



## PELAKSANAAN PERJANJIAN KONSINYASI ANTARA PRODUSEN PAKAIAN DENGAN PEDAGANG PAKAIAN DI KOTA BANDA ACEH

**Khairul Habibi**

Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Syiah Kuala  
Jl. Putroe Phang No. 1, Darussalam, Banda Aceh - 23111

**Indra Kesuma Hadi**

Fakultas Hukum Universitas Syiah Kuala  
Jl. Putroe Phang No. 1, Darussalam, Banda Aceh - 23111

**Abstrak** - Di dalam Pasal 1319 KUHPerdara dinyatakan “semua persetujuan, baik yang mempunyai nama khusus maupun yang tidak dikenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan umum yang termuat dalam bab ini dan bab yang lain”. Bentuk perjanjian ada dua macam, yaitu perjanjian nominaat (bernama) dan perjanjian innominaat (tidak bernama). Salah satu perjanjian innominat atau perjanjian tidak bernama adalah perjanjian konsinyasi. Di Kota Banda Aceh produsen pakaian dengan pedagang pakain melakukan perjanjian konsinyasi secara lisan. Di dalam perjanjian tersebut terjadi permasalahan yaitu tidak dibayarkan atau terlambat pembayaran uang oleh pedagang pakaian kepada produsen pakaian. Tujuan penelitian ini untuk menjelaskan pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara produsen pakaian dengan pedagang pakaian, dan untuk menjelaskan bentuk wanprestasi dalam perjanjian Konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian serta untuk menjelaskan penyelesaian wanprestasi pada perjanjian Konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian. Penelitian artikel ini menggunakan metode yuridis empiris, data dalam penulisan artikel ini diperoleh dengan cara mengumpulkan data sekunder meliputi peraturan perundang-undangan, tinjauan kepustakaan, dan karya ilmiah, dan data primer meliputi data penelitian lapangan (field research) dengan cara wawancara dengan responden dan informan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian dilatar belakangi oleh adanya permintaan pemilik toko kepada pihak produsen pakaian untuk menitip jualkan pakaian tersebut, dan bentuk wanprestasi dalam perjanjian Konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian yaitu terlambat pembayaran, menggunakan hasil penjualan yang tidak sesuai, dan bangkrut dalam usaha, serta upaya penyelesaian wanprestasi pada perjanjian Konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian, yaitu mendatangi pihak pemilik toko untuk musyawarah dan memberikan toleransi waktu pembayaran kepada produsen. Disarankan kepada pihak produsen dan pemilik toko untuk melaksanakan perjanjian konsinyasi dalam bentuk tertulis agar memiliki pegangan atau acuan, apabila terjadi sengketa atau wanprestasi maka bisa mengacu kembali kepada perjanjian yang disepakati bersama dan saran kepada Pihak toko dan produsen agar dapat melakukan pembayaran kepada produsen pakaian menggunakan perjanjian deposit untuk menghindari wanprestasi.

**Kata Kunci** : Konsinyasi, Perjanjian, Wanprestasi.

**Abstract** - Article 1319 of the Civil Code states that "all agreements, whether of special or unknown names with a particular name, are subject to the general rules contained in this and other chapters". There are two types of agreement, namely nominaat (named) and innominaat (unnamed) agreements. One of the innominate or unnamed agreements is a consignment agreement. In the city of Banda Aceh clothing manufacturers with clothing traders conduct consignment agreements orally. In the agreement there is a problem that is not paid or late payment of money by clothing traders to clothing manufacturers. The purpose of this study is to explain the implementation of the consignment agreement between clothing manufacturers and clothing merchants, and to explain the form of default in the consignment agreement between the producer and the clothing merchant as well as to explain the settlement of wanprestasi on the consignment agreement between the producer and the clothing merchant. This thesis research uses empirical juridical method, the data in writing this thesis is obtained by collecting secondary data covering legislation, literature review, and scientific work, and primary data include field research data by interview with respondents and informants. The result of the research shows that the implementation of consignment agreement between the producer and the clothing merchant is based on the demand of the shop owner to the clothing manufacturer to deposit the clothing, and the form of wanprestasi in the consignment agreement between the producer and the clothing merchant that is late payment, using the sales result which is not suitable, and bankruptcy in business, as well as efforts to settle the wanprestasi on a consignment agreement between the producer and the clothing merchant, to visit the shopkeeper for deliberation and to tolerate the payment time to the producer. It is advisable to the producers and shopkeepers to carry out consignment agreements in written form in order to have a handle or reference, in case of a dispute or wanprestasi it can refer back to mutually agreed agreements and suggestions to Stores and producers in order to make payments to clothing manufacturers using the agreement deposit to avoid default

**Keywords** : Consignment, Agreement, Default.

## PENDAHULUAN

Indonesia adalah salah satu Negara yang sedang berkembang dalam bidang perekonomian. Perkembangan yang pesat dalam sektor ekonomi ini menimbulkan berbagai bentuk kerjasama bisnis yang beraneka ragam, oleh karena itu berkembangnya kegiatan di sektor-sektor ekonomi ini akan mempunyai konsekuensi logis, yaitu semakin terbentuknya kesempatan bagi masyarakat untuk melakukan kegiatan ekonomi.

Perjanjian konsinyasi adalah salah satu perjanjian yang tidak bernama atau disebut perjanjian *innominaat*. Karena di dalam Pasal 1319 KUH Perdata hanya disebutkan dua macam perjanjian menurut namanya, yaitu perjanjian *nominaat* (bernama) dan perjanjian *innominaat* (tidak bernama). Perjanjian *nominaat* adalah perjanjian yang dikenal dalam KUHPperdata. Sedangkan perjanjian Konsinyasi disebut perjanjian tidak bernama dikarenakan perjanjian ini tidak diatur dalam KUHPperdata. Karena perjanjian ini timbul, tumbuh dan berkembang dalam masyarakat dengan sendirinya.<sup>1</sup>

Konsinyasi (*consignment*) adalah pemindahan (penitipan) barang dari pemilik kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang sudah diatur dalam perjanjian pemilik barang atau pihak yang menitipkan dinamakan pengamanat (*consigner*), sedangkan pihak yang dititipi dinamakan komisioner atau pedagang komisi (*consignee*).<sup>2</sup>

Adapun pengertian penjualan Konsinyasi menurut Hadori Yunus dan Harnanto, Konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberi komisi (tertentu).<sup>3</sup>

Konsinyasi menurut Drebin Allan R yaitu penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada di tangan pemilik sampai barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual.<sup>4</sup>

Pada dasarnya semua penjualan Konsinyasi tersebut harus ada unsur perjanjian, unsur pemilik barang, unsur pihak yang dititipi barang, unsur barang yang dititipkan, unsur penjualan dan unsur komisi. Mengabaikan salah satu unsur tersebut akan membuat transaksi tidak dapat disebut penjualan titip jual oleh karena itu seluruh unsur tersebut harus ada pada

---

<sup>1</sup> Salim H.S. *Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 26.

<sup>2</sup> Suparwoto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bag.1*, Yogyakarta, BPFEE, 1999, hlm 201.

<sup>3</sup> Hadori Yunus dan Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, edisi pertama, BPFEE UGM, Yogyakarta, 1981, hlm.141.

<sup>4</sup> Drebin, Allan R., 1991, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Jakarta, Erlangga. Hlm. 158.

saat penjualan konsinyasi.<sup>5</sup>

Dalam prakteknya ditemukan tiga kasus dimana produsen dan pedagang pakaian di Banda Aceh mengikatkan dirinya dengan perjanjian konsinyasi. Yaitu produsen Brand pakaian Ifca, produsen Brand pakaian Almi, produsen Brand pakaian Potion dan toko pakaian Otm, toko pakaian Lica, toko pakaian Srsn. Dimana ketiga toko tersebut melakukan perjanjian Konsinyasi dengan produsen baju secara lisan atau tidak tertulis.

Kesepakatan atau perjanjian konsinyasi secara lisan yang telah disepakati bersama tersebut ada saja terdapat permasalahan yang terjadi salah satunya seperti tidak dibayarkan atau terlambat pembayaran uang baju oleh pedagang atau pemilik toko yang mereka titipkan pakaiannya dengan berbagai alasan sehingga menghambat perputaran modal yang mereka miliki untuk mengembangkan usahanya.

Dari uraian di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai perjanjian konsinyasi dalam tugas akhir artikel dengan judul: “Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Antara Produsen Pakaian Dengan Pedagang Pakaian Di Kota Banda Aceh.”Maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pelaksanaan perjanjian Konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian ?
2. Bagaimanakah bentuk wanprestasi dalam perjanjian Konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian ?
3. Bagaimana penyelesaian wanprestasi pada perjanjian Konsinyasi antara produsen dengan pedagang pakaian?

## **METODE PENELITIAN**

Agar suatu Penelitian ilmiah dapat berjalan dengan baik maka perlu menggunakan suatu metode penelitian yang baik dan tepat. Metodologi pada hakikatnya memberikan pedoman tentang tata cara seorang ilmuan mempelajari, menganalisis dan memahami lingkungan-lingkungan yang dihadapinya. Metodologi merupakan suatu unsur yang mutlak harus ada didalam penelitian dan pengembangan ilmu pengetahuan.<sup>6</sup>

Menurut Hallway dalam bukunya *Introduction to Research*, penelitian tidak lain dari metode studi yang dilakukan seseorang melalui penyelidikan yang hati-hati dan sempurna

---

<sup>5</sup>Hadori Yunus dan Harnanto, *Op.cit* hlm.145.

<sup>6</sup>Johannes Supranto, *Metode Penelitian Hukum dan Statistik*, cet.1, Rineka Cipta, Jakarta, 2003, hlm. 1.

terhadap suatu masalah, sehingga diperoleh pemecahan yang tepat terhadap masalah tersebut.<sup>7</sup>

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 1. Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Antara Produsen Dengan Pedagang Pakaian di Kota Banda Aceh

Bisnis toko online semakin meningkat, hal ini mendorong timbulnya inovasi dalam suatu kerja sama di antara para pengusaha guna mendukung adanya suatu peningkatan perekonomian di antara para pengusaha. Akibat dari gejala tersebut menyebabkan munculnya banyak perjanjian kerja sama di antara para pengusaha yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Ada beberapa perjanjian yang di dalam praktek sehari-hari mempunyai sebutan nama tertentu, tetapi tidak diatur di dalam Peraturan Perundang-undangan, setidaknya di Indonesia belum diberikan pengaturan secara khusus. Beberapa contoh perjanjian tak bernama adalah Perjanjian sewa-beli, *Fidusia*, *Franchise*, *Leasing*, dan Konsinyasi (*Consignment*)<sup>8</sup>

Konsinyasi atau lebih dikenal dengan titip jual merupakan sebuah perjanjian yang dilakukan antara produsen sebagai pemilik barang dengan pedagang sebagai penjual barang yang apabila mendapatkan keuntungan akan dibagi sesuai yang telah disepakati secara lisan tanpa adanya perjanjian secara tertulis oleh kedua belah pihak yaitu produsen dan pedagang barang tersebut.<sup>9</sup>

Data dari hasil penelitian di dapatkan bahwa merk pakaian Potion menitipkan pakaian hasil produksinya kepada toko SRSN sebanyak 24 pcs kemeja, 20 pcs kaos, 12 pcs kaos kerah dengan jumlah keseluruhannya sebanyak 56 pcs, dan kepada toko LICA sebanyak 24 pcs kemeja, 20 pcs kaos, 12 pcs kaos kerah dengan jumlah keseluruhannya sebanyak 56 pcs. merk pakaian Ifca menitipkan pakaian hasil produksinya kepada toko OTM sebanyak 28 pcs kemeja, 28 pcs kaos, 10 pcs kaos kerah, dengan jumlah keseluruhannya sebanyak 66 pcs, dan merk pakaian Almi menitipkan pakaian hasil produksinya kepada toko LICA sebanyak 30 pcs kemeja, 21 pcs kaos, 25 kaos kerah, dengan jumlah keseluruhannya sebanyak 76 pcs.

Adapun pengertian konsinyasi menurut seorang produsen yang bernama Said yaitu konsinyasi merupakan aktifitas titip jual yang dilakukan oleh para produsen atau pihak pemilik barang kepada pihak penjual barang yang menetap di suatu toko atau tempat

---

<sup>7</sup>*Ibid*, hlm. 6-7.

<sup>8</sup>Satrio J, 1995, *Hukum Perikatan Perikatan Yang Lahir dari Perjanjian*, Buku I, Citra Aditya Bakti, Bandung, Hlm. 148.

<sup>9</sup>Baldy, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Potion di Stui Banda Aceh, pada tanggal 2 Oktober 2017.

penjualan yang menjual barang titipan dengan membagi keuntungan kepada kedua belah pihak seperti yang telah disepakati bersama. Selain itu apabila perjanjian titip jual barang dalam kuantitas banyak maka perjanjian itu dilakukan secara tulisan, namun sejauh ini para pelaku usaha titip jual baju di Banda Aceh hanya dilakukan secara lisan saja.<sup>10</sup>

Said yang merupakan seorang produsen baju dengan merk “*Ifca*” menjelaskan bagaimana proses terjadinya sebuah perjanjian konsinyasi atau titip jual antara produsen baju dan pihak toko penjual baju. Pada temuan dalam penelitian, perjanjian konsinyasi atau titip jual ini dilakukan atas permintaan pihak toko selaku orang yang berperan sebagai penjual baju-baju tersebut kepada konsumen, agar beberapa produsen baju agar mau menitip jualkan produk baju yang dimiliki oleh produsen kepada pihak toko tersebut agar toko yang dimilikinya dipenuhi dengan banyaknya barang-barang yang akan diminati serta dibeli oleh konsumen seperti anak remaja dan orang dewasa. Dengan adanya perjanjian titip jual ini banyak pihak yang mendapatkan keuntungan seperti halnya pihak toko tidak perlu mengeluarkan modal yang begitu banyak agar tokonya terlihat penuh terisi dengan barang-barang menarik, begitu pula dengan pihak produsen mereka tidak perlu susah untuk memikirkan tempat usaha karena ia sudah mendapat permintaan dari pihak toko agar barang yang diproduksinya tersebut dititip jualkan kepada pihak toko.<sup>11</sup>

Fuad adalah seorang produsen baju dengan merk “*Almi*” juga menyampaikan hal yang sama tentang bagaimana sebuah proses konsinyasi terjadi di antara pihak produsen dan pihak toko sebagai orang yang menjual produk baju tersebut kepada konsumen. Ia menjelaskan perjanjian titip jual ini terjadi atas permintaan dari pihak toko yang mengirimkan beberapa surat elektronik (*e-mail*) kepada dirinya selaku produsen baju agar mau menitip jualkan produknya kepada pihak toko tersebut. Mereka juga mengirimkan identitas pemohon sebagai pemilik toko dan sedikit latar belakang usaha toko yang telah mereka jalankan agar setiap produsen yakin dan percaya agar produk yang dimiliki oleh produsen tersebut mau dititip jualkan kepada pihak toko..<sup>12</sup>

Robby adalah seorang pemilik toko OTM yang bertempat di Lampriek Kota Banda Aceh yang menjual produk pakaian pria menjelaskan bagaimana terjadinya proses perjanjian titip jual antara dirinya dengan pihak produsen baju salah satunya adalah merk “*Ifca*”. Pemilik toko OTM ramai dikunjungi oleh konsumen yang lebih dominan yaitu anak remaja

---

<sup>10</sup>Said, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Ifca di kuta Alam Banda Aceh, pada tanggal 4 Oktober 2017.

<sup>11</sup>Said, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Ifca di kuta Alam Banda Aceh, pada tanggal 4 Oktober 2017.

<sup>12</sup>Fuad, *Wawancara*, Pemilik Baju Merk Almi di Gampong Gue Gajah Aceh Besar, pada tanggal 12 Juli 2017.

Sekolah Menengah Atas ini sering berbelanja dengan melihat jenis merk terbaru dan terkini di kalangan remaja tersebut. Dengan adanya permintaan tersebut maka membuat pihak toko melakukan permohonan kepada produsen baju “Ifca” agar mau menitip jualkan produknya kepada toko OTM dengan cara toko OTM mengirimkan identitas pemilik toko dan latar belakang penjualan toko OTM tersebut agar produsen pakaian itu mau mengirimkan produksi bajunya kepada toko OTM ini dan apabila produsen itu setuju maka terjadilah perjanjian yang mengikat antara produsen dan toko OTM dengan catatan toko OTM harus mengirimkan data penjualan (*Invoice*) atas produknya kepada pihak produsen setiap awal bulannya.<sup>13</sup>

Toko Srsn, yang terletak di Ulhe Kareeng Banda Aceh juga menyampaikan hal yang sama tentang bagaimana proses konsinyasi atau titip jual terjadi antara tokonya dan pihak produsen. Pihak distro penjual baju tersebut menjelaskan titip jual ini sudah sangat dikenal dan hampir sering dilakukan antara pihak toko dengan pihak produsen baju dengan mengikatkan perjanjian lisan dan sistem kepercayaan di antara kedua belah pihak dengan catatan pihak toko harus mengirimkan data penjualan (*Invoice*) baju tersebut setiap bulannya kepada produsen baju. Proses awal terjadi perjanjian titip jual yaitu adanya permintaan yang dilakukan oleh pihak toko kepada pihak produsen baju, kemudian pihak toko mengirimkan identitas pemilik toko serta latar belakang toko penjual baju tersebut, hal ini dilakukan agar meyakinkan produsen agar mau menitip jualkan produknya kepada pihak toko agar toko tersebut terlihat rapi, menarik dan ramai dikunjungi oleh konsumen dari kalangan remaja hingga dewasa.<sup>14</sup>

Berdasarkan pembahasan di atas Pelaksanaan perjanjian Konsinyasi antara Produsen dengan pedagang pakaian di Kota Banda Aceh di karenakan di latar belakang oleh berdasarkan permintaan yang dilakukan oleh pihak toko kepada pihak produsen baju dengan cara memberikan identitas pemilik toko dan data penjualan baju yang dihasilkan dari toko tersebut agar pihak produsen mau menitip jualkan hasil produksinya kepada toko tersebut.

## 2. Bentuk Wanprestasi Dalam Perjanjian Konsinyasi

Bentuk terjadinya wanprestasi yang terjadi pada ruang lingkup penjualan pakaian pria ini juga memiliki berbagai macam bentuk di antaranya yaitu :

### 1. Terlambat Pembayaran

Merk baju “Almi” yang di produksi oleh seorang produsen yang bernama fuad

---

<sup>13</sup>Robby, *Wawancara*, Pemilik toko OTM di Lampriek Banda Aceh, pada tanggal 5 Oktober 2017.

<sup>14</sup>Rendi, *Wawancara*, di toko Srsn Ulhee Kareng Banda Aceh, pada tanggal 5 Oktober 2017.

tersebut menceritakan masalah yang sering kali terjadi yang dilanggar oleh pihak toko sebagai penjual pakaian yaitu telatnya pembayaran dan telatnya laporan penjualan (*Invoice*), wanprestasi atau tidak terpenuhinya prestasi atas perjanjian secara lisan yang mengikat antara produsen dan pihak toko tersebut sering ia alami yang dilakukan oleh beberapa penjual yang menjual merk pakaian yang diproduksi oleh fuad. Terlambat pembayaran menyebabkan arus kas bisnis yang dijalankan oleh fuad tidak stabil, hal ini yang sangat tidak diharapkan oleh seluruh produsen bahkan pengusaha besar sekalipun apabila terjadinya bentuk wanprestasi yaitu terjadinya terlambat pembayaran.<sup>15</sup>

Begitu juga merk baju "*Potion*" yang diproduksi oleh produsen yang bernama Baldy, ia mengatakan selama ia menjalani usaha sebagai produsen pakaian pria dan menjalani perjanjian titip jual tersebut bentuk wanprestasi yang paling sering terjadi yaitu terlambat pembayaran yang dilakukan oleh pihak toko kepada dirinya, ditambah lagi keterlambatan *Invoice* atau laporan penjualan baju tersebut dengan berbagai macam alasan yang diterima. Adapun alasan yang diterima pada saat pihak toko melakukan wanprestasi terhadap telatnya pembayaran diantaranya :

- a. Hasil penjualan telah digunakan untuk pembangunan rumah pribadi.
- b. Hasil penjualan digunakan untuk rehab dan asesoris toko.
- c. Hasil penjualan digunakan untuk kebutuhan pribadi.

Adapun tindakan lainnya yang dilakukan oleh pihak toko penjual baju yaitu dengan cara mengambil hasil penjualan baju merk "*Potion*" lalu digunakan untuk membayar baju merk lainnya sehingga pihak toko tidak dapat membayarkan hasil penjualan baju merk "*Potion*" secara tepat waktu.<sup>16</sup>

## 2. Menggunakan Hasil Penjualan yang Tidak Sesuai

Salah satu pemilik toko penjualan pakaian pria di Banda Aceh yang bernama "*Lica*" yang bernama Herman tersebut mengungkapkan bahwa memang tidak dapat ditutupi hal yang sering terjadi yaitu pemakaian dana hasil penjualan baju yang dititip jalkan oleh para pihak produsen dari berbagai merk tersebut digunakan ke hal lain yang tidak sesuai. Hal tersebut dilakukan berdasarkan hal-hal yang menyangkut terkait beberapa hal diantaranya perbaikan AC (*Air Conditioner*) yang berada pada toko penjualan pakaian agar para konsumen merasa nyaman saat melakukan aktivitas perbelanjaan pada toko tersebut.

---

<sup>15</sup>Fuad, *Wawancara*, Pemilik Baju Merk Almi di Gampong Gue Gajah Aceh Besar, pada tanggal 12 Juli 2017.

<sup>16</sup>Baldy, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Potion di Stui Banda Aceh, pada tanggal 2 Oktober 2017.

Selanjutnya digunakan untuk membuat asesoris agar toko pakaian tersebut terlihat menarik seperti melakukan pemasangan wallpaper baru, asesoris toko, serta bahan lainnya. Yang terakhir penggunaan dana dari hasil penjualan pakaian tersebut digunakan untuk memberikan pinjaman kepada karyawan (*Cash Bon*) meskipun belum sampai waktunya pemberian upah pada karyawan di toko tersebut.<sup>17</sup>

### 3. Bangkrut dalam Menjalankan Usaha

Bangkrut yaitu dimana sebuah usaha yang dijalankan berada dalam keadaan terpuruk tidak stabil karena diakibatkan oleh adanya penggunaan dana hasil penjualan yang tidak sesuai dengan aturan yang seharusnya digunakan untuk perputaran usaha pakaian pria ternyata digunakan untuk kebutuhan lain dan kebutuhan pribadi pemilik toko tersebut yang menyebabkan usaha toko penjualan tersebut harus ditutup atau lebih dikenal dengan bangkrut.<sup>18</sup>

Pemilik produk baju merek *Potion* juga ikut memberikan pernyataan tidak sedikit dari toko baju yang terletak di Kota Banda Aceh yang berlangganan menjual produk bajunya tersebut tidak memenuhi prestasi dalam hal membayar seluruh hasil penjualan tepat pada tanggal dan waktu yang mereka janjikan, terkadang ia memberikan toleransi kepada pihak toko untuk membayarkan pada tanggal berikutnya sesuai yang dijanjikan oleh pihak toko kepada produsen.<sup>19</sup>

Fuad yang merupakan pemilik produsen baju dengan merek "*Almi*" juga ikut memberikan keterangan bahwa banyak pihak toko yang melakukan keterlambatan pembayaran hasil penjualan baju yang dititip jualkan oleh produsen tersebut. Kejadian ini terjadi bukan hanya satu toko saja tetapi ada beberapa toko yang melakukan hal yang sama. Namun pihak produsen tetap memberikan toleransi atau kelonggaran waktu pembayaran hasil penjualan baju tersebut kepada pihak produsen sesuai waktu yang diperjanjikan oleh pihak toko tersebut.<sup>20</sup>

Berdasarkan pembahasan di atas bentuk perjanjian konsinyasi disebabkan oleh beberapa hal yang terjadi antara pemilik toko dan pihak produsen di antaranya yaitu telatnya pembayaran, Menggunakan hasil penjualan yang tidak sesuai serta Bangkrut dalam menjalankan usaha.

---

<sup>17</sup>Herman, *Wawancara*, Pemilik toko Licadi Ulhee Kareng Banda Aceh, pada tanggal 5 Oktober 2017.

<sup>18</sup>Said, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Ifca di kuta Alam Banda Aceh, pada tanggal 4 Oktober 2017

<sup>19</sup>Said, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Ifca di kuta Alam Banda Aceh, pada tanggal 4 Oktober 2017

<sup>20</sup> Fuad, *Wawancara*, Pemilik Baju Merk Almy di Gampong Gue Gajah Aceh Besar, pada tanggal 12 Juli 2017.



### 3. Penyelesaian Wanprestasi pada perjanjian Konsinyasi

Ada beberapa hal yang dilakukan dalam menyelesaikan wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak toko yaitu tidak dapat membayar dengan lunas atas pakaian yang dititip jualkan kepada pihak produsen selaku pemilik produksi pakaiannya tersebut. Beberapa hal yang dilakukan oleh pihak toko dalam hal menyelesaikan perbuatan wanprestasinya terhadap perjanjian konsinyasi atau titip jual yang dilakukan antara pihak produsen pakaian dan pihak pemilik toko sebagai orang yang menjualkan pakaiannya kepada konsumen yaitu :

#### a. Mendatangi pihak pemilik toko untuk musyawarah

Upaya yang dilakukan oleh produsen sebagai pemilik produksi pakaian yaitu dengan cara mendatangi pihak pemilik toko untuk menanyakan faktor penyebab belum diterima hasil penjualan pakaian tersebut, dan kapan pihak produsen dapat menerima hasil penjualan tersebut serta bagaimana cara pihak toko untuk dapat membayarkan hasil penjualan pakaian tersebut itu dilakukan dengan cara musyawarah antara kedua belah pihak.<sup>21</sup>

Fuad sebagai pemilik produksi pakaian dengan merek “*Almi*” juga menyampaikan bahwa memang benar hal-hal yang terjadi antara pihak produsen dan pemilik toko yaitu telat pembayaran bahkan hampir dalam jangka waktu yang tidak sesuai dengan waktu yang dijanjikan. Oleh karena itu fuad selaku pihak produsen mengambil langkah dengan cara mendatangi pihak toko untuk membicarakan masalah hasil penjualan pakaian yang belum ia terima dan sudah melewati jangka waktu yang diperjanjikan tersebut serta fuad memilih cara penyelesaian masalah itu dengan bermusyawarah antara kedua belah pihak.<sup>22</sup>

Said yang merupakan pemilik merek baju “*Ifca*” juga ikut menyatakan bahwa masalah yang terjadi antara pihak toko penjual pakaian dan produsen sering kali terjadi namun tidak sampai harus berlanjut ke tahap Pengadilan, karena mereka lebih memilih menyelesaikan dengan cara mendatangi pihak pemilik toko dan melakukan musyawarah agar masalah yang terjadi di antara mereka terselesaikan dan dapat berlanjut ke tahap penjualan seperti biasanya.<sup>23</sup>

#### b. Meminta Toleransi Waktu Pembayaran

Pemilik toko baju OTM yaitu Robby membenarkan bahwa memang benar terkadang perbuatan wanprestasi yang dilakukan oleh pihak toko yaitu keterlambatan dalam pembayaran atas penjualan pakaian yang sudah laku terjual kepada konsumen tersebut, dan

---

<sup>21</sup> Baldy, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Potion di Stui Banda Aceh, pada tanggal 2 Oktober 2017.

<sup>22</sup> Baldy, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Potion di Stui Banda Aceh, pada tanggal 2 Oktober 2017.

<sup>23</sup> Said, *Wawancara*, Pemilik Merk Baju Ifca di kuta Alam Banda Aceh, pada tanggal 4 Oktober 2017.

apabila pihak toko belum membayarkan hasil penjualan sesuai dengan laporan (*invoice*) yang diberikan oleh pihak toko kepada pihak produsen baju biasanya pihak produsen mendatangi pihak toko untuk menanyakan kenapa pihak produsen belum menerima hasil penjualan pakaian tersebut yang nyatanya di dalam laporan penjualan (*invoice*) baju tersebut sudah laku terjual kepada pihak konsumen. Hal ini hampir seringkali terjadi namun pihak toko meminta toleransi untuk memberikan kelonggaran waktu kepada pihak produsen agar pihak toko dapat membayar tunggakan dari hasil penjualan pakaian yang telah terjual kepada konsumen tersebut dan rata-rata pihak produsen mau menyelesaikan masalah ini dengan tahap musyawarah antara pihak toko dan pihak produsen tersebut.<sup>24</sup>

Biasanya apabila pembayaran telah lewat dari tanggal yang diperjanjikan maka pihak pemilik produksi barang yang menitip jualkan pada toko *Lica* ini mendatangi pihak toko yang bertanggung jawab atas usaha toko tersebut untuk menanyakan mengapa pihak produsen belum memberikan hasil penjualan atas produk pakaian yang mereka titip jual tersebut.

Pihak toko dan pihak produsen mengambil jalan penyelesaian dengan cara musyawarah antara kedua belah pihak dan meminta waktu beberapa hari dari tanggal yang telah mereka sepakati untuk melunasi tunggakan tersebut agar dapat diselesaikannya. Untuk hal seperti ini selalu dapat diselesaikan dengan baik dengan syarat setelah pihak toko telah selesai melunasi tunggakan tersebut maka pihak produsen baru akan memberikan produk terbaru dari pakaian yang telah mereka produksi kepada pihak toko tersebut.<sup>25</sup>

## KESIMPULAN

Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Antara Produsen Pakaian Dengan Pedagang Pakaiandi Kota Banda Aceh di latar belakang oleh permintaan pihak toko ke pada produsen pakaian untuk menitip jualkan pakaian produksinya kepada pihak toko, yang dilakukan dengan cara memberikan identitas pemilik toko dan data penjualan baju yang dihasilkan dari toko tersebut kepada produsen agar pihak produsen mau menitip jualkan hasil produksinya kepada toko tersebut.

Bentuk wanprestasi dalam perjanjian konsinyasi yaitu ada beberapa hal yang terjadi antara pemilik toko dan pihak produsen di antaranya yaitu terlambat pembayaran, Menggunakan hasil penjualan yang tidak sesuai serta Bangkrut dalam menjalankan usaha.

---

<sup>24</sup>Robby, *Wawancara*, Pemilik toko OTM di Lampriek Banda Aceh, pada tanggal 5 Oktober 2017.

<sup>25</sup>Robby, *Wawancara*, Pemilik toko OTM di Lampriek Banda Aceh, pada tanggal 5 Oktober 2017.

Penyelesaian wanprestasi pada perjanjian konsinyasi atau titip jual antara pihak toko sebagai penjual pakaian dan pihak produsen sebagai pihak yang memproduksi pakaian yaitu dengan melakukan dua upaya yakni mendatangi pihak pemilik toko dan menyelesaikan masalah dengan jalan musyawarah dan meminta toleransi waktu pembayaran kepada pihak produsen dari waktu yang telah dijanjikan antara kedua belah pihak agar dapat terselesaikannya tunggakan tersebut.

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **1. Buku-Buku**

Drebin, Allan R., *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Erlangga, Jakarta, 1991.

Hadori Yunus dan Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, edisi pertama, BPFE UGM, Yogyakarta, 1981

Johannes Supranto, *Metode Penelitian Hukum dan Statistik*, cet.1, Rineka Cipta, Jakarta, 2003

Salim HS, *Pengantar Hukum Perdata Tertulis*, Sinar Grafika, Jakarta, 2006.

Suparwoto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan Bagian 1*, BPFE, Yogyakarta, 1999.

### **2. Peraturan Perundang-Undangan**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata