

PENJUALAN KONSINYASI PADA KONSPIRATOR SNACK LANGSA

DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**



OLEH:

**CINDY EYSIA
4022018114**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
2022 M / 1443 H**

PERSETUJUAN

SKRIPSI BERJUDUL

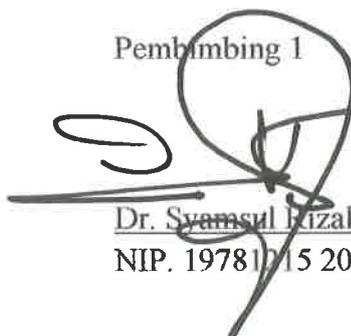
**PENJUALAN KONSINYASI PADA KONSPIRATOR SNACK LANGSA
DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM**

OLEH:
CINDY EYSIA
NIM. 4022018114

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah

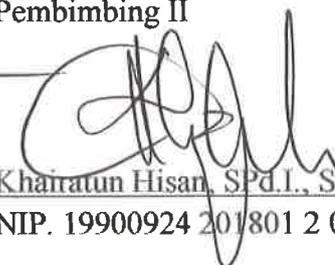
Langsa, 08 April 2022

Pembimbing I



Dr. Syamsul Rizal, M.SI
NIP. 19781015 200912 1 002

Pembimbing II



Khairatun Hisan, SPd.I., S.E., M.Sc.
NIP. 19900924 201801 2 002

Mengetahui
Ketua Prodi
Ekonomi Syariah



Dr. Fahriansah, Lc., MA
NIDN. 2116068202

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul **“PENJUALAN KONSINYASI PADA KONSPIRATOR SNACK LANGSA DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM”** an. CINDY EYSIA, NIM 4012018114, Program Studi Ekonomi Syariah telah dimunaqshakan dalam Sidang Munaqashah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN LANGSA pada tanggal 10 Juni 2022. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah.

Langsa, 10 Juni 2022

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

Penguji I / Ketua

Penguji II / Sekretaris



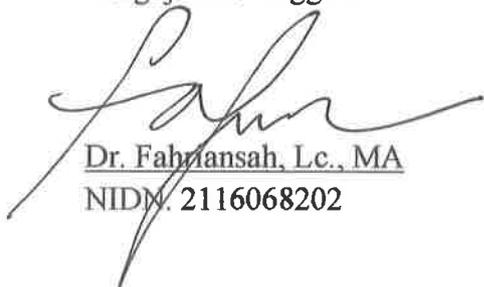
Dr. Syamsul Rizal, M.SI
NIP. 19781215 200912 1 002



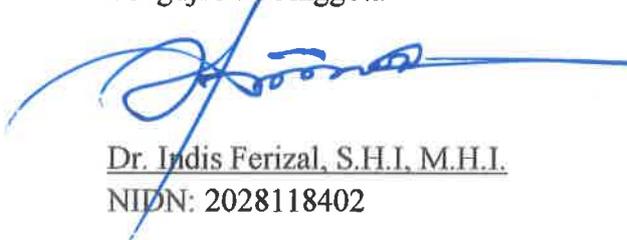
Khairatun Hisah, SPd.I., S.E., M.Sc.
NIP.19900924 201801 2 002

Penguji III / Anggota

Penguji IV / Anggota



Dr. Fahransah, Lc., MA
NIDN. 2116068202



Dr. Indis Ferizal, S.H.I, M.H.I.
NIDN: 2028118402

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Langsa



Dr. Iskandar Budiman, MCL.
NIP. 19650616 199503 1 002

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Cindy Eysia
NIM : 4022018114
Tempat/tgl. Lahir : Langsa, 19-07-2000
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Dusun Makmur, Desa Karang Anyar, Kecamatan Langsa Baro, Kota Langsa, Aceh

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENJUALAN KONSINYASI PADA KONSPIRATOR SNACK LANGSA DITINJAU DARI ETIKA BISNIS ISLAM”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 08 April 2022
yang membuat pernyataan



Cindy Eysia



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jln. Meurandeh – Kota Langsa – Aceh, Telepon 0641) 22619 – 23129; Faksimili(0641) 425139;
Website: www.febi.iainlangsa.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: B/582/In.24/LAB/PP.00.9.05/2022

Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

NAMA : Cindy Eysia
NIM : 4022018114
PROGRAM STUDI : Ekonomi Syariah
JUDUL SKRIPSI : Penjualan Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa Ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiasi kurang dari 35% pada naskah skripsi yang disusun. Surat Keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti sidang munaqasyah.

Langsa, 27 Mei 2022
Kepala Laboratorium FEBI



Mastura, M.E.I

NIDN. 2013078701

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”
(QS. Al-Insyirah ayat 5)

“Sambutlah Masa Depanmu Yang Cemerlang Dengan Berilmu”

Puji dan syukur atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan, pemahaman serta kesabaran dalam menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini saya persembahkan untuk Ayah dan Bunda tercinta (Ayah Arif Budiman Dan Bunda Eriamah) yang selalu memberikan motivasi dan do'a yang tiada henti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Terima kasih atas cinta, kasih sayang dan kesabaran yang tidak akan pernah tergantikan.

Untuk semua sahabat-sahabatku dan teman-teman tercinta yang selalu memberi motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini yang selalu menemani baik duka maupun suka.

Terima kasih

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa dan ditinjau menggunakan Etika Bisnis Islam. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Adapun hasil penelitian yaitu pada sistem penjualan konsinyasi, pemilik barang menitipkan barangnya kepada pihak komisioner. Kepemilikan barang tetap pada pemilik barang dan komisioner langsung menerima fee dari hasil penjualannya. Namun pemilik barang memberikan batasan dalam penetapan harga jual kepada konsumen sebesar Rp.15.000 per unitnya, kemudian komisioner menjual barang tersebut sebesar Rp.18.000 per unit dan fee yang didapatkan langsung diterima oleh komisioner sebesar Rp.3.000. Pada etika bisnis Islam di dalam penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa terdapat 1 aspek yang sudah diterapkan dan 3 aspek yang belum sepenuhnya diterapkan. Adapun aspek-aspek yang sudah diterapkan yaitu kesatuan, sedangkan aspek yang belum sepenuhnya diterapkan yaitu keseimbangan, tanggungjawab dan kebenaran serta kejujuran.

Kata Kunci: Penjualan Konsinyasi, Etika Bisnis Islam

ABSTRACT

The purpose of this study was to find out and analyze consignment sales at Snack Langsa Conspirators and reviewed using Islamic Business Ethics. The research method used is a qualitative method. The data collection techniques used are interviews and documentation. Data analysis techniques in this study include data reduction, data presentation and conclusion drawing. As for the results of the research, namely on the consignment sales system, the owner of the goods left the goods to the commissioner. Ownership of the goods remains with the owner of the goods and the commissioner directly receives a fee from the proceeds of the sale. However, the owner of the goods gave a limit in determining the selling price to consumers of Rp.15,000 per unit, then the commissioner sold the goods for Rp.18,000 per unit and the fee obtained directly received by the commissioner of Rp.3,000. In Islamic business ethics in consignment sales at the Langsa Snack Conspirator, there is 1 aspect that has been implemented and 3 aspects that have not been fully implemented. The aspects that have been applied are unity, while the aspects that have not been fully implemented are balance, responsibility and truth and honesty.

Keywords: *Consignment Sales, Islamic Business Ethics*

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuh

Puji dan syukur yang tak terhingga saya sebagai penyusun panjatkan atas berkah dari Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini. Salawat dan salam tidak lupa penyusun ucapkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang telah memperjuangkan kehidupan umatnya sehingga umatnya saat ini dapat merasakan indahnya Islam sebagai agama untuk membawa kebahagiaan dunia dan akhirat.

Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Langsa, maka dengan itu penulis menulis skripsi yang berjudul **“Penjualan Konsinyasi Pada Konspirator Snack Langsa Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam”**.

Upaya penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik moral maupun materil. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Allah SWT Yang Maha Esa yang selalu memberikan kesehatan, kemudahan dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Untuk kedua Orangtua saya tercinta Ayahanda Arif Budiman dan Ibunda Eriamah yang tidak henti-hentinya selalu memberikan do'a dan memberikan support kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Kakanda dan Adik saya tersayang Yayang Ardatama dan M. Azmi Rifki.
4. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA selaku rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa.
5. Dr. Iskandar, MCL selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa.
6. Dr. Fahriansah, Lc., MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa.

7. Dr. Syamsul Rizal, MSI sebagai pembimbing I yang telah dengan tulus membantu dan membimbing penulis hingga skripsi ini dapat diselesaikan.
8. Khairatun Hisan, SPd.I., S.E., M.Sc sebagai pembimbing II yang telah dengan tulus membantu dan membimbing penulis hingga skripsi ini dapat diselesaikan.
9. Para Dosen IAIN Langsa khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Terima kasih kepada sahabat saya Iwang Arya dan Darna Ulia Kasih yang selalu support dan sangat banyak membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Terima Kasih kepada seluruh teman EKS angkatan 2018 Unit 4 yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu untuk waktu kebersamaan kita selama menempuh studi di IAIN Langsa dan telah banyak membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Semoga bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan ganjaran yang terbaik dari Allah SWT. Selain itu, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, kritik yang membangun serta saran-saran yang bermanfaat sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi khasanah ilmu ekonomi islam untuk kita yang membaca.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Langsa, 07 April 2022

Cindy Eysia

NIM. 4022018114

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣ	Ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	D	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ء	'ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vocal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vocal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atauharkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	Fathah	A	A
—	Kasrah	I	L
—	Dammah	U	U

b. Vocal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antarharkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ي' —	Fathah dan ya	Ai	a dan i
و —	Fathah dan waw	Au	a dan u

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
اَ	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
يِ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
وُ	Dammah dan Way	Ū	u dan garis di atas

d. Ta marbutah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) ta marbutahhidup

Ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.

2) ta marbūtahmati

Ta marbūtah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbūtah itu di transliterasikan dengan ha (h).

a. Syaddah (Tasydid)

Syahdah atau tasydīd yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydīd dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

b. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال , namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

- Ar-rajulu : الرجل
- As-sayyidatu : السيدة
- Al-qalamu : القلم

c. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif

Contoh :

- a'khuzuna : تاخذن

- An-nau' : النوء
- Syai'un : شئى

d. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda) maupun harf, ditulisterpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya:

Contoh :

- Wainnallāhalahuakhairar-rāziqīn : وان الله اهو خير الر ازقين
- Wainnallāhalahuakhairurrāziqīn : وان الله اهو خير الر ازقين
- Faaufū al-kailawa al-mīzāna : فاوفو الكيل والميزان
- Faaufū al-kailawal-mīzāna : فاوفو الكيل والميزان
- Ibrāhīm al-Khalīl : ابراهيم الخليل
- Ibrāhīm al-Khalīl : ابراهيم الخليل
- Bismillāhimajrehāwamursāhā : بسم الله مجر اها ومر سها
- Walillāhi 'alan-nāsihijju al-baiti : والله على الناس حخ البيت

e. Huruf Kapital

Meskipun dalam system tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: Huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri sendiri, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wamā Muhammadunillārasūl
- Walaqadra'āhubil-ufuqil-mubin

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

Contoh:

- Nasrunminallāhiwafathunqarib
- Lillāhi al-amrujami'an

e. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman tranliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu, peresmian pedoman tranliterasi ini perlu disertai dengan ilmu tajwid.

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	
PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
TRANSLITERASI	ix
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx

BAB I PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah	1
1.2.Identifikasi Masalah.....	10
1.3.Batasan Masalah	10
1.4.Rumusan Masalah.....	10
1.5.Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
1.5.1.Tujuan Penelitian.....	10
1.5.2.Manfaat Penelitian.....	11
1.6.Penjelasan Istilah	11
1.6.1.Penjualan Konsinyasi	11
1.6.2.Etika Bisnis Islam.....	12
1.6.3.Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	12
1.6.4.Konspirator Snack Langsa	13
1.7.Sistematika Pembahasan.....	13

BAB II KAJIAN TEORITIS

2.1. Penjualan Konsinyasi	15
2.1.1. Penjualan	15
2.1.1.1. Pengertian Penjualan	15
2.1.1.2. Tujuan Penjualan	16
2.1.1.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	16
2.1.1.4. Jenis dan Bentuk Penjualan	18
2.1.2. Konsinyasi	19
2.1.2.1. Pengertian Konsinyasi	19
2.1.2.2. Istilah-istilah dalam Konsinyasi	21
2.1.2.3. Karakteristik Penjualan Konsinyasi	21
2.1.2.4. Keuntungan Penjualan Konsinyasi	23
2.1.2.5. Perjanjian Konsinyasi	24
2.1.3. Etika Bisnis Islam	25
2.1.3.1. Pengertian Etika Bisnis Islam	25
2.1.3.2. Indikator-Indikator Dasar Etika Bisnis Islam	26
2.1.3.3. Ruang Lingkup Etika Bisnis Islam	29
2.1.4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	30
2.1.4.1. Pengertian UMKM	30
2.1.4.2. Kriteria UMKM	31
2.1.4.3. Prinsip-Prinsip UMKM	32
2.2. Penelitian Terdahulu	33
2.3. Kerangka Teoritis	39

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian	40
3.2. Jenis Penelitian	40
3.3. Sifat Penelitian	41
3.4. Lokasi Penelitian	41
3.5. Subjek Penelitian	42

3.5.1. Informan.....	42
3.6. Sumber Data Penelitian.....	42
3.7. Instrumen Pengumpulan Data.....	43
3.7.1. Observasi.....	43
3.7.2. Wawancara.....	44
3.7.3. Dokumentasi.....	44
3.8. Teknik Pengelohan Data.....	45
3.8.1. <i>Editing</i>	45
3.8.2. <i>Organizing</i>	45
3.9. Analisis Data.....	46
3.9.1. Reduksi Data.....	46
3.9.2. Penyajian Data.....	47
3.9.3. Penarikan Kesimpulan.....	47

BAB IV HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	48
4.1.1. Konspirator Snack Langsa.....	48
4.1.2. Produk-Produk pada Konspirator Snack Langsa.....	49
4.1.3. Tingkat Penjualan pada Konspirator Snack Langsa.....	52
4.2. Penjualan Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.....	54
4.2.1. Perilaku Pemilik Barang Kepada Kafe Amma Spot Coffee.....	55
4.2.2. Perilaku Pemilik Barang Kepada Kafe Pasukan Kopi.....	56
4.2.3. Perilaku Pemilik Barang Kepada Kafe Toko Kopi Urban ...	57
4.2.4. Perilaku Pemilik Barang Kepada Saqina Swalayan.....	58
4.2.5. Perilaku Pemilik Barang Kepada Barona Swalayan.....	58
4.3. Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penjualan Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.....	59

BAB V PENUTUP

5.1.Kesimpulan	80
5.2.Saran	81
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN.....	86
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	101

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data UMKM Kota Langsa	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
Tabel 3.1 Data Informan	43
Tabel 4.1 Nota Penjualan Produk Konspirator Snack Langsa	52
Tabel 4.2 Rincian Tingkat Penjualan	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Alur Pembayaran Konsinyasi.....	20
Gambar 2.2 Kerangka Teoritis.....	39
Gambar 4.1 Produk Konspirator Snack Langsa Tempe Krezi.....	50
Gambar 4.2 Produk Konspirator Snack Langsa Zanana Chips.....	50
Gambar 4.3 Produk Konspirator Snack Langsa Macarina Shake.....	50
Gambar 4.4 Produk Konspirator Snack Langsa Springlee Lumpia.....	51
Gambar 4.5 Produk Konspirator Snack Langsa Kataoma Gabus.....	51
Gambar 4.6 Produk Konspirator Snack Langsa Lidi Geli.....	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Wawancara	86
Lampiran 2 Produk-Produk pada Konspirator Snack Langsa.....	97
Lampiran 3 Nota Penjualan Produk Konspirator Snack Langsa.....	98
Lampiran 4 Dokumentasi.....	99

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pasar merupakan semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan serta keinginan tertentu yang sama, mereka mungkin bersedia dan mampu melakukan pertukaran untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan tersebut. Besarnya pasar tergantung pada jumlah orang yang mengungkapkan kebutuhan dan keinginan mereka, memiliki sumber daya untuk menarik orang lain, dan bersedia dan mampu menyediakan sumber daya tersebut dengan imbalan apa yang mereka inginkan.

Perusahaan dan konsumen terhubung melalui empat kegiatan, dimana perusahaan menyediakan barang atau jasa dan komunikasi (promosi) ke pasar. Sebagai imbalannya, perusahaan menerima uang dan informasi (sikap, data penjualan, dan lainnya). Terdapat beberapa hal yang akan terjadi ketika perusahaan dan konsumen saling terhubung yaitu adanya pertukaran barang atau jasa dengan uang, serta adanya pertukaran informasi antara perusahaan dan konsumen.¹

Pada keadaan yang sama, meningkatnya penawaran dari pada permintaan mengakibatkan produk dan layanan jasa mudah ditiru, serta persaingan pasar menjadi semakin ketat. Untuk dapat bertahan dalam persaingan yang ketat, perusahaan harus merumuskan strategi yang efektif, diantaranya dalam hal pemasaran. Pada dasarnya, pemasaran terdiri dari beberapa kegiatan yang disebut

¹ Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran*, (Makassar: CV. Sah Media, 2019), h. 7.

fungsi pemasaran. Salah satu fungsi yang menentukan keberhasilan pemasaran adalah penjualan.

Penjualan merupakan kegiatan pengembangan usaha melalui penyediaan produk jadi kepada konsumen. Penjualan juga merupakan bentuk interaksi langsung antara perusahaan dan konsumen. Penjualan merupakan pilar utama perusahaan karena penjualan akan memberikan keuntungan yang dapat dijadikan tolak ukur kelangsungan usaha. Oleh karena itu, untuk menjaga kelangsungan usaha, pelaku usaha harus mempertimbangkan alternatif rencana dan strategi penjualan.

Secara umum terdapat tiga jenis sistem penjualan, yaitu: penjualan tunai, penjualan kredit (pembayaran angsuran) dan penjualan konsinyasi (penjualan amanah/titip jual).² Sistem penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan mewajibkan pembeli membayar harga terlebih dahulu sebelum perusahaan menyerahkan barang kepada pembeli.³ Penjualan kredit adalah penjualan yang melakukan pembayaran dengan mencicil, dan keuntungan lebih dapat diperoleh melalui penjualan kredit.⁴

Penjualan konsinyasi adalah sistem penjualan dimana pemilik barang menitipkan barangnya kepada pihak komisioner yang bertindak sebagai agen penjualan sesuai dengan kesepakatan. Kepemilikan barang tetap pada pemilik

² Jalaluddin, Nadia Ulfiyan, "Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam" dalam *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Volume 6, No. 2, ISSN 2502-6976, DOI: <https://doi.org/10.24815/jped.v6i2.17293>, September 2020, h. 191.

³ Mulyadi, *Sistem Akuntansi Edisi Ketiga*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010) h. 455.

⁴ Tommy L.H. Tumulun dan Sonny Pangerapan, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Nusantara Sakti Cabang Manado", dalam *Jurnal EMBA Vol.7 No.3*, Hal. 3019 – 3028, Juli 2019, h. 3020.

barang, sampai barang yang disimpan dijual kepada konsumen dan agen penjualan menerima komisi untuk layanannya.⁵ Terdapat beberapa istilah dalam konsinyasi yaitu pengamanat/pemilik barang (*consignor*) merupakan pihak yang memiliki barang dengan menitipkan kepada pihak lain untuk dijual, komisioner (*consignee*) merupakan pihak yang menitipkan barang oleh pengamanat/pemilik barang untuk dijual, konsinyasi keluar (*consignment out*) merupakan yang digunakan pengamanat/pemilik barang untuk mencatat barang-barang yang akan dititipkan kepada komisioner dan konsinyasi masuk (*consignment in*) merupakan yang digunakan oleh komisioner untuk mencatat barang-barang yang dititipkan oleh pengamanat/pemilik barang.⁶

Konsinyasi dapat menjadi salah satu pilihan, karena terdapat beberapa keuntungan dan risiko yang relatif kecil. Keuntungan yang diperoleh tidak hanya berasal dari pemilik barang tetapi juga penerima barang. Adapun beberapa keuntungan tersebut yaitu daerah pemasaran perusahaan menjadi lebih luas, pemilik barang tidak perlu menyewa tempat dalam memperdagangkan barangnya, sehingga menjadi lebih hemat dalam biaya tempat dan pihak komisioner tidak perlu mengeluarkan banyak modal untuk menambah barang yang diperdagangkannya.

Pada prinsip umumnya, etika bisnis Islam menjadikan nilai-nilai Alquran sebagai landasan ataupun sumber dalam praktik bisnis yang dijadikan sebagai tolak

⁵ Muhammad Khoirul Fikri, "Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Sistem Konsinyasi Dalam Strategi Reseller", dalam *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Volume 7, No. 2, P-ISSN: 2442-3718, E-ISSN: 2477-5533, DOI: <https://doi.org/10.21043/bisnis.v7i2.5731>, Desember 2019, h. 166.

⁶ Abdul Halim, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi Pertama, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 67.

ukur etis atau tidaknya suatu aktivitas bisnis.⁷ Etika bisnis Islam bertujuan mengajarkan manusia untuk menjalin kerjasama, tolong menolong dan menjauhkan diri dari sikap dengki dan dendam karena bisnis bukan hanya menyangkut persoalan mencari profit tetapi juga bersentuhan dengan aspek sosial dan psikologi individu, maka dibutuhkan etika bisnis yang kuat agar perilaku praktisi bisnis (produsen, pedagang, sales, advertising dan sebagainya) tidak merugikan secara sosial ekonomi, tidak merugikan secara sosial ekonomi, tidak merugikan mengeksploitasi konsumen.⁸

Etika bisnis Islam juga berfungsi sebagai pengatur aktifitas ekonomi pelaku bisnis, karena filosofi etika mendasarkan diri pada nalar ilmu dan agama untuk menilai. Landasan penilaian ini dalam praktek kehidupan di masyarakat sering ditemukan bahwa secara agama terdapat nilai mengenai hal baik maupun buruk atau jahat, seperti pihak yang mendzalimi atau terdzalimi.⁹ Etika bisnis islami merupakan etika suatu norma yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist yang dijadikan pedoman untuk bertindak, bersikap, bertingkah laku serta membedakan antara mana yang buruk dalam melakukan aktivitas bisnis.¹⁰

Islam menegaskan pada prinsip-prinsip yang jelas dan tegas seperti jujur dalam takaran dan timbangan, menjual barang yang halal, menjual barang yang bermutu karena dalam berbagai hadist Rasulullah SAW melarang menjual buah-

⁷ Muhammad Khoirul Fikri, "Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Sistem Konsinyasi Dalam Strategi Reseller",..., h. 164.

⁸ Milda. "Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Peningkatan Minat Beli Konsumen" dalam *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa*, 2021.

⁹ Muslich, *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: EKONISIA, 2004), h. 29

¹⁰ Muhammad Djakfar, *Agama, Etika dan Ekonomi*, (Malang: UIN Malang Pers, Cet. Ke-1, 2007), h.16

buahan hingga jelas baiknya, tidak boleh menyembunyikan kecacatan suatu barang karena salah satu hilangnya sumber keberkahan jual beli adalah ketidakjujuran atau menyembunyikan kecacatan dalam berdagang, tidak boleh bersumpah karena kebiasaan pedagang untuk meyakinkan pembelinya dengan jalan main sumpah agar dagangannya laku keras. Dalam hal ini Rasulullah SAW memperingatkan bahwa *sumpah itu melariskan dagangan tetapi menghapuskan keberkahan*. (H.R Bukhari). Sabda Rasulullah SAW *Allah mengasihi orang yang bermurah hati pada waktu menjual kemudian juga pada waktu membeli dan pada waktu menagih hutang* (H.R Bukhari).

Tabel 1.1
DATA UMKM KOTA LANGSA
TAHUN 2017 s/d 2021

NO	KRITERIA UMKM	TAHUN					JUMLAH
		2017	2018	2019	2020	2021	
1	MIKRO	624	72	147	23.076	968	24.887
2	KECIL	43	43	18	20	-	485
3	MENENGAH	208	156	2.331	-	-	6.492
TOTAL JUMLAH		875	271	2.496	23.096	968	27.706

Sumber: Data diambil dari DESPERINDAGKOP dan UKM

Data dari DISPERINDAGKOP dan UKM Kota Langsa jika dilihat dari jumlah pada tahun 2017-2021 dan dari jumlah seluruh kriteria UMKM sebesar 27.706 unit yang tersebar pada 5 kecamatan, yaitu Langsa Barat, Langsa Baro, Langsa Kota, Langsa Lama, dan Langsa Timur. Pada kriteria UMKM bagian Mikro dari tahun 2017-2021 berjumlah 24.887 unit, dan pada Kriteria UMKM bagian kecil dari tahun 2017-2021 berjumlah 485 dan pada kriteria UMKM bagian menengah dari tahun 2017-2021 berjumlah 6.492 sedangkan dilihat dari total jumlah untuk seluruh kriteria UMKM pada tahun 2017 berjumlah 875, jika dilihat

dari seluruh kriteria UMKM pada tahun 2018 berjumlah 271, jika dilihat dari dari seluruh kriteria UMKM pada tahun 2019 berjumlah 2.496, jika dilihat dari seluruh kriteria UMKM pada tahun 2020 berjumlah 23.096 dan jika dilihat dari seluruh kriteria UMKM pada tahun 2021 berjumlah 2021 berjumlah 968.

Adapun bentuk perusahaan yang memilih pelaksanaan penjualannya menggunakan sistem konsinyasi salah satunya yaitu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Keberadaan UMKM di Kota Langsa semakin meningkat, sektor UMKM memiliki berbagai peran strategis, namun sektor tersebut juga Menghadapi berbagai permasalahan, permasalahan tersebut biasanya bersumber dari kelemahan usaha kecil menengah. Beberapa permasalahan di dalam UMKM termasuk mengenai kurangnya modal kerja dan investasi, perubahan pasar dan terbatasnya informasi tentang peluang yang menyebabkan kesulitan dalam pemasaran.¹¹

Potensi tersebut kemudian dimanfaatkan dan dikembangkan oleh “Konspirator Snack Langsa” sebuah UMKM makanan ringan. Dalam usahanya, Konspirator Snack Langsa tidak memproduksi dalam proses pengolahan makanan ringannya, tetapi memasarkan *snack* yang semuanya berasal dari produk lokal dari berbagai daerah di Indonesia, salah satunya berasal dari Jawa Barat, yang pada akhirnya dipasarkan kepada masyarakat. Semua produk Konspirator Snack Langsa dijual dengan harga mulai dari Rp 16.000. Harga produk Konspirator Snack

¹¹ Yani Rizal, Safrizal, “Analisis Strategi Pengembangan UMKM Terasi Di Kota Langsa”, dalam *Guyub Ekonomi Desa: Kajian Kewirausahaan untuk Desa Mandiri dan Sejahtera*. (Malang: CV. Bintang Sejahtera, 2018), h. 2-3.

Langsa ditentukan untuk tercapainya pangsa pasar yang luas dan khususnya untuk kalangan menengah keatas.

Melalui pra penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti, hal yang didapatkan yaitu UMKM Konspirator Snack Langsa baru menjalankan usahanya selama 10 bulan, dengan kepemilikan modal yang relatif kecil, sedikitnya pesaing yang menjual produk sejenis, serta jangkauan terhadap konsumen yang luas. Menjadikan pelaksanaan penjualan konsinyasi sebagai alternatif dalam membantu pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya.¹²

Pada penjualan konsinyasi Konspirator Snack Langsa menggunakan akad *wakalah bil ujarah*¹³ dimana terdapat ketidakberpindahan kepemilikan barang dalam konsinyasi tersebut dan uang penjualan menjadi kewajiban pihak pemilik barang sedangkan pihak penerima titipan akan menerima *fee* dari transaksi penjualan barang yang laku. Kepemilikan atas hasil penjualan tersebut diaplikasikan dengan penetapan harga dan komisi bagi pihak komisioner.

Adapun terkait dengan komisi, syariah Islam mewajibkan besarnya komisi haruslah jelas meskipun penetapannya boleh dengan bermacam-macam cara, selama cara itu sudah disepakati oleh setiap pihak. Besarnya komisi boleh ditetapkan berbagai cara antara lain yaitu berupa jumlah uang tertentu, misalnya Rp. 3.000 untuk setiap unit barang yang terjual; berupa persentase dari laba, misalnya 50% dari laba harga barang yang terjual; berupa persentase dari harga barang, misalnya 10% dari harga barang yang terjual; berupa kelebihan harga dari

¹² Hasil Wawancara Langsung dengan Bapak Arda Sebagai Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 22 Agustus 2021.

¹³ Jalaluddin, Nadia Ulfiyan, "Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam",..., h. 192

harga yang ditetapkan penjual; atau berupa ketentuan yang lainnya sesuai kesepakatan.¹⁴

Terdapat permasalahan yang terjadi di dalam penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa dikarenakan tidak sepenuhnya menerapkan etika bisnis Islam yang menjadi landasan ataupun sumber dalam praktik bisnis yang dijadikan sebagai tolak ukur etis atau tidaknya kegiatan bisnis yang dilakukan. Pemilik barang Konspirator Snack Langsa pernah melakukan kesalahan dalam kegiatan konsinyasi dengan salah satu kafe yang ada di Kota Langsa, bahwasannya pemilik barang tidak tegas dalam mengambil atau mengganti barang yang akan mendekati masa tanggal kadaluwarsa, beliau telat dalam mengambil barang yang akan melewati batas tanggal tersebut.

Komisioner sebagai penerima konsinyasi mengatakan bahwasannya, “Saya sebagai penerima konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa bahwasannya pemilik barang pernah telat dalam mengambil barang yang sudah melewati tanggal kadaluwarsa dan sudah dikonsumsi oleh pembeli. Kejadian tersebut sangatlah fatal, dikarenakan menyangkut soal kesehatan konsumen dan juga citra pada kafe.”¹⁵

Permasalahan selanjutnya yang terjadi di dalam penjualan penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa dikarenakan pemilik barang

¹⁴ Qardhawi, *Halal wa Haram fil Islam*, Terj. Mu’ammal Hamidy, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2015), h. 226

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Fira sebagai Manajer Kafe Toko Kopi Urban yang menerima Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.

Konspirator Snack Langsa dalam menetapkan harga barang terdapat perbedaan kepada setiap komisioner.

Komisioner sebagai penerima konsinyasi mengatakan bahwasannya, “Pemilik barang Konspirator Snack Langsa dalam menetapkan harga jual kepada komisioner tidaklah sama, mengetahui kejadian ini dikarenakan salah satu kerabat juga sebagai tempat konsinyasi dan perbedaan selisih harga yang ditetapkan sebesar Rp.1.000. Saya berharap untuk kedepannya pemilik barang lebih tegas dalam kerjasama titip jual ini.”¹⁶

Harapannya adalah pemilik barang Konspirator Snack Langsa harus lebih tegas dalam memperhatikan dan menerakan bagaimana etika-etika dalam kegiatan suatu bisnis. Maka dari itu, peneliti menegaskan lebih dalam bagaimana etika bisnis Islam terhadap penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.

Berdasarkan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Konspirator Snack Langsa dalam pengembangan usahanya tersebut, maka penulis merasa perlu untuk menganalisis pelaksanaan penjualan yang diterapkan oleh pemilik barang Konspirator Snack Langsa. Sehingga dengan demikian, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul: **Penjualan Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa Ditinjau dari Etika Bisnis Islam.**

¹⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Intan sebagai Manajer di Kafe Amma Spot Coffee yang menerima Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.

1.2 Identifikasi Masalah

Dengan mengacu pada latar belakang yang sudah dijelaskan, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Penjualan konsinyasi dilakukan untuk memperluas pemasaran produk.
2. Etika bisnis Islam dalam penjualan konsinyasi di Konspirator Snack Langsa.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan fokus pada permasalahan yang diteliti, maka pembatasan masalah sangat diperlukan. Berdasarkan identifikasi dari latar belakang penelitian ini, maka penulis memberikan batasan yaitu bagaimana penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa di Kota Langsa ditinjau dari etika bisnis Islam.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, terdapat beberapa rumusan masalah yang dapat penulis ambil yaitu:

1. Bagaimana penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa?
2. Bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa?

1.5 Tujuan dan Manfaat penelitian

1.5.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.

2. Untuk mengetahui tinjauan etika bisnis Islam terhadap penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.

1.5.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi peneliti. Bertambahnya ilmu pengetahuan dan wawasan terkait topik yang diteliti oleh penulis.
2. Bagi akademisi. Sebagai bahan studi dan tambahan ilmu pengetahuan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terutama program Studi Ekonomi Syariah yang ingin melakukan penelitian selanjutnya dan masukan bagi kalangan akademis dan peneliti yang tertarik untuk membahas mengenai topik yang sama.
3. Bagi masyarakat. Memberikan informasi kepada masyarakat mengenai praktik penjualan konsinyasi yang ditinjau dari etika bisnis Islam.
4. Bagi objek penelitian. Agar bertambahnya wawasan terkait bagaimana dalam pengembangan dan bagaimana menjalankan usaha menggunakan atau menerapkan etika dalam bisnis Islam.

1.6 Penjelasan Istilah

1.6.1 Penjualan Konsinyasi

Konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana pihak yang memiliki barang menyerahkan beberapa barang kepada pihak tertentu untuk dijual dengan memberikan komisi.¹⁷ Konsinyasi adalah penyerahan atau penitipan barang dari

¹⁷ Nurul Mukhlisah dan Mairijani. "Konsinyasi Dalam Perspektif Hukum Perjanjian Syariah", dalam *Jurnal Intekna*, Tahun XIII, No. 1, 89 – 95, Mei 2013, h. 90.

pemilik barang yaitu Konspirator Snack Langsa kepada pihak lain yang bertindak sebagai komisioner penjualan yaitu Kafe Amma Spot Coffee, Kafe Pasukan Kopi dan Kafe Toko Kopi Urban, serta Saqina Swalayan dan Barona Swalayan. Sebelum barang tersebut dijual, kepemilikan barang tetap menjadi milik pemilik barang.¹⁸

1.6.2 Etika Bisnis Islam

Etika bisnis dalam Islam adalah seperangkat perilaku bisnis yang etis (*akhlaq al Islamiyah*) dibungkus dengan nilai-nilai Syariah yang mengutamakan halal dan haram. Jadi, perilaku yang etis adalah perilaku yang mengikuti perintah Allah dan menjauhi larangan-Nya.¹⁹ Etika bisnis Islam adalah standar etika berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits yang harus dijadikan acuan oleh setiap orang dalam kegiatan usaha.²⁰

1.6.3 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut UU No. 20 Tahun 2008, Definisi UMKM yaitu²¹:

1. Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif mandiri yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha non-anak perusahaan atau bukan merupakan

¹⁸ Sutri Handayani, “Analisis Potensi Hasil Penjualan Terhadap Kelancaran Pembayaran Barang Konsinyasi Pada Toko Pakaian PD. Pasar Tingkat Lamongan”, dalam *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, Volume III No. 3, p-ISSN 2502 – 3764 e-ISSN 2621-3168, DOI: <https://doi.org/10.30736/jpens.v3i3.189>, Oktober 2018, h. 864.

¹⁹ Fitri Amalia, “Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil”, dalam *Jurnal Al-Iqtishad*, Vol. IV, No. 1, DOI: <https://doi.org/10.15408/ijies.v6i1.1373>, Januari 2014, h. 135.

²⁰ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis: Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*, (Jakarta: Penebar Plus, 2012), h. 30.

²¹ Sri Handinih, *et. al.*, *Manajemen Koperasi dan UMKM*, (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2019) h. 21.

cabang dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikendalikan, atau menjadi bagian darinya baik secara langsung atau tidak langsung dari perusahaan besar dan menengah.

3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikendalikan, atau menjadi bagian dari usaha kecil atau perusahaan dengan pendapatan/kekayaan bersih yang lebih besar secara langsung atau tidak langsung.

1.6.4 Konspirator Snack Langsa

Konspirator Snack Langsa adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang kuliner. Produknya berupa *snack* atau makanan ringan seperti keripik pisang dengan berbagai rasa, keripik tempe, telur gabus dan *snack* lainnya.

1.7 Sistematika Pembahasan

Agar memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai penelitian ini serta memudahkan pembaca dalam memahami isi dari tulisan ini, maka penulis memaparkan isi dari masing-masing bab secara singkat, sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi uraian mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan istilah, dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi uraian mengenai teori penjualan konsinyasi, etika bisnis Islam, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), penelitian terdahulu, dan kerangka teoritis.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi uraian mengenai pendekatan penelitian, jenis penelitian, sifat penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, sumber data penelitian, instrument pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bab ini berisi uraian mengenai penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa dan tinjauan etika bisnis Islam terhadap penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi uraian mengenai kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

2.1 Penjualan Konsinyasi

2.1.1 Penjualan

2.1.1.1 Pengertian Penjualan

Menurut Moekijat dalam Widharta dan Sugiharto, penjualan adalah kegiatan yang dilakukan untuk menemukan pembeli, mempengaruhi dan memberikan arahan agar pembeli dapat menyesuaikan barang atau jasa tersebut dengan kebutuhannya, menyetujui perjanjian yang relevan dengan produk yang disediakan, serta menguntungkan kedua belah pihak.²² Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan dipenuhi, melalui pertukaran informasi dan kepentingan. Sedangkan menurut Basu Swastha, penjualan adalah proses dimana pembeli dan penjual bertukar barang atau jasa.²³

Penjualan merupakan kegiatan di mana pembeli dan penjual bertemu untuk melakukan transaksi, saling mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran barang atau jasa menggunakan uang.

²² Widharta dan Sugiharto, “Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai”, dalam *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol. 2 No. 1, 2013, h. 2.

²³ Fanny Fatma Wati, Uswatun Khasanah, “Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada UD Dwi Surya Aluminium dan Kaca Yogyakarta”, dalam *Paradigma – Jurnal Informatika dan Komputer*, Volume XXI No. 2, P-ISSN 1410-5063, E-ISSN: 2579-3500, DOI: DOI:[10.31294/p.v21i2.6026](https://doi.org/10.31294/p.v21i2.6026), September 2019, h. 150.

2.1.1.2 Tujuan Penjualan

Secara umum, penjual atau pemilik barang memiliki tiga tujuan dalam penjualan, Basu Swastha merumuskan bahwa tujuan penjualan tersebut ialah²⁴:

1. Berusaha mencapai volume penjualan tertentu
2. Berusaha mendapatkan laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Tujuan tersebut akan tercapai apabila penjualan dilakukan sesuai dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu berjalan lancar, keuntungan maupun kerugian yang diperoleh dapat dipengaruhi oleh lingkungan penjualan.

2.1.1.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Swastha dan Irawan, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu²⁵:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual, kemampuan untuk menjual adalah keterampilan yang diperlukan dan dikuasai oleh penjual untuk menciptakan proses penjualan yang sukses.
2. Kondisi Pasar, pengertian pasar secara sederhana adalah tempat bertemunya pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi.²⁶ Adapun faktor-faktor dari

²⁴ Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran: Analisa dan Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: BPFE, UGM, 2010), h. 404.

²⁵ Rogi Gusrizaldi dan Eka Komalasari, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan", dalam *Jurnal Valuta* Vol 2 No 2, ISSN : 2502-1419, Oktober 2016, h. 293-294.

²⁶ Nyoman Suartha, *Revitalisasi Pasar Tradisional Bali Berbasis Pelanggan (Studi Kasus di Kabu paten Gianyar)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 8.

kondisi pasar, yaitu jenis pasar, kelompok pasar atau segmen pasar, daya belinya, frekuensi pembeli, serta keinginan dan kebutuhan.²⁷

3. Modal, modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.²⁸
4. Kondisi/iklim Organisasi Perusahaan, iklim organisasi menggambarkan suasana internal lingkungan organisasi. Selama anggota aktif dalam rangka pencapaian tujuan organisasi, maka hasil pencapaian akan dirasakan oleh anggotanya, karena lingkungan organisasi secara langsung maupun tidak langsung akan mempengaruhi iklim organisasi.

Nilai-nilai individu yang berbeda akan menimbulkan suasana organisasi yang kurang menyenangkan dan mempengaruhi efisiensi kerja karyawan. Jika perusahaan tidak memahami nilai-nilai dari setiap individu yang terlibat dalam organisasi, maka akan mengakibatkan penurunan produktivitas karyawan.²⁹ Dari sudut pandang di atas, dapat dilihat bahwa iklim organisasi merupakan suatu konsep yang menggambarkan bagaimana kualitas lingkungan internal suatu organisasi mempengaruhi perilaku anggota organisasi dalam bekerja.

²⁷ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, Edisi 3, (Yogyakarta: BPFE, 2015), h. 130.

²⁸ Ardi Nugroho, Listyawan, *Pengaruh Modal Usaha*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), h. 9.

²⁹ Anggi Nur Indriansah, *et. al.*, "Hubungan Iklim Organisasi Dengan Produktivitas Kerja Karyawan Pada Bagian Produksi Di PT. Lydia Sola Gracia", dalam *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Manajemen*, Vol 4, No 1, DOI: <https://doi.org/10.31604/ristekdik.2019.v4i2.76-83>, 2019, h. 4.

2.1.1.4 Jenis dan Bentuk Penjualan

Menurut Basu Swastha, adapun jenis-jenis penjualan sebagai berikut³⁰:

1. *Trade Selling*. Penjualan yang mungkin terjadi ketika produsen dan pedagang grosir mengizinkan pengecer untuk mencoba meningkatkan distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
2. *Missionary Selling*. Penjualan berusaha mendorong pembeli untuk membeli barang dari distributor perusahaan.
3. *Technical Selling*. Penjual meningkatkan penjualannya dengan memberikan saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
4. *New Business Selling*. Membuka transaksi penjualan dengan membuat calon pembeli seperti yang dilakukan perusahaan asuransi.
5. *Responsive Selling*. Penjual dapat menanggapi kebutuhan pembeli melalui route driving and retailing. Jenis penjualan ini tidak akan menghasilkan penjualan yang besar, tetapi hubungan pelanggan yang baik akan menyebabkan pembelian berulang.

Selain jenis-jenis penjualan, adapun bentuk-bentuk dari penjualan yang meliputi:³¹

1. Penjualan Tunai. Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka

³⁰ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*,..., h. 11.

³¹ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*,..., h. 13

pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit. Penjualan non cash, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan secara Tender. Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.
4. Penjualan Ekspor. Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas letter of credit.
5. Penjualan secara Konsinyasi. Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada pemilik barang.
6. Penjualan secara Grosir. Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau Importir dengan pedagang eceran.

2.1.2 Konsinyasi

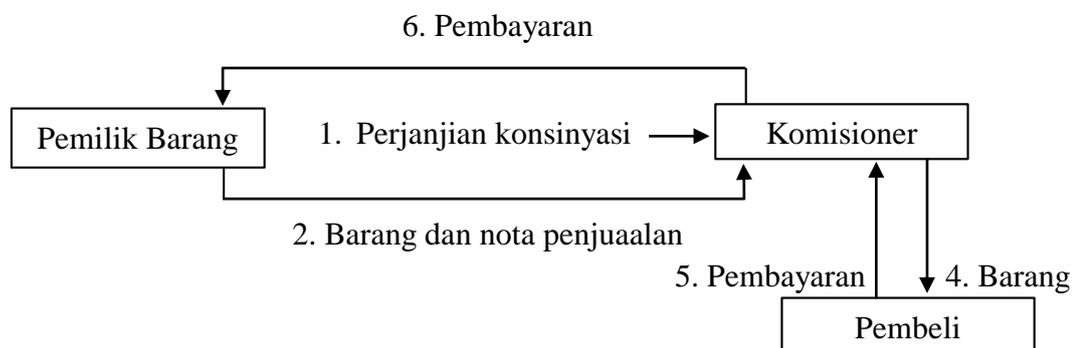
2.1.2.1 Pengertian Konsinyasi

Menurut Ratnaningsih, konsinyasi adalah ketika pemilik barang menyerahkan barang kepada pihak lain untuk dijual sesuai dengan harga dan syarat yang ditentukan dalam perjanjian.³² Konsinyasi merupakan penjualan dengan adanya suatu perjanjian, dimana pemilik barang menyerahkan barang kepada pihak

³² Ratnaningsih, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. (Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka, 2015), h. 77.

lain, yaitu penerima barang/komisioner agar menjual barang ke pihak luar, dan komisioner menerima sejumlah komisi dari pemilik barang.³³ Penjualan konsinyasi dapat menjadi pilihan bagi para pemilik barang, karena adanya keuntungan dan risiko yang relatif sedikit. Diharapkan hal ini pemilik barang dapat memasarkan barangnya pada daerah yang lebih luas, pemilik barang tidak perlu menyewa tempat dan pihak komisioner memiliki beragam jenis barang yang diperdagangkannya.

Gambar 2.1
Alur Pembayaran Konsinyasi



Sumber: Data diolah

Berdasarkan alur pembayaran konsinyasi diatas, menjelaskan bahwa pemilik barang melakukan perjanjian konsinyasi yang kemudian disetujui oleh komisioner, selanjutnya pemilik memberikan barangnya yang akan dititip untuk dijual kembali oleh komisioner beserta nota penjualan, isi nota penjualan tersebut berupa nama barang serta jumlahnya. Kemudian pembeli membayar dan menerima barang dari komisioner, pada saat ini komisioner langsung menerima *fee* atas penjualan. Setelah semuanya dilaksanakan, komisioner akan menyerahkan

³³ Abdul Halim, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi Pertama, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 65.

pembayaran dari seluruh produk yang telah terjual kepada pemilik barang sesuai dengan harga yang telah ditetapkan, hal ini dilakukan sekali dalam satu bulan.

2.1.2.2 Istilah-Istilah dalam Konsinyasi

Berikut ini adalah istilah-istilah yang ada dalam penjualan konsinyasi antara lain:³⁴

1. Pengamanat (*consignor*), yaitu pihak yang memiliki barang, dengan menitipkan barangnya kepada pihak lain untuk dijual.
2. Komisioner (*consignee*), yaitu pihak yang dititipkan barang oleh pengamanat untuk dijual.
3. Konsinyasi keluar (*consignment out*), yaitu rekening yang digunakan pengamanat untuk mencatat barang-barang yang akan dititipkan kepada komisioner.
4. Konsinyasi masuk (*consignment in*) rekening yang digunakan oleh komisioner untuk mencatat barang-barang yang dititipkan oleh pengamanat.

Berdasarkan pernyataan di atas, orang yang menitipkan barang disebut sebagai *consignor*, dan pihak yang menerima barang disebut sebagai *consignee* dan transaksi penjualannya disebut konsinyasi.

2.1.2.3 Karakteristik Penjualan Konsinyasi

Adapun karakteristik di dalam transaksi konsinyasi adalah sebagai berikut³⁵:

1. Karena kepemilikan barang masih berada pada pengamanat, maka pengamanat harus melaporkan barang-barang konsinyasi tersebut sebagai

³⁴ Abdul Halim, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, ..., h. 67

³⁵ Hadori Yunus, Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, ..., h. 142.

persediaan. Pihak komisioner tidak boleh memperhitungkan barang-barang konsinyasi sebagai persediaan.

2. Pengiriman barang-barang konsinyasi tidak mengakibatkan timbulnya pendapatan dan tidak boleh dipakai sebagai kriteria untuk mengakui timbulnya pendapatan, baik bagi pengamanat maupun bagi komisioner sampai dengan saat barang dapat dijual kepada pihak ketiga.
3. Sebagai pemilik tetap, pihak pengamanat (*consignor*) bertanggung jawab sepenuhnya atas semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi mulai dari pengiriman sampai barang-barang terjual oleh komisioner kepada pihak ketiga/konsumen, kecuali terdapat perjanjian lain di antara kedua pihak yang bersangkutan.
4. Pihak komisioner dalam kemampuannya memiliki kewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya.

Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan dalam perjanjian konsinyasi adalah sebagai berikut³⁶:

1. Kepemilikan barang berada pada pemilik barang dan dilaporkan sebagai bagian dari persediaan barang sampai komisioner menjual barang kepada pihak ketiga/konsumen.
2. Ketika pemilik barang menyerahkan barang kepada komisioner, tidak ada pendapatan atau laba kotor yang diakui. Pendapatan diakui pada saat barang dijual kepada pihak ketiga secara konsinyasi.

³⁶ Ratnaningsih, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*,..., h. 77.

3. Komisioner memiliki hak atas komisi dari penjualan barang kepada pihak ketiga/konsumen.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa barang-barang konsinyasi merupakan barang persediaan bagi pemilik barang walaupun barang-barang konsinyasi tersebut berada di pihak komisioner, serta beban atas semua hal yang berkaitan dengan barang-barang konsinyasi menjadi tanggung jawab pemilik barang sesuai dengan perjanjian.

2.1.2.4 Keuntungan Penjualan Konsinyasi

Menurut Yunus dan Harnanto, adapun keuntungan-keuntungan di dalam penjualan konsinyasi antara lain:³⁷

1. Konsinyasi adalah cara yang dapat dijamin oleh produsen untuk memperluas pasar, terutama dalam situasi berikut:
 - a. Barang-barang yang dimaksud baru saja diluncurkan, dan permintaan akan produk tersebut masih belum pasti serta belum diketahui.
 - b. Penjualan sebelumnya melalui dealer tidak menguntungkan.
 - c. Harga barang menjadi mahal, dan jika dealer harus membeli barang dengan harga mahal, diperlukan investasi yang cukup besar
2. Pemilik barang dapat menghindari risiko tertentu. Jika pihak bangkrut, barang konsinyasi tidak akan disita pihak komisioner. Hal ini berbeda dengan perjanjian keagenan atau distributor.

³⁷ Hadori Yunus, Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*,..., h. 142.

3. Harga eceran barang masih dapat dikendalikan oleh pemilik barang, demikian pula atas jumlah dan stok barang-barang yang siap dipasarkan.

2.1.2.5 Perjanjian Konsinyasi

Menurut Hadori Yunus, beberapa ketentuan dalam perjanjian konsinyasi pada umumnya dituangkan dalam bentuk tertulis, yang menekankan pada sifat hubungan kerjasama antara kedua belah pihak. Syarat-syarat yang disepakati dalam perjanjian biasanya meliputi: komisi penjualan, syarat pembayaran dan penyerahan, penagihan piutang dan tanggung jawab atas kerugian yang disebabkan tidak tertagihnya piutang, pokok dalam hal penerimaan, penyimpangan dan penjualan barang, tindakan perlindungan penyelesaian, serta bentuk dan batas waktu (jangka waktu) laporan yang harus disampaikan kepada pengawas.³⁸

Adapun hak dan kewajiban komisioner dapat digambarkan sebagai berikut³⁹:

1. Hak-hak Komisioner
 - a. Komisioner berhak untuk menerima komisi dan mengembalikan biaya yang dikeluarkan untuk menjual barang-barang konsinyasi tersebut, serta menyimpan barang sesuai dengan jumlah yang ditentukan dalam kesepakatan kedua pihak.
 - b. Dalam batasan tertentu, komisioner biasanya berhak untuk menjamin kualitas barang yang dijualnya

³⁸ Hadori Yunus, Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*,..., h. 143.

³⁹ Hadori Yunus, Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*,..., h. 143.

- c. Untuk memastikan pemasaran barang-barang konsinyasi, komisioner berhak untuk menyediakan syarat-syarat pembayaran terhadap langganan seperti yang berlaku pada umumnya untuk barang-barang yang sejenis, meskipun pemilik barang dapat mengadakan pembatasan-pembatasan yang harus dinyatakan dalam perjanjian.
2. Kewajiban-kewajiban Komisioner
 - a. Melindungi keselamatan dan keamanan barang yang diterima dari pemilik barang.
 - b. Mematuhi dan berusaha menjual barang-barang konsinyasi sesuai dengan kesepakatan.
 - c. Memisahkan pengelolaan fisik dan administrasi barang-barang konsinyasi, sehingga identitas barang-barang tersebut dapat diketahui.
 - d. Secara teratur melaporkan barang yang diterima, barang-barang yang berhasil dijual dan yang masih tersedia, serta melakukan penyelesaian keuangan sesuai kesepakatan.

2.1.3 Etika Bisnis Islam

2.1.3.1 Pengertian Etika Bisnis Islam

Etika bisnis dapat berarti berpikir tentang etika ekonomi dan bisnis. Moralitas disini berarti aspek baik/buruk, terpuji/tercela, benar/salah, wajar/tidak wajar, pantas/tidak pantas kebiasaan manusia. Dalam etika bisnis Islam, aspek-aspek ini menambahkan aspek area halal/suci.⁴⁰

⁴⁰ Faisal Badroen, *et. al.*, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 70.

Beberapa orang berpikir Etika bisnis Islam adalah proses dan usaha untuk mengetahui apakah hal berikutnya benar atau salah, tentu saja pemilik usaha akan melakukan hal yang benar dengan produk, layanan perusahaan dengan pihak terkait dengan persyaratan perusahaan.⁴¹ Oleh karena itu, etika bisnis Islam dapat dikatakan sebagai upaya untuk melakukan hal yang benar berdasarkan ajaran Islam dalam kegiatan bisnis.

2.1.3.2 Indikator-Indikator Dasar Etika Bisnis Islam

Menurut Abdul Aziz ,terdapat 5 (lima) indikator dasar etika bisnis Islam, yaitu:⁴²

1. Kesatuan (*Unity*)

Kesatuan sebagaimana yang terefleksikan pada konsep tauhid yang memadukan seluruh aspek-aspek kehidupan muslim baik pada bidang ekonomi, politik, sosial sebagai keseluruhan yang homogen, dan mementingkan konsep konsistensi serta keteraturan yang menyeluruh. Dari konsep ini, maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini maka pengusaha muslim dalam melakukan aktivitas maupun entitas bisnisnya tidak akan melakukan paling tidak tiga hal.

Pertama, diskriminasi terhadap pekerja, penjual, pembeli, mitra kerja atas dasar pertimbangan ras, warna kulit, jenis kelamin atau agama.

⁴¹ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 35.

⁴² Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam...*, h. 45-47

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya: “Wahai manusia, sesungguhnya Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan. Kemudian, Kami menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sesungguhnya yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah adalah orang yang paling bertakwa. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Mahateliti.”⁴³

Kedua, Allah lah semestinya yang paling ditakuti dan dicintai. Oleh karena itu, sikap ini akan terefleksikan dalam seluruh sikap hidup dalam berbagai dimensinya termasuk aktivitas bisnis. Ketiga, menimbun kekayaan atau serakah, karena hakikatnya kekayaan merupakan amanah Allah.

الْمَالُ وَالْبَنُونَ زِينَةُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَالْبَقِيَّةُ الصَّالِحَةُ خَيْرٌ عِنْدَ رَبِّكَ ثَوَابًا وَخَيْرٌ أَمَلًا

Artinya: “Harta dan anak-anak adalah perhiasan kehidupan dunia, sedangkan amal kebajikan yang abadi (pahalanya) adalah lebih baik balasannya di sisi Tuhanmu serta lebih baik untuk menjadi harapan.”⁴⁴

2. Keseimbangan (*Equilibrium*).

Ajaran Islam berorientasi pada terciptanya karakter manusia yang memiliki sikap dan perilaku yang seimbang dan adil dalam konteks hubungan antara manusia dengan diri sendiri, dengan orang lain (masyarakat) dan dengan lingkungan. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Surat Al-Maidah: 8.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا كُوْنُوْا قَوَّامِيْنَ لِلّٰهِ شُهَدَآءَ بِالْقِسْطِ ۗ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلٰٓى اَلَّا تَعْدِلُوْٓا اِعْدِلُوْٓا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

⁴³ QS. Al Hujurat ayat 13.

⁴⁴ QS. Al Kahf ayat 46.

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu penegak (kebenaran) karena Allah (dan) saksi-saksi (yang bertindak) dengan adil. Janganlah kebencianmu terhadap suatu kaum mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlakulah adil karena (adil) itu lebih dekat pada takwa. Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan.”⁴⁵

3. Kehendak Bebas (*Free Will*).

Kebebasan ialah bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, namun kebebasan itu tidak merugikan kepentingan bersama. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya serta bekerja menggunakan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk memenuhi kebutuhan pribadinya yang tidak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infak, serta sedekah.

4. Tanggungjawab (*Responsibility*).

Kebebasan tanpa batas merupakan suatu hal yang tidak mungkin dilakukan oleh manusia karena tidak menuntut adanya pertanggungjawaban dan akuntabilitas untuk memenuhi tuntutan keadilan serta kesatuan, manusia perlu mempertanggungjawabkan tindakannya. Segala kebebasan dalam melakukan bisnis oleh manusia tidak lepas dari pertanggungjawaban yang harus diberikan atas aktivitas yang dilakukan Sesuai dengan apa yang ada dalam firman Allah surah Al Mudatsir ayat 38.

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ

Artinya: “Setiap orang bertanggung jawab atas apa yang telah ia lakukan,”⁴⁶

⁴⁵ QS. Al-Maidah ayat 8.

⁴⁶ QS. Al Mudatsir ayat 38.

5. Kebenaran: Kebajikan dan Kejujuran

Kebenaran pada konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung 2 unsur yaitu kebajikan serta kejujuran. Pada konteks bisnis kebenaran dimaksudkan sebagai niat, perilaku dan sikap benar yang mencakup proses akad (transaksi) proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan juga pada proses upaya meraih atau menetapkan laba. Menggunakan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerja sama atau perjanjian dalam usaha.

2.1.3.3 Ruang Lingkup Etika Bisnis Islam

Ruang lingkup etika bisnis Islam dapat dikelompokkan menjadi beberapa bagian, yaitu:⁴⁷

1. Konsepsi Islam dan nilai-nilai yang ada di dalamnya.
2. Konsep dasar etika bisnis secara umum dan landasan teori-teori yang membentuknya
3. Akhlak Islami sebagai fondasi dasar peletakkan etika bisnis Islam dan masalah-masalah yang terkandung di dalamnya perspektif Alquran dan Hadits
4. Internalisasi akhlak Islam dalam bisnis yang difokuskan pada perilaku.

⁴⁷ Abdul Aziz, Etika..., h. 47.

2.1.4 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

2.1.4.1 Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Definisi UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM dinyatakan bahwa usaha mikro yaitu usaha ekonomi produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria; usaha kecil yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan/badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan/bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria; dan Usaha Menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria.⁴⁸

Selain menggunakan nilai mata uang sebagai standar pengukuran, beberapa instansi pemerintah seperti Kementerian Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS) menggunakan jumlah tenaga kerja sebagai kriteria UMKM. Misalnya, menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pegawai tetap sampai dengan 4 orang, usaha kecil dengan jumlah pekerja 5 sampai dengan 19 orang, dan usaha menengah dengan jumlah pegawai 20 sampai

⁴⁸ Trisnawati, "Kajian Inovasi Sektor Usaha Kecil Menengah (UMKM) dengan Pendekatan Sistem Dinamis (Studi Kasus pada Industri Makanan di Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur)", dalam *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, Vol. 4, No. 1, 60-67 p-ISSN: 2337-7887, July 2016, h. 61-62.

dengan 99 orang. Perusahaan dengan lebih dari 99 karyawan termasuk dalam kategori usaha besar.⁴⁹

Pada prinsipnya membedakan antara usaha mikro (UMI), usaha kecil (UK), usaha menengah (UM), dan perusahaan besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata tahunan atau jumlah pekerja tetap. Namun, definisi UMKM berdasarkan ketiga alat ukur tersebut berbeda-beda di setiap negara. Oleh karena itu, sulit untuk membandingkan pentingnya atau peran usaha mikro, kecil dan menengah antar negara.⁵⁰

2.1.4.2 Kriteria UMKM

Agar dapat membedakan UMKM diperlukan kriteria dan ciri-ciri tertentu dalam menggolongkan UMKM. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Bab IV Pasal 6 mengenai UMKM, UMKM digolongkan berdasarkan kriteria sebagai berikut⁵¹:

1. Kriteria usaha mikro yaitu, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

⁴⁹ Yazfinedi, "Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Di Indonesia: Permasalahan Dan Solusinya", dalam *Jurnal Ilmiah Kesejahteraan Sosial* Vol XIV Nomor 25, Januari-Juni 2018, h. 34.

⁵⁰ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 11.

⁵¹ Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

2. Kriteria usaha kecil yaitu, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
3. Kriteria usaha menengah yaitu, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) dan paling banyak Rp.10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
4. Kriteria dari usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pegawai tetap sampai dengan 4 orang, usaha kecil dengan jumlah pekerja 5 sampai dengan 19 orang, dan usaha menengah dengan jumlah pegawai 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan dengan lebih dari 99 karyawan termasuk dalam kategori usaha besar.⁵²

2.1.4.3 Prinsip-Prinsip UMKM

Pada BAB II Pasal 4 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, Prinsip Pemberdayaan UMKM adalah sebagai berikut⁵³:

1. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya.
2. Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
3. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM.
4. Peningkatan daya saing UMKM.

⁵² Yazfinedi, "Usaha Mikro, Kecil,...", h. 34.

⁵³ Yazfinedi, "Usaha Mikro, Kecil,...", h. 26.

5. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

2.2 Penelitian Terdahulu

Kajian terdahulu pada dasarnya adalah untuk mendapatkan sebuah gambaran mengenai hubungan topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, sehingga tidak ada pengulangan dalam penelitian sebelumnya.

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

No.	Nama (Tahun) Judul	Metode dan Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Leni Permata Sari (2012) Perjanjian Penjualan Titip Jual (Konsinyasi) Di P.T Ramayana Department Store Plaza Andalas	Menggunakan pendekatan yuridis sosiologis yang dianalisis secara kualitatif. Hasil dalam penelitian ini, yaitu bentuk dari perjanjian penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Department Store Plaza Andalas ini dibuat secara tertulis yang dituangkan ke dalam sebuah kontrak perjanjian penjualan konsinyasi. Dengan membuat suatu kontrak tertulis yang para	Penelitian terdahulu menggunakan KUH Perdata sebagai landasan atau pedoman hukum, sedangkan penelitian selanjutnya yaitu berlandaskan pada etika bisnis Islam.	Membahas tentang penjualan dengan sistem konsinyasi

		<p>pihak dapat menentukan isi perjanjian sesuai dengan kepentingan para pihak tersebut, asal saja tidak bertentangan dengan hukum dan kesusilaan sesuai Pasal 1388 KUH Perdata.⁵⁴</p>		
2.	<p>Elabel Pinti (2013) Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Dalam Mengembangkan Usaha Pada Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah</p>	<p>Dianalisis secara kualitatif yang dilihat dari sasaran Disperindag Kota Pekanbaru. Hasil dalam penelitian ini, yaitu pelaksanaan penjualan konsinyasi pada IKM Pangan Kota Pekanbaru terdiri dari beberapa tahapan, yaitu diawali dengan tahap penawaran produk, kemudian dilanjutkan dengan tahap pembuatan perjanjian. Setelah perjanjian dibuat maka dilanjutkan dengan tahap penyerahan produk oleh pengusaha. Kemudian dilanjutkan dengan tahap</p>	<p>Penelitian terdahulu membahas tentang penjualan konsinyasi pada Industri Kecil dan Menengah, sedangkan penelitian selanjutnya yaitu membahas tentang penjualan konsinyasi pada Usaha</p>	<p>Membahas tentang penjualan konsinyasi dalam tinjauan ekonomi Islam</p>

⁵⁴ Leni Permata Sari, *Perjanjian Penjualan Titip Jual (Konsinyasi) Di P.T Ramayana Department Store Plaza Andalas* (Skripsi, Fakultas Hukum Universitas Andalas Padang, 2012), h. 65.

		realisasi penjualan produk oleh komisioner. Selanjutnya, apabila produk telah terjual atau telah rusak maka pengusaha IKM Pangan Kota Pekanbaru melakukan penyerahan produk yang baru dalam tahap pelaksanaan retur produk. Terakhir, pihak komisioner akan melakukan pembayaran hasil penjualan produk ⁵⁵	Kecil Menengah.	
3.	Ikfa Aelulu Anisatul Ummah (2018) Jual Beli Kue Kering Dengan Sistem Konsinyasi Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di Ud Sri Rejeki Kecamatan Cilongok	Metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif . Hasil dalam penelitian ini, yaitu praktik jual beli kue kering yang terjadi di UD Sri Rejeki ialah dengan menggunakan sistem konsinyasi yakni transaksi jual beli kue kering antara sales dengan pemilik toko yang ada di perkotaan dan di warung desa. Para sales	Penelitian sebelumnya mempekerjakan sales untuk terjun langsung pada calon komisioner, sedangkan penelitian selanjutnya pemilik usaha yang langsung	Membahas tentang penjualan dengan sistem konsinyasi dalam perspektif Islam.

⁵⁵ Elabel Pinti, *Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Dalam Mengembangkan Usaha Pada Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Pangan Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi* (Skripsi, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013), h. 106.

	Kabupaten Banyumas)	itu menawarkan kue kering yang berbagai macam dengan membawa sampel untuk dititipkan di toko tersebut. Ketika terjadi transaksi yakni dalam hal jual beli kue kering dengan sistem konsinyasi ada perjanjian terlebih dahulu antara si sales dengan pemilik toko. System pembayarannya adalah sesuai dengan barang yang terjual yang tidak terjual akan kembali ke pengusahanya sehingga. ⁵⁶	menawarkan produknya kepada calon komisioner.	
4.	Ika Septianasari (2019) Sistem Penjualan Titip Jual Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Home Industri Dwi Asih Roti Desa Kalimalang	Menggunakan Pendekatan penelitian kualitatif untuk memahami fenomena sistem penjualan konsinyasi (titip jual) dalam meningkatkan daya saing. Hasil dalam penelitian ini, yaitu sistem penjualan	Penelitian sebelumnya membahas tentang penjualan konsinyasi dalam meningkatkan daya saing,	Membahas tentang sistem penjualan titip jual (konsinyasi).

⁵⁶ Ikfa Aelulu Anisatul Ummah, *Jual Beli Kue Kering Dengan Sistem Konsinyasi Dalam Perspektif Hukum Islam* (Studi Kasus Di Ud Sri Rejeki Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas) (Skripsi, Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2018), h. 14.

	Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo	titip jual pada Home Industri Dwi Asih Roti yaitu telah sesuai dengan perjanjian penjualan titip jual yang disepakati oleh kedua belah pihak, seperti penentuan harga, jumlah komisi yang diberikan, pelaporan hasil penjualan dan retur penjualan. Namun ada satu yang tidak sesuai yaitu pada pemberian komisi kepada pihak yang dititipi. ⁵⁷	sedangkan penelitian selanjutnya membahas tentang penjualan konsinyasi dalam mengembankan usaha.	
5.	Windarti (2020) Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Konsinyasi Di Kantin Pondok Pesantren Hudatul Muna Dua Kabupaten Ponorogo	Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif analitik kualitatif dengan pokok permasalahan apakah pelaksanaan perjanjian konsinyasi di Hamzah Batik Malioboro Yogyakarta sudah sesuai dengan asas-asas hukum perjanjian serta bagaimana perlindungan hukum bagi supplier akibat kerusakan barang	Penelitian sebelumnya membahas tentang praktik konsinyasi pada kantin Pondok Pesantren yang berperan sebagai komisioner, sedangkan	Membahas tentang pelaksanaan penjualan konsinyasi yang termasuk ke dalam akad <i>wakalah bil ujah</i> .

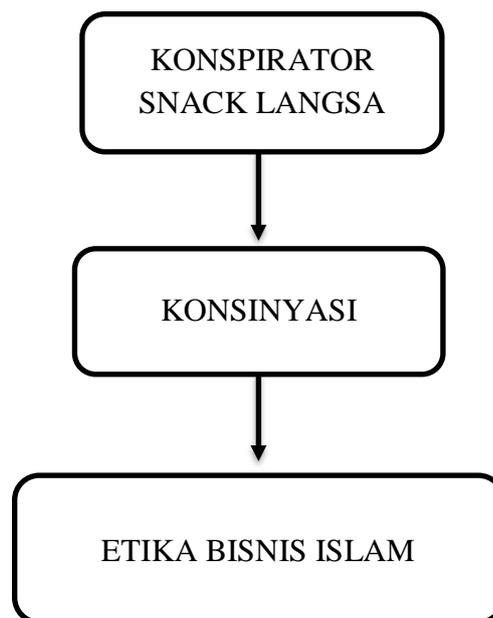
⁵⁷ Ika Septianasari, *Sistem Penjualan Titip Jual Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Home Industri Dwi Asih Roti Desa Kalimalang Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo* (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2019), h. 71.

		<p>yang diakibatkan oleh konsumen atau lamanya waktu.</p> <p>Hasil dalam penelitian ini, yaitu akad praktik konsinyasi di Kantin Pondok Pesantren Hudatul Muna Dua Kabupaten Ponorogo adalah termasuk akad <i>wakalah bil ujah</i> dan akadnya sah menurut hukum Islam karena kedua belah pihak telah sepakat, tetapi kurang sesuai dengan prinsip etika bisnis Islam.</p> <p>Pengupahan dalam praktik konsinyasi di Kantin Pondok Pesantren Hudatul Muna Dua Kabupaten Ponorogo sesuai dengan hukum Islam karena sepakat dengan ketentuan pengupahan yang ditentukan ketika akad, tetapi kurang sesuai dengan nilai-nilai yang</p>	<p>penelitian selanjutnya membahas tentang pelaksanaan konsinyasi pada Kafe sebagai pihak komisioner.</p>	
--	--	---	---	--

		terkandung dalam etika bisnis. ⁵⁸		
--	--	--	--	--

2.3 Kerangka Teoritis

Gambar 2.2
Kerangka Teoritis



⁵⁸ Windarti, *Perspektif Hukum Islam Terhadap Praktik Konsinyasi Di Kantin Pondok Pesantren Hudatul Muna Dua Kabupaten Ponorogo* (Skripsi, Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020), h. 61.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara keseluruhan melalui deskripsi tekstual dengan bentuk kata-kata serta bahasa dalam konteks khusus secara alami, menggunakan berbagai metode alamiah⁵⁹

3.2 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang akan dilakukan yaitu dengan mengambil data langsung dari lapangan (*Field Research*). Jenis penelitian lapangan pada dasarnya merupakan studi atau penelitian untuk menemukan informasi dan data pada realisasi kehidupan sosial masyarakat secara langsung.⁶⁰ Maka peneliti langsung terjun ke lokasi kejadian yaitu tempat dimana pemilik barang beroperasi pada tiga kafe dan dua swalayan di wilayah Kota Langsa yang merupakan komisioner.

⁵⁹ Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosdakarya, 2016), h. 6.

⁶⁰ Farida Nugrahani, M. Hum, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Solo: Cakra Books , 2014), h. 48.

3.3 Sifat Penelitian

Dilihat dari segi sifatnya, penelitian ini termasuk dalam penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian suatu objek dengan membuat deskripsi, mengenai gambaran objek penelitian yang diarahkan untuk memberikan fakta-fakta, gejala-gejala atau kejadian-kejadian secara akurat dan sistematis.⁶¹ Dalam hal ini, maka peneliti akan mendeskripsikan seluruh fenomena yang terjadi yaitu pelaksanaan penjualan konsinyasi dalam mengembangkan usaha berdasarkan subjek penelitian.

3.4 Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang diteliti oleh peneliti antara lain:

1. Gampong Karang Anyar yang merupakan tempat beroperasinya Konspirator Snack Langsa, Lr. Utama Karang Anyar (Dusun Makmur) No. 35, Desa Karang Anyar, Kec. Langsa Baro, Kota Langsa, Aceh.
2. Amma Spot Coffee, Jl. Jendral Ahmad Yani – Simpang Perumnas, Birem Puntong, Kota Langsa yang merupakan komisioner dari pemilik usaha.
3. Pasukan Kopi, Jl. Jendral Ahmad Yani, Langsa Kota, Kota Langsa yang merupakan komisioner dari pemilik usaha.
4. Toko Kopi Urban, Jl. Jendral ahmad Yani, No. 6-7, Langsa Kota, Kota Langsa yang merupakan komisioner dari pemilik usaha.
5. Saqina Swalayan, Jl. Gampong Jawa, Kec. Langsa Kota, Aceh

⁶¹ Hardani, *et. al.*, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020), h. 54.

6. Barona Swalayan, Jl. Paya Bujok Tunong, Kec. Langsa Baro, Kota Langsa, Aceh

3.5 Subjek Penelitian

3.5.1 Informan

Informan adalah orang-orang yang terdapat dalam latar penelitian. Berfungsi sebagai pemberi informasi tentang situasi serta kondisi latar penelitian.⁶² Informan penelitian adalah orang yang memberikan informasi mengenai dirinya, orang lain ataupun suatu kejadian tertentu dan suatu hal kepada peneliti atau pewawancara.⁶³ Dalam penelitian ini terdapat 6 orang informan, yaitu pemilik barang, 3 kafe dan 2 swalayan sebagai komisioner.

3.6 Sumber Data Penelitian

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan Sumber data yaitu subjek dari mana data tersebut dapat diperoleh dan terdapat informasi kejelasan mengenai bagaimana data tersebut diambil dan bagaimana data tersebut diolah. Sumber data merupakan subjek dari mana data tersebut diperoleh.⁶⁴ Adapun dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan terdiri dari:

- 1) Data primer, merupakan data yang diperoleh berdasarkan interaksi yang dilakukan pengumpul data dan sumber data yaitu pemilik usaha, dan para komisioner.

⁶² Djam'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 94.

⁶³ Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 139.

⁶⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), h. 172.

Tabel 3.1
Data Informan

No.	Nama	Jabatan	Tempat
1.	Arda	Pemilik Usaha	Konspirator Snack Langsa
2.	Intan	Manajer	Amma Spot Coffee
3.	Hani	Manajer	Pasukan Kopi
4.	Fira	Manajer	Toko Kopi Urban
5.	Noni	Manajer	Saqina Swalayan
6.	Iwan	Manajer	Barona Swalayan

- 2) Data sekunder, merupakan data yang diperoleh melalui publikasi resmi dari berbagai instansi, buku dan jurnal-jurnal yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.7 Instrumen Pengumpulan Data

Metode atau teknik pengumpulan data dalam penelitian merupakan langkah yang paling strategis, karena tujuan utama penelitian adalah untuk memperoleh data. Tanpa pengetahuan tentang Teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.⁶⁵ Dalam penelitian ini terdapat metode pengumpulan data yang terdiri dari:

3.7.1 Observasi

Observasi merupakan alat pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap permasalahan pada objek penelitian.⁶⁶ Dalam hal ini, observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara

⁶⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), h. 224.

⁶⁶ Nursanjaya, Amiruddin, *Rancangan Penelitian Tindakan dalam Bidang Pendidikan dan Sosial*, (Bandung: Citra Pustaka Media Perintis, 2010), h. 133.

langsung terhadap objek penelitian, kemudian memahami pengetahuan dan gagasan yang telah diketahui sebelumnya guna memperoleh informasi yang diperlukan untuk melanjutkan penelitian. Kemudian membuat sebuah catatan yang berisi tentang fakta-fakta yang berkaitan dengan pelaksanaan penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa.

3.7.2 Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan yang dilakukan oleh dua orang dalam berbagi informasi ataupun ide, sehingga mendapatkan kesimpulan atau makna pada topik tertentu dengan cara tanya jawab.⁶⁷ Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur yang dilakukan dengan pemilik barang Konspirator Snack Langsa, 3 pemilik kafe dan 2 pemilik swalayan yang sebagai informan. Tujuan menggunakan wawancara semi terstruktur adalah untuk menemukan masalah secara lebih terbuka, informan dapat diajak untuk mengungkapkan pendapat dan ide-ide mereka.

3.7.3 Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan, dan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, dan sketsa. Dokumen berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat

⁶⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*, (Bandung: Alfabeta. 2015), h, 72.

berupa gambar, patung, dan film. Dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁶⁸

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dokumentasi pada penelitian ini dilakukan dengan mengambil dokumen berbentuk gambar nota penjualan, produk yang dijual dan kegiatan wawancara dengan informan, dokumentasi data terlampir.

3.8 Teknik Pengolahan Data

Pengolahan data merupakan waktu yang digunakan untuk merubah bentuk data menjadi informasi yang berguna”.⁶⁹ Adapun teknik pengolahan data dalam penelitian ini terdiri dari:

3.8.1 Editing

Editing merupakan pengecekan atau pengoreksian kembali data yang telah dikumpulkan oleh peneliti.⁷⁰ Teknik ini dimaksudkan untuk menghilangkan kesalahan-kesalahan dalam pencatatan di lapangan dan bersifat koreksi. Pada tahapan ini, peneliti akan meninjau kembali semua kalimat dan tata bahasa yang digunakan dalam menyusun hasil penelitian.

3.8.2 Organizing

Organizing merupakan pengurutan dan pengorganisasian keyakinan peneliti sehingga menjadi konsisten.⁷¹ Pada tahapan ini, peneliti menyusun secara

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D...*, h. 329.

⁶⁹ Kristanto, *Metodologi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (KIT)*. Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018. h. 8.

⁷⁰ Kristanto, *Metodologi Penelitian Pedoman...*, h. 24.

⁷¹ Narbuka, *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 141.

sistematis semua data dan teori yang diperoleh, sehingga pembaca dapat dengan mudah memahaminya.

3.9 Analisis Data

Analisis data merupakan proses pengorganisasian dan pengurutan data dalam bentuk pola, kategori dan uraian dasar sehingga dapat ditemukannya suatu tema dan rumusan masalah.⁷² Setelah melalui berbagai tahap pengolahan data sebelumnya, maka semua data yang diperoleh akan dianalisis dengan berbagai teori yang telah peneliti pilih dan akhirnya dapat ditarik kesimpulan.

Konsep dasar analisis data kualitatif yaitu proses mengatur urutan data, serta dikelompokkan ke dalam suatu pola, kategori, dan suatu uraian dasar.⁷³ Terdapat tiga alur kegiatan yang dilakukan dalam proses analisis data. Hal ini berlangsung secara bersamaan, yaitu⁷⁴:

3.9.1 Reduksi Data

Reduksi data yaitu sebuah proses pemilihan, penyederhanaan, pengabstrakan serta transformasi data mentah atau data kasar yang terdapat pada catatan tertulis di lapangan. Pada tahapan ini, peneliti akan mengklasifikasikan data tentang pelaksanaan penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa di lapangan, sehingga dapat mempermudah peneliti dalam menyusun hasil penelitian.

⁷² Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Rosda, 2012), h. 180.

⁷³ Nursanjaya, Amiruddin, *Rancangan Penelitian Tindakan dalam Bidang Pendidikan dan Sosial, ...*, h. 174.

⁷⁴ Nursanjaya, Amiruddin, *Rancangan Penelitian Tindakan dalam Bidang Pendidikan dan Sosial, ...*, h. 175.

3.9.2 Penyajian Data

Pada penelitian kualitatif penyajian data disajikan dalam bentuk naratif, dimana teks-teks yang ditemukan pada catatan lapangan tersebut tidak sistematis. Dalam tahapan ini peneliti akan memberikan gambaran umum tentang pelaksanaan penjualan konsinyasi dalam bentuk narasi.

3.9.3 Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan ketika menganalisis data secara terus-menerus, baik pada saat data disajikan maupun saat penarikan kesimpulan. Dalam tahapan ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian tentang penjualan konsinyasi yaitu sebagai proses mengembangkan usaha dengan data yang valid, sehingga menghasilkan kesimpulan yang benar.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Konspirator Snack Langsa

Konspirator Snack Langsa terletak di Lr. Utama Karang Anyar (Dusun Makmur) No. 35, Desa Karang Anyar, Kec. Langsa Baro, Kota Langsa. Pemilik barang Konspirator Snack Langsa mulai beroperasi sejak tahun 2020. Bapak Arda mendirikan usaha ini dengan modal awal sebesar Rp.500.000,-.

Konspirator Snack Langsa merupakan sebuah distributor makanan ringan, pemilik tidak melakukan proses pembuatan produk sendiri, tetapi membeli produk yang sudah siap konsumsi untuk dijual kembali di daerah Kota Langsa. Produk tersebut berasal dari beberapa daerah di Indonesia seperti Jawa Barat, Tangerang, Kediri dan daerah lainnya, dimana produk tersebut telah mendapat izin Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) dan sudah terverifikasi halal MUI yang telah tercantum pada kemasan produk.

Pada awal berdirinya usaha Konspirator Snack Langsa, pemilik melakukan penjualan melalui sosial media seperti *WhatsApp*, *Instagram*, dan *Facebook*. Pembeli melakukan pembelian melalui sosial media dan pemilik Konspirator Snack Langsa mengantarkan langsung kepada pembeli, dimana pembayarannya dilakukan ketika barang sampai.

Penjualan melalui sosial media, tidak hanya dengan mengunggah foto dan video produk, tetapi juga menyewa jasa dari orang-orang yang dapat dikatakan

terkenal pada sosial media di daerah Kota Langsa, pada aplikasi *Instagram* disebut sebagai *Selebgram*, kemudian pemilik Konspirator Snack Langsa memberikan produknya secara gratis sebagai imbalan.

Pengguna sosial media di Kota Langsa sangatlah banyak, tetapi pengguna yang tertarik untuk membeli produk Konspirator Snack Langsa terbilang sedikit, yaitu 1 sampai 2 unit yang terjual dalam 1 minggunya. Hal inilah yang membuat pemilik Konspirator Snack Langsa mencoba untuk menawarkan produknya untuk dititipkan pada kafe di Kota Langsa. Pada awalnya, pemilik Konspirator Snack Langsa hanya menawarkan pada 1 kafe saja.

Seiring dengan berjalannya waktu, pemilik barang Konspirator Snack Langsa menitipkan barang nya ke kafe-kafe dan swalayan yang ada di Kota Langsa. Beberapa kafe ada yang menerima kegiatan konsinyasi tersebut dalam jangka waktu yang lama dan juga hanya ada beberapa bulan saja.

Pemilik barang di dalam penjualannya menggunakan sistem titip jual, yaitu barang tersebut dititipkan kepada kafe dan swalayan kemudian tempat tersebut sebagai komisioner akan mendapatkan *fee* dari hasil penjualannya yang sudah disepakati di awal antara pemilik barang Konspirator Snack Langsa dengan pihak sebagai titipan barang yaitu komisioner.⁷⁵

4.1.2 Produk-Produk pada Konspirator Snack Langsa

Adapun produk-produk pada Konspirator Snack Langsa antara lain:

⁷⁵ Hasil Wawancara Langsung dengan Bapak Arda Selaku Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 06 Maret 2022.

1. Tempe Krezi, dengan komposisi berupa kacang kedelai, garam, cabai asli, rempah-rempah dan minyak nabati.

Gambar 4.1

Produk Konspirator Snack Langsa Tempe Krezi



Sumber: Pemilik Konspirator Snack Langsa

2. Zanana Chips, dengan komposisi berupa pisang, minyak, gula, susu bubuk, tepung jagung dan perisa.

Gambar 4.2

Produk Konspirator Snack Langsa Zanana Chips



Sumber: Pemilik Konspirator Snack Langsa

3. Macarina Shake, dengan komposisi berupa tepung tapioka, minyak nabati, bumbu pilihan, air dan garam.

Gambar 4.3

Produk Konspirator Snack Langsa Macarina Shake



Sumber: Pemilik Konspirator Snack Langsa

4. Springlee Lumpia, dengan komposisi berupa tepung terigu, ayam bubuk, perisa, cabai bubuk, gula dan garam.

Gambar 4.4

Produk Konspirator Snack Langsa Springlee Lumpia



Sumber: Pemilik Konspirator Snack Langsa

5. Kataoma Gabus, dengan komposisi berupa tepung tapioka, telur, minyak kelapa sawit, dan susu bubuk.

Gambar 4.5

Produk Konspirator Snack Langsa Kataoma Gabus



Sumber: Pemilik Konspirator Snack Langsa

6. Lidi Geli, dengan komposisi berupa tepung terigu, minyak, air dan bumbu.

Gambar 4.6

Produk Konspirator Snack Langsa Lidi Geli



Sumber: Pemilik Konspirator Snack Langsa

4.1.3 Tingkat Penjualan pada Komisioner Konspirator Snack Langsa

Volume penjualan atau tingkat penjualan dapat diartikan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Menurut Swasta dan Irawan, permintaan pasar dapat diukur dengan menggunakan volume fisik maupun volume rupiah. Berdasarkan menurut Swasta dan Irawan tersebut, pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (*omzet* penjualan).⁷⁶

Tabel 4.1

Nota Penjualan Produk Konspirator Snack Langsa pada Komisioner

Tempat : Amma Spot Coffee Tanggal : 1-30 April 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	5
Zanana Chips	5	5
Macarina Shake	6	6
Springlee Lumpia	6	5
Kataoma Gabus	6	5
Lidi Geli	7	7
Total	35	33

Tempat : Pasukan Kopi Tanggal : 1-30 April 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	2
Zanana Chips	5	3
Macarina Shake	6	2
Springlee Lumpia	6	2
Kataoma Gabus	6	3
Lidi Geli	7	3
Total	35	15

⁷⁶ Tjiptono, *Strategi Pemasaran, Edisi III*. (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2008), h. 43

Tempat : Toko Kopi Urban		
Tanggal : 1-30 April 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	5
Zanana Chips	5	5
Macarina Shake	6	4
Springlee Lumpia	6	6
Kataoma Gabus	6	5
Lidi Geli	7	7
Total	35	32

Tempat : Saqina Swalayan		
Tanggal : 1-30 April 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	4
Zanana Chips	5	5
Macarina Shake	6	3
Springlee Lumpia	6	4
Kataoma Gabus	6	6
Lidi Geli	7	7
Total	35	29

Tempat : Barona Swalayan		
Tanggal : 1-30 April 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	3
Zanana Chips	5	2
Macarina Shake	6	4
Springlee Lumpia	6	3
Kataoma Gabus	6	3
Lidi Geli	7	3
Total	35	18

Sumber: Pemilik Konspirator Snack Langsa

Terdapat perbedaan tingkat penjualan pada setiap komisioner Konspirator Snack Langsa yang diukur dari jumlah unit yang terjual pada satu bulan terakhir. Adapun rincian dari tingkat penjualan tersebut yaitu:

Tabel 4.2
Rincian Tingkat Penjualan pada Tanggal 1 s/d 30 April 2022

No	Nama Komisioner	Jumlah Unit yang Terjual	Tingkat Penjualan
1.	Kafe Amma Spot Coffee	33	Laku
2.	Kafe Pasukan Kopi	15	Kurang Laku
3.	Kafe Toko Kopi Urban	32	Laku
4.	Saqina Swalayan	29	Laku
5.	Barona Swalayan	18	Kurang Laku

Sumber: Hasil Wawancara dengan Pemilik Konspirator Snack Langsa

Pada tabel 4.1 bahwasannya pada tanggal 1 s/d 30 april 2022 terdapat tiga komisioner yang memiliki tingkat penjualan dalam katagori laku pada kafe Amma Spot Coffee dengan unit yang terjual berjumlah 33, kafe Pasukan Kopi dengan unit yang terjual berjumlah 15 dan kafe Toko Kopi Urban dengan unit yang terjual berjumlah 32 serta terdapat 2 komisioner yang memiliki tingkat penjualan dalam katagori kurang laku pada Saqina Swalayan dengan unit yang terjual berjumlah 29 dan Barona Swalayan dengan unit yang terjual berjumlah 18. Pemilik barang Konspirator Snack Langsa pada saat ingin mengganti dan mengambil barang tersebut dalam kurun waktu satu bulan dengan jumlah unit untuk satu bulannya yaitu 35 unit. Pemilik barang mengganti dan mengambil barang di kafe pada hari yang sama dan pada saat mengganti/mengambil barang di swalayan juga pada hari yang sama.

4.2 Penjualan Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa menitipkan barangnya kepada komisioner yaitu kepada tiga kafe diantaranya Kafe Amma Spot Coffee, Kafe Pasukan Kopi, Kafe Toko Kopi Urban, serta dua swalayan diantaranya Saqina

Swalayan dan Barona Swalayan kemudian terjadinya kesepakatan antara pihak pemilik barang dengan komisioner. Kepemilikan barang Konspirator Snack Langsa tetap pada pemilik barang, sampai barang yang disimpan dijual kepada konsumen oleh komisioner dan komisioner langsung menerima *fee* dari hasil penjualannya. Namun pemilik barang memberikan batasan dalam penetapan harga jual kepada konsumen agar tidak merusak standar harga pasar tersebut. Adapun penetapan harga jual yang diajukan pemilik barang kepada komisioner yaitu sebesar Rp. 15.000 per unitnya dan kemudian jika komisioner menjual barang tersebut sebesar Rp. 18.000 per unit, maka hasil *fee* yang didapatkan oleh komisioner yaitu sebesar Rp.3.000. Hasil dari *fee* tersebut langsung diterima oleh komisioner.

4.2.1 Perilaku Pemilik Barang Kepada Kafe Amma Spot Coffee

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa pada saat datang untuk pertama kalinya dengan tujuan ingin melakukan kerjasama pada kegiatan konsinyasi kemudian pemilik kafe Amma Spot Coffee menyetujui kerjasama tersebut. Pemilik barang langsung menjelaskan dan menetapkan harga jual kepada komisioner. Awal mula konsinyasi tersebut komisioner hanya memesan 15 unit barang yaitu setengah dari jumlah unit yang ditawarkan oleh pemilik barang. Setelah berjalan satu bulan komisioner tersebut hanya dapat menjual barang sekitar 8 unit dikarenakan masih tergolong baru dan konsumen juga masih banyak yang belum tahu. Pada bulan kedua dan sampai sekarang komisioner tersebut sudah mulai memesan hingga 35 unit per bulannya dengan harga jual yang ditetapkan oleh pemilik barang seharga Rp.15.000 dan dalam batasan jual kepada konsumen tidak boleh lebih dari Rp.18.000.

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa pada saat ingin mengganti dan mengambil barang pada kafe Amma Spot Coffee biasanya pada jam 13:30 s/d 14:00 dimana pemilik barang datang ke kafe tersebut tidak pada waktu beribadah yang selanjutnya komisioner menyambut kedatangan pemilik barang dengan baik. Pemilik barang biasanya mengambil dan mengganti barang titipannya selalu di akhir bulan dan tidak pernah di pertengahan bulan.⁷⁷

4.2.2 Perilaku Pemilik Barang Kepada Kafe Pasukan Kopi

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa untuk pertama kalinya datang ke kafe Pasukan Kopi pada saat setelah datang ke kafe Amma Spot Coffee. Pemilik kafe Pasukan Kopi merupakan kenalan dari temannya dari teman pemilik barang. Sebelumnya sudah di perkenalkan dan diberitahukan melalui *whatsapp* dan setelah percakapan dari *whatsapp* tersebut besoknya pemilik barang langsung datang menuju ke kafe Pasukan Kopi dan pemilik barang menawarkan kerjasama konsinyasi pada barang Konspirator Snack Langsa kemudian menjelaskan bagaimana kerjasamanya serta menjelaskan bagaimana penetapan harga jualnya. Adapun penetapan harga jualnya yaitu seharga Rp.15.000 untuk setiap unitnya lalu dijual kepada konsumen dengan batasan harga tidak boleh lebih dari Rp. 18.000.

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa biasanya pada saat ingin mengganti dan mengambil barang pada kafe Pasukan Kopi pada jam 14.30 s.d 15:30. Pemilik barang sedikit lebih lama di kafe Pasukan Kopi dikarenakan dari awal kerjasama sampai sekarang sudah rutinitas bagi pemilik barang sedikit lebih

⁷⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa pada tanggal 20 April 2022.

lama, dimana pemilik barang meluangkan waktunya sebentar kepada pemilik kafe tersebut.⁷⁸

4.2.3 Perilaku Pemilik Barang Kepada Kafe Toko Kopi Urban

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa mendatangi salah satu kafe bernama Toko Kopi Urban setelah selang beberapa hari mendatangi kafe Amma Spot Coffee dan kafe Pasukan Kopi. Pemilik barang mengajak untuk melakukan kerjasama konsinyasi dengan pemilik kafe Toko Kopi Urban, kemudian pemilik kafe menyetujui bentuk kerjasama dalam konsinyasi yang diajukan oleh pemilik barang. Pemilik kafe tersebut hanya menerima 20 unit dan dalam kurun waktu hampir mencapai satu bulan sudah terbeli hingga 17 unit. Pada bulan selanjutnya sampai sekarang perkembangan menjadi lebih baik walaupun terkadang laku dan terkadang kurang laku tetapi konsumen yang beli tiap bulannya juga ada.

