

## BAB III

### PENGERTIAN UMUM TENTANG KONSINYASI DAN DISTRIBUTOR *OUTLET / DISTRO*

#### A. Pengertian Konsinyasi

Penjualan konsinyasi dalam pengertian sehari-hari dikenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan. Konsinyasi merupakan penyerahan fisik barang-barang oleh pemilik kepada pihak lain, yang bertindak sebagai agen penjual dan biasanya dibuatkan persetujuan mengenai hak yuridis atas barang-barang yang dijual oleh pihak penjual. Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut *consignor* (konsinyor) sedang pihak yang menerima titipan barang disebut *consignee* (konsinyi) atau komisioner.

*Consignment* (konsinyasi) adalah barang-barang yang dikirim untuk dititipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim (*consignor*). Penerimaan titipan barang tersebut (*consignee*) selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan.

Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi.

Karakteristik dari penjualan konsinyasi sebagai berikut :

1. Konsinyasi merupakan satu-satunya produsen atau distributor memperoleh

daerah pemasaran yang lebih luas.

2. Konsinyor dapat memperoleh spesialis penjualan.
3. Harga jual eceran barang konsinyasi dapat dikendalikan oleh pihak konsinyor yang masih menjadi pemilik barang ini.

Adapun keuntungan dengan penjualan konsinyasi bagi konsinyor:

- 1) Konsinyasi merupakan suatu cara untuk lebih memperluas pasaran yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan atau distributor, terutama apabila :
  - a. Barang-barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak menentu dan belum terkenal.
  - b. Penjualan pada masa-masa yang lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan.
  - c. Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila ia harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
- 2) Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan konsinyor. Barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada diri komisioner sehingga resiko kerugian dapat ditekan.
- 3) Harga barang yang bersangkutan tetap dapat dikontrol oleh konsinyor, hal ini disebabkan kepemilikan atas barang tersebut masih ditangan konsinyor sehingga harga masih dapat dijangkau oleh konsumen.

- 4) Jumlah barang yang dijual dan persediaan barang yang ada digudangkan mudah dikontrol sehingga resiko kekurangan atau kelebihan barang dapat ditekan dan memudahkan untuk rencana produksi.

Sedangkan bagi komisioner lebih menguntungkan dengan cara penjualan konsinyasi karena alasan-alasan sebagai berikut :

1. Komisioner tidak dibebani resiko menanggung kerugian bila gagal dalam penjualan barang-barang konsinyasi.
2. Komisioner tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti/ditanggung oleh konsinyor.
3. Kebutuhan akan modal kerja dapat dikurangi, sebab komisioner hanya berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk konsinyor.
4. Komisioner berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi.

### **B. Syarat-Syarat Konsinyasi**

Pihak konsinyor menetapkan perjanjian mengenai penyerahan hak atas barang dan juga hasil penjualan barang-barang konsinyasi. Konsinyi bertanggung jawab terhadap barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang-barang tersebut terjual kepada pihak ketiga. Hak Konsinyi berhak memperoleh penggantian biaya dan imbalan penjualan dan berhak menawarkan garansi atas barang tersebut. Kewajiban Konsinyi harus

melindungi barang konsinyasi, harus menjual barang konsinyasi, harus memisahkan secara fisik barang konsinyasi dengan barang dagangan lainnya, dan Mengirimkan laporan berkala mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi.

Penjualan yang dilakukan secara konsinyasi, merupakan alternatif lain selain penjualan regular, karena keberadaan penjualan konsinyasi yang berbeda dengan penjualan regular, maka diperlukan akuntansi yang berbeda untuk penjualan konsinyasi dengan penjualan regular, sehingga informasi yang disajikan dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya dan tidak menimbulkan informasi yang menyesatkan.

Didalam penjualan konsinyasi hubungan antara pihak konsinyor dan pihak konsinyi menyangkut hubungan antara pihak pemilik dan agen penjual. Dari segi konsinyor transaksi - transaksi pengiriman barang-barang kepada konsinyi, biasa disebut "~~barang-barang~~ konsinyasi". Sedangkan dari pihak komisioner untuk mencatat transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik konsinyor yang dititipkan kepadanya biasa disebut "~~barang-barang~~ komisi". Terhadap penyerahan barang atas transaksi konsinyasi, pada umumnya disusun suatu kontrak atau perjanjian tertulis yang menunjukkan sifat hubungan pihak yang menerima barang-barang.

Transaksi dengan cara penjualan konsinyasi mempunyai keuntungan-keuntungan tertentu dibandingkan dengan penjualan secara langsung barang-barang kepada perusahaan pengecer atau kepada pedagang.

### C. Pengertian Distributor *Outlet (Distro)*

Nama distributor dan nama keagenan adalah suatu hal yang berbeda. Namun dalam praktek bisnis sehari-hari keduanya biasanya digabungkan. Richard Burton menjelaskan "bila seseorang/badan bertindak sebagai agen, berarti ia bertindak untuk dan atas nama prinsipal, sedangkan bila seseorang/badan bertindak sebagai distributor, berarti ia bertindak untuk dan atas namanya dirinya sendiri".<sup>29</sup>

Agan adalah —orang atau perusahaan perantara yang mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain atas nama pengusaha, perwakilan".<sup>30</sup> Sedangkan distributor adalah —orang atau badan yang bertugas mendistribusikan barang dagangan, penyalur".<sup>31</sup>

Sumber yang lain menjelaskan Agan adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mewakili pihak lainnya (yang disebut dengan prinsipal) untuk melakukan kegiatan bisnis (misalnya menjual produk) untuk dan atas nama prinsipal kepada pihak ketiga dalam suatu wilayah pemasaran tertentu, dimana sebagai imbalan atas jerih payahnya itu, agen akan mendapatkan komisi tertentu".<sup>32</sup>

---

<sup>29</sup> Richard Burton, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta, 2007., hal. 53.

<sup>30</sup> *Ibid*, hal 53

<sup>31</sup> *Ibid.*, hal. 54.

<sup>32</sup> Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis Modern di Era Global*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2008, Hal. 244

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dipahami bahwa agen tersebut adalah hampir memiliki makna yang sama dengan istilah distributor yaitu sama-sama bertugas melakukan penyaluran barang perdagangan. Tetapi letak perbedaannya adalah agen merupakan perpanjangan tangan prinsipal sementara distributor adalah berdiri sendiri.

Pada kegiatan bisnis, keagenan biasanya diartikan sebagai suatu hubungan hukum dimana seseorang atau pihak agen diberi kuasa bertindak untuk dan atas nama orang atau pihak prinsipal untuk melaksanakan transaksi bisnis dengan pihak lain. Jadi kriteria utama untuk dapat dikatakan adanya suatu keagenan adalah adanya wewenang yang dipunyai oleh agen tadi yang bertindak untuk dan atas nama prinsipal.

Prinsipal akan bertanggung jawab atas tindakan-tindakan yang dilakukan oleh seorang agen, sepanjang hal tersebut dilakukan dalam batas-batas wewenang yang diberikan kepadanya. Dengan perkataan lain, bila seorang agen ternyata bertindak melampaui batas wewenangnya, maka agen itu sendiri yang akan bertanggung jawab atas tindakan-tindakannya tadi.

Sedangkan seorang distributor tidak bertindak untuk dan atas nama pihak yang menunjuknya sebagai distributor (biasanya *supplier*, atau *manufacture*). Seorang distributor bertindak untuk dan atas nama sendiri. Oleh karena itu, biasanya dalam perjanjian distributor secara tegas akan dinyatakan dalam kalimat perjanjian.

#### **D. Syarat-Syarat Distributor *Outlet (Distro)***

Hubungan yang terjadi antara para pihak dalam peristiwa pendistribusian tentunya memiliki hak dan kewajiban. Masing-masing pihak yang terkait dalam pendistribusian tentunya memiliki kapasitas hubungan yang berimbang.

Hak distributor dalam hubungannya dengan pendistribusian suatu jenis produk adalah menerima produk yang akan didistribusikannya. Selanjutnya distributor juga berhak untuk mendistribusikan produk tersebut dengan sistem pemasaran yang dipahaminya dapat memberikan keuntungan baginya. Dari hak tersebut maka seorang distributor juga memiliki kewajiban untuk melakukan pembayaran atas produk yang dipesannya kepada principal. Kewajiban lainnya adalah melakukan konsep pemasaran dengan tidak melanggar ketentuan tentang persaingan usaha yang tidak sehat.

Sedangkan pihak prinsipal sebagai pihak yang memiliki hubungan dengan distributor memiliki hak untuk menerima pembayaran atas barang yang diprodukannya tersebut. Sedangkan kewajibannya adalah melakukan pendistribusian barang yang dibayarkan oleh distributor.

Kapasitas dari tugas distributor pada dasarnya hampir memiliki kemiripan dengan istilah kantor pemasaran, dan kantor cabang. Untuk hal demikian maka berikut ini akan diuraikan kedudukan distributor dan agen dengan pihak prinsipal.

1. Hubungan prinsipal antara agen dengan distributor.

Seorang agen akan menjual barang atau jasa untuk dan atas nama pihak prinsipalnya, sementara seorang distributor bertindak untuk dan atas namanya sendiri (*independent tender*).

2. Pendapatan perantara.

Pendapatan seorang agen adalah berupa komisi dari hasil penjualan barang/jasa kepada konsumen, sementara bagi distributor, pendapatannya adalah berupa laba dari selisih harga beli (dari prinsipal) dengan harga jual kepada konsumen.

3. Pengiriman barang.

Dalam hal keagenan barang dikirim langsung dari prinsipal kepada konsumen, sedangkan dalam hal distribusi, barang dikirim kepada distributor dan baru dari distributor dikirim kepada konsumen. Jadi dalam hal distribusi, pihak prinsipal bahkan tidak mengetahui siapa konsumen itu.

4. Pembayaran harga barang.

Pihak prinsipal akan langsung menerima pembayaran harga dari pihak konsumen tanpa melalui agen, sedangkan dalam hal distribusi, maka distribusila yang menerima harga bayaran dari konsumen.<sup>33</sup>

Di samping itu dikenal juga apa yang disebut dengan kantor representatif. Kantor representatif berbeda dengan agen atau distributor sebab kantor representatif bukan pihak luar dari prinsipal melainkan merupakan

---

<sup>33</sup> Munir Fuady, *Op.Cit.*, hal. 245.

orangnya prinsipal sendiri. Kantor representatif lebih banyak bertugas dalam hal pemasaran produk saja.

Sedangkan yang dimaksud dengan kantor cabang mirip dengan kantor representatif. Hanya saja yang membedakannya adalah bahwa kantor cabang mempunyai wewenang yang lebih luas dari kantor representatif. Pada prinsipnya kewenangan kantor cabang sama dengan kewenangan prinsipal, kecuali dalam melakukan kontrak-kontrak khusus dimana untuk kontrak-kontrak khusus tersebut haruslah ditandatangani oleh direksi atau kuasa direksi dari prinsipal, sesuai dengan anggaran dasar perusahaan yang bersangkutan.

Sebagai suatu perjanjian maka berakhirnya perjanjian pendistribusian berakhir sesuai dengan berakhirnya perjanjian secara umum sebagaimana yang diatur dalam Pasal 1381 KUH Perdata yang menyebutkan bahwa perikatan-perikatan hapus:

- a. Karena pembayaran
- b. Karena penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penyimpanan atau penitipan.
- c. Karena pembaharuan hutang.
- d. Karena percampuran hutang.
- e. Karena perjumpaan hutang atau kompensasi.
- f. Karena pembebasan hutang.
- g. Karena musnahnya barang yang terhutang.
- h. Karena batal atau pembatalan.

- i. Karena berlakunya suatu syarat batal dan
- j. Karena lewatnya waktu.<sup>34</sup>

Dari beberapa sebab berakhirnya perjanjian sebagaimana disebutkan di atas maka berakhirnya pendistribusian lebih banyak disebabkan oleh pembayaran. Pembayaran dalam arti luas adalah pemenuhan prestasi, baik bagi pihak yang menyerahkan uang sebagai harga pembayaran maupun bagi pihak yang menyerahkan kebendaan sebagai barang sebagaimana yang diperjanjikan. Jadi pembayaran disini diartikan sebagai menyerahkan uang bagi pihak yang satu dan menyerahkan barang bagi pihak lainnya.

Pembayaran harus dilakukan di tempat yang ditetapkan dalam perjanjian. Jika dalam perjanjian tidak ditetapkan suatu tempat, maka pembayaran yang mengenai suatu barang tertentu harus dilakukan di tempat dimana barang itu berada sewaktu perjanjian dibuat. Di luar kedua hal tersebut pembayaran harus dilakukan di tempat tinggal si berpiutang selama orang itu terus-menerus berdiam dalam kediamannya sewaktu perjanjian dibuat dan di dalam hal-hal lainnya di tempat tinggalnya si berhutang.

---

<sup>34</sup> Hasanuddin Rahman, *Contract Drafting*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hal. 18.