

PERLINDUNGAN HUKUM DALAM KONTRAK KERJASAMA INDUSTRI RITEL ANTARA DISTRIBUTOR DAN AGEN DISTRIBUTOR (STUDI KASUS : PERJANJIAN KONTRAK ANTARA PT. A DAN CV. B)

Michael Tjoandra¹ , Zulfikar Judge²

¹² Universitas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

 michael.tjoandra@gmail.com

DOI: [10.26753/jlr.v1i2.1157](https://doi.org/10.26753/jlr.v1i2.1157)



ABSTRACT

Keywords:
Legal Protection, Cooperation Contract, Distributor, Agent

One form of agreement that has emerged in society is a retail industry cooperation contract between producers and distribution agents. In this research, it was found that legal protection for disadvantaged parties in retail cooperation contracts between producers and distribution agents is based on agency contracts. As a form of legal protection, the Plaintiff filed a lawsuit at the district court where in the decision the defendant had to pay the amount claimed by the plaintiff amounting to Rp. 146,714,212.30,- (one hundred forty-six million seven hundred and fourteen thousand two hundred and twelve rupiah, thirty cents) cash and immediately. However, in this case it was found that the defendant also felt disadvantaged by the plaintiff. This is due to a promise made by the plaintiff's sales representative, namely a 1% discount on the value of the bill given. Based on this problem, the author wants to review whether it is true that the defendant has committed a breach of contract in this case. The aim of this research is to examine and analyze the legal protection of the parties in large-scale distribution cooperation contracts between producers and distribution agents. The research method used is legal research or library research. This document review uses many types of secondary data as primary legal documents. And does the decision show that the defendant does not receive legal protection, because based on the facts at trial, the defendant has arguments that indicate that the defendant is actually innocent

PENDAHULUAN

Dalam kehidupan sosial, manusia selalu memiliki hubungan satu sama lain. Selanjutnya, sebagai masyarakat penegak hukum, harus mengambil tindakan berdasarkan standar hukum. Dalam melakukan suatu perbuatan, masing-masing pihak dapat saling mengikatkan diri dan melaksanakan kewajiban dan hak dari dua pihak atau lebih, yang dalam ilmu hukum sering disebut dengan perjanjian. Kitab Undang-undang Hukum Perdata (selanjutnya disebut Kitab Undang-undang Hukum Perdata) merupakan sumber hukum resmi sekaligus sumber hukum substantif hukum perjanjian yang berlaku di

Indonesia. Perjanjian tersebut diatur dalam KUH Perdata, Buku III Bab II terkait dengan “Perjanjian yang timbul dari suatu perjanjian atau perikatan” dan Bab V sampai dengan Bab XVIII memberikan asas-asas hukum dan peraturan-peraturan hukum tentang perjanjian umum, serta perjanjian-perjanjian hukum yang bersifat khusus. alam.

Karakteristik ini disebut akord bernama. Untuk mendapatkan suatu perjanjian, sekurang-kurangnya harus ada dua pihak sebagai badan hukum, dimana masing-masing pihak sepakat untuk terikat pada suatu masalah tertentu. Beberapa hal yang disebutkan dapat berupa merelakan sesuatu, melakukan sesuatu atau tidak melakukan sesuatu. Perjanjian tersebut memberlakukan perjanjian antara dua orang yang telah melakukannya. Bentuk perjanjian dapat berupa rangkaian kata yang mengandung janji atau kemungkinan diucapkan atau ditulis (Subekti, 1996).

Suatu perjanjian dapat dilakukan oleh siapa saja, antara satu orang dengan orang lain atau antara orang pribadi dengan badan hukum karena perjanjian itu menganut asas kebebasan berkontrak. Bentuk kesepakatan yang umum terjadi di masyarakat adalah kontrak kerjasama industri retail antara produsen dan distributor. Kontrak kerjasama komersial antara produsen dan agen distribusi ditentukan oleh perjanjian tertulis, yang mengatur semua hal yang berkaitan dengan hak dan kewajiban dalam pelaksanaan kontrak kerjasama komersial.

Hal ini harus dihormati dan dipatuhi oleh para pihak, karena Pasal 1338 KUH Perdata menjelaskan bahwa jika semua perjanjian dibuat secara sah, maka hukum yang berlaku bagi para penandatanganan dan ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata diperkuat. KUHPerdata, bahwa jaminan tidak hanya diperlukan untuk hal-hal yang ditentukan secara jelas, tetapi juga untuk semua hal yang harus dilakukan menurut adat istiadat, kebiasaan/hukum. Kontrak antara dua pihak tidak mudah dilakukan jika kedua belah pihak lalai dalam menjalankan kewajibannya masing-masing (Muhammad Syaifuddin, 2012).

Kontrak kerjasama ritel harus disusun dengan jelas dan mudah antara produsen dan distributor, harus mencakup semua ketentuan kerjasama, termasuk hak dan kewajiban para pihak, kebijakan penagihan, distribusi, pengembalian produk dan hak kekayaan intelektual. Produsen dan agen mereka harus memiliki kekuatan untuk mengaudit satu sama lain untuk memastikan kepatuhan terhadap persyaratan kontrak, untuk meminimalkan pelanggaran perjanjian kontrak.

Penelitian ini dipicu oleh sengketa kontrak kemitraan distributor besar. Salah satu Pengadilan Negeri yang mengadili sengketa tersebut adalah Putusan Pengadilan Negeri Blitar nomor:140/Pdt.G/2017/PN.Blt merupakan putusan yang dikeluarkan oleh Pengadilan Negeri Blitar. Sehingga peneliti ingin mengkaji **apakah perlindungan hukum terhadap para pihak dalam kontrak kerjasama industri ritel antara produsen dan agen distributor telah terpenuhi.**

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian dalam penulisan hukum ini adalah penelitian hukum yuridis normatif. Sifat penelitian dalam penulisan hukum ini adalah deskriptif analitis. Metode

pengumpulan data dalam penulisan hukum melalui studi kepustakaan (*library research*). Data yang diperoleh selanjutnya diolah secara kualitatif.

PEMBAHASAN

Perlindungan Hukum Terhadap Para Pihak Dalam Kontrak Kerjasama Industri Ritel Antara Produsen Dan Agen Distributor Duduk Perkara

Perkara yang peneliti kaji telah diputus melalui Putusan Pengadilan Negeri Blitar Nomor 140/Pdt.G/2017/PN.Blt yang amarnya menyatakan tergugat telah melakukan perbuatan wanprestasi (ingkar janji) kepada para penggugat dan menghukum tergugat untuk untuk membayar hutang kepada Penggugat sebesar Rp 146.714.212,30,- (seratus empat puluh enam juta tujuh ratus empat belas ribu dua ratus dua belas rupiah, tiga puluh sen). Isi perjanjian keagenan dalam Putusan Nomor 140/Pdt.G/2017/PN.Blt. yaitu CV. Sulawesi ditunjuk oleh PT. Multi Indocitra, Tbk. untuk mendistribusikan produk Pigeon di wilayah Blitar Kota, Blitar Kabupaten, Tulungagung dan Trenggalek dan yang dipasarkan adalah produk Pigeon. Pada bagian ini penulis akan menganalisis mengenai kesesuaian mekanisme kontrak kerjasama industri ritel antara produsen dan agen distributor berdasarkan teori perjanjian dan teori kepastian hukum.

Adapun duduk perkaraya adalah Pada tanggal 20 Januari 2016, penggugat dan tergugat setuju untuk menandatangani kontrak keagenan yang dijelaskan dan ditandatangani bersama dalam kontrak keagenan No. JKT/MIC-PG/128/2016, didirikan di Jakarta pada tanggal 20 Januari 2016. Dalam perjanjian tersebut, pemohon juga menyetujui bahwa pemohon sebagai perusahaan bergerak dalam bidang distribusi perlengkapan anak dan/atau produk kosmetika dibawah merek PIGEON untuk wilayah Indonesia, telah setuju untuk menunjuk termohon sebagai agen pemasaran untuk wilayah pemasaran, sebagaimana diatur dalam perjanjian tersebut di atas. Perjanjian ini berlaku sejak tanggal penandatanganan dan berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 dan akan diperpanjang secara otomatis selama para pihak belum menyatakan niatnya untuk tidak memperbarui perjanjian dan bahwa perjanjian tersebut tidak dilanggar. bagian tergugat sebagai pihak kedua dengan syarat-syarat yang diperjanjikan dalam perjanjian. . Dalam perjanjian tersebut juga disepakati untuk membuat bank garansi, seperti jaminan agen yang disepakati di cabang Bank Permata Malang. Kerjasama agensi tersebut pada awalnya berjalan dengan baik, namun masalah muncul ketika tergugat meminta penggugat untuk menunda pembayaran TOP (Term Of Payment), untuk klaim yang telah jatuh tempo selama 10 hari. .

Penggugat telah menerima gugatan dengan itikad baik, namun sampai dengan waktu yang diminta sendiri oleh tergugat, tergugat belum juga memenuhi prestasinya berupa pembayaran utang-utangnya kepada penggugat. Selain itu, meskipun terdakwa belum membuat prestasi, namun sekitar bulan Desember 2016, ketika kontrak keagenan akan berakhir, terdakwa meminta untuk memperbaharui kontrak keagenan, namun terdakwa menolak. Penolakan perpanjangan kontrak keagenan tersebut karena tergugat memiliki utang kepada penggugat yang telah lewat jatuh tempo/jatuh tempo pada tanggal 25 dan 29 November 2016 dan belum dilunasi.

Penggugat meminta tergugat untuk melaksanakan kewajibannya terlebih dahulu, kemudian penggugat akan mempertimbangkan untuk memperpanjang kontrak keagenan. Penolakan penggugat untuk tidak memperbaharui kontrak keagenan juga bersumber dari pelanggaran yang dapat menyebabkan penggugat membatalkan kontrak keagenan secara sepihak, yaitu kegagalan pihak kedua untuk mencapai target penjualan dan indikator/KPI

(Key performance indicator) sebagaimana ditentukan dan disepakati dalam kontrak keagenan, khususnya dalam Pasal 6 ayat (2) terkait target penjualan, serta dalam Pasal 18 ayat (3) terkait pemutusan kontrak. Penggugat telah melakukan peninjauan kembali dan hingga masa kontrak keagenan berakhir, termohon tidak menunjukkan tanda-tanda kemajuan dalam aktivitasnya. Bahkan, penggugat kemudian berniat mengajukan bank garansi ke cabang Bank Permata Malang untuk mengganti utang tergugat. Namun, tergugat meminta penangguhan permintaan bank garansi dengan alasan tergugat meminta agar jumlah tagihan dihitung terlebih dahulu dengan gudang barang. Oleh karena itu, atas permintaan tergugat, penggugat mengharapkan agar tergugat mengembalikan barang tersebut.

Selanjutnya proses *refund* akhirnya selesai pada tanggal 21 April 2017. Hal ini juga menyebabkan kerugian yang signifikan ketika mengarah ke bank garansi yang jaminan agen berakhir dan tidak dapat dicairkan; Setelah selesainya pengembalian barang inventaris dari tergugat, penggugat mengkonfirmasi perhitungan utang kepada tergugat. Hasil perhitungan penggugat menunjukkan bahwa tergugat dapat dipastikan masih memiliki hutang kepada penggugat sebesar Rp. 146.714.212,30,- (seratus empat puluh enam juta, tujuh ratus empat belas ribu, dua ratus dua belas rupiah, tiga puluh sen).

Setelah itu Penggugat berinisiatif menagih piutang tersebut ke Tergugat dengan berbagai cara, diantaranya:

- a. Lewat pengiriman email pada tanggal 3, 14, 24, dan 30 Mei 2017, dengan mengirimkan perhitungan hutang-piutang, namun tidak ada respon dari Tergugat;
- b. Melalui kunjungan langsung ke kantor Tergugat oleh Bapak Susanto selaku Regional Sales Manager Penggugat., dan Tim Audit Penggugat, pada tanggal 9 Juni 2017. Dalam kunjungan tersebut menurut Bapak Susanto, Tergugat meminta pengembalian berkas Bank Garansi yang sudah kedaluarsa, dan pada saat yang bersamaan akan dibukakan Giro langsung. Namun belum ada pernyataan pembayaran kepada Penggugat, Tergugat berdalih masih melakukan perhitungan berkas retur dan piutangnya masih akan di kroscek oleh managernya;
- c. Tanggal 28 Juli 2017, Penggugat mengirim pesan melalui aplikasi WhatsApp (WA) ke Manager Tergugat yaitu bapak Triono, bahwa Penggugat menjadwalkan kunjungan ke kantor Tergugat pada tanggal 2 Agustus 2017;
- d. Tanggal 1 Agustus 2017, Penggugat kembali mengirim pesan lewat aplikasi WhatsApp (WA), untuk konfirmasi, bahwa akan melakukan kunjungan ke kantor Tergugat pada tanggal 2 Agustus 2017, namun Tergugat membalas pengiriman pesan tersebut dengan kata-kata yang kurang berkenan sebagai berikut “katanya Pak Santo mau melaporkan ke Polisi, kalau belum bisa bayar, saya nunggu laporannya dulu jadi dilaporkan atau tidak“;
- e. Tanggal 14 Agustus 2017, Bapak Ricki selaku ASM Jatim sebagai perwakilan Penggugat, melakukan kunjungan ke kantor Tergugat dan memberikan info bahwa piutang akan terbayar, namun setelah ditunggu sampai dengan tanggal 16 Agustus 2017 tetap tidak ada pembayaran juga;
- f. Tanggal 25 Agustus 2017, Bapak Ricki selaku ASM Jatim, berkunjung lagi ke kantor Tergugat, dan memberikan hasil laporan kunjungan ke kantor pusat Penggugat, yang pada pokoknya menyatakan bahwa pihak TERGUGAT, tetap tidak mau kooperatif dalam menyelesaikan kewajiban membayar hutangnya kepada Penggugat.

Akibat dari perbuatan Tergugat tersebut, Penggugat menderita kerugian yaitu kerugian Materiil, yang jika dikalkulasikan sebagai berikut:

Kerugian Materiil: dengan total nilai sebesar Rp. 211.714.212,30,- (dua ratus sebelas juta, tujuh ratus empat belas ribu, dua ratus dua belas rupiah, tiga puluh sen); Dengan perincian sebagai berikut:

- a. Piutang yang belum terbayar sebesar Rp Rp. 146.714.212,30,- (seratus empat puluh enam juta tujuh ratus empat belas ribu dua ratus dua belas rupiah, tiga puluh sen);
- b. Biaya operasional tim Penggugat untuk melakukan upaya penagihan dengan cara kunjungan ke kantor Tergugat dan biaya operasional sengketa wanprestasi yang jika dikalkukasi sebesar Rp. 65.000.000,- (enam puluh lima juta rupiah).

Bentuk Perlindungan Hukum Terhadap Para pihak

Penulis dalam menganalisa kasus kontrak kerjasama industri ritel antara produsen dan agen distributor, penting untuk melakukan analisa hukum yang lebih mendalam dengan memeriksa peraturan dan regulasi yang berlaku di yurisdiksi yang relevan, dalam kontrak industri ritel. produsen dan agen distributor dapat memastikan bahwa kontrak mereka saling menguntungkan dan dilindungi oleh hukum yang berlaku. Perlindungan hukum dapat dibagi menjadi 2 (dua), yakni:

- a. Perlindungan Hukum Preventif Yang dimaksud dengan perlindungan hukum preventif yakni perlindungan hukum yang diberikan oleh pemerintah dengan tujuan untuk mencegah terjadinya suatu pelanggaran yang terdapat pada peraturan perundang-undangan.
- b. Perlindungan Hukum Represif Yang dimaksud dengan perlindungan hukum represif merupakan suatu perlindungan hukum yang berupa sanksi yang diberikan seperti denda, penjara, hukuman tambahan yang mana diberikan setelah adanya sengketa atau terjadinya suatu pelanggaran hukum.

Hukum perdata Indonesia mengenal dua jenis perikatan, yaitu perikatan yang lahir dari perjanjian dan perikatan yang lahir karena ditetapkan oleh undang-undang. Perikatan yang lahir dari perjanjian merupakan perikatan yang lahir dari upaya sadar dari dua pihak atau lebih untuk mengikatkan diri dalam suatu perjanjian dengan memperhatikan syarat-syarat sah suatu perjanjian sebagai diatur dalam pasal 1320 KUHPdt. Dalam Pasal 1338 KUHPdt, disebutkan bahwa perjanjian berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang terlibat atau terikat di dalamnya (*pacta sunt servanda*). Suatu perjanjian yang dibuat akan melahirkan kewajiban sekaligus hak bagi para pihak yang mengikatkan diri di dalamnya.

Sengketa perdata dapat dipahami sebagai suatu keadaan yang muncul akibat adanya ketimpangan antara hak dan kewajiban para pihak yang terlibat dalam suatu perikatan/perjanjian. Sengketa muncul, selain karena adanya ketimpangan antara hak dan kewajiban dimaksud, juga disebabkan karena salah satu pihak tidak sungguh sungguh menaati dan melaksanakan isi perjanjian, sehingga menimbulkan kerugian bagi pihak lain, baik yang bersifat kerugian nyata (*real loss*) maupun hilangnya keuntungan yang diharapkan dari dipenuhinya suatu perjanjian (*expectation loss*).

Munculnya sengketa dari suatu perjanjian pada dasarnya disebabkan oleh beberapa keadaan, yaitu adanya cacat (baik nyata maupun tersembunyi) dalam perjanjian, wanprestasi (*cidera janji*) dan perbuatan melawan hukum (*onrechtmatigedaad*). Perikatan yang lahir, baik dari perjanjian maupun karena ditetapkan oleh undang-undang

melahirkan hak dan kewajiban di antara para pihak yang terikat di dalamnya. Jika salah satu pihak tidak mematuhi klausul dalam perjanjian, maka akan muncul sengketa di antara para pihak. Pun demikian, jika dalam suatu keadaan seseorang melakukan suatu tindakan yang secara melawan hukum telah menyebabkan kerugian pada pihak lain, maka akan terjadi sengketa karena undang-undang telah menetapkan hal tersebut. Perlindungan hukum yang baik dalam kontrak kerjasama industri ritel memberikan jaminan bagi kedua belah pihak bahwa hak dan kewajiban mereka diakui dan dilindungi oleh hukum. Dengan demikian, hal ini membantu menciptakan lingkungan bisnis yang stabil, adil, dan menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.

Indonesia, sebagai salah satu anggota Unidroit, telah melibatkan diri dalam berbagai upaya untuk mengimplementasikan prinsip-prinsip Unidroit dalam sistem hukum nasionalnya. Beberapa contoh implementasi prinsip-prinsip Unidroit di Indonesia salah satunya dalam hukum kontrak nasional, telah mencoba mengimplementasikan prinsip-prinsip Unidroit dalam hukum kontrak nasionalnya. Misalnya, prinsip-prinsip seperti kepatuhan pada prinsip-prinsip keadilan dalam negosiasi dan pelaksanaan kontrak, kebebasan berkontrak, dan prinsip kewajiban berbuat baik dan menghormati kewajiban kontrak telah yang telah disepakati. Implementasi prinsip-prinsip Unidroit di Indonesia sangat penting untuk mendorong dan memperkuat kerangka hukum yang mengatur dan membantu meningkatkan kepastian hukum, memperlancar transaksi internasional, dan meningkatkan perlindungan bagi para pihak yang terlibat dalam perdagangan.

Jika terjadi wanprestasi dalam sebuah kontrak karena wanprestasi dari pihak lain, langkah-langkah yang dapat diambil untuk menyelesaikan masalah ini antara lain:

- a. Mengevaluasi kontrak, periksa kembali isi kontrak untuk memastikan apakah ada ketentuan atau klausa yang mengatur tanggung jawab dan resiko jika terjadi wanprestasi. Jika ada, periksa apakah pihak yang dirugikan memiliki hak untuk mengambil tindakan hukum atau menerapkan sanksi terhadap pihak lain yang bersalah.
- b. Komunikasi dan negosiasi setelah mengidentifikasi wanprestasi, sebaiknya adakan komunikasi dengan pihak yang bersangkutan untuk mencoba menyelesaikan masalah secara damai, bicarakan secara terbuka dan jujur tentang ketidakpuasan dan kesalahan yang dilakukan oleh pihak lain.
- c. Melakukan Langkah hukum atau Tuntutan hukum Jika semua cara di atas gagal atau tidak memadai, pihak yang dirugikan dapat mengambil tindakan hukum dengan mengajukan tuntutan ke pengadilan.

Dalam Putusan Nomor 140/Pdt.G/2017/PN.Blt, tergugat diharuskan untuk membayar hutang kepada penggugat sebesar Rp 146.714.212,30,- (seratus empat puluh enam juta tujuh ratus empat belas ribu dua ratus dua belas rupiah, tiga puluh sen). Dengan adanya putusan tersebut, dapat dikatakan bahwa tergugat tidak memperoleh perlindungan hukum, dikarenakan berdasarkan fakta-fakta di persidangan, tergugat tidak melakukan wanprestasi. Kelalaian atau wanprestasi tergugat merupakan hasil dari wanprestasi dari sales representatif penggugat yang mana tidak memenuhi janjinya yaitu memberi potongan sebesar 1%. Dengan demikian, tidak seharusnya tergugat membayar hutang kepada penggugat sebesar Rp 146.714.212,30,- (seratus empat puluh enam juta tujuh ratus empat belas ribu dua ratus dua belas rupiah, tiga puluh sen).

Dapat dilihat dari fakta-fakta hukum di persidangan, terkait perjanjian kerjasama keagenan yang dibuat oleh para penggugat dengan tergugat adalah telah sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 1320 KUHPerdara. Kesesuaian kontrak kerjasama

industri ritel antara produsen dengan KUHPerdata dalam Putusan Nomor: 140/Pdt.G/2017/PN.Blt., dapat dilihat pada penjelasan berikut:

1. Kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya
Mencermati Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MIC-PG/128/2016 tanggal 20 Januari 2016, maka telah ternyata bahwa antara Penggugat dan Tergugat sama-sama telah menandatangani Perjanjian Keagenan tersebut. Dengan demikian, maka syarat “Kesepakatan mereka, yang mengikatkan dirinya” telah terpenuhi dalam Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MIC-PG/128/2016 tanggal 20 Januari 2016 tersebut.
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
Menurut penulis bahwa kedua belah pihak adalah pihak/badan hukum yang cakap melakukan perbuatan hukum, dimana Penggugat adalah pihak/badan hukum yang menurut ketentuan Undang-Undang dapat melakukan perbuatan hukum dan juga selama pemeriksaan di persidangan Penggugat tidak ada membuktikan kalau Penggugat adalah pihak/badan hukum yang tidak cakap melakukan perbuatan hukum sedangkan pihak Tergugat juga dianggap sebagai pihak/badan hukum yang menurut ketentuan Undang-Undang dapat melakukan perbuatan hukum dan untuk menghadap di muka Pengadilan. Dengan demikian syarat “Kecakapan untuk membuat suatu perikatan” telah terpenuhi dalam Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MIC-PG/128/2016 tanggal 20 Januari 2016 tersebut.
3. Suatu hal tertentu
Di dalam Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MIC- PG/128/2016 tanggal 20 Januari 2016, dengan jelas dan tegas disebutkan dalam hal apa kedua belah pihak melakukan perikatan tersebut yaitu dalam hal pendistribusian atau pemasaran produk Pigeon, sebagaimana yang termuat dalam Perjanjian Keagenan tersebut dengan demikian maka syarat “Suatu hal tertentu” telah terpenuhi dalam Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MIC-PG/128/2016 tanggal 20 Januari 2016 tersebut.
4. Suatu sebab yang halal
Sebagaimana yang termuat dalam Perjanjian Keagenan tersebut bahwa pendistribusian atau pemasaran produk Pigeon bukanlah hal yang dilarang oleh Undang-undang dengan demikian maka syarat “Suatu sebab yang halal” telah pula terpenuhi dalam Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MIC-PG/128/2016 tanggal 20 Januari 2016 tersebut.

Berdasarkan bukti-bukti yang diajukan oleh Penggugat dan Tergugat baik dari keterangan saksi-saksi di persidangan maupun didapatkan bukti tertulis yang secara nyata menyatakan bahwa Penggugat dan Tergugat pada tanggal 20 Januari 2016 telah sepakat mengadakan perjanjian keagenan terhadap produk perlengkapan bayi dan/atau kosmetik dengan merk dagang PIGEON yang mana Penggugat telah menunjuk Tergugat sebagai agen pemasaran produk Pigeon untuk wilayah Blitar dan sekitarnya sebagaimana yang diperjanjikan dalam Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MIC-PG/128/2016 tanggal 20 Januari 2016 dan perjanjian keagenan tersebut berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 dan akan diperpanjang secara otomatis sepanjang tidak ada penyampaian dari para pihak tentang kehendaknya untuk tidak memperpanjang perjanjian tersebut serta tidak ada pelanggaran Tergugat selaku pihak kedua atas ketentuan-ketentuan yang telah disepakati dalam perjanjian tersebut. Namun seperti yang kita ketahui dalam proses kerjasama termasuk kasus

ini sering kali ditemukan kendala dalam pelaksanaannya. Dan ketika permasalahan terjadi dibutuhkannya itikad baik dari para pihak agar pelaksanaan perjanjian kerjasama dapat terus berjalan dan dapat mencapai tujuan yang disepakati pada awalnya.

Jika dikaitkan putusan perkara Nomor 140/Pdt.G/2017/PN.Blt, dengan implementasi prinsip UNIDROIT dan wanprestasi terjadi jika diakibatkan oleh wanprestasi dari pihak lain. Penulis berpendapat bahwa kepastian dari pihak yang berperkara mempunyai kepastian hukum masing-masing baik Penggugat maupun Tergugat, dalam putusan perkara dimenangkan pihak Penggugat tetapi pihak Tergugat pun mempunyai Upaya hukum di tingkat Banding dengan menguatkan hak-hak Tergugat dari kesepakatan dengan pihak Penggugat bahwa setiap penjualan produk perlengkapan bayi dan/atau kosmetik dengan merk dagang PIGEON pihak Penggugat memberikan potongan sebesar 1 % dari produk yang terjual. Berdasarkan kontrak yang sudah disepakati Bersama dan memberikan perlindungan hukum yang merasa dirugikan. Dalam implementasinya sebagai berikut:

1. Perlindungan bagi pihak yang mengalami wanprestasi, Prinsip-prinsip Unidroit dengan ketentuan-ketentuan tentang Kontrak memberikan perlindungan bagi pihak yang mengalami wanprestasi. Hal ini termasuk hak-hak pemulihan, penyelesaian sengketa, dan upaya-upaya pemulihan kerugian yang diakibatkan oleh wanprestasi pihak lain.
2. Prinsip keadilan dan kebebasan berkontrak, Prinsip-prinsip Unidroit mengakui prinsip keadilan dalam penyelesaian sengketa dan pemulihan kerugian. Jika terjadi wanprestasi yang diakibatkan oleh pihak lain, prinsip keadilan dapat diterapkan dalam memutuskan respons yang seharusnya diberikan oleh pihak yang telah melanggar kontrak. Selain itu, prinsip kebebasan berkontrak juga berlaku dalam kasus ini, di mana pihak yang mengalami wanprestasi bebas untuk melakukan tindakan hukum yang sesuai untuk memulihkan kerugian yang dialami.
3. Penyelesaian sengketa Prinsip-prinsip Unidroit juga memberikan panduan untuk penyelesaian sengketa yang melibatkan wanprestasi pihak lain. Misalnya menyediakan mekanisme penyelesaian sengketa seperti negosiasi, mediasi, dan arbitrase. Hal ini dapat digunakan untuk mencapai penyelesaian yang adil dan efisien bagi pihak yang mengalami wanprestasi.

Dalam situasi wanprestasi yang diakibatkan oleh wanprestasi pihak lain memberikan kerangka hukum yang jelas, perlindungan bagi pihak yang mengalami kerugian, dan mekanisme penyelesaian sengketa yang efisien. Ini membantu memastikan kepastian hukum dan mengurangi ketidakpastian yang dapat terjadi dalam kasus-kasus wanprestasi.

Menurut penulis, pemahaman yang baik tentang alat bukti merupakan salah satu kualitas kunci yang harus dimiliki oleh seorang hakim dalam menjalankan tugasnya. Pentingnya hakim memahami alat bukti mencakup beberapa aspek berikut:

1. Keadilan: Pemahaman yang baik tentang alat bukti memungkinkan hakim untuk memutuskan kasus secara adil dan obyektif. Hakim harus mampu mengevaluasi kekuatan dan relevansi bukti yang diajukan oleh masing-masing pihak tanpa prasangka atau preferensi tertentu.
2. Kredibilitas Keputusan: Pemahaman yang mendalam tentang alat bukti membantu hakim mengambil keputusan yang lebih kuat dan dapat

dipertanggungjawabkan. Dengan mempertimbangkan setiap elemen bukti, hakim dapat menyusun keputusan yang berdasarkan fakta-fakta yang dapat dipertanggungjawabkan.

3. Penggunaan Bukti yang Tepat: Hakim harus memahami berbagai jenis alat bukti yang diperbolehkan dan relevan dalam sistem hukum yang berlaku. Hal ini akan membantu hakim menghindari penggunaan bukti yang tidak sah atau tidak relevan yang dapat mempengaruhi hasil putusan.
4. Perlindungan Hak-hak Warga Negara: Pemahaman yang baik tentang alat bukti memastikan bahwa hak-hak warga negara dilindungi. Hakim harus memastikan bahwa bukti diperoleh secara sah dan sesuai dengan prosedur hukum yang berlaku.
5. Efisiensi dan Efektivitas: Dengan memahami alat bukti, hakim dapat memperlancar jalannya persidangan dan mengelola proses hukum dengan lebih efisien dan efektif.
6. Kepastian Hukum: Pemahaman yang baik tentang alat bukti memastikan bahwa putusan hakim didasarkan pada fakta dan hukum yang jelas. Ini membantu menciptakan kepastian hukum bagi semua pihak yang terlibat dalam kasus tersebut.
7. Mencegah Kesalahan: Dengan memahami alat bukti, hakim dapat menghindari kesalahan interpretasi atau penilaian terhadap bukti yang diajukan. Ini membantu meminimalkan risiko putusan yang tidak tepat atau tidak adil.

Ketika hakim memahami dengan baik alat bukti, proses peradilan dapat berjalan dengan lebih lancar dan hasil putusan lebih akurat dan dapat dipercaya. Oleh karena itu, pemahaman hakim tentang alat bukti menjadi hal yang sangat penting dalam sistem peradilan yang adil dan efektif. Adapun dalam pembelaan Tergugat untuk mempertahankan dapat potongan 1 % dari hasil penjualan yang dijanjikan oleh sales wilayah yang bernama Edi dikarenakan saat itu masih banyak barang yang belum terjual sehingga pihak Penggugat yakni Sdr Edi yang bertugas sebagai Sales Wilayah menghubungi saksi melalui telepon dan menyarankan untuk menjual ke luar area dan saat itu sdr Edi berjanji akan memberikan diskon atau bonus sebesar 1% apabila pihak Tergugat bisa menjualkan produknya ke luar area.

Didalam putusan perkara No. 140Pdt.G/2017/PN.Blt pihak Penggugat barang bukti berupa foto copy surat elektronik yang berisikan penawaran terkait insentif sebesar 1 % dan menghadirkan saksi yang membenarkan adanya janji dari sales representatif Penggugat yaitu Sdr Edi. Adapun alat bukti elektronik khususnya surat elektronik pun makin sering digunakan dalam perkara perdata. Tidak sembarang informasi elektronik atau dokumen elektronik dapat dijadikan alat bukti yang sah. Menurut Pasal 6 UU ITE, suatu informasi elektronik atau dokumen elektronik dinyatakan sah untuk dijadikan alat bukti apabila menggunakan sistem elektronik yang sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam UU ITE, yaitu sistem elektronik yang andal dan aman, serta memenuhi persyaratan. Kedudukan email atau surat elektronik sebagai alat bukti berdasarkan UU ITE dalam rumusan Pasal 5 ayat (1) menyebutkan bahwa informasi elektronik dan/atau dokumen elektronik dan atau hasil cetaknya merupakan alat bukti yang sah. Informasi elektronik sebagaimana ketentuan umum pasal 1 ayat (1) menyatakan surat elektronik (email) sebagai bagian dari informasi elektronik, sehingga kedudukan surat elektronik dapat dipergunakan dalam praktik perkara di persidangan sebagai alat bukti.

Kekuatan pembuktian yang melekat pada alat bukti elektronik, oleh UU ITE yang menyatakan bahwa dokumen elektronik disetarakan dengan dokumen yang dibuat di atas

kertas. Dalam hal ini dapat ditarik pemikiran bahwa kekuatan pembuktian dokumen elektronik dalam praktik perkara perdata dipersamakan dengan kekuatan alat bukti tulisan (surat).

Untuk kehadiran saksi disayangkan adalah pihak tergugat tidak menghadirkan saksi Sdr Edi sendiri sebagai Sales, kesempatan ini seharusnya bisa dimanfaatkan pihak Tergugat untuk menghadirkan saksi Sdr Edi sebagai saksi utama untuk membuktikan bahwa Sdr Edi sebagai sales wilayah yang menjanjikan pihak Tergugat akan memberikan potongan atau diskon 1% kepada tergugat bukti pembicaraan melalui telepon atau chat bisa digunakan sebagai perlawanan terhadap Penggugat yang tidak mengakui adanya pembicaraan mengenai potongan atau diskon 1%. Jika Tergugat tidak puas terhadap keputusan hakim maka langkah hukum Tergugat bisa melalui banding terhadap putusan tingkat pertama (Pengadilan Ngreri) atau mengajukan gugatan baru yaitu gugatan wanprestasi terhadap Penggugat yaitu PT. MULTI INDOCITRA, Tbk dan sales dari PT. MULTI INDOCITRA, Tbk yang bernama Edi.

Pertanggungjawaban Sdr Edi sebagai sales wilayah adalah mempunyai tanggungjawab aktivitas penjualan barang atau jasa Perusahaan dalam wilayah penjualan dan Tim penjualan akan menentukan area penjualan sehingga sales tahu di mana harus menjual barang atau jasa, sebagai sales bisa menentukan target dari penjualan dengan cara memberikan potongan harga atau diskon kepada agen yang memasarkan barang dan jasa maka tim penjualan akan mengetahui strategi penjualan mana yang akan mereka terapkan.

Sdr Edi sebagai Salah satu sales wilayah mempunyai bagian penjualan sales wilayah yaitu Promosi merupakan kegiatan pemasaran yang bagaimana harga ditetapkan dan kemudian menentukan saluran distribusi dalam arti di mana produk dan jasa yang ditawarkan kemasyarakat. Tenaga sales berperan penting dalam pendistribusian barang. Biasanya, tugas mereka adalah memperkenalkan produk perusahaan dan bernegosiasi agar toko dapat menerimanya karena Tugas sales adalah menyediakan dokumen dan informasi yang diperlukan klien atau konsumen demi memperlancar transaksi jual beli. Dokumen ini bisa termasuk *budget* perkiraan, perjanjian pembayaran, kontrak perjanjian, dan *report* data. Mereka juga bertanggung jawab untuk mendampingi dan membantu klien terkait pertanyaan setelah transaksi penjualan.

Umumnya tujuan penjualan adalah untuk mengubah ketertarikan konsumen terhadap produk menjadi suatu janji untuk membeli produk dengan volume penjualan tertentu. Dengan cara ini perusahaan dapat mencapai target penjualannya yaitu profit dan perlu anda ketahui, ada beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan, diantaranya:

- Kondisi pasar.
- Kemampuan penjual (sales).
- Status perusahaan.
- Model.
- Strategi pemasaran: Pemasaran produk, acara, hadiah dan diskon
- Pembeli.

Sales merupakan perwakilan pribadi perusahaan dalam berhubungan dengan para konsumennya. Hal ini berarti bahwa selain mewakili perusahaan dan produk atau jasa yang dijualnya, sales juga merupakan titik umpan balik mengenai informasi kebutuhan dan keinginan konsumen yang dibutuhkan perusahaan dalam mendesain produk dan jasa tersebut, yang dipengaruhi oleh lokasi penjualan dan tipe konsumen yang disasar oleh

Perusahaan paling umum adalah pengalokasian sales berdasarkan wilayah penjualan, produk dan tipe konsumen perusahaan.

Dengan mengatakan akan memberikan potongan atau diskon 1%, Sdr Edi sebagai sales Perusahaan dapat mempertanggungjawabkan sebagai sales. Dalam hukum perdata dasar dari sebuah pertanggungjawaban ada dua yaitu kesalahan dan resiko sehingga dikenal pertanggungjawaban atas dasar kesalahan atau *liability without based on fault* yang mengandung arti seseorang harus bertanggung jawab atas kesalahan yang diperbuatnya dan telah merugikan orang lain; dan pertanggungjawaban tanpa kesalahan yang dikenal dengan *liability without fault* yang sering disebut dengan tanggung jawab resiko atau tanggung jawab mutlak (*strict liability*) yang berarti bahwa sales bagian dari pelaku usaha langsung bertanggung jawab sebagai resiko atas usahanya. (Titik Triwulan dan Shinta Febrian 2011) Secara umum prinsip tanggung jawab dalam ilmu hukum dapat dibedakan sebagai berikut:

a. Prinsip Tanggung Jawab Atas Dasar Praduga (*Rebuttable Presumption Of Liability Principle*).

Prinsip praduga dikategorikan atas dua bentuk, pertama yaitu prinsip praduga yang menyatakan untuk selalu bertanggung jawab sampai dengan ia dapat membuktikan dirinya tidak bersalah, yang demikian hal ini dilakukan oleh tergugat. Dasar pemikiran teori pembuktian beban adalah seseorang tetap dianggap bersalah sampai ia dapat membuktikan sebaliknya bahwa ia tidak bersalah. Hal ini tentu bertentangan dengan hukum lazim yaitu bertentangan dengan asas praduga tidak bersalah. Namun jika diterapkan pada konsumen, hal ini akan menjadi sangat relevan. Bila teori ini digunakan maka pembuktian harus dilakukan oleh si pelaku usaha sebagai tergugat. Namun hal ini tidak menyebabkan konsumen dapat menggugat pelaku usaha sesukanya karena kedudukan konsumen selaku penggugat tidak selalu benar dan tetap terbuka untuk di gugat balik oleh pelaku usaha dalam hal ini Tergugat jika ia gagal menunjukkan kesalahan pelaku usaha tersebut.

b. Prinsip Praduga Untuk Tidak Selalu Bertanggung Jawab (*Presumption Nonliability Principle*).

Prinsip ini membebankan pembuktian kepada penggugat. Misalnya dalam jual beli secara elektronik, kerusakan atas barang yang dibelinya setelah tiba di tangan konsumen adalah tanggung jawab dari sang konsumen itu sendiri, dalam hal ini pelaku usaha tidak dapat dituntut pertanggung jawabannya

c. Prinsip Tanggung Jawab Dengan Pembatasan.

Prinsip ini sangat disenangi oleh pelaku usaha namun dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen padahal yang seharusnya pihak pelaku usaha tidak diperbolehkan secara sepihak menentukan klausula yang dapat merugikan konsumen, termasuk membatasi tanggung jawabnya, jika ada pembatasan mutlak harus pula ada peraturan perundang-undangan yang jelas.

Dari pembahasan Analisa kasus diatas, penulis berpendapat untuk memberikan solusi berdasarkan kondisi atau keadaan dilapangan yang berkaitan dengan wanprestasi sebagai berikut

1. Pihak yang mengalami wanprestasi dapat mencoba untuk memulai negosiasi dengan pihak lain yang melanggar kontrak. Tujuan dari negosiasi ini adalah untuk mencari solusi yang memadai dan memungkinkan kedua belah pihak untuk memperbaiki pelanggaran yang terjadi. Negosiasi merupakan cara yang tidak formal dan dapat mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

2. Jika semua upaya penyelesaian lainnya gagal, pihak yang mengalami wanprestasi dapat mengajukan gugatan hukum melalui pengadilan yang berwenang, merasa dirugikan akan membuktikan pelanggaran kontrak oleh pihak lain.

Dari beberapa faktor kunci yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan perlindungan hukum dalam kontrak tersebut. Berikut ini adalah beberapa faktor yang perlu dianalisa Distribusi dan pengiriman Produk Dalam kasus ini, penting untuk mengevaluasi tata cara distribusi dan pengiriman produk dari produsen ke agen distributor, termasuk waktu pengiriman, metode pengiriman, dan tanggung jawab untuk kerusakan atau kehilangan barang selama proses pengiriman. Hak dan Kewajiban masing-masing pihak yang tercantum dalam kontrak. Hal ini mencakup kewajiban agen distributor untuk mempromosikan dan menjual produk dengan cermat, serta kewajiban produsen untuk memberikan produk yang berkualitas dan mendukung agen dalam pemasaran, perlu melibatkan pengecekan apakah kontrak menyertakan mekanisme penyelesaian sengketa yang jelas, seperti negosiasi, mediasi, atau arbitrase. Hal ini penting untuk memastikan perlindungan hukum dan menghindari konflik yang berpotensi merugikan kedua belah pihak dan pertimbangan konsekuensi putus kontrak, baik itu oleh salah satu pihak atau secara bersama-sama.

Perlu dipahami hak dan kewajiban masing-masing pihak saat putus kontrak, termasuk pemulihan kerugian, penyelesaian persediaan, dan penghentian hak atas merek dagang atau hak kekayaan intelektual lainnya. Persyaratan Kontrak Penting untuk menganalisa dengan cermat persyaratan yang tercantum dalam kontrak kerjasama. Persyaratan ini termasuk harga, jumlah minimum pesanan, periode kerja, pembayaran, tanggung jawab para pihak yang terlibat, serta klausul-klausul lain yang berkaitan dengan perlindungan hukum penting juga untuk melakukan secara lengkap dan hati-hati, produsen dan agen distributor dapat memastikan bahwa kontrak mereka saling menguntungkan dan dilindungi oleh hukum yang berlaku.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelaahan dari kasus ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa perlindungan hukum terhadap pihak yang dirugikan akibat wanprestasi kontrak kerjasama industri ritel antara produsen dan agen distributor dalam Putusan Nomor: 140/Pdt.G/2017/PN.Blt yaitu didasarkan pada Perjanjian Keagenan Nomor: JKT/MICPG/128/2016. Sebagai bentuk perlindungan hukum, maka pihak yang dirugikan dapat mengajukan gugatan ke Pengadilan Negeri, dimana dalam Putusan Nomor: 140/Pdt.G/2017/PN.Blt, yaitu tergugat harus mengembalikan pinjaman modal usaha kepada para penggugat sebesar Rp. 460.000.000,- (empat ratus enam puluh juta rupiah) secara tunai dan seketika. Adanya putusan tersebut, menggambarkan bahwa tergugat tidak memperoleh perlindungan hukum, dikarenakan berdasarkan fakta-fakta di persidangan, tergugat tidak melakukan wanprestasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulsyani. *Sosiologi Skematika, Teori, dan Terapan*. Jakarta: Bumi Aksara, 1994.
- Azharie, Kikit. "Produsen adalah: Definisi, Tujuan, Contoh, Hak dan Kewajiban".
<https://majoo.id/solusi/detail/produsen-adalah>, diakses tanggal 10 Mei 2023.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2001.
- Meliala, Djaja S. *Hukum Perdata Dalam Perspektif BW*. Bandung: Nuansa Aulia, 2012.

-
- Fuady, Munir. *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001.
- _____. *Teori-teori Besar (Grand Theory) Dalam Hukum*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Hadjon, Philipus M. *Perlindungan Hukum Bagi Rakyat Indonesia*. Surabaya: Bina Ilmu, 1987.
- Harahap, M. Yahya. *Segi-segi Hukum Perjanjian*. Bandung: Alumni, 1986.
- HSBC. “Memahami Apa Itu Bisnis Retail dan Karakteristiknya”.
https://www.hsbc.co.id/1/PA_esf-ca-app/content/content/indonesia/personal/offers/news-and-lifestyle/files/articles/html/201906, diakses tanggal 10 Mei 2023.
- H.S, Salim. *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- Marzuki, Peter Mahmud. *Penelitian Hukum*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Miru, Ahmadi. *Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Raja Grafindo, 2011.
- Poerwadarminta, W.J.S *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 1986.
- Prodjodikoro, Wirjono. *Asas-asas Hukum Perjanjian*. Bandung: Bale, 1985.
- Qothrunnada, Kholida. “Agen Adalah: Pengertian, Tugas, dan Jenisnya”.
<https://finance.detik.com/solusiukm/d-6361987/agen-adalah-pengertian-tugas-dan-jenisnya>, diakses tanggal 10 Mei 2023.
- Rahardjo, Satjipto. *Pemanfaatan Ilmu Sosial Bagi Pengembangan Ilmu Hukum*. Bandung: Alumni, 1977.
- Rapar, J.H. *Filsafat Politik Aristoteles*. Jakarta: Rajawali Press, 1993.
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press, 1986.
- Subekti, R. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermasa, 1996.
- Syaifuddin, Muhammad. *Hukum Kontrak, Memahami Kontrak dalam Perspektif Filsafat, Teori, Dogmatik, dan Praktik Hukum*. Bandung: Mandar Maju, 2012.

