

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,
SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JAMBI
FAKULTAS HUKUM**



**PENYELESAIAN WANPRESTASI TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI
ANTARA PT TEMPO CABANG JAMBI DENGAN *RETAILER***

TUGAS AKHIR

**Disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Hukum (S.H.)**

AGIM RAHMADI SIREGAR

B1A121278

Pembimbing:

Sasmiar, S.H, M.H.

Dr. Indriya Fathni, S.H., M.H.

JAMBI

2025

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,
SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JAMBI
FAKULTAS HUKUM**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

