



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

**PERJANJIAN PENJUALAN TITIP JUAL (KONSINYASI) DI P.T
RAMAYANA DEPARTMENT STORE PLASA ANDALAS**

SKRIPSI



**LENI PERMATA SARI
07 140 172**

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ANDALAS PADANG
2012**

No. Alumni Universitas:	LENI PERMATA SARI	No. Alumni Fakultas:
(a) Tempat/Tgl.Lahir: Tembilihan/06 Oktober1989	(f) Tanggal Lulus: 19 Juli 2012	(g) Predikat Lulus: Sangat Memuaskan
(b) Nama Orang Tua: Bagindo Rosman dan Fauzana	(h) IPK: 3,27	(i) Lama Studi: 4 tahun 11 bulan
(c) Fakultas: Hukum	(j) Alamat: Jl. Andalas I No.43 A RT	
(d) PK: Hukum Perdata(I)	02 RW 06 Padang.	
(e) No BP: 07140172		

**PERJANJIAN PENJUALAN TITIP JUAL (KONSINYASI) DI P.T RAMAYANA DEPARTMENT STORE
PLASA ANDALAS**

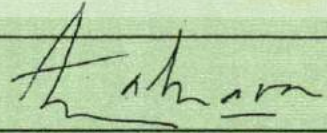

(Leni Permata Sari, 07140172, Fakultas Hukum, Universitas Andalas, 2012, 63 Halaman)

ABSTRAK

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 yang terbuka. Bidang usaha tersebut adalah sebuah bidang usaha yang mempunyai kegiatan dengan menempatkan dirinya sebagai perantara antara produsen atau *supplier* barang dan atau jasa dengan konsumen atas dasar keagenan dan distributor dalam kegiatan pemasaran barang. Penjualan yang dilakukan dengan cara konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan produk-produknya, hal tersebut dikarenakan dengan penjualan cara konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra dari perusahaan. Berkaitan dengan uraian tersebut di atas maka saya tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengangkat hal tersebut sebagai bahan penyusun skripsi yang diberi judul tentang: "PERJANJIAN PENJUALAN TITIP JUAL (KONSINYASI) DI P.T RAMAYANA DEPARTMENT STORE PLASA ANDALAS yang akan dibatasi permasalahan-permasalahan sebagai berikut :1. Bagaimana bentuk dan isi perjanjian dari penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas. 2. Bagaimana pelaksanaan perjanjian terhadap penjualan konsinyasi di P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas. 3. Hambatan-hambatan apa saja yang ditemukan di dalam perjanjian konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas. Metode penulisan yang digunakan adalah metode penulisan *field research* dan *libray research* dengan menggunakan tehnik deskriptif analitis yaitu dengan menggambarkan dan selanjutnya menganalisa data tentang objek yang diteliti sesuai dengan perumusan masalah dan tujuan penelitian dengan pendekatan masalah yuridis sosiologis yaitu penelitian yang dilakukan terhadap permasalahan dengan memperhatikan norma-norma hukum yang berlaku dihubungkan dengan pelaksanaannya dilapangan. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa, Perjanjian penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas ini dibuat secara tertulis yang dituangkan kedalam sebuah kontrak perjanjian penjualan konsinyasi. Pelaksanaan perjanjian terhadap penjualan konsinyasi di P.T Ramayana dilakukan dengan cara masing-masing pihak harus menjalankan hak-hak dan kewajiban serta tanggung jawabnya masing-masing. Sedangkan hambatan yang sering terjadi masih bersifat teknis seperti keterlambatan pengiriman barang dari pihak *supplier* kepada pihak P.T Ramayana.

Skripsi ini telah dipertahankan di depan tim penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 18 Juli 2012. Abstrak telah disetujui oleh penguji.

Penguji,

Tanda tangan	1. 	2. 
Nama terang	Hj. Zahara, S.H., M.H.	Zefrizal Nurdin, S.H., M.H.

Mengetahui,

Ketua Bagian Tata Negara: Syahrial RRazak, S.H., M.H.

Tanda tangan

Alumnus telah mendaftar ke Fakultas/Universitas dan mendapat nomor alumnus:

	Petugas Fakultas/ Universitas	
No. Alumni Fakultas:	Nama:	Tanda Tangan:
No. Alumni Universitas:	Nama:	Tanda Tangan:

DAFTAR ISI

ABSTRAK

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar belakang	1
B. Perumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Metode Penelitian	9
F. Sistematika Penulisan	12

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian dan Pengaturan Perjanjian.....	14
1. Asas-asas Perjanjian	15
2. Syarat-syarat Sah Perjanjian	17
3. Bentuk dan jenis-jenis Perjanjian	20
4. Akibat perjanjian	21

5. Berakhirnya perjanjian	24
B. Pengertian Perikatan.	
1. Pengertian hukum perikatan	24
2. Pengaturan hukum perikatan	28
3. Prestasi	30
4. Wanprestasi	32
C. Pengertian dan Sifat Konsinyasi	
1. Hubungan pihak konsinyor dan konsinyi	40
2. Perbedaan penjualan regular dan penjualan konsinyasi	41
D. Komisioner	
1. Pengertian Komisioner	42
2. Berakhirnya pemberian kuasa pada perjanjian komisi.....	44

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bentuk dan isi dari perjanjian penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh	
P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas	46
B. Pelaksanaa perjanjian titip jual (konsinyasi) yang dilakukan oleh P.T Ramayana	
Departement Store Plasa Andalas	54

C. Hambatan-hambatan yang terjadi didalam perjanjian titip jual (konsinyasi)

yang dilakukan oleh P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas

59

BAB IV PENUTUP

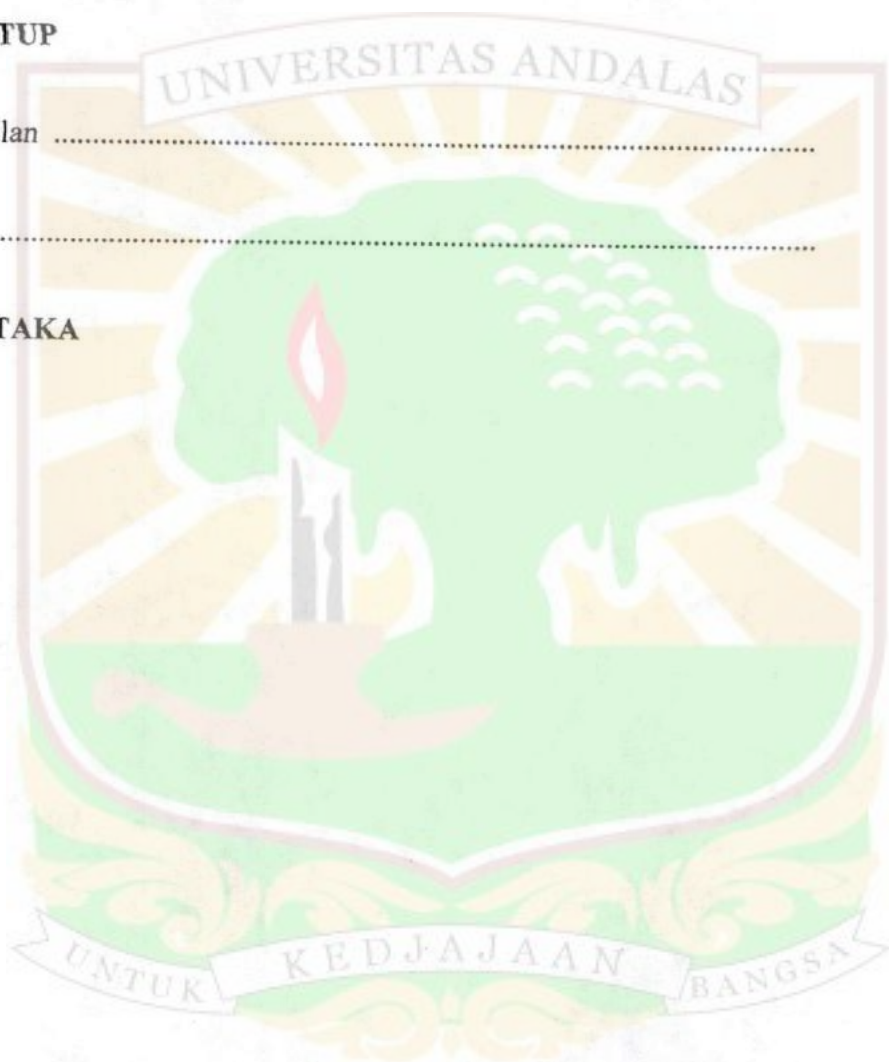
A. Kesimpulan

65

B. Saran

66

DAFTAR PUSTAKA



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillahirabbil'alamiin, puji syukur kehadiran Allah S.W.T yang telah memberikan rahmat, dan hidayahNYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Perjanjian penjualan Titip Jual (Konsinyasi) di P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas dikaitkan dengan ketentuan Hukum Perjanjian"** yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana hukum di Fakultas Hukum Universitas Andalas. Selanjutnya, Shalawat dan salam penulis curahkan kepada arwah Nabi Muhammad SAW yang telah mengajarkan bernuansa ilmu pengetahuan dan didikan moral yang menjadi pedoman bagi penulis dalam menjalani kehidupan.

Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada kedua orang tua penulis Ayah saya Bagindo Roesman dan Ibu saya Fauzana yang telah memberikan kasih sayang dan cinta kasih serta beribu pengajaran dan pedoman kehidupan kepada penulis selama ini. Rasa hormat dan untaian kata terima kasih juga Penulis sampaikan kepada Bapak H. Nanda Utama S.H, M.H., selaku pembimbing I dan Ibu Misnar Syam, S.H, M.H., selaku pembimbing II yang secara khusus telah meluangkan waktu dan pemikirannya dalam memberikan bimbingan dan pengarahan, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Banyak sekali pihak-pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung, oleh karena itu rasa terima kasih juga tidak lupa penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Yuliandri, S.H.M.H, selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Andalas
2. Bapak Yoserwan, S.H.,M.H.,LLM, Bapak Frenadin Ade Gustara, S.H.M.H, Bapak Dr.Kurniawarman S.H.,M.H., selaku pembantu Dekan I, II, III Fakultas Hukum Universitas Andalas.
3. Bapak Syahrial Razak, S.H, M.H. selaku Ketua Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Andalas dan Ibu Misnar Syam, S.H., M.H., selaku Sekretaris Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Andalas
4. Bapak M. Reza Pahlevi S.H selaku Manager P.T Ramayana dan juga Ibu Anja selaku HRD (*human resource development*) P.T Ramayana.
5. Segenap staf dosen yang mengajar di Fakultas Hukum, yang telah memberikan dan mengajarkan ilmunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di Fakultas Hukum ini.
6. Bapak Yuhendrias dan seluruh pegawai, karyawan / karyawan Fakultas Hukum Universitas Andalas, yang telah banyak menolong dalam pengurusan administrasi di jurusan Hukum perdata.
7. Seluruh keluarga saya: Ayang Ria dan Abang Firman yang selama ini telah menjadi saudara, teman dan rekan sepanjang hidup penulis serta Adinda Mia Ardis yang selalu penulis cintai tanpa mampu terungkapkan

dengan indah walaupun pada kenyataannya hampir setiap hari kita berantem.

8. Serta teman teman yang selalu akan terpahat dalam kehidupan penulis sebagai kuntum-kuntum persahabatan yang sangat abadi : teman-teman dari lokal III FHUA angkatan 2007 salam hangat dan sayang untuk kalian semua yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatunya.
9. Serta kepada kawan-kawan Lembaga Advokasi Mahasiswa dan Pengkajian Kemasyarakatan (LAMPK) yang penulis banggakan terkhusus pengurus LAMPK tahun 2008/2009 ,kawan-kawan Dewan Legislatif Mahasiswa (DLM) FHUA 2008/2009 dan juga kawan-kawan dari Karya Salemba Empat yang akan selalu saya rindukan "keluarga yang tidak akan pernah terlupakan".

Sebagai sebuah karya ilmiah, penulis mengakui dan menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, segala kebenaran dan kesempurnaan hanya milik Allah S.W.T semata, dan segala kekurangan serta kekhilafan hanyalah milik diri pribadi Penulis. Untuk itu saran maupun kritikan sangat diharapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga kerja keras ini dinilai ibadah di sisi Allah S.W.T dan semoga tulisan ini bermanfaat bagi semua pembaca.

Padang, 19 July 2012

Leni Permata Sari

Bp. 07140172

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.

Indonesia merupakan negara yang sedang berkembang dimana pembangunan nasional merupakan suatu jalan untuk mencapai tujuan negara yaitu mewujudkan kesejahteraan masyarakat yang adil dan makmur, bukan hanya meningkatkan taraf hidup saja, tetapi juga harkat dan martabat indonesia. Perkembangan ini merupakan suatu rangkaian proses yang bertahap dan berkelanjutan serta meliputi segala bidang, baik ekonomi, sosial, politik, budaya maupun pertahanan dan keamanan.

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 yang terbuka dan diberinya kesempatan yang sama bagi pelaku 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 usaha yang mempunyai sifat atau karakteristik khusus. Bidang usaha tersebut adalah sebuah bidang usaha yang mempunyai kegiatan dengan menempatkan dirinya sebagai perantara antara produsen atau *supplier* barang dan atau jasa dengan konsumen atas dasar keagenan dan distributor dalam kegiatan pemasaran barang.

Penunjukan agen atau distributor dari suatu perusahaan sudah lama dikenal. Penunjukan suatu agen atau distributor oleh suatu perusahaan dilakukan berdasarkan adanya manfaat yang dapat diperoleh perusahaan yang menunjuk, baik perusahaan produsen (*prinsipal produsen*) maupun perusahaan supplier (*prinsipal supplier*).

Untuk meningkatkan volume, perusahaan bisa menggunakan berbagai cara yang bermacam-macam, yaitu pertama ada penjualan tunai atau langsung, hal ini biasanya ditandai dengan *counter* khusus atau toko resmi milik perusahaan atau penjualan yang secara langsung dapat dikatakan penjual dan pembeli berhubungan langsung dalam transaksi dimana sipenjual merupakan pemilik yang sah atas nama barang dengan menitipkan barang yang diperjualbelikan. Kedua penjualan kredit, yang dimaksud penjualan kredit adalah penjualan barang yang dimana pembayaran barang tersebut dilakukan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan dan pembayaran dilakukan secara berangsur-angsur. Ketiga penjualan konsinyasi yaitu penjualan yang dilakukan dengan menitipkan barang kepada pihak lain cara penjualan penitipan barang.

Dalam hal ini yang dibahas adalah mengenai perjanjian konsinyasi. Konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada ditangan pemilik sampai barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual. Sedangkan pihak yang memiliki barang disebut konsinyor (*consignor*), sedangkan pihak yang mengusahakan penjualan barang ini disebut konsinyi (*consignee*), faktor (*factor*) atau pedagang komisi (*commission merchant*).¹

¹ <http://www.scribd.com/doc/46640361/New-Microsoft-Office-Word-Document-2> di akses pada tanggal 10 oktober 2011

Pada dasarnya semua penjualan konsinyasi tersebut mengandung unsur perjanjian, pemilik barang, pihak yang dititipi barang, barang yang dititipkan, penjualan dan komisi. Mengabaikan salah satu unsur tersebut akan membuat transaksi tidak dapat disebut penjualan konsinyasi oleh karena itu seluruh unsur tersebut harus ada pada saat penjualan konsinyasi.²

Berkaitan dengan penyerahan fisik barang-barang oleh pemilik kepada pihak yang bertindak sebagai agen penjual, menurut modul tentang akuntansi keuangan lanjutan 1 oleh Muhammad Yusuf, S.E MM (pusat pengembangan bahan ajar- UMB), secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang-barang ini tetap berada ditangan sipemilik barang, sampai barang-barang ini dijual oleh pihak agen penjual. Penyerahan seperti ini disebut dengan konsinyasi. Dalam konsinyasi pihak-pihak yang terlibat adalah pengamanat (*consignor*) yakni yang menyerahkan barang atau dengan kata lain adalah pemilik barang dan komisioner (*comisigneer*) sebagai pihak yang menerima barang serta pihak ketiga sebagai pembeli.

Di dalam Kitab Undang-Undang hukum Perdata dan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang tidak mengatur secara khusus tentang keagenan, distributor, dan dealer. Akan tetapi, berdasarkan asas kebebasan berkontrak dalam Pasal 1338 ayat 1 Kitab Undang-Undang hukum Perdata yang berbunyi "semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan baik". Jadi dapat disimpulkan bahwa para pihak memang dapat membuat apa saja, termasuk keagenan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.³

² <http://www.scribd.com/doc/58787633/TA-BSI-BAB-II-8-35> di akses pada tanggal 10 oktober 2011.

³ Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Kencana Prenada Media Group, 2004, hal. 39

Dalam praktik kegiatan bisnis, keagenan biasanya diartikan sebagai hubungan hukum antara pihak *principal* dengan pihak agen, di mana pihak *principal* memberi wewenang kepada agen untuk melakukan transaksi kepada pihak ke tiga. Hubungan hukum antara *principal* dengan agennya dapat berupa perwakilan, dimana agen bertindak untuk dan atas nama *principal*, meskipun terdapat juga unsur jual-beli karena *principal*, meskipun terdapat juga unsur jual-beli karena *principal* memberi wewenang agen untuk mengimpor barang dari *principal*. Hubungan antara *principal* dengan agen dapat berupa jual-beli biasa di mana agen bertindak untuk dirinya sendiri. Hasil penelitian Tim Naskah Akademis Badan Pembinaan Hukum Nasional menunjukkan bahwa dalam praktik, para agen dalam memperoleh barang dari *principal* dengan cara membeli atau dengan cara memperoleh kuasa untuk menjual

Di dalam Peraturan Menteri Perdagangan tentang Ketentuan dan Tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa (Permendagri No 11/M-DAG/3/2006). Pengertian Agen dan Distributor adalah berbeda. Olehkarena itu wewenang dan tanggung jawab masing-masing pihak terhadap *principal* berbeda.

Agen merupakan perusahaan atau pihak yang menjual barang dan atau jasa untuk dan atas nama perusahaan yang menunjuknya (baik *principal* produsen atau *principal supplier*) sehingga kedudukannya sebagai kuasa dari *principal* dan bukan karyawan *principal*. Dan ia tidak melakukan pembelian atas barang *principal*. Perbuatan-perbuatan hukum yang

dilakukan oleh agen untuk *principalnya* di atur di dalam perjanjian keagenan (*Agency Agreement*).

Berbeda dengan Agen, Distributor merupakan perusahaan atau pihak yang di tunjuk oleh *principal* melalui perjanjian distributor (*Distributor Agreement*). Untuk memasarkan barang dan/atau jasa, tetapi bukan kuasa dari *principal* melainkan bertindak untuk dan atas nama sendiri, dan distributor membeli barang dari *principal* baru memasarkannya ke konsumen.

Persetujuan sering dibuat untuk menyerahkan secara fisik barang-barang oleh sipemilik ke pihak lain seperti agen penjual, hak atas barang belum berpindah sampai barang tersebut terjual. Penyerahan seperti ini disebut dikenal dengan nama konsinyasi (*consignment*). Pihak yang menyerahkan (menitipkan) barang-barang tersebut disebut pedagang konsinyasi, sedangkan pihak yang menerima (dititipkan) dan berusaha menjualkan barang-barang tersebut dinamakan dengan pedagang komisi.⁴

Pada penjualan biasa, umumnya hak milik dari pada barang telah berpindah tangan jika barang telah diterima oleh penjual kepada pembeli, sedangkan pada penjualan konsinyasi hak milik barang tetap berada ditangan pengamanat pada saat pengiriman barang, pengamanat tidak mencatatnya sebagai penjualan dan sebaliknya komisioner juga tidak mencatatnya sebagai pembelian. Hak milik baru berpindah tangan jika barang tersebut telah terjual oleh komisioner kepada pihak lainnya, pada saat ini pengamanat akan mencatatnya sebagai penjualan dan menimbulkan piutang kepada komisioner, sebaliknya komisioner akan mengakui sebagai pembelian atau pendapatan komisi atas penjualan barang konsinyasi

⁴ Erwan Dukat, *Akuntansi keuangan Lanjutan*, Karya Baru Yogyakarta, 1985 hal. 104

biasanya diatur antara pengamanat dan komisioner dalam kontrak perjanjian penjualan konsinyasi.

Ditilik dari segi hukum, penyerahan barang ini disebut dengan penitipan. Dimana pihak konsinyi memegang barang ini untuk dijual seperti yang dirinci dalam persetujuan yang dibuat antara konsinyor dan konsinyi. Konsinyor menetapkan konsinyi sebagai pihak yang bertanggung jawab atas barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang-barang ini terjual kepada pihak ketiga. Atas penjualan barang-barang ini, pihak konsinyor menetapkan hak atas barang-barang ini dan juga hasil penjualannya, sebaliknya pihak konsinyi tidak dapat menganggap barang-barang itu sebagai miliknya, ia pun tidak memiliki kewajiban kepada pihak konsinyor selain atas pertanggung jawaban atas barang-barang yang diserahkan kepadanya.

Penjualan yang dilakukan dengan cara konsinyasi akan lebih memudahkan perusahaan dalam memasarkan produk-produknya, hal tersebut dikarenakan dengan penjualan cara konsinyasi banyak pihak yang akan menjadi mitra dari P.T Ramayana. Penjualan konsinyasi merupakan salah satu alternatif penjualan dimana barang-barang yang dijual merupakan barang kerjasama atau barang titipan. Untuk memperoleh barang-barang konsinyasi tersebut para pemilik barang (*consignor*) datang ke P.T Ramayana Departement Store Padang untuk menawarkan barang-barang tersebut. Dan apabila P.T Ramayana Departement Store Padang menerima tawaran tersebut maka segera dilaksanakan perjanjian penjualan dengan *consignor* (pemilik barang) mengenai harga jual, komisi penjualan dan

biaya-biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi. Dengan demikian daerah-daerah yang akan menjadi tujuan pemasaran produk P.T Ramayana akan lebih mudah terjangkau, karena sudah memiliki mitra kerja sama dalam memasarkan barang-barang dari P.T Ramayana itu sendiri.

Berkaitan dengan uraian tersebut di atas maka saya tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengangkat hal tersebut sebagai bahan penyusun skripsi yang akan diberi judul tentang: **“PERJANJIAN PENJUALAN TITIP JUAL (KONSINYASI) DI P.T RAMAYANA DEPARTMENT STORE PLASA ANDALAS DIKAITKAN DENGAN KETENTUAN HUKUM PERJANJIAN”**, yang akan dibatasi permasalahan-permasalahan sebagai berikut :

B. Rumusan Masalah.

1. Bagaimana bentuk dan isi perjanjian penjualan titip jual (konsinyasi) yang dilakukan oleh P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?
2. Bagaimana perjanjian penjualan titip jual (konsinyasi) di P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?
3. Hambatan-hambatan apa saja yang ditemukan di dalam perjanjian titip jual konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?

C. Tujuan Penelitian

Penulis dalam memberikan dan mengangkat judul ini agar dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan memahami tentang bentuk dan isi dari perjanjian penjualan titip jual konsinyasi di P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas.
2. Untuk mengetahui penerapan hukum perjanjian terhadap perjanjian penjualan titip jual (konsinyasi) di P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas.
3. Sebagai informasi hukum yakni untuk memberikan solusi bagaimana cara menyelesaikan permasalahan yang ditimbulkan akibat adanya hambatan-hambatan yang terjadi didalam perjanjian penjualan konsinyasi itu sendiri.

D. Manfaat penelitian

Di samping mempunyai tujuan penelitian juga mempunyai manfaat sehingga hasil yang akan dicapai dari kegiatan tersebut tidak sia-sia. Adapun manfaat dari penulisan skripsi ini meliputi sebagai berikut:

1. Segi Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pikiran dalam mengembangkan ilmu pengetahuan dan khususnya di bidang ilmu hukum.

2. Segi praktis

Hasil penelitian ini hendaknya bisa berguna sebagai informasi di bidang hukum mengenai pelaksanaan perjanjian penjualan konsinyasi di P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas

E. METODE PENELITIAN

1. Pendekatan Masalah

Untuk melengkapi bahan atau data kongkrit dan jawaban yang objektif, ilmiah serta dapat dipertanggungjawabkan, maka dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan yuridis sosiologis, yaitu penelitian yang dilakukan terhadap permasalahan dengan memperhatikan norma-norma hukum yang berlaku dihubungkan dengan pelaksanaan atau praktiknya di lapangan.

2. Sifat Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan adalah bersifat deskriptif, karena hasilnya memberikan gambaran tentang Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi di P.T Ramayana Departement Store dikaitkan Dengan Ketentuan Hukum Perjanjian.

3. Sumber Data dan Jenis Data

Dalam penulisan karya ilmiah ini data bersumber dari:

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*).

Penelitian kepustakaan merupakan penelitian yang dilakukan terhadap buku-buku dan literatur yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas di perpustakaan Universitas Andalas, Perpustakaan Hukum di Fakultas Hukum Universitas Andalas, dan Perpustakaan Pribadi (koleksi buku milik peneliti).

b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan merupakan penelitian yang akan dilakukan pada masyarakat atau pihak yang terkait dengan melakukan wawancara atau observasi. Penelitian ini dilakukan di PT. Ramayan Departement Sore Plasa Andalas.

Jenis data yang terkumpul adalah berupa:

1) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil penelitian kepustakaan (*library research*) yang meliputi:

a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer merupakan bahan atau data yang diperoleh melalui penelitian Kepustakaan yang merupakan bahan hukum yang mengikat. Dalam hal ini dapat menunjang penelitian, antara lain:

- a) KUHPerdata
- b) KUHDagang
- c) PP Perdagangan Republik Indonesia NO : 11/M-DAG/PER/3/2006)
tentang Ketentuan dan Tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa

b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah bahan-bahan yang diperoleh dengan mempelajari pendapat para sarjana, dan hasil penelitian yang dipelajari dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku serta majalah-majalah yang berhubungan dengan pokok permasalahan penelitian ini.

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan hukum yang memberikan penjelasan, petunjuk dan informasi dalam penelitian ini seperti kamus, misalnya kamus besar bahasa Inonesia.

2) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian lapangan (*field research*) dengan melakukan wawancara atau observasi dilingkungan tempat penelitian diadakan yaitu pada PT. Ramayana Departement Store Plasa Andalas.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

a. Studi dokumen

Studi dokumen merupakan teknik pengumpulan data dengan mempelajari dokumen dari buku-buku, peraturan perundang-undangan, dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

b. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan keterangan-keterangan yang responden. Tipe wawancara yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur yaitu dengan mempersiapkan pedoman wawancara dan membuka peluang untuk pertanyaan terbuka di luar pedoman wawancara.

5. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

a) Pengolahan Data

Teknik pengolahan data dilakukan dengan cara editing merupakan proses penelitian kembali terhadap catatan, berkas-berkas info yang dikumpulkan dengan cara membentulkan, memeriksa, dan meneliti data yang diperoleh sebagai menjadi suatu kumpulan data yang benar-benar dapat dijadikan suatu acuan akurat di dalam penarikan kesimpulan nantinya. Penulis melakukan pengeditan terhadap data yang diperoleh dari penelitian, data yang di edit adalah data primer yang merupakan hasil wawancara dan data sekunder yang dikumpulkan berkaitan dengan masalah penelitian.

b) Analisis data

Setelah semua data diperoleh, maka selanjutnya data tersebut dianalisis secara kualitatif, yaitu dengan mengelompokkan data berdasarkan variable yang sama kemudian dianalisa dan diolah untuk diambil kesimpulan yang hasilnya akan dituangkan dalam bentuk tulisan ilmiah berupa skripsi.

F. Sistematika Penulisan Hukum

Untuk mempermudah dalam mempelajari dan memahami keseluruhan mengenai penulisan hukum ini. Maka penulis membagi sistematika penulisan yang dibagi dalam 4 (empat) bab, dan setiap bab dibagi sub bab (bagian-bagian) yang secara garis besarnya akan digambarkan sebagai berikut :

BAB I :Pendahuluan memberikan gambaran tentang isi skripsi secara umum yang memberikan uraian ringkas tentang masalah utama yang akan diangkat oleh peneliti atau yang menjadi kunci atau dasar penulis memilih materi ini.

BAB II :Tinjauan Pustaka menjelaskan teori-teori dasar materi yang diangkat sebagai pedoman bagi peneliti agar tidak keluar dari ketentuan teori yang telah diberikan oleh akademik dan literatur.

BAB III :Penelitian dan hasil penelitian yang menerangkan tentang tema yang diangkat oleh peneliti serta pembahasab masalah yang dikemukakan dalam BAB I.

BAB IV :Penutup yang berisikan kesimpulan yang di peroleh dan saran-saran dalam menyelesaikan permasalahan yang diangkat oleh peneliti.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian dan Pengaturan Perjanjian

Perjanjian secara umum diatur didalam buku ke III KUHPerdara tentang perikatan. Dalam KUHPerdara buku ke III perjanjian bersifat terbuka dalam arti perjanjian boleh dibuat tanpa mengikuti semua ketentuan dalam buku III asalkan tidak bertentangan dengan hokum, kesusilaan, dan ketertiban umum.

Pengertian perjanjian dalam KUHPerdara diatur dalam Pasal 1313 yaitu : suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu atau lebih mengikatkan diri terhadap satu orang lain atau lebih. Pengertian tersebut menurut para sarjana memiliki beberapa kekurangan, salah satu sarjana yang memberikan kritikan adalah Abdul Kadir Muhammad. Menurut beliau ketentuan dari Pasal 1313 KUHPerdara terdapat beberapa kelemahan, yakni :⁵

1. Hanya menyangkut sepihak saja.
2. Kata perbuatan mencakup juga tanpa consensus
3. Pengertian perjanjian terlalu luas
4. Tanpa menyebutkan tujuan

Secara sistematis pengaturan perjanjian dalam KUHPerdara terdapat dalam Buku III Bab II yang berjudul : perikatan-perikatan yang dilahirkan dari kontrak atau persetujuan mulai dari pasal 1313-1351 KUHPerdara yang terdiri dari empat bagian, yaitu :

Bagian I tentang ketentuan umum (Pasal 1313-1319 KUHPerdara)

Bagian II tentang syarat-syarat sahnya suatu perjanjian (pasal 1320-1337 KUHPerdara)

⁵ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perjanjian*, PT. Citra Aditya Bandung, 1980, hal. 78

Bagian III tentang akibat-akibat perjanjian (Pasal 1338-1341 KUHPerdara)

Bagian IV tentang penafsiran perjanjian (Pasal 1342-1351 KUHPerdara)

Ditambah dengan pasal 1266-1267 KUHPerdara tentang perikatan-perikatan bersyarat yang merupakan syarat putusannya yakni wanprestasi dan pasal 1446-1456 KUHPerdara tentang kebatalan dan pembatalan yang disebabkan oleh persetujuan yang dilakukan oleh orang yang tidak cakap atau persetujuan yang dilakukan dengan paksaan, penipuan atau khilaf.

1. Asas-asas Perjanjian

Dalam hukum perjanjian berlaku beberapa asas, Asas-asas hukum perjanjian terdapat dalam buku III KUHPerdara, yaitu :

a. Asas kebebasan berkontrak

Asas kebebasan berkontrak merupakan asas yang utama didalam suatu perjanjian karena asas kebebasan berkontrak ini adalah asas yang terbuka atau open system, maksudnya bahwa setiap orang boleh mengadakan perjanjian apa saja dan dengan siapa saja.⁶

Asas kebebasan berkontrak ini dapat dianalisis dari ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara, yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang memberikan kebebasan para pihak untuk :⁷

1. Membuat atau tidak membuat perjanjian.
2. Mengadakan perjanjian dengan siapapun.
3. Menentukan isi perjanjian, pelaksanaan, dan persyaratannya.
4. Menentukan bentuk perjanjian, yaitu tertulis atau lisan.

⁶ Djumadi, *Hukum Perburuhan Perjanjian Kerja*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004, hal. 23.

⁷ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat Di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, hal.9

Walaupun demikian kebebasan berkontrak tersebut ada batasnya yaitu tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan kesucilaan dan tidak bertentangan dengan ketertiban umum.⁸

b. Asas Konsensualisme

Asas konsensualisme dapat disimpulkan dari Pasal 1320 KUHPPerdata yakni untuk sahnya suatu perjanjian di perlukan empat syarat:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan
3. Suatu hal tertentu
4. Suatu sebab yang halal

Dalam pasal itu ditentukan bahwa salah satu syarat sahnya perjanjian, yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak. Asas konsensualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak. Kesepakatan merupakan persesuaian antara kehendak dan pernyataan yang dibuat oleh kedua belah pihak.⁹

c. Asas iktikad baik

Asas iktikad baik terdapat dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPPerdata yang menyatakan perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik. Asas iktikad baik merupakan asas bahwa para pihak, yaitu pihak kreditur dan debitur harus melaksanakan substansi kontrak berdasarkan kepercayaan atau keyakinan yang teguh atau kemauan baik dari para pihak.¹⁰

d. Asas kepribadian atau personalitas

Asas kepribadian atau asas personalitas adalah asas yang menentukan bahwa seseorang yang akan melakukan dan atau membuat perjanjian hanya untuk kepentingan perseorangan saja. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1315 dan Pasal 1340 KUHPPerdata. Pasal 1315 KUHPPerdata menyebutkan "pada umumnya seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri". Inti ketentuan ini bahwa seseorang yang mengadakan perjanjian hanya untuk kepentingan diri

⁸ Djumadi, *Op, cit* , hal 23

⁹ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat Di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, hal.10

¹⁰ Salim HS, *Op. Cit*, hal. 11

sendiri. Lebih lanjut Pasal 1340 KUHPerdara menyebutkan perjanjian hanya berlaku antara pihak yang membuatnya.¹¹

2. Syarat-syarat sah perjanjian

Dalam ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara, terdapat empat macam syarat untuk menentukan sahnya perjanjian, yaitu :

a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

Kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya. Yang sesuai adalah pernyataannya, karena kehendak itu tidak dapat dilihat atau diketahui orang lain.¹²

b. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian

Maksudnya adalah kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum. Orang-orang yang mengadakan perjanjian haruslah orang-orang cakap dan mempunyai wewenang untuk melakukan perbuatan hukum, sebagaimana yang ditentukan oleh undang-undang.¹³

Menurut Pasal 1329 KUHPerdara, syarat cakap menurut hukum adalah :

1. Harus sudah dewasa.
2. Tidak dibawah pengampuan ,atau gila.
3. Tidak dilarang oleh peraturan/undang-undang.

Dalam Pasal 1330 KUHPerdara, orang yang dinyatakan tidak cakap menurut hukum untuk membuat suatu perjanjian adalah :

- 1) Orang-orang yang belum dewasa

¹¹ Salim HS, *Op. Cit*, hal. 13

¹² Salim HS, *Op. cit*, hal 23

¹³ *Ibid*, hal 9

Orang-orang yang belum dewasa adalah orang yang belum kawin dan belum berumur 21 tahun. Seorang anak yang belum dewasa harus diwakili oleh orang tua atau walinya untuk membuat suatu perjanjian.

2) Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan.

Orang yang dibawah pengampuan yaitu orang yang sudah dewasa tapi tidak mampu karena pemabuk, gila, pemboros. Orang yang ditaruh dibawah pengampuan harus diwakili oleh pengampu untuk membuat suatu perjanjian.

3) Perempuan dalam hal-hak yang ditetapkan oleh undang-undang, dan semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

Dalam pasal 108 KUHPerdara menjelaskan bahwa seorang perempuan yang bersuami, untuk mengadakan suatu perjanjian, memerlukan bantuan dan izin (kuasa tertulis) dari suaminya. Dengan demikian, seorang istri dimasukkan dalam golongan orang-orang yang tidak cakap dalam membuat suatu perjanjian

Namun berdasarkan fatwa Mahkamah Agung melalui Surat Edaran Mahkamah Agung Nomor 3 Tahun 1963 menyatakan bahwa orang-orang perempuan tidak lagi digolongkan sebagai yang tidak cakap. Mereka berwenang melakukan hukum tanpa bantuan atau izin dari suaminya.

c. Suatu hal tertentu

Yang dimaksud dengan suatu hal tertentu adalah sesuatu yang didalam perjanjian tersebut harus telah ditentukan dan disepakati. Ketentuan ini sesuai dengan yang disebutkan pada Pasal 1333 KUHPerdara bahwa barang yang menjadi objek suatu perjanjian harus ditentukan jenisnya.

Tidak menjadi halangan bahwa jumlah barangnya tidak tertentu, asal saja jumlah itu kemudian dapat ditentukan atau dihitung.¹⁴

Menurut Salim HS, yang menjadi obyek perjanjian adalah prestasi (pokok perjanjian)¹⁵.

Menurut Pasal 1234 KUHPerdara ditentukan bahwa barang-barang yang bisa dijadikan objek perjanjian hanyalah barang-barang yang dapat diperdagangkan. Ketentuan dalam pasal tersebut menunjukkan bahwa dalam perjanjian harus jelas apa yang menjadi obyeknya, supaya perjanjian dapat dilaksanakan dengan baik. Suatu perjanjian yang tidak memenuhi syarat ini berakibat batal demi hukum, perjanjian dianggap tidak pernah ada (terjadi).

d. Suatu sebab yang halal

Syarat ini berkenaan dengan tujuan dari perjanjian dari perjanjian itu sendiri. Sebab yang tidak halal adalah berlawanan dengan undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum (Pasal 1337 KUHPerdara).

Dalam Pasal 1335 KUHPerdara yang disebut dengan sebab yang halal adalah :

1. Bukan tanpa sebab
2. Bukan sebab yang palsu
3. Bukan sebab yang terlarang

Perjanjian tanpa sebab apabila perjanjian itu dibuat dengan tujuan yang tidak pasti atau kabur. Perjanjian yang dibuat karena sebab yang palsu. Tujuannya untuk menutupi apa yang sebenarnya hendak dicapai dalam perjanjian tersebut. Semua perjanjian yang tidak memenuhi sebab yang

¹⁴ Djumadi, *Op. cit*, hal 20

¹⁵ Salim HS, *Loc. cit*

halal, akibatnya perjanjian menjadi batal demi hukum. Untuk menyatakan demikian diperlukan formalitas tertentu, yaitu dengan putusan pengadilan.

Syarat pada huruf a dan b di atas, yaitu tentang syarat sepakat mereka yang mengikatkan dirinya dan syarat kecakapan untuk membuat suatu perjanjian disebut syarat subjektif, karena melekat pada diri orang yang menjadi subjek perjanjian. Jika syarat ini tidak terpenuhi perjanjian dapat dibatalkan. Tetapi jika dimintakan pembatalan kepada hakim, perjanjian itu tetap mengikat para pihak, walaupun diancam pembatalan sebelum lampau waktu 5 (lima) tahun (Pasal 1454 KUHPerdata). Sedangkan syarat pada huruf c dan diatas, yaitu tentang syarat suatu hal tertentu dan syarat suatu sebab yang halal disebut syarat objektif, karena mengenai perjanjiannya sendiri atau objek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu. Jika syarat ini tidak dipenuhi perjanjian batal demi hukum, maka perjanjian itu dianggap tidak berlaku dan tidak pernah ada pernah ada perikatan yang timbul dari perjanjian itu.

4. Bentuk dan jenis-jenis Perjanjian

Mengenai jenis-jenis perjanjian ini diatur dalam Buku III KUH Perdata, peraturan-peraturan yang tercantum dalam KUH Perdata ini sering disebut juga dengan peraturan pelengkap, bukan peraturan memaksa, yang berarti bahwa para pihak dapat mengadakan perjanjian dengan mengenyampingkan peraturan-peraturan perjanjian yang ada. Oleh karena itu di sini dimungkinkan para pihak untuk mengadakan perjanjian-perjanjian yang sama sekali tidak diatur dalam bentuk perjanjian itu:

1. Perjanjian bernama, yaitu merupakan perjanjian-perjanjian yang diatur dalam KUH Perdata. Yang termasuk ke dalam perjanjian ini, misalnya jual beli, tukar menukar, sewa menyewa dan lain-lain.
2. Perjanjian-perjanjian yang tidak diatur dalam KUH Perdata. Jadi dalam hal ini para pihak yang menentukan sendiri perjanjian itu. Dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh para pihak, berlaku sebagai undang-undang bagi masing-masing pihak.¹⁶

Pada dasarnya suatu perjanjian tidak harus dibuat dalam suatu bentuk tertentu, artinya dapat dibuat dalam bentuk tertulis dan dapat juga dalam bentuk yang tidak tertulis. Akan tetapi ada beberapa jenis perjanjian yang oleh undang-undang diharuskan dibuat dalam bentuk tertulis. Misalnya adalah perjanjian penghibahan yang diatur dalam Pasal 19 Peraturan Pemerintah Nomor 10 tahun 1960 yang menyebutkan bahwa Perjanjian tertulis adalah suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam bentuk tulisan. Adapun perjanjian lisan adalah suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam wujud lisan (cukup kesepakatan para pihak).¹⁷

Sedangkan perjanjian dibawah tangan berupa perjanjian baku (perjanjian standar) dan bentuk perjanjian bukan standar. Menurut Sutan Remi Sjahdeini, perjanjian baku adalah perjanjian yang hampir seluruh klausulnya dibakukan oleh pemakainya, dan pihak lain pada dasarnya tidak mempunyai peluang untuk merundingkan atau meminta perubahan. Yang belum dibakukan hanyalah beberapa hal saja, misalnya yang menyangkut jenis, harga, jumlah, warna, tempat, waktu dan beberapa hal lainnya yang spesifik dari objek yang diperjanjikan.¹⁸

5. Akibat Perjanjian

Akibat adalah pengaruh terhadap para pihak dan juga mengandung arti sebagai sanksi bagi pihak yang lalai melaksanakan kewajibannya. Suatu hal daripada ketidakjujuran dalam suatu perjanjian akan membawa akibat

¹⁶ R.M.Suryodiningrat, *Perikatan-perikatan Bersumber Perjanjian*, Bandung: Tarsito, 1978, hlm.10

¹⁷ Salim HS, dkk., *Perancangan Kontrak dan Memorandum Of Understanding (MOU)*, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, h al. 16

¹⁸ Ibid

terhadap perjanjian itu sendiri. Sebagaimana diketahui, bahwa hukum perjanjian yang terdapat dalam KUH Perdata menganut asas konsensualisme, artinya suatu perjanjian harus dianggap lahir pada waktu tercapainya kesepakatan di antara kedua belah pihak. Orang yang hendak membuat perjanjian harus menyatakan kehendaknya dan kesediaannya untuk mengikatkan dirinya bahwa pernyataan kedua belah pihak bertemu dalam sepakat. Hal tersebut tercantum dalam Pasal 1320 KUH Perdata.

Dengan demikian perjanjian mulai mengikat para pihak dan berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, terhitung sejak tercapainya kesepakatan para pihak. Di samping bentuk perjanjian konsensual seperti tersebut di atas ada pula bentuk perjanjian lainnya yaitu perjanjian formal dan perjanjian riil. Untuk kedua perjanjian itu tidak cukup hanya dengan kata sepakat tapi diperlukan suatu formalitas atau suatu perbuatan yang nyata.

Suatu perjanjian disebut formal akan menjadi sah apabila harus dilaksanakan dengan suatu tindakan tertentu, apabila tidak dilakukan maka perjanjian tersebut tidak sah. Untuk perjanjian perdamaian yang harus dilaksanakan secara tertulis, kalau tidak maka ia tidak sah. Demikian pula terhadap perjanjian riil, perjanjian itu menjadi atau mulai sah apabila telah dilaksanakan suatu penyerahan. Akibat dari perjanjian diatur dengan tegas dalam Pasal 1338 KUH Perdata yang mengatakan : “semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Persetujuan-persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dari sepakat kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-

undang dinyatakan cukup untuk itu. Persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Dengan istilah lain, pembentuk undang-undang menunjukkan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah menurut hukum mempunyai kekuatan yang mengikat bagi mereka yang membuatnya. Jadi di sini para pihak yang mengadakan perjanjian itu diberi kesempatan untuk mengadakan atau menetapkan sendiri ketentuan-ketentuan yang berlaku bagi mereka. Namun demikian seperti Pasal 1338 KUH Perdata telah menentukan bahwa perjanjian haruslah dilakukan dengan itikad baik. Pasal 1341 KUH Perdata mengatakan bahwa pihak kreditur dapat mengajukan tuntutan pembatalan atas segala perbuatan debitur yang bersifat tidak wajar dan merugikan. Secara tidak langsung pasal ini dapat merupakan reaksi dari Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata, artinya apabila si debitur tetap memperlakukan kekayaannya dengan sewenang-wenang dalam arti tidak jujur atau tidak beritikad baik.

Adapun mengenai akibat dari suatu perjanjian adalah sesuai dengan apa yang para pihak perjanjikan. Bila perjanjian untuk memberikan sesuatu atau menyerahkan sesuatu, para pihak harus melaksanakannya, sedangkan bila perjanjian untuk berbuat sesuatu, maka para pihak baru berbuat sesuai dengan yang diperjanjikan.

6. Berakhirnya Perjanjian

Berakhirnya perjanjian merupakan selesai atau hapusnya sebuah perjanjian yang dibuat antara dua pihak, yaitu pihak kreditur dan debitur tentang sesuatu hal.

Dengan berakhirnya perjanjian maka hak dan kewajiban antara para pihak menjadi hapus. Mengenai hapusnya perjanjian, menurut R. Setiawan disebabkan antara lain :¹⁹

- a. Ditentukan dalam persetujuan oleh para pihak, misalnya persetujuan akan berlakunya untuk waktu tertentu.
- b. Undang-undang menentukan batas berlakunya suatu persetujuan.
- c. Para pihak atau undang-undang dapat menentukan bahwa dengan terjadinya peristiwa tertentu, maka persetujuan itu akan hapus.
- d. Persetujuan hapus karena putusan Hakim.
- e. Dengan persetujuan para pihak.

B. Pengertian Perikatan.

Secara harfiah kata perikatan sebagai terjemahan istilah “*verbintensis*”, yang merupakan pengambilalihan kata dari “*obligation*” dalam Code civil Perancis. Dengan demikian berarti perikatan adalah kewajiban pada salah satu pihak dalam hubungan hukum perikatan tersebut.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tidak memberikan rumusan, defenisi maupun istilah perikatan. Diawali dengan ketentuan Pasal 1233, yang menyatakan bahwa “Tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena persetujuan, maupun undang-undang”, ditegaskan bahwa setiap kewajiban perdata dapat terjadi karena dikehendaki oleh pihak-pihak yang terkait dalam perikatan yang secara sengaja dibuat oleh mereka, ataupun karena ditentukan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dengan demikian berarti perikatan adalah hubungan hukum antara dua atau lebih

¹⁹ R Setiawan, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Cetakan II, Bina Cipta, Bandung, 1979. Hal. 69

orang (pihak) dalam bidang/lapangan harta kekayaan, yang melahirkan kewajiban pada salah satu pihak dalam hubungan tersebut.

Dari rumusan yang diberikan diatas dapat diketahui bahwa suatu perikatan, sekurangnya membawa serta di dalamnya empat unsure, yaitu :

1. Bahwa perikatan itu adalah suatu hubungan hukum.
2. Hubungan hukum tersebut melibatkan dua atau lebih orang (pihak).
3. Hubungan hukum tersebut adalah hubungan hukum dalam lapangan hukum harta kekayaan.
4. Hubungan hukum tersebut melahirkan kewajiban pada salah satu pihak dalam perikatan.²⁰

Sebagaimana telah dikatakan, bahwa menurut Pasal 1233 Kitab undang-Undang Hukum Perdata yang menyebutkan bahwa “ para pegawai penyimpan hipotik tidaklah diperbolehkan melakukan pekerjaannya di tempat lain, selain di tempat yang untuk itu ditunjuk oleh presiden. Register-register dan lain surat yang menjadi kepunyaan kantor penyimpan tidaklah boleh dipindahkan tanpa perintah Hakim”. Hubungan hukum dalam perikatan dapat lahir karena kehendak para pihak, sebagai akibat dari persetujuan yang dicapai oleh para pihak, dan sebagai akibat perintah peraturan perundang-undangan. Dengan demikian berarti hubungan hukum ini dapat lahir sebagai akibat perbuatan hukum, yang disengaja ataupun tidak, serta dari suatu peristiwa hukum, atau bahkan dari suatu keadaan hukum.

Hubungan hukum dalam perikatan melibatkan dua orang atau lebih, yang merupakan para pihak dalam perikatan. Pihak-pihak dalam perikatan tersebut sekurang-kurangnya terdiri dari dua pihak, yaitu pihak yang berkewajiban pada satu sisi yaitu (debitor) dan pihak yang berhak atas

²⁰ Kartini muljadi, Gunawan widjaja. *Perikatan yang lahir dari perjanjian*, Jakarta Raja grafindo Persada 2003

pemenuhan kewajiban tersebut pada sisi lain (kreditor). Tidak mungkin lahir suatu perikatan yang hanya terdiri dari satu pihak saja, meskipun dalam pihak tersebut terdapat lebih dari satu orang. Hal ini adalah konsekuensi logis dan sifat perikatan itu sendiri yang melahirkan kewajiban pada pihak yang satu dalam perikatan. Kewajiban pada satu pihak, meskipun tidak disebutkan secara langsung dalam sebagian besar ketentuan Kitab Undang-undang Hukum Perdata, dapat melahirkan atau menciptakan pihak lain yang berhak atas pemenuhan kewajiban tersebut.

Dengan menekankan kewajiban yang harus dipenuhi, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata memberikan kedudukan yang penting bagi pihak yang berkewajiban (debitor). Dalam sudut pandang Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, pihak yang berkewajiban harus dapat ditentukan dan diketahui oleh karena tidaklah mungkin suatu perikatan dapat dipenuhi jika tidak diketahui dengan pasti pihak yang berkewajiban untuk melakukan kewajiban tersebut. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata memungkinkan pergantian para pihak yang berhak atas pelaksanaan kewajiban (kreditor) tanpa persetujuan pihak yang berkewajiban (debitor).

Hubungan hukum yang lahir adalah hubungan hukum dibidang hukum harta kekayaan. Rumusan tersebut memberikan arti bahwa dalam setiap perikatan terlibat dua macam hal. Pertama, menunjuk pada keadaan wajib yang harus dipenuhi oleh pihak yang berkewajiban. Kedua, berhubungan dengan pemenuhan kewajiban tersebut, yang dijamin dengan harta kekayaan pihak yang berkewajiban tersebut, yang dijamin dengan harta kekayaan pihak yang berkewajiban tersebut. Dalam perspektif ini maka

setiap hubungan hukum yang tidak membawa pengaruh terhadap pemenuhan kewajiban yang bersumber dari harta kekayaan pihak yang berkewajiban tidaklah masuk dalam pengertian dan ruang lingkup batasan hukum perikatan. Kewajiban orang tua mengurus anaknya bukanlah kewajiban dalam pengertian perikatan.

Jika diperhatikan seksama, rumusan yang diberikan dalam Pasal 1234 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dimana dinyatakan bahwa "Tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu". Maka dapat kita lihat bahwa Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sangat menekankan pada kewajiban pemenuhan perikatan, yang dikelompokkan menjadi tiga macam, yaitu :

1. Perikatan untuk memberikan sesuatu atau menyerahkan sesuatu barang.

Ketentuan ini, diatur dalam KUH Perdata Pasal 1235 sampai dengan Pasal 1238 KUH Perdata. Sebagai contoh untuk perikatan ini, adalah jual beli, tukar-menukar, penghibahan, sewa-menyewa, pinjam-meminjam, dan lain-lain.

2. Perikatan untuk berbuat sesuatu.

Hal ini diatur dalam Pasal 1239 KUH Perdata yang menyatakan bahwa: "Tiap-tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu, apa si berutang tidak memenuhi kewajibannya, mendapatkan penyelesaiannya dalam kewajiban memberikan penggantian biaya, rugi dan bunga". Sebagai contoh perjanjian ini adalah perjanjian hutang.

3. Perikatan untuk tidak berbuat sesuatu

Hal ini diatur dalam Pasal 1240 KUH Perdata yang menyebutkan bahwa dalam pada itu si berpiutang adalah berhak menuntut akan penghapusan segala sesuatu yang telah dibuat berlawanan dengan perikatan, dan bolehlah ia minta supaya dikuasakan oleh Hakim untuk menyuruh menghapuskan segala sesuatu yang telah dibuat tadi atas biaya si berpiutang, dengan tak mengurangi hak menuntut penggantian biaya, rugi dan bunga jika ada alasan untuk itu. sebagai contoh perjanjian ini adalah : perjanjian untuk tidak mendirikan rumah bertingkat, perjanjian untuk tidak mendirikan perusahaan sejenis dan lain-lain.

B. Pengaturan Hukum Perikatan

Hukum perikatan yang dimaksudkan ialah keseluruhan peraturan hukum yang mengatur tentang perikatan. Pengaturan tersebut meliputi bagian umum dan bagian khusus. Bagian umum membuat peraturan-peraturan yang berlaku bagi perikatan pada umumnya. Sedangkan bagian khusus membuat peraturan-peraturan mengenai perjanjian-perjanjian bernama yang banyak dipakai dalam masyarakat. Bagian umum meliputi bab I, bab II dan bab III (hanya pasal 1352 dan 1353) dan bab IV, yang berlaku bagi perikatan pada umumnya. Bagian khusus meliputi bab III(kecuali pasal 1352 dan pasal 1353) dan bab V s/d XVIII, yang berlaku bagi perjanjian-perjanjian tertentu saja, yang sudah ditentukan namanya dalam bab-bab yang bersangkutan. Pengaturan hukum perikatan dilakukan dengan "system terbuka". Artinya setiap orang boleh mengadakan perikatan apa saja baik yang belum ditentukan namanya dalam undang-undang. Tetapi

keterbukaan ini dibatasi oleh tiga hal, yaitu tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan kesusilaan, dan tidak bertentangan dengan ketertiban umum

Sesuai dengan penggunaan sistem terbuka, maka pasal 1233 KUHPerdara menentukan bahwa “perikatan dapat timbul baik karena perjanjian maupun karena undang-undang”. Dengan kata lain, sumber perikatan itu ialah perjanjian dan undang-undang. Dalam perikatan yang timbul karena perjanjian, kedua pihak debitur dan kreditur dengan sengaja bersepakat saling mengikatkan diri, dalam perikatan mana kedua pihak mempunyai hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Pihak debitur wajib memenuhi prestasi dan pihak kreditur berhak atas prestasi.

Dalam perikatan yang timbul karena undang-undang, hak dan kewajiban debitur dan kreditur ditetapkan oleh undang-undang. Undang-undang mewajibkan debitur berprestasi dan kreditur berhak atas prestasi. Kewajiban ini disebut kewajiban undang-undang. Jika kewajiban tidak dipenuhi, berarti pelanggaran undang-undang.

Dalam pasal 1352 KUHPerdara disebutkan bahwa “perikatan-perikatan yang dilahirkan demi undang-undang, timbul dari undang-undang sebagai akibat perbuatan orang”. perikatan yang timbul karena undang-undang diperinci menjadi dua, yaitu perikatan yang timbul semata-mata karena ditentukan oleh undang-undang dan perikatan yang timbul karena perbuatan orang. Perikatan yang timbul Karena perbuatan orang dalam pasal 1353 KUHPerdara menyebutkan bahwa “perikatan-perikatan yang dilahirkan dari undang-undang sebagai akibat perbuatan orang, terbit dari

perbuatan halal atau dari perbuatan melanggar hukum". Jadi dapat disimpulkan bahwa pengaturan tentang perikatan telah diperinci lagi menjadi perikatan yang timbul dari perbuatan menurut hukum (*rechtmatig*) dan perikatan yang timbul dari perbuatan melawan hukum (*onrechtmatige daad*).

1. Prestasi

Prestasi adalah yang wajib dipenuhi oleh debitur dalam setiap perikatan. Prestasi adalah objek perikatan. Dalam hukum perdata kewajiban memenuhi prestasi selalu disertai jaminan harta kekayaan debitur. Dalam pasal 1131 KUHPerdata dinyatakan bahwa semua harta kekayaan debitur baik bergerak maupun tidak bergerak, baik yang sudah ada maupun yang akan ada, menjadi jaminan pemenuhan hutangnya terhadap kreditur. Tetapi jaminan umum ini dapat dibatasi dengan jaminan khusus berupa benda tertentu yang ditetapkan dalam perjanjian antara pihak-pihak.

Menurut ketentuan pasal 1234 KUHPerdata ada tiga kemungkinan wujud prestasi, yaitu (a) memberikan sesuatu (b) berbuat sesuatu (c) tidak berbuat sesuatu. Dalam pasal 1235 ayat 1 KUHPerdata pengertian memberikan sesuatu adalah menyerahkan kekuasaan nyata atas suatu benda dari debitur kepada kreditur, misalnya dalam jual-beli, sewa-menyewa, hibah, perjanjian gadai, hutang piutang.

Dalam perikatan yang objeknya "berbuat sesuatu", debitur wajib melakukan perbuatan tertentu yang telah ditentukan dalam perikatan, misalnya melakukan perbuatan membongkar tembok, mengosongkan rumah, membangun gedung. Dalam melakukan perbuatan itu debitur harus

mematuhi semua ketentuan dalam perikatan. Debitur bertanggung jawab atas perbuatannya yang tidak sesuai dengan ketentuan perikatan.

Dalam perikatan yang objeknya “tidak berbuat sesuatu”, debitur tidak melakukan perbuatan yang telah ditetapkan dalam perikatan, misalnya tidak melakukan persaingan yang telah diperjanjikan, tidak membuat tembok yang tingginya yang menghalangi pemandangan tetangganya. Apabila debitur berlawanan dengan perikatan ini, ia bertanggung jawab karena melanggar perjanjian.

Prestasi adalah objek perikatan. Supaya objek itu dapat dicapai dalam arti dipenuhi oleh debitur, maka perlu diketahui sifat-sifatnya, yaitu :

1. Harus sudah ditentukan atau dapat ditentukan. Hal ini memungkinkan debitur memenuhi perikatan. Jika prestasi itu tidak tertentu atau tidak dapat ditentukan mengakibatkan perikatan batal (*niegtieg*).
2. Harus mungkin, artinya prestasi itu dapat dipenuhi oleh debitur secara wajar dengan segala usahanya, jika tidak demikian perikatan batal (*niegtieg*).
3. Harus diperbolehkan (halal), artinya tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan kesusilaan, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, jika prestasi itu tidak halal, perikatan batal (*niegtieg*).
4. Harus ada manfaat bagi kreditur, artinya kreditur dapat menggunakan, menikmati, dan mengambil hasilnya. Jika tidak demikian, perikatan dapat dibatalkan (*verniegtiegbaar*).

5. Terdiri dari suatu perbuatan atau serentetan perbuatan. Jika prestasi itu berupa satu kali perbuatan dilakukan lebih dari satu kali dapat mengakibatkan pembatalan perikatan (*verniegtiegbaar*).

2. Wanprestasi

Wanprestasi artinya tidak memenuhi sesuatu yang diwajibkan seperti yang telah ditetapkan dalam perikatan. Tidak dipenuhinya kewajiban oleh debitur disebabkan oleh dua kemungkinan alasan, yaitu :

1. Karena kesalahan debitur, baik dengan sengaja tidak dipenuhinya kewajiban maupun karena kelalaian.
2. Karena keadaan memaksa (*overmacht*) *force majeure*, jadi di luar kemampuan debitur. Debitur tidak bersalah.

Untuk menentukan apakah seorang debitur bersalah melakukan wanprestasi, perlu ditentukan dalam keadaan bagaimana debitur dikatakan sengaja atau lalai tidak memenuhi prestasi. Ada tiga keadaan, yaitu :

1. Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali.
2. Debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak baik atau keliru.
3. Debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak tepat waktunya atau terlambat.

Untuk mengetahui sejak kapan debitur dalam keadaan wanprestasi, perlu diperhatikan apakah dalam perkataan itu ditentukan tenggang waktu pelaksanaan pemenuhan prestasi “ tidak ditentukan”, perlu memperingatkan debitur supaya ia memenuhi prestasi. Tetapi dalam hal telah ditentukan tenggang waktunya, menurut ketentuan pasal 1238 KUHPerdara menyebutkan bahwa “si berpiutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau

demi perikatannya sendiri, ialah jika ini menetapkan, bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan". Jadi, debitur dianggap lalai dengan lewatnya tenggang waktu yang telah ditetapkan dalam perikatan.

Bagaimana cara memperingatkan debitur agar ia memenuhi prestasinya. Debitur perlu diberi peringatan tertulis, yang isinya menyatakan bahwa debitur wajib memenuhi prestasi dalam waktu yang ditentukan. Jika dalam waktu itu debitur tidak memenuhinya, debitur telah lalai atau wanprestasi.

Peringatan tertulis dapat dilakukan secara resmi dan dapat juga secara tidak resmi. Peringatan tertulis secara resmi dilakukan melalui Pengadilan Negeri yang berwenang, yang disebut "*somatie*". Kemudian Pengadilan Negeri melalui perantara Jurusita menyampaikan surat peringatan tersebut kepada debitur, yang disertai berita acara penyampaiannya. Peringatan tertulis tidak resmi misalnya melalui surat tercatat, telegram, atau disampaikan sendiri oleh kreditur kepada debitur dengan tanda terima. Surat peringatan disebut dengan "*ingebreke stelling*"

Akibat hukum bagi kreditur yang telah melakukan wanprestasi adalah hukuman atau saksi hukum berikut ini :

1. Debitur diwajibkan membayar ganti kerugian yang telah diderita oleh kreditur (pasal 1243 KUHPerdara).
2. Apabila perikatan itu timbal balik, kreditur dapat menuntut pemutusan/pembatalan perikatan melalui Hakim (pasal 1266 KUHPerdara).

3. Dalam perikatan untuk memberikan sesuatu, resiko beralih kepada debitur sejak terjadi wanprestasi (pasal 1237 ayat 2 KUHPerdara).
4. Debitur diwajibkan memenuhi perikatan jika masih dapat dilakukan, atau pembatalan disertai pembayaran ganti kerugian (pasal 1267 KUHPerdara)
5. Debitur wajib membayar biaya perkara jika diperkarakan di muka Pengadilan Negeri, dan debitur dinyatakan bersalah.
6. Keadaan memaksa (*Overmacht*).

Keadaan memaksa ialah keadaan tidak dipenuhi prestasi oleh debitur karena peristiwa yang tidak dapat diketahui atau tidak dapat diduga akan terjadi ketika membuat perikatan. Dalam keadaan memaksa, debitur tidak dapat dipersalahkan, karena keadaan ini timbul diluar kemauan dan kemampuan debitur. Unsur-unsur keadaan memaksa adalah sebagai berikut:

1. Tidak dipenuhinya prestasi karena terjadi peristiwa yang membinasakan/memutuskan benda objek perikatan, atau
2. Tidak dipenuhinya prestasi karena terjadi peristiwa yang menghalangi perbuatan debitur untuk berprestasi.
3. Peristiwa itu tidak dapat diketahui atau diduga akan terjadi pada waktu membuat perikatan.

Dalam hal ini keadaan memaksa yang memenuhi unsur satu dan tiga, maka keadaan ini disebut keadaan memaksa objektif. Vollmar menyebutnya dengan *absolute overmacht*. Dasarnya ialah ketidakmungkinan (*impossibility*) memenuhi prestasi, karena bendanya lenyap atau musnah.

Dalam hal terjadinya keadaan memaksa yang memenuhi unsur dua dan tiga, keadaannya memaksa ini disebut “keadaan memaksa subjektif”. Vollmar menyebutnya dengan *relative overmacht*. Dasarnya ialah kesulitan memenuhi prestasi, karena ada peristiwa yang menghalangi debitur untuk berbuat.

Dalam KUHPerduta keadaan memaksa ini tidak diatur secara umum, melainkan secara khusus pada perjanjian-perjanjian tertentu saja, misalnya pasal 1237 KUHPerduta perjanjian sepihak, pasal 1460 KUHPerduta perjanjian jual beli, pasal 1545 KUHPerduta perjanjian tukar menukar, pasal 1553 KUHPerduta perjanjian sewa-menyewa, karena itu, pihak-pihak bebas memperjanjikan tanggung jawab itu dalam perjanjian yang mereka buat, apabila terjadi keadaan memaksa.

Dalam keadaan memaksa pada perjanjian hibah, resiko ditanggung oleh kreditur (pasal 1237 KUHPerduta). Pada perjanjian jual beli, resiko ditanggung oleh kedua belah pihak (SEMA NO. 3 tahun 1963 mengenai pasal 1460 KUHPerduta). Pada perjanjian tukar menukar, resiko ditanggung oleh pemiliknya (pasal 1545 KUHPerduta). Pada perjanjian sewa-menyewa, resiko ditanggung oleh pemilik benda (pasal 1553 KUHPerduta).

C. Pengertian dan Sifat Konsinyasi.

Penjualan konsinyasi dalam pengertian sehari-hari dikenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan. Konsinyasi merupakan penyerahan fisik barang-barang oleh pemilik kepada pihak lain, yang bertindak sebagai agen penjual dan biasanya dibuatkan persetujuan

mengenai hak yuridis atas barang-barang yang dijual oleh pihak penjual. Pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut *consignor* (konsinyor) atau pengamanat sedang pihak yang menerima titipan barang disebut *consignee* (konsinyi) atau komisioner. Jadi dapat disimpulkan bahwa para pihak yang ada di dalam perjanjian penjualan titip jual (konsinyasi) di P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas terdiri dari pihak I (perusahaan pemegang produk atau barang : Yongki Komaladi), pihak II pihak yang di tunjuk sebagai Agen oleh perusahaan yang disebut sebagai *consignor* (konsinyor) dan pihak III yang menerima titipan barang yakni *consignee* (konsinyi) yakni pihak P.T Ramayana tersebut.

Menurut Aliminsyah dan Padji *Consignment* (konsinyasi) adalah barang-barang yang dikirim untuk dititipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim (*consignor*). Penerimaan titipan barang tersebut (*consignee*) selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan.²¹

Menurut Hadori Yunus Harnanto, memberikan pengertian mengenai konsinyasi yaitu "Konsinyasi merupakan suatu perjanjian dimana pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi".²²

Menurut Sulaiman S Manggala, karakter dari penjualan konsinyasi sebagai berikut :²³

1. Konsinyasi merupakan satu-satunya produsen atau distributor memperoleh daerah pemasaran yang luas.
2. Konsinyor dapat memperoleh spesialis penjualan.
3. Harga jualan eceran barang dapat di kendalikan oleh pihak konsinyor yang masih menjadi pemilik barang ini.

²¹ Aliminsyah dan Padji (2003: 77) dalam kamus istilah keuangan dan perbankan

²² <http://dahlanforum.wordpress.com/2008/04/21/penjualan>, di akses pada tanggal 10 oktober 2011

²³ http://unsri.ac.id/dosen/sulaiman/karakter_dari_penjualan_konsinyasi di akses pada tanggal 10 oktober 2011

Pihak konsinyor menetapkan perjanjian mengenai penyerahan hak atas barang dan juga hasil dari penjualan barang-barang konsinyasi. Konsinyi bertanggung jawab atas barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang-barang tersebut terjual kepada pihak ketiga. Hak konsinyi berhak menerima pergantian biaya dan imbalan penjualan dan berhak menawarkan garansi atas barang-barang tersebut. Kewajiban konsinyi adalah melindungi barang konsinyasi dengan barang dagangan lainnya, dan mengirimkan laporan berkala mengenai kemajuan penjualan barang konsinyasi.

Penjualan yang dilakukan dengan konsinyasi, merupakan alternatif lain selain penjualan regular, karena keberadaan penjualan konsinyasi yang berbeda dengan penjualan regular, sehingga informasi yang disajikan dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya dan tidak menimbulkan informasi yang menyesatkan.

Didalam konsinyasi hubungan antara pihak konsinyor dan konsinyi menyangkut hubungan antara pihak pemilik dan pihak agen penjual. Dari segi pengamanat transaksi-transaksi pengiriman barang kepada konsinyi, biasa disebut "barang-barang konsinyasi". Sedangkan dari pihak komisioner untuk mencatat transaksi yang berhubungan dengan barang-barang milik pengamanat yang dititipkan kepadanya disebut "barang-barang komisi". Terhadap penyerahan barang atas konsinyasi, pada umumnya disusun suatu kontrak atau perjanjian tertulis yang menunjukkan sifat hubungan pihak yang menerima barang-barang.

Transaksi dengan cara konsinyasi mempunyai keuntungan-keuntungan tertentu dibandingkan dengan penjualan secara langsung barang-barang kepada perusahaan pengecer atau kepada pedagang.

Adapun keuntungan dengan penjualan konsinyasi bagi konsinyor yakni :²⁴

1. Konsinyasi merupakan suatu cara untuk memperluas yang dapat dijamin oleh seorang produsen, pabrikan, atau distributor, terutama apabila :
 - a. Barang-barang yang bersangkutan baru diperkenalkan, permintaan produk tidak menentu dan belum terkenal.
 - b. Penjualan pada masa-masa lalu dengan melalui dealer tidak menguntungkan.
 - c. Harga barang menjadi mahal dan membutuhkan investasi yang cukup besar bagi pihak dealer apabila ia harus membeli barang-barang yang bersangkutan.
2. Resiko-resiko tertentu dapat dihindarkan dari pengamanat, barang-barang konsinyasi tidak ikut disita apabila terjadi kebangkrutan pada diri komisioner sehingga resiko kerugian dapat ditekan.
3. Harga barang yang bersangkutan tetap dapat di kontrol oleh pengamanat, hal ini disebabkan oleh kepemilikan atas barang tersebut masih ditangan pengamanat sehingga harga masih bias dijangkau oleh konsumen.
4. Jumlah barang yang di jual dan persediaan barang yang ada digudangkan mudah di kontrol sehingga resiko kekurangan atau kelebihan barang dapat ditekan dan memudahkan untuk rencana produksi.

Sedangkan bagi komisioner lebih menguntungkan dengan cara konsinyasi karena alasan-alasan sebagai berikut :

²⁴ <http://dahlanforum.wordpress.com/category/ekonomi/> di akses pada tanggal 12 oktober 2011

1. Komisioner tidak dibebani resiko menanggung kerugian bila gagal dalam penjualan barang-barang konsinyasi.
2. Komisioner tidak mengeluarkan biaya operasi penjualan konsinyasi karena semua biaya akan diganti atau ditanggung oleh pengamanat.
3. Kebutuhan akan modal kerja akan dapat dikurangi, sebab komisioner hanya dapat berfungsi sebagai penerima dan penjual barang konsinyasi untuk pengamanat.
4. Komisioner berhak mendapatkan komisi dari hasil penjualan barang konsinyasi.

1. Hubungan pihak konsinyor dan konsinyi

Hubungan antara pihak konsinyor dan pihak konsinyi menyangkut antara pihak pemilik dan agen penjual. Undang-undang keagenan mengatur penetapan perjanjian (Pasal 21 PP Perdagangan Republik Indonesia NO : 11/M-DAG/PER/3/2006) atau ketentuan-ketentuan yang biasanya mencakup hal-hal sebagai berikut:²⁵

- a. komisi penjualan atau laba penjualan yang harus diberikan kepada pihak konsinyi.
- b. syarat pembayaran dan penyerahan barang.
- c. pemeliharaan dan penyimpanan serta penanganan persediaan barang konsinyasi dan hasil penjualannya.
- d. syarat kredit yang harus diberikan untuk pihak konsinyi pada para langganan.
- e. pengumpulan piutang dan tanggung jawab atas kerugian karena piutang tidak dapat ditagih.
- f. penyelesaian keuangan oleh pihak konsinyi kepada konsinyor dan bentuk serta jangka waktu (periode).
- g. laporan yang harus dikirimkan oleh konsinyi.

²⁵ <http://dahlanforum.wordpress.com/category/ekonomi/> di akses pada tanggal 10 oktober 2011

2. Perbedaan penjualan reguler dan penjualan konsinyasi

Penjualan konsinyasi mempunyai perbedaan yang khusus dengan penjualan reguler. Menurut Hadori Yunus Harnanto memberikan kriteria yang merupakan perbedaan perlakuan dengan transaksi penjualan reguler. Keempat kriteria itu adalah sebagai berikut:²⁶

1. Barang-barang masih menjadi hak milik konsinyor dan harus dilaporkan sebagai persediaan konsinyor boleh mengakui barang-barang konsinyasi sebagai persediaannya.
2. Pendapatan diakui konsinyor pada saat barang-barang konsinyasi dapat dijual pada pihak ke tiga.
3. Pihak pengamat (*consignor*) sebagai pemilik tetap bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang-barang konsinyasi. Sejak pengiriman barang sampai dengan saat komisioner berhasil menjual barang kepada pihak ke tiga. Kecuali jika ditentukan lain dalam perjanjian diantara kedua pihak yang bersangkutan.
4. Komisioner dalam batas kemampuannya mempunyai kewajiban menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang yang diterimanya. Oleh karena itu administrasi yang tertib harus diselenggarakan sampai dengan saat ia berhasil menjual barang-barang tersebut kepada pihak ketiga.

²⁶ <http://dahlanforum.wordpress.com/category/pemasaran/> di akses pada tanggal 10 oktober 2011

D. Komisioner

1. Pengertian komisioner.

Komisioner adalah orang yang menjalankan perusahaan dengan membuat perjanjian-perjanjian atas namanya sendiri, mendapat provisi atas perintah dan atas pembiayaan orang lain.

Pada umumnya komisioner itu membuat perjanjian atas namanya sendiri. Tetapi komisioner juga dapat bertindak atas nama pemberi kuasanya, dalam hal ini komisioner juga dapat bertindak atas nama pemberi kuasanya. Jadi dapat dikatakan bagi komisioner bahwa "berbuat atas nama sendiri" itu adalah sifat umum, sedangkan "berbuat atas nama pemberi kuasa" adalah sifat khusus. Hal ini adalah kebaikan daripada makelar, yang mana "berbuat atas nama pemberi kuasa" adalah sifat umum, sedang yang berbuat atas nama sendiri adalah merupakan sifat khusus. Dalam hal yang terakhir ini bukanlah pasal dari undang-undang, tetapi suatu jurisprudensi, yaitu keputusan H.G.H tanggal 31 Mei 1993.²⁷

Hubungan pihak komisioner dengan pihak ketiga adalah hubungan para pihak dalam perjanjian. Dalam hal ini komiten ada diluarnya. Jadi komiten tidak dapat menggugat pihak ketiga, begitu pun sebaliknya. Pihak ketiga tidak perlu tahu dengan siapa komisioner bertindak. Tetapi semua biaya yang dikeluarkan oleh komisioner untuk melaksanakan perjanjian harus di tanggung oleh komiten.

Selain beberapa ketentuan yang terdapat dalam perjanjian diantara kedua pihak tersebut, didalam PP Perdagangan Republik Indonesia NO. 11/M-DAG/PER/3?2006 keagenan juga mengatur ketentuan hak dan kewajiban kedua pihak, yaitu:

²⁷ Purwosutjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, Djambatan, Jakarta, 2007, hal 54.

Selain beberapa ketentuan yang terdapat dalam perjanjian di antara kedua pihak tersebut, undang-undang keagenan juga mengatur ketetapan hak dan kewajiban kedua pihak, yaitu:

1) Hak-hak komisioner

- a. Komisioner berhak untuk mendapatkan komisi dan pergantian biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian kedua pihak.
- b. Pada batas tertentu biasanya komisioner berhak memberikan jaminan terhadap barang-barang yang dijual.
- c. Untuk menjamin pemasaran barang, komisioner berhak memberikan syarat pembayaran kepada langganan, meskipun pengamat memberikan batasan-batasan yang dinyatakan dalam perjanjian.

2) Kewajiban komisioner

- a. Melindungi keamanan dan keselamatan barang yang dikirimkannya dari pihak pengamat (konsinyor).
- b. Mematuhi dan berusaha menjual semaksimal mungkin barang-barang milik pengamat sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam perjanjian.
- c. Mengelola secara terpisah baik dari segi fisik maupun administrasi terhadap barang milik pengamat, sehingga identitas barang tersebut tetap dapat diketahui setiap saat.

d. Membuat laporan periodik tentang barang yang diterima, barang yang berhasil dijual dan barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian.

2. Berakhirnya pemberian kuasa pada perjanjian komisi.

Pemberian kuasa itu berakhir dengan meninggalnya si pemberi kuasa atau pemegang kuasa. Jika pemberi kuasa meninggal dunia, sedang perjanjian komisi belum selesai di laksanakan, maka komisioner wajib menyelesaikan dengan baik. Kalau komiten alpa, sehingga oleh karenanya timbul kerugian, maka dia dapat dibebani pembayaran ganti kerugian.

Bila yang meninggal itu komisioner, maka ahli warisnya wajib memberitahukan hal kematian komisioner itu kepada pemberi kuasa dan berkewajiban untuk bertindak bagi kepentingan komiten. Bila mereka lalai, mereka dapat di bebani pembayaran biaya, kerugian dan bunga.

Selanjutnya dengan mengulangi apa yang tersebut di atas, pemberian kuasa berakhir karena :

1. Meninggalnya si pemberi atau si pemegang kuasa.
2. Dicabutnya pemberian kuasa oleh si pemberi kuasa.
3. Pengembalian pemberian kuasa oleh pemegang kuasa.
4. Pengampuan, pailit, tidak mampu, si pemberi maupun si pemberi kuasa (pasal 1813 KUHPER).
5. Perkawinan perempuan si pemberi kuasa atau si pemegang kuasa.

Tetapi ketentuan ini sudah tidak berlaku di Indonesia, karena

bertentangan dengan hukum yang ada di Indonesia, yakni : perempuan Indonesia sebelum maupun sesudah perkawinan selalu mampu melakukan perbuatan hukum.

Karena perjanjian komisi itu termasuk perjanjian timbal balik, maka bila salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya, perjanjian itu dapat dimintakan pemecahannya kepada Hakim (Pasal 1266 KUHPER).



BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bentuk dan isi dari perjanjian penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas.

Perjanjian penjualan konsinyasi merupakan salah satu perjanjian bisnis, karena didalam perjanjian ini terdapat unsur yang saling menguntungkan di antara kedua belah pihak. Di dalam kehidupan sehari-hari penjualan konsinyasi dapat kita kenal dengan sebutan penjualan dengan cara penitipan.

Di dalam melaksanakan kegiatan bisnis sehari-hari, ternyata dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Ada yang melakukannya dengan bekerja sama dengan pihak lokal dan ada pula yang melakukannya dengan pihak asing. Dan ada yang melakukannya untuk kepentingan pribadi, dan ada pula yang melakukannya untuk kepentingan perusahaan.

Hubungan-hubungan bisnis demikian tentunya dilakukan karena mempunyai kepentingan dan tujuan sendiri-sendiri. Secara pasti, tujuan mereka melakukan hubungan bisnis tidak lain dimaksudkan untuk saling mencari keuntungan satu sama lain. Selain itu juga dapat bertujuan lain seperti untuk mempercepat proses pemasaran produknya ke masyarakat luas.

Penjualan konsinyasi merupakan salah satu alternatif penjualan dimana barang yang dijual merupakan barang kerjasama atau barang titipan.

Untuk memperoleh barang atau produk konsinyasi tersebut para pemilik barang (*consignor*) datang ke P.T Ramayana Departement Store untuk menawarkan barang-barang tersebut. Dan apabila Ramayana Department Store menerima tawaran tersebut maka segera dilaksanakan perjanjian penjualan dengan *consignor* (pemilik barang) mengenai harga jual, komisi penjualan dan biaya-biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi.

Pembuatan perjanjian penjualan konsinyasi ini dibuat secara tertulis, dan dituangkan ke dalam sebuah kontrak perjanjian penjualan konsinyasi. Dalam perjanjian bisnis yang diadakan antara agen dengan prinsipalnya, biasanya dilakukan dengan membuat suatu kontrak tertulis yang isinya ditentukan oleh para pihak sesuai dengan kepentingan para pihak tersebut, asal saja tidak bertentangan dengan hukum dan kesusilaan sesuai Pasal 1388 KUHPerdara yang berbunyi “ semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Jadi dari sini dapat kita tarik kesimpulan bahwa para pihak memang dapat membuat apa saja, termasuk keagenan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.

Pembuatan perjanjian konsinyasi ini dilakukan dengan cara pihak P.T Ramayana diwakili oleh Department Merchandise yang merupakan suatu divisi bagian perusahaan yang membidangi penjualan konsinyasi. Department Merchandise ini bertindak untuk mewakili P.T Ramayana

dalam melakukan perjanjian dengan pihak Supplier sebagai si pemegang produk. Selain itu pihak P.T Ramayana ini sendiri juga memiliki standar klasifikasi tersendiri terhadap barang atau produk yang akan dititipkan. Hal ini didasari oleh adanya keputusan bersama melalui kerjasama antara cabang P.T Ramayana Department Store yang terletak dalam satu regional. Jadi dapat dikatakan bahwa tidak semua barang atau produk bisa diterima oleh P.T Ramayana untuk melakukan perjanjian penjualan konsinyasi.

Seorang prinsipal, dapat menunjuk seseorang untuk menjadi agennya dengan hanya berisi beberapa baris kalimat saja. Si agen kemudian membubuhkan tanda tangannya sebagai tanda telah mengetahui dan menerima adanya penunjukan dirinya sebagai agen dari prinsipal tersebut.

Adakalanya antara prinsipal dan agen dibuat suatu perjanjian yang sederhana yang memuat pokok-pokok tentang apa yang menjadi hak dan kewajiban para pihak. Tetapi tidak sedikit yang membuat perjanjiannya dengan ketentuan-ketentuan secara terperinci. Tentu saja membuat perjanjian secara terperinci tidaklah mudah. Tetapi dengan perjanjian yang terperinci, akan semakin kecil kemungkinan untuk salah menafsirkan isi perjanjian.

Apabila agen atau *supplier* ingin mengalihkan haknya kepada pihak lain baik sebagian maupun seluruhnya, tentu dibolehkan sesuai dengan isi Pasal 1388 KUHPerdara mengenai hal kebebasan berkontrak. Disini para

pihak bebas menentukan apakah hak dan kewajiban mereka akan dialihkan atau tidak.²⁸

Di dalam isi perjanjian penjualan konsinyasi ini diatur tentang kesepakatan para pihak yakni :

- a. Masa berlakunya perjanjian
- b. Hak dan kewajiban Supplier dan juga pihak P.T Ramayana
- c. Berapa luas area yang akan diberikan kepada supplier
- d. Jenis-jenis barang atau produk yang akan di jual oleh pihak *supplier* yakni : merk chicteen dan love pink by JJ untuk pakaian, Yongki Komaladi, Hommyped, JJ Shoes untuk sepatu . Dan bergai merk lainnya.
- e. Pengaturan sistem penjualan, apakah pihak *supplier* ini akan menggunakan barkot atau label pihak P.T Ramayana sendiri.
- f. Pengaturan sistem bagi hasil antara pihak P.T Ramayana dengan Supplier itu sendiri yakni nilai presentase dari penjualan bersih dari counter tersebut. Berdasarkan hasil wawancara dengan Manager P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas Bapak M. Reza Pahlevi mengatakan bahwa adanya pembagian hasil untuk pihak Supplier 60% dan pihak Supplier 40% kita misalkan hasil penjualan adalah Rp 10.000.000. Maka pihak Supplier mendapatkan pembagian hasil sebesar Rp. 6.000.000 dan pihak P.T Ramayana mendapatkan pembagian hasil

²⁸ Richard buton simatupang, S.H "Aspek hukum dalam bisnis" Rineka cipta, Jakarta, 2007,

sebesar Rp. 4.000.000. Pembagian hasil diantara kedua belah pihak baru bisa dilakukan apabila produk telah laku terjual diman didalam perjanjian konsinyasi yang dilakukan oleh pihak Supplier dan pihak P.T Ramayana ini dilakukan setelah 1 periode pada penghitungan tanggal kalender, dimana hal ini dicatat didalam laporan penjualan yang nantinya akan dikirim ke supplier.

- g. Adanya pengaturan jangka waktu pembayaran antara kedua belah pihak.
- h. Barang konsinyasi yang belum laku secara keseluruhan tanpa kecuali masih dianggap sebagai milik pihak *Supplier*.
- i. Jika terjadi perubahan harga jual dari *Supplier* kepada P.T Ramayana, maka *Supplier* wajib memberitahukan secara tertulis kepada P.T Ramayana satu bulan sebelumnya sehingga harga baru tersebut dapat diberlakukan.
- j. Jika terjadi perubahan harga, maka jumlah deposit yang dititipkan juga disesuaikan.
- k. Lampiran yang berisi barang yang dikonsinyasikan dari waktu ke waktu dapat mengalami terjadi perubahan harga jual dari *Supplier* kepada P.T Ramayana, maka *Supplier* wajib memberitahukan secara tertulis kepada P.T Ramayana satu bulan sebelumnya, sehingga harga baru tersebut dapat diberlakukan.
- l. Jika terjadi perubahan harga, maka jumlah deposit yang dititipkan juga disesuaikan.

m. Lampiran yang berisi barang yang dikonsinyasikan dari waktu ke waktu dapat mengalami perubahan sepanjang perubahan itu disetujui dan ditandatangani oleh Para Pihak.

Selain itu didalam perjanjian konsinyasi ini juga diatur hak-hak dan kewajiban diantara kedua belah pihak yakni diantaranya :

- a. *Supplier* berhak mendapatkan tempat yang layak di P.T Ramayana
- b. *Supplier* berhak mendapatkan fasilitas promosi yang disediakan oleh P.T Ramayana seperti ornamen-ornamen Pamflet diskon pada produk perjanjian konsinyasi.
- c. Selain itu *Supplier* juga berhak mendapatkan fasilitas keamanan, kebersihan area untuk tempat pemasaran produk.

Kemudian *supplier* juga berkewajiban untuk memenuhi produk, dan tidak boleh ada kekosongan produk. Pada dasarnya bila terjadi kekosongan produk pihak *supplier* tidak akan mendapatkan kerugian tetapi apabila hal ini terjadi maka akan membawa dampak yang tidak baik untuk *counter-counter* yang lain yang juga ada di P.T Ramayana. Untuk mencegah supaya tidak adanya kekosongan produk ataupun keterlambatan penitipan barang oleh *supplier* maka dilakukan sistem pencatatan produk yang dilakukan oleh SPG. Dan hasil catatan ini akan diberikan kepada pihak *Supplier* sebagai acuan atau panduan hasil penjualan untuk mencegah adanya kekosongan produk ataupun belum ada produk baru yang masuk ke P.T Ramayana Department Store. Dan jika pihak *supplier* tidak melakukan pengisian barang pada *counter* yang telah diberikan oleh pihak P.T Ramayana maka P.T Ramayana juga berhak untuk mencabut izin dari pihak *supplier*, apabila

pihak *Supplier* ini tidak bisa memenuhi komitmennya didalam pengisian barang (pemutusan perjanjian). Olehkarena itu didalam perjanjian penjualan konsinyasi ini juga perlu diaturnya mengenai tanggung-jawab masing-masing pihak, agar tidak ada pihak yang nantinya mengalami kerugian.

Tanggung jawab diantara kedua belah pihak antara lain yakni :

- a. Pihak P.T Ramayana bertanggung jawab untuk memberikan fasilitas seperti fasilitas keamanan dan kebersihan area *counter* terhadap barang atau produk yang dititipkan oleh pihak *Supplier* kepada pihak P.T Ramayana.
- b. Pihak *Supplier* juga bertanggung jawab untuk melakukan adanya pencatatan laporan berkala yang dilakukan oleh Sales Promotion Girl (SPG) kepada pihak *Supplier* terhadap produk atau barang yang dititipkan di P.T Ramayana, hal ini sangatlah penting didalam pembagian hasil atau keuntungan untuk kedua belah pihak, karena hal tersebut baru bisa dilakukan bila barang atau produk telah laku terjual.
- c. Masing-masing kedua belah pihak juga bertanggung jawab melaksanakan isi dari perjanjian penjualan konsinyasi ini sesuai dengan yang apa-apa saja yang tercantum didalam perjanjian tersebut, baik dari segi hak, kewajiban dan juga tanggung jawab masing-masing pihak didalam melaksanakan perjanjian penjualan konsinyasi.

Di dalam perjanjian konsinyasi juga terdapat perjanjian kerja antara pihak *supplier* dengan *sales promotion girl* nya (SPG) yang ditempatkan di P.T Ramayana. Dimana perjanjian kerja antara SPG dan pihak *Supplier*

diatur secara internal atau tersendiri dan tidak ada hubungannya dengan pihak P.T Ramayana itu sendiri. Namun tidak tertutup kemungkinan jika pihak *supplier* meminta disediakan SPG dari pihak P.T Ramayana. Jadi dapat disimpulkan terhadap barang atau produk yang dititipkan di counter di P.T Ramayana pihak *Supplier* dapat memilih apakah akan menyediakan SPG sendiri ataupun meminta SPG dari pihak P.T Ramayana. SPG ini berfungsi untuk melakukan pencatatan laporan berkala kepada pihak *supplier*, hal ini dimaksudkan untuk memudahkan pihak *supplier* untuk melakukan pembagian hasil keuntungan dengan pihak P.T Ramayana, apabila barang atau produk tersebut telah laku terjual. Pencatatan laporan keuangan ini biasanya dilakukan sekali seminggu oleh SPG yang nantinya akan diserahkan oleh SPG kepada pihak *Supplier* itu sendiri. Selain itu sistem pembayaran gaji untuk SPG dari pihak *Supplier* ini juga diatur oleh pihak *supplier* bukan oleh pihak P.T Ramayana walaupun SPG tersebut mengenakan seragam SPG dari P.T Ramayana. Karena P.T Ramayana hanya memfasilitasi SPG dari pihak *Supplier* dengan memberikan seragam SPG seperti karyawan lainnya, dikarenakan pihak *Supplier* telah mendapatkan tempat atau *counter* di P.T Ramayana sesuai dengan kesepakatan perjanjian konsinyasi diantara kedua belah pihak.

Perjanjian penjualan konsinyasi ini dapat terjadi dikarenakan oleh adanya ketentuan didalam hukum perjanjian berdasarkan Pasal 1338 KUHPerdara dimana pasal ini dinyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Jadi dapat disimpulkan para pihak dapat membuat perjanjian

apa saja, termasuk keagenan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Pengaturan pemenuhan tanggung jawab seperti hak, kewajiban, penjatuhan sanksi dan lain-lain telah diatur dan disepakati kedua belah pihak dan dijadikan undang-undang oleh kedua belah pihak, dan apabila terjadi pelanggaran oleh salah satu pihak maka penjatuhan sanksinya telah diatur didalam perjanjian itu sendiri. Dan jika terjadi perselisihan antara para pihak akibat pelaksanaan perjanjian ini, maka para pihak sepakat akan terlebih dahulu melakukan musyawarah. Dan, apabila dengan musyawarah tidak terselesaikan, maka Para Pihak memilih domisili hukum yang umum dan tetap di Kantor Panitera Pengadilan Negeri.

B. Perjanjian terhadap penjualan konsinyasi di P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas.

Berdasarkan keterangan dari hasil wawancara Bapak M. Reza Pahlevi S.H selaku Manager P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas mengatakan bahwa setelah terjadi kesepakatan di antara kedua belah pihak yakni antara pihak P.T Ramayana Department Store dengan *supplier*, maka kedua belah pihak wajib menjalankan hak-hak dan kewajiban sesuai dengan isi dari perjanjian penjualan konsinyasi yang telah di sepakati. Yakni *supplier* harus melakukan pengisian barang atau produk ke pihak P.T Ramayana Department Store. Dan *supplier* juga berkewajiban untuk memberikan barang atau produk baru agar tidak adanya kekosongan barang atau produk dari pihak *supplier* di P.T Ramayana Department Store. Walaupun sebenarnya hal ini sama sekali tidak menimbulkan kerugian,

namun P.T Ramayana sama sekali tidak menginginkan hal ini. Karena hal ini dapat berpengaruh bagi *counter-counter* lain yang juga melakukan perjanjian konsinyasi dengan pihak P.T Ramayana Department Store yang ada di Plasa Andalas. Mengenai pelaksanaan perjanjian penjualan konsinyasi di P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas ini dapat kita lihat pada isi perjanjian atau kontrak yang telah di buat dan di sepakati oleh kedua belah pihak, dimana hal-hal tersebut tercantum didalam beberapa pasal yang tercantum di dalam perjanjian konsinyasi tersebut.

Jadi dapat di simpulkan bahwa perjanjian terhadap penjualan konsinyasi di P.T Ramayana ini dapat terealisasi dengan baik. Karena masing-masing pihak dapat menjalankan isi dari perjanjian konsinyasi yang telah di sepakati secara bersama. Selain itu pihak *supplier* dan juga pihak P.T Ramayana juga memiliki hak dan kewajiban yang harus di laksanakan yang mana hal tersebut telah di datur dalam perjanjian konsinyasi ini pada pasal 7 tentang hak dan kewajiban, antara lain :

1. Hak Supplier
 - a. Pihak *supplier* berhak memperoleh penggantian atau pengeluaran yang dibutuhkan berkaitan dengan barang konsinyasi dan juga berhak memperoleh imbalan atas penjualan barang konsinyasi, dan biasanya meliputi pengangkutan, asuransi, pajak, penyimpanan, penanggungan reparasi dibawah garansi dan beban lainnya yang biasanya ditanggung pihak P.T Ramayana pengeluaran yang ditetapkan dengan persetujuan khusus atau yang dapat dibebankan oleh undang-undang kepada pihak konsinyor atau P.T Ramayana. Dan jumlah yang harus diberikan sebagai

imbalan atas penjualan, merupakan hak gadai konsinyi atau *supplier* atas barang konsinyasi tidak cukup untuk menutup beban seperti itu, maka pihak *supplier* dapat menuntut kekurangannya kepada pihak P.T Ramayana.

- b. Pihak *Supplier* berhak menawarkan garansi atas barang konsinyasi yang dijual, sementara itu pihak konsinyor atau P.T Ramayana terkait pada syarat pemberian garansi seperti ini.

2. Kewajiban *Supplier*

- a. Pihak *supplier* akan memberikan barang cadangan pada pihak P.T Ramayana dengan rasio tertentu dan jumlah yang akan ditentukan pihak *supplier*. Selain itu pihak P.T Ramayana dilarang menjual barang cadangan. Barang cadangan ini bertujuan sebagai barang pinjaman atau pengganti kepada konsumen apabila barang yang dibelinya rusak atau sedang diperbaiki. (pasal 2)
- b. Jika terjadi perubahan harga jual dari pihak *supplier* kepada P.T Ramayana maka pihak *supplier* wajib memberitahukan secara tertulis kepada P.T Ramayana satu bulan sebelumnya sehingga harga baru tersebut dapat diberlakukan.

3. Hak P.T Ramayana.

- a. Komisioner yakni P.T Ramayana berhak untuk mendapatkan komisi dan pergantian biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah yang diatur dalam perjanjian kedua pihak.
- b. Pada batas tertentu biasanya komisioner berhak memberikan jaminan terhadap barang-barang yang dijual

- c. Untuk menjamin pemasaran barang, komisioner berhak memberikan syarat pembayaran kepada langganan, meskipun pengamanat memberikan batasan-batasan yang dinyatakan dalam perjanjian.
4. Kewajiban P.T Ramayana.
 - a. Melindungi keamanan dan keselamatan barang yang dikirimkannya dari pihak pengamat (konsinyor).
 - b. Mematuhi dan berusaha menjual semaksimal mungkin barang-barang milik pengamanat sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam perjanjian.
 - c. Mengelola secara terpisah baik dari segi fisik maupun administrasi terhadap barang milik pengamanat, sehingga identitas barang tersebut tetap dapat diketahui setiap saat.
 - d. Membuat laporan periodik tentang barang yang diterima, barang yang berhasil dijual dan barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian.

Untuk menunjang penjualan di P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas baik dalam melakukan penjualan konsinyasi, perlu adanya promosi yang merupakan dari kegiatan atau aktifitas dari perusahaan. Promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran. Jadi dengan promosi, perusahaan dapat mendorong konsumen untuk membeli produk-produk yang dijual tersebut. Kegiatan promosi yang dilakukan P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas cukup gencar, yaitu dengan melalui media media massa seperti Koran serta brosur-brosur,

spanduk, dan baligo. Kebijakan mengenai promosi ini bisa merupakan kebijakan yang ditetapkan masing-masing toko dimana cabang harus mengadakan kegiatan promosi tiap bulannya. Selain itu kebijakan promosi ini juga dapat diputuskan melalui kerjasama antara cabang P.T Ramayana Department Store di masing-masing regional.

Di dalam perjanjian konsinyasi ini, SPG yang telah ditunjuk oleh pihak *supplier* harus membuat catatan laporan keuangan berkala yang diserahkan seminggu sekali kepada pihak *supplier*. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan pihak *supplier* dalam melakukan hasil penghitungan penjualan barang atau produk yang telah ia titipkan. Dan juga hal ini dapat dijadikan panduan dalam pembagian keuntungan diantara kedua belah pihak. Karena dalam perjanjian penjualan konsinyasi ini, pembagian hasil keuntungan baru bisa diberikan ketika produk tersebut telah laku dijual. Jadi keuntungan yang dibagi hanyalah berdasarkan jumlah barang atau produk yang laku saja. Jika barang atau produk dari pihak *supplier* ada yang tidak laku terjual maka barang atau produk tersebut akan dikembalikan kepada pihak *supplier*. Sesuai dengan isi perjanjian penjualan konsinyasi yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Pada perjanjian penjualan konsinyasi antara pihak P.T Ramayana Department Store dan dengan pihak *supplier*, jika SPG berasal dari *supplier* maka SPG tersebut akan difasilitasi oleh pihak P.T Ramayana Department Store seperti diberikannya seragam karyawan yang sama dengan SPG lainnya yang merupakan SPG dari P.T Ramayana Department Store. Walaupun SPG pada perjanjian konsinyasi ini tidak berasal dari karyawan

P.T Ramayana, namun SPG tersebut wajib untuk mematuhi segala peraturan yang ada di P.T Ramayana Department Store.

C. Hambatan-hambatan yang terjadi didalam perjanjian penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh pihak P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas.

Hambatan-hambatan yang sering dialami oleh pihak P.T Ramayana Department Store yakni merupakan permasalahan yang sangat klasik sekali. Seperti keterlambatan pengiriman barang atau produk dari pihak *supplier* kepada pihak P.T Ramayana Department Store. Keterlambatan pengiriman barang dari pihak *supplier* ini dikarenakan tingginya permintaan dari pihak P.T Ramayana dalam hal pengisian barang atau produk pada saat hari-hari besar seperti Lebaran Idul Fitri. Di mana pihak *supplier* mengalami masalah transportasi dalam pengiriman barang ke P.T Ramayana yang ada di Padang, dikarenakan kepadatan arus transportasi dari pulau jawa menuju pulau sumatra dan juga terjadinya antrian panjang di pelabuhan Merak Banten menuju pelabuhan Bekauheuni Lampung yang merupakan pintu gerbang dari pulau sumatra. Permasalahan seperti ini sebenarnya sama sekali tidak menimbulkan kerugian pada kedua belah pihak. Karena pada dasarnya perjanjian penjualan konsinyasi ini merupakan suatu perjanjian bisnis yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini didasari oleh unsur dari perjanjian konsinyasi sendiri dimana hasil keuntungan akan dibagi kepada masing-masing pihak terhadap hasil barang atau produk yang telah laku. Jika barang atau produk tersebut tidak laku maka barang atau produk tersebut akan dikembalikan lagi kepada pihak *supplier*. Sesuai

dengan ketentuan dari isi perjanjian penjualan konsinyasi yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Namun, pihak P.T Ramayana selaku pihak yang pengamanat atau yang dititipkan, sangat mengantisipasi terhadap peristiwa ini. Karena apabila terjadi keterlambatan ataupun terjadi kekosongan barang atau produk, hal ini dapat memberikan dampak yang tidak baik bagi *counter-counter* lain yang juga ada di P.T Ramayana. Selain itu, hal ini juga dapat mempengaruhi minat para konsumen terhadap barang atau produk tersebut.

Jika dilihat dari segi hukum peristiwa seperti ini dapat dikategorikan kedalam wanprestasi yakni tidak memenuhi sesuatu yang diwajibkan seperti yang ditetapkan dalam perikatan. Tidak dipenuhinya kewajiban oleh debitur disebabkan oleh dua kemungkinan alasan, yaitu:

1. Karena kesalahan debitur, baik dengan sengaja tidak dipenuhinya kewajiban maupun karena kelalaian.
2. Karena keadaan memaksa (*Overmacht*) *forje majeure*, jadi di luar kemampuan debitur. Debitur tidak bersalah.

Untuk menentukan apakah seorang debitur bersalah melakukan wanprestasi, perlu ditentukan dalam keadaan bagaimana debitur dikatakan sengaja atau lalai tidak memenuhi prestasi. Ada tiga keadaan yaitu :

1. Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali.
2. Debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak baik atau keliru.
3. Debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak tepat waktunya atau terlambat.

Untuk mengetahui sejak kapan debitur dalam keadaan wanprestasi, perlu diperhatikan apakah dalam perkataan itu ditentukan tenggang waktu pelaksanaan pemenuhan prestasi “tidak ditentukan”, perlu memperingatkan debitur supaya ia memenuhi prestasi. Tetapi dalam hal telah ditentukan tenggang waktunya, menurut ketentuan Pasal 1238 KUHPerdara menyebutkan bahwa “si berpiutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri, ialah jika ini menetapkan, bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu ditentukan”. Jadi, debitur dianggap lalai dengan lewatnya tenggang waktu yang telah ditetapkan dalam perikatan. Oleh karena itu bagi debitur yang melakukan wanprestasi dapat diberi peringatan tertulis, yang isinya menyatakan bahwa debitur wajib memenuhi prestasi dalam waktu yang ditentukan. Jika dalam waktu itu debitur tidak memenuhinya, debitur telah lalai atau wanprestasi.

Peringatan tertulis ini dapat dilakukan secara resmi dan dapat juga secara tidak resmi. Peringatan secara resmi dilakukan melalui Pengadilan Negeri yang berwenang yang disebut “*Somatie*” . Kemudian Pengadilan Negeri melalui perantara Jurusita menyampaikan surat peringatan tersebut kepada debitur, yang disertai berita acara penyampaiannya. Peringatan tertulis tidak resmi misalnya melalui surat tercatat, telegram, atau disampaikan sendiri oleh kreditur kepada debitur dengan tanda terima.

Untuk itu pihak P.T Ramayana Department Store selalu mengingatkan kepada *supplier* agar jangan sampai ada keterlambatan pengiriman barang atau produk, karena hal ini dapat mengakibatkan

kekosongan barang atau produk pada *counter-counter* yang telah disediakan oleh pihak P.T Ramayana Department Store. Namun, yang terjadi dilapangan tak sedikit *supplier* yang sering mengalami keterlambatan didalam melakukan pengisian barang atau produk di P.T Ramayana Department Store. Dan tak jarang pihak P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas melakukan teguran ataupun *complain* terhadap pihak *supplier*.

Apabila pihak *supplier* ini tidak bisa melakukan pengisian barang secara optimal ataupun tidak dapat bekomitmen dengan baik, maka pihak P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas dapat melakukan pemutusan perjanjian sampai batas waktu yang telah ditentukan dan disepakati didalam perjanjian penjualan konsinyasi yang telah dibuat oleh kedua belah pihak tersebut.

Dan apabila agen atau *supplier* ingin mengalihkan haknya kepada pihak lain baik sebagian maupun seluruhnya, tentu dibolehkan sesuai dengan isi Pasal 1388 KUHPerdara mengenai hal kebebasan berkontrak. Disini para pihak bebas menentukan apakah hak dan kewajiban mereka akan dialihkan atau tidak.

Dalam praktik perjanjian yang diadakan antara para pihak ternyata terdapat tiga kemungkinan variasi yang terjadi, yaitu sebagai berikut : kemungkinan pertama, dinyatakan bahwa masing-masing pihak baik prinsipal maupun agen tidak berhak untuk mengalihkan sebagian atas seluruh hak dan kewajibannya, tanpa adanya persetujuan dari pihak lain.

Kemungkinan kedua, prinsipal boleh mengalihkan apa yang menjadi hak dan kewajibannya kepada pihak ketiga, tetapi agen tidak. Dan kemungkinan ketiga, prinsipal boleh mengalihkan apa yang menjadi hak dan kewajibannya kepada pihak ketiga, akan tetapi agen hanya diperbolehkan untuk mengalihkan hak dan kewajibannya apabila diperoleh persetujuan untuk itu dari pihak prinsipal.²⁹

Dalam perjanjian juga para pihak biasanya akan merumuskan secara jelas peristiwa apa-apa saja yang menjadi perselisihan (*events of defaults*) yang memberikan dasar bagi masing-masing pihak untuk memutuskan perjanjian keagenan atau distributor diantara mereka. Biasanya yang dikategorikan sebagai *events of defaults* antara lain adalah:

1. Apabila agen atau *supplier* lalai melaksanakan kewajibannya, sebagaimana tercantum pada perjanjian keagenan atau distributor termasuk kewajiban melakukan pembayaran.
2. Apabila agen atau *supplier* 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.³⁰

Bila para pihak ingin memutuskan perjanjian, tetap harus diperhatikan ketentuan Pasal 1266 KUHPerdara yang pada dasarnya menyatakan bahwa pembatalan suatu perjanjian hanya dapat dilakukan

²⁹ Richard burton simatupang, Op. Cit, hal. 55

³⁰ Richard burton simatupang, Op. Cit, hal 54-55

setelah adanya keputusan pengadilan. Dengan perkataan lain, prinsipal yang bermaksud memutuskan perjanjian keagenan dengan agennya, tidak cukup hanya dengan mengirimkan pemberitahuan secara tertulis saja akan maksudnya itu. Prinsipal harus mengajukan gugatan ke pengadilan negeri yang berwenang dan menunggu adanya keputusan-keputusan yang membenarkan dilakukannya pemutusan perjanjian keagenan.

Oleh karena sistem hukum perjanjian kita menganut sistem terbuka, maka dalam praktik untuk menghindari prosedur tadi, para pihak dengan tegas menyatakan di dalam salah satu pasal perjanjiannya bahwa untuk perjanjian keagenan, mereka setuju untuk mengenyampingkan Pasal 1266 KUHPerdara ini, para pihak dapat melakukan pemutusan perjanjian keagenan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang mereka perjanjikan dalam perjanjiannya.

Hal lain yang perlu diperhatikan dalam suatu perjanjian keagenan atau distributor adalah adanya pilihan hukum yang akan dipakai para pihak. Sebab dalam hukum internasional kita kenal dengan adanya pilihan hukum (*choice of law*).

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Bentuk dari perjanjian penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas ini dibuat secara tertulis yang dituangkan kedalam sebuah kontrak perjanjian penjualan konsinyasi. Dengan membuat suatu kontrak tertulis yang para pihak dapat menentukan isi perjanjian sesuai dengan kepentingan para pihak tersebut, asal saja tidak bertentangan dengan hukum dan kesusilaan sesuai Pasal 1388 KUHPerdara yang berbunyi “ semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Jadi dari sini dapat kita tarik kesimpulan bahwa para pihak memang dapat membuat apa saja, termasuk keagenan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.
2. Pelaksanaan perjanjian penjualan titip jual (konsinyasi) di P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas telah berjalan dengan baik. Dimana pihak *supplier* dan pihak P.T Ramayana telah sama-sama menyetujui isi dari perjanjian penjualan konsinyasi antara kedua belah pihak, yakni pihak *supplier* melakukan pengiriman barang atau produk konsinyasi kepada pihak P.T Ramayana. Dan pihak P.T Ramayana sebagai pihak kedua akan membagikan hasil keuntungan kepada pihak

supplier setelah barang atau produk konsinyasi telah laku terjual sesuai dengan isi perjanjian oleh kedua belah pihak yang telah disepakati.

3. Hambatan-hambatan yang terjadi didalam pelaksanaan perjanjian penjualan titip jual (konsinyasi) yang dilakukan oleh P.T Ramayana Department Store Andalas yakni berupa hambatan teknis seperti keterlambatan pihak *supplier* dalam mengirimkan barang atau produk ke P.T Ramayana, dimana hal ini disebabkan adanya gangguan akomodasi transportasi pada saat menjelang hari-hari besar di Indonesia seperti bertambahnya kemacetan baik di jalan maupun antrian panjang di pelabuhan baik yang di sebabkan oleh banyak nya antrian kendaraan maupun kondisi cuaca yang pada saat itu tidak memungkinkan. Yang mengakibatkan terputusnya transportasi dari pulau jawa ke sumatra secara sementara.

B. SARAN

Harus adanya ketegasan para pihak didalam mengatur kesepakatan para pihak didalam pembuatan perjanjian konsinyasi yang harus terperinci lagi dan juga harus di cantumkan nya sanksi untuk keterlambatan pengiriman barang atau produk konsinyasi dari pihak *supplier* ke pihak P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Abdul Kadir Muhammad, 1980, *Hukum Perjanjian*, PT. Citra Aditya Bandung.

Djumadi, 2004, *Hukum Perburuhan Perjanjian Kerja*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Erwan Dukat, 1985, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Karya Baru Yogyakarta.

Kartini muljadi, Gunawan widjaja. 2003, *Perikatan yang lahir dari perjanjian*, Jakarta Raja grafindo Persada

Richard buton simatupang, 2007, "*Aspek hukum dalam bisnis*" Rineka cipta, Jakarta

R Setiawan, 1979, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Cetakan II, Bina Cipta, Bandung

Salim HS, 2008, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat Di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta.

Salim HS, dkk, 2008, *Perancangan Kontrak dan Memorandum Of Understanding (MOU)*, Sinar Grafika, Jakarta.

Subekti, 1975, *Pokok-pokok Hukum Perdata*, PT. Inermasa, Jakarta.

Suharnoko, 2004, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Kencana Prenada Media Group,

Wirjono Prodjodikoro, 1981, *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-persetujuan Tertentu*, Sumur, Bandung.

PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

KUHPerdata

KUHDagang

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.

WEBSITE/INTERNET

<http://dahlanforum.wordpress.com/2008/04/21/penjualan>, di akses pada tanggal 10 oktober 2011.

<http://dahlanforum.wordpress.com/category/ekonomi/> di akses pada tanggal 12 oktober 2011.

<http://dahlanforum.wordpress.com/category/pemasaran/> di akses pada tanggal 10 oktober 2011.

[http://unsri.ac.id/dosen/sulaiman/karakter dari penjualan konsinyasi](http://unsri.ac.id/dosen/sulaiman/karakter_dari_penjualan_konsinyasi) di akses pada tanggal 10 oktober 2011

[http://unsri.ac.id/dosen/sulaiman/karakter dari penjualan konsinyasi](http://unsri.ac.id/dosen/sulaiman/karakter_dari_penjualan_konsinyasi) di akses pada tanggal 10 oktober 2011

<http://www.scribd.com/doc/46640361/New-Microsoft-Office-Word-Document-2> di akses pada tanggal 10 oktober 2011

<http://www.scribd.com/doc/58787633/TA-BSI-BAB-II-8-35> di akses pada tanggal 10 oktober 2011

<http://www.scribd.com/doc/46640361/New-Microsoft-Office-Word-Document-2> di akses pada tanggal 10 oktober 2011.

<http://www.scribd.com/doc/58787633/TA-BSI-BAB-II-8-35> di akses pada tanggal 10 oktober 2011.



PEMERINTAH KOTA PADANG
KANTOR KESATUAN BANGSA POLITIK DAN
PERLINDUNGAN MASYARAKAT

Jalan : By Pass Terminal Aia Pacah Padang

REKOMENDASI

Nomor : 070.03.218/Kesbang/2012

Kepala Kantor Kesbangpol dan Linmas Kota Padang setelah membaca dan mempelajari :

- Surat dari PD I, Fakultas Hukum UNAND
Nomor : 210/UN.16.4/PP/2012 tanggal 08 Februari 2012
- Surat Pernyataan Penanggung Jawab Penelitian Ybs tanggal 10 Februari 2012

Dengan ini memberikan persetujuan dan tidak keberatan diadakan penelitian/Survey/Pemetaan/PKL di Kota Padang yang diadakan oleh :

Nama : LENI PERMATA SARI
Tempat/Tanggal Lahir : Tembilahan, 06 Oktober 1989
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat di Padang : Jl.Tunggang Gg Pedati
Maksud Penelitian : Penyelesaian Skripsi
Judul Penelitian/Survey/PKL : Pelaksanaan Perjanjian Penjualan Konsinyasi di PT Ramayana Departement Store dikaitkan dengan Ketentuan Hukum Perjanjian
Waktu/Lama Penelitian : 3 (tiga) bulan
Lokasi/Tempat Penelitian/Survey/PKL : PT Ramayana Departement Store Plaza Andalas
Anggota Rombongan : -

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- Tidak dibenarkan menyimpang dari kerangka dan maksud penelitian.
- Sambil menunjukkan Surat Keterangan Rekomendasi ini supaya melaporkan kepada Kepala Dinas /Badan/Instansi/Kantor/Bagian/Camat dan Penguasa dimana sdr. Melakukan Penelitian/Survey/PKL serta melaporkan diri sebelum meninggalkan daerah penelitian.
- Mematuhi segala peraturan yang ada dan adat istiadat serta kebiasaan masyarakat setempat.
- Selesai penelitian harus melaporkan hasilnya kepada Walikota Padang Cq.Kepala Kantor Kesbangpol dan Linmas.
- Bila terjadi penyimpangan atas ketentuan di atas, maka Surat Keterangan /Rekomendasi ini akan ditinjau kembali.

Padang, 10 Februari 2012

An. KEPALA

KANTOR KESATUAN BANGSA

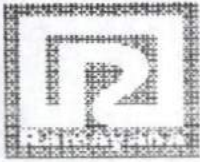


Diteruskan kepada Yth :

1. Pimpinan PT Ramayana Departement Store Plaza
Andalas Padang

2. PD I, Fakultas Hukum UNAND Kota Padang

3. Yang bersangkutan



PT. RAMAYANA LESTARI SENTOSA, Tbk

PLAZA ANDALAS PADANG (R 66)

Jl. Pemuda - Padang - Sumatera Barat Telp. (0751) 841477

Padang, 13 Maret 2012

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Hukum

Universitas Andalas

di - Padang

UNIVERSITAS ANDALAS

Hal: Pemberitahuan Telah Selesai Melakukan Penelitian Skripsi

Dengan hormat,

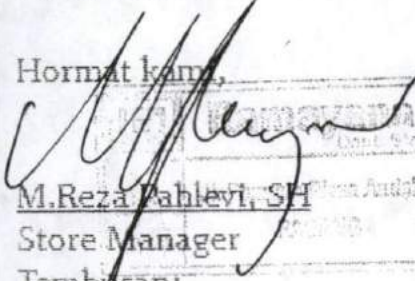
Bersama ini kami memberitahukan bahwa Mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama : Leni Permata Sari
Nomor BP : 07140172
Fakultas : Hukum
Jurusan : Ilmu Hukum
Prog. Kekhusususan: Hukum Perdata

Telah selesai melakukan Penelitian mengumpulkan data untuk menyusun Skripsi di PT Ramayana Lestari Sentosa, Tbk dengan judul Penelitian "Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi di Ramayana Department Store Plaza Andalas Dikaitkan Dengan Ketentuan Hukum Perjanjian".

Demikianlah surat ini kami sampaikan. Atas perhatiannya kami mengucapkan Terima kasih.

Hormat kami,


M. Reza Pahlevi, SH
Store Manager

Tembusan:

- Kadiv SDM di Pusat
- Arsip



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

**Fakultas Hukum
Universitas Andalas**

Kampus Limau Manis, Padang – 25163 Telepon: (0751) 72985, Fax. 778109
Web.http: www.fhuk.unand.ac.id e-mail : fh_ua@yahoo.com

Nomor : 210 /UN.16.4/PP-2012
Lamp. :
Perihal : **Tugas Survey/penelitian**

Padang, 8 Februari 2012

Kepada Yth :
Bapak. Walikota Padang
C.q. Kabid.Kesbang dan Politik
di -
PADANG

Dengan ini kami mohon kepada bapak untuk dapat menerima dan memproses/memberikan izin penelitian kepada mahasiswa :

Nama	: Leni Permata Sari
Nomor BP	: 07140172
Fakultas	: Hukum
Jurusan	: Ilmu Hukum
Program Kekhususan	: Hukum Perdata
Alamat	: Jl.Nuansa Indah Padang
Pembimbing I	: Nanda Utama, SH.,MH
Pembimbing II	: Misnar Syam, SH.,MH
Untuk Melaksanakan	: Penelitian Lapangan
Waktu	: 3 bulan (9 Februari s/d 9 April 2012)
Tempat Penelitian	: Ramayana Department Store Plasa Andalas
Dalam Rangka	: Mengumpulkan Data Untuk Menyusun Skripsi
Judul	: Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Di Ramayana Department Store Plasa Andalas Dikaitkan Dengan Ketentuan Hukum Perjanjian

Oleh karena itu kami mohon bantuan Bapak agar yang bersangkutan dapat melaksanakan tugas sebagaimana mestinya, disamping itu kami juga mengharapkan bantuan Bapak agar dapat memberikan keterangan/penilaian seperlunya mengenai pelaksanaan tugas tersebut diatas atas segala bantuan dan perhatian yang diberikan, sebelumnya kami ucapkan terima Kasih.

UNTUK KEDJAJAN BANGSA

Pembantu Dekan I,

Yosefwan, SH., MH., LLM &
Nip. 1962 1231 1989 0110 02

Embusan :
Rektor Univ.Andalas
Dekan (sebagai laporan)
Dosen Pembimbing
Ketua Bagian Hukum Perdata
Mhs yang bersangkutan
Pertinggal



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

Fakultas Hukum
Universitas Andalas

Kampus Limau Manis, Padang – 25163 Telepon: (0751) 72985, Fax. 778109
Web.http: www.fhuk.unand.ac.id e-mail : fh_ua@yahoo.com

Nomor : 910 /UN.16.4/PP-2012

Padang, 8 Februari 2012

Lamp. :-

Hal : Tugas Survey / Penelitian

Kepada Yth;

1. Pimpinan Ramayana Department Store Plasa Andalas

di :

Tempat

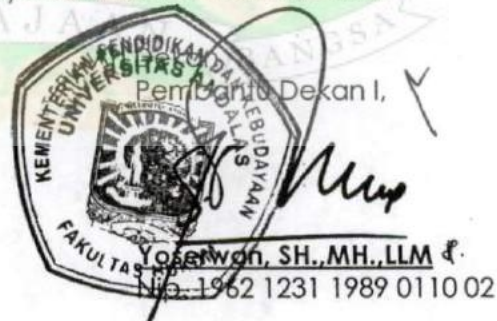
Bersama ini kami sampaikan kepada Bapak, bahwa kami menugaskan mahasiswa yang tersebut dibawah ini :

Nama	: Leni Permata Sari
Nomor BP	: 07140172
Fakultas	: Hukum
Jurusan	: Ilmu Hukum
Program Kekhususan	: Hukum Perdata
Alamat	: Jl.Nuansa Indah Padang
Untuk Melaksanakan	: PENELITIAN LAPANGAN
Waktu	: 3 bulan (9 Februari s/d 9 April 2012)
Dalam Rangka	: Mengumpulkan data untuk menyusun skripsi.
Judul	: Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Di Ramayana Department Store Plasa Andalas Dikaitkan Dengan Ketentuan Hukum Perjanjian

Oleh Karena itu kami mohon bantuan Bapak agar yang bersangkutan dapat melaksanakan tugasnya sebagaimana mestinya.

Disamping itu kami juga mengharapkan bantuan Bapak agar dapat memberikan keterangan / penilaian seperlunya mengenai pelaksanaan tugas tersebut diatas.

Atas segala bantuan dan perhatian Bapak sebelumnya kami aturkan terima kasih.



Tembusan :

1. Rektor Universitas Andalas
2. Dekan (sebagai laporan)
3. Dosen Pembimbing
4. Ketua Bagian Hukum Perdata
5. Mahasiswa Yang bersangkutan
6. Peringgal.

Pelaksanaan penjualan konsinyasi di P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas
dikaitkan dengan ketentuan hukum perjanjian

Rumusan masalah.

1. Bagaimana bentuk dan isi perjanjian dari penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?
2. Bagaimanakah pelaksanaan hukum perjanjian terhadap penjualan konsinyasi di P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?
3. Hambatan-hambatan apa saja yang ditemukan didalam pelaksanaan perjanjian konsinyasi yang dilakukan oleh P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?

Daftar wawancara.

1. Apa latar belakang P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas melakukan penjualan konsinyasi?
2. Bagaimanakah cara pembuatan perjanjian diantara pihak-pihak distributor atau agen kepada P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas
3. Hal-hal apa saja yang diatur didalam pembuatan perjanjian tersebut?
4. Apa-apa saja yang menjadi hak dan kewajiban antara pihak P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas dengan pihak distributor atau agen?
5. Apa-apa saja yang menjadi tanggung jawab di antara kedua belah pihak?
6. Bagaimanakah bentuk pelaksanaan transaksi antara pihak agen penjual dengan P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?
7. Dasar hukum apa yang digunakan di dalam melakukan perjanjian penjualan konsinyasi antara pihak agen dan P.T Ramayana Departement Store Plasa Andalas?
8. Hambatan-hambatan apa yang sering terjadi di dalam penjualan konsinyasi?
9. Dan bagaimanakah cara penyelesaiannya?

Hasil wawancara

1. Konsinyasi merupakan salah satu perjanjian bisnis, antara pihak I dan pihak II yang mana di dalam perjanjian konsinyasi ini terdapat unsur yang saling menguntungkan diantara kedua belah pihak, dimana di dalam perjanjian tersebut ada pembagian tugas diantara kedua belah pihak seperti hak dan kewajiban antara sipenitip dan yang dititipkan. Dan juga terdapat sistem pembagian hasil atau pembagian keuntungan yang mana telah disepakati didalam perjanjian konsinyasi yang dilakukan pihak I dan pihak ke II. Selain itu didalam perjanjian konsinyasi juga terdapat perjanjian kerja antara pihak Supplier dengan SPG nya yang ditempatkan di P.T Ramayana. Dimana perjanjian kerja antara SPG dan pihak Supplier diatur secara internal atau tersendiri dan tidak ada hubungannya dengan pihak P.T Ramayana itu sendiri. Namun tidak tertutup kemungkinan jika pihak Supplier meminta disediakan SPG dari pihak P.T Ramayana. Jadi dapat disimpulkan terhadap barang atau rodok yang dititipkan di counter di P.T Ramayana pihak Supplier dapat memilih apakah akan menyediakan SPG sendiri ataupun meminta SPG dari pihak P.T Ramayana. SPG ini berfungsi untuk melakukan pencatatan laporan berkala kepada pihak Supplier, yang biasanya dilakukan sekali seminggu oleh SPG yang nantinya akan diserahkan oleh SPG kepada pihak Supplier itu sendiri. Selain itu sistem pembayaran gaji untuk SPG dari pihak Supplier ini juga diatur oleh pihak Supplier bukan oleh pihak P.T Ramayana walaupun SPG tersebut mengenakan seragam SPG dari P.T Ramayana. Karena P.T Ramayana hanya memfasilitasi SPG dari pihak Supplier dengan memberikan seragam SPG seperti karyawan lainnya, dikarenakan pihak Supplier telah mendapatkan tempat atau counter di P.T Ramayana sesuai dengan kesepakatan perjanjian konsinyasi diantara kedua belah pihak.

2. Pembuatan perjanjian di P.T Ramayana dilakukan dengan cara adanya pihak yang mewakili dari pihak P.T Ramayana itu sendiri yang diwakili oleh Department Merchandise dengan pihak Supplier si pemegang produk. Diman pihak Ramayana ini sendiri juga memiliki standar atau klasifikasi tersendiri terhadap produk yang akan dititipkan di P.T Ramayana ini sendiri. Hal ini berarti dapat dikatakan tidak semua produk bisa diterima oleh pihak P.T Ramayana untuk melakukan perjanjian konsinyasi.
3. Hal-hal yang diatur didalam perjanjian konsinyasi yakni diantaranya adalah:
- a. Masa berlakunya perjanjian
 - b. Hak dan kewajiban Supplier dan juga pihak P.T Ramayana
 - c. Berapa luas area yang akan diberikan kepada supplier
 - d. Jenis-jenis barang atau produk yang akan di jual oleh pihak supplier
 - e. Pengaturan sistem penjualan, apakah pihak supplier ini akan menggunakan barkot atau label pihak P.T Ramayana sendiri.
 - f. Pengaturan sistem bagi hasil antara pihak P.T Ramayana dengan Supplier itu sendiri yakni nilai presentase dari penjualan bersih dari counter tersebut. Contoh : adanya pembagian hasil untuk pihak Supplier 60% dan pihak P.T Ramayana 40% kita misalkan hasil penjualan adalah Rp 10.000.000. Maka pihak Supplier mendapatkan pembagian hasil sebesar Rp. 6.000.000 dan pihak P.T Ramayana mendapatkan pembagian hasil sebesar Rp. 4.000.000. Pembagian hasil diantara kedua belah pihak baru bisa dilakukan apabila produk telah laku terjual diman didalam perjanjian konsinyasi yang dilakukan oleh pihak Supplier dan pihak P.T Ramayana ini dilakukan setelah 1 periode pada penghitungan tanggal kalender, dimana hal ini dicatat didalam laporan penjualan yang nantinya akan dikirim ke supplier.

- g. Adanya pengaturan jangka waktu pembayaran antara kedua belah pihak.
4. Secara garis besar hak-hak dan kewajiban diantara kedua belah pihak yakni :
- a. Supplier berhak mendapatkan tempat yang layak di P.T Ramayana
 - b. Supplier berhak mendapatkan fasilitas promosi yang disediakan oleh P.T Ramayana seperti ornamen-ornamen Pamflet diskon pada produk perjanjian konsinyasi.
 - c. Selain itu Supplier juga berhak mendapatkan fasilitas keamanan, kebersihan area untuk tempat pemasaran produk.
 - d. Selain itu supplier juga berkewajiban untuk memenuhi produk, dan tidak boleh ada kekosongan produk. Pada dasarnya bila terjadi kekosongan produk pihak supplier tidak akan mendapatkan kerugian tetapi apabila hal ini terjadi maka akan membawa dampak yang tidak baik untuk counter-counter yang lain yang juga ada di P.T Ramayana. Untuk mencegah supaya tidak adanya kekosongan produk ataupun keterlambatan penitipan barang oleh supplier maka dilakukan sistem pencatatan produk yang mana hasil catatan ini akan diberikan kepada pihak Supplier untuk mencegah adanya kekosongan produk ataupun belum ada produk baru yang masuk ke P.T Ramayana. Dan jika pihak supplier tidak melakukan pengisian barang pada counter yang telah diberikan oleh pihak P.T Ramayana maka P.T Ramayana juga berhak untuk mencabut izin dari pihak Supplier, apabila pihak Supplier ini tidak bisa memenuhi komitmennya didalam pengisian barang (pemutusan perjanjian).
5. Hal-hal yang menjadi tanggung jawab diantara kedua belah pihak yakni antara lain :
6. Secara garis besar tanggung jawab dari kedua belah pihak yakni :

- a. Pihak P.T Ramayana bertanggung jawab untuk memberikan fasilitas seperti fasilitas keamanan dan kebersihan area counter terhadap barang atau produk yang dititipkan oleh pihak Supplier kepada pihak P.T Ramayana.
 - b. Pihak Supplier juga bertanggung jawab untuk melakukan adanya pencatatan laporan berkala yang dilakukan oleh SPG kepada pihak Supplier terhadap produk atau barang yang dititipkan di P.T Ramayana, hal ini sangat lah penting didalam pembagian hasil atau keuntungan untuk kedua belah pihak, karena hal tersebut baru bisa dilakukan bila barang atau produk telah laku terjual.
7. Dasar hukum yang digunakan didalam pembuatan perjanjian penjualan konsinyasi ini yakni : pasal 1338 KUHPerdara dimana disini dinyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Jadi intinya pemenuhan tanggung jawab seperti hak, kewajiban, penjatuhan sanksi dan lain-lain telah diatur dan disepakati kedua belah pihak dan dijadikan undang-undang oleh kedua belah pihak, dan apabila terjadi pelanggaran oleh salah satu pihak maka penjatuhan sanksinya telah diatur didalam perjanjian itu sendiri. Jika terjadi pelanggaran oleh salah satu pihak diman perbuatan tersebut tidak terdapat didalam perjanjian dan mengakibatkan salah satu pihak mengalami kerugian, maka akan dibuat didalam addendum tersendiri.
8. Hambatan-hambatan yang sering terjadi di dalam perjanjian konsinyasi yakni :
- a. Kendala yang didapati oleh pihak P.T Ramayana terhadap pihak Supplier dikarenakan pihak Supplier tidak maksimal didalam melakukan pengisian barang seperti keterlambatan pengiriman barang atau produk, adanya kekosongan barang atau produk, dan adanya permasalahan klasik dari pihak Supplier terhadap SPG nya, yakni permasalahan keterlambatan pembayaran gaji oleh pihak Supplier terhadap SPG nya, ataupun adanya SPG yang digaji tidak sesuai dengan upah

minimum regional yang mengakibatkan SPG yang satu dengan SPG lainnya mengalami perbedaan masalah gaji.

b. Keterlambatan pengiriman barang atau produk dari pihak Supplier.

9. Cara penyelesaian hambatan-hambatan yang terjadi diantara kedua belah pihak yakni: pihak P.T Ramayana dapat melakukan peneguran ataupun komplain terhadap pihak Supplier jika terjadinya keterlambatan pengisian barang, ataupun tidak ada mengirimkan produk baru. Dan apabila pihak Supplier tidak bisa melakukan pengisian barang atau produk ataupun tidak bisa menjaga komitmen secara baik ke pihak P.T Ramayana, maka pihak P.T ramayana dapat melakukan pemutusan perjanjian sampai batas yang telah ditentukan dan telah di sepakati didalam perjanjian konsinyasi yang telah di buat kedua belah pihak tersebut.

Narasumber



M. REZA P.

Manager P.T Ramayana Department Store Plasa Andalas

PERJANJIAN TITIP JUAL (KONSINYASI)



Pada hari ini, _____ tanggal bulan _____ tahun _____ di _____ telah diadakan Perjanjian antara:

1. Nama :

Pekerjaan :

Alamat :

Dalam hal ini bertindak sebagai kuasa dari dan sebagai demikian untuk dan atas nama Perseroan Terbatas PT _____ yang beralamat di Jalan _____, berkedudukan di _____, selanjutnya disebut sebagai PIHAK PERTAMA.

2. Nama :

Pekerjaan :

Alamat :

Dalam hal ini bertindak selaku diri sendiri, selanjutnya disebut sebagai PIHAK KEDUA. Para Pihak bersama-sama menerangkan terlebih dahulu hal-hal sebagai berikut:

Bahwa PIHAK PERTAMA merupakan pihak yang menitip-jualkan barang kepada PIHAK KEDUA berupa:

Nama Barang :

Jumlah barang :

Harga Jual :

Kedua belah pihak sepakat mengadakan Perjanjian Jual Beli Barang dengan sistem titip jual (konsinyasi) dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

Pasal 1

Barang konsinyasi tercantum dalam Lampiran yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dengan Perjanjian ini.

Pasal 2

1. Barang konsinyasi yang belum laku secara keseluruhan tanpa kecuali masih dianggap sebagai milik PIHAK PERTAMA.
2. Jika terjadi perubahan harga jual dari PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA, maka PIHAK PERTAMA wajib memberitahukan secara tertulis kepada PIHAK KEDUA satu bulan sebelumnya sehingga harga baru tersebut dapat diberlakukan.
3. Jika terjadi perubahan harga, maka jumlah deposit yang dititipkan juga disesuaikan.
4. Lampiran yang berisi barang yang dikonsinyasikan dari waktu ke waktu dapat mengalami perubahan sepanjang perubahan itu disetujui dan ditandatangani oleh Para Pihak.

Pasal 3

1. Barang konsinyasi baru akan diserahkan kepada PIHAK KEDUA setelah PIHAK KEDUA mengutus teknisi dan selesai *detraining* di tempat PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA telah membayar depositnya.
2. PIHAK KEDUA akan mengutus teknisi untuk mengikuti pelatihan di tempat PIHAK PERTAMA selambat-lambatnya 2 (dua) minggu sejak ditandatanganinya Perjanjian ini. Lamanya pelatihan maksimal 2 (dua) minggu dengan biaya akomodasi, makan siang, dan uang saku harian ditanggung PIHAK PERTAMA.

Pasal 4

1. PIHAK PERTAMA akan memberikan barang cadangan pada PIHAK KEDUA dengan rasio tertentu dan jumlah yang ditentukan PIHAK PERTAMA.
2. PIHAK KEDUA dilarang menjual barang cadangan. Barang cadangan ini bertujuan sebagai barang pinjaman atau pengganti kepada konsumen apabila barang yang dibelinya rusak atau sedang diperbaiki.

Pasal 5

PIHAK KEDUA diwajibkan mempunyai sekurang-kurangnya 1 (satu) mesin faks siap pakai sebagai sarana demonstrasi dan alat kerja lain sebagaimana mestinya yang digunakan untuk mendukung proses pelayanan kepada konsumen.

Pasal 6

Sistem pemesanan, pengiriman barang, dan pembayaran akan diatur sebagai berikut:

- a. PIHAK PERTAMA menitipkan kepada PIHAK KEDUA uang deposit sebesar ____ % (____ persen) dari total nilai barang yang dititipkan. Uang deposit ini dibayarkan kepada

PIHAK PERTAMA melalui rekening Bank _____ atas nama _____. Uang deposit akan dikembalikan 100% ketika barang yang dikonsinyasikan tidak laku terjual dan barang tersebut sudah dikembalikan kepada PIHAK PERTAMA.

b. PIHAK PERTAMA mengirim barang sesuai dengan jumlah barang yang dikonsinyasikan. Pemesanan barang dari PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA sesuai jumlah minimum order. Jika jumlah barang yang dipesan mencapai jumlah kuota tertentu, maka ongkos kirim ditanggung PIHAK PERTAMA. Jika tidak memenuhi kuota, maka ongkos kirim ditanggung PIHAK KEDUA.

c. Pembayaran dilakukan setelah ada penjualan, dan pembayaran dilakukan dengan cara transfer ke rekening Bank _____.

Pasal 7

Perjanjian ini berlaku _____ tahun, terhitung setelah penandatanganan Perjanjian ini oleh Para Pihak, dan dapat diperpanjang secara tertulis sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Pasal 8

PIHAK KEDUA secara berkala akan memberikan kepada PIHAK PERTAMA atribut pemasaran seperti neon boks, banner, brosur, kartu nama, dan atribut lain sebagai pendukung pemasaran.

Pasal 9

Perjanjian berakhir, maka seluruh barang konsinyasi yang belum laku terjual dikembalikan secara sempurna kepada PIHAK PERTAMA dengan seluruh ongkos kirim barang ditanggung oleh PIHAK PERTAMA, dan PIHAK KEDUA wajib membayar lunas terhadap barang yang sudah terjual kepada PIHAK PERTAMA, kemudian Pihak PERTAMA wajib mengembalikan uang deposit yang telah dibayarkan PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA terhadap barang yang belum laku terjual.

Pasal 10

Jika terjadi perselisihan antara Para Pihak akibat pelaksanaan Perjanjian ini, maka Para Pihak sepakat akan terlebih dahulu melakukan musyawarah. Dan, apabila dengan musyawarah tidak terselesaikan, maka Para Pihak memilih domisili hukum yang umum dan tetap di Kantor Panitera Pengadilan Negeri _____.

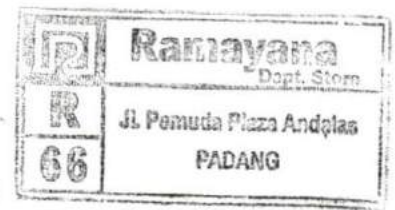
Demikian Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani Para Pihak dan saksi-saksi pada hari dan tanggal sebagaimana disebutkan pada awal perjanjian, dibuat rangkap dua, dan dibubuhi meterai cukup yang keduanya memiliki kekuatan hukum yang sama.

PIHAK PERTAMA

KEDJAJAAN

PIHAK KEDUA

Sejarah PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk.



1. Sejarah singkat PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk.

Ramayana Departement Store didirikan oleh bapak Paulus Tumewu pada tahun 1974, berawal dari sebuah toko busana sederhana di Jl. H. Agus Salim (Sabang) Jakarta Pusat. Kiprah usaha Paulus di bisnis eceran ini boleh dikata memang tak terlepas dari latar belakang keluarganya sendiri yang sebagian besar memang bergelut dalam usaha eceran. Mereka telah membayangkan sebuah Department Store yang menjual barang-barang berkualitas dengan harga terjangkau untuk segmen berpenghasilan menengah kebawah. Dari hasil kerja kerasnya bersama istrinya, Lie Cuan, Paulus berhasil mewujudkan sebuah toko yang diberi nama Ramayana. Saat itu tokonya hanya memperkerjakan sekitar 40 tenaga kerja. Paulus ini boleh dikatakan memulai segalanya dari awal sekali. Kendati masih berbentuk sebuah toko kecil pada waktu itu Ramayana sudah menerapkan prinsip swalayan (melayani sendiri) meski dalam taraf kecil-kecilan. Seiring dengan bergesernya perekonomian didalam negeri, konsumen Indonesia tampak mulai mengenali konsep toserba. Menyadari kenyataan itu, Paulus mulai berpikir untuk memperluas usahanya dengan membuka satu cabang Ramayana dikawasan Blok M. Sejalan dengan hadirnya cabang Ramayana ini pada tahun 1978, Paulus juga mulai memberi bendera bagi usahanya dengan nama PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk. Serta anak perusahaan Ramayana lainnya yang diberi nama Robinson dan Cahaya dibawah bendera PT. Ramayana Group. Mereka membuka toko pertama mereka yang khusus terutama di garmen dan pakaian di Jalan Sabang. Mereka bernama toko mereka "Ramayana Fashion Store".

Dengan pertumbuhan yang baik dari toko, baris baru yang ditambahkan produk yang selaras dengan fokus bisnis asli, yang garmen dan pakaian. Pada tahun 1985, mode pakaian seperti sepatu, tas, aksesoris diperkenalkan. Bergerak maju dengan optimisme, Ramayana

juga memperluas coverage area nya. Pada tahun yang sama toko outlet pertama di luar Jakarta dibuka di Bandung.

Pada tahun 1989 Ramayana telah menjadi jaringan ritel, yang terdiri dari 13 gerai dan mempekerjakan sebanyak 2.500 pekerja. Mereka berbagai produk yang dijual juga menjadi lebih luas untuk mencakup kebutuhan rumah tangga, mainan dan alat tulis. Tak lama kemudian, pada tahun 1993 pusat perbelanjaan one stop shopping dilaksanakan di setiap toko Ramayana karena jangkauan produk dan harga yang terjangkau.

Ramayana terus tumbuh, meliputi kota-kota lebih banyak dan membangun jaringan ritel yang lebih besar. Saat ini, Ramayana mengoperasikan 105 gerai di 42 kota besar dengan total area penjualan kotor sebesar 765.735 meter persegi, yang mempekerjakan 17.867 karyawan. Perusahaan keluarga tradisional telah berkembang menjadi bisnis raksasa ritel modern. Cerita mengesankan pertumbuhan Ramayana atas waktu yang relatif singkat dari 29 tahun sebagian besar kontribusi dari kerja keras, dedikasi karyawan dan fokus bisnis yang terus berlangsung yang pada penyediaan penghasilan dasar menengah kebawah dengan nilai yang sangat baik untuk barang dagangan uang dengan menyediakan produk-produk berkualitas dengan harga terjangkau.

1978 Pertama toko di Jalan Sabang.

1985 toko Pertama di luar Jakarta, berlokasi di Bandung, Jawa Barat, menjual aksesoris, sepatu & tas.

1989 Menjual mainan, alat tulis & peralatan rumah tangga, total 13 toko, 2500 karyawan.

1994 Tujuan toko, one stop shopping, total 35 toko.

1996 IPO rantai, ritel dominan, total 45 toko.

1997 Pertama toko di luar Pulau Jawa, berlokasi di Bali.

1999 Pertama toko di Sumatera, yang terletak di Bandar Lampung.

2000 Pertama toko di Kalimantan, terletak di Banjarmasin.

2002 Pertama menyimpan di Sulawesi, yang terletak di Ujung Pandang.

2005 Bigger menambahkan format supermarket elektronik, siap untuk makan dan lebih tahan lama.

2006 Pertama buka Ptoko di Bontang Kalimantan

2007 Pembukaan di Sumatra Barat, yang terletak di Padang

2008 Pembukaan di Sumatra Selatan

2009 Pembukaan toko di Riau

2010 Pertama membuka toko di Abepura, Jaya Pura.

2. Visi dan Misi PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk.

VISI : Kami bertekad untuk memperkuat posisi kami sebagai pengecer terbesar di Indonesia dan paling menguntungkan di sektor kita dengan mengendalikan biaya, meningkatkan layanan pelanggan, pengembangan sumber daya manusia dan memelihara hubungan yang saling menguntungkan dengan pemasok kami dan rekan bisnis. Tujuan akhir kami adalah untuk memaksimalkan nilai pemegang saham.

MISI : Kami adalah perusahaan ritel rantai berkomitmen untuk melayani kebutuhan rendah dan segmen menengah berpenghasilan rendah dengan menyediakan berbagai nilai-untuk-
uang dan barang dagangan layanan pelanggan yang sangat baik.

3. Aktivitas Perusahaan.

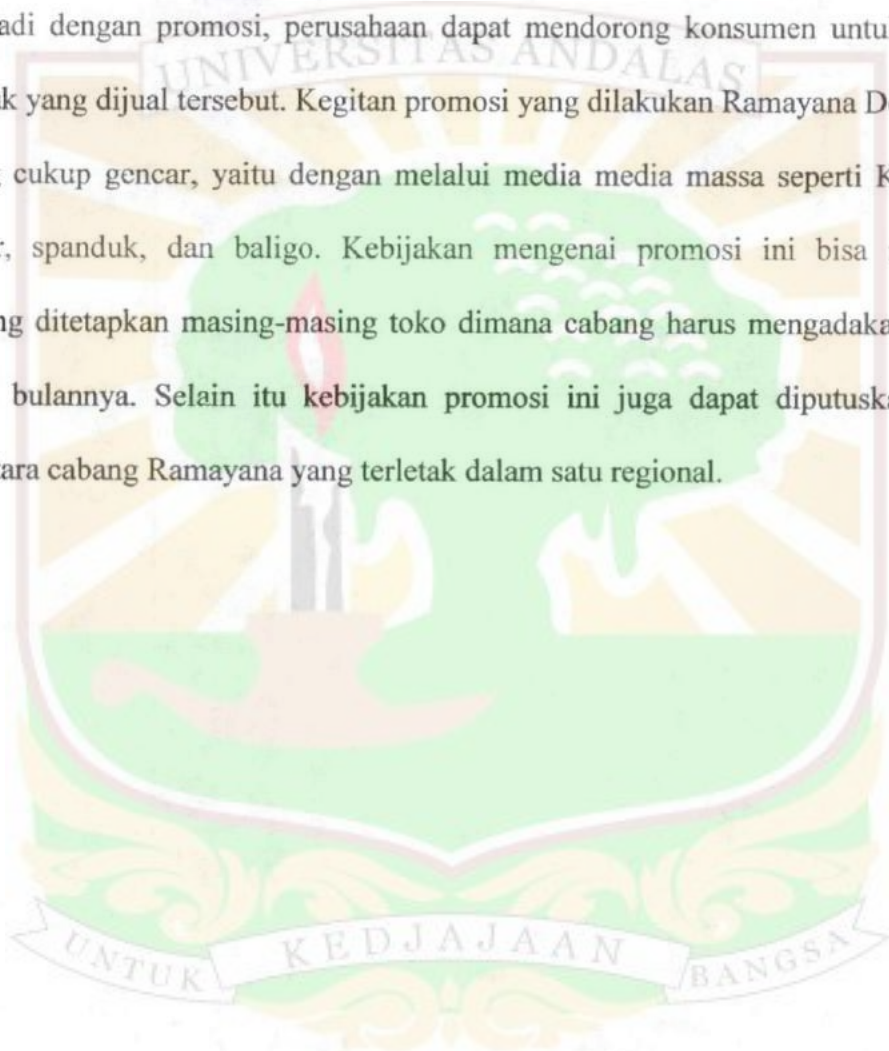
Ramayana Departement Store Plasa Andalas merupakan salah satu jaringan yang menyediakan beberapa macam barang seperti pakaian, baik untuk laki- laki, wanita dewasa, remaja maupun anak- anak, serta sepatu dan sandal. Karena Ramayana Departement Store merupakan perusahaan dagang maka yang menjadi kegiatan produksinya adalah pengadaan barang atau aliran masuk barang ke Ramayana.

a. Pengadaan barang

Dalam melakukan pengadaan barang yang harus diperhatikan adalah perlu tidaknya mengadakan barang order (pemesanan kembali) suatu jenis barang dagangan. Hal ini dapat diketahui dari perhitungan jumlah barang-barang dagangan yang ada di toko dengan memperhatikan apakah barang tersebut barang laku, barang lambat, atau barang mati. Untuk pengadaan barang dagangan, Ramayana Departement Store menempuh dua cara yaitu beli putus dan adanya konsinyasi. Sedangkan kegiatan penjualannya ada dua jenis yaitu penjualan secara regular dan penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi merupakan salah satu penjualan alternatif dimana barang barang yang dijual merupakan barang kerjasama atau barang titipan. Untuk memperoleh barang barang konsinyasi tersebut para pemilik barang (consignor) datang ke Ramayana Departement Store Padang untuk menawarkan barang-barang tersebut. Dan apabila Ramayana Departement Store Padang menerima tawaran tersebut maka segera dilaksanakan perjanjian penjualan dengan *consignor* (pemilik barang) mengenai harga jual, komisi penjualan dan biaya-biaya yang berhubungan dengan penjualan konsinyasi. Berdasarkan jangka waktu pembayaran, pembelian produk dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu beli putus secara "cash" dan beli putus secara "credit". Beli cash apabila pembayaran jatuh tempo kurang dari satu bulan dan dianggap sebagai pembelian kredit apabila jatuh tempo pembayaran lebih dari satu bulan.

b. Penjualan barang

Untuk menunjang penjualan di Ramayana Departement Store Padang baik penjualan regular maupun penjualan konsinyasi, perlu adanya promosi yang merupakan dari kegiatan atau aktifitas perusahaan. Promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran. Jadi dengan promosi, perusahaan dapat mendorong konsumen untuk membeli produk-produk yang dijual tersebut. Kegiatan promosi yang dilakukan Ramayana Departement Store Padang cukup gencar, yaitu dengan melalui media media massa seperti Koran serta brosur-brosur, spanduk, dan baligo. Kebijakan mengenai promosi ini bisa merupakan kebijakan yang ditetapkan masing-masing toko dimana cabang harus mengadakan kegiatan promosi tiap bulannya. Selain itu kebijakan promosi ini juga dapat diputuskan melalui kerjasama antara cabang Ramayana yang terletak dalam satu regional.





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
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang :**
- bahwa 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;
 - bahwa pengendalian distribusi barang dan/atau jasa secara tertib dan lancar, melalui agen dan/atau distributor, diarahkan untuk memberikan perlindungan konsumen, serta memberikan kepastian hukum dan kepastian berusaha maka perlu ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran agen atau distributor barang dan/atau jasa;
 - bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu dikeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan;
- Mengingat :**
- Bedrijfsreglementerings Ordonnantie 1934 (Staatsblad 1938 Nomor 86);
 - Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1967 tentang Penanaman Modal Asing (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1967 Nomor 1, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 2818) sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 1970 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1970 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 2943);
 - Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 1968 tentang Penanaman Modal Dalam Negeri (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1968 Nomor 1, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 2853);

4. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1982 Nomor 7, Tambahan Lembaran Negara Nomor 3214);
5. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1995 Nomor 13, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3587);
6. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeuan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1995 Nomor 73, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3612);
7. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3817);
8. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 42, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821);
9. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2001 Nomor 110, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4131);
10. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 125, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4437);
11. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 1977 tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing Dalam Bidang Perdagangan sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 15 Tahun 1998 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1977 Nomor 60, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3113);
12. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 96 Tahun 2000, tentang Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan Tertentu bagi Penanaman Modal sebagaimana telah diubah dengan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 118 Tahun 2000;

13. Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 66/Kp/III/1973 tentang Keagenan Tunggal Pupuk Produksi Luar Negeri;
14. Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 382/Kp/XII/1977 tentang Ketentuan Pelaksanaan Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing Dalam Bidang Perdagangan;
15. Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/Kp/III/1978 tentang Ketentuan Mengenai Kegiatan Perdagangan Terbatas bagi Perusahaan Produksi Dalam Rangka Penanaman Modal;
16. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 230/MPP/Kep/7/1997 tentang Barang yang Diatur Tata Niaga Impor, sebagaimana telah diubah dengan Keputusan Menteri Perdagangan dan Perindustrian Republik Indonesia Nomor 406/MPP/Kep/6/2004;
17. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 01/M-DAG/PER/3/2005 tentang Organisasi Dan Tata Kerja Departemen Perdagangan sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 30/M-DAG/PER/12/2005;
18. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 09/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;
19. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 10/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing;

UNTUK KEDAJAAN BANGSA
MEMUTUSKAN :

Menetapkan : **PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN TENTANG KETENTUAN DAN TACARA PENERBITAN SURAT TANDA PENDAFTARAN AGEN ATAU DISTRIBUTOR BARANG DAN/ATAU JASA.**

BAB I KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan ini yang dimaksud dengan:

1. Prinsipal adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum di luar negeri atau di dalam negeri yang menunjuk agen atau distributor untuk melakukan penjualan barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai. Prinsipal dibedakan menjadi prinsipal produsen dan prinsipal supplier.
2. Prinsipal produsen adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum, berstatus sebagai produsen yang menunjuk badan usaha lain sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal untuk melakukan penjualan atas barang hasil produksi dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai.
3. Prinsipal supplier adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang ditunjuk oleh prinsipal produsen untuk menunjuk badan usaha lain sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal sesuai kewenangan yang diberikan oleh prinsipal produsen.
4. 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.
5. 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.
6. Hak eksklusif adalah hak istimewa yang diberikan oleh prinsipal kepada perusahaan perdagangan nasional sebagai agen tunggal atau distributor tunggal.
7. Agen Tunggal adalah perusahaan perdagangan nasional yang mendapatkan hak eksklusif dari prinsipal berdasarkan perjanjian sebagai satu-satunya agen di Indonesia atau wilayah pemasaran tertentu.
8. Distributor Tunggal adalah perusahaan perdagangan nasional yang mendapatkan hak eksklusif dari prinsipal berdasarkan perjanjian sebagai satu-satunya distributor di Indonesia atau wilayah pemasaran tertentu.
9. Sub Agen adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan

penunjukan atau perjanjian dari agen atau agen tunggal untuk melakukan pemasaran.

10. Sub Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan penunjukan atau perjanjian dari distributor atau distributor tunggal untuk melakukan pemasaran.
11. Barang adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.
12. Jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi dan yang diperdagangkan dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha, yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari keagenan/kedistributoran barang yang sudah terdaftar.
13. Surat Tanda Pendaftaran, untuk selanjutnya disebut STP, adalah tanda bukti bahwa perusahaan yang bersangkutan telah terdaftar sebagai Agen, Agen Tunggal, Sub Agen, Distributor, Distributor Tunggal atau Sub Distributor barang dan/atau jasa yang diterbitkan Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, Departemen Perdagangan.
14. Surat Keterangan dari Atase Perdagangan Republik Indonesia atau Pejabat Perwakilan Republik Indonesia adalah surat keterangan mengenai data prinsipal produsen/prinsipal supplier yang sekurang-kurangnya memuat nama perusahaan, tanggal pendirian, bentuk badan hukum, alamat kantor pusat dan kantor cabang serta bidang usaha yang diterbitkan oleh Atase Perdagangan Republik Indonesia atau Pejabat Perwakilan Republik Indonesia di negara prinsipal.
15. Menteri adalah Menteri yang tugas dan tanggung jawabnya dibidang Perdagangan.

BAB II PENDAFTARAN DAN KEWENANGAN

Bagian Kesatu Pendaftaran

Pasal 2

- (1) Setiap perusahaan perdagangan nasional yang membuat perjanjian dengan prinsipal barang atau jasa produksi luar negeri atau dalam negeri sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal wajib didaftarkan di Departemen Perdagangan untuk memperoleh STP.

- (2) Agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang telah memperoleh STP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat menunjuk sub agen atau sub distributor.
- (3) Sub agen atau sub distributor yang ditunjuk sebagaimana dimaksud pada ayat (2) wajib didaftarkan di Departemen Perdagangan untuk memperoleh STP.

UNIVERSITAS ANDALAS

Bagian Kedua Kewenangan Pasal 3

- (1) Menteri memiliki kewenangan pengaturan pendaftaran keagenan atau distributor.
- (2) Menteri melimpahkan kewenangan pendaftaran keagenan atau distributor kepada Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri.
- (3) Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, melimpahkan kewenangan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan.

BAB III PENUNJUKAN AGEN, AGEN TUNGGAL, DISTRIBUTOR DAN DISTRIBUTOR TUNGGAL

Pasal 4

Penunjukan agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal dapat dilakukan oleh :

- a. Prinsipal produsen;
- b. Prinsipal supplier berdasarkan persetujuan dari prinsipal produsen;
- c. Perusahaan Penanaman Modal Asing yang bergerak di bidang perdagangan sebagai distributor/wholesaler;
- d. Kantor Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing.

Pasal 5

- (1) Perusahaan Penanaman Modal Asing (PMA) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 huruf c dalam melaksanakan kegiatan usaha perdagangan harus:
 - a. menunjuk perusahaan perdagangan nasional sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal;

- b. penunjukan sebagaimana dimaksud pada huruf a dibuat dalam bentuk perjanjian yang dilegalisir oleh notaris;
 - c. perjanjian dengan perusahaan perdagangan nasional sebagaimana dimaksud pada huruf b harus mendapat persetujuan tertulis dari prinsipal produsen yang diwakilinya di luar negeri.
- (2) Kantor Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 huruf d yang sudah memiliki Surat Izin Usaha Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing (SIUP3A) dalam melaksanakan kegiatan usaha perdagangan harus :
- a. menunjuk perusahaan perdagangan nasional sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal;
 - b. penunjukan sebagaimana dimaksud pada huruf a dalam bentuk perjanjian yang dilegalisir oleh notaris;
 - c. perjanjian dengan perusahaan perdagangan nasional sebagaimana dimaksud pada huruf b harus mendapat persetujuan tertulis dari prinsipal produsen yang diwakilinya di luar negeri.

BAB IV TATA CARA DAN PERSYARATAN PENDAFTARAN

Bagian Kesatu Tata Cara Pendaftaran

Pasal 6

- (1) Permohonan pendaftaran agen, agen tunggal, sub agen, distributor, *distributor tunggal atau sub distributor barang dan/atau jasa produksi luar negeri atau dalam negeri* disampaikan secara tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, Departemen Perdagangan.
- (2) Permohonan pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilengkapi Daftar Isian Permohonan sebagaimana tercantum dalam Lampiran I peraturan ini.
- (3) Permohonan pendaftaran Keagenan Tunggal Pupuk Produksi Luar Negeri disampaikan secara tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dengan dilengkapi Daftar Isian Permohonan sebagaimana tercantum dalam Lampiran II peraturan ini.
- (4) Surat permohonan pendaftaran ditandatangani oleh Direktur atau penanggung jawab perusahaan.

- i. Asli leaflet/brosur/katalog dari prinsipal untuk jenis barang dan/atau jasa yang diageni;
- j. Copy surat izin atau surat pendaftaran lainnya dari instansi teknis yang masih berlaku untuk jenis barang tertentu sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- k. Copy Surat Izin Usaha Tetap/Surat Persetujuan BKPM apabila perjanjian dilakukan dengan Perusahaan Penanaman Modal Asing (PMA) yang bergerak di bidang distributor/wholesaler;
- l. Copy Surat Izin Usaha Perusahaan Perwakilan Perdagangan Asing (SIUP3A) apabila perjanjian dilakukan dengan Kantor Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing.

Pasal 9

Permohonan perpanjangan pendaftaran sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal barang dan/atau jasa produksi luar negeri disampaikan kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, dengan melampirkan dokumen sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 dan wajib dilengkapi dengan :

- a. konfirmasi dari Prinsipal yang telah dilegalisir oleh *Notary Public* dan surat keterangan dari Atase Perdagangan Republik Indonesia atau Kantor Perwakilan Republik Indonesia di negara prinsipal dengan memperlihatkan aslinya;
- b. laporan kegiatan perusahaan setiap 6 (enam) bulan;
- c. asli STP yang dimintakan perpanjangannya.

Pasal 10

Terhadap jenis barang tertentu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 huruf j, wajib dilengkapi dengan:

- a. Piagam Anggota Asosiasi Penyedia Hankam/ASPERDIA HANKAM untuk senjata, dan barang-barang untuk keperluan TNI/POLRI;
- b. Rekomendasi dari Perum DAHANA untuk bahan peledak;
- c. Izin tipe kendaraan bermotor dari Departemen Perindustrian;
- d. Tanda Pendaftaran/Izin untuk alat-alat kecantikan dan alat-alat kesehatan dari Departemen Kesehatan Republik Indonesia;
- e. Tanda Pendaftaran/Izin untuk obat-obatan, makanan dan minuman dari Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM);
- f. Sertifikasi dan Penandaan untuk alat/perangkat telekomunikasi dari Ditjen Pos dan Telekomunikasi;

Pasal 7

- (1) Paling lambat 5 (lima) hari kerja terhitung sejak diterimanya permohonan pendaftaran secara lengkap dan benar, Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan menerbitkan STP.
- (2) Apabila surat permohonan dinilai belum lengkap dan benar sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, Pasal 9, Pasal 10, Pasal 11, Pasal 12, Pasal 13, Pasal 14 dan Pasal 15 Peraturan ini, paling lambat 3 (tiga) hari kerja terhitung sejak diterimanya surat permohonan, Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan wajib menyampaikan penolakan secara tertulis kepada perusahaan yang bersangkutan disertai alasan-alasannya.

Bagian Kedua Persyaratan Pendaftaran Agen/Distributor Barang dan/atau Jasa Produksi Luar Negeri

Pasal 8

Permohonan pendaftaran sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal barang dan/atau jasa produksi luar negeri disampaikan kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dengan melampirkan dokumen:

- a. Perjanjian yang telah dilegalisir oleh *Notary Public* dan surat keterangan dari Atase Perdagangan Republik Indonesia atau Pejabat Kantor Perwakilan Republik Indonesia di negara prinsipal, dengan memperlihatkan aslinya;
- b. Apabila perjanjian dilakukan oleh prinsipal supplier, prinsipal supplier berkewajiban menunjukkan kewenangan dari prinsipal produsen;
- c. Copy Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP);
- d. Copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP) yang masih berlaku;
- e. Copy Angka Pengenal Impor Umum (API-U) yang masih berlaku, khusus untuk distributor atau distributor tunggal;
- f. Copy Akta Pendirian Perusahaan dan/atau Akta Perubahan yang telah mendapat pengesahan dari instansi berwenang;
- g. Copy pengesahan Badan Hukum dari Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia bagi Perseroan Terbatas;
- h. Khusus bagi agen atau agen tunggal, membuat surat pernyataan yang menyatakan bahwa tidak melakukan penguasaan dan penyimpanan barang yang diageni;

- g. Tanda Pendaftaran untuk alat-alat Ukur, Takar, Timbang dan Perlengkapannya (UTTP) dari Direktorat Metrologi, Departemen Perdagangan;
- h. Tanda Pendaftaran/Sertifikasi untuk minyak pelumas dari Kantor Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral;
- i. Sertifikat Pestisida dari Komisi Pestisida/Departemen Pertanian.

UNIVERSITAS ANDALAS
Bagian Ketiga
**Persyaratan Pendaftaran Sub Agen/
Sub Distributor Barang dan/atau Jasa Produksi Luar Negeri**

Pasal 11

- (1) Permohonan pendaftaran sebagai sub agen/sub distributor barang dan/atau jasa produksi luar negeri disampaikan secara tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dengan melampirkan dokumen :
 - a. Perjanjian atau Penunjukan dengan/dari agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang menunjuk dan telah dilegalisir oleh Notaris dengan memperhatikan aslinya;
 - b. Copy STP yang masih berlaku dari agen, agen tunggal atau distributor, distributor tunggal yang menunjuk;
 - c. Copy Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP);
 - d. Copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP) yang masih berlaku;
 - e. Copy Akta Pendirian Perusahaan dan/atau Akta Perubahan yang telah mendapat pengesahan dari instansi berwenang;
 - f. Copy pengesahan badan hukum dari Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia bagi Perseroan Terbatas.
- (2) Permohonan perpanjangan pendaftaran sebagai sub agen/sub distributor barang atau jasa produksi luar negeri disampaikan tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, dengan melampirkan dokumen sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan wajib dilengkapi dengan :
 - a. Konfirmasi dari agen, agen tunggal atau distributor, distributor tunggal yang menunjuk dan dilegalisir oleh Notaris dengan memperlihatkan aslinya;
 - b. Copy STP yang masih berlaku dari agen, agen tunggal atau distributor, distributor tunggal yang menunjuk;
 - c. Laporan kegiatan perusahaan setiap 6 (enam) bulan;
 - d. Asli STP Sub Agen/Sub Distributor yang dimintakan perpanjangannya.

Bagian Keempat
**Persyaratan Pendaftaran Agen/
Distributor Barang dan/atau Jasa Produksi Dalam Negeri**

Pasal 12

Permohonan pendaftaran sebagai agen, agen tunggal, distributor, atau distributor tunggal barang dan/atau jasa produksi dalam negeri disampaikan kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dilengkapi dengan dokumen :

- a. Perjanjian yang telah dilegalisir oleh Notaris dengan memperlihatkan aslinya;
- b. Copy Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP);
- c. Copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP) yang masih berlaku;
- d. Copy Akta Pendirian Perusahaan dan/atau Akta Perubahan yang telah mendapat pengesahan dari instansi berwenang;
- e. Copy pengesahan Badan Hukum dari Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia bagi Perseroan Terbatas;
- f. Copy Surat Izin Usaha Industri dari prinsipal produsen;
- g. Khusus bagi agen atau agen tunggal, membuat surat pernyataan yang menyatakan bahwa tidak melakukan penguasaan dan penyimpanan barang yang diageni;
- h. Asli *leaflet/brosure/katalog* dari prinsipal untuk jenis barang/jasa yang diageni.

Pasal 13

Permohonan perpanjangan pendaftaran sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal produksi dalam negeri disampaikan kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan secara tertulis dengan melampirkan dokumen sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12, dan wajib dilengkapi dengan :

- a. Konfirmasi dari Prinsipal yang telah dilegalisir oleh Notaris dengan memperlihatkan aslinya;
- b. Laporan kegiatan perusahaan setiap 6 (enam) bulan;
- c. Asli Surat Tanda Pendaftaran yang dimintakan perpanjangannya.

Pasal 14

Terhadap jenis barang tertentu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 huruf j wajib dilengkapi dengan dokumen sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10.

Bagian Kelima

Persyaratan Pendaftaran Sub Agen/

Sub Distributor Barang dan/atau Jasa Produksi Dalam Negeri

Pasal 15

- (1) Permohonan pendaftaran sebagai sub agen/sub distributor barang dan/atau jasa produksi dalam negeri diajukan secara tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dengan melampirkan dokumen :
 - a. Perjanjian atau penunjukan dari agen, agen tunggal atau distributor, distributor tunggal yang dilegalisir oleh Notaris dengan memperlihatkan aslinya;
 - b. Copy STP yang masih berlaku dari agen, agen tunggal atau distributor, distributor tunggal yang menunjuk;
 - c. Copy Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP);
 - d. Copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP) yang masih berlaku;
 - e. Copy Akta Pendirian Perusahaan dan/atau Akta Perubahan yang telah mendapat pengesahan dari instansi berwenang;
 - f. Copy pengesahan Badan Hukum dari Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia bagi Perseroan Terbatas.
- (2) Permohonan perpanjangan pendaftaran sebagai sub agen/sub distributor barang dan/atau jasa produksi dalam negeri disampaikan secara tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, dengan melampirkan dokumen sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan wajib dilengkapi dengan:
 - a. Konfirmasi dari agen, agen tunggal atau distributor, distributor tunggal yang dilegalisir oleh Notaris dengan memperlihatkan aslinya;
 - b. Laporan kegiatan perusahaan setiap 6 (enam) bulan;
 - c. Asli STP yang dimintakan perpanjangannya.

BAB V

MASA BERLAKU, PENGGANTIAN DAN WARNA SURAT TANDA PENDAFTARAN

Pasal 16

- (1) Masa berlaku STP sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal barang dan/atau jasa produksi luar negeri atau

dalam negeri yang ditunjuk oleh prinsipal produsen, diberikan selama 2 (dua) tahun terhitung sejak tanggal diterbitkan STP, kecuali didalam perjanjian atau konfirmasi ditentukan kurang dari 2 (dua) tahun.

- (2) Masa berlaku STP sebagai agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal barang dan/atau jasa produksi luar negeri yang ditunjuk oleh prinsipal supplier diberikan selama 2 (dua) tahun terhitung sejak tanggal diterbitkan STP, kecuali dalam perjanjian atau konfirmasi ditentukan kurang dari 2 (dua) tahun atau ditentukan kurang dari itu oleh prinsipal produsen.
- (3) Masa berlaku STP sebagai sub agen atau sub distributor diberikan sesuai jangka waktu yang diperjanjikan dan paling lambat sama dengan masa berlaku STP dari agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang menunjuk.

Pasal 17

- (1) Setiap agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal atau sub distributor barang dan/atau jasa yang STP-nya hilang wajib mengajukan permohonan penggantian secara tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dengan melampirkan Surat Keterangan Kehilangan dari Kepolisian..
- (2) Setiap agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal atau sub distributor barang dan/atau jasa yang STP-nya rusak wajib mengajukan permohonan penggantian secara tertulis kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dengan melampirkan STP Asli yang rusak.
- (3) Masa berlaku STP yang diterbitkan sebagai pengganti atau duplikat, sama dengan masa berlaku STP yang hilang atau rusak.

Pasal 18

STP agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal atau sub distributor terdiri dari:

- a. STP sebagai agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal, atau sub distributor barang produksi luar negeri berwarna kuning;
- b. STP sebagai agen atau agen tunggal, sub agen jasa produksi luar negeri atau dalam negeri berwarna merah;
- c. STP sebagai agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal, atau sub distributor barang produksi dalam negeri berwarna biru;
- d. STP sebagai agen tunggal pupuk produksi luar negeri berwarna hijau.

BAB VI PELAPORAN

Pasal 19

- (1) Agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal atau sub distributor barang dan/atau jasa wajib menyampaikan laporan kegiatan perusahaan setiap 6 (enam) bulan sekali kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan.
- (2) Agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal atau sub distributor barang dan/atau jasa yang tidak melakukan lagi kegiatan usahanya atau menutup perusahaannya harus melaporkan penutupan kegiatan usahanya dan mengembalikan STP asli kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan.
- (3) Agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal atau sub distributor barang dan/atau jasa yang melakukan perubahan nama prinsipal, status penunjukan keagenan/kedistributoran, merek, wilayah pemasaran, jenis barang, alamat perusahaan, penanggung jawab perusahaan harus melaporkan kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan.

BAB VII HAK DAN KEWAJIBAN

Pasal 20

- (1) Agen, agen tunggal, sub agen, distributor, distributor tunggal atau sub distributor berhak mendapatkan pendidikan dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pelayanan purna jual dari prinsipal, serta secara teratur mendapatkan informasi tentang perkembangan produk.
- (2) Apabila diperlukan, agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal dapat mempekerjakan tenaga ahli warga negara asing dalam bidang teknis sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- (3) Agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal wajib melindungi kepentingan dan kerahasiaan prinsipal terhadap barang dan/atau jasa yang diageni sesuai yang disepakati dalam perjanjian.
- (4) Prinsipal Produsen yang memasok barang yang pemanfaatannya berkelanjutan dalam batas waktu paling sedikit 1 (satu) tahun wajib menyediakan suku cadang atau pelayanan purna jual dan memenuhi jaminan atau garansi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

BAB VIII PERJANJIAN

Pasal 21

- (1) Perikatan antara prinsipal dengan agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal barang dan/atau jasa produksi luar negeri harus berbentuk perjanjian yang dilegalisir *Notary Public* dan surat keterangan dari Atase Perdagangan Republik Indonesia atau Pejabat Kantor Perwakilan Republik Indonesia di negara prinsipal.
- (2) Perikatan antara prinsipal dengan agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal barang dan/atau jasa produksi dalam negeri harus berbentuk perjanjian yang dilegalisir Notaris.
- (3) Prinsipal dapat membuat perjanjian hanya dengan satu agen tunggal atau distributor tunggal untuk jenis barang dan/atau jasa yang sama dari suatu merek di wilayah pemasaran tertentu untuk jangka waktu tertentu.
- (4) Prinsipal dapat membuat perjanjian dengan satu atau lebih agen atau distributor untuk jenis barang dan/atau jasa yang sama dari suatu merek di wilayah pemasaran tertentu di luar wilayah pemasaran agen tunggal atau distributor tunggal.
- (5) Dalam hal prinsipal membuat perjanjian lebih dari satu agen atau distributor sebagaimana dimaksud pada ayat (4), prinsipal wajib menyebutkan nama-nama agen atau distributor yang telah ditunjuk.
- (6) Apabila terdapat perjanjian lebih dari satu agen tunggal atau 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.
- (7) Perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) 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.
- (8) Setiap perjanjian yang ditulis dalam bahasa asing wajib diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia oleh penterjemah tersumpah.

UNIVERSITAS ANDALAS

BAB IX PENGAKHIRAN PERJANJIAN

Pasal 22

- (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 keagenan/kedistributorannya;
 - d. bangkrut/pailit; dan
 - e. perjanjian tidak diperpanjang.
- (3) Apabila pemutusan perjanjian sebagai agen tunggal atau distributor tunggal yang diikuti dengan penunjukan agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang baru oleh prinsipal sebelum berakhirnya masa berlaku STP, maka kepada agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang baru dapat diberikan STP setelah tercapainya penyelesaian secara tuntas (*clean break*).
- (4) Apabila pemutusan perjanjian sebagai agen atau distributor yang diikuti dengan penunjukan agen tunggal atau distributor tunggal yang baru oleh prinsipal sebelum berakhirnya masa berlaku STP, maka kepada agen tunggal atau 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 agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang baru, maka prinsipal wajib terus memasok suku cadang kepada agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang lama paling sedikit 2 (dua) tahun untuk menjaga kontinuitas pelayanan purna jual kepada pemakai barang tersebut.

- (6) Apabila dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan sejak dilakukan pemutusan perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (3) dan (4) belum tercapai penyelesaian secara tuntas (*clean break*), maka sementara penyelesaian secara tuntas tetap diusahakan, STP dinyatakan tidak berlaku dan prinsipal dapat menunjuk agen, agen tunggal, distributor atau distributor tunggal yang baru.

UNIVERSITAS ANDALAS
BAB X
PENYELESAIAN PERSELISIHAN

Pasal 23

Perselisihan antara kedua pihak dalam melaksanakan perjanjian diselesaikan dengan cara:

- a. Sesuai dengan isi perjanjian;
- b. Musyawarah;
- c. Arbitrase;
- d. Pengadilan sesuai hukum yang dipergunakan.

BAB XI
SANKSI

Pasal 24

Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) dikenakan sanksi administratif berupa:

- a. Peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal pengiriman oleh Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan.
- b. Pencabutan SIUP bagi perusahaan yang tidak mengindahkan peringatan sebagaimana dimaksud pada huruf a.

Pasal 25

Pelanggaran terhadap Pasal 19 dikenakan sanksi administratif berupa:

- a. Peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal pengiriman oleh Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan.
- b. Pemberhentian sementara STP selama 6 (enam) bulan bagi perusahaan yang tidak mengindahkan peringatan sebagaimana dimaksud pada huruf a terhitung sejak penetapan pemberhentian sementara STP.

- c. STP yang telah diberhentikan sementara sebagaimana dimaksud huruf b dapat diberlakukan kembali apabila perusahaan bersangkutan telah memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 19.
- d. Pencabutan STP apabila setelah pemberhentian sementara berakhir, perusahaan tetap tidak memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 19.

UNIVERSITAS ANDALAS

BAB XII KETENTUAN LAIN

Pasal 26

- (1) Ketentuan mengenai keagenan tunggal pupuk produksi luar negeri sebagaimana diatur dalam Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 66/Kp/III/1973 tentang Keagenan Tunggal Pupuk Produksi Luar Negeri tetap berlaku, kecuali ketentuan mengenai pendaftaran sebagaimana diatur dalam Pasal 4 Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 66/Kp/III/1973 dimaksud dinyatakan tidak berlaku.
- (2) Ketentuan dalam Peraturan Menteri ini berlaku juga terhadap keagenan tunggal pupuk produksi luar negeri.
- (3) Ketentuan pelaksanaan dan hal-hal teknis yang belum diatur dalam Peraturan Menteri ini, ditetapkan lebih lanjut oleh Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan.

BAB XIII KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 27

- (1) Bagi perusahaan yang telah memiliki STP sebelum diberlakukannya Peraturan ini, STP-nya dinyatakan tetap berlaku sampai berakhir masa berlakunya.
- (2) Perusahaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dalam melakukan perpanjangan pendaftaran masih diberikan waktu 1 (satu) tahun sejak ditetapkan Peraturan ini untuk melakukan penyesuaian persyaratan pendaftaran.

**BAB XIV
KETENTUAN PENUTUP**

Pasal 28

Peraturan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengumuman Peraturan ini dengan menempatkan dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di : Jakarta
pada tanggal : 29 Maret 2006

MENTERI PERDAGANGAN R.I

ttd

MARI ELKA PANGESTU

Salinan sesuai dengan aslinya
Kepala Biro Hukum
Departemen Perdagangan

Djunari I Waskito



LAMPIRAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA

NOMOR : 11/M-DAG/PER/3/2006
TANGGAL : 29 Maret 2006

DAFTAR LAMPIRAN

1. LAMPIRAN I :
 - a. Daftar Isian Permohonan Pendaftaran Agen, Agen Tunggal, Sub Agen, Distributor, Distributor Tunggal atau Sub Distributor Barang dan atau Jasa Produksi Luar Negeri atau Dalam Negeri.
 - b. Surat Pernyataan Penunjukan sebagai Agen/Agen Tunggal/Sub Agen/Distributor/Distributor Tunggal/ Sub Distributor.
 - c. Formulir Daftar Barang/Jasa yang Diageni/ Didistribusikan.
 - d. Formulir Laporan Kegiatan Perusahaan.

2. LAMPIRAN II :
 - a. Daftar Isian Permohonan Pendaftaran Keagenan Tunggal Pupuk Produksi Luar Negeri.
 - b. Surat Pernyataan Penunjukan sebagai Agen Tunggal Pupuk.
 - c. Formulir Daftar Barang/Pupuk yang Diageni.
 - d. Formulir Laporan Kegiatan Perusahaan.

**MENTERI PERDAGANGAN
R.I.**

ttd

MARI ELKA PANGESTU

Salinan sesuai dengan aslinya
Kepala Biro Hukum
Departemen Perdagangan

Djunari I Waskito