

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Jual-Beli sudah menjadi kegiatan utama di dalam kehidupan bermasyarakat. Menjual sesuatu dan mendapat uang sebagai gantinya, kegiatan paling penting dalam sejarah umat manusia. Manusia adalah makhluk yang tidak bisa hidup sendiri, maka dari itu kegiatan sosial seperti jual-beli sangatlah penting untuk manusia bisa saling membantu satu sama lain.

Dalam dunia perdagangan konteks utamanya adalah jual-beli. Setiap hari kegiatan ini berlangsung, dan setiap kali perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk mendapatkan dan menjual citra produknya kepada konsumen. Hubungan antara produsen dan konsumen pada dasarnya merupakan hubungan yang bersifat ketergantungan<sup>#</sup>. Mengingat bahwa saat ini zaman semakin modern, persaingan sesama perusahaan produsen semakin memarak. Banyak perusahaan-perusahaan baru yang muncul semakin tidak terkendali. Semakin banyak perusahaan pesaing yang muncul, semakin berat pula perusahaan untuk dapat memasarkan produk-produknya. Karena apabila perusahaan-perusahaan baru itu tidak segera mengenalkna produknya ke pasar, bisa dibayangkan usaha tersebut akan berat untuk melanjutkan bisnisnya. Perdagangan merupakan kegiatan pendistribusian dari produsen kepada konsumen, biasanya disebut distributor.

Pengertian distributor menurut Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN) adalah perusahaan atau pihak yang ditunjuk oleh prinsipalnya untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipalnya dalam wilayah tertentu untuk jangka waktu tertentu, tetapi bukan sebagai kuasa prinsipel. Perusahaan atau perorangan yang mengangkat atau menunjuk distributor disebut principal.<sup>1</sup> Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 pasal 1 angka 8 menyatakan “Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/jasa yang dimiliki/dikuasai.”

Dari pengertian distributor diatas dapat diketahui bahwa distributor adalah merupakan pihak yang berdiri sendiri dalam melakukan kegiatannya. Kegiatan distributor meliputi pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang/jasa. Kegiatan distribusi ini juga didasarkan pada perjanjian antara Produsen dan Distributor – Distributor dan Konsumen.

Pendapat lain mengatakan, pengertian distributor adalah suatu badan usaha atau perorangan yang bertanggung jawab untuk mendistribusikan atau menyalurkan produk perdagangan, baik itu barang maupun jasa, ke retailer

---

<sup>1</sup> BPHN Departemen Kehakiman, *Laporan Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi*, 1992 / 1993, Jakarta, hlm.9

atau konsumen akhir. Dalam hal ini, distributor hanya mengambil produk yang sudah jadi dan siap digunakan tanpa perlu memodifikasinya.<sup>2</sup>

Retailer merupakan individu atau benda usaha yang melakukan aktifitas penjualan barang atau jasa langsung kepada konsumen (end user). Retailer adalah aktor utama dalam saluran distribusi antara produsen dengan konsumen. Yang dimaksud dengan aktifitas distribusi sendiri sendiri adalah penyerahan barang atau jasa dari produsen atau pembuat barang atau jasa kepada konsumen.<sup>3</sup>

Konsumen dalam hal ini disebut sebagai pengecer (*Retailer*) akan sulit mendapatkan barang produksi dari Produsen tanpa adanya perantara dari Distributor, sebaliknya juga seorang Produsen akan sulit menjualkan barangnya tanpa adanya distributor. Pengecer/*Retailer* adalah suatu usaha yang kegiatannya menyangkut penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen untuk penggunaan pribadi dan nir bisnis<sup>4</sup>.

Walaupun Aturan tentang Pendistribusian barang yang sebelumnya berdasar hukum sesuai Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 telah diubah beberapa pasalnya oleh Kementerian Perdagangan yang menerbitkan Peraturan Menteri Perdagangan No.66 Tahun

---

<sup>2</sup>Bivisyani Questribilia. 2019. Distributor: Pengertian, Fungsi, Jenis, dan Kunci Sukses Distributor. <https://www.jojonomic.com/blog/distributor/>. Diakses pada 14-11-2020. 19.52

<sup>3</sup> Chloe Ng. 2019. *Effective Marketing for Retailers*. <https://medium.com/@chloengkl/effective-marketing-for-retailers-in-2019-500a995c5d03>. Diakses pada 14-11-2020. 20.05

<sup>4</sup> Kotler, Philip dan Armstrong, 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran* Edisi Kedelapan. Jakarta: Erlangga

2019, ternyata masih belum ada aturan mengenai perlindungan hukum terhadap distributor, belum jelas-lengkap. Ketentuan hukum yang mengatur tentang distributor, hanya baru diatur di dalam Peraturan Menteri Perdagangan. Dan dengan perjanjian yang dibuat oleh kedua belah pihak yang menentukan perlindungan terhadap distributor

Definisi dari perjanjian sendiri diatur dalam Pasal 1313 KUH Perdata yang berbunyi “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan yang terjadi antara satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap orang lain atau lebih.”

Mereka yang terikat dalam suatu perjanjian tentunya memiliki hubungan yang disebut dengan hubungan hukum. Suatu hubungan yang saling membutuhkan ini membentuk suatu sistem dalam kehidupan masyarakat. Adanya hubungan hukum antara para pihak telah menunjukkan suatu hubungan saling membutuhkan di antara keduanya.<sup>5</sup>

Perjanjian yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak, perjanjian itu harus dilakukan. Selama perjanjian itu dilaksanakan oleh para pihak, maka tujuan dari apa yang mereka perjanjikan dapat tercapai. tetapi tidak semua perjanjian berjalan dan dilaksanakan dengan sempurna oleh para pihak. Kendala memang datang secara tiba-tiba dan tidak menentu. Tidaklah heran

---

<sup>5</sup> Siti Malikhatun, “*Pemuliaan (Breeding) Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam Perjanjian Pembiayaan dengan Objek Barang Modal yang Berkembang di Masyarakat (Studi Tentang Perjanjian Leasing di Indonesia)*”, PhD thesis, Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, 2013, hal. 13

jika pada akhirnya para pihak gagal dalam melaksanakan perjanjian atau cidera janji, yang mana dalam hukum perjanjian disebut wanprestasi.

Perjanjian Jual Beli yang dibuat secara sah oleh kedua belah pihak tidak diperkenankan dibatalkan oleh salah satu pihak, kecuali ada persetujuan dari masing-masing pihak yang mengadakan perjanjian jual beli.<sup>6</sup>

Dalam setiap perjanjian masing-masing pihak diwajibkan untuk memenuhi apa yang menjadi isi dari perjanjian atau para pihak wajib untuk memenuhi prestasinya. Sesuai dengan ketentuan dalam pasal 1234 KUHPerdara, maka prestasi dari suatu perjanjian terdiri dari terpenuhinya isi perjanjian, merekalah yang dikatakan wanprestasi.<sup>7</sup>

Tidak dipenuhinya prestasi sebagaimana mestinya, wujudnya bisa :<sup>8</sup>

1. Prestasinya sama sekali tidak dipenuhi
2. Keliru dipenuhi, atau
3. Terlambat dipenuhi

Salah satu usaha pendistribusian yang berada di Kota Semarang dilakukan oleh distributor buah impor yang bernama Distributor Adam. Distributor tersebut sudah mempunyai banyak pengecer/*Retailer* di daerah Kota Semarang. Dengan berbisnis seperti ini Distributor Adam mengenali banyak relasi hubungan anatar sesama pedagang buah. Banyak dari toko buah

---

<sup>6</sup>Langi. M. 2016. *Akibat Hukum Terjadinya Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli. Vol ke-IV.*

<sup>7</sup> A.A. Dalam Jagat krisno.dkk. 2015. *Akibat Hukum Yang Ditimbulkan Dari Wanprestasi Dalam Perjanjian Autentik Sewa-Menyewa Tanah.*

<sup>8</sup> J.Satrio, 2014, *Wanprestasi*, Cetakan Kedua, Penerbit PT Citra Aditya Bakti, Bandung

di daerah Kota Semarang yang membeli buah dari Distributor Adam, dan banyak juga yang sudah menjadi pelanggan tetap di Distributor Adam. Di dalam transaksi yang terjadi di Distributor Adam dengan konsumen (pengecer/*Reatiler*) perjanjian pembayaran yang digunakan oleh Distributor Adam adalah menggunakan nota pada waktu barang diantar ataupun diambil oleh konsumen. Sistem pembayaran yang ditawarkan oleh Distributor Adam adalah sistem membayar lunas barang saat diambil atau diantar dan sistem jatuh tempo yang harus dibayar lunas dalam waktu 1 minggu. Dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, pihak *Retailer* masih juga ada yang telat membayar ke distributor bahkan sampai 1 bulan lebih. Sehingga pihak distributor mengalami penundaan pembayaran yang akan dikirim ke pihak produsen. Belum lagi distributor juga harus melakukan pemesanan ke pihak produsen, guna untuk memenuhi pesanan dari pihak konsumen (pengecer/*Retailer*) lainnya. Sales dari pihak distributor sudah menagih ke pihak *Retailer*, namun pihak *Reatiler* memberi janji dan meminta tambahan waktu agar bisa melunasi pembayaran. Beberapa waktu kemudian saat tenggat waktu pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan, Sekali lagi pihak *Retailer* tersebut mengingkari janji yang dia buat sendiri dan sekali lagi meminta tambahan waktu. Akhirnya mau tidak mau pihak distributor menanggung kerugian karena harus mengganti modal yang harus disetorkan ke pihak produsen.

Berdasarkan pada latar belakang tersebut diatas, penulis tertarik untuk menulis skripsi ini dengan judul **PERLINDUNGAN**

## **HUKUMDISTRIBUTOR TERHADAP RETAILER YANG WANPRESTASI (Studi Pada Distributor Adam Di Kota Semarang)**

### **B. Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan di atas maka dapat di buat rumusan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah perlindungan hukum distributor terhadap *Retailer* yang wanprestasi di Distributor Adam Kota Semarang?
2. Upaya apa yang dapat dilakukan distributor ketika mengalami kerugian yang disebabkan *Retailer* wanprestasi di Distributor Adam Kota Semarang?

### **C. Tujuan penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui bagaimana perlindungan hukum distributor terhadap *Retailer* yang wanprestasi di Distributor Adam Kota Semarang.
2. Memberitahu hal-hal yang dapat dilakukan oleh distributor ketika mengalami kerugian yang disebabkan *Retailer* wanprestasi di Distributor Adam Kota Semarang.

### **D. Kegunaan penelitian**

Adapun kegunaan yang di harapkan dari penelitian ini antara lain :

1. Manfaat Teoritis :

- a. Dapat menjadi sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dalam bidang hukum perdata yang berkaitan dengan perjanjian.
- b. Dapat dijadikan sebagai referensi dibidang karya ilmiah serta bahan masukan bagi penelitian dan lebih menambah wawasan para para akedemis terkait perlindungan distributor apabila mengalami kerugian karena *Retailer* yang wanprestasi

2. Manfaat Praktis :

a. Bagi Masyarakat

- 1) Memberi informasi kepada masyarakat umum mengenai peraturan perlindungan hukum terhadap distributor sehingga masyarakat bisa lebih mengetahui dengan baik
- 2) Memberi informasi kepada masyarakat tentang hak dan kewajiban para pihak yang terikat dalam sebuah perjanjian.

b. Bagi Distributor.

- 1) Meberikan himbauan kepada distributor agar lebih berhati-hati dalam mejalin sebuah ikatan perjanjian
- 2) Memberikan informasi kepada distributor tentang apa yang harus dilakukan jika mengalami kerugian karena *Retailer* yang wanprestasi.

c. Bagi *Retailer* (Pengecer)

- 1) Memberikan himbauan kepada *Retailer* agar lebih bertanggungjawab atas janji yang telah disepakati bersama

- 2) Memberikan informasi kepada *Retailer* apa akibat yang akan diterima jika melakukan wanprestasi terkait perjanjian.

d. Bagi Konsumen

- 1) Memberi informasi kepada masyarakat umum mengenai peraturan perlindungan hukum terhadap distributor sehingga masyarakat bisa lebih mengetahui dengan baik.
- 2) Memberi informasi kepada masyarakat tentang hak dan kewajiban para pihak yang terikat dalam sebuah perjanjian.

**E. Terminologi**

Berikut penjelasan dari istilah judul penelitian tersebut :

1. Perlindungan Hukum

Perlindungan hukum adalah segala upaya pemenuhan hak pemberian bantuan untuk memberikan rasa aman kepada saksi dan/atau korban, perlindungan hukum korban kejahatan sebagai bagian dari perlindungan masyarakat, dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk , seperti melalui restitusi, kompensasi, pelayanan medis, dan bantuan hukum <sup>9</sup>

2. Distributor

Pengertian distributor menurut Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN) adalah perusahaan atau pihak yang ditunjuk oleh prinsipalnya untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipalnya dalam wilayah tertentu untuk jangka waktu tertentu, tetapi bukan sebagai kuasa prinsipel.

---

<sup>9</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Ui Press. Jakarta. 1984, hlm. 133

Perusahaan atau perorangan yang mengangkat atau menunjuk distributor disebut principal.<sup>10</sup>

### 3. Pengecer (*Retailer*)

*Retailer* / Pengecer adalah semua kegiatan yang dilibatkan dalam penjualan barang atau jasa langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi non-bisnis. *Retailer* adalah aktivitas dari tahapan yang dibutuhkan untuk menetapkan barang yang (goods) yang dibuat sampai ketingkat konsumen atau menyediakan jasa ke konsumen.<sup>11</sup>

### 4. Wanprestasi

Perkataan wanprestasi berasal dari Bahasa Belanda yang artinya prestasi buruk. Wanprestasi adalah suatu sikap dimana seseorang tidak memenuhi atau lalai melaksanakan kewajiban sebagaimana yang telah ditentukan dalam perjanjian yang dibuat antara kreditur dan debitur.<sup>12</sup>

## F. Metode Penelitian

### 1. Metode Penelitian

Johanes Supranto menyebutkan bahwa, penelitian merupakan suatu metode studi yang dilakukan seseorang melalui penyelidikan yang hati-hati

---

<sup>10</sup>BPHN Departemen Kehakiman, *Laporan Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi*, 1992 / 1993, Jakarta, hlm.9

<sup>11</sup>Bunne dan Lucsh, *Perkembangan Dalam Manajemen Retailer* : 2005

<sup>12</sup>Abdul R Saliman, 2004, *Esensi Hukum Bisnis Indonesia*, Kencana, Jakarta, hal.15.

dan sempurna terhadap suatu permasalahan, sehingga pemecahan masalah didapat sesuai dengan tujuan penelitian.<sup>13</sup>

Dalam penelitian hukum terdapat 2 jenis macam penelitian yaitu Penelitian hukum normatif dan penelitian hukum empiris. Sesuai apa yang dikemukakan oleh Soerjono Soekanto, bahwa Penelitian hukum itu berdasarkan tujuannya terdiri atas pertama : Penelitian hukum normative, yang mencakup penelitian terhadap taraf sinkronasi hukum, penelitian sejarah hukum dan penelitian perbandingan hukum. Kedua : Penelitian hukum empiris yang mencakup penelitian terhadap identifikasi hukum dan penelitian terhadap efektivitas hukum.<sup>14</sup>

Penyusunan skripsi ini, menggunakan metode penelitian hukum empiris, yang berbasis pada ilmu hukum normatif (peraturan perundangan), tetapi bukan mengkaji mengenai sistem norma dalam aturan perundang-undangan, melainkan yang akan diteliti yakni penelitian terhadap efektivitas hukum dimana sistem norm itu bekerja di dalam masyarakat.

## 2. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Sumber data yang digunakan penelitian secara Kualitatif ini terdapat

2 macam :

---

<sup>13</sup>Johanes Supranto, *Metode Penelitian Hukum dan Statistik*, Rineck Cipta, Jakarta, 2003, hal. 1.

<sup>14</sup>Mukti Fajar dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif & Empiris*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar), 2013, hlm 153

a. Data primer

Data primer yang didapatkan dengan melakukan wawancara bebas terpimpin, yaitu dengan mempersiapkan terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan yang akan digunakan saat wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder dilakukan dengan cara meneliti kepustakaan untuk mendapatkan dasar hukum dan landasan teoritis yang berupa pendapat-pendapat, tulisan-tulisan, dokumen-dokumen, karya ilmiah serta perundang-undangan dari para ahli atau pihak lain yang berwenang. Data sekunder meliputi:

1) Bahan hukum primer.

Yaitu bahan yang mengikat berupa peraturan perundang-undangan yang berlaku, dalam penelitian ini, bahan hukum primer yang berkaitan dengan penulisan yang dilakukan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 Tahun 2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang KUHPerdara yang diubah beberapa pasalnya oleh Kementerian Perdagangan yang menerbitkan Peraturan Menteri Perdagangan No.66 Tahun 2019.

2) Bahan hukum sekunder.

Yaitu bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer, seperti hasil-hasil penelitian, hasil karya dari kalangan hukum, buku-buku literatur, karya ilmiah dari para

sarjana, dan dokumen resmi yang ada hubungannya dengan penulisan

3) Bahan hukum tersier.

Yaitu bahan yang memberikan petunjuk dan penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder, seperti kamus hukum.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini untuk memperoleh data yang diperlukan penulis akan menggunakan teknik pengumpulan data antara lain sebagai berikut :

a. Studi Kepustakaan

Teknik pengumpulan data dengan melakukan studi Pustaka terhadap bahan-bahan hukum, baik dalam hukum primer, hukum sekunder dan hukum tersier.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu pengumpulan data dengan cara berkomunikasi langsung dengan narasumber, yaitu : Pemilik distributor, sales, Admin , Retailer, guna memperoleh informasi yang lebih jelas dan lebih pasti. Dalam wawancara peneliti, terlebih dahulu telah melakukan persiapan dengan membuat pertanyaan-pertanyaan yang akan ditanyakan kepada narasumber.

#### 4. Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan dalam penelitian yang berupa kajian terhadap hasil pengolahan data yang diabntu teori-teori yang telah didapatkan sebelumnya.

Data yang sudah terkumpul dari hasil penelitian kemudian dianalisis menggunakan metode kualitatif yaitu dengan menjabarkan dan menafsirkan data yang akan disusun berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku atau peraturan-peraturan lainnya.

Penelitian kualitatif menekankan proses, yakni proses yang terjadi dan berlangsung pada sumber data (subjek/informan, objek, responden) beserta keseleruhan konteks yang melingkupinya, disamping data yang dihasilkan. Analisis data penelitian kualitatif cenderung secara induktif untuk memperoleh abstraksi dari keseluruhan data yang diperoleh. Penelitian kualitatif menggali makna kehidupan berdasarkan proses subyek mengkonstruksi atau menyusun makna dan berdasarkan proses mendiskripsikan makna yang disusun subjek. (Susanti, 2018)

#### **G. Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan skripsi adalah sebagai berikut :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam Bab ini akan menguraikan Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Terminologi, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini membahas mengenai tinjauan tentang perlindungan hukum, tinjauan tentang distributor dan *Retailer*, tinjauan tentang perjanjian, dan tinjauan tentang wanprestasi, serta tinjauan tentang kajian islam tentang perdagangan.

## **BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini penulis menjelaskan bagaimana perlindungan hukum distributor terhadap *Retailer* yang wanprestasi di Distributor Adam Kota Semarang, dan Upaya yang dilakukan distributor menghadapi kerugian yang disebabkan oleh *Retailer* yang wanprestasi

## **BAB IV PENUTUP**

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran-saran terhadap permasalahan yang diangkat oleh penulis.

