atau barang kepada pengadilan ketika kreditur menolak kepada debitur. Pasal ini menjadi dasar hukum bagi debitur untuk terbebas dari kewajibannya setelah melakukan penawaran pembayaran yang sah dan penitipan yang sesuai dengan ketentuan hukum.

Sistem konsinyasi memberikan keuntungan ganda, baik bagi pemilik usaha (retailer) maupun bagi pelaku UMKM. Bagi retailer, mereka dapat memperbanyak variasi produk yang ditawarkan tanpa perlu mengeluarkan modal pembelian. Sementara bagi UMKM, mereka memperoleh kesempatan untuk

memperluas distribusi produk tanpa harus membuka outlet sendiri. Namun dalam pelaksanaannya, sistem ini tidak lepas dari permasalahan, seperti evaluasi sistem konsinyasi itu bagaimana dalam penerapannya, apakah sistem konsinyasi tersebut mampu membuat produk UMKM lebih diminati, apakah sistem konsinyasi memberikan dampak yang baik untuk penjualan toko, dan apakah perjanjian yang mereka lakukan telah benar benar sesuai atau tidak.

Dalam praktiknya, banyak pelaku UMKM yang belum memahami secara penuh mekanisme dan tanggung jawab dalam sistem konsinyasi, sehingga muncul konflik dalam hal pelunasan pembayaran atau retur barang.⁵

Merancang aplikasi pencatatan penjualan konsinyasi berbasis web untuk mendukung efisiensi transaksi, tetapi studi tersebut masih berfokus pada aspek teknologi tanpa membahas secara mendalam peran sistem ini terhadap peningkatan penjualan produk secara nyata.⁶ Maka dari itu, dibutuhkan penelitian yang lebih aplikatif dan terfokus pada praktik konsinyasi di lapangan.

Toserba By Zulfff merupakan salah satu toko ritel di Kota Jambi yang sudah berdiri sejak tahun 2019 dan telah menggunakan sistem konsinyasi sebagai metode kerja sama dengan pelaku usaha lokal, khususnya UMKM. Model bisnis ini memungkinkan produk-produk UMKM dari berbagai sektor seperti makanan ringan dan jajanan tradisional yang dipasarkan melalui toko tersebut tanpa skema beli-putus. Dalam praktiknya, sistem ini dijalankan dengan berbagai bentuk

⁵ Soni A. Irwandi et al., *Pengelolaan Manajemen dan Akuntansi Barang Konsinyasi UMKM Lapis Tugu Surabaya*, Jurnal Pengabdian Masyarakat Paguntaka: Vol. 2 No. 1 (2023),

⁶ Chairun Nas et al., *Aplikasi Pencatatan Akuntansi untuk Penjualan Konsinyasi pada Mall UKM Cirebon*, Jurnal Manajemen Sistem Informasi, (2023).

kesepakatan, baik tertulis maupun verbal, dan menjadi contoh nyata bagaimana sistem konsinyasi diimplementasikan dalam lingkup usaha ritel modern.

Namun sejauh mana efektivitas sistem tersebut dalam meningkatkan penjualan produk? Apakah konsinyasi benar-benar membantu pelaku UMKM untuk berkembang, atau justru menimbulkan ketergantungan dan risiko baru? Itulah pertanyaan-pertanyaan yang belum banyak dibahas secara mendalam dalam penelitian sebelumnya, khususnya di konteks lokal seperti di Kota Jambi.

Dalam penelitian ini penulis juga mengkaji mengenai efektifitas sistem konsinyasi bagi pelaku usaha, selain itu penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis empiris yang dilakukan dengan cara meneliti data sekunder berupa peraturan perundang undangan yang relavan dengan sistem kerja sama konsinyasi, serta data primer berupa wawancara langsung dengan pihak terkait dalam hal ini Toserba By Zulfff sebagai pelaku usaha yang menerapkan sistem konsinyasi terhadap produk UMKM.

Sistem konsinyasi yang diterapkan di Toserba By Zulfff merupakan bentuk kerja sama antara pihak toko (sebagai konsinyi) dengan pelaku UMKM (sebagai konsinyor), di mana barang dititipkan untuk dijual tanpa adanya kewajiban pembelian oleh toko. Produk yang tidak laku dapat dikembalikan kepada pemilik, dan pembayaran hanya dilakukan atas barang yang berhasil terjual.

Berdasarkan uraian di atas, maka penting dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai peran sistem kerja sama konsinyasi dalam meningkatkan penjualan produk UMKM, dengan fokus pada studi kasus di Toserba By Zulfff. Penelitian

ini diharapkan dapat memberikan pemahaman komprehensif terhadap implementasi sistem konsinyasi di lapangan, kendala yang dihadapi, serta dampaknya terhadap penjualan produk. Dengan begitu, hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha, akademisi, dan pemerintah dalam merumuskan strategi pengembangan UMKM berbasis kolaborasi yang saling menguntungkan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, maka penulis merumuskan pokok masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem kerja sama konsinyasi di Toserba By Zulfff ??
2. Bagaimana penerapan sistem konsinyasi dalam meningkatkan penjualan produk yang dititipkan ?
3. Apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan sistem konsinyasi di Toserba By Zulfff ?

C. Tujuan Penelitian dan Penulisan

1. Tujuan Penelitian

Setiap kegiatan penelitian harus memiliki tujuan yang jelas sebagai dasar pembenaran dijalankannya penelitian tersebut. Tujuan-tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini dimaknai sebagai sebagai berikut :

- a. Mengetahui bagaimana sistem kerja sama konsinyasi diterapkan di Toserba By Zulfff.
- b. Untuk menganalisis peran sistem konsinyasi dalam meningkatkan penjualan produk UMKM yang dititipkan.

- c. Mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat pelaksanaan sistem konsinyasi di toko tersebut.

2. Tujuan Penulisan

Penulisan penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan referensi ilmiah mengenai sistem konsinyasi, khususnya dalam penerapannya sebagai strategi peningkatan penjualan di Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.

- a. Penulisan ini secara khusus bertujuan untuk membahas mengenai bagaimana sistem kerja sama konsinyasi diterapkan di Toserba By Zulfff.
- b. Diharapkan hasil dari penulisan ini bisa memberikan kontribusi berupa wawasan ilmiah terkait sistem kerja sama konsinyasi di terapkan di toserba by zulfff
- c. Penulisan ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat akademik dalam penyusunan skripsi pada Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Batanghari.

D. Kerangka Konseptual

Dalam penelitian hukum, khususnya yang menggunakan pendekatan yuridis-empiris, perlu disusun suatu kerangka konseptual yang berfungsi untuk memberikan batasan dan pemahaman terhadap istilah-istilah kunci yang dipakai. Kerangka ini berguna untuk menjelaskan keterkaitan antar konsep yang akan dianalisis dalam penelitian, sehingga menghasilkan kajian yang fokus dan terarah. Adapun konsep-konsep utama dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut.

1. Kerja Sama

Berdasarkan pandangan Lewis Thomas, kerja sama terjadi ketika makhluk sosial membentuk kelompok dan saling mendukung untuk mencapai kesepakatan. Oleh karena itu, bisa disimpulkan bahwa kerja sama merupakan proses di mana dua orang atau lebih membagi tugas, dan setiap individu bertanggung jawab penuh pada bagiannya demi tercapainya tujuan yang sudah ditentukan.

2. Konsinyasi

Konsinyasi merupakan suatu bentuk kerja sama bisnis antara dua pihak, yaitu pemilik barang (konsinyor) dengan pihak yang bertugas menjualkan barang (konsinyi). Dalam sistem ini, barang hanya dititipkan kepada konsinyi tanpa adanya kewajiban untuk membelinya terlebih dahulu. Pemilik barang akan memperoleh pembayaran hanya atas barang yang laku terjual, sedangkan barang yang tidak terjual dapat dikembalikan kepada konsinyor.

Konsep ini sangat lazim dalam sektor ritel dan perdagangan barang konsumsi, khususnya pada skala menengah ke bawah seperti toko serba ada (toserba) atau pelaku UMKM. Sistem ini memiliki kelebihan dalam hal efisiensi modal, namun juga memiliki risiko seperti keterlambatan pembayaran, kurangnya transparansi, atau konflik akibat tidak adanya perjanjian tertulis yang jelas. Dalam konteks Toserba By Zulfff, sistem konsinyasi menjadi fokus utama untuk melihat bagaimana kerja sama tersebut dibangun dan dijalankan dalam praktik.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Pasal 1 menjelaskan bahwa usaha mikro adalah kegiatan usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha perorangan dengan kriteria tertentu sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Sementara itu, usaha kecil merupakan unit usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh perorangan maupun badan usaha, bukan merupakan anak perusahaan ataupun cabang dari usaha menengah atau besar, baik secara langsung maupun tidak langsung, serta memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana ketentuan dalam undang-undang dimaksud.

E. Landasan Teoritis

1. Teori Perjanjian dalam Hukum Perdata

Teori perjanjian menegaskan bahwa perjanjian merupakan suatu tindakan hukum yang lahir dari kesepakatan para pihak, yang dimaksudkan untuk menimbulkan akibat hukum yang bersifat mengikat. Pasal 1313 KUHPerdata mengatur bahwa suatu perjanjian adalah suatu perbutan dengan nama satu orang atau lebih mengikat dirinya terhadap satu orang lain.⁷

Dalam praktiknya, perjanjian harus memenuhi asa-asis hukum yang menjadi landasan dalam pembentukn dan pelaksanaannya.

⁷ Ahmad Miru dan Sakka Pati, Hukum Perikatan (Penjelasan Makna Pasal 1233-1456 BW), Jakarta, Rjagrafindo Persada, 2011. Hlm.63

a. Asas Kebebasan Berkontrak (Freeom of Contract)

Asas ini memberikan keleluasaan kepada para pihak untuk memutuskan apakah akan mengadakan perjanjian atau tidak, menentukan isi maupun bentuk perjanjian, serta memilih pihak yang akan diajak berkontrak, sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan hukum, norma kesusilaan, maupun ketertiban umum. Ketentuan ini tercantum dalam Pasal 1338 KUHPerdara.

b. Asas Konsensualisme

Asas ini menegaskan bahwa suatu perjanjian dianggap sah apabila telah tercapai kesepakatan antara para pihak, tanpa harus memenuhi bentuk atau formalitas khusus, kecuali apabila undang-undang secara tegas mensyaratkannya. Ketentuan ini diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara.

c. Asas Pacta Sunt Servanda

Asas ini menyatakan bahwa setiap perjanjian yang dibuat secara sah memiliki kekuatan mengikat layaknya undang-undang bagi para pihak yang menyepakatinya, sehingga pelaksanaannya wajib dilakukan dengan itikad baik. Ketentuan tersebut tercantum dalam Pasal 1338 KUHPerdara.

d. Asas Itikad Baik (Good Faith)

Mengharuskan para pihak untuk melaksanakan perjanjian dengan jujur dan tidak menyalahgunakan hak atau kewajiban yang timbul dari perjanjian tersebut.

e. Asas Kepribadian (Personality)

Menekankan bahwa perjanjian hanya mengikat para pihak yang membuatnya dan tidak dapat menimbulkan hak atau kewajiban bagi pihak ketiga tanpa persetujuan mereka.

f. Asas Keseimbangan

Menuntut adanya keseimbangan antara hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan secara tidak adil.

g. Asas Kepastian Hukum

Menjamin bahwa perjanjian yang dibuat secara sah memberikan kepastian mengenai hak dan kewajiban para pihak, serta dapat ditegakkan secara hukum jika terjadi pelanggaran.⁸

2. Teori Konsinyasi dalam Hukum Dagang

Konsinyasi adalah perjanjian kerja sama dimana pemilik barang (konsinyor) menitipkan barangnya kepada pihak lain (konsinyi) untuk dijual, dan hasil penjualan diserahkan kepada pemilik barang setelah dikurangi komisi atau biaya yang disepakati.

Ada beberapa teori yang digunakan dalam hubungan konsinyasi dalam hukum dagang.

a. Teori Perjanjian (Contract Theory)

Konsinyasi dipandang sebagai perjanjian yang bersifat innominaat, (tidak disebutkan secara khusus dalam UU tetapi sah jika memenuhi syarat Pasal 1320 KUHPerdata.

⁸ Santy Fitnawati WN, "Asas-Asas Utama dalam Perjanjian Perspektif Hukum Perdata Indonesia", Jurnal Hukum, Administrasi Publik, Ilmu Komunikasi.

b. Teori Perwakilan (Agency Theory)

Konsinyasi bertindak sebagai wakil atau perantara penjual untuk dan atas nama konsinyor.

c. Teori Kepemilikan (Title Theory)

Barang dalam konsinyasi tetap menjadi milik konsinyor sampai terjadi transaksi penjualan kepada pihak ketiga.

d. Teori Kepercayaan (Fiduciary Theory)

Hubungan konsinyasi didasarkan pada kepercayaan bahwa konsinyor akan menjaga, menasarkannya, dan melaporkan hasil penjualan dengan jujur.

3. Teori Perlindungan Hukum

Perlindungan hukum adalah memberikan pengayoman terhadap hak asasi manusia yang diartikan sebagai pengayoman terhadap hak asasi manusia yang dirugikan orang lain dan perlindungan ini diberikan kepada masyarakat agar dapat menikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum.⁹

Perlindungan hukum merupakan konsep yang bersifat universal dalam suatu negara hukum. Secara umum, perlindungan hukum dibedakan menjadi dua bentuk, yaitu perlindungan hukum preventif dan perlindungan hukum represif. Perlindungan hukum preventif dipahami sebagai upaya pencegahan agar tidak terjadi pelanggaran, sedangkan perlindungan hukum represif berfungsi untuk menyelesaikan perselisihan atau sengketa yang timbul akibat adanya pelanggaran.

⁹ Sajipto Raharjo, 2000, *Ilmu Hukum*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm. 54

F. Metodologi Penelitian

Metode penelitian merupakan cara atau prosedur ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi guna menjawab rumusan masalah penelitian. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan mencerminkan pendekatan yuridis sekaligus empiris, agar dapat menganalisis hukum dalam teks (das sollen) dan hukum dalam praktik (das sein) secara menyeluruh.

1. Tipe Penelitian

Dalam suatu penelitian ilmiah, tipe penelitian merupakan bagian penting yang menentukan arah dan metode yang digunakan untuk memperoleh dan menganalisis data. Penelitian ini menggunakan tipe yuridis empiris, yaitu tipe yang tidak hanya menelaah hukum dari aspek normatif berupa peraturan perundang-undangan, tetapi juga melihat bagaimana hukum tersebut diterapkan dalam praktik masyarakat secara nyata.

Tipe ini relevan digunakan dalam penelitian ini karena penulis tidak hanya mengkaji perjanjian kerja sama konsinyasi dari sisi normatif, tetapi juga ingin mengetahui bagaimana implementasi sistem konsinyasi antara pelaku UMKM dengan Toserba By Zulfff di lapangan. Dengan demikian, tipe yuridis empiris mampu memberikan gambaran yang komprehensif tentang efektivitas sistem konsinyasi dalam mendukung penjualan produk UMKM.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan konseptual dalam penelitian karena pada penelitian ini penulis lebih menekankan pada analisis konsep dan teori hukum yang mendasari aturan hukum mengenai sistem kerja sama

konsinyasi dalam meningkatkan penjualan produk UMKM yang berdasarkan studi kasus: pada toserba by zulfff.

3. Sumber dan Jenis Data

1. Data Primer

diperoleh secara langsung dari narasumber yang menjadi subjek dalam penelitian, yakni pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjalin kerja sama dengan Toserba By Zulfff serta pihak pengelola Toserba itu sendiri.

Data ini dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan observasi terhadap aktivitas jual-beli konsinyasi di lokasi penelitian. Data primer bersifat faktual dan aktual karena mencerminkan praktik hukum yang sedang berlangsung secara nyata dalam masyarakat.

2. Data Sekunder

1. Bahan hukum primer, yaitu peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang perjanjian dan konsinyasi, seperti Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata), Undang-Undang Cipta Kerja, dan peraturan pelaksana terkait lainnya
2. Bahan hukum sekunder, meliputi buku teks, artikel jurnal ilmiah, hasil penelitian sebelumnya, dan publikasi akademik yang membahas topik perjanjian, konsinyasi, serta perlindungan hukum terhadap UMKM.

3. Bahan hukum tersier, yaitu sumber-sumber seperti kamus hukum, ensiklopedia hukum, maupun referensi lain yang berfungsi untuk memberikan kejelasan terhadap istilah-istilah hukum yang dipakai dalam penelitian.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui dua cara utama, yaitu wawancara (interview) dan studi kepustakaan (library research). Kedua metode ini digunakan secara komplementer untuk menggali data empiris sekaligus memperkuat landasan teoritis dan yuridis dari permasalahan yang dikaji

a. Wawancara

Wawancara dilakukan secara langsung terhadap informan yang memiliki keterlibatan langsung dalam kerja sama konsinyasi, yaitu pemilik UMKM dan pengelola Toserba By Zulfff. Wawancara bersifat semi-terstruktur agar peneliti tetap memiliki panduan dalam menggali informasi, namun tetap terbuka terhadap informasi baru yang muncul di lapangan. Melalui wawancara ini, peneliti dapat memperoleh pemahaman mendalam mengenai bagaimana bentuk kerja sama dijalankan, bagaimana sistem pembayaran dan pengembalian barang dilakukan, serta permasalahan hukum apa yang sering timbul dalam praktik konsinyasi.

Menurut Zainuddin Ali, wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data penting dalam penelitian hukum empiris karena mampu menggali pandangan subjek hukum secara langsung.¹⁰

¹⁰ Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta, Sinar Grafika, 2022, hlm. 106–107

b. Studi Pustaka

Studi kepustakaan dilakukan dengan menelaah berbagai sumber pustaka yang berkaitan dengan topik penelitian. Sumber yang digunakan antara lain: peraturan perundang-undangan, yurisprudensi, buku teks hukum, jurnal ilmiah terkini, dan hasil penelitian terdahulu. Studi ini bertujuan untuk membangun kerangka teoritis yang kuat dan memahami dasar hukum yang mengatur tentang perjanjian, konsinyasi, dan perlindungan hukum terhadap pelaku UMKM. Selain itu, studi pustaka juga berguna sebagai pembanding terhadap hasil temuan lapangan.

5. Teknik Penentuan Sampel

Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling, yaitu metode penentuan informan secara sengaja berdasarkan pertimbangan tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian.¹¹ Dalam konteks penelitian ini, informan yang dipilih adalah pihak-pihak yang memiliki peran langsung dan pengalaman nyata dalam praktik kerja sama konsinyasi antara pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan Toserba By Zulfff. Adapun kriteria informan dalam penelitian ini adalah Pengelola atau penanggung jawab Toserba By Zulfff yang memahami proses penerimaan produk konsinyasi, pencatatan penjualan, hingga sistem pembayaran kepada mitra,

Peneliti memilih teknik purposive sampling karena tidak semua orang dalam populasi memiliki informasi yang dibutuhkan. Dengan memilih informan secara

¹¹ Dimas Agung Trisliatanto, *Metodologi Penelitian Panduan Lengkap Penelitian Dengan Mudah*, Andi, Surabaya, 2019, hlm.. 286.

selektif, peneliti dapat memperoleh data yang lebih terfokus, sesuai dengan tujuan penelitian, serta mampu memperkaya analisis secara substantif.

purposive sampling merupakan teknik penentuan sumber data berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti, dengan tujuan agar data yang diperoleh bersifat mendalam, tidak dangkal, dan relevan dengan pokok permasalahan yang sedang dikaji.

Teknik ini dinilai tepat karena penelitian ini tidak berupaya melakukan generalisasi kuantitatif, melainkan menggali realitas empiris dan praktik hukum dalam hubungan kerja sama konsinyasi secara kontekstual dan terfokus.

6. Analisis Data

Data dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu dengan menafsirkan dan non-numerik secara sistematis, mendalam, dan logis. Teknik ini dipakai untuk menjelaskan, menafsirkan, dan menarik kesimpulan dari fenomena hukum yang diamati berdasarkan kerangka teoritis yang telah ditemukan.¹²

Teknik analisis deskriptif kualitatif dipilih dalam penelitian ini karena sesuai dengan sifat data yang dikumpulkan, yaitu berupa narasi, pernyataan informan, hasil observasi, serta dokumen hukum yang tidak dapat berbentuk angka atau statistik. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengelolah data secara mendalam melalui proses interpretasi, klasifikasi, dan penyusunan pola-pola yang bermakna, sehingga menghasilkan pemahaman yang utuh terhadap permasalahan yang dikaji.

¹² Sudirman dkk, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Magnum Pustaka Utama, Yogyakarta, 2020, hlm 11.

Dalam konteks penelitian sistem kerja sama konsinyasi, pendekatan kualitatif juga penting karena memungkinkan peneliti memahami bagaimana penerapan dari sistem kerja sama konsinyasi, bagaimana peran dari sistem kerja sama konsinyasi dalam meningkatkan penjualan produk umkm yang hanya dapat dijelaskan dengan data kualitatif. Selain itu, teknik ini memberikan ruang bagi peneliti untuk mengeksplorasi pengalaman umkm, dan transfer tempat penitipan barang, serta dinamika didalam proses hukum secara lebih menyeluruh.

G. Sistematika Penulisan

Penelitian ini termuat dalam lima bab dengan topik pembahasan yang berbeda pada tiap bab nya, yaitu sebagai berikut:

Bab Satu – Pendahuluan

Bab ini memuat uraian mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan. Bagian ini menjelaskan mengapa topik penelitian ini penting dan relevan untuk diteliti, serta arah dan ruang lingkup penelitian.

Bab Dua– Sistem Kerja Sama dan Konsinyasi

Bab ini membahas mengenai konsep dasar kerja sama dan konsinyasi, termasuk pengertian sistem kerja sama dan konsinyasi, unsur-unsur kerja sama dan konsinyasi, dan jenis-jenis konsep kerja sama, konsinyasi dalam konsep hukum perdata, dan dasar hukum yang mengatur mengenai sistem kerja sama dan konsinyasi di Indonesia.

Bab Tiga – Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Bab ini menguraikan tentang definisi dari UMKM, bentuk-bentuk UMKM, jenis-jenis UMKM, serta landasan hukum yang mengatur mengenai UMKM di Indonesia.

Bab Empat – Sistem Kerja Sama Konsinyasi dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM (Studi kasus: Toserba By Zulfff)

Bab ini menyajikan hasil penelitian lapangan yang difokuskan pada studi kasus Toserba Zulfff.

Bab Lima – Penutup

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian serta saran-saran yang bersifat konstruktif dan aplikatif bagi pihak-pihak terkait, khususnya dalam pelaksanaan kerja sama konsinyasi antara UMKM dan Toserba.

