

BAB V

PENTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai peran kerja sama konsinyasi dalam meningkatkan penjualan produk UMKM pada Toserba By Zulfff, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Sistem konsinyasi yang diterapkan di Toserba By Zulfff merupakan bentuk kerja sama antara pelaku UMKM sebagai konsinyor dan pihak toko sebagai konsinyi, di mana barang dititipkan untuk dijual tanpa harus dibeli terlebih dahulu oleh pihak toko. Kerja sama ini didasarkan pada kepercayaan, dengan sistem pembayaran yang dilakukan berdasarkan jumlah barang yang berhasil terjual.
2. Penerapan sistem konsinyasi di Toserba By Zulfff dilakukan dengan sederhana namun efektif, yaitu melalui penempatan produk UMKM di rak khusus, pencatatan penjualan secara manual dan digital, pelaporan berkala, serta kesepakatan bagi hasil. Meskipun sebagian besar kerja sama dilakukan tanpa perjanjian tertulis, komunikasi antara pelaku usaha dan pemilik toko berjalan dengan lancar.
3. Dampak dari sistem konsinyasi ini cukup signifikan dalam membantu peningkatan penjualan produk UMKM, karena memberikan akses pasar yang lebih luas, meningkatkan kepercayaan konsumen, efisiensi biaya, dan memungkinkan pelaku UMKM untuk lebih fokus pada produksi. Selain

- itu, konsinyasi juga mendorong UMKM untuk terus meningkatkan kualitas produk berdasarkan evaluasi dari penjualan di toko.
4. Kendala yang dihadapi dalam sistem konsinyasi antara lain keterbatasan ruang di toko, tidak adanya perjanjian hukum tertulis, dan risiko barang tidak laku. Namun secara umum, manfaat yang diperoleh pelaku UMKM jauh lebih besar dibandingkan hambatannya.

B. Saran

- Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disampaikan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :
1. Bagi Toserba By Zulfff, disarankan agar mulai mempertimbangkan pembuatan perjanjian kerja sama secara tertulis dengan pelaku UMKM guna menghindari kesalahpahaman dan memberikan kepastian hukum bagi kedua belah pihak.
 2. Bagi pelaku UMKM, diharapkan dapat memanfaatkan peluang kerja sama konsinyasi ini sebagai sarana memperluas distribusi produk, namun juga tetap menjaga kualitas produk, tampilan kemasan, dan komitmen terhadap sistem pelaporan yang disepakati bersama toko.
 3. Bagi pemerintah daerah atau dinas terkait, sebaiknya mendukung sistem konsinyasi ini sebagai bentuk pemberdayaan UMKM lokal, misalnya dengan memberikan pelatihan hukum bisnis sederhana atau bantuan kemasan dan labeling produk yang layak jual di toko modern.