

**ANALISIS YURIDIS ATAS PERJANJIAN DISTRIBUTOR
PERUSAHAAN PRODUSEN BARANG KEBUTUHAN
SEHARI-HARI (KAJIAN TERHADAP PERJANJIAN
DISTRIBUTOR PT UNILEVER INDONESIA TBK)**

SKRIPSI



**NAMA: ANI FIATI
NPM: 0502230214**

**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS HUKUM
PROGRAM SARJANA EKSTENSI
DEPOK
JANUARI 2010**

**ANALISIS YURIDIS ATAS PERJANJIAN DISTRIBUTOR
PERUSAHAAN PRODUSEN BARANG KEBUTUHAN
SEHARI-HARI (KAJIAN TERHADAP PERJANJIAN
DISTRIBUTOR PT UNILEVER INDONESIA TBK)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Hukum**

**ANI FIATI
0502230214**



**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS HUKUM
PROGRAM SARJANA EKSTENSI
DEPOK
JANUARI 2010**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Ani Fiati
NPM : 0502230214

Tanda Tangan :
Tanggal : 7 Januari 2010



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Ani Fiati
NPM : 0502230214
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul Skripsi : Analisis Yuridis Atas Perjanjian Distributor Perusahaan
Produsen Barang Kebutuhan Sehari-hari (Kajian
Terhadap Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia
Tbk)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Suharnoko, S.H., MLI (.....)
Pembimbing : Abdul Salam, S.H., M.H. (.....)
Penguji : Surini Ahlan Sjarif, S.H., M.H. (.....)
Penguji : Akhmad Budi Cahyono, S.H., M.H. (.....)
Penguji : Purnawidhi W. Purbacaraka, S.H., M.H. (.....)

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 7 Januari 2010

KATA PENGANTAR/UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah saya panjatkan kepada Allah SWT yang mana atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Hukum Jurusan Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan banyak terima kasih kepada:

- (1) Bapak Suharnoko, S.H., M.H. selaku Pembimbing I yang telah banyak menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini;
- (2) Bapak Abdul Salah, S.H., M.H. selaku Pembimbing II yang juga telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini;
- (3) Orang tua dan suami saya (Hendro Dwilaksono) yang telah banyak memberikan semangat dan dukungan moril kepada saya serta anak-anak (Yusran Rizqi Laksono dan Khansa Dwisalma) yang pengertian sehingga saya dapat leluasa mengerjakan penyusunan skripsi ini;
- (4) Bapak Andi Gunawan, selaku General Legal Counsel PT Unilever Indonesia Tbk yang telah memberikan bimbingan, masukan, semangat serta dukungan kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini;
- (5) Ibu Yanne Sukmadewi, selaku Marketing Legal Counsel PT Unilever Indonesia Tbk yang telah banyak memberikan ide dari mulai pertama penyusunan skripsi ini;
- (6) Bapak Arun Probowinoto, selaku Corporate Affairs Legal Counsel PT Unilever Indonesia Tbk yang telah banyak memberikan masukan, arahan dan dukungan kepada saya dalam penyusunan skripsi ini;

- (7) Sahabat-sahabat saya: Ning, Stevia, Romi, Iwan, Nitta, Yeni, Kiki, Heni dan terutama Husnah yang telah banyak membantu saya dalam proses administrasi skripsi, dukungan moril yang dapat memacu semangat saya sampai akhirnya penyusunan skripsi ini dapat selesai sesuai dengan jadwalnya.
- (8) Staf Sekretariat Program Ekstensi terutama mba Suriyah dan mba Dewi yang telah membantu saya mulai dari perkuliahan sampai selesainya penyusunan skripsi ini;
- (9) Staf Perpustakaan terutama ibu Sri dan mba Umi yang telah banyak membantu saya dalam meminjam buku sebagai bahan referensi sehingga penyusunan skripsi ini dapat selesai.

Akhir kata, saya berdo'a semoga Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademis Universitas Indonesia, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ani Fiati
NPM : 0502230214
Program Studi : Ilmu Hukum
Departemen : Hukum Keperdataan
Fakultas : Hukum
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmiah pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Analisis Yuridis Atas Perjanjian Distrubutor Perusahaan Produsen Barang Kebutuhan Sehari-hari (Kajian Terhadap Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk)

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok
Pada tanggal : 7 Januari 2010
Yang menyatakan

Ani Fiati

ABSTRAK

Nama : Ani Fiati
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul : Analisis Yuridis Atas Perjanjian Distrubutor Perusahaan Produsen Barang Kebutuhan Sehari-hari (Kajian Terhadap Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk)

Suatu kerjasama antara dua pihak atau lebih dengan menuangkannya dalam suatu perjanjian sehingga menimbulkan perikatan diantaranya guna mendistribukan barang dan/atau jasa kepada konsumen. Distribusi adalah kegiatan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen guna memenuhi kebutuhan manusia. Pihak yang melakukan kegiatan distribusi disebut sebagai distributor. Kerjasama dalam rangka pendistribusian barang dan/atau jasa dapat dilakukan dapat dituangkan dalam suatu perjanjian yang disebut Perjanjian Distributor. Perihal penunjukan distributor diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006. Penelitian ini membahas tentang Perjanjian Distributor, dengan menggunakan metode penelitian kepustakaan. Data yang digunakan adalah data sekunder, dan dilengkapi dengan wawancara.

Kata kunci : Perjanjian, Distributor

Name : Ani Fiati
Study Program : Law
Title : Legal Analysis on Distributorship Agreement for Consumer Goods Product (Study on PT Unilever Indonesia Tbk)

Cooperation between two or more parties to enter into a contract causing them to distribute goods and or services to consumers. Distribution is the distribution of production activity of goods and services from producers to consumers to meet human needs. The parties who perform distribution activities referred as Distributor. Cooperation within the framework of the distribution of goods and/or services may be stated in an agreement called the Distributorship Agreement. Regarding the appointment of Distributors regulated in the Republic Indonesia Trade Minister Number 11/M-DAG/PER/3/2006. This study discusses the Distributorship Agreement, and applied the literature research methods. The data used are secondary data, and is equipped with interviews

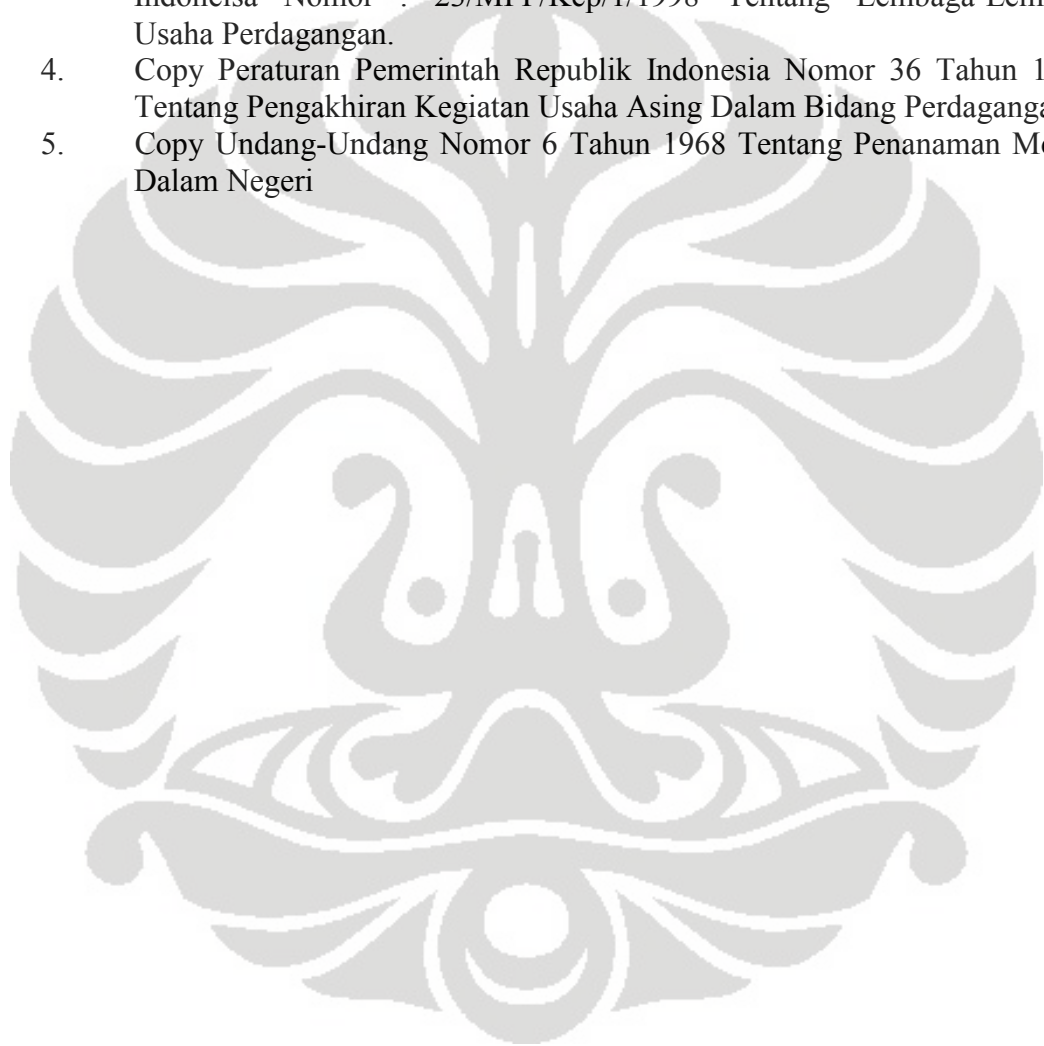
Keywords: Distributorship Agreement

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Permasalahan	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Metode Penelitian	7
1.5. Sistematika Penelitian	8
2. KERANGKA HUKUM PERJANJIAN DISTRIBUTOR	9
2.1. Hukum Perjanjian Secara Umum Ditinjau dari Peraturan Perundang-undangan	9
2.2. Perjanjian Jual Beli Ditinjau dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata	23
3. GAMBARAN UMUM MENGENAI PERJANJIAN DISTRIBUTOR UNTUK PRODUK KEBUTUHAN SEHARI-HARI	27
3.1. Pengertian Perjanjian Distributor untuk Produk Kebutuhan Sehari-hari	27
3.2. Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk Untuk Barang Kebutuhan Sehari-hari Berdasarkan Kategori	36
4. ANALISIS TERHADAP PERJANJIAN DISTRIBUTOR UNTUK BARANG KEBUTUHAN SEHARI-HARI (PT UNILEVER INDONESIA TBK)	41
4.1. Hak dan Kewajiban dalam Perjanjian Distributor untuk Produk Kebutuhan Sehari-hari	41
4.2. Risiko yang Terdapat dalam Perjanjian Distributor untuk Kebutuhan Sehari-hari	47
5. PENUTUP	58
5.1. Kesimpulan	58
5.2. Saran	60
DAFTAR REFERENSI	62

DAFTAR LAMPIRAN

1. Perjanjian Pengangkatan Sebagai Distributor PT Unilever Indonesia Tbk.
2. Copy Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 11/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen Atau Distributor Barang Dan/Atau Jasa.
3. Copy Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indoneisa Nomor : 23/MPP/Kep/1/1998 Tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan.
4. Copy Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 1977 Tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing Dalam Bidang Perdagangan.
5. Copy Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1968 Tentang Penanaman Modal Dalam Negeri



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era globalisasi dan pasar bebas jelas membawa pengaruh bagi berkembangnya kegiatan perdagangan baik nasional maupun internasional, hal tersebut ditandai dengan bertambah luasnya bidang-bidang usaha untuk berpartisipasi dalam pemasaran barang dan/atau jasa. Sehingga, perusahaan yang sudah ada maupun yang semula menitikberatkan pada sektor produksi barang dan/atau jasa, mulai beralih pada bidang lain yang juga berpotensi, yaitu bidang yang mempunyai sifat atau karakteristik khusus. Bidang usaha tersebut adalah sebuah bidang usaha yang mempunyai kegiatan dengan menempatkan dirinya sebagai perantara antara perusahaan produsen atau *supplier* barang dan/atau jasa dengan konsumen atas dasar sistem keagenan dan distributor dalam kegiatan pemasaran barang.¹

Masa era globalisasi dan pasar bebas memberi kesempatan yang sama bagi pelaku usaha untuk berpartisipasi dalam pemasaran barang dan/atau jasa guna terciptanya iklim usaha yang kondusif. Salah satu cara yaitu dengan mengadakan suatu kerjasama antara dua pihak atau lebih dengan menuangkannya dalam suatu perjanjian sehingga menimbulkan perikatan diantaranya guna mendistribukan barang dan/atau jasa kepada konsumen. Kerjasama dalam rangka pendistribusian barang dan/atau jasa dapat dilakukan dengan menuangkannya dalam suatu perjanjian yang disebut “Perjanjian Distributor”.

¹ Badan Pembinaan Hukum Nasional, Laporan Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi (Departemen Kehakiman, Tahun 1992/1993), hal.1.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Distribusi adalah penyaluran (pembagian, pengiriman) kepada beberapa orang atau ke beberapa tempat.² Selain itu pengertian Distribusi adalah kegiatan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen guna memenuhi kebutuhan manusia. Pihak yang melakukan kegiatan distribusi disebut sebagai distributor.³ Keberhasilan dalam sistim distribusi membuat produk (merek) dapat diterima oleh pasar, artinya suatu produk harus diterima sampai dengan titik terakhir sesuai segmennya.

Menurut Alan Gilpin, "*Distributor is who has been granted by a company, an exclusive or preferential right to buy and sell a specific range of its good or service in specified markets.*" Distributor adalah seseorang/sebuah perusahaan yang diberi hak tunggal/istimewa oleh perusahaan lain untuk membeli dan menjual barang-barang/jasa-jasa tertentu dalam daerah pemasaran yang telah ditentukan.⁴

Pengertian Agen dan Distributor adalah berbeda menurut Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa (Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006). Agen adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan perjanjian untuk melakukan pemasaran tanpa melakukan pemindahan hak atas fisik barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai oleh prinsipal yang menunjuknya. Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai.⁵

² <http://pusatbahasa.diknas.go.id/kbbi/>

³ http://www.e-dukasi.net/mapok/mp_files/mp_400/materi02.html

⁴ Alan Gilpin, Dictionary of Economic Terms (London, ButterWorth & Co., 1977)

⁵ Departemen Perdagangan, *Peraturan Menteri Perdagangan Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa*, Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006, ps. 1 angka 4 dan 5.

Berdasarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan nomor 23/MPP/Kep/1/1998, Distributor Utama (*Main Distributor*) adalah perorangan atau badan usaha yang bertindak atas namanya sendiri yang ditunjuk oleh pabrik atau pemasok untuk melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dalam partai besar secara tidak langsung kepada konsumen akhir terhadap barang yang dimiliki/dikuasai oleh pihak lain yang menunjuknya.⁶

Distributor tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipal melainkan bertindak untuk dan atas nama dirinya sendiri. Distributor membeli sendiri barang-barang dari prinsipalnya dan kemudian menjualnya kepada para pembeli (konsumen) di dalam wilayah yang diperjanjikan oleh prinsipal. Segala akibat hukum dan perbuatannya menjadi tanggung jawab distributor sendiri. Sedangkan Agen bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama pihak yang menunjuknya untuk melakukan pembelian, penjualan/pemasaran tanpa melakukan pemindahan atas fisik barang.

Sesungguhnya agen dengan distributor adalah pedagang perantara yang konstruksi hukumnya berbeda. Karena distributor adalah perusahaan/pihak yang ditunjuk oleh prinsipal untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipalnya dalam wilayah tertentu untuk jangka waktu tertentu. Tetapi bukan sebagai kuasa prinsipal. Distributor tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipal, melainkan bertindak untuk dan atas namanya sendiri. Distributor membeli sendiri barang-barang dari prinsipalnya dan kemudian ia menjualnya kepada para pembeli (konsumen) di dalam wilayah yang diperjanjikan oleh prinsipal. Segala akibat hukum dan perbuatannya menjadi tanggung jawab distributor sendiri.⁷

Perusahaan asing biasanya menunjuk perwakilannya di Indonesia untuk memasarkan produksinya. Pengendalian distribusi barang melalui distributor, diharapkan dapat memberikan perlindungan konsumen dan memberikan kepastian hukum. Peran perusahaan yang berfungsi sebagai mediator/perantara tersebut

⁶ Departemen Perindustrian dan Perdagangan, *Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia*, Kepmen Perindustrian dan Perdagangan No. 23/MPP/Kep/1/1998, ps. 1 angka 9.

⁷ I Ketut Oka Setiawan, *Lembaga Keagenan Dalam Perdagangan dan Pengaturannya Di Indonesia* (Jakarta: Ind-Hill-Co, 1996), hal.21.

pada dasarnya mempunyai fungsi dan peran yang sangat penting bagi keduanya, karena perusahaan tersebut merupakan pula rangkaian mata rantai penghubung produsen kepada konsumen, berdasarkan suatu sistem distribusi tertentu.⁸

Suatu badan hukum atau perorangan dapat melakukan kerja sama untuk pendistribusian barang dan/atau jasa yang mereka kuasai. Kerja sama tersebut dapat dilakukan oleh suatu perusahaan produsen dengan perusahaan pendistribusian. Dalam hal ini Perjanjian Distributor yang dilakukan oleh PT Unilever Indonesia Tbk yang merupakan Perseroan Terbatas yang berkedudukan di Indonesia, yang memproduksi barang kebutuhan sehari-hari. PT Unilever Indonesia Tbk kemudian menunjuk Perusahaan pendistribusian sebagai Distributor yang juga merupakan Perseroan Terbatas yang berkedudukan di Indonesia.

Penunjukan distributor untuk memasarkan produk dilakukan berdasarkan adanya manfaat yang dapat diperoleh prinsipal, sehingga prinsipal dapat lebih meluangkan waktu untuk berkonsentrasi pada peningkatan hasil produksi atau hal-hal lain, sementara distributor akan berkonsentrasi dalam memasarkan barang dan/atau jasa milik prinsipal tersebut.

Salah satu upaya yang dilakukan oleh PT Unilever Indonesia Tbk dalam melakukan pemasaran produk yaitu dengan cara penunjukan Distributor. PT Unilever Indonesia Tbk dalam hal menunjuk Distributor tersebut untuk dapat menjadi perwakilan di suatu daerah tertentu sehingga dapat mewakili kepentingannya di tempat tersebut. Penunjukan atau pengangkatan Distributor yang bertindak mewakili kepentingan dari PT Unilever Indonesia Tbk dalam melaksanakan pembelian atau penjualan (termasuk kegiatan promosi dan penelitian pasar), biasanya dilakukan dengan perjanjian yang disetujui oleh kedua belah pihak.

Kegiatan global tersebut dilakukan dengan pelbagai wahana. Wahana perdagangan internasional yang bersifat paling langsung (dan usang) ialah dimana produsen luar negeri mengirim agen-agen pemasaran dan penjualan (*handelsagenten*) sebagai wakilnya, atau menjual lepas barangnya kepada seorang atau lebih distributor yang independen di Negara sasaran, dengan macam-macam

⁸ Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman RI, Naskah Akademis Perundang-undangan Tentang Keagenan (Tahun 1995/1996), hal. 1

syarat yang dapat begitu luasnya, sehingga distributor nyatanya tidak independen lagi, melainkan berhakekat sebagai agen. Produsen pun dapat mendirikan pabrik lokal berbentuk Penanaman Modal Asing (PMA), baik PMA langsung, ataupun sebuah patungan dengan mitra lokal. Atau pun digunakan wahana kombinasi. Pemilihan wahana merupakan pemilihan ekonomi (*economic choice*).⁹

Hukum Perjanjian memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja, asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan.¹⁰ Pasal-Pasal dari hukum perjanjian merupakan apa yang dinamakan hukum pelengkap (*‘optional law’*).¹¹ Buku Ke III KUHPdata baru berlaku apabila para pihak tidak mengatur perjanjian secara detil disebut dengan *Anvullenrecht*. Semua perjanjian yang dibuat secara sah adalah mengikat, jadi mengikat pihak-pihak dalam perjanjian. Orang bebas membuat perjanjian karena adanya kebebasan berkontrak, orang boleh membuat perjanjian yang menyimpang daripada yang ditentukan oleh Undang-Undang, karena ketentuan undang-undang mengenai perikatan yang timbul dari perjanjian adalah hukum pelengkap.

Kemudian berdasarkan Pasal 1319 KUHPdata, maka diakui 2 (dua) macam perjanjian dalam Hukum Perjanjian yaitu Perjanjian *Nominaat* dan Perjanjian *Innominaat*.¹² Yang disebut dengan perjanjian *nominaat* atau perjanjian bernama yaitu perjanjian-perjanjian yang diatur di dalam Buku III KUHPdata dari Bab V sampai dengan Bab XVIII, seperti Perjanjian Jual Beli, Perjanjian Sewa Menyewa, Perjanjian Tukar-Menukar, dan sebagainya. Sedangkan, perjanjian *innominaat* atau perjanjian tidak bernama, yaitu perjanjian yang terdapat di luar Buku III KUHPdata, yang timbul, tumbuh, berkembang dalam praktik dan masyarakat, dengan kata lain perjanjian tersebut belum dikenal saat KUHPdata diundangkan. Timbulnya perjanjian ini karena adanya asas

⁹ Ibid. hal. 2

¹⁰ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, [Burgerlijk Wetboek], diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio, (Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2001), ps. 1337 yang berbunyi: “Suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh undang-undang, atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum.”

¹¹ Subekti, *Hukum Perjanjian*, cet. 12, (Jakarta: Intermasa, 1990), hal. 13.

¹² Salim H.S., *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, cet.2, (Jakarta: Sinar Grafika, 2005), hal. 6.

kebebasan berkontrak sebagaimana tercantum dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdota. Salah satu contoh perjanjian *innominaat* adalah Perjanjian Distributor.

Persesuaian kehendak dapat dinyatakan secara lisan atau tertulis, maka lahirlah sebuah perjanjian atau kontrak yang mengakibatkan terjadinya ikatan hukum atau tepatnya dalam hal ini terjadi saling “pembebanan hukum” kepada para pihak dalam cara dua arah seperti pada perjanjian jual beli dan sewa menyewa.¹³

Analisis dalam penelitian ini adalah bagaimanakah perjanjian antara PT Unilever Indonesia Tbk. dengan Perusahaan pendistribusian yang ditunjuk oleh pihak PT Unilever Indonesia Tbk sebagai Distributor. Perjanjian Pengangkatan Sebagai Distributor (“Perjanjian Distributor”) yang dilakukan oleh PT Unilever Indonesia Tbk. dengan Perusahaan pendistribusian sebagai Distributor adalah salah satu dari sekian banyak perjanjian yang ada. Permasalahan dalam penelitian ini adalah mengenai bagaimana hak dan kewajiban dalam Perjanjian Distributor barang kebutuhan sehari-hari dan bagaimana apabila terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian.

1.2 Rumusan Permasalahan

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penelitian ini merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah yang dimaksud dengan Perjanjian Distributor dalam Peraturan Perundang-undangan yang berlaku di Indonesia?
2. Bagaimanakah pengaturan hak dan kewajiban dalam Perjanjian Distributor yang ada di PT Unilever Indonesia Tbk?
3. Bagaimanakah konsekuensi hukum apabila salah satu pihak dalam Perjanjian Distributor di PT Unilever Indonesia Tbk melakukan wanprestasi?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini secara obyektif adalah untuk menjawab rumusan masalah, yaitu:

¹³ Van der Burght, *Tentang Perikatan Dalam Teori dan Jurisprudensi*, disadur oleh F Tengker, Cetakan I, Mandar Maju (Bandung: 1999), hal. 29.

1. Untuk mengetahui Perjanjian Distributor dalam Peraturan Perundang-undangan yang berlaku di Indonesia
2. Untuk mengetahui hak dan kewajiban yang terdapat dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk
3. Untuk mengetahui bagaimanakah konsekuensi hukum apabila salah satu pihak dalam Perjanjian Distributor di PT Unilever Indonesia Tbk melakukan wanprestasi.

1.4 Metode Penelitian

Penelitian merupakan suatu sarana yang dipergunakan manusia untuk memperkuat, membina serta mengembangkan ilmu pengetahuan,¹⁴ dan penelitian secara umum bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai sesuatu masalah yang sedang diteliti agar tidak menimbulkan keragu-raguan atau pengertian yang samar-samar.

Pengumpulan bahan-bahan perundang-undangan yang berlaku (data primer/bahan hukum primer)¹⁵, tulisan-tulisan, laporan penelitian, pendapat para pakar/ahli hukum, internet (data sekunder/bahan sekunder).

Untuk mengkaji permasalahan dalam penulisan ini penulis mempergunakan metode penelitian hukum normatif.¹⁶ Pendekatan yang bersifat yuridis normatif tersebut akan dilakukan dengan mempergunakan jenis data yang meliputi data sekunder,¹⁷ dan data primer.¹⁸ Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian yang bersifat yuridis normatif dengan jenis penelitian kepustakaan, karena lebih banyak melakukan studi dokumen terhadap bahan-bahan hukum primer, sekunder dan tertier. Metode ini dipilih karena obyek

¹⁴ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1981), hal.3.

¹⁵ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), hal.2.

¹⁶ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), hal. 13-14.

¹⁷ Data sekunder adalah bahan pustaka yang berisikan informasi tentang bahan primer, yang antara lain mencakup: (a) abstrak; (b) indeks; (c) bibliografi; (d) penerbitan pemerintah; dan (e) bahan acuan lainnya. *Ibid.*

¹⁸ Data primer adalah: data yang diperoleh langsung dari sumber pertama melalui penelitian lapangan dan peraturan-peraturan perundang-undangan yang berlaku. *Ibid.*

kajian penelitian adalah Perjanjian Distributor yang ada di dalam PT Unilever Indonesia Tbk yang berasal dari hasil wawancara dengan nara sumber. Selanjutnya, data yang dikumpulkan akan dianalisa secara kualitatif yang berarti bahwa data bersangkutan yang dikumpulkan terkait dengan obyek penelitian ini akan dihimpun, diolah dan dianalisa, lalu akan dikonstruksikan.¹⁹

1.5 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari 5 (lima) Bab, masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab, sebagai berikut:

Dalam Bab I sebagai pendahuluan memuat Latar Belakang Masalah. Dilanjutkan dengan perumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II akan membahas kerangka hukum bagi Perjanjian Distributor. Adapun isu tersebut akan diuraikan dalam beberapa sub bab yaitu, mengenai Hukum perjanjian secara umum ditinjau dari peraturan perundang-undangan, dilanjutkan dengan Perjanjian jual beli ditinjau dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Bab III akan membahas gambaran umum tentang Perjanjian Distributor untuk produk kebutuhan sehari-hari yang diuraikan dalam sub bab yaitu pengertian Perjanjian Distributor untuk produk kebutuhan sehari-hari, dilanjutkan dengan Perjanjian Distributor untuk kebutuhan sehari-hari sesuai dengan kategori.

Bab IV menguraikan risiko yang terdapat dalam perjanjian pengangkatan distributor bagi perusahaan kebutuhan sehari-hari, yang diuraikan dalam sub bab yaitu mengenai hak dan kewajiban dalam Perjanjian Distributor produk kebutuhan sehari-hari dan risiko yang terdapat dalam Perjanjian Distributor pada PT Unilever Indonesia Tbk, analisa atas apa yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing pihak dan penerapan terhadap Pasal-Pasal yang berkaitan dengan risiko apabila terjadi wanprestasi.

Dalam Bab V, merupakan bab penutup yang terdiri dari dua sub-bab yaitu kesimpulan dan saran mengenai penelitian yang dilakukan.

¹⁹ Sri Mamudji, et al, Metode Penelitian dan Penulisan Hukum, (Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005), hal. 67.

BAB 2

KERANGKA HUKUM PERJANJIAN DISTRIBUTOR

2.1 Hukum Perjanjian Secara Umum Ditinjau dari Peraturan Perundang-undangan

Buku Ke-III KUHPerdara tidak memberikan rumus mengenai perikatan. Menurut ilmu pengetahuan Hukum Perdata, perikatan adalah hubungan hukum yang terjadi di antara 2 (dua) orang atau lebih, yang terletak di dalam lapangan harta kekayaan, di mana pihak yang satu berhak atas prestasi dan pihak lainnya wajib memenuhi prestasi itu.²⁰

Adanya suatu peristiwa dimana dua orang atau dua pihak berjanji untuk sesuatu hal, maka di dalamnya terdapat suatu hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh dua orang atau dua pihak tersebut. Peristiwa tersebut menimbulkan hubungan hukum antara dua orang atau dua pihak tersebut. Dengan adanya perjanjian tersebut, maka timbul suatu perikatan antara dua orang yang membuatnya.

Pengertian perikatan adalah suatu perhubungan hukum antara dua orang atau dua pihak, berdasarkan mana pihak yang satu berhak menuntut dari pihak yang lain dan pihak yang lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu.²¹

Perikatan adalah suatu hubungan hukum di bidang hukum kekayaan di mana satu pihak berhak menuntut suatu prestasi dan pihak lainnya berkewajiban untuk melaksanakan suatu prestasi. Sedangkan Perjanjian menurut Pasal 1313 KUHPerdara adalah “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”. Definisi ini mendapat kritik dari Subekti, karena hanya meliputi perjanjian sepihak padahal perjanjian pada

²⁰ Mariam Darus Badruzaman, et. al, Kompilasi Hukum Perikatan, cet.1, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001)hal. 1.

²¹ Subekti, op. Cit., hal. 1.

umumnya bersifat timbal balik, seperti perjanjian jual beli, perjanjian sewa menyewa, perjanjian tukar menukar, dan sebagainya.²²

Sumber perikatan menurut KUHPerdato terbagi menjadi dua, yaitu perikatan yang lahir dari Undang-Undang dan perikatan yang lahir dari suatu perjanjian. Hal ini dapat dilihat dari Pasal 1233 KUHPerdato.²³

Perikatan yang lahir dari perjanjian, memang dikehendaki oleh dua orang atau dua pihak yang membuat suatu perjanjian, sedangkan perikatan yang lahir dari undang-undang diadakan oleh undang-undang di luar kemauan para pihak yang bersangkutan. Apabila dua orang mengadakan suatu perjanjian, maka mereka bermaksud supaya antara mereka berlaku suatu perikatan hukum.²⁴

KUHPerdato membedakan dengan jelas antara perikatan yang lahir dari perjanjian dan perikatan yang lahir dari undang-undang. Akibat hukum suatu perikatan yang lahir dari perjanjian memang dikehendaki oleh para pihak, karena memang perjanjian didasarkan atas kesepakatan yaitu persesuaian kehendak antara para pihak yang membuat perjanjian.²⁵

Dengan sepakat atau juga dinamakan perizinan, dimaksudkan bahwa kedua subyek yang mengadakan perjanjian perjanjian itu harus bersepakat, setuju atau seia-sekata mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, juga dikehendaki oleh pihak yang lain. Mereka menghendaki sesuatu yang sama secara timbal-balik: Si penjual menginginkan sejumlah uang, sedang si pembeli menginginkan sesuatu barang dari si penjual.²⁶

Pihak-pihak dalam perikatan, sekurangnya terdiri dari dua pihak yaitu pihak yang mempunyai kewajiban itu dinamakan juga pihak yang berhutang atau

²² Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, cet. 3, (Jakarta: Prenada Media: 2005), hal 116-117.

²³ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, [Burgerlijk Wetboek], diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio, (Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2001), ps. 1233 yang berbunyi: "Tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena persetujuan, baik karena undang-undang".

²⁴ Subekti, *op. cit.*, hal. 3.

²⁵ Suharnoko, *op. cit.*, hal. 115.

²⁶ Subekti, *ibid.* hal. 17

debitur, sedangkan pihak yang mempunyai hak itu disebut juga pihak penagih atau kreditur (pihak berpiutang).²⁷

Subekti mendefinisikan perjanjian adalah: “Suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal”. Perjanjian adalah sumber perikatan, di sampingnya sumber-sumber lain. Suatu perjanjian juga di namakan persetujuan, karena dua pihak itu setuju untuk melakukan sesuatu. Dapat dikatakan bahwa dua perkataan (perjanjian dan persetujuan) itu adalah sama artinya.²⁸

Sedangkan menurut Prof. Wirjono Prodjodikoro,²⁹

“Perjanjian adalah suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antar dua pihak, dimana salah satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedang pihak lain berhak untuk menuntut pelaksanaan janji itu.”

Perjanjian diatur dalam Buku ke-III KUHPerdara, yang menganut sistim terbuka. Disamping itu Buku ke-III mengandung asas kebebasan berkontrak yang artinya : para pihak dimungkinkan untuk mengesampingkan segala ketentuan yang terdapat dalam Buku ke-III itu. Asas ini dapat disimpulkan dari Pasal 1338 KUHPerdara, yang menerangkan bahwa segala perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Sebenarnya yang dimaksudkan oleh Pasal 1338 KUHPerdara ini tidak lain dari pernyataan bahwa tiap perjanjian mengikat kedua belah pihak.³⁰

Dengan demikian, hubungan antara perikatan dan perjanjian adalah bahwa perjanjian itu menerbitkan perikatan antara dua orang atau lebih yang membuatnya.³¹ Yang dimaksud dengan Subjek Perjanjian ialah pihak-pihak yang

²⁷ Kartini Muljadi & Gunawan Widjaja, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada: 2004), hal. 18.

²⁸ Subekti, *op. cit.*, hal. 1.

²⁹ Wirjono Prodjodikoro, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, cet. 8., (Bandung: Mandar Maju, 2000), hal. 4.

³⁰ Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, cet. 21, (Jakarta: Intermasa, 1985), hal. 127.

³¹ Subekti, *op. cit.*, hal. 1.

terikat dengan diadakannya suatu perjanjian. KUHPerdara membedakan 3 (tiga) golongan yang tersangkut pada perjanjian yaitu:

1. Para pihak yang mengadakan perjanjian itu sendiri
2. Para ahli waris mereka dan mereka yang mendapat hak dari padanya
3. Pihak ketiga.³²

Kebebasan untuk mengadakan kontrak atau perjanjian yang diberikan oleh KUHPerdara tersebut, merupakan jaminan yang nampak memang disediakan oleh pembentuknya untuk mengisi kekosongan hukum perdata. Khususnya hukum dalam bidang hukum perjanjian, yang tujuannya adalah agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam dinamika kehidupan perekonomian.³³ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) cetakan kedua tahun 1989, “Kekosongan adalah perihal (keadaan, sifat dan sebagainya) kosong atau kehampaan”, yang dalam Kamus Hukum diartikan dengan *Vacuum* (Bld) yang diterjemahkan atau diartikan sama dengan “kosong atau lowong”. Dari penjelasan diatas maka secara sempit “kekosongan hukum” dapat diartikan sebagai “suatu keadaan kosong atau ketiadaan peraturan perundang-undangan (hukum) yang mengatur tata tertib (tertentu) dalam masyarakat”, sehingga kekosongan hukum dalam Hukum Positif lebih tepat dikatakan sebagai “kekosongan undang-undang/peraturan perundang-undangan.”³⁴

Pada umumnya perjanjian tidak terikat kepada suatu bentuk tertentu, dapat dibuat secara lisan dan andaikata dibuat secara tertulis maka ini bersifat sebagai alat bukti apabila terjadi perselisihan. Untuk beberapa perjanjian tertentu undang-undang menentukan suatu bentuk tertentu, sehingga apabila bentuk itu tidak dituruti maka perjanjian itu tidak sah. Dengan demikian bentuk tertulis tadi tidaklah hanya semata-mata merupakan alat pembuktian saja, tetapi merupakan syarat untuk adanya (*bestaanwaarde*) perjanjian itu.³⁵

³² Mariam Darus Badruzaman, op. cit., hal. 70.

³³ I Ketut Oka Setiawan, op. cit., hal. 4.

³⁴ http://www.jdih.bpk.go.id/informasihukum/Kekosongan_hukum.pdf

³⁵ Mariam Darus Badruzaman, ibid. hal. 65-66

Unsur dalam suatu perjanjian pada umumnya terdapat tiga bagian, terdiri dari:

1. Unsur Esensialia

Yaitu bagian dari pada persetujuan yang tanpa bagian itu persetujuan tidak mungkin ada.³⁶ Unsur esensialia dalam perjanjian mewakili ketentuan-ketentuan berupa prestasi-prestasi yang wajib dilakukan oleh salah satu atau lebih pihak, yang mencerminkan sifat dari perjanjian tersebut, yang membedakannya secara prinsip dari jenis perjanjian lainnya. Unsur ini pada umumnya dipergunakan dalam memberikan rumusan, definisi atau pengertian dari suatu perjanjian, seperti persetujuan para pihak, objek perjanjian dan harga bagi perjanjian jual-beli, sehingga unsur esensialia adalah unsur yang wajib ada dalam suatu perjanjian.³⁷ Sebagai contoh, dalam suatu perjanjian jual beli harus ada barang dan harga yang disepakati sebab tanpa barang dan harga perjanjian jual beli tidak mungkin dapat dilaksanakan.

2. Unsur Naturalia

Yaitu bagian yang oleh undang-undang ditentukan sebagai peraturan yang bersifat mengatur, merupakan unsur yang pasti ada dalam suatu perjanjian tertentu setelah unsur esensialianya diketahui secara pasti.³⁸ Dapat juga dikatakan merupakan unsur bawaan dari perjanjian yang memiliki unsur esensialia, sehingga secara diam-diam melekat pada perjanjian. Misalnya, dalam perjanjian yang mengandung unsur esensialia jual-beli, pasti akan terdapat unsur naturalia berupa kewajiban dari penjual untuk menjamin tidak adanya cacat tersembunyi dalam benda yang dijual. Ketentuan tersebut tidak dapat disimpangi dalam benda yang dijual. Ketentuan tersebut tidak dapat disimpangi oleh para pihak, karena sifat dari jual-beli menghendaki hal demikian.³⁹

³⁶ R. Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, cet. 5, (Bandung: Binacipta, 1994), hal. 50.

³⁷ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *op. cit.*, hal. 85.

³⁸ R. Setiawan, *op. cit.*, hal. 50.

³⁹ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *op. cit.*, hal. 88.

3. Unsur Aksidentalita

yaitu bagian yang oleh para pihak dikembalikan dalam persetujuan, dimana undang-undang tidak mengaturnya.⁴⁰ Unsur aksidentalita menyebabkan adanya kesempatan kepada para pihak untuk menyimpangi ketentuan yang bersifat menambah itu. Ada kalanya memberikan kesempatan kepada pihak yang kuat untuk menyingkirkan tanggung jawab tersebut, bahkan menggeser ke mitranya dengan menjanjikan suatu klausul, yang biasanya disebut: *exoneratie* (klausul eksonerasi). Dengan adanya kesempatan itu, maka dapat diduga kalau klausula eksonerasi mempunyai kaitan dengan penyalahgunaan keadaan.⁴¹

Pada dasarnya sebelum para pihak sampai pada kesepakatan mengenai hal-hal tersebut, maka salah satu atau lebih pihak dalam perjanjian tersebut akan menyampaikan terlebih dahulu suatu bentuk pernyataan mengenai apa yang dikehendaki oleh masing-masing pihak tersebut, yang pada umumnya merupakan unsure *naturalia* maupun unsur aksidentalita.⁴²

Menurut Rijken, Klausula Eksonerasi adalah klausul yang dicantumkan di dalam suatu perjanjian dengan mana satu pihak menghindarkan diri untuk memenuhi kewajibannya dengan membayar ganti rugi seluruhnya atau terbatas, yang terjadi karena ingkar janji atau perbuatan melawan hukum.⁴³

Dalam perjanjian, konsumen adalah pihak yang diservis oleh pengusaha, sehingga konsumen berposisi dilayani dan pengusaha berposisi sebagai pelayan. Dalam hubungan ekonomi dikatakan, pembeli adalah raja. Sebagai raja, konsumen dapat berbuat seenaknya, sehingga dapat merugikan pengusaha. Untuk menghindari kemungkinan timbul kerugian tersebut, pengusaha mencari cara, yaitu menciptakan syarat baku yang disebut eksonerasi. Dengan kepintaran pengusaha, eksonerasi dibuat sedemikian rapi sehingga konsumen dalam waktu relatif singkat kurang memahami isinya. Baru dapat disadari setelah terjadi

⁴⁰ R. Setiawan, *ibid.*, hal. 50.

⁴¹ J. Satrio, *Hukum Perjanjian*, cet. 1, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1972), hal. 235.

⁴² Gunawan Widjaja & Kartini Muljadi, *Jual Beli (Seri Hukum Perikatan)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), hal. 40-41.

⁴³ Mariam Darus Badruzaman, *op. cit.*, hal. 47.

peristiwa yang menimbulkan kerugian, dan beban menjadi tanggung jawab konsumen. Jika terjadi sengketa, konsumen dapat mengajukan permohonan kepada pengadilan untuk menguji apakah eksonerasi yang ditetapkan pengusaha itu layak, tidak dilarang oleh undang-undang, dan tidak bertentangan dengan kesusilaan.⁴⁴

Asas-asas umum yang terdapat dalam suatu perjanjian terdiri dari:

1. Asas personalia

Dapat disebut juga asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang yang akan melakukan dan atau membuat perjanjian adalah hanya untuk kepentingan perseorangan saja.⁴⁵

2. Asas Konsensualitas⁴⁶

Dapat disebut juga dengan asas sepakat adalah asas yang menyatakan bahwa pada dasarnya perjanjian dan perikatan itu timbul atau dilahirkan sejak detik tercapainya kata sepakat atau kesepakatan. Dengan perkataan lain, perjanjian itu sudah sah apabila sudah sepakat mengenai hal-hal yang pokok dan tidaklah diperlukan suatu formalitas.

Asas ini disimpulkan dari Pasal 1320 KUHPerdara yang menyebutkan salah satu syarat sahnya perjanjian adalah kesepakatan tanpa menyebutkan harus adanya formalitas tertentu disamping kesepakatan yang telah tercapai itu.

Asas tersebut berlaku dengan pengecualian untuk perjanjian formal yang ditentukan oleh undang-undang dibutuhkan suatu formalitas tertentu, contohnya perjanjian penghibahan, jika mengenai benda tak bergerak maka harus dilakukan dengan Akta Notaris. Contoh dari perjanjian riil adalah utang piutang, pinjam pakai, dan penitipan barang.

⁴⁴ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 1990), hal. 20.

⁴⁵ Salim H.S., op. cit., hal.. 13.

⁴⁶ Subekti, op. cit., hal. 15.

3. Asas Kebebasan Berkontrak

Artinya para pihak diberi kebebasan untuk membuat dan mengatur sendiri isi perjanjian tersebut, sepanjang tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan,⁴⁷ memenuhi syarat sebagai perjanjian, tidak dilarang oleh undang-undang, sesuai dengan kebiasaan yang berlaku, dan sepanjang perjanjian tersebut dilaksanakan dengan itikad baik.⁴⁸ Secara umum kalangan ilmuwan hukum menghubungkan dan memperlakukan ketentuan sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 jo. Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara sebagai asas kebebasan berkontrak dalam hukum perjanjian.⁴⁹

4. Asas Kepercayaan⁵⁰

Suatu perjanjian tidak akan terwujud apabila tidak ada kepercayaan antara para pihak yang mengikatkan diri di dalamnya, karena suatu perjanjian menimbulkan suatu akibat hukum bagi para pihak yaitu pemenuhan prestasi dikemudian hari. Dengan kepercayaan ini, kedua belah pihak mengikatkan dirinya dan untuk keduanya maka perjanjian itu mempunyai kekuatan mengikat sebagai undang-undang.

5. Asas Kekuatan Mengikat

Berdasarkan Pasal 1338 KUHPerdara, bahwa dipenuhinya syarat syahnya perjanjian maka sejak saat itu pula perjanjian itu mengikat bagi para pihak. Mengikat sebagai undang-undang berarti pelanggaran terhadap perjanjian yang dibuat tersebut berakibat hukum melanggar undang-undang. Para pihak yang terikat dalam sebuah perjanjian, tidak hanya terikat terbatas pada apa

⁴⁷ Ibid. hal. 13.

⁴⁸ Munir Fuady, *Hukum Kontrak: Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis*, cet. 2 (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1999), hal. 30.

⁴⁹ I.G. Rai Widjaja, *Merancang Suatu Kontrak (Contract Drafting)*, cet. 2, (Jakarta: Kesaint Blanc, 2003), hal. 82.

⁵⁰ Mariam Darus Badruzaman, op. cit., hal. 87.

yang diperjanjikan, tetapi juga pada beberapa unsure lain sepanjang dikehendaki oleh kebiasaan dan kepatutan serta moral.⁵¹

6. Asas Itikad Baik

Berlakunya asas ini bukan saja mempunyai daya kerja pada waktu perjanjian dilaksanakan, tetapi juga sudah mulai bekerja pada waktu perjanjian itu dibuat. Artinya, bahwa perjanjian yang dibuat dengan berlandaskan itikad buruk, misalnya atas dasar penipuan maka perjanjian itu tidak sah.⁵² Asas ini dapat ditemukan dalam rumusan Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara, yang menyatakan bahwa: “Perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

7. Asas Keseimbangan

Asas ini menghendaki kedua belah pihak dalam perjanjian memenuhi dan melaksanakan perjanjian itu. Salah satu pihak yang memiliki hak untuk menuntut prestasi (kreditur) berhak menuntut pelunasan atas prestasi dari pihak lainnya (debitur), namun kreditur juga memiliki beban untuk melaksanakan perjanjian tersebut dengan itikad baik. Jadi, kedudukan kreditur yang kuat diimbangi dengan kewajiban untuk memperhatikan itikad baik, sehingga kedudukan kreditur dan debitur seimbang.⁵³

8. Asas Kepatutan dan Kebiasaan

Dalam pembuatan perjanjian, terkait dengan ketentuan mengenai isi perjanjian maka ukuran kepatutan dan kebiasaan diambil dari pergaulan hidup masyarakat dimana perjanjian itu akan dilaksanakan. Suatu perjanjian apabila isinya dirasa kurang patut atau bertentangan dengan apa yang menjadi kebiasaan masyarakat maka dapat mengakibatkan batalnya perjanjian tersebut. Hal tersebut diakibatkan karena selain undang-undang, kepatutan dan

⁵¹ Ibid, hal. 88

⁵² Sutan Remy Sjahdeini, *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*, (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1993), hal. 49.

⁵³ Mariam Darus Badruzaman, loc. Cit

kebiasaan sifatnya juga mengikat.⁵⁴ Asas ini terdapat dalam Pasal 1339 KUHPerdara, yang menegaskan bahwa: “Perjanjian tidak hanya mengikat terhadap hal-hal yang diatur didalamnya tetapi juga terhadap hal-hal yang menurut sifatnya diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang.”

Syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara,⁵⁵ yaitu:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;

Dalam tercapainya kata sepakat atau kesepakatan dalam mengadakan perjanjian, kedua belah pihak haruslah mempunyai kebebasan kehendak. Artinya, para pihak dalam perjanjian untuk mencapai kata sepakat tersebut tidak dalam keadaan menghadapi tekanan yang mengakibatkan adanya “cacat” bagi perwujudan kehendak tersebut.⁵⁶

2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;

Para pihak yang membuat perjanjian juga harus cakap menurut hukum. Setiap orang adalah cakap menurut hukum, kecuali jika oleh undang-undang tidak cakap. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1330 KUHPerdara dimana disebutkan orang-orang yang dianggap tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian, yaitu orang-orang yang belum dewasa, mereka yang ditaruh dibawah pengampuan, dan perempuan yang bersuami.

3. Suatu hal tertentu;

Mengenai suatu hal tertentu diatur di dalam Pasal 1332 sampai dengan Pasal 1334 KUHPerdara. Sebagai syarat ketiga disebutkan bahwa suatu perjanjian haruslah mempunyai objek tertentu, apa yang diperjanjikan atau barang yang dimaksudkan dalam perjanjian paling sedikit harus ditentukan jenisnya dan

⁵⁴ Ibid. hal. 89.

⁵⁵ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, [Burgerlijk Wetboek], diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio, (Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2001), ps. 1320.

⁵⁶ Mariam Darus Badruzaman, op. cit., hal. 73.

tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barangnya tidak tentu, asal saja jumlah itu kemudian dapat ditentukan atau dihitung.⁵⁷

4. Suatu sebab yang halal

Syarat keempat untuk sahnya suatu perjanjian adalah suatu sebab yang halal. Yang dimaksud dengan sebab yang halal adalah⁵⁸ apabila sebab diadakannya perjanjian tersebut bukan tanpa sebab, bukan sebab yang palsu dan bukan sebab yang terlarang. Pada intinya, suatu perjanjian tidak boleh berisi mengenai sebab yang terlarang. Suatu sebab dikatakan terlarang apabila dilarang oleh undang-undang atau apabila berlawanan dengan kesusilaan atau ketertiban umum.

Apabila dikelompokkan, Pasal 1320 KUHPerdara mengenai sahnya suatu perjanjian dapat dikelompokkan menjadi (2) dua bagian, yaitu:

a. Syarat Subyektif

Yaitu syarat mengenai dari diri pihak yang melakukan perjanjian, yaitu kata sepakat dan kecakapan.

b. Syarat Obyektif

Yaitu syarat yang terkait dengan benda atau barang yang menjadi pokok perjanjian yaitu suatu hal tertentu dan sebab yang halal.

Apabila syarat obyektif tidak terpenuhi, maka perjanjiannya adalah batal demi hukum (*null and void*). Secara yuridis dari semula tidak ada suatu perjanjian dan tidak ada pula suatu perikatan antara orang-orang yang bermaksud membuat perjanjian itu. Tidak terpenuhinya syarat subyektif, maka perjanjian bukannya batal demi hukum, tetapi dapat dimintakan pembatalan. (*voideable*)⁵⁹

Suatu perjanjian terdiri dari serangkaian perkataan-perkataan. Oleh karena itu, untuk menetapkan isi perjanjian perlu diadakan penafsiran, sehingga jelas

⁵⁷ Kartni Muljadi dan Gunawan Widjaja, op. cit., hal. 155.

⁵⁸ Wirjono Prodjodikoro, op. cit., hal. 37.

⁵⁹ Subekti, op. cit., hal. 22.

diketahui maksud-maksud pihak ketika mengadakan perjanjian itu. Undang-Undang memberikan beberapa pedoman dalam menafsirkan perjanjian.⁶⁰

Pasal 1340 ayat (1) KUHPerdara menyatakan bahwa perjanjian-perjanjian yang dibuat hanya berlaku di antara para pihak yang membuatnya. Ini berarti bahwa setiap perjanjian, hanya membawa akibat berlakunya ketentuan Pasal 1311 KUHPerdara bagi para pihak yang terlibat atau yang membuat perjanjian tersebut. Jadi apa yang menjadi kewajiban atau prestasi yang harus dilaksanakan oleh debitur dalam perjanjian hanya merupakan dan menjadi kewajibannya semata-mata.⁶¹

Perjanjian berlaku bagi para pihak yang membuat perjanjian Pasal 1315 dan Pasal 1340, perjanjian hanya berlaku untuk para pihak yang membuat perjanjian, perjanjian tidak dapat membawa kerugian atau keuntungan bagi pihak ketiga, kecuali yang diatur dalam Pasal 1317. Dalam Pasal 1316 disebutkan, meskipun demikian adalah diperbolehkan untuk menanggung atau menjamin seorang pihak ketiga yang maksud sebetulnya “untuk menyuruh pihak ketiga tersebut menguatkan sesuatu jika pihak ini menolak memenuhi perikatannya.

Jika terjadi suatu sengketa antara para pihak dan atas sengketa tersebut tidak ada pengaturan yang jelas dalam perjanjian yang disepakati para pihak, bukan berarti perjanjian belum mengikat para pihak atau dengan sendirinya batal demi hukum. Karena pengadilan dapat mengisi kekosongan hukum tersebut melalui penafsiran untuk menemukan hukum yang berlaku bagi para pihak yang membuat perjanjian.⁶²

Apabila atas perjanjian yang disepakati terjadi pelanggaran, maka dapat diajukan gugatan wanprestasi, karena ada hubungan kontraktual antara pihak yang menimbulkan kerugian dan pihak yang menderita kerugian.⁶³

⁶⁰ Mariam Darus Badruzaman, *ibid.* hal. 93

⁶¹ Kartini Muljadi & Gunawan Widjaja, *op. cit.*, hal.165.

⁶² Suharnoko, *op.cit.*, hal. 15.

⁶³ *Ibid.* hal. 115

Wanprestasi (*default/non fulfilment/breach of contract*) maksudnya adalah tidak dilaksanakannya prestasi atau kewajiban yang ditentukan oleh para pihak di dalam perjanjian yang mereka buat.⁶⁴ Cedera janji pada pokoknya adalah *suatu situasi* yang terjadi karena salah satu pihak tidak melakukan kewajibannya atau membiarkan suatu keadaan berlangsung sedemikian rupa (E: *non-performance*), sehingga pihak lainnya dirugikan secara tidak adil karena tidak dapat menikmati haknya berdasarkan kontrak yang telah disepakati bersama.⁶⁵

Wujud dari tidak memenuhi perikatan itu ada 3 (tiga) macam, yaitu:

- Debitur sama sekali tidak memenuhi perikatan
- Debitur terlambat memenuhi perikatan
- Debitur keliru atau tidak pantas memenuhi perikatan⁶⁶

Sedangkan menurut Subekti, wanprestasi (kelalaian atau kealpaan) seorang debitur dapat berupa empat macam:

- a. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya;
- b. Melakukan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan;
- c. Melakukan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat;
- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.⁶⁷

Apabila debitur wanprestasi maka kreditur dapat melakukan upaya, pemenuhan prestasi ditambah ganti rugi, pembatalan perjanjian ditambah ganti rugi, atau ganti rugi saja. Kemudian, mengenai akibat adanya wanprestasi, selanjutnya akan dibahas mengenai ganti rugi dan pembatalan perjanjian. Mengenai ganti rugi sebagai akibat wanprestasi, Subekti di dalam bukunya yang berjudul *Hukum Perjanjian*, menyatakan bahwa ganti rugi sering diperinci dalam 3 (tiga) unsur, yaitu sebagai berikut:

1. Biaya, adalah segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan.

⁶⁴ Munir Fuady, *Hukum Kontrak-Buku Kedua*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2003), hal. 89

⁶⁵ Budiono Kusumohamidjojo, *Panduan Untuk Merancang Kontrak*, (Jakarta: PT Grasindo, 2001), hal.70.

⁶⁶ Mariam Darus Badruzaman, op. cit., hal. 18-19.

⁶⁷ Subekti, op. cit., hal. 45.

2. Rugi, adalah kerugian karena kerusakan barang-barang kepunyaan kreditur yang diakibatkan oleh kelalaian si debitur.
3. Bunga, adalah kerugian yang berupa kehilangan keuntungan, yang sudah dibayangkan atau dihitung oleh kreditur.⁶⁸

Mengenai ganti rugi tersebut dapat ditemukan pengaturannya di dalam Pasal 1247 dan Pasal 1248 KUHPerduta.⁶⁹ Selain kedua Pasal tersebut di atas, terdapat satu lagi pembatasan dalam pembayaran ganti rugi yaitu aturan mengenai bunga moratoir yang diatur di dalam Pasal 1250 KUHPerduta.⁷⁰

Seringkali di dalam perjanjian diperinci alasan-alasan sehingga salah satu atau kedua pihak sepakat secara bersamaan dapat memutuskan perjanjian. Terkait dengan hal tersebut, maka tidak semua wanprestasi dapat menyebabkan salah satu pihak memutuskan perjanjiannya, tetapi hanya pemutusan perjanjian oleh satu pihak akibat wanprestasi tertentu yang diatur dalam perjanjian saja.⁷¹

Dalam suatu perjanjian terdapat suatu klausul yang mengatur mengenai keadaan memaksa (*Force Majeure*). Apabila kita cermati pasal-pasal yang ada di dalam KUHPerduta mengenai perikatan, ternyata tidak terdapat suatu ketentuan umum mengenai apa yang dimaksud dengan keadaan memaksa itu. Hal-hal tentang keadaan memaksa itu terdapat di dalam ketentuan-ketentuan yang

⁶⁸ Subekti, op. cit., hal. 47.

⁶⁹ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, [Burgerlijk Wetboek], diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio, (Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2001), ps. 1247. yang berbunyi: "Si berutang hanya diwajibkan mengganti biaya rugi dan bunga yang nyata telah atau sedianya harus dapat diduga sewaktu perjanjian dilakukan, kecuali jika hal tidak dipenuhinya perjanjian itu disebabkan karena sesuatu tipu daya yang dilakukan olehnya".

Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Ps. 1248 yang berbunyi: "Bahkan jika hal tidak dipenuhinya perjanjian itu disebabkan karena tipu daya di berutang, penggantian biaya, rugi, dan bunga, sekedar mengenai kerugian yang diderita oleh si berpiutang dan keuntungan yang terhilang baginya, hanyalah terdiri atas apa yang merupakan akibat langsung dari tidak dipenuhinya perjanjian".

⁷⁰ Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Ps. 1250 yang berbunyi: "Dalam perikatan yang hanya berhubungan dengan pembayaran sejumlah uang, penggantian biaya, kerugian, dan bunga yang timbul karena keterlambatan pelaksanaannya, hanya terdiri atas bunga yang ditentukan oleh undang-undang tanpa mengurangi berlakunya peraturan perundang-undangan khusus. Penggantian biaya, kerugian dan bunga itu wajib dibayar, tanpa perlu dibuktikan adanya suatu kerugian oleh kreditur. Penggantian biaya, kerugian dan bunga itu baru wajib dibayar sejak diminta di muka pengadilan kecuali bila undang-undang menetapkan bahwa hal itu berlaku demi hukum".

⁷¹ Munir Fuady, op.cit., hal. 93.

mengatur ganti rugi yaitu Pasal 1244 dan Pasal 1245 KUHPerdato, karena menurut pembentuk undang-undang, keadaan memaksa itu adalah suatu alasan pembenar untuk membebaskan seseorang dari kewajiban membayar ganti rugi.⁷²

Dari apa yang telah diterangkan sebelumnya, maka bahwa perikatan adalah suatu pengertian abstrak yaitu suatu hubungan hukum, sedangkan perjanjian adalah suatu hal yang kongkrit yaitu suatu peristiwa hukum. Kita tidak dapat melihat dengan kasat mata suatu perikatan, kita hanya dapat membayangkannya dalam alam pikiran kita. Tetapi, kita dapat melihat atau membaca suatu perjanjian ataupun mendengarkan perkataan-perkataan para pihak.⁷³

2.2 Perjanjian Jual Beli Ditinjau dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Oleh karena Buku III KUHPerdato bersistem terbuka dan pasal-pasalnyo merupakan apa yang dinamakan hukum pelengkap, maka mereka diperbolehkan membuat ketentuan-ketentuan sendiri yang menyimpang dari pasal-pasal Hukum Perjanjian. Mereka diperbolehkan mengatur sendiri kepentingan mereka dalam perjanjian yang mereka adakan itu. Kalau mereka tidak mengatur sendiri sesuatu soal, itu berarti mereka mengenai soal tersebut akan tunduk kepada undang-undang.⁷⁴

Kemudian, sistem terbuka dalam KUHPerdato tersebut mengandung suatu asas kebebasan berkontrak, yang lazimnya disimpulkan dari Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdato. Akibat dari adanya asas kebebasan berkontrak dan sistem terbuka dari Hukum Perjanjian tersebut maka, para pihak yang membuat perjanjian diperbolehkan membuat perjanjian yang berupa, berisi apa saja, dengan membuat ketentuan yang menyimpang dari Pasal-Pasal pelengkap dalam Hukum Perjanjian, dengan ketentuan bahwa perjanjian yang mereka buat itu akan mengikat mereka

⁷² Mariam Darus Badruzaman, *op. cit.* hal. 25.

⁷³ Subekti, *op.cit.*, hal 3

⁷⁴ *Ibid.* hal. 13.

seperti suatu undang-undang. Tetapi, apabila mereka tidak mengatur sendiri mengenai suatu hal, maka untuk hal tersebut mereka akan tunduk pada undang-undang.⁷⁵

Setiap kebutuhan individu manusia akan sesuatu hal senantiasa dapat dipertukarkan dengan uang, yang menjadi alat tukarnya. Sampai seberapa jauh suatu kebutuhan atau hal dapat dipertukarkan bergantung pada sistem agama, sosial, budaya, maupun hukum yang berkembang dan diakui dalam suatu wilayah kenegaraan tertentu. Pertukaran antara kebutuhan tersebut dengan uang dinamakan jual beli.⁷⁶

“Jual beli adalah⁷⁷ suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.” Demikianlah rumusan Pasal 1457 KUHPerdara. Berdasarkan pada rumusan yang diberikan tersebut dapat kita lihat bahwa jual beli merupakan suatu bentuk perjanjian yang melahirkan kewajiban atau perikatan untuk memberikan sesuatu, yang dalam hal ini terwujud dalam bentuk penyerahan kebendaan yang dijual oleh penjual, dan penyerahan uang oleh pembeli kepada penjual.

Misalnya, barang yang diperjualbelikan, menurut Hukum Perjanjian harus diserahkan di tempat di mana barang itu berada sewaktu perjanjian jual beli ditutup. Tetapi para pihak, leluasa untuk memperjanjikan bahwa barang harus diserahkan di kapal, di gudang, diantar ke rumah si pembeli dan lain-lain, dengan pengertian bahwa biaya-biaya pengantaran harus dipikul oleh si penjual. Atau, satu contoh lagi. Dalam hal jual beli risiko mengenai barang yang diperjualbelikan, menurut Hukum Perjanjian harus dipikul oleh si pembeli sejak saat perjanjian jual beli ditutup. Tetapi apabila para pihak menghendaki lain, tentu saja itu diperbolehkan. Mereka boleh memperjanjikan bahwa risiko terhadap

⁷⁵ Ibid. hal. 14.

⁷⁶ Gunawan Widjaja & Kartini Muljadi, op. cit., hal. 3.

⁷⁷ Ibid. hal. 79.

barang yang diperjualbelikan itu dipikul oleh si penjual selama barangnya sebelum diserahkan.⁷⁸

Sebagaimana halnya suatu perjanjian riil, dalam jual beli, kesepakatan baru dianggap ada apabila telah ada penerimaan dari pihak yang diberikan penawaran, dan dalam hal terjadi penawaran bertimbal balik, maka penerimaan yang terakhir adalah saat berlakunya perjanjian, yang menunjukkan saat kesepakatan tercapai. Penerimaan oleh pihak yang terakhir tersebut, bukanlah suatu bentuk penerimaan yang ada dalam benak dari pihak yang menerima, melainkan haruslah terwujud dalam bentuk perbuatan untuk memberitahukan kepada pihak yang mengajukan penawaran terakhir.⁷⁹

Kemudian menurut M. Yahya Harahap⁸⁰ jual beli, tiada lain dari pada “persesuaian kehendak” antara penjual dan pembeli mengenai “barang” dan “harga”. Barang dan harga yang menjadi essensilia perjanjian jual beli. Selanjutnya menurut Subekti jual beli adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah diperjanjikan.⁸¹

Jual beli adalah perjanjian konsensual⁸² dapat kita temukan dalam rumusan Pasal 1458 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang berbunyi: “Jual beli itu dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, seketika setelahnya orang-orang ini mencapai kesepakatan tentang kebendaan tersebut dan harganya, meskipun kebendaan itu belum diserahkan, maupun harganya belum dibayar.”

Untuk mengetahui siapa dan sampai seberapa jauh suatu pihak dalam perikatan yang lahir dari hubungan hukum yang ada, kewajiban atau prestasi debitur untuk melaksanakan kewajiban tersebut selalu harus dilihat dari dua sisi, yang merupakan unsur penting bagi keberadaan atau eksistensi tuntutan kreditur terhadap pemenuhan kewajiban oleh debitur. Pertama berhubungan dengan

⁷⁸ Subekti, op. cit., hal. 14.

⁷⁹ Gunawan Widjaja & Kartini Muljadi, op. cit., hal. 47.

⁸⁰ M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, (Alumni Bandung, 1986), hal. 181.

⁸¹ Subekti, op. cit., hal. 79.

⁸² Gunawan Widjaja & Kartini Muljadi, op. cit., hal. 48.

persoalan tanggung jawab hukum atas pelaksanaan prestasi tersebut oleh pihak yang berkewajiban (*Schuld*). Dalam hal ini yang dipersoalkan adalah siapa yang berkewajiban untuk melaksanakan prestasi, tanpa mempersoalkan apakah pemenuhan kewajiban tersebut dapat dituntut oleh pihak terhadap siapa kewajiban tersebut wajib dipenuhi (kreditur). Hal kedua berkaitan dengan pertanggungjawaban pemenuhan kewajiban, tanpa memperhatikan siap pihak yang berkewajiban untuk memenuhinya (*Haftung*). Dalam hal kedua ini, tidak lagi dipersoalkan siapa yang berkewajiban, namun yang dipertanyakan adalah mengenai apakah ada sejumlah harta kekayaan tertentu dapat diminta untuk disita dan dijual oleh kreditur agar ia dapat memperoleh pelunasan (oleh debitur).⁸³

Dari sisi penjual, penjual diwajibkan untuk menyerahkan suatu kebendaan, yang menurut ketentuan Pasal 1332 jo. Pasal 1333 ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata haruslah kebendaan yang dapat diperdagangkan dan paling sedikit telah ditentukan jenisnya. Selanjutnya dari sisi pembeli, pembeli diwajibkan untuk membayar harga pembelian kebendaan tersebut, yang juga merupakan suatu bentuk perikatan untuk memberikan sesuatu, yang dalam hal ini adalah uang yang telah ditentukan nilai mata uang dan jumlahnya (hal ini adalah juga sejalan dengan rumusan Pasal 1333 ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata).⁸⁴

⁸³ Ibid. hal. 8.

⁸⁴ Ibid. hal. 27.

BAB 3

GAMBARAN UMUM MENGENAI PERJANJIAN DISTRIBUTOR UNTUK PRODUK KEBUTUHAN SEHARI-HARI

3.1 Pengertian Perjanjian Distributor untuk Produk Kebutuhan Sehari-hari

KUHPerduta dan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (“KUH Dagang”), tidak mengatur secara khusus tentang keagenan, distributor dan *dealer*. Akan tetapi, berdasarkan asas kebebasan berkontrak dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerduta, para pihak memang dapat membuat perjanjian apa saja, termasuk keagenan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.⁸⁵ KUHPerduta tetap menjadi acuan semua persoalan baik secara teoritis maupun dalam aplikasi praktek pada perjanjian secara hukum perdata sehari-hari, terutama hukum perjanjian tak bernama (*innominaat*). Upaya untuk melakukan suatu kerjasama antara perusahaan dan distributor yaitu dengan melakukan suatu perjanjian dapat dituangkan dalam Perjanjian Distributor.

Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai.⁸⁶

Pada dasarnya Perjanjian Distributor dapat dipersamakan dengan perjanjian jual beli pada umumnya, sesuai dengan Pasal 1457 KUHPerduta yang menyebutkan bahwa: “Jual-beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang

⁸⁵ Suharnoko, op. cit., hal. 39.

⁸⁶ Departemen Perdagangan, *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa*, Permen Perdagangan No. 11/M-DAG/PER/3/2006, ps. 1 angka 5.

satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan". Berarti, dalam hubungan hukum jual-beli, yang dijanjikan oleh pihak yang satu (pihak penjual), adalah menyerahkan atau memindahkan hak miliknya atas barang yang ditawarkan, sedangkan yang dijanjikan oleh pihak yang lain (pihak pembeli), adalah membayar harga yang telah disetujuinya.⁸⁷

Terdapat beberapa kemungkinan perjanjian yang dapat terjadi, beberapa modifikasi sebagai berikut:

Pertama, agen/distributor merupakan kepanjangan tangan semata-mata dari prinsipal. Kedua, karena adanya kerjasama yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Ketiga, karena ketentuan undang-undang/peraturan hubungan hukum antara prinsipal dengan agen/distributor, dituangkan di dalam naskah perjanjian, yang tidak terkait dengan bentuk yang khusus. Adakalanya berdasarkan penunjukan saja/karena dua perusahaan berada pada satu group usaha (karena kepemilikan) maka penunjukan agen/distributor hanya dengan surat penunjukan (*letter of appointment*) tanpa disertai perjanjian keagenan/distributor. Dapat pula terjadi dengan perjanjian yang sangat sederhana, hanya memuat pokok-pokoknya saja. Disamping itu dapat terjadi bahwa perjanjian yang diadakan antara prinsipal dengan agen/distributor dilakukan secara rinci dan mendetail.⁸⁸

Mengingat tidak ada ketentuan mengenai hal tersebut, maka perjanjian keagenan atau distributor, tidak ada/tidak mengenal bentuk khusus. Para pihak mempunyai kebebasan untuk menentukan sendiri. Pada dasarnya memang tidak ada suatu bentuk khusus atau tertentu bagi satu perjanjian keagenan atau distributor. Sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan yang berlaku para pihak dapat menentukan bentuk dan isi perjanjian sendiri oleh mereka.⁸⁹

Perjanjian yang akan dilakukan oleh distributor harus memenuhi syarat untuk sahnya suatu perjanjian seperti yang tercantum dalam Pasal 1320 KUHPerdara, hal ini berdasarkan asas konsensualisme. Pengangkatan dan penunjukan distributor wajib dilakukan dengan suatu perjanjian yang eksklusif

⁸⁷ Subekti, op. cit., hal. 79.

⁸⁸ Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman RI, op. cit., hal. 19

⁸⁹ Ibid. hal. 20.

untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan sifat dan tujuan penggunaan barang modal dan barang industri yang menjadi obyek dari suatu perjanjian.

Lazimnya suatu perjanjian adalah timbal balik atau bilateral. Artinya: Suatu pihak yang memperoleh hak-hak dari perjanjian itu, juga menerima kewajiban-kewajiban yang merupakan kebalikannya dari hak-hak yang diperolehnya, dan sebaliknya suatu pihak yang memikul kewajiban-kewajiban juga memperoleh hak-hak yang dianggap sebagai kebalikannya kewajiban-kewajiban yang dibebankan kepadanya itu.⁹⁰

Perjanjian antara PT Unilever Indonesia Tbk. dengan Distributor biasanya dilakukan dengan membuat suatu kontrak tertulis dimana didalamnya terdapat hak dan kewajiban para pihak, namun tidak bertentangan dengan hukum dan kesusilaan sesuai dengan Pasal 1388 KUHPerduta. Perjanjian antara PT Unilever Indonesia Tbk. dan Distributor dilakukan dengan cara pengangkatan atau penunjukan yang melahirkan suatu perjanjian yang diberi nama Perjanjian Sebagai Distributor.

Berbeda dengan Agen, Distributor merupakan perusahaan/pihak yang ditunjuk oleh Prinsipal melalui Perjanjian Distributor (*Distributorship Agreement*) untuk memasarkan barang dan/atau jasa, tetapi bukan sebagai kuasa dari Prinsipal, karena Distributor tidak bertindak untuk dan atas nama Prinsipal, melainkan bertindak untuk dan atas nama sendiri, dan Distributor membeli barang dari Prinsipal baru memasarkannya kepada konsumen.⁹¹

Karena produsen yang bertindak sebagai prinsipal atau *franchisor* tidak berhubungan langsung dengan pembeli dan konsumen, maka tidak ada *contractual liability* antara produsen dan konsumen. Sebab berdasarkan ketentuan Pasal 1315 dan Pasal 1340 KUHPerduta, suatu perjanjian hanya mengikat para pihak yang membuatnya. Dalam praktik biasanya diperjanjikan bahwa agen, distributor tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipal demikian pula *franchisee* tidak bertindak untuk dan atas nama *franchisor*.⁹²

⁹⁰ Subekti, op. cit., hal. 29-30.

⁹¹ I Ketut Oka Setiawan, op. cit., hal 21-22.

⁹² Suharnoko, op.cit., hal 37-38.

Perjanjian Pengangkatan sebagai Distributor (*Distributorship Agreement*), biasanya dibuat dalam bentuk perjanjian baku yang dibuat secara sepihak oleh Agen ataupun Prinsipal. Pihak Distributor tidak mempunyai kesempatan untuk merundingkan isi perjanjian, tetapi hanya mempunyai pilihan untuk menerima atau menolak tersebut (*take it or leave it contract*).⁹³

Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk menganut asas kebebasan berkontrak dimana masing-masing pihak telah mengerti dan memahami isi dari perjanjian tersebut (antar lain mengenai hak-hak dan kewajiban dari masing-masing pihak). Namun demikian ada hal-hal yang digariskan oleh PT Unilever Indonesia Tbk yang berhubungan dengan proses penanganan produk oleh Distributor di dalam gudang Distributor dan pengiriman barang dari Distributor kepada para konsumen, selain itu juga ada hal-hal atau persyaratan yang tergantung dari kondisi dan kebutuhan di pasar, misalnya rasio kecukupan jaminan bank Distributor untuk menjamin pembelian produk oleh Distributor. Selanjutnya jika masing-masing pihak akan melakukan suatu perubahan atas salah satu ketentuan di dalam perjanjian tersebut, maka perubahan tersebut akan dituangkan ke dalam amandemen perjanjian yang akan dibuat dan ditandatangani oleh masing-masing pihak.⁹⁴

Perjanjian Pengangkat Distributor PT Unilever Indonesia Tbk., berisikan klausul-klausul yang didalamnya terdapat hak dan kewajiban para pihak dimana pihak Distributor dapat mempelajari isi perjanjian tersebut, untuk kemudian menyetujui perjanjian tersebut. Apabila dirasa perlu adanya suatu perubahan dari pihak Perusahaan, maka perubahan tersebut akan diberitahukan kepada Distributor sebelum perubahan tersebut berlaku dan kemudian akan disepakati secara bersama-sama oleh Para Pihak.

Hubungan hukum antara pihak prinsipal dengan distributor, menempatkan kedua belah pihak pada satu kedudukan yang secara teoritis sama/seimbang serta pada posisi saling berhadapan. Prinsipal sebagai pihak pertama mempunyai hak dan kewajiban serta wewenang tertentu bagi barang/jasa produknya. Sedangkan

⁹³ Ibid. hal. 57

⁹⁴ Wawancara salah seorang nara sumber (Bapak Arun Probawinoto) Corporate Legal Affairs Manager PT Unilever Indonesia Tbk, Jakarta, 27 Oktober 2009

agen/distributor juga mempunyai hak dan kewajiban serta wewenang tertentu bagi pemasaran, dan distribusi atas barang/jasa tertentu yang disediakan oleh prinsipal.⁹⁵

Untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipal dalam wilayah dan jangka waktu tertentu berdasarkan kesepakatan bersama, distributor ditunjuk oleh prinsipal. Dalam keadaan ini, biasanya distributor bukan berkedudukan sebagai kuasa prinsipal melainkan bertindak untuk dan atas namanya sendiri (*independent trader*). Distributor membeli sendiri barang-barang dari prinsipal untuk dijual kemudian. Sebagai akibat hukum dari perbuatan distributor, semuanya menjadi tanggung jawab distributor itu sendiri.⁹⁶

Bila pihak asing ingin menunjuk seorang agen/distributor di Indonesia, maka menurut Surat Keputusan Menteri Perdagangan No. 77/Kp/III/78, tanggal 9 Maret 1978 ditentukan lamanya perjanjian harus dilakukan untuk jangka waktu 3 tahun. Sekalipun ketentuan di atas merupakan pedoman bagi perjanjian keagenan/distributor di mana prinsipalnya adalah perusahaan di luar negeri. Diadakannya jangka waktu minimal dimaksudkan untuk melindungi kepentingan perusahaan nasional Indonesia dari tindakan dari tindakan-tindakan yang tidak sewajarnya dari pihak prinsipal.

Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006 pada dasarnya mewajibkan Distributor, Distributor Tunggal dan Sub Distributor yang membuat perjanjian dengan Prinsipal dalam Negeri maupun luar negeri untuk mendaftarkan diri dengan mengajukan permohonan tertulis ke Direktorat Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan pada Departemen Perdagangan, apabila sudah terdaftar mereka akan mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran (STP) sebagai bukti pendaftaran. Tetapi terdapat urutan dalam pendaftaran Distributor, Distributor Tunggal dan Sub Distributor tersebut. Setelah Distributor dan Distributor Tunggal mendaftarkan dirinya dan memperoleh STP, barulah mereka bisa menunjuk Sub Distributor jika diinginkan. Kemudian setelah ditunjuk, Sub Distributor tersebut mendaftarkan dirinya juga untuk memperoleh STP.⁹⁷

⁹⁵ Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman RI, op. cit., hal. 16.

⁹⁶ I Ketut Oka Setiawan, op. cit., hal.22.

⁹⁷ Departemen Perdagangan, ps. 2.

Hubungan hukum antara Distributor dengan prinsipalnya dituangkan dalam Perjanjian Distributor (*Distributorship Agreement*). Pasal 21 Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006, mengatur mengenai Perjanjian Distributor, yaitu bahwa:

1. Perikatan antara Prinsipal dengan Distributor atau Distributor Tunggal barang dan/atau jasa produksi dalam negeri harus berbentuk perjanjian yang dilegalisir Notaris.
2. Prinsipal dapat membuat perjanjian hanya dengan satu Distributor Tunggal untuk jenis barang dan/atau jasa yang sama dari suatu merek di wilayah pemasaran tertentu untuk jangka waktu tertentu.
3. Prinsipal dapat membuat perjanjian dengan satu atau lebih Distributor untuk jenis barang dan/atau jasa yang sama dari suatu merek di wilayah pemasaran tertentu di luar wilayah pemasaran Distributor Tunggal.
4. Dalam hal Prinsipal membuat perjanjian lebih dari satu Distributor, Prinsipal wajib menyebutkan nama-nama Distributor yang telah ditunjuk.
5. Apabila terdapat perjanjian lebih dari satu Distributor Tunggal oleh Prinsipal untuk jenis barang dan/atau jasa yang sama dari suatu merek dalam wilayah pemasaran tertentu, maka STP diberikan kepada pemohon pertama.
6. Perjanjian Distributor yang dibuat oleh Prinsipal dengan Distributor yang ditunjuknya, paling sedikit memuat:
 - a. Nama dan alamat lengkap pihak-pihak yang membuat perjanjian;
 - b. Maksud dan tujuan perjanjian;
 - c. Status keagenan atau kedistributoran;
 - d. Jenis barang dan/atau jasa yang diperjanjikan;
 - e. Wilayah pemasaran;
 - f. Hak dan kewajiban masing-masing pihak;
 - g. Kewenangan;
 - h. Jangka waktu perjanjian;
 - i. Cara-cara pengakhiran perjanjian;
 - j. Cara-cara penyelesaian perselisihan;
 - k. Hukum yang dipergunakan;
 - l. Tenggang waktu penyelesaian.

Setiap perjanjian yang ditulis dalam bahasa asing wajib diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia oleh penterjemah tersumpah.

Mengenai pengakhiran perjanjian, Pasal 22 Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006 mengatur bahwa:

1. Perjanjian yang masih berlaku, dapat berakhir atas persetujuan dari kedua pihak sesuai kesepakatan dan ketentuan hukum yang berlaku;
2. Perjanjian yang masih berlaku dapat diakhiri oleh salah satu pihak apabila:
 - a. perusahaan dibubarkan
 - b. perusahaan menghentikan usaha
 - c. dialihkan hak kedistributorannya
 - d. bangkrut/pailit; dan
 - e. perjanjian tidak diperpanjang
3. Apabila pemutusan perjanjian sebagai Distributor Tunggal yang diikuti dengan penunjukan Distributor atau Distributor Tunggal yang baru oleh Prinsipal sebelum berakhirnya masa berlaku STP, maka kepada Distributor atau Distributor Tunggal yang baru dapat diberikan STP setelah tercapainya penyelesaian secara tuntas (*clean break*).
4. Apabila pemutusan perjanjian sebagai Distributor yang diikuti dengan penunjukan Distributor Tunggal yang baru oleh Prinsipal sebelum berakhirnya masa berlaku STP, maka kepada Distributor Tunggal yang baru dapat diberikan STP setelah tercapainya penyelesaian secara tuntas (*clean break*).
5. Jika pemutusan perjanjian secara sepihak oleh Prinsipal tidak diikuti dengan penunjukan Distributor atau Distributor Tunggal yang baru, maka Prinsipal wajib terus memasok suku cadang kepada Distributor atau Distributor Tunggal yang lama paling sedikit 2 (dua) tahun untuk menjaga kontinuitas pelayanan purna jual kepada pemakai barang tersebut.

Apabila dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan sejak dilakukan pemutusan perjanjian yang diikuti dengan Penunjukan Distributor atau Distributor Tunggal yang baru, belum tercapai penyelesaian secara tuntas (*clean break*), maka sementara penyelesaian secara tuntas tetap diusahakan, STP dinyatakan tidak

berlaku dan Prinsipal dapat menunjuk Distributor atau Distributor Tunggal yang baru.⁹⁸

Lembaga distributor tidak diatur secara khusus dalam suatu peraturan di Indonesia. Perjanjian Distributor tidak dikenal dalam KUHPerdara dan KUH Dagang, sehingga perjanjian ini dapat digolongkan dalam perjanjian *innominat* (perjanjian tidak bernama), serta keberadaannya dimungkinkan berdasarkan asas konsensualisme. Perjanjian *innominat* (perjanjian tidak bernama) adalah perjanjian-perjanjian yang tidak diatur di dalam KUHPerdara, tetapi terdapat di dalam masyarakat.

Masalah keagenan dan distributor muncul dan berkembang karena adanya ketentuan Pasal 6a dari Undang-undang tentang Penanaman Modal Dalam Negeri, Undang-undang Nomor 6 Tahun 1968 sebagaimana diubah dan ditambah (UUPMDN)⁹⁹, yang menetapkan batas waktu berusaha bagi perusahaan asing baik baru maupun lama di bidang perdagangan akan berakhir pada tanggal 31 Desember 1977.¹⁰⁰

Sebagai tindak lanjut pelaksanaan dari Pasal 6a UUPMDN tersebut, Pemerintah kemudian mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 1977 tanggal 29 Desember 1977 tentang Kegiatan Usaha Asing Dalam Bidang Perdagangan (PP 36/1977)¹⁰¹. Sejak dikeluarkannya PP 36/1977 keluarlah kemudian beberapa peraturan-peraturan dan surat-surat keputusan yang mengatur mengenai masalah keagenan dan distributor.¹⁰²

Departemen Perdagangan mencoba mengatur mengenai Perjanjian Distributor ini dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa (Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006). Dengan demikian, sepanjang tidak bertentangan dengan

⁹⁸ Departemen Perdagangan, ps. 22 ayat (6).

⁹⁹ Indonesia, Undang-Undang Tentang Penanaman Modal Dalam Negeri, UU No. 6 Tahun 1968, LN No. 33 tahun 1968, TLN No. 2853.

¹⁰⁰ Ibid. hal. 2.

¹⁰¹ Indonesia, *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing di Sektor Perdagangan*, PP No. 36 Tahun 1977, LN NO 60 Tahun 1977, TLN 3113, ps.

¹⁰² Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman RI, *ibid*, hal. 2

kebiasaan, kepatutan dan Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006, maka para pihak dalam Perjanjian Distributor bebas menentukan isi dan bentuk dari perjanjian tersebut berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang ada dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara tersebut serta harus tunduk pada ketentuan-ketentuan umum yang terdapat di dalam Buku III KUHPerdara pada Bab I dan Bab II seperti Pasal 1320 mengenai syarat sahnya perjanjian.¹⁰³

Adanya klausul yang mengatur mengenai penilaian kinerja berkala adalah suatu usaha yang dilakukan oleh Perusahaan dalam rangka meminimalisasi risiko yang dapat terjadi dalam pelaksanaan perjanjian. Salah satu penyebab wanprestasi adalah tidak memenuhi prestasi, dengan tidak tercapainya hasil terbaik sehubungan dengan penjualan produk yang sesuai dengan perjanjian, maka hal ini dapat membuat kerjasama berjalan dengan tidak baik. Untuk itu para pihak sepakat untuk membuat rencana kerja bersama sehingga apa yang diperjanjikan mengenai penjualan produk dapat tercapai sesuai target dalam perjanjian.

Mengenai jangka waktu dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk adalah 3 (tiga) tahun kalender (jangka waktu normal) yang akan diperpanjang secara otomatis untuk jangka waktu tambahan, kecuali salah satu pihak menyatakan sebaliknya dengan diakhiri lebih awal dengan memberitahukan pengakhiran tersebut kepada pihak lain secara tertulis 1 (satu) bulan sebelum efektifnya pengakhiran tersebut.

Selain menyetujui isi dari Perjanjian Distributor, pihak Distributor juga harus menerima, membaca serta memahami sepenuhnya Petunjuk Mengenai Prinsip Usaha (*Code of Business Principles*) dan Petunjuk Rekanan Usaha (*Business Partner Code*) sebagaimana diatur dalam Lampiran 6 perjanjian dan senantiasa mematuhi setiap kebijakan dan petunjuk lainnya yang akan diberitahukan atau ditetapkan oleh Perusahaan dari waktu ke waktu, termasuk dan tidak terbatas ketentuan mengenai kesehatan dan keselamatan kerja.

¹⁰³ Mariam Darus Badruzaman, op.cit., hal. 73

3.2 Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk Untuk Barang Kebutuhan Sehari-Hari Berdasarkan Kategori

Dalam Perjanjian Distributor terdapat istilah-istilah yang digunakan dan mempunyai arti diantaranya sebagai berikut:

1. “Fasilitas Distributor” adalah fasilitas-fasilitas yang dimiliki dan/atau digunakan secara sah oleh Distributor yang diperlukan untuk melaksanakan kewajiban-kewajiban distributor sebagaimana tercantum di dalam Lampiran 2 Perjanjian ini;
2. “Gudang Distributor” berarti bangunan gedung yang dimiliki atau digunakan secara sah oleh Distributor yang terletak di alamat yang tercantum pada Lampiran 1 Perjanjian ini;
3. “Jangka Waktu Tambahan” adalah jangka waktu yang tercantum di dalam Lampiran 1 Perjanjian;
4. “Lampiran” adalah lampiran-lampiran Perjanjian ini yang merupakan satu kesatuan yang melekat dan tidak terpisahkan dari Perjanjian ini;
5. “Merek-merek Dagang” adalah merek-merek dagang milik Perusahaan dalam hubungannya dengan Produk;
6. “*Minimum Stock Cover*” adalah persediaan Produk sesuai dengan ketentuan pasal 3.1., Pasal 3.5. dan Lampiran 1 Perjanjian;
7. “*Outlet*” adalah tempat-tempat penjualan Produk yang terdapat dalam Wilayah Prioritas seperti yang diuraikan dalam Lampiran 5 Perjanjian;
8. “Produk” adalah barang-barang produksi Perusahaan dengan merek-merek dagang yang terdaftar dan tercantum pada Lampiran 3 Perjanjian;
9. “Wilayah Kerja” adalah wilayah teritorial Republik Indonesia;
10. “Wilayah Prioritas” adalah bagian dari Wilayah Kerja yang meliputi wilayah yang digambarkan dalam peta yang terlampir di dalam Lampiran 4 Perjanjian.

Dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk, Pihak Perusahaan dapat, akan tetapi tidak wajib memberikan kompensasi sesuai dengan ketentuan dan besaran yang akan ditetapkan oleh Perusahaan atas pertimbangannya sendiri, yang akan dibayarkan dengan cara memberikan potongan harga langsung

dalam faktur pembelian (*Ullage*) sesuai dengan besaran yang akan ditetapkan dari waktu ke waktu. Untuk hal tersebut dapat dilakukan harus memenuhi syarat-syarat dan ketentuan yang diatur dalam perjanjian yaitu di pasal 5 Perjanjian Pengangkatan Distributor PT Unilever Indonesia Tbk.

Menurut asas konsensualisme, suatu perjanjian lahir pada detik tercapainya kesepakatan atau persetujuan antara kedua belah pihak mengenai hal-hal yang pokok dari apa yang menjadi obyek perjanjian. Sepakat adalah suatu persesuaian paham dan kehendak antara dua pihak tersebut. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, adalah juga yang dikehendaki oleh pihak yang lain, meskipun tidak sejurusan tetapi secara timbal balik. Kedua kehendak itu bertemu satu sama lain.¹⁰⁴

Perjanjian Distributor di PT Unilever Indonesia Tbk terdapat beberapa jenis sesuai dengan kategori masing-masing produk yang bersangkutan. Hal ini dikarenakan PT Unilever Indonesia Tbk adalah perusahaan yang bergerak di bidang *Consumer Goods*, yang menghasilkan berbagai macam jenis atau kategori produk. Produk yang dihasilkan oleh PT Unilever Indonesia Tbk memiliki 2 (dua) macam kategori, yaitu kategori *Home and Personal Care*, dan kategori *Foods* dan *Ice Cream*. Khusus untuk kategori produk *Foods* (makanan) dapat dibedakan *retail* dan *foods services*. Dengan demikian, PT Unilever Indonesia Tbk memiliki 3 (tiga) jenis Perjanjian Distributor yang disesuaikan dengan ketiga kategori tersebut.¹⁰⁵

Pada dasarnya Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk sama antara satu dan lainnya. Yang membedakan diantara masing-masing Perjanjian Distributor salah satunya adalah pada pengaturan mengenai fasilitas yang diperlukan sehubungan dengan penjualan dan/atau pemasaran produk. Fasilitas yang ada dalam Perjanjian Distributor masing-masing berbeda karena perlakuan terhadap masing-masing kategori produk tersebut juga berbeda.

Mengenai *Outlet*, Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk dalam Lampirannya telah membuat daftarnya yaitu: *Super Market*, *Mini Market*,

¹⁰⁴ Subekti, Op cit, hal. 26.

¹⁰⁵ Wawancara salah seorang nara sumber (Ibu Yanne Sukmadewi) *Marketing Manager* PT Unilever Indonesia Tbk, 6 November 2009

Convenience Store, Apotik, *Route to Market MTI*, *Second Dealer*, *MM-Convenience*, *MM-Grocery*, *MM-Foods*, *MM-Personal Product*, *Toilet Preps*, Toko Obat dan *Outlet* lainnya.

Fasilitas Distributor yang tercantum dalam Lampiran Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk terdiri dari Karyawan, Gudang, Kantor, Kendaraan niaga dan Komputer. Dalam Perjanjian tersebut diatur mengenai Fasilitas sebagai berikut:

1. Distributor menjamin bahwa Fasilitas Distributor yang tercantum di dalam Lampiran Perjanjian ini memenuhi kriteria dan spesifikasi yang ditentukan oleh Perusahaan dari waktu ke waktu untuk memenuhi kebutuhan minimum dalam mendistribusikan Produk kepada Outlet di Wilayah Prioritas. Distributor atas biayanya sendiri harus memelihara Fasilitas Distributor selama berlangsungnya Perjanjian ini, dan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap setiap dan semua tuntutan pihak ketiga atas penggunaan dan pemakaian Fasilitas Distributor.
2. Distributor akan menjaga perangkat sistem informasi milik Perusahaan, *software dan hardware*, yang dioperasikan dan/atau dipasang dalam sistem komputer Distributor untuk menunjang kegiatan operasional Distributor dan tidak akan menggandakan, menjual kepada pihak ketiga serta akan mengembalikannya tanpa syarat kepada Perusahaan apabila Perjanjian ini berakhir.
3. Dalam hal:
 - a. Perusahaan merubah Produk, Wilayah Prioritas atau Outlet seperti yang ditentukan dalam Pasal 2.5 Perjanjian ini; atau
 - b. Keadaan pasar atau Produk di Wilayah Prioritas, berdasarkan pertimbangan Perusahaan, berubah cukup signifikan; atau
 - c. Distributor, berdasarkan penilaian Perusahaan, tidak mencapai target penjualan atau tidak melakukan kewajibannya menurut Perjanjian ini secara memuaskan;

maka Perusahaan dapat, menurut pertimbangan dan kebijakannya sendiri, meminta Distributor untuk mengubah sebagian atau seluruh Fasilitas Distributor dan Distributor akan diberikan waktu yang wajar, tetapi tidak lebih

dari 30 (tiga puluh) hari setelah diterimanya permintaan tersebut, untuk memenuhi permintaan Perusahaan.

4. Distributor setuju untuk tidak melakukan tuntutan dalam bentuk apapun kepada Perusahaan dan melepaskan Perusahaan dari tanggung jawab atau ganti rugi dalam bentuk apapun sehubungan dengan pemenuhan permintaan perubahan sesuai dengan ketentuan Pasal 4.2 di atas.

Dalam hal Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk secara prinsip ini memang jual beli karena setelah barang diterima oleh Distributor maka tanggung jawab atas barang beralih ke Distributor, hal ini berbeda dengan prinsip keagenan dimana barang masih menjadi milik prinsipal.¹⁰⁶

Mengenai perjanjian jual beli, Distributor adalah sebagai pembeli produk Perusahaan dan selanjutnya Distributor akan menjual produk tersebut kepada konsumen atau pelanggan distributor. Distributor bukan sebagai perantara karena secara prinsipnya setelah terjadi serah terima pengiriman barang dari Perusahaan ke Distributor (di Gudang Distributor), tanggung jawab atau kepemilikan barang/produk tersebut menjadi milik Distributor.¹⁰⁷

Dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk diatur mengenai penyerahan produk yaitu dalam Pasal 3 yang berbunyi:

- 3.1. Perusahaan akan melakukan pengiriman Produk secara otomatis dengan mempertimbangkan *Minimum Stock Cover* dari Distributor yang tercatat di dalam sistem pemesanan yang digunakan Para Pihak untuk menjamin ketersediaan Produk secara cukup (menurut Perusahaan) bagi Distribusi untuk mensuplai *Outlet* di Wilayah Prioritas.
- 3.2. Pengiriman dan Penyerahan Produk di atas kendaraan pengangkut di muka Gudang Distributor atau tempat-tempat penyerahan lainnya yang disetujui secara tertulis oleh Para Pihak berdasarkan perjanjian.

Distributor untuk produk *Home and Personal Care* didalamnya terdapat suatu ketentuan dimana pihak Distributor harus memiliki kantor dan gudang yang luasnya ditentukan dalam Perjanjian tersebut, sama halnya dengan

¹⁰⁶ Wawancara salah seorang nara sumber (Bapak Arun Probowinoto) *Corporate Legal Affairs* PT Unilever Indonesia Tbk, 6 November 2009

¹⁰⁷ Wawancara dengan Bapak Arun Probowinoto

Distributor untuk produk *Foods*. Dalam Perjanjian Distributor untuk produk *Ice Cream*, pihak Perusahaan akan meminjamkan *freezer* untuk menyimpan *Ice Cream* kepada pihak Distributor. Pihak Distributor harus mengirimkan produk berupa *Ice Cream* tersebut kepada langganannya seperti *outlet* dimana *outlet* tersebut akan diberikan fasilitas berupa peminjaman *freezer* untuk penyimpanan *ice cream*.



BAB 4
ANALISIS TERHADAP PERJANJIAN DISTRIBUTOR UNTUK BARANG
KEBUTUHAN SEHARI-HARI (PT UNILEVER INDONESIA Tbk.)

4.1. Hak dan Kewajiban dalam Perjanjian Distributor untuk Barang
Kebutuhan Sehari-hari

Suatu perikatan hukum yang dilahirkan oleh suatu perjanjian, mempunyai dua sudut: Sudut kewajiban-kewajiban (*obligation*) yang dipikul oleh suatu pihak dan sudut hak-hak atau manfaat, yang diperoleh oleh lain pihak, yaitu hak-hak untuk menuntut dilaksanakannya sesuatu yang disanggupi dalam perjanjian itu.¹⁰⁸

Secara umum, hubungan yang terjadi diantara prinsipal dengan agen, atau distributor, melahirkan hubungan hukum yang menempatkan keduanya pada suatu posisi dengan tanggung jawab dan kewajiban serta haknya masing-masing.¹⁰⁹ Pola kerja agen dan distributor, adalah pola kerja pemasaran, yaitu suatu mekanisme menuju pada sasaran utama yaitu, konsumen.

Hubungan hukum yang terjadi dengan latar belakang untuk mencapai sasaran perusahaan baik prinsipal maupun agen atau distributor, yaitu meningkatkan produktivitas dan efisiensi yang maksimal, akan ditempuh beberapa metode dan teknis pemasaran dapat terjadi kemungkinan hubungan hukum dengan ciri-ciri yang sama, meskipun terdapat beberapa perbedaan tertentu, terutama pada:

1. Sifat ketergantungan satu pihak terhadap pihak yang lain, sehingga yang satu lebih dominan dari yang lain, misalnya prinsipal merupakan produsen tunggal, atau menguasai lebih 50% pangsa pasar, sehingga semua syarat hampir ditentukan secara sepihak.

¹⁰⁸ Subekti, op. cit., hal.29.

¹⁰⁹ Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman RI, op. cit., hal. 14.

2. Sifat keterbukaan terdapat keseimbangan diantara pihak, sehingga tidak ada dominan satu terhadap yang lain.

Dari kedua kemungkinan tersebut dapat mewarnai isi perjanjian yang diadakan antara prinsipal dengan agen/distributor, terutama yang menyangkut kewenangan hak, kewajiban serta tanggung jawab para pihak. Disamping itu juga mempengaruhi beberapa hal utama antara lain:

- tentang pemutusan perjanjian
- jangka waktu
- pengalihan kedudukan dan sebagainya.¹¹⁰

Menurut Pasal 1474 KUHPerdara adalah menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli. Sedangkan kewajiban pembeli adalah kewajiban membayar harga (Pasal 1513 KUHPerdara). Senada dengan Pasal tersebut, menurut Abdulkadir Muhammad¹¹¹ kewajiban penjual pada umumnya adalah menyerahkan barang, dan kewajiban pembeli adalah menerima dan membayar harga barang sesuai dengan perjanjian jual beli.

4.1.1 Hak Perusahaan

Kententuan yang biasanya ada dalam Perjanjian Distributor mengenai hak prinsipal, diantaranya:¹¹²

- a) Prinsipal berhak untuk menunjuk sendiri perusahaan yang ingin dijadikan agennya;
- b) Prinsipal berhak menerima pembayaran dari agen setelah diperhitungkan imbalan jasa agen yang disetujui oleh kedua belah pihak;
- c) Hak prinsipal untuk mengakhiri perjanjian jika ada cidira janji;
- d) Hak untuk minta laporan berkala tentang jumlah barang yang terjual, stok barang dan keadaan perdagangan.

Dalam Perjanjian Distributor yang ada di PT Unilever Indonesia Tbk., perihal hak yang dimiliki dalam perjanjian tersebut adalah:

¹¹⁰ Ibid. hal. 17.

¹¹¹ Abdulkadir Muhammad, op. cit., hal. 224.

¹¹² I Ketut Oka Setiawan, op. cit., hal.53.

1. Perusahaan berhak menunjuk Distributor sebagai distributor untuk distribusi dan Penjualan Produk di Wilayah Kerja.
2. Perusahaan berhak untuk mengangkat pihak-pihak lain sebagai distributor-distributor bagi Produk di Wilayah Prioritas.
3. Perusahaan berhak merubah sebagian atau seluruh produk, Wilayah Prioritas dan/atau *Outlets* apabila menurut kebijaksanaan dan pertimbangan Perusahaan hal tersebut diperlukan untuk peningkatan distribusi dan penjualan Produk dengan pemberitahuan tertulis dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender sebelum efektifnya perubahan tersebut tanpa adanya kewajiban untuk memberikan kompensasi berupa apapun kepada Distributor sebagai akibat dari perubahan tersebut.
4. Perusahaan berhak untuk menerima pembayaran dan menghentikan pengiriman Produk kepada Distributor apabila terjadi penunggakan pembayaran oleh Distributor.
5. Perusahaan berhak untuk mencairkan Jaminan Bank Distributor dalam hal Distributor tidak melunasi pembayaran yang terhutang dan telah jatuh waktu.
6. Perusahaan sewaktu-waktu berhak untuk memutuskan Perjanjian dengan seketika dan berlaku dengan segera dengan memberikan suatu pemberitahuan tertulis dalam hal-hal yang diatur dalam perjanjian.

4.1.2 Hak Distributor

1. Distributor akan mendapatkan Margin Distributor sebesar selisih antara harga jual Produk dari Distributor ke *Outlet* dikurangi dengan harga jual Produk dari Perusahaan ke Distributor.
2. Berhak melakukan promosi kepada konsumen dengan memberikan potongan harga melalui mekanisme TPR. Apabila mekanisme ini dipakai, TPR yang diberikan kepada konsumen akan dibayar kembali oleh Perusahaan dengan memberikan faktur yang bersangkutan oleh Distributor kepada Perusahaan.
3. Distributor dapat memberikan diskon kepada *Outlet* dalam batas-batas jumlah pembelian tertentu yang disetujui dari waktu ke waktu oleh Para Pihak. Diskon sepenuhnya menjadi tanggungan Distributor.

4.1.3 Kewajiban Perusahaan

1. Perusahaan akan melakukan pengiriman Produk secara otomatis dengan mempertimbangkan *Minimum Stock Cover* dari Distributor yang tercatat di dalam sistem pemesanan yang digunakan para pihak untuk menjamin ketersediaan Produk secara cukup (menurut Perusahaan) bagi Distributor untuk mensuplai *Outlet* di Wilayah Prioritas.
2. Perusahaan akan melakukan pengiriman dan penyerahan Produk di atas kendaraan pengangkut di muka gudang Distributor atau tempat-tempat penyerahan lainnya yang disetujui secara tertulis oleh para pihak berdasarkan Perjanjian ini (“Titik Penyerahan”).
3. Perusahaan menanggung biaya yang berhubungan dengan pengiriman produk ke Titik Penyerahan, namun tidak termasuk biaya bongkar Produk dari kendaraan pengirim yang merupakan beban Distributor.
4. Perusahaan akan melakukan pengiriman produk kepada Distributor untuk menjamin ketersediaan produk secara cukup (menurut Perusahaan) kepada *Outlets* di seluruh wilayah.
5. Perusahaan akan menyediakan bantuan kepada Distributor untuk keperluan pemasaran, promosi dan penjualan Produk di Wilayah Prioritas yang dianggap perlu oleh Perusahaan sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang ditetapkan dari waktu ke waktu oleh Perusahaan.
6. Perusahaan akan melakukan penggantian Produk yang rusak atau hancur dalam hal pengiriman dari Perusahaan ke Gudang Distributor sesuai dengan kebijakan dan pertimbangan Perusahaan.
7. Perusahaan dapat memberikan rekomendasi harga jual dari Distributor ke *Outlet* dan/atau konsumen atas Produk (“Rekomendasi Harga”) kepada Distributor. Rekomendasi Harga berlaku sebagai bahan masukan bagi Distributor dalam menjual Produk di Wilayah Prioritas. Untuk menghindari keragu-raguan, Distributor dapat menjual Produk ke *Outlet* dan/atau konsumen dengan harga yang wajar.

4.1.4 Kewajiban Distributor

1. Melakukan usaha yang sebaik-baiknya dalam mendistribusikan dan menjual Produk sesuai dengan ketentuan Perjanjian ini dan peraturan yang berlaku. Distributor Wajib melakukan kunjungan secara teratur dan terencana ke *Outlets* selama berlangsungnya perjanjian ini.
2. Distributor tidak akan mencampur pengangkutan Produk dengan barang-barang lain yang dapat mengakibatkan Produk menjadi tercemar atau terkontaminasi, rusak dan ataupun tidak layak atau tidak dapat dikonsumsi.
3. Distributor harus menyediakan persediaan Produk secara wajar untuk menjamin terpenuhinya permintaan pasar paling sedikit sebesar *Minimum Stock Cover*, kecuali disetujui oleh Para Pihak dengan memperhatikan keadaan yang berhubungan dengan Produk pada *Outlets* di Wilayah Prioritas.
4. Distributor menjamin bahwa semua kebutuhan *Outlet* di Wilayah Prioritas senantiasa terpenuhi dengan baik untuk memastikan penjualan dan/atau penyebaran Produk secara maksimum pada *Outlet* di Wilayah Prioritas.
5. Distributor menjamin terpajangnya Produk dengan baik pada *Outlet* sesuai panduan yang diberikan oleh Perusahaan dari waktu ke waktu. Distributor juga menjamin bahwa setiap promosi yang dibuat oleh Perusahaan akan diikuti dengan baik oleh *Outlet*.
6. Distributor menjamin bahwa Fasilitas Distributor yang tercantum di dalam Lampiran Perjanjian ini memenuhi kriteria dan spesifikasi yang ditentukan oleh Perusahaan dari waktu ke waktu untuk memenuhi kebutuhan minimum dalam mendistribusikan Produk kepada *Outlet* di Wilayah Prioritas.
7. Distributor atas biayanya sendiri harus memelihara Fasilitas Distributor selama berlangsungnya perjanjian ini dan bertanggung jawab sepenuhnya terhadap setiap dan semua tuntutan pihak ketiga atas penggunaan dan pemakaian Fasilitas Distributor.
8. Distributor akan menjaga perangkat sistem informasi milik Perusahaan, *software* dan *hardware*, yang dioperasikan dan/atau dipasang dalam sistem komputer Distributor untuk menunjang kegiatan operasional Distributor dan

tidak akan menggandakan, menjual kepada pihak ketiga serta akan mengembalikannya tanpa syarat kepada Perusahaan apabila Perjanjian berakhir.

9. Mematuhi dan memenuhi ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku sehubungan dengan kewajiban-kewajiban Distributor berdasarkan Perjanjian, termasuk dan tidak terbatas mendapatkan izin-izin yang diperlukan dari badan pemerintah atau pihak ketiga yang berwenang untuk bertindak selaku distributor berdasarkan Perjanjian dan petunjuk-petunjuk diberitahukan Perusahaan.
10. Melakukan kewajiban-kewajiban menurut perjanjian ini secara tepat waktu dan sesuai yang ditentukan oleh Perusahaan serta selalu melakukan usaha dengan sebaik-baiknya sehingga dapat mencapai hasil yang terbaik dalam penjualan Produk.
11. Memenuhi permintaan dan instruksi yang dibuat oleh Perusahaan sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku untuk mendorong penjualan serta bekerja sama dengan wakil-wakil Perusahaan dan/atau pihak ketiga yang dikirim oleh Perusahaan keperluan membantu dan memajukan usaha-usaha Distributor.
12. Wajib membuat pembukuan yang rapi dan akurat bagi setiap transaksi sehubungan dengan perjanjian, termasuk secara berkala melaporkan kepada Perusahaan data-data penjualan dan hal lainnya yang diperlukan untuk keperluan tertib administrasi pembukuan dan mengizinkan Perusahaan atau wakilnya untuk melihat dan memeriksa pembukuan tersebut setiap saat.
13. Membayar tepat pada waktunya kepada Perusahaan setiap jumlah uang yang terhutang sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang diatur di dalam Perjanjian.
14. Memberikan keterangan kepada Perusahaan atau wakilnya tentang keadaan dan perkembangan pasar dari waktu ke waktu, termasuk mengenai penjualan dan distribusi Produk di Wilayah Prioritas
15. Memberikan suatu jaminan bank (*Bank Guarantee*) sebagai jaminan untuk pembayaran yang tepat waktu dari setiap jumlah yang terhutang menurut Perjanjian.

16. Distributor wajib untuk segera menyesuaikan jumlah Jaminan Bank sesuai dengan jumlah yang disepakati secara bersama-sama oleh Para Pihak dengan memperhatikan ketentuan mengenai Jaminan Bank dan pertumbuhan usaha Distributor.
17. Distributor akan membayar faktur dari semua Produk yang telah dikirim sesuai dengan ketentuan Pasal 9.1 dan Lampiran 1 Perjanjian.
18. Distributor wajib untuk membayar bunga kepada Perusahaan atas jumlah yang terlambat pembayarannya dengan suatu suku bunga yang wajar dan denda keterlambatan yang akan ditentukan lebih lanjut oleh Perusahaan.

4.2. Risiko Yang Terdapat Dalam Perjanjian Distributor Untuk Barang Kebutuhan Sehari-hari

Hendaknya setiap pihak dalam melaksanakan hak dan kewajibannya, seperti yang telah disepakati dalam perjanjian. Hendaknya setiap pihak yang menyepakati perjanjian tersebut dapat melakukannya dengan itikad baik. Hendaknya di dalam isi perjanjian dicantumkan penyelesaian alternatif, apabila sengketa yang berkaitan dengan perjanjian yang telah disepakati terjadi. Hal ini bertujuan supaya setiap sengketa yang mungkin terjadi dapat diselesaikan secara baik-baik dan tidak merugikan kedua belah pihak yang bersengketa.

Prestasi adalah suatu yang wajib harus dipenuhi oleh debitur dalam setiap perikatan. Apabila debitur tidak memenuhi prestasi sebagaimana yang telah ditentukan dalam perjanjian maka ia dikatakan wanprestasi (kelalaian). Suatu perjanjian menimbulkan akibat hukum bagi para pihak yang membuatnya, seperti dinyatakan Pasal 1338 KUHPerdara bahwa perjanjian yang dibuat secara sah mengikat seperti undang-undang bagi pembuatnya.

Menurut Subekti, risiko adalah “kewajiban memikul kerugian yang disebabkan karena suatu kejadian di luar kesalahan salah satu pihak yang mengadakan perjanjian”. Persoalan risiko adalah buntut dari suatu keadaan memaksa, sebagaimana ganti rugi adalah buntut dari wanprestasi.

Ketentuan umum mengenai keberlakuan risiko dalam perikatan untuk menyerahkan atau memberikan sesuatu dapat kita temui dalam ketentuan yang

diatur dalam Pasal 1237 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang menyatakan bahwa: Dalam hal perikatan untuk memberikan suatu kebendaan tertentu, kebendaan itu semenjak perikatan dilahirkan, adalah atas tanggungan kreditur. Jika debitur lalai untuk menyerahkannya, maka semenjak saat kelalaian, kebendaan adalah atas tanggungannya.¹¹³

Di dalam bagian umum, yaitu Pasal 1237 KUHPerdata diatur siapa yang menanggung risiko dalam perjanjian sepihak. Perikatan sepihak adalah perikatan yang prestasinya hanya ada pada salah satu pihak saja. Ketentuan Pasal 1237 KUHPerdata diperluas lagi dalam suatu ketentuan lain, yaitu dalam Pasal 1444 KUHPerdata.¹¹⁴

Sehubungan dengan persoalan risiko ini, perlu dibedakan antara risiko pada perjanjian sepihak dengan risiko pada perjanjian timbal balik. Pada perjanjian sepihak, seperti hibah, pinjam pakai, dan sebagainya, terdapat Pasal 1237 KUHPerdata yang diperluas lagi di dalam Pasal 1444 KUHPerdata.

Mariam Darus Badruzaman, menyatakan: “Di dalam menggunakan ketentuan-ketentuan tentang risiko dalam perjanjian timbal balik, para pengarang telah sepakat untuk menggunakan Pasal 1545 KUHPerdata sebagai ketentuan pokok dan Pasal 1460 sebagai ketentuan yang mati”.¹¹⁵

Apabila agen/distributor ingin mengalihkan haknya kepada pihak lain baik sebagian maupun seluruhnya, tentu dibolehkan sesuai dengan isi Pasal 1338 KUHPerdata mengenai hal kebebasan berkontrak. Disini para pihak bebas menentukan apakah hak dan kewajiban mereka akan dialihkan atau tidak. Dalam perjanjian juga para pihak biasanya akan merumuskan sejalas peristiwa apa-apa saja yang menjadi perselisihan (*events of defaults*) yang memberikan dasar bagi masing-masing pihak untuk memutus perjanjian keagenan/distributor diantara mereka. Biasanya yang dikategorikan sebagai *events of defaults* antara lain adalah :

¹¹³ Gunawan Widjaja & Kartini Muljadi, op. cit., hal. 98.

¹¹⁴ Mariam Darus Badruzaman, op.cit., hal. 29.

¹¹⁵ Ibid. hal. 32.

1. Apabila agen distributor lalai melaksanakan kewajibannya, sebagaimana tercantum pada perjanjian keagenan/distributor termasuk kewajiban melakukan pembayaran.
2. Apabila agen/distributor melaksanakan apa yang sebenarnya tidak boleh dilakukan.
3. Apabila para pihak jatuh pailit.
4. Keadaan-keadaan lain yang menyebabkan para pihak tidak dapat melaksanakan apa yang menjadi kewajiban-kewajibannya.

Saat seorang debitur berada dalam keadaan “lalai” (*ingebreken*) diatur oleh undang-undang dalam Pasal 1238 KUHPerduta. Jadi “pernyataan lalai” (*ingbrekestelling*) adalah upaya hukum (*rechtmiddel*) dengan mana kreditur memberitahukan, menegur, memperingatkan (*aanmaning, sommatie, kenningsgeving*) debitur saat selambat-lambatnya ia wajib memenuhi prestasi dan apabila saat itu dilampaui, maka debitur telah lalai.¹¹⁶

Persoalan yuridis yang muncul dalam hal ini apabila agen/distributor ditunjukkan prinsipal dan membuat pernyataan sepihak pada dokumen yang telah disediakan oleh prinsipal. Dengan demikian berbagai persyaratan mengenai penyelenggaraan keagenan/distributor ditentukan oleh prinsipal. Dalam keadaan demikian, sampai seberapa jauh pernyataan sepihak tersebut dapat mengikat kedua pihak, yaitu perusahaan agen/distributor dengan prinsipal atau sampai seberapa jauh asas kebebasan berkontrak yang berarti orang bebas untuk mengadakan perjanjian menurut pilihannya dengan isi dan syarat-syarat sesuai kehendaknya yang berlaku dalam hukum perjanjian dibatasi berlakunya dalam pembuatan pernyataan sepihak ini.¹¹⁷

Pemutusan perjanjian yang timbal balik diatur dalam Pasal 1256-1266 yaitu Pasal-Pasal mengenai perikatan bersyarat. Sesuai dengan KUHPerduta yaitu bahwa dalam setiap perjanjian yang timbal balik dianggap sebagai dilakukan dengan syarat yang memutus (batal) karena salah satu dari kedua belah pihak tidak memenuhi kewajiban. Dalam hal demikian perjanjian tidak batal demi

¹¹⁶ Ibid. hal. 14.

¹¹⁷ Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman RI, op. cit., hal. 20.

hukum dengan sendirinya, tetapi pembatalannya harus dimintakan kepada hakim, meskipun syarat batal tercantum dalam perjanjian.

Bila para pihak ingin memutuskan perjanjian, tetap harus diperhatikan ketentuan Pasal 1266 KUHPerdara yang pada dasarnya menyatakan bahwa pembatasan suatu perjanjian hanya dapat dilakukan setelah adanya keputusan pengadilan. Para pihak dapat mengenyampingkan berlakunya ketentuan Pasal 1266 KUHPerdara. Dengan mengenyampingkan Pasal 1266 ini, para pihak dapat melakukan pemutusan Perjanjian Distributor sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang mereka perjanjikan dalam perjanjiannya.

Masalah pembatalan perjanjian akibat kelalaian atau wanprestasi ini, dalam KUHPerdara diatur di dalam Pasal 1266 KUHPerdara yang menyatakan bahwa:

“Syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan yang timbal balik, andaikata salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya.

Dalam hal demikian persetujuan tidak batal demi hukum, tetapi pembatalan tersebut harus dimintakan kepada hakim.

Permintaan ini juga harus dilakukan, meskipun syarat batal mengenai tidak dipenuhinya kewajiban itu dinyatakan dalam perjanjian.

Jika syarat batal tidak dinyatakan dalam perjanjian, hakim leluasa menurut keadaan atas permintaan si tergugat, untuk memberikan suatu jangka waktu guna kesempatan memenuhi kewajibannya, jangka waktu mana tidak boleh lebih dari satu bulan.”

Hal ini merupakan syarat yang memutus yang dilakukan secara diam-diam yang pelaksanaannya mempunyai akibat bahwa perjanjian itu dianggap tidak pernah terjadi dan segala akibat daripada itu adalah :

1. perikatan berhenti selama belum dipenuhi
2. pengembalian seperti keadaan semula artinya apa yang telah diterima oleh pihak lain harus dikembalikan lagi seperti tidak pernah terjadi perjanjian.

Tetapi kadang-kadang pengembalian dalam keadaan semula menimbulkan kesulitan karena pemutusan yang sebagian, artinya mengenai perjanjian yang telah dipenuhi sebagian kemudian terjadi pemutusan perjanjian.

R. Setiawan, dalam bukunya yang berjudul Pokok-Pokok Hukum Perikatan menyatakan bahwa terhadap ingkar janji (wanprestasi) membawa konsekuensi terhadap timbulnya hak pihak yang dirugikan untuk menuntut pihak yang melakukan wanprestasi untuk pemenuhan perikatan, pemenuhan perikatan

dengan ganti rugi, ganti rugi, pembatalan perjanjian timbal balik, dan pembatalan dengan ganti rugi.¹¹⁸

Wanprestasi dapat terjadi dari masing-masing pihak, dan penyelesaiannya telah tercantum dalam perjanjian tersebut. Dalam pelaksanaan perjanjian, apabila pihak Distributor melakukan pelanggaran, maka akan dikenakan sanksi yang tegas oleh PT Unilever Indonesia Tbk. sesuai dengan isi perjanjian berupa batalnya perjanjian antara kedua belah pihak. Dalam kerja sama yang dilakukan oleh PT Unilever Indonesia Tbk. dengan Distributor ada suatu kemungkinan timbul suatu masalah yang dapat menimbulkan cedera janji atau wanprestasi. Permasalahan hukum tentang pemutusan sepihak oleh PT Unilever Indonesia Tbk. dapat terjadi jika pihak Distributor melakukan cedera janji atau wanprestasi dan tidak memperbaiki kinerjanya setelah diberikan peringatan secara cukup oleh Perusahaan.

Ada beberapa permasalahan yang dapat timbul dalam menjalin suatu Perjanjian Distributor, diantaranya yaitu pengambilalihan jalur distribusi secara pihak. Mulai dari dipersempitnya wilayah pendistribusian di Indonesia hingga dibatasinya jenis produk yang harus dijualnya. Dapat pula terjadi Distributor yang berlaku nakal yang berkaitan dengan perangai curang Distributor. Misalnya, Distributor tersebut mengemplang hasil penjualan dan memalsukan produk.

Dalam hal perjanjian dibatalkan, maka kedua belah pihak dibawa dalam keadaan sebelum perjanjian diadakan. Dikatakan, pembatalan itu berlaku surut sampai pada detik dilahirkannya perjanjian. Apa yang sudah terlanjur diterima oleh satu pihak harus dikembalikan kepada pihak yang lainnya.¹¹⁹

Menurut ahli-ahli Hukum Perdata, debitur yang tidak memenuhi kewajibannya dihukum untuk membayar ganti rugi, biaya dan bunga kepada kreditur. Apabila tidak demikian, maka kreditur menderita kerugian. Undang-undang juga menentukan bahwa debitur yang tidak mampu menyerahkan bendanya atau telah tidak merawat benda itu sepatutnya guna menyelamatkannya, wajib memberikan ganti rugi, biaya dan bunga.¹²⁰

¹¹⁸ R. Setiawan, op. cit., hal.

¹¹⁹ Subekti, op. cit., hal. 51.

¹²⁰ Mariam Darus Badruzaman, op. cit., hal. 13.

Dalam suatu konsep perjanjian jual beli di mana di dalamnya terdapat suatu barang atau produk yang akan dijual terdapat suatu merek dagang atas produk tersebut, misalnya jual beli pasta gigi dengan merek dagang Pepsodent. Mengingat barang atau produk yang ada dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk mempunyai merek dagang, maka Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk atas suatu barang atau produk yang dibeli oleh Distributor, maka tidak dengan secara otomatis beralihnya merek dagang tersebut kepada Distributor.

Dengan banyaknya kerjasama antara PT Unilever Indonesia Tbk dengan distributor-distributor, maka tidak menutup kemungkinan adanya suatu persaingan dalam melakukan jual beli tersebut. Untuk menghindari sesuatu diluar kehendak para pihak dan agar tidak melanggar peraturan perundang-undangan yang ada, maka dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk ada suatu kewajiban yang harus dipenuhi oleh Distributor untuk memenuhi ketentuan tentang larangan persaingan usaha.

Perusahaan secara berkala mengadakan pertemuan dengan Distributor untuk *me-review* hasil penjualan dimana jika terjadi target kinerja yang kurang memenuhi target, maka Perusahaan akan membantu Distributor memberikan pengarahan mengenai apa yang harus dilakukan oleh Distributor terkait perihal pemasaran dan penjualan. Perusahaan melakukan penilaian tersebut untuk jangka waktu satu bulan dimana bulan berikutnya akan dilihat bagaimana perkembangan hasilnya. Apabila dirasa masih kurang keras usaha yang dilakukan oleh Distributor untuk mencapai target sesuai dengan perjanjian, maka dibuatlah surat peringatan agar Distributor lebih serius dalam usahanya mencapai target sesuai dengan perjanjian. Proses evaluasi kinerja Distributor dilakukan berdasarkan butir-butir persyaratan (*key performance indicator*) yang dibuat dan disepakati secara bersama-sama oleh para pihak yang antara lain mencakup *issue* operasional, *financial* (modal kerja), infrastruktur serta kualitas tenaga kerja.¹²¹

Dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk diatur mengenai Penilaian Kinerja Berkalai yang mengatur mengenai hal-hal sebagai berikut:

¹²¹ Wawancara salah seorang nara sumber (Bapak Arun Probawinoto) Corporate Affairs Legal Manager PT Unilever Indonesia Tbk, 21 Desember 2009

1. Dalam rangka mencapai hasil terbaik sehubungan dengan penjualan Produk serta untuk meningkatkan prestasi kerja Distributor selama berlangsungnya Perjanjian ini, masing-masing pihak sepakat untuk menyusun rencana kerja bersama dengan butir-butir penilaian yang akan disepakati oleh Para Pihak dan/atau diberitahukan oleh Perusahaan kepada Distributor dari waktu ke waktu.
2. Para Pihak sepakat untuk mengadakan evaluasi/penilaian kinerja Distributor secara berkala sesuai dengan butir-butir yang sebelumnya disepakati oleh Para Pihak dan/atau diberitahukan oleh Perusahaan kepada Distributor.
3. Dengan tidak mengurangi hak-hak yang dimiliki oleh Perusahaan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku, Distributor sepakat bahwa Perusahaan berhak untuk mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mendukung perbaikan dan/atau peningkatan kinerja Distributor sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan yang diatur di dalam Perjanjian ini atau mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan dalam kapasitas Perusahaan selaku pemilik yang sah atas Merek-merek Dagang dan Produk.

Apabila terjadi penunggakan pembayaran oleh pihak Distributor, Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk mengaturnya dalam perjanjian, sebagai berikut:

- Apabila terjadi penunggakan pembayaran oleh Distributor terhadap hutang yang jatuh tempo atau pelanggaran oleh Distributor terhadap ketentuan Perjanjian ini, maka Distributor setuju bahwa Perusahaan berhak untuk menghentikan pengiriman Produk kepada Distributor dan Distributor tidak akan mengajukan keberatan, protes ataupun pertentangan dalam bentuk apapun.
- Dalam hal sebagian atau seluruh jumlah dari setiap pembayaran yang terhutang oleh Distributor kepada Perusahaan terlambat pembayarannya, maka Distributor wajib untuk membayar bunga kepada Perusahaan atas jumlah yang terlambat pembayarannya dengan suatu suku bunga yang wajar dan denda keterlambatan yang akan ditentukan lebih lanjut oleh Perusahaan.
- Dengan tidak mengenyampingkan hak-hak lainnya yang dimiliki Perusahaan sesuai peraturan yang berlaku, dalam hal Distributor tidak melunasi pembayaran

yang terhutang dan telah jatuh waktu, Distributor setuju bahwa Perusahaan atas pertimbangannya sendiri berhak untuk mencairkan Jaminan Bank Distributor dan Distributor tidak akan mengajukan keberatan, protes ataupun pertentangan dalam bentuk apapun.

Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk melarang pihak Distributor untuk melakukan ekspor atas Produk atau menjual baik secara langsung maupun dengan cara lain mengalihkan kepada pihak lain dengan maksud untuk diekspor ke luar Wilayah Kerja, kecuali telah mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari PT Unilever Indonesia Tbk. Pelanggaran atas ketentuan tersebut merupakan cidera janji atas isi perjanjian, dan pihak Perusahaan berhak untuk memutuskan perjanjian.

Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk mengatur jugal perihal Penunggakan Pembayaran yang dilakukan oleh Distributor, yaitu:

- Apabila terjadi penunggakan pembayaran oleh Distributor terhadap hutang yang jatuh tempo atau pelanggaran oleh Distributor terhadap ketentuan Perjanjian ini, maka Distributor setuju bahwa Perusahaan berhak untuk menghentikan pengiriman Produk kepada Distributor dan Distributor tidak akan mengajukan keberatan, protes ataupun pertentangan dalam bentuk apapun.
- Dalam hal sebagian atau seluruh jumlah dari setiap pembayaran yang terhutang oleh Distributor kepada Perusahaan terlambat pembayarannya, maka Distributor wajib untuk membayar bunga kepada Perusahaan atas jumlah yang terlambat pembayarannya dengan suatu suku bunga yang wajar dan denda keterlambatan yang akan ditentukan lebih lanjut oleh Perusahaan.
- Dengan tidak mengenyampingkan hak-hak lainnya yang dimiliki Perusahaan sesuai peraturan yang berlaku, dalam hal Distributor tidak melunasi pembayaran yang terhutang dan telah jatuh waktu, Distributor setuju bahwa Perusahaan atas pertimbangannya sendiri berhak untuk mencairkan Jaminan Bank Distributor dan Distributor tidak akan mengajukan keberatan, protes ataupun pertentangan dalam bentuk apapun.

Pengakhiran Perjanjian Distributor didalam prakteknya tidak ada yang dilakukan secara seketika. Pihak Perusahaan melakukan suatu pendekatan kepada Distributor apabila terdapat hal-hal yang menjurus pada suatu hasil yang kurang memuaskan. Biasanya perusahaan akan memberikan surat peringatan terlebih

dahulu kepada Distributor sebagai upaya agar Distributor dapat memenuhi apa yang telah diperjanjikan. Dalam hal pengakhiran Perjanjian yang terdapat dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk., menurut bapak Arun Probowinoto, seperti Distributor meninggal dunia (hanya berlaku untuk distributor yang tidak berbentuk badan hukum), maka di dalam prakteknya tidak seketika itu juga perjanjian berakhir, Perusahaan akan terlebih dahulu melakukan pembicaraan dengan para ahli warisnya mengenai kelanjutan hubungan usaha antara Distributor yang bersangkutan serta kesanggupan para ahli waris yang bersangkutan untuk melanjutkan dan menjalankan usaha distributor (baik dari segi operasional, *technical*, *financial* dan lain-lain).¹²²

Dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk diatur mengenai klausul pengakhiran perjanjian dengan sendirinya, yaitu:

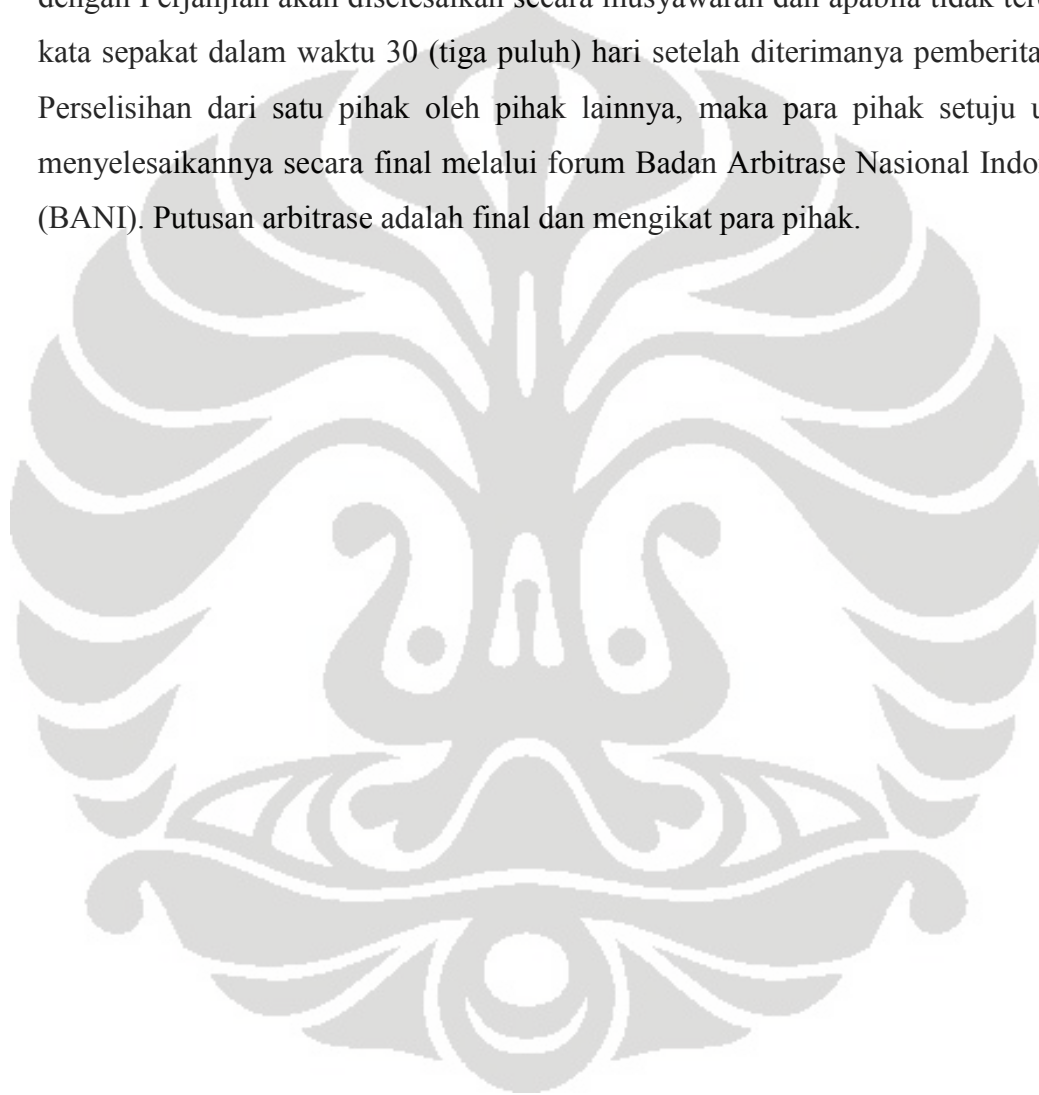
1. Perjanjian dengan sendirinya berakhir dalam hal-hal:
 - a. Distributor meninggal dunia (hanya berlaku untuk distributor yang tidak berbentuk badan hukum); atau
 - b. Distributor menghentikan usahanya, untuk sebagian atau seluruhnya, baik penghentian bersifat sementara ataupun tetap; atau
 - c. Distributor tidak lagi memiliki atau tidak memenuhi syarat untuk memperoleh atau memperpanjang ijin usaha, persetujuan atau ijin-ijin lainnya yang diperlukan berdasarkan ketentuan peraturan yang berlaku untuk melakukan kewajiban-kewajibannya sebagai distributor.
2. Perusahaan sewaktu-waktu berhak untuk memutuskan Perjanjian ini dengan seketika dan berlaku dengan segera dengan suatu pemberitahuan tertulis dalam hal:
 - a. Distributor berganti kepemilikan, atau mengalihkan kepada pihak lain sebagian atau seluruh saham/kepemilikannya atau usahanya, tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan; atau
 - b. Distributor tidak lagi bertempat tinggal di Indonesia dan atau telah meninggalkan Wilayah Kerja dalam kurun waktu 6 (enam) bulan secara berturut-turut; atau

¹²² Wawancara dengan Bapak Arun Probowinoto

- c. Distributor menjadi obyek gugatan, dimohonkan kepailitan atau penundaan pembayaran atau likuidasi, baik atas permohonan Distributor maupun atas permohonan pihak ketiga; atau
- d. Distributor dipenjarakan, menjadi sasaran pengaduan hukum pidana atau ditempatkan di bawah penjagaan (dalam penjara) atau berada di bawah pengampuan; atau
- e. Distributor tidak memenuhi kewajibannya, baik untuk sebagian maupun untuk seluruhnya, berdasarkan Perjanjian ini atau tidak mampu untuk melakukan fungsinya sebagai distributor dari Produk Perusahaan dengan alasan apapun; atau
- f. Distributor, atas penilaian Perusahaan, telah melakukan perbuatan-perbuatan, tindakan-tindakan yang bertentangan dengan peraturan yang berlaku.
- g. Para Pihak dalam Perjanjian ini melepaskan, sejauh diperlukan untuk memberlakukan ketentuan-ketentuan pengakhiran yang diuraikan diatas, berlakunya ketentuan-ketentuan Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia, sehubungan dengan diperlukannya putusan pengadilan untuk pengakhiran tersebut.
- h. Pengakhiran Perjanjian bagaimanapun tidak melepaskan Para Pihak dari segala hak-hak dan kewajiban-kewajiban yang timbul berdasarkan Perjanjian ini sebelum pengakhirannya.
- i. Distributor dengan ini melepaskan haknya, baik berdasarkan perjanjian maupun yang diberikan oleh peraturan perundang-undangan, untuk mengajukan klaim, gugatan atau ganti rugi dalam bentuk apapun kepada Perusahaan sehubungan dengan pengakhiran perjanjian.
- j. Pada waktu Perjanjian ini diakhiri Perusahaan dapat menurut pertimbangan dan pilihannya sendiri untuk membatalkan setiap pesanan-pesanan yang belum diselesaikan untuk barang-barang yang belum diserahkan kepada Distributor.
- k. Pada waktu berakhirnya Perjanjian ini, Distributor harus memberikan kepada Perusahaan daftar lengkap dari langganan-langganan pembeli Produk pada Outlets di Wilayah Prioritas.

Apabila terjadi pengakhiran perjanjian maka tidak melepaskan Para Pihak dari segala hak-hak dan kewajiban-kewajiban yang timbul berdasarkan perjanjian ini sebelum pengakhirannya. Pada waktu berakhirnya perjanjian, pihak Distributor harus memberikan kepada PT Unilever Indonesia Tbk daftar lengkap dari langganan-langganan pembeli Produk pada *Outlet* di Wilayah Prioritas.

Segala perbedaan, perselisihan dan/atau sengketa yang timbul sehubungan dengan Perjanjian akan diselesaikan secara musyawarah dan apabila tidak tercapai kata sepakat dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah diterimanya pemberitahuan Perselisihan dari satu pihak oleh pihak lainnya, maka para pihak setuju untuk menyelesaikannya secara final melalui forum Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI). Putusan arbitrase adalah final dan mengikat para pihak.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perjanjian Distributor pengaturannya dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) dan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (“KUH Dagang”), tidak diatur secara khusus. Namun demikian, berdasarkan asas kebebasan berkontrak dalam Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, para pihak dapat membuat perjanjian apa saja, termasuk Perjanjian Distributor sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Perjanjian Distributor pada dasarnya dapat dipersamakan dengan perjanjian jual beli pada umumnya, sesuai dengan Pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Untuk memasarkan dan menjual barang-barang Pihak Perusahaan dalam wilayah dan jangka waktu tertentu berdasarkan kesepakatan bersama, Distributor ditunjuk oleh Pihak Perusahaan. Distributor bukan berkedudukan sebagai kuasa prinsipal melainkan bertindak untuk dan atas namanya sendiri (*independent trader*). Distributor membeli sendiri barang-barang dari Pihak Perusahaan untuk dijual kemudian. Sebagai akibat hukum dari perbuatan Distributor, semuanya menjadi tanggung jawab Distributor itu sendiri. Hubungan hukum antara para pihak prinsipal dengan agen/distributor, menempatkan kedua belah pihak pada satu kedudukan yang secara teoritis sama/seimbang serta pada posisi saling berhadapan. Perihal penunjukan distributor diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda

Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa (Permendagri No. 11/M-DAG/PER/3/2006).

2. Hubungan hukum antara pihak Perusahaan dengan Distributor, menempatkan kedua belah pihak pada satu kedudukan yang secara teoritis sama/seimbang serta pada posisi saling berhadapan. Perusahaan sebagai pihak pertama mempunyai hak dan kewajiban tertentu bagi barang/jasa produknya. Sedangkan Distributor juga mempunyai hak dan kewajiban tertentu bagi pemasaran, dan distribusi atas barang/jasa tertentu yang disediakan oleh Perusahaan. Menurut Pasal 1474 KUHPerdara kewajiban perjual adalah menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli. Sedangkan kewajiban pembeli adalah kewajiban membayar harga (Pasal 1513 KUHPerdara). Mengenai Hak dan Kewajiban dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk sudah diatur dan disepakati oleh para pihak sehingga hak dan kewajiban para pihak dapat terpenuhi. Pihak Distributor sebelumnya dapat mempelajari dan memahami isi perjanjian terutama mengenai hak-hak dan kewajiban Distributor setelah Distributor menyetujui apa yang menjadi hak-hak dan kewajibannya, maka Perjanjian Distributor tersebut ditandatangani oleh Para Pihak.

3. Mengenai risiko dalam Perjanjian Distributor dapat saja muncul seiring dengan masih berjalannya Perjanjian Distributor tersebut. Salah satu risiko yang mungkin timbul dalam suatu Perjanjian Distributor adalah cedera janji (*wanprestasi*). Dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk terdapat pasal yang mengatur mengenai Penilaian Kinerja Berkala dimana pihak para pihak sepakat untuk menyusun rencana kerja bersama dalam rangka mencapai hasil terbaik sehubungan dengan penjualan Produk serta meningkatkan prestasi kerja Distributor selama berlangsungnya Perjanjian. Salah satu upaya yang dilakukan oleh Perusahaan terkait dengan penilaian kinerja adalah dengan mengadakan pertemuan secara berkala dengan Distributor untuk mengadakan evaluasi/penilaian kinerja. Perusahaan melakukan penilaian tersebut untuk jangka waktu satu bulan dimana bulan

berikutnya akan dilihat bagaimana perkembangan hasilnya. Apabila dirasa masih kurang keras usaha yang dilakukan oleh Distributor untuk mencapai target sesuai dengan perjanjian, maka dibuatlah surat peringatan agar Distributor lebih serius dalam usahanya mencapai target sesuai dengan perjanjian.

Mengenai Pengakhiran Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk di dalam prakteknya tidak ada yang dilakukan secara seketika. Pihak Perusahaan melakukan suatu pendekatan kepada Distributor apabila terdapat hal-hal yang menjurus pada suatu hasil yang kurang sesuai dengan perjanjian. Dalam hal pengakhiran Perjanjian yang terdapat dalam Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk seperti Distributor meninggal dunia (hanya berlaku untuk Distributor yang tidak berbentuk badan hukum), maka tidak seketika itu juga perjanjian berakhir, Perusahaan akan menanyakan kepada ahli warisnya apakah akan diteruskan oleh ahli waris atau mau dialihkan kepada pihak lain.

5.2 Saran

1. Hukum perjanjian memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja, asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan, maka Perjanjian Distributor dibuat sesuai dengan kehendak para pihak. Melihat hal tersebut dirasa perlu adanya suatu peraturan yang mengatur lebih detil terutama perihal hak dan kewajiban dalam Perjanjian Distributor sehingga dapat menguntungkan para pihak.
2. Melihat Perjanjian Distributor PT Unilever Indonesia Tbk belum adanya suatu klausul yang mengatur mengenai Keadaan Memaksa (*Force Majeure*). Hal ini dimaksudkan untuk meminimalisasi kerugian dari akibat kejadian yang dapat merugikan para pihak, misalnya dengan adanya kejadian yang termasuk dalam *Force Majeure* seperti bencana alam sehingga produk yang untuk dijual menjadi rusak, hancur atau musnah yang mengakibatkan Distributor tidak dapat melakukan penjualan sesuai dengan perjanjian. Hal ini dapat merugikan

Perusahaan karena Distributor tidak dapat melakukan penjualan sesuai target yang diperjanjikan dalam perjanjian. Dengan adanya kejadian tersebut dapat pula mengakibatkan turunnya *omzet* penjualan Perusahaan. Dengan demikian dirasa perlu adanya suatu klausul mengenai *Force Majeure* tersebut dan ditambahkan dengan perihal asuransi baik atas aset maupun fasilitas termasuk produk yang mengalami hancur, rusak atau musnah milik Distributor akibat keadaan memaksa (*Force Majeur*) tersebut.



DAFTAR REFERENSI

A. BUKU

- Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman RI. "Naskah Akademis Perundang-undangan Tentang Keagenan". (Tahun 1995/1996).
- Badruzaman, Mariam Darus. "Kompilasi Hukum Perikatan". (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001)
- Departemen Kehakiman, Badan Pembinaan Hukum Nasional, Laporan Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi, Tahun 1992/1993.
- Fuady, Munir. "Hukum Kontrak: Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis". (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1999).
- Fuady, Munir. "Hukum Kontrak-Buku Kedua". (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2003).
- Gilpin, Alan, "Dictionary of Economic Terms", (London, ButterWorth & Co., 1977).
- Harahap, M. Yahya. "Segi-Segi Hukum Perjanjian". (Alumni Bandung: 1986).
- J. Satrio. "Hukum Perjanjian". (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1972).
- Kusumohamidjojo, Budiono. "Panduan Untuk Merancang Kontrak". (Jakarta: PT Grasindo, 2001).
- Mamudji, Sri. "Metode Penelitian dan Penulisan Hukum". (Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005).
- Muhammad, Abdulkadir. "Hukum Perikatan" (Bandung : Citra Aditya Bakti, 1990).
- Muhammad, Abdulkadir. "Perjanjian Baku Dalam Praktek Perusahaan Perdagangan". (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1992).
- Muljadi, Kartini & Widjaja, Gunawan. "Perikatan yang Lahir dari Perjanjian". (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada: 2004).
- Prodjodikoro, Wirjono. "Azas-Azas Hukum Perjanjian". (Bandung: Mandar Maju, 2000).
- R. Setiawan. "Pokok-Pokok Hukum Perikatan". (Bandung: Binacipta, 1994).

- Salim H.S. “Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia”. (Jakarta: Sinar Grafika, 2005).
- Setiawan, I Ketut Oka, “Lembaga Keagenan Dalam Perdagangan dan Pengaturannya Di Indonesia”. (Jakarta:Ind-Hill-Co, 1996).
- Sjahdeini, Sutan Remy. “Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia”. (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1993).
- Soekanto,Soerjono. “Pengantar Penelitian Hukum”, (Jakarta: UI Press, 1981).
- Soekanto, Soerjono dan Mamudji, Sri. “Penelitian Hukum Normatif”, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994).
- Soekanto, Soerjono dan Mamudji, Sri. “Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000)
- Subekti. “Hukum Perjanjian”, (Jakarta: Intermasa, 1990)
- Suharnoko. “Hukum Perjanjian, Teori dan Analisa Kasus”. (Jakarta: Prenada Media: 2005)
- Van der Burght, “Tentang Perikatan Dalam Teori dan Jurisprudensi”, disadur oleh F Tengker. (Bandung: Mandar Maju, 1999)
- Widjaja, Gunawan & Kartini Muljadi. “Jual Beli (Seri Hukum Perikatan)”. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003).
- Widjaja, I.G. Rai. “Merancang Suatu Kontrak (Contract Drafting)”. (Jakarta: Kesaint Blanc, 2003).

B. PERUNDANG-UNDANGAN

- _____. Indonesia. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- _____. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa.
- _____. Surat Keputusan Menteri Perdagangan No. 77/Kp/III/78, tanggal 9 Maret 1978 Tentang
- _____. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 1977 Tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing di Sektor Perdagangan. LN Nomor 60. TLN Nomor 3113.

C. INTERNET

<http://www.KamusBahasaIndonesia.org>

http://www.jdih.bpk.go.id/informasihukum/Kekosongan_hukum.pdf

