

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan semua hasil penelitian yang sudah dipaparkan oleh peneliti pada BAB sebelumnya, maka peneliti menyimpulkan bahwa:

1. Penerapan Sistem Konsinyasi pada UMKM Keripik Tempe A-Syifa menunjukkan bahwa sistem konsinyasi terbukti telah diterapkan dengan cukup baik dan pada dasarnya telah sesuai dengan prinsip dasar konsinyasi, yaitu adanya hubungan antara pengamanat (A-Syifa) dan komisioner (distributor) yang didasarkan pada perjanjian kerja sama, di mana kepemilikan barang tetap berada pada pihak produsen hingga barang terjual. Dalam praktiknya, seluruh biaya operasional seperti pengiriman dan listing fee ditanggung oleh pihak A-Syifa, sedangkan distributor hanya berperan sebagai penjual tanpa menanggung risiko awal, hal ini sejalan dengan teori konsinyasi. Penetapan harga juga dilakukan secara fleksibel dengan sistem harga dasar dari produsen dan harga jual akhir disesuaikan oleh distributor, sementara komisi diperoleh melalui selisih harga jual (mark-up). Selain itu, tanggung jawab terhadap barang yang tidak terjual, rusak, atau mendekati kadaluarsa sepenuhnya ditanggung oleh A-Syifa melalui mekanisme retur. Meskipun demikian, penerapan sistem ini belum sepenuhnya optimal karena masih terdapat kelemahan, khususnya pada distributor berskala kecil yang belum menggunakan perjanjian tertulis sehingga sering terjadi keterlambatan pembayaran yang berdampak pada arus kas dan operasional usaha. Selanjutnya penerapan sistem konsinyasi pada UMKM Keripik

Tempe A-Syifa secara substansial telah sesuai dengan prinsip akad *wakalah bil ujah*. Hal ini tercermin dari adanya pendelegasian wewenang dari pihak pengamanat (*muwakkil/consignor*) kepada distributor (*wakil/consignee*) untuk menjualkan produk dengan imbalan berupa keuntungan (*ujrah*) yang diperoleh melalui selisih harga jual. Praktik konsinyasi yang dijalankan juga telah memenuhi rukun dan syarat akad *wakalah*, meliputi adanya para pihak yang cakap hukum, adanya kesepakatan (*ijab-qabul*) baik secara tertulis maupun lisan, serta objek akad berupa barang titipan yang jelas dan halal untuk diperjualbelikan. Mekanisme retur barang, penetapan harga dasar oleh pengamanat, serta tanggung jawab penuh A-Syifa terhadap risiko barang yang tidak terjual mencerminkan adanya prinsip keadilan dan tanggung jawab (*amanah*) dalam pelaksanaan akad.

2. Peran Sistem Konsinyasi dalam Meningkatkan Penjualan UMKM Keripik Tempe A-Syifa menunjukkan bahwa Sistem konsinyasi terbukti memiliki peran yang sangat signifikan dalam mendorong peningkatan penjualan dan perkembangan usaha Keripik Tempe A-Syifa secara keseluruhan. Melalui sistem ini, A-Syifa mampu memperluas jangkauan pasar dengan membangun jaringan distribusi di berbagai kota, sehingga produk lebih mudah dijangkau oleh konsumen. Keberhasilan ini tercermin dari peningkatan omset penjualan yang konsisten setiap tahun, yakni dari Rp989.000.000,00 pada tahun 2023 menjadi Rp1.230.320.000,00 pada tahun 2025, seiring bertambahnya volume produk terjual dari 80.282 pcs menjadi 99.867 pcs. Jaringan distribusi juga berkembang pesat hingga mencakup 115 distributor yang tersebar di wilayah Pare, Blitar, Mojokerto,

Tulungagung, Surabaya, dan Yogyakarta. Selain berdampak pada pertumbuhan omset, sistem konsinyasi juga membantu A-Syifa dalam membaca kondisi pasar secara lebih efektif, memperkuat hubungan dengan mitra distributor, serta meningkatkan kepercayaan konsumen melalui kehadiran produk di berbagai titik penjualan strategis. Dari sisi organisasi usaha, penerapan konsinyasi turut mendorong penambahan jumlah karyawan dan semakin terstrukturinya pembagian kerja. Adapun kemudahan yang diberikan kepada distributor berupa tidak adanya pembayaran di awal semakin mendorong bertambahnya mitra dan mempercepat perputaran penjualan. Dengan demikian, sistem konsinyasi tidak hanya berperan sebagai strategi distribusi, tetapi juga menjadi faktor utama yang mendorong pertumbuhan penjualan dan penguatan kapasitas usaha secara berkelanjutan.

B. Saran

Berdasarkan semua hasil penelitian yang sudah diperoleh peneliti, maka peneliti memiliki saran untuk beberapa pihak berikut ini:

1. Saran untuk UMKM Keripik Tempe A-Syifa

UMKM Keripik Tempe A-Syifa disarankan untuk meningkatkan optimalisasi sistem konsinyasi dengan memperkuat perjanjian kerja sama secara tertulis kepada seluruh mitra distributor tanpa terkecuali, termasuk distributor berskala kecil, guna meminimalisir keterlambatan pembayaran dan menjaga stabilitas arus kas. Selain itu, perlu adanya peningkatan sistem pengawasan dan pencatatan penjualan yang lebih transparan, misalnya melalui penggunaan teknologi sederhana seperti aplikasi Spreadsheet atau

laporan berkala, agar data penjualan lebih akurat. A-Syifa juga dapat mengembangkan strategi pemasaran tambahan seperti digital marketing untuk mendukung sistem konsinyasi sehingga jangkauan pasar semakin luas dan tidak hanya bergantung pada distributor.

2. Saran untuk peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran (mix method) untuk mengukur secara lebih rinci pengaruh sistem konsinyasi terhadap peningkatan penjualan. Selain itu, penelitian juga dapat diperluas dengan menambahkan variabel lain seperti kepuasan mitra distributor, loyalitas konsumen, atau efisiensi biaya distribusi, serta membandingkan dengan UMKM lain agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif dan generalisasi yang lebih luas.

3. Saran untuk pihak akademik

Pihak akademik diharapkan dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi dalam pengembangan kajian di bidang manajemen pemasaran dan UMKM, khususnya terkait sistem konsinyasi. Selain itu, akademisi dapat mendorong adanya penelitian lanjutan yang lebih praktis serta program pengabdian masyarakat yang memberikan pendampingan kepada UMKM dalam penerapan sistem konsinyasi yang efektif, termasuk dalam aspek perjanjian, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran berbasis praktik nyata di lapangan.