

ABSTRAK

Bintang Fadel Muhamad / 2200874201090 / Fakultas Ilmu Hukum / Hukum Bisnis / Sistem Konsinyasi Dalam Transaksi Bisnis Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado Dalam Memenuhi Kebutuhan Bumbu Masak Di Pasar Angso Duo Jambi / Pembimbing 1 H. Abdul Hariss, S.H.,M.Hum. Pembimbing 2 Islah, S.H.,M.H.

Penelitian ini membahas penerapan sistem konsinyasi dalam transaksi bisnis antara Usaha Dagang Saroha dan Usaha Dagang Bungo Lado untuk memenuhi kebutuhan bumbu masak di Pasar Angso Duo Jambi. Terdapat tiga poin utama yang dibahas. Pertama, sistem kerjasama konsinyasi terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar bagi kedua usaha tanpa risiko biaya distribusi yang tinggi. Kualitas produk bumbu masak Saroha dan jaringan distribusi Bungo Lado menjadi elemen pendukung utama dalam keberhasilan kerjasama ini.

Kedua, penerapan sistem konsinyasi menunjukkan dampak positif terhadap kedua usaha, di mana Saroha mampu menawarkan produk secara langsung di outlet Bungo Lado, dan Bungo Lado mendapatkan variasi produk masak yang menarik bagi konsumen. Meskipun terdapat tantangan, seperti pengelolaan stok dan perubahan permintaan pasar, sistem ini tetap memberi peluang untuk pertumbuhan yang signifikan.

Ketiga, analisis faktor pendukung dan penghambat mengungkap bahwa komunikasi yang baik dan pengelolaan risiko menjadi kunci keberhasilan. Meskipun tantangan ada, dengan strategi yang tepat, kerjasama ini dapat terus berkembang. Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem konsinyasi merupakan alternatif yang efisien dalam konteks perdagangan bumbu masak, serta memberikan wawasan yang berharga bagi usaha kecil dan menengah dalam meraih sukses di pasar yang kompetitif.

Kata Kunci : Perlindungan Hukum, Sistem Konsinyasi, Usaha Dagang.

ABSTRACT

Bintang Fadel Muhamad / 2200874201090 / Faculty of Law / Business Law / Consignment System in Business Transactions Between the Trading Company Saroha and the Trading Company Bungo Lado to Meet the Cooking Spice Needs in the Angso Duo Market, Jambi / Supervisor 1 H. Abdul Hariss, S.H.,M.Hum. Supervisor 2 Islah, S.H.,M.H.

This research discusses the implementation of the consignment system in business transactions between Usaha Dagang Saroha and Usaha Dagang Bungo Lado to meet the demand for cooking spices at Pasar Angso Duo Jambi. There are three main points discussed. First, the consignment cooperation system has proven effective in increasing sales and expanding market reach for both businesses without the risk of high distribution costs. The quality of Saroha's cooking spices and Bungo Lado's distribution network are key supportive elements in the success of this collaboration.

Second, the implementation of the consignment system shows a positive impact on both businesses, with Saroha able to offer products directly at Bungo Lado's outlets, while Bungo Lado obtains a diverse range of interesting cooking products for consumers. Despite challenges such as stock management and market demand fluctuations, this system continues to provide opportunities for significant growth.

Third, the analysis of supporting and inhibiting factors reveals that effective communication and risk management are key to success. Although challenges exist, with the right strategy, this collaboration can continue to develop. This study demonstrates that the consignment system is an efficient alternative in the context of trading cooking spices, providing valuable insights for small and medium-sized enterprises to achieve success in a competitive market.

Keywords: Legal Protection, Consignment System, Business Ventures.