

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.¹

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.²

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

¹ Kurniasih, E. & Supriyadi, J. *Strategi Pemasaran dalam Usaha Kecil dan Menengah*, Gramedia, Jakarta, 2020, Hal. 78.

² *Ibid*, Kurniasih, E. & Supriyadi, J. Hal. 80.

mengurangi risiko kerugian karena barang yang tidak terjual dapat dikembalikan, sementara pihak penjual mendapatkan komisi dari barang yang berhasil terjual.³

Sistem konsinyasi memberi keuntungan bagi pelaku usaha karena dapat memperluas pasar tanpa harus menanggung risiko stok barang. 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.⁴

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.⁵

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

³ Yuniarti, L. *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*, UMM Press, Malang, 2022, Hal. 90.

⁴ A. Prasetyo, *Manajemen Rantai Pasokan untuk UMKM*, Salemba Empat, Jakarta, 2022, Hal. 98.

⁵ S. Widodo, *Sosiologi Kerja Sama dalam Masyarakat*, Rajawali, Jakarta, 2021, Hal. 45.

mana setiap individu melaksanakan tanggung jawabnya masing-masing untuk mencapai tujuan bersama.⁶

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 berbagai bidang seperti ekonomi, pendidikan, sosial, maupun politik, baik secara formal (berdasarkan perjanjian atau kontrak) maupun informal (berdasarkan kesepakatan 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.⁷

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.⁸

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

⁶ T. Suharto, *Dasar-Dasar Sosiologi Kerja Sama*, Kencana, Jakarta, 2020, Hal. 34.

⁷ M. Hanna, *Teori dan Praktik Kerja Sama dalam Organisasi*, Salemba Empat, Jakarta, 2021, Hal. 50.

⁸ T. Suharto, *Dasar-Dasar Teori Kerja Sama*, Kencana, Jakarta, 2020, Hal. 40.

sebagai suatu sistem koordinasi, kolaborasi, dan interaksi sosial dalam rangka mencapai tujuan bersama dengan menggabungkan tenaga, pikiran, serta sumber daya.⁹

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 telah 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 menjadidasar hukum bagi debitur untuk terbebas dari kewajibannya setelah melakukan penawaran pembayaran yang sah dan penitipan yang sesuai dengan ketentuan hukum.

Setiap pelaku usaha harus mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar. Salah satu strategi yang dapat diadopsi adalah sistem konsinyasi, yang memberikan keuntungan berupa pengurangan risiko kerugian dan peningkatan efisiensi operasional. Sistem ini memungkinkan

⁹ R. Dewi, *Pengantar Sosiologi dan Kerja Sama Sosial*, Salemba Empat, Jakarta, 2021, Hal. 60.

pelaku usaha untuk menjual produk tanpa harus membeli barang terlebih dahulu, sehingga meminimalkan beban modal. Dalam konteks ini, bumbu masak menjadi salah satu komoditas yang permintaannya terus meningkat, terutama di Indonesia yang dikenal dengan keberagaman kulinernya.¹⁰

Bumbu masak merupakan elemen penting dalam setiap masakan, dan di Indonesia, keberagaman kuliner menciptakan permintaan yang tinggi akan berbagai jenis bumbu. Pasar Angso Duo Jambi, sebagai salah satu pusat perdagangan di wilayah Jambi, menjadi lokasi strategis untuk distribusi produk bumbu masak. Dalam pasar ini, dua pelaku usaha, yaitu Usaha Dagang Saroha dan Usaha Dagang Bungo Lado, berfokus pada penyediaan bumbu masak yang berkualitas. Usaha Dagang Saroha dikenal dengan produk bumbu racik yang khas, sedangkan Bungo Lado menawarkan berbagai jenis bumbu lokal yang menjadi favorit masyarakat. Kerja sama antara kedua usaha ini melalui sistem konsinyasi diharapkan tidak hanya dapat memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga meningkatkan daya saing mereka.¹¹

Sistem konsinyasi adalah metode penjualan di mana barang tetap menjadi milik pemasok sampai barang tersebut terjual. Dengan menggunakan sistem ini, Usaha Dagang Saroha dan Bungo Lado dapat mengurangi risiko kerugian akibat barang yang tidak terjual. Selain itu, sistem ini juga memberikan fleksibilitas dalam hal pengelolaan inventaris, di mana kedua usaha dapat menawarkan variasi produk yang lebih banyak kepada konsumen. Hal ini

¹⁰ Kurniasih, E. & Supriyadi, J. *Strategi Pemasaran dalam Usaha Kecil dan Menengah*, Gramedia, Jakarta, 2020, Hal. 45.

¹¹ S. Hidayati, *Manajemen Rantai Pasokan dalam Usaha Kecil*, Alfabeta, Bandung, 2021, Hal. 78.

menjadi sangat penting, terutama dalam pasar yang dinamis seperti Pasar Angso Duo, di mana selera konsumen dapat berubah dengan cepat.¹²

Penerapan sistem konsinyasi memberikan banyak manfaat bagi Usaha Dagang Saroha dan Bungo Lado. Dengan mengurangi biaya penyimpanan dan meningkatkan likuiditas, kedua usaha ini dapat lebih fokus pada aspek pemasaran dan pengembangan produk. Dalam sistem konsinyasi, risiko finansial yang ditanggung oleh penjual berkurang, karena produk tetap menjadi milik pemasok sampai terjual. Ini memungkinkan kedua usaha untuk lebih berani dalam mencoba produk baru, yang dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan volume penjualan.¹³

Namun, meskipun sistem ini menawarkan banyak keuntungan, terdapat tantangan yang harus dihadapi dalam implementasinya. Salah satu tantangan utama adalah perlunya kepercayaan antara kedua belah pihak. Tanpa adanya kepercayaan, kerjasama ini dapat mengalami kendala yang signifikan. Selain itu, pengelolaan stok yang efektif juga menjadi kunci untuk memastikan ketersediaan produk di pasar tanpa mengakibatkan overstock. Komunikasi yang baik antara Usaha Dagang Saroha dan Bungo Lado juga sangat diperlukan untuk memastikan bahwa setiap pihak memahami kesepakatan dan tanggung jawab mereka dalam sistem konsinyasi ini.¹⁴

Dalam konteks ini, beberapa rumusan masalah yang perlu dianalisis adalah: pertama, bagaimana cara sistem kerjasama konsinyasi antara Usaha

¹² A. Prasetyo, Dinamika Pasar Bumbu Masak di Indonesia, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 13, No. 1, 2022, Hal. 25.

¹³ N. Sari, *Inovasi dalam Sistem Pemasaran*, Andi, Yogyakarta, 2020, Hal. 112.

¹⁴ R. Hartono, Peran Kepercayaan dalam Kerjasama Bisnis, *Jurnal Manajemen*, Vol. 10, No. 2, 2021, Hal. 85.

Dagang Saroha dengan Usaha Dagang Bungo Lado dalam memenuhi kebutuhan bumbu masak di Pasar Angso Duo Jambi? Kerjasama ini dapat dijelaskan melalui mekanisme pembelian barang dagang seperti bawang merah, jahe, dan laos, di mana pembayaran dilakukan setelah barang terjual. Kedua, bagaimana cara penerapan sistem konsinyasi dalam transaksi bisnis antara kedua usaha tersebut untuk memastikan ketersediaan barang yang diperjualbelikan secara terus menerus? Ketersediaan barang yang stabil menjadi penting agar Usaha Dagang Saroha dapat memenuhi permintaan konsumen tanpa adanya kekosongan produk. Ketiga, apa saja faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan sistem konsinyasi dalam transaksi bisnis ini? Faktor pendukung mencakup kualitas dan ketersediaan barang dagang, sementara penghambatnya adalah ketidakstabilan ketersediaan barang, terutama pada masa panen yang tidak menentu.

Pasar Angso Duo Jambi, sebagai tempat yang ideal untuk menerapkan sistem konsinyasi, memiliki potensi yang besar bagi kedua usaha ini. Tingginya permintaan akan bumbu masak di pasar tersebut memberikan kesempatan bagi Usaha Dagang Saroha dan Bungo Lado untuk saling mendukung dalam hal pemasaran dan distribusi. Dengan memanfaatkan sistem konsinyasi, kedua usaha dapat meningkatkan exposure mereka di pasar dan menarik lebih banyak pelanggan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana sistem konsinyasi dapat

diterapkan dalam konteks usaha dagang di Jambi, serta dampaknya bagi pemenuhan kebutuhan bumbu masak di pasar.¹⁵

Relevansi penelitian ini sangat signifikan, tidak hanya bagi Usaha Dagang Saroha dan Bungo Lado, tetapi juga bagi pelaku usaha lain yang ingin menerapkan sistem serupa. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan saran bagi usaha kecil dan menengah di bidang kuliner untuk mengoptimalkan strategi pemasaran mereka.¹⁶ Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan manfaat akademis, tetapi juga praktis bagi dunia usaha di Jambi.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas sistem konsinyasi dalam transaksi antara Usaha Dagang Saroha dan Bungo Lado, serta untuk menilai dampaknya terhadap pemenuhan kebutuhan bumbu masak di Pasar Angso Duo. Dengan fokus pada studi kasus ini, diharapkan dapat ditemukan model yang dapat diadopsi oleh usaha lain dalam sektor yang sama. Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan bisnis, khususnya dalam sektor kuliner di Jambi, serta memberikan rekomendasi bagi pemangku kepentingan dalam memperbaiki sistem distribusi bumbu masak.

Dengan memahami sistem konsinyasi dan implementasinya dalam usaha dagang, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan bisnis di bidang kuliner, khususnya bumbu masak di Jambi.

¹⁵ D. Santoso, *Strategi Distribusi di Pasar Tradisional*, Salemba Empat, Jakarta, 2021, Hal. 67.

¹⁶ R. Dewi, Analisis Sistem Konsinyasi pada Usaha Dagang di Indonesia, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 12, No. 3, 2021, Hal. 150.

Dalam konteks yang lebih luas, hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya di bidang yang sama, serta membuka peluang bagi inovasi dalam sistem distribusi dan pemasaran produk kuliner di Indonesia.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut terkait praktik monopoli di pasar digital melalui penulisan skripsi yang berjudul : **“Sistem Konsinyasi Dalam Transaksi Bisnis Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado Dalam Memenuhi Kebutuhan Bumbu Masak Di Pasar Angso Duo Jambi”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana Cara Sistem Kerjasama Konsinyasi Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado Dalam Memenuhi Kebutuhan Bumbu Masak Di Pasar Angso Duo Jambi ?
2. Bagaimana Cara Penerapan Sistem Konsinyasi Dalam Transaksi Bisnis Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado Dalam Memenuhi Kebutuhan Masak Di Angso Duo Jambi ?
3. Apa Saja Faktor Pendukung Dan Penghambat Dalam Pelaksanaan Sistem Konsinyasi Dalam Transaksi Bisnis Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado ?

C. Tujuan Penelitian Dan Penulisan

Adapun tujuan penelitian dan tujuan penulisan penelitian ini yaitu :

1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui cara sistem kerjasama konsinyasi antara usaha dagang saroha dengan usaha dagang bungo lado dalam memenuhi kebutuhan bumbu masak di pasar Angso Duo Jambi.
2. Untuk menganalisis cara penerapan sistem konsinyasi dalam transaksi bisnis antara usaha dagang saroha dengan usaha dagang bungo lado dalam memenuhi kebutuhan masak di Angso Duo Jambi.
3. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan sistem konsinyasi dalam transaksi bisnis antara usaha dagang saroha dengan usaha dagang bungo lado.

2. Tujuan Penulisan

1. Sebagai salah satu syarat dalam penulisan skripsi pada program studi Ilmu Hukum di Universitas Batanghari Jambi.
2. Penelitian diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu hukum khususnya dalam memberikan pengetahuan tentang cara sistem kerjasama konsinyasi antara usaha dagang saroha dengan usaha dagang bungo lado dalam memenuhi kebutuhan bumbu masak di pasar Angso Duo Jambi.
3. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran kepada masyarakat tentang cara sistem kerjasama konsinyasi antara usaha dagang saroha

dengan usaha dagang bungo lado dalam memenuhi kebutuhan bumbu masak di pasar Angso Duo Jambi.

D. Kerangka Konseptual

Guna memberikan gambaran yang jelas dalam penelitian, maka penulis menyusun kerangka konseptual sebagai berikut:

1. Sistem Konsinyasi

Sistem konsinyasi adalah suatu metode penjualan di mana pemilik barang (konsinyor) menyerahkan barangnya kepada pihak lain (konsinyi) untuk dijualkan tanpa kewajiban untuk membeli barang tersebut di awal. Dalam sistem ini, kepemilikan barang tetap berada pada konsinyor hingga barang tersebut terjual. Hal ini mengurangi risiko kerugian bagi pemilik barang, karena barang yang tidak terjual dapat dikembalikan. Pihak konsinyi akan mendapatkan komisi dari penjualan barang yang berhasil dilakukan.

Ahli hukum sering menekankan beberapa aspek penting terkait sistem konsinyasi:

- 1) Status Kepemilikan : Barang tetap menjadi milik konsinyor sampai ada penjualan, menciptakan hubungan fiduciary antara kedua pihak.¹⁷
- 2) Perjanjian Tertulis : Praktik sistem konsinyasi harus diatur melalui perjanjian tertulis yang jelas, mengatur hak dan kewajiban masing-masing pihak.¹⁸

¹⁷ R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020, Hal. 112.

¹⁸ A. Halim, "Aspek Hukum Sistem Konsinyasi dalam Perdagangan", *Jurnal Hukum dan Bisnis*, Vol.13, No.2, 2021, Hal. 48.

- 3) Risiko dan Tanggung Jawab : Konsinyi tidak bertanggung jawab atas barang yang tidak terjual, tetapi harus menjaga kondisi barang selama dalam penguasaan mereka.¹⁹
- 4) Pembagian Hasil : Hasil dari penjualan dibagi sesuai kesepakatan dalam perjanjian, yang memberikan kejelasan dalam hubungan bisnis.²⁰

2. Transaksi Bisnis

Transaksi bisnis adalah perjanjian atau kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang melibatkan pertukaran barang, jasa, atau nilai untuk tujuan memperoleh keuntungan. Transaksi ini harus memenuhi syarat hukum tertentu agar sah dan dapat dilaksanakan, yang mencakup adanya kesepakatan yang jelas antara pihak-pihak yang terlibat, unsur pertukaran yang melibatkan uang, barang, atau jasa, serta kepatuhan terhadap regulasi dan undang-undang yang berlaku. Penting juga untuk memastikan kepastian hukum untuk melindungi hak dan kewajiban masing-masing pihak, termasuk menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa jika terjadi perselisihan.²¹

3. Usaha Dagang

Usaha dagang adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk membeli dan menjual barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan. Usaha ini dapat berupa perdagangan grosir atau eceran, dan dapat dilakukan secara fisik di toko atau secara daring melalui platform online. Dalam konteks hukum, usaha dagang diatur oleh peraturan

¹⁹ E. Mulyana, *Dasar-Dasar Hukum Perdagangan*, UGM Press, Yogyakarta, 2022, Hal. 90.

²⁰ F. Rahman, "Perjanjian Konsinyasi: Hak dan Kewajiban Pihak-Pihak yang Terlibat", *Jurnal Hukum Bisnis*, Vol.10, No.1, 2021, Hal. 26.

²¹ R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020, Hal. 45.

yang mengatur aspek seperti izin usaha, perlindungan konsumen, dan transaksi bisnis. Usaha dagang mencakup berbagai jenis sektor, dari makanan dan minuman, pakaian, hingga barang elektronik, dan sering kali melibatkan hubungan antara produsen, distributor, dan konsumen.²² Dalam hal ini disebutkan yaitu usaha dagang saroha dengan usaha dagang bungo lado.

4. Kebutuhan Bumbu Masak

Kebutuhan bumbu masak merujuk pada berbagai jenis bumbu dan rempah yang diperlukan untuk meningkatkan rasa, aroma, dan kualitas masakan. Bumbu masak adalah komponen penting dalam kuliner, terutama dalam tradisi memasak di berbagai budaya. Kebutuhan ini mencakup bumbu dasar seperti garam, gula, bawang, dan cabai, serta rempah-rempah lebih kompleks yang digunakan dalam masakan tertentu, seperti kunyit, jahe, atau ketumbar.²³

5. Pasar Angso Duo Jambi

Pasar Angso Duo Jambi adalah salah satu pusat perdagangan yang terletak di kota Jambi, Indonesia. Pasar ini dikenal sebagai tempat yang strategis untuk berbagai jenis komoditas, termasuk bumbu masak, makanan, pakaian, dan barang kebutuhan sehari-hari.²⁴

²² R. Subekti, *Hukum Perdagangan*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020, Hal. 90.

²³ R. Dewi, *Pengantar Kuliner dan Bumbu Masak*, Salemba Empat, Jakarta, 2021, Hal. 23.

²⁴ S. Hidayati, *Perekonomian dan Perdagangan di Jambi*, UIN Jambi, Jambi, 2021, Hal. 46.

E. Landasan Teoritis

1. Teori Perjanjian Dalam Hukum Perdata

Teori perjanjian dalam hukum perdata menjelaskan bahwa perjanjian adalah kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang menciptakan hak dan kewajiban yang saling mengikat. Konsep ini merupakan dasar dari transaksi hukum, di mana setiap pihak berkomitmen untuk memenuhi isi perjanjian sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat, yang diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) di Indonesia. Teori ini menekankan pentingnya unsur-unsur sah nya perjanjian, seperti adanya kesepakatan, kecakapan para pihak, objek yang jelas, dan sebab yang halal. Dengan adanya teori perjanjian, hukum perdata memberikan perlindungan terhadap hak-hak masing-masing pihak dan menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa jika terjadi pelanggaran terhadap perjanjian yang telah disepakati.²⁵ Pasal 1313 KUHPerdata mengatur bahwa suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan nama satu orang atau lebih mengikat dirinya terhadap satu orang lainya.

2. Teori Konsinyasi Dalam Hukum Dagang

Teori konsinyasi dalam hukum dagang merujuk pada praktik di mana pemilik barang (konsinyor) menyerahkan barangnya kepada pihak lain (konsinyi) untuk dijual, tanpa adanya kewajiban untuk membeli barang tersebut di awal. Dalam teori ini, kepemilikan barang tetap berada pada konsinyor hingga barang tersebut terjual, yang meminimalkan risiko kerugian bagi pemilik

²⁵ R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020, Hal. 47.

barang. Konsinyi berfungsi sebagai perantara yang mendapatkan komisi dari penjualan barang yang berhasil, sehingga menciptakan hubungan yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak. Teori konsinyasi diatur dalam hukum dagang dan sering kali dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis yang mendetail tentang hak dan kewajiban masing-masing pihak, serta mekanisme pembagian hasil penjualan.²⁶

3. Teori Perlindungan Hukum

Teori perlindungan hukum adalah konsep yang menekankan pentingnya memberikan perlindungan terhadap hak-hak individu dan masyarakat dalam sistem hukum. Teori ini berfungsi untuk memastikan bahwa setiap orang dapat menjalankan hak-haknya tanpa takut akan pelanggaran atau diskriminasi, serta mendapatkan keadilan dalam setiap tindakan hukum. Dalam konteks perdata, perlindungan hukum mencakup perlindungan terhadap hak milik, kontrak, dan kehormatan individu, sedangkan dalam konteks pidana, fokusnya adalah pada perlindungan terhadap hak asasi manusia dan proses hukum yang adil. Teori ini juga mendorong negara untuk menciptakan regulasi yang efektif dan mekanisme penyelesaian sengketa yang adil, sehingga masyarakat merasa aman dan terlindungi dalam berinteraksi satu sama lain.²⁷

²⁶ R. Subekti, *Hukum Perdagangan*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020, Hal. 92.

²⁷ R. Subekti, *Hukum Perdata dan Perlindungan Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020, Hal.

F. Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian merupakan sebuah pengetahuan keterampilan. Artinya sebagai pengetahuan ia dapat dipelajari atau dibaca dari buku-buku dan memang memberikan pengetahuan bagi yang mempelajarinya. Akan tetapi dengan pengetahuan saja masih belum merupakan jaminan bagi yang bersangkutan untuk mempergunakan dan menerapkannya dalam suatu kegiatan penelitian. Penguasaannya dalam praktek lebih banyak ditentukan oleh pengalamannya meneliti dan latihan dalam menggunakan metode-metode yang diketahuinya.²⁸ Berikut metodologi penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini:

1. Tipe Penelitian

Untuk tipe penelitian ini penulis menggunakan penelitian empiris yang bertipe *Yuridis Empiris*, yaitu merupakan konsep-konsep yang mengidentifikasikan hukum sebagai institusi sosial yang riil dan fungsional dalam sistem kehidupan bermasyarakat.²⁹

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian adalah suatu metode sudut pandang yang digunakan dalam mengkaji objek penelitian. Adapun metode pendekatan yang penulis gunakan pada penelitian ini yakni, dengan metode pendekatan *socio-*

²⁸Soejono, Abdurrahman, *Metode Penelitian Hukum*, Rineka Cipta, Jakarta, 1997, hal 38

²⁹Derita Prapti Rahayu dan Sulaiman, *Metode Penelitian Hukum*, Edisi Revisi, Thafa Media, Semarang 2019, hal 43

legal research. *Socio-legal research* merupakan kajian terhadap hukum dengan menggunakan pendekatan ilmu hukum maupun ilmu-ilmu sosial.³⁰

Penulis melakukan pendekatan sosial kepada pihak Usaha Dagang Saroha dengan Usaha Bungo Lado, guna mengkaji penelitian terkait Sistem Konsinyasi Dalam Transaksi Bisnis Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado Dalam Memenuhi Kebutuhan Bumbu Masak Di Pasar Angso Duo Jambi.

3. Sumber Data

a. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan adalah suatu metode yang pada dasarnya digunakan untuk secara khusus menemukan apa yang sedang terjadi di tengah-tengah kehidupan masyarakat. Prinsipnya, penelitian lapangan bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang muncul dalam masyarakat. Berdasarkan temuan dari penelitian kepustakaan sebelumnya, diperlukan penelitian lapangan untuk mengumpulkan data primer yang penting dalam mendeskripsikan masalah yang dibahas dalam skripsi ini.³¹

b. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan mengkaji buku-buku yang ditulis oleh para ilmuwan, ahli, dan sarjana, serta mengacu pada peraturan perundang-undangan yang relevan dengan topik skripsi. Informasi yang diambil dari literatur tersebut dianggap sebagai data sekunder yang berguna dalam

³⁰*Ibid.*, hal 39

³¹ M. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Alfabeta, Bandung, 2021, Hal. 183.

merumuskan kerangka teori skripsi ini. Studi pustaka memiliki peran yang sangat penting dalam penelitian ini. Meskipun ada perbedaan antara riset kepustakaan dan riset lapangan, keduanya memerlukan penelusuran literatur. Perbedaan utama antara riset kepustakaan dan riset lapangan terletak pada tujuan, fungsi, atau peran studi pustaka dalam setiap jenis penelitian tersebut.³²

Dalam riset lapangan, penelusuran literatur merupakan langkah awal untuk mempersiapkan kerangka penelitian dengan tujuan mendapatkan informasi tentang penelitian sejenis dan untuk memperdalam kajian teoritis. Dalam riset lapangan, pencarian literatur merupakan tahap awal yang dilakukan untuk merancang kerangka penelitian dengan tujuan mendapatkan informasi tentang penelitian serupa serta untuk memperdalam pemahaman teoritis.³³

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yang bertipe Yuridis Empiris salah satunya dengan cara wawancara (*interview*). Wawancara adalah salah satu instrumen yang digunakan untuk menggali data secara lisan. Hal ini haruslah dilakukan secara mendalam agar kita mendapatkan data yang valid dan detail.³⁴

³² *Ibid.*.

³³ *Ibid.*, M. Sugiyono.

³⁴ V. Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian Hukum*, Pustaka Baru Press, Yogyakarta, 2020, hal 74.

Penulis melakukan wawancara kepada pihak Usaha Dagang Saroha dan Pihak Usaha Dagang Bungo Lado yang menurut penulis bisa menjadi narasumber terkait dengan permasalahan pada penelitian ini.

Wawancara yang dilakukan penulis kepada pihak pengurus Usaha Dagang Saroha dan Pihak Usaha Dagang Bungo Lado dalam bentuk wawancara terbuka (*open system*), yaitu dengan memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada narasumber untuk menjawab pertanyaan yang diberikan.

b. Studi Dokumen

Studi dokumen adalah suatu metode pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen di lapangan terkait penelitian.

5. Teknik Penentuan Sampel

Teknik yang penulis gunakan dalam menentukan sampel pada penelitian ini yaitu dengan melalui *Puposive Sampling* (penarikan sampel menurut tujuan). Dalam teknik ini, dipilih berdasarkan penilaian atau pandangan dari para ahli berdasarkan tujuan dan maksud penelitian.³⁵

Oleh sebab itu, pada penelitian ini penulis memilih Pengurus Usaha Dagang Saroha yaitu Bapak Man Saroha Selaku pemilik usaha tersebut dan dari pihak Pengurus Usaha Dagang Bungo Lado yaitu Bapak Cupri Heldi.

6. Analisa Data

Setelah semua data terkumpul maka selanjutnya data tersebut dianalisis secara kualitatif, yaitu penelitian yang didasarkan pada usaha untuk

³⁵ Dimas Agung Trisliatanto, *Metodologi Penelitian Panduan Lengkap Penelitian Dengan Mudah*, Andi, Surabaya, 2019, Hal 286

menemukan data yang ditekankan pada kualitas informasi objek yang diteliti.³⁶ Jadi, pada penelitian ini penulis menganalisa data berdasarkan keterangan atau jawaban responden dari pihak Usaha Dagang Saroha dan Pihak Usaha Dagang Bungo Lado yang bersangkutan dengan penelitian ini.

G. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan proposal skripsi ini terbagi dalam beberapa bab yang tersusun secara sistematis. Berikut sistematika penulisannya:

Bab I Pendahuluan, dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan dan penelitian, kerangka konseptual, landasan teoritis, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Umum Tentang Sistem Kerja Sama Dan Konsinyasi, dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang pengertian sistem kerja sama (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 (konsinyasi) di Indonesia.

Bab III Tinjauan Umum Tentang Perlindungan Hukum Dalam Transaksi Bisnis, dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang pengertian perlindungan hukum dalam transaksi bisnis, aspek-aspek hukum yang melindungi pelaku usaha dalam transaksi, termasuk hak dan kewajiban yang timbul dari perjanjian konsinyasi dalam transaksi bisnis.

³⁶ Sudirman, dkk, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif*, Magnum Pustaka Utama, Yogyakarta, 2020, Hal 11.

Bab IV Tentang Pembahasan, dalam bab ini penulis akan membahas hasil penelitian: Sistem Kerjasama Konsinyasi Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado Dalam Memenuhi Kebutuhan Bumbu Masak Di Pasar Angso Duo Jambi, Penerapan Sistem Konsinyasi Dalam Transaksi Bisnis Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado Dalam Memenuhi Kebutuhan Masak Di Angso Duo Jambi dan Faktor Pendukung Dan Penghambat Dalam Pelaksanaan Sistem Konsinyasi Dalam Transaksi Bisnis Antara Usaha Dagang Saroha Dengan Usaha Dagang Bungo Lado.

Bab V Penutup, bab ini merupakan ringkasan mengenai seluruh uraian sebelumnya yang dimuat dalam beberapa kesimpulan dari pembahasan dan diakhiri dengan saran-saran terkait penelitian.