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa pada saat ingin mengganti dan mengambil barang yang dititipkan pada kafe Toko Kopi Urban biasanya pemilik barang melakukannya pada keesokan hari setelah mengunjungi kafe Amma Spot Coffee dan kafe Pasukan Kopi. Pemilik barang mengunjungi kafe Toko Kopi Urban pada jam 14:00 s/d 14:30, terkadang pemilik barang juga datang di pagi hari tergantung keperluan pemilik barang atas kesibukannya.⁷⁹

⁷⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa pada tanggal 20 April 2022

⁷⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa pada tanggal 20 April 2022

4.2.4 Perilaku Pemilik Barang Kepada Saqina Swalayan

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa berniat untuk mengunjungi salah satu swalayan yang bernama Saqina Swalayan. Setelah dua minggu mengunjungi beberapa kafe yang akan dijadikan dalam kegiatan konsinyasi kemudian pemilik barang mengajukan kepada pemilik swalayan untuk melakukan kerjasama konsinyasi pada barang Konspirator Snack Langsa. Pemilik swalayan tersebut menyetujui kerjasama konsinyasi dengan pemilik barang dan memesan 30 unit. Pemilik Saqina Swalayan satu-satunya komisioner yang memesan 30 unit untuk awal kerjasama konsinyasinya kepada pemilik barang. Setelah berjalan hampir satu bulan pemilik swalayan tersebut menghubungi pemilik barang agar menaruh kembali barangnya dikarenakan dari 30 unit tersisa menjadi 3 unit.

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa pada saat ingin mengganti dan mengambil barang yang dititipkan biasanya pemilik swalayan langsung menghubungi pemilik barang dikarenakan tingkat penjualan yang ada pada swalayan tersebut selalu laku. Pemilik barang akan mengunjungi swalayan setelah mengunjungi kafe Toko Kopi Urban. Hingga saat ini tingkat penjualan yang ada pada swalayan Saqina terus laku dan satu-satunya tempat konsinyasi yang paling diminati konsumen atas barang Konspirator Snack Langsa.⁸⁰

4.2.5 Perilaku Pemilik Barang Kepada Barona Swalayan

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa pada mulanya hanya mencoba menawarkan produknya dengan kerjasama konsinyasi kepada pihak Barona

⁸⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa pada tanggal 20 April 2022

Swalayan, dengan harapan diterimanya kerjasama konsinyasi tersebut dan dapat mencakup pembeli yang lebih besar dibandingkan dengan swalayan Saqina yang telah menerima kerjasama konsinyasi. Pemilik swalayan Barona menerima kerjasama konsinyasi tersebut dengan pemilik barang Konspirator Snack Langsa, setelah berjalan waktu hampir satu bulan tingkat penjualan yang ada pada swalayan Barona masih tergolong kurang laku dikarenakan pemilik swalayan meletakkan barangnya pada tempat yang jarang dilihat para pembeli dan hal ini menyebabkan kurang lakunya barang yang dititipkan. Pada saat itu pemilik swalayan hanya menerima sebesar 15 unit untuk awal konsinyasinya.

Pemilik barang Konspirator Snack Langsa ketika selang tiga bulan, pada akhir bulan ketiga tersebut pemilik barang mengajukan pendapat bahsawannya merekomendasikan agar barang pada swalayan tersebut agar ditempatkan pada tempat yang sering dilihat oleh konsumen, dikarenakan selama tiga bulan terakhir tersebut tingkat penjualan yang ada pada swalayan dikategorikan kurang laku tetapi pengajuan yang dilakukan pemilik barang dihiraukan oleh pemilik swalayan.⁸¹

4.3 Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Penjualan Konsinyasi Pada Konspirator Snack Langsa

Etika bisnis merupakan suatu pembahasan tentang bagaimana etika ekonomi dan bisnis. Moralitas yang berarti aspek baik atau buruk, terpuji atau tercela, benar atau salah, wajar atau tidak wajar, pantas atau tidak pantas kebiasaan

⁸¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa pada tanggal 20 April 2022

manusia. Dalam etika bisnis Islam, aspek-aspek ini menambah aspek tentang bagaimana halal atau suci.⁸²

Etika bisnis Islam juga merupakan proses dan usaha untuk mengetahui apakah hal berikutnya benar atau salah, tentu saja pemilik usaha akan melakukan sesuatu yang benar dan baik pada produknya. Oleh karena itu, etika bisnis Islam dapat dikatakan sebagai upaya untuk melakukan hal yang benar berdasarkan ajaran Islam dalam kegiatan bisnis.⁸³

Pada penjualan konsinyasi Konspirator Snack Langsa terdapat 3 kafe dan 2 swalayan yang menjadi komisioner dalam kerjasama penjualan konsinyasi diantaranya yaitu Kafe Amma Spot Coffee, Kafe Pasukan Kopi dan Kafe Toko Kopi Urban serta Saqina Swalayan dan Barona Swalayan. 3 kafe dan 2 swalayan ini yang akan menjadi sasaran wawancara dalam penelitian ini. Peneliti akan meninjau bagaimana etika bisnis Islam di dalam penjualan yang dilakukan oleh pemilik barang Konspirator Snack Langsa.

Menurut Abdul Aziz, pada etika bisnis Islam terdapat beberapa indikator-indikator penting yang harus diperhatikan ketika sedang melakukan penjualan konsinyasi antara lain:⁸⁴

1. Kesatuan (*Unity*)

Kesatuan sebagaimana yang terefleksikan pada konsep tauhid yang memadukan seluruh aspek-aspek kehidupan muslim khususnya di bidang ekonomi. Jika dilihat dari konsep ini maka terdapat hubungan antara manusia dengan

⁸² Faisal Badroen, *et. al.*, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 70

⁸³ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam...*, h. 35.

⁸⁴ Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam...*, h. 42-47

penciptanya. Hubungan tersebut yaitu berupa ketaatan pada diri seseorang dengan maksud taat kepada perintahnya dan menjauhi segala larangannya.

Penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa, pemilik barang pada saat akan melakukan pergantian dan pengambilan barang yang dititipkan kepada pihak komisioner semestinya pemilik barang pada saat melakukan kegiatan tersebut tidak pada saat waktu beribadah.

Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, biasanya ketika saya ingin mengganti dan mengambil barang, itu saya lakukan pada saat diluar waktu beribadah, dikarenakan tujuan saya sendiri dalam menjalankan usaha ini semata-mata untuk mendapat keberkahan dari Allah SWT.”⁸⁵

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa pemilik barang pada saat ingin melakukan pergantian dan pengambilan barang yang dititipkan oleh komisioner, kegiatan tersebut dilakukan diluar waktu beribadah.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, pemilik barang melakukannya diluar waktu beribadah, biasanya setelah waktu shalat dzuhur”⁸⁶

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang pada saat ingin mengganti dan mengambil barang yang dititipkan dilakukan diluar waktu

⁸⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 22 April 2022

⁸⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Intan sebagai Manajer di Kafe Amma Spot Coffee, pada tanggal 22 April 2022

beribadah dan komisioner juga mengatakan bahwasannya pemilik barang melakukannya setelah ibadah shalat dzuhur.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, pemilik barang biasanya melakukan pergantian barang tersebut sekitaran jam tiga sore.”⁸⁷

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang tidak melakukan kegiatan tersebut pada saat waktu beribadah, biasanya pemilik barang datang untuk mengganti dan mengambil barang nya ketika jam tiga sore yang artinya diluar waktu beribadah.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, pemilik barang melakukannya pada saat setelah selesai shalat dzuhur.”⁸⁸

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang tidak pernah melakukan pergantian dan pengambilan barang yang ditiptkan pada saat waktu beribadah berlangsung tetapi melakukannya setelah selesai shalat dzuhur.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, sejauh ini pemilik barang ketika ingin melakukan pergantian dan pengambilan barang, beliau lakukan pada saat diluar waktu beribadah.”⁸⁹

⁸⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Hani sebagai Manajer Kafe Pasukan Kopi, pada tanggal 06 Maret 2022.

⁸⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Fira sebagai Manajer Kafe Toko Kopi Urban, pada tanggal 22 April 2022

⁸⁹ Hasil Wawancara dengan Kak Noni sebagai Manajer di Saqina Swalayan, pada tanggal 22 April 2022

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang Konspirator Snack Langsa sejauh ini tidak melakukan kegiatan pergantian dan pengambilan barang yang dititipkan pada saat waktu beribadah.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, biasanya pemilik barang melakukannya pada saat di pagi hari yaitu di jam 9 dan terkadang setelah selesai shalat dzuhur. Pemilik barang tidak pernah melakukan pada saat waktu beribadah.”⁹⁰

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang mengganti dan mengambil barangnya di waktu pagi hari sekitar jam 9 dan komisioner juga mengatakan bahwasannya pemilik barang tidak pernah melakukannya pada saat waktu beribadah dilakukan.

Adapun kesimpulan yang terdapat pada indikator pertama yaitu kesatuan dengan memfokuskan bagaimana hubungan manusia dengan penciptanya yang dilihat dari ketaatannya dan yang menjadi sasaran penelitian yaitu dilihat pada sudut pandang pemilik barang Konspirator Snack Langsa bahwasannya pemilik barang Konspirator Snack Langsa sudah menerapkan indikator kesatuan.

⁹⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Iwan sebagai Manajer di Barona Swalayan, pada tanggal 22 April 2022

2. Keseimbangan (*Equilibrium*).

Keseimbangan diartikan sebagai suatu perbuatan yang adil. Adil yang dimaksud yaitu ketika akan melakukan suatu aktivitas bisnis salah satunya penjualan. Pada Konspirator Snack Langsa harus menerapkan rasa keadilan bagi setiap komisionernya. Keadilan tersebut yang akan menciptakan hubungan baik dengan pihak komisioner dan keadilan tersebut juga merupakan salah satu indikator pada etika bisnis Islam. Adapun yang menjadi sasaran dalam maksud menerapkan keadilan yaitu dengan menetapkan harga jual barang yang sama kepada masing-masing komisioner.

Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, Saya menetapkan harga jual kepada masing-masing komisioner dengan jumlah harga Rp. 15.000 untuk setiap unitnya.”⁹¹

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa pemilik barang Konspirator Snack Langsa dalam penetapan harga jual kepada masing-masing komisionernya tidak ada perbedaan. Pemilik barang langsung menetapkan dengan harga Rp.15.000 untuk setiap unitnya.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pemilik barang mengatakan pada saat memulai perjanjian konsinyasi untuk penetapan harga jual kepada komisioner yaitu sebesar Rp.16.000.”⁹²

⁹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Usaha Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 06 Maret 2022.

⁹² Hasil Wawancara dengan Ibu Intan sebagai Manajer Kafe Amma Spot Coffee, pada tanggal 07 Maret 2022.

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa dalam penetapan harga jual kepada komisioner yang diajukan oleh pemilik barang Konspirator Snack Langsa yaitu sebesar Rp.16.000. Pemilik barang mengatakan penetapan harga tersebut pada saat perjanjian konsinyasi.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pada saat awal transaksi pemilik barang mengatakan harga jual pada barang tersebut sebesar Rp.15.000 dan kemudian saya mengambil 20 unit barang lalu menjual kembali kepada konsumen.”⁹³

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang menetapkan harga jual kepada komisioner dengan harga Rp.15.000, komisioner juga mengatakan bahwasannya mengambil 20 unit yang akan dititipkan di kafe nya dan menjual kembali kepada konsumen yang akan membeli barang tersebut.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pada saat pemilik barang memulai perjanjian konsinyasi, beliau menetapkan harga jual barang tersebut untuk setiap unitnya yaitu dengan harga Rp.17.000, kemudian saya hanya mengambil barang sejumlah 15 unit.”⁹⁴

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya harga jual pada setiap unitnya

⁹³ Hasil Wawancara dengan Ibu Hani sebagai Manajer Kafe Pasukan Kopi, pada tanggal 06 Maret 2022.

⁹⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Fira sebagai Manajer Kafe Toko Kopi Urban, pada tanggal 08 Maret 2022.

yaitu dengan harga Rp.17.000 lalu barang tersebut beliau jual kembali kepada konsumen kemudian komisioner pada saat itu beliau hanya mengambil 15 unit, kemudian barang tersebut akan dititipkan di kafe untuk dijual kembali.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pemilik barang menetapkan harga jual sebesar Rp.16.000 ketika akan melakukan kerjasama konsinyasi.”⁹⁵

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang pada saat akan melakukan kerjasama konsinyasi lalu mengatakan terdapat penetapan harga sebesar Rp.16.000 untuk setiap unitnya.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Harga ditetapkan sebesar Rp.16.000 untuk setiap unitnya, kemudian saya hanya mengambil 15 unit.”⁹⁶

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya harga yang ditetapkan oleh pemilik barang sebesar Rp.16.000 untuk setiap unit dan pada saat itu pemilik swalayan hanya mengambil 15 unit.

Berdasarkan hasil wawancara dari pihak pemilik barang dan 5 komisioner, terdapat hasil yang berbeda. Maka dari itu, peneliti melakukan wawancara kembali

⁹⁵ Hasil Wawancara dengan Kak Noni sebagai Manajer di Saqina Swalayan, pada tanggal 22 April 2022

⁹⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Iwan sebagai Manajer di Barona Swalayan, pada tanggal 22 April 2022

pada pemilik barang. Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasanya, “Sebenarnya saya menetapkan pembagian harga yang berbeda pada setiap komisioner karena dalam hal ini, saya akan menyesuaikan pada keadaan ditempat saya menitipkan barang, yaitu disesuaikan dengan harga barang-barang ditempat tersebut.”⁹⁷

Adapun kesimpulan yang terdapat pada indikator kedua yaitu keseimbangan, keseimbangan diartikan sebagai adil. Adil yang dimaksud yaitu ketika akan melakukan suatu aktifitas bisnis dan yang menjadi sasaran penelitian yaitu pemilik barang Konspirator Snack Langsa bahwasannya pemilik barang belum sepenuhnya menerapkan indikator keseimbangan.

3. Kehendak Bebas

Kebebasan ialah bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, namun kebebasan itu tidak merugikan kepentingan bersama. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya serta bekerja menggunakan segala potensi yang dimilikinya.

Konspirator Snack Langsa menerapkan salah satu indikator daripada etika bisnis Islam yaitu menerapkan bagaimana menggunakan kehendak bebas dalam kegiatan titip jual pada barang Konspirator Snack Langsa. Adapun sasaran dalam maksud kehendak bebas yaitu kebebasan dalam mengganti dan mengambil barang yang dititipkan walaupun barang tersebut masih belum terjual.

⁹⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Usaha Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 13 Juni 2022

Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, saya mengganti dan mengambil barang yang sudah dititipkan ketika adanya waktu senggang, karena saya memiliki profesi lain yaitu sebagai pekerja, dan hal ini saya sesuaikan dengan jam kerja saya, tetapi akan saya upayakan untuk tidak lewat dari 1 bulan.”⁹⁸

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa pemilik barang Konspirator Snack Langsa tidak selalu tepat waktu dalam mengganti dan mengambil barang yang sudah dititipkan. Dikarenakan pemilik barang waktunya juga digunakan untuk bekerja. Jadi beliau terkadang sampai lewat satu bulan dalam mengganti dan mengambil barang yang dititipkan.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, Saya tidak merasa keberatan sedikitpun, dikarenakan pemilik barang selalu tepat waktu dalam memeriksa barang nya.”⁹⁹

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa tidak merasa keberatan sedikitpun ketika pemilik barang Konspirator Snack Langsa pada saat ingin memeriksa barang titipan nya pemilik barang selalu tepat waktu dan terkadang datang lebih awal. Pemilik barang melakukan tindakan yang membuat komisioner merasa nyaman dengan ketegasannya dalam melakukan kegiatan konsinyasi.

⁹⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Usaha Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 06 Maret 2022

⁹⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Intan sebagai Manajer Kafe Amma Spot Coffee, pada tanggal 07 Maret 2022

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Sejauh ini pemilik barang selalu siap siaga dalam menaruh dan mengambil barangnya dengan tepat waktu dan tindakan yang dilakukan pemilik barang tentu membuat saya tidak merasa kecewa.”¹⁰⁰

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa tidak merasa keberatan, dikarenakan pemilik barang dalam mengganti dan mengambil barang nya selalu tepat waktu. Komisioner mengatakan bahwasannya tindakan yang dilakukan oleh pemilik barang membuat beliau tidak merasa kecewa.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Iya saya kecewa, pemilik barang pernah melakukan kesalahan terhadap barang yang dititipkannya yaitu telat dalam pergantian barang yang akan dititipkan. Pada waktu itu saya juga merasa bersalah dikarenakan kurang fokusnya dalam memperhatikan barang tersebut.”¹⁰¹

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa merasa keberatan dan kecewa terhadap kelalaian pemilik barang dalam mengganti dan mengambil serta kurangnya dalam memperhatikan barang yang dititipkan oleh kafe Toko Kopi Urban sehingga barang yang dititipkan sudah melewati jadwal pergantian barang yang baru. Pemilik barang Konspirator Snack Langsa melakukan sebuah kesalahan yang akan berdampak buruk bagi kedua

¹⁰⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Hani sebagai Manajer Kafe Pasukan Kopi, pada tanggal 06 Maret 2022

¹⁰¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Fira sebagai Manajer Kafe Toko Kopi Urban, pada tanggal 08 Maret 2022.

pihak, yaitu dengan hilangnya konsumen untuk membeli barang tersebut serta akan membuat hilangnya citra pada kafe tersebut.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak, pemilik barang sangat tegas dan bertanggung jawab dalam menaruh dan mengganti barang yang dititipkannya.”¹⁰²

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang sejauh ini selalu tepat waktu yaitu pada akhir bulan. Pemilik swalayan juga mengatakan bahwasannya pemilik barang sangat tegas dan bertanggung jawab dalam mengganti dan mengambil barang yang dititipkan tersebut.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Biasanya pemilik barang selalu tidak tepat waktu tetapi saya tidak mempermasalahkan hal itu.”¹⁰³

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya komisioner tidak tepat waktu dalam mengganti dan mengambil barang yang dititipkan namun pemilik swalayan tidak mempermasalahkan hal itu dikarenakan pemilik swalayan juga banyak menerima barang yang hampir sama.

¹⁰² Hasil Wawancara dengan Kak Noni sebagai Manajer Saqina Swalayan, pada tanggal 22 April 2022

¹⁰³ Hasil Wawancara dengan Bapak Iwan sebagai Manajer Barona Swalayan, pada tanggal 22 April 2022

Adapun kesimpulan yang terdapat pada indikator ketiga yaitu kehendak bebas dengan maksud kehendak bebas yang tidak merugikan suatu kepentingan bersama pada aktifitas bisnis yang dijalankan dan yang menjadi sasaran kehendak bebas yaitu kebebasan dalam mengganti dan mengambil barang yang dititipkan walaupun barang tersebut masih belum terjual. Hasil jawaban dari komisioner terdapat kesimpulan bahwasannya pemilik barang belum sepenuhnya menerapkan pada indikator ketiga yaitu kehendak bebas.

4. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Tanggung jawab merupakan suatu tindakan yang harus ditanamkan pada diri seseorang dan menjadi satu pedoman penting ketika seseorang tersebut menjalankan suatu aktifitas bisnis. Pada penjualan Konspirator Snack Langsa sangat perlu adanya menerapkan rasa tanggung jawab, tanggung jawab yang dimaksud yaitu bagaimana pemilik barang memperhatikan dan mengawasi secara tegas tanggal kadaluwarsa pada barang yang dititipkan.

Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Itu tidak akan terjadi, saya akan pastikan dan semaksimal mungkin akan memperhatikan serta mengawasi secara baik bagaimana tanggal kadaluwarsa pada barang yang telah dititipkan.”¹⁰⁴

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa pemilik barang Konspirator Snack Langsa bahwasannya pemilik barang akan benar-benar memastikan dan memperhatikan bagaimana mengawasi tanggal kadaluwarsa pada

¹⁰⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Usaha Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 06 Maret 2022

barang yang dititipkan tidak sampai melewati batas hari. Dikarenakan jika sampai terjadi tentu akan berdampak negatif bagi pemilik barang itu sendiri.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak pernah, pemilik barang sangat memperhatikan sebaik mungkin barang yang dititipkannya, pemilik barang sejauh ini belum pernah melakukan kesalahan berupa lewatnya tanggal kadaluwarsa pada saat dititipkan.”¹⁰⁵

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa yang sebagai tempat penitipan barang mengatakan bahwa pemilik barang pada saat ingin mengganti barang yang baru untuk dititipkan kembali tidak pernah sampai lewat jadwal dan selalu tepat pada waktunya sebelum tanggal kadaluwarsa mendekati.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak ada, sejauh ini barang yang dititipkan oleh pemilik usaha Konspirator Snack Langsa sudah mengklaim tidak ada yang melewati tanggal kadaluwarsa. Namun pernah hampir mendekati kadaluwarsa yaitu satu minggu lagi.”¹⁰⁶

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa ketika barang yang dititipkan tidak pernah melewati tanggal kadaluwarsa, namun pernah terjadi bahwasannya pemilik barang Konspirator Snack Langsa barang yang dititipkan hampir mendekati tanggal kadaluwarsa. Komisioner berharap agar pemilik barang lebih memperhatikan dan

¹⁰⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Intan sebagai Manajer Kafe Amma Spot Coffee, pada tanggal 07 Maret 2022

¹⁰⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Hani sebagai Manajer Kafe Pasukan Kopi, pada tanggal 06 Maret 2022.

lebih tegas dalam kegiatan titip jual nya dikarenakan hal-hal seperti itu akan berpengaruh besar terhadap keputusan konsumen selanjutnya.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pernah, bahkan sampai dikonsumsi oleh konsumen. Saya pribadi merasa kecewa. Harapan saya agar kejadian ini tidak terulang kembali, karena ini menyangkut soal kesehatan dan juga citra pada kafe ini.”¹⁰⁷

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa bahwasannya merasa kecewa kepada pemilik barang Konspirator Snack Langsa dikarenakan pemilik barang tidak memperhatikan barangnya dan yang terjadi barang tersebut melewati tanggal kadaluwarsa dan komisioner juga mengatakan barang tersebut juga sampai dikonsumsi oleh konsumen. Komisioner berharap agar pemilik barang lebih tegas dan berupaya agar tidak terulang kembali dikarenakan masalah tersebut menyangkut kesehatan dan citra pada kafe tersebut.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pernah, tapi pada saat itu saya langsung mengambil barang tersebut dan menaruh di gudang makanan agar tidak dikonsumsi oleh konsumen.”¹⁰⁸

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya komisioner pernah sampai lewat tanggal kadaluwarsa tetapi komisioner tersebut langsung mengambil barang

¹⁰⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Fira sebagai Manajer Kafe Toko Kopi Urban, pada tanggal 08 Maret 2022.

¹⁰⁸ Hasil Wawancara dengan Kak Noni sebagai Manajer Saqina Swalayan, pada tanggal 22 April 2022.

yang kadaluwarsa dan menaruhnya digudang makanan agar tidak dikonsumsi oleh konsumen.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pernah, pada saat itu pemilik barang telat dalam mengganti barang yang dititipkan dan sampai lewat 3 hari, tetapi tidak ada konsumen yang membeli pada saat kejadian tersebut.”¹⁰⁹

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang pernah telat dalam mengganti barang yang dititipkan dan sampai lewat 3 hari tentu sudah melewati tanggal kadaluwarsa pada barang tersebut. Pemilik swalayan juga mengatakan bahwasannya pada saat itu tidak ada konsumen yang membeli barang tersebut, namun tetap saja pemilik barang harus lebih tegas dalam bertanggungjawab atas kerjasama konsinyasi yang dilakukan.

Berdasarkan hasil wawancara dari pihak pemilik barang dan 5 komisioner, terdapat hasil yang berbeda. Maka dari itu, peneliti melakukan wawancara kembali pada pemilik barang. Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasanya, “Barang yang ditemukan tersebut hampir melewati bahkan sudah lewat tanggal kadaluwarsa, dikarenakan saya lalai dalam memeriksa tanggal dari barang-barang yang dikirim oleh produsen, terkadang hal ini juga terjadi akibat lamanya waktu pengiriman produk.”¹¹⁰

¹⁰⁹ Hasil Wawancara dengan Bapak Iwan sebagai Manajer Barona Swalayan, pada tanggal 22 April 2022.

¹¹⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Usaha Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 13 Juni 2022

Adapun kesimpulan yang terdapat pada indikator keempat yaitu tanggung jawab dengan maksud bagaimana pemilik barang Konspirator Snack Langsa menerapkan tanggungjawab yaitu dengan memperhatikan dan mengawasi tanggal kadaluwarsa pada barang yang akan dititipkan. Hasil penelitian tersebut yaitu pemilik barang belum sepenuhnya menerapkan salah satu indikator pada etika bisnis Islam yaitu tanggungjawab.

5. Kebenaran: Kebajikan dan Kejujuran

Kebajikan dan kejujuran merupakan salah kebenaran yang harus diterapkan tentunya bagi yang melakukan aktifitas bisnis. Pada saat ingin mengajukan kerjasama konsinyasi kebenaran maupun kejujuran yang dilakukan tentu akan membuat komisioner menumbuhkan rasa percaya dan tentu akan membuat komisioner menjadi tempat langganan. Kebenaran dan kejujuran yang dimaksud yaitu dilihat pada kualitas barang yang dititipkan kepada komisioner.

Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Belum sama sekali dan jika ada maka akan saya ganti dengan yang baru. Pada saat saya ingin menitipkan barang, barang tersebut sudah saya persiapkan dengan sebaik-baiknya.”¹¹¹

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa pemilik barang Konspirator Snack Langsa bahwasannya tidak pernah sama sekali memberikan barang yang akan dititipkan dalam keadaan rusak. Pemilik barang Konspirator Snack Langsa juga mengatakan jika barang yang dititipkan terdapat yang rusak

¹¹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Usaha Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 06 Maret 2022

maka beliau akan langsung ganti dengan yang baru dan juga pada saat ingin menitipkan barang, barang tersebut sudah di periksa serta dipersiapkan dengan sebaik-baiknya.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Iya pernah, terjadi ketika kedua kalinya menerima barang dari pemilik Konspirator Snack Langsa dengan menerima barang dalam jumlah banyak, terdapat beberapa barang yang dalam keadaan rusak dan juga ada beberapa barang yang isinya hancur.”¹¹²

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa beliau pernah menerima barang keadaan barang yang rusak (*kempes*) dan juga ada terdapat barang yang isinya hancur pada saat menerima barang untuk kedua kalinya. Sebagai pemilik barang Konspirator Snack Langsa untuk kedepannya harus lebih memperhatikan dan lebih tegas dalam kegiatan titip jual.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Tidak pernah, saya salut dengan kinerja dari pemilik barang yang selalu memperhatikan barangnya ketika ingin dititipkan.”¹¹³

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa bahwasanya beliau mengatakan tidak pernah pemilik barang Konspirator Snack Langsa menitipkan barangnya dengan keadaan rusak.

¹¹² Hasil Wawancara dengan Ibu Intan sebagai Manajer Kafe Amma Spot Coffee, pada tanggal 07 Maret 2022

¹¹³ Hasil Wawancara dengan Ibu Hani sebagai Manajer Kafe Pasukan Kopi, pada tanggal 06 Maret 2022

Beliau juga mengatakan bahwasannya pemilik barang tersebut selalu memperhatikan barangnya ketika ingin dititipkan.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pernah, ketika selang beberapa hari saya melihat ada barang yang peyot, dikarenakan pemilik barang menyusun sendiri barang usahanya di tempat yang telah tersedia.”¹¹⁴

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan pernah, beliau mengatakan selang beberapa hari setelah dititipkan kemudian beliau memeriksa barang tersebut terdapat sedikit *peyot*. Komisioner mengatakan bahwasannya kejadian itu beliau sama sekali tidak tahu dikarenakan pemilik barang menaruh sendiri barangnya ditempat yang telah disediakan oleh pemilik kafe tersebut.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pernah, pada saat itu kebetulan barang yang dititipkan tersisa beberapa unit lagi kemudian pemilik barang datang dengan maksud menaruh kembali barang tersebut. Setelah saya periksa terdapat 2 unit barang yang kemasannya terlihat tidak baik, walaupun sedikit tetapi itu akan berpengaruh pada minat konsumen ketika ingin membelinya.”¹¹⁵

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang pernah menitipkan barang dengan kemasan yang tidak baik. Pemilik swalayan mengatakan

¹¹⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Fira sebagai Manajer Kafe Toko Kopi Urban, pada tanggal 08 Maret 2022.

¹¹⁵ Hasil Wawancara dengan Kak Noni sebagai Manajer Saqina Swalayan, pada tanggal 22 April 2022.

bahwasannya pada saat itu barang yang dititipkan tinggal tersisa beberapa unit lagi, kemudian setelah pemilik barang datang dengan maksud untuk menambah barang yang sudah habis, namun pada saat pemilik swalayan memeriksa barang yang dititipkan terdapat kerusakan berupa kemasan yang sedikit terlipat. Pemilik swalayan tidak mempermasalahkan akan hal itu tetapi pada bulan berikutnya pemilik swalayan menegur pemilik barang agar lebih tegas dalam barang titipannya.

Komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan, “Pernah, pemilik barang ketika menitipkan barang terdapat beberapa kemasan dalam terlipat dan terdapat sedikit kehancuran pada isi barang tersebut, kejadian itu terjadi pada saat memasuki bulan keempat,”¹¹⁶

Hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa komisioner pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasannya pemilik barang pernah menitipkan barang yang terdapat kerusakan pada kemasan dan pada isi barang tersebut. Pemilik swalayan juga mengatakan bahwasannya kejadian tersebut terjadi ketika sudah memasuki 4 bulan selama pemilik barang dan pemilik swalayan melakukan kerjasama konsinyasi.

Berdasarkan hasil wawancara dari pihak pemilik barang dan 5 komisioner, terdapat hasil yang berbeda. Maka dari itu, peneliti melakukan wawancara kembali pada pemilik barang. Pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa mengatakan bahwasanya, “Sebenarnya barang yang terdapat kerusakan ini tetap saya titipkan,

¹¹⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Iwan sebagai Manajer Barona Swalayan, pada tanggal 22 April 2022.

karena menurut saya barang tersebut masih layak untuk dibeli dan barang yang rusak ini saya dapatkan dari produsen.”¹¹⁷

Adapun kesimpulan yang terdapat pada indikator kelima yaitu kebenaran dan kejujuran. Kebenaran dan kejujuran merupakan pondasi bagi para aktifitas bisnis ketika ingin melakukan suatu kerjasama tentunya kerjasama konsinyasi. Kebenaran dan kejujuran yang dimaksud adalah bagaimana pemilik barang Konspirator Snack Langsa ketika ingin menitipkan barang harus menitipkan barang dengan kualitas kemasan yang baik. Kemudian terdapat hasil kesimpulan setelah wawancara dengan beberapa informan yang terkait bahwasannya pemilik barang belum sepenuhnya menerapkan salah satu indikator pada etika bisnis Islam yaitu kebenaran.

¹¹⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Arda sebagai Pemilik Usaha Konspirator Snack Langsa, pada tanggal 13 Juni 2022

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai “Penjualan Konsinyasi Pada Konspirator Snack Langsa Ditinjau dari Etika Bisnis Islam” maka peneliti menyimpulkan bahwa:

1. Penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa

Penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa yaitu dimana pemilik barang menitipkan barangnya kepada pihak komisioner. Kepemilikan barang Konspirator Snack Langsa tetap pada pemilik barang, sampai barang yang disimpan dijual kepada konsumen dan komisioner langsung menerima *fee* dari hasil penjualannya. Namun pemilik barang memberikan batasan dalam penetapan harga jual kepada konsumen agar tidak merusak standar harga pasar tersebut. Adapun penetapan harga jual yang diajukan dari pemilik barang kepada komisioner yaitu sebesar Rp.15.000 per unitnya dan kemudian komisioner menjual barang tersebut sebesar Rp.18.000 per unit, hasil *fee* yang didapatkan oleh komisioner yaitu sebesar Rp.3.000. Hasil dari *fee* tersebut langsung diterima oleh komisioner.

2. Tinjauan etika bisnis Islam pada Konspirator Snack Langsa

Pada etika bisnis Islam di dalam penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa terdapat 1 aspek yang sudah diterapkan dan 3 aspek yang belum sepenuhnya diterapkan. Adapun aspek-aspek yang sudah diterapkan yaitu kesatuan,

sedangkan aspek yang belum sepenuhnya diterapkan yaitu keseimbangan, tanggungjawab dan kebenaran serta kejujuran.

5.2 Saran

Berdasarkan yang menjadi perhatian peneliti dalam melakukan penelitian Konsinyasi Pada Konspirator Snack Langsa Ditinjau dari Etika Bisnis Islam. Hal ini dapat dijadikan saran guna menunjang perkembangan, adapun saran dari penulis antara lain.

1. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya peneliti lebih memperluas penelitian sehingga menghasilkan penelitian yang baik dan akurat serta penelitian ini dapat dijadikan acuan maupun bahan koreksi untuk peneliti selanjutnya.
2. Bagi Pengusaha Konsinyasi, agar lebih memperhatikan dan menerapkan etika bisnis Islam bertujuan agar lebih meningkatkan pendapatan bagi pemilik usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Amalia, Fitri. “Etika Bisnis Islam: Konsep dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil”, dalam *Jurnal Al-Iqtishad*, Vol. IV, No. 1, DOI: <https://doi.org/10.15408/ijies.v6i1.1373>, Januari 2014.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Badroen, Faisal, *et. al.* *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Prenada Media Group, 2015.
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis: Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*. Jakarta: Penebar Plus, 2012.
- Fikri, Muhammad Khoirul. “Perspektif Etika Bisnis Islam Pada Sistem Konsinyasi Dalam Strategi Reseller”, dalam *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Volume 7, No. 2, P-ISSN: 2442-3718, E-ISSN: 2477-5533, DOI: <https://doi.org/10.21043/bisnis.v7i2.5731>, Desember 2019.
- Gusrizaldi, Rogi dan Eka Komalasari. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan”, dalam *Jurnal Valuta Vol 2 No 2*, ISSN : 2502-1419, Oktober 2016.
- Halim, Abdul. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.
- Handayani, Sutri. “Analisis Potensi Hasil Penjualan Terhadap Kelancaran Pembayaran Barang Konsinyasi Pada Toko Pakaian PD. Pasar Tingkat

- Lamongan”, dalam *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, Volume III No. 3, p-ISSN 2502–3764 e-ISSN 2621-3168, DOI: <https://doi.org/10.30736/jpensi.v3i3.189>, Oktober 2018.
- Handinih, Sri, *et. al.*, *Manajemen Koperasi dan UMKM*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2019.
- Hardani, *et. al.*, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020.
- Hasibuan, Sri Wahyuni, *et. al.* *Metodologi Penelitian Bidang Muamalah Ekonomi dan Bisnis*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021.
- Indriansah, Anggi Nur, *et. al.*, “Hubungan Iklim Organisasi Dengan Produktivitas Kerja Karyawan Pada Bagian Produksi di PT. Lydia Sola Gracia”, dalam *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Manajemen*, Vol 4, No 1, DOI: <https://doi.org/10.31604/ristekdik.2019.v4i2.76-83>, 2019.
- Jalaluddin, Nadia Ulfiyan, “Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam” dalam *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Volume 6, No. 2, ISSN 2502-6976, DOI: <https://doi.org/10.24815/jped.v6i2.17293>, September 2020.
- Kristanto. *Metodologi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (KIT)*. Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018.
- Maria, Evi. *Akuntansi Lanjutan*. Yogyakarta: Gava Media, 2011.
- Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Rosda, 2012.
- Moleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosdakarya, 2016.
- Mukhlisah, Nurul dan Mairijani. “Konsinyasi Dalam Perspektif Hukum Perjanjian Syariah”, dalam *Jurnal Intekna*, Tahun XIII, No. 1, 89 – 95, Mei 2013.

- Mulyadi, *Sistem Akuntansi Edisi Ketiga*, Jakarta: Salemba Empat, 2010. Tumulun Tommy, L.H. dan Sonny Pangerapan, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Nusantara Sakti Cabang Manado”, dalam Jurnal EMBA Vol.7 No.3, Hal. 3019 – 3028, Juli 2019.
- Narbuka. *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- Nugrahani, Farida dan M. Hum. *Metode Penelitian Kualitatif*. Solo: Cakra Books, 2014.
- Nugroho, Ardi dan Listyawan. *Pengaruh Modal Usaha*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011.
- Nursanjaya dan Amiruddin. *Rancangan Penelitian Tindakan dalam Bidang Pendidikan dan Sosial*. Bandung: Citra Pustaka Media Perintis, 2010.
- Ratnaningsih. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka, 2015.
- Rizal, Yani dan Safrizal, “Analisis Strategi Pengembangan UMKM Terasi Di Kota Langsa”, dalam *Guyub Ekonomi Desa: Kajian Kewirausahaan untuk Desa Mandiri dan Sejahtera*. Malang: CV. Bintang Sejahtera, 2018.
- Satori, Djam’an dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Alfabeta, 2017).
- Suartha, Nyoman. *Revitalisasi Pasar Tradisional Bali Berbasis Pelanggan (Studi Kasus di Kabupaten Gianyar)*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta. 2015.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019
- Swastha, Basu. *Manajemen Pemasaran: Analisa dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPF, UGM, 2010.

- Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan*, Edisi 3. Yogyakarta: BPFE, 2015.
- Tambunan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES, 2012.
- Trisnawati. “Kajian Inovasi Sektor Usaha Kecil Menengah (UMKM) dengan Pendekatan Sistem Dinamis (Studi Kasus pada Industri Makanan di Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur)”, dalam *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, Vol. 4, No. 1, 60-67 p-ISSN: 2337-7887, July 2016.
- Wati, Fanny Fatma dan Uswatun Khasanah. “Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada UD Dwi Surya Aluminium dan Kaca Yogyakarta”, dalam *Paradigma – Jurnal Informatika dan Komputer*, Volume XXI No. 2, P-ISSN 1410-5063, E-ISSN: 2579-3500, DOI: DOI:[10.31294/p.v21i2.6026](https://doi.org/10.31294/p.v21i2.6026), September 2019.
- Widharta dan Sugiharto. “Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai”, dalam *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol. 2 No. 1, 2013.
- Yazfinedi. “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Di Indonesia: Permasalahan Dan Solusinya”, dalam *Jurnal Ilmiah Kesejahteraan Sosial* Vol XIV Nomor 25, Januari-Juni 2018.
- Yunus, Hadori dan Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: BPFE, 2013.

LAMPIRAN

Lampiran 1

WAWANCARA

Penjualan Konsinyasi Pada Konspirator Snack Langsa

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai pemilik barang, sistem penjualan konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa?	“Saya menitipkan barang kepada komisioner yaitu kepada tiga kafe diantaranya Kafe Amma Spot Coffee, Kafe Pasukan Kopi, Kafe Toko Kopi Urban, serta dua swalayan diantaranya Saqina Swalayan dan Barona Swalayan kemudian terjadinya kesepakatan antara saya dengan komisioner. Kepemilikan barang Konspirator Snack Langsa tetap pada pemilik barang, sampai barang yang disimpan dijual kepada konsumen oleh komisioner dan komisioner langsung menerima <i>fee</i> dari hasil penjualannya. Namun saya memberikan batasan dalam penetapan harga jual kepada konsumen agar tidak merusak standar harga pasar sebesar Rp. 15.000 per unitnya dan kemudian jika komisioner menjual barang tersebut sebesar Rp. 18.000 per unit, maka hasil <i>fee</i> yang didapatkan oleh komisioner yaitu sebesar Rp.3.000. Hasil dari <i>fee</i> tersebut langsung diterima oleh komisioner.”

Tinjauan Etika Bisnis Islam Pada Konspirator Snack Langsa

1. Kesatuan

Pertanyaan Diajukan Kepada Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai pemilik barang Konspirator Snack Langsa, apakah pada saat mengganti dan mengambil barang dilakukan ketika waktu beribadah?	“Tidak, biasanya ketika saya ingin mengganti dan mengambil barang, itu saya lakukan pada saat diluar waktu beribadah.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Amma Spot Coffee

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah ketika ingin mengganti dan mengambil barang dilakukan pada saat waktu beribadah?	“Tidak, pemilik barang melakukannya diluar waktu beribadah, biasanya setelah waktu shalat dzuhur.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Pasukan Kopi

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, ketika ingin menggaati dan mengambil barang dilakukan pada saat waktu beribadah?	“Tidak, pemilik barang biasanya melakukan pergantian barang tersebut sekitaran jam tiga sore.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Toko Kopi Urban

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah ketika ingin mengganti dan mengambil barang dilakukan pada saat waktu beribadah?	“Tidak, pemilik barang melakukannya pada saat setelah selesai shalat dzuhur.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Saqina Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah ketika ingin mengganti dan mengambil barang dilakukan pada saat waktu beribadah?	“Tidak, sejauh ini pemilik barang ketika ingin melakukan pergantian dan pengambilan barang, beliau lakukan pada saat diluar waktu beribadah.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Barona Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah ketika ingin mengganti dan mengambil barang dilakukan pada saat waktu beribadah?	“Tidak, biasanya pemilik barang melakukannya pada saat di pagi hari yaitu di jam 9 dan terkadang setelah selesai shalat dzuhur. Pemilik barang tidak pernah melakukan pada saat waktu beribadah.”

2. Keseimbangan

Pertanyaan Diajukan Kepada Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai pemilik barang apakah dalam menetapkan harga jual kepada masing-masing komisioner terdapat perbedaan harga?	“Tidak, Saya menetapkan harga jual kepada masing-masing komisioner dengan jumlah harga Rp. 15.000 untuk setiap unitnya.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Amma Spot Coffee

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner, berapakah harga jual pada barang yang ditetapkan oleh pemilik barang kepada komisioner untuk setiap unitnya?	“Pemilik barang mengatakan pada saat memulai perjanjian konsinyasi untuk penetapan harga jual kepada komisioner yaitu sebesar Rp.16.000.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Pasukan Kopi

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner, berapakah harga jual pada barang yang ditetapkan oleh pemilik barang kepada komisioner untuk setiap unitnya?	“Pada saat awal transaksi pemilik barang mengatakan harga jual pada barang tersebut sebesar Rp.15.000 dan kemudian saya mengambil 20 unit barang lalu menjual kembali kepada konsumen.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Toko Kopi Urban

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner, berapakah harga jual pada barang yang ditetapkan oleh pemilik barang kepada komisioner untuk setiap unitnya?	“Pada saat pemilik barang memulai perjanjian konsinyasi, beliau menetapkan harga jual barang tersebut untuk setiap unitnya yaitu dengan harga Rp.17.000 kemudian saya hanya mengambil barang sejumlah 15 unit.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Saqina Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner, berapakah harga jual pada barang yang ditetapkan oleh pemilik barang kepada komisioner untuk setiap unitnya?	“Pemilik barang menetapkan harga jual sebesar Rp.16.000 ketika akan melakukan kerjasama konsinyasi.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Barona Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner, berapakah harga jual pada barang yang ditetapkan oleh pemilik barang kepada komisioner untuk setiap unitnya?	“Harga ditetapkan sebesar Rp.16.000 untuk setiap unitnya, kemudian saya hanya mengambil 15 unit.”

3. Kehendak Bebas

Pertanyaan Diajukan Kepada Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai pemilik barang pada Konspirator Snack Langsa, apakah barang yang anda titipkan pada saat menaruh dan mengambil barang selalu tepat waktu?	“Tidak, saya menaruh barang yang baru dan mengambil barang yang sudah dititipkan ketika adanya waktu senggang.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Amma Spot Coffee

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah merasa keberatan ketika pemilik barang menaruh dan mengambil barang yang dititipkan tidak sesuai jadwal?	“Tidak, Saya tidak merasa keberatan sedikitpun, dikarenakan pemilik barang selalu tepat waktu dalam memeriksa barang nya.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Pasukan Kopi

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah merasa keberatan ketika pemilik barang menaruh dan mengambil barang yang dititipkan tidak sesuai jadwal?	“Sejauh ini pemilik barang selalu siap siaga dalam menaruh dan mengambil barangnya dengan tepat waktu dan tindakan yang dilakukan pemilik barang tentu membuat saya tidak merasa kecewa.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Toko Kopi Urban

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah merasa keberatan ketika pemilik barang menaruh dan mengambil barang yang dititipkan tidak sesuai jadwal?	“Iya saya kecewa, pemilik barang pernah melakukan kesalahan terhadap barang yang dititipkannya yaitu telat dalam pergantian barang yang akan dititipkan. Pada waktu itu saya juga merasa bersalah dikarenakan kurang fokusnya dalam memperhatikan barang tersebut.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Saqina Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah merasa keberatan ketika pemilik barang menaruh dan mengambil barang yang dititipkan tidak sesuai jadwal?	“Tidak, pemilik barang sangat tegas dan bertanggung jawab dalam menaruh dan mengganti barang yang dititipkannya.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Barona Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai komisioner pada Konspirator Snack Langsa, apakah merasa keberatan ketika pemilik barang menaruh dan mengambil barang yang dititipkan tidak sesuai jadwal?	“Biasanya pemilik barang selalu tidak tepat waktu tetapi saya tidak mempermasalahkan hal itu.”

4. Tanggungjawab

Pertanyaan Diajukan Kepada Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda sebagai pemilik barang, apakah pada saat selama anda menitipkan barang pernah terjadi lewatnya tanggal kadaluwarsa?	“Itu tidak akan terjadi, saya akan pastikan dan semaksimal mungkin akan memperhatikan serta mengawasi secara baik bagaimana tanggal kadaluwarsa pada barang yang telah dititipkan.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Amma Spot Coffee

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah selama barang yang dititipkan terdapat barang yang sudah melewati tanggal kadaluwarsa?	”Tidak pernah, pemilik barang sangat memperhatikan sebaik mungkin barang yang dititipkannya, pemilik barang sejauh ini belum pernah melakukan kesalahan berupa lewatnya tanggal kadaluwarsa pada saat dititipkan.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Pasukan Kopi

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah selama barang yang dititipkan terdapat barang yang sudah melewati tanggal kadaluwarsa?	“Tidak ada, sejauh ini barang yang dititipkan oleh pemilik usaha Konspirator Snack Langsa sudah terklaim tidak ada yang melewati tanggal kadaluwarsa. Namun pernah hampir mendekati kadaluwarsa yaitu satu minggu lagi.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Toko Kopi Urban

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah selama barang yang dititipkan terdapat barang yang sudah melewati tanggal kadaluwarsa?	“Pernah, bahkan sampai terkonsumsi oleh konsumen. Saya pribadi merasa kecewa. Harapan saya agar kejadian ini tidak terulang kembali, karena ini menyangkut soal kesehatan dan juga citra pada kafe ini.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Saqina Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah selama barang yang dititipkan terdapat barang yang sudah melewati tanggal kadaluwarsa?	“Pernah, tapi pada saat itu saya langsung mengambil barang tersebut dan menaruh di gudang makanan agar tidak terkonsumsi oleh konsumen..”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Barona Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah selama barang yang dititipkan terdapat barang yang sudah melewati tanggal kadaluwarsa?	“Pernah, pada saat itu pemilik barang telat dalam mengganti barang yang dititipkan dan sampai lewat 3 hari, tetapi tidak ada konsumen yang membeli pada saat kejadian tersebut.”

5. Kebenaran dan Kejujuran

Pertanyaan Diajukan Kepada Pemilik Barang Konspirator Snack Langsa

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah barang yang anda titipkan ke komisioner terdapat barang yang rusak?	“sejauh ini barang yang saya titipkan ke komisioner belum terdapat kerusakan dan apabila terjadi kerusakan pada barang, maka akan saya ganti dengan yang baru. Pada saat saya ingin menitipkan barang, barang tersebut sudah saya persiapkan dengan sebaik-baiknya.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Amma Spot Coffee

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah pemilik barang Konspirator Snack Langsa pernah menitipkan barang yang terdapat kerusakan?	“Iya pernah, terjadi ketika kedua kalinya menerima barang dari pemilik Konspirator Snack Langsa dengan menerima barang dalam jumlah banyak, terdapat beberapa barang yang dalam keadaan rusak dan juga ada beberapa barang yang isinya hancur.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Pasukan Kopi

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, Apakah pemilik barang Konspirator Snack Langsa pernah menitipkan barang yang terdapat kerusakan?	“Tidak pernah, saya salut dengan kinerja dari pemilik barang yang selalu memperhatikan barangnya ketika ingin dititipkan.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Kafe Toko Kopi Urban

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, Apakah pemilik barang Konspirator Snack Langsa pernah menitipkan barang yang terdapat kerusakan?	“Pernah, ketika selang beberapa hari saya melihat ada barang yang sedikit rusak, dikarenakan pemilik barang menyusun sendiri barang usahanya di tempat yang telah tersedia.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Saqina Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah pemilik barang Konspirator Snack Langsa pernah menitipkan barang yang terdapat kerusakan?	“Pernah, pada saat itu kebetulan barang yang dititipkan tersisa beberapa unit lagi kemudian pemilik barang datang dengan maksud menaruh kembali barang tersebut. Setelah saya periksa terdapat 2 unit barang yang kemasannya terlihat tidak baik, walaupun sedikit tetapi itu akan berpengaruh pada minat konsumen ketika ingin membelinya.”

Pertanyaan Diajukan Kepada Komisioner Barona Swalayan

PERTANYAAN	JAWABAN
Bagaimana menurut anda, apakah pemilik barang Konspirator Snack Langsa pernah menitipkan barang yang terdapat kerusakan?	“Pernah, pemilik barang ketika menitipkan barang terdapat beberapa kemasan dalam terlipat dan terdapat sedikit kehancuran pada isi barang tersebut, kejadian itu terjadi pada saat memasuki bulan keempat.”

Lampiran 2

PRODUK-PRODUK KONSPIRATOR SNACK LANGSA



Lampiran 3

**NOTA PENJUALAN PRODUK KONSPIRATOR SNACK LANGSA PADA
KOMISIONER**

KONSPIRATOR SNACK LANGSA		
Tempat : AMMA SPOT COFFEE		
Tanggal : 1-30 APRIL 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	5
Zanana Chips	5	5
Macarina Shake	6	6
Springlee Lumpia	6	5
Kataoma Gabus	6	5
Lidi Geli	7	7
Total	35	33

KONSPIRATOR SNACK LANGSA		
Tempat : PASUKAN KOPi		
Tanggal : 1-30 APRIL 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	2
Zanana Chips	5	3
Macarina Shake	6	2
Springlee Lumpia	6	2
Kataoma Gabus	6	3
Lidi Geli	7	3
Total	35	15

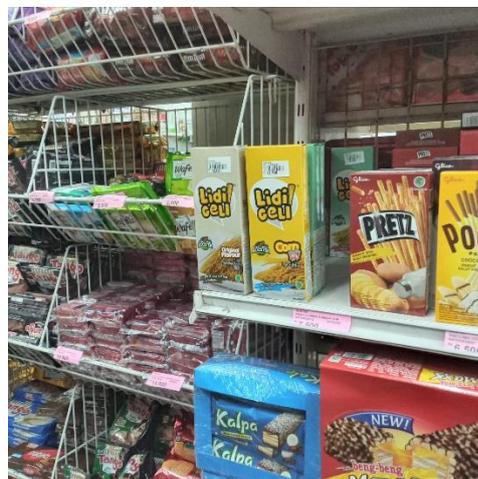
KONSPIRATOR SNACK LANGSA		
Tempat : TOKO KOPi URBAN		
Tanggal : 1-30 APRIL 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	5
Zanana Chips	5	5
Macarina Shake	6	4
Springlee Lumpia	6	6
Kataoma Gabus	6	5
Lidi Geli	7	7
Total	35	32

KONSPIRATOR SNACK LANGSA		
Tempat : SARINA SWALAYAN		
Tanggal : 1-30 APRIL 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	4
Zanana Chips	5	5
Macarina Shake	6	3
Springlee Lumpia	6	4
Kataoma Gabus	6	6
Lidi Geli	7	7
Total	35	29

KONSPIRATOR SNACK LANGSA		
Tempat : BARONA SWALAYAN		
Tanggal : 1-30 APRIL 2022		
Nama produk	Jumlah	Penjualan
Tempe Krezi	5	3
Zanana Chips	5	2
Macarina Shake	6	4
Springlee Lumpia	6	3
Kataoma Gabus	6	3
Lidi Geli	7	3
Total	35	18

Lampiran 4

DOKUMENTASI





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Cindy Eysia
2. Nim : 4022018114
3. Tmpt/Tgl Lahir : Langsa, 19 Juli 2000
4. Pekerjaan : Mahasiswa
5. Alamat : Dusun Makmur, No. 35, Desa Karang Anyar, Langsa Baro,
Kota Langsa.

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SD Negeri 1 Paya Bujok Tunong, Berijazah tahun 2012
2. Tamatan SMP Negeri 2 Langsa, Berijazah tahun 2015
3. Tamatan SMK Negeri 6 Langsa, Berijazah tahun 2018

III. RIWAYAT ORGANISASI

1. Anggota Komisi Pengawasan SEMA-FEBI IAIN Langsa (2020-2021)



KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
NOMOR 83 TAHUN 2022
TENTANG
PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA,

Menimbang : a. bahwa untuk kelancaran penyusunan skripsi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa maka dipandang perlu untuk menetapkan Dosen Pembimbing skripsi;
b. bahwa personil yang namanya tersebut dalam Lampiran Surat Keputusan ini dianggap memenuhi syarat dan mampu untuk ditetapkan sebagai Dosen Pembimbing Skripsi sebagaimana dimaksud;
c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa tentang Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 376 Tahun 2009 tentang Dosen;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2010 tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan;
5. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 140 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;

Memperhatikan: Hasil Seminar Proposal Skripsi Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 26 Januari 2022;

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA TENTANG PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PRODI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

Kesatu : Menetapkan **Dr. Syamsul Rizal, MSI** sebagai Pembimbing I dan **Khairatun Hisan, M.Sc** sebagai Pembimbing II untuk penulisan skripsi mahasiswa atas nama **Cindy Eysia** NIM 4022018114 dengan judul skripsi "**Penjualan Konsinyasi pada Konspirator Snack Langsa ditinjau dari Etika Bisnis Islam**";

Kedua : Masa pembimbingan dilakukan maksimal selama enam bulan, dengan ketentuan :
1. setiap bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;
2. perubahan judul skripsi tidak diperkenankan kecuali atas persetujuan Ketua Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa;
3. selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada IAIN Langsa;

Ketiga : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan akan diperbaiki sebagaimana mestinya apabila terdapat kekeliruan dalam penetapan ini;

Ditetapkan di Langsa
Pada tanggal 08 Februari 2022 M
07 Rajab 1443 H

DEKAN,


ISKANDAR

Tembusan :

1. Ketua Jurusan/Prodi Ekonomi Syariah FEBI IAIN Langsa;
2. Pembimbing I dan II;
3. Mahasiswa yang bersangkutan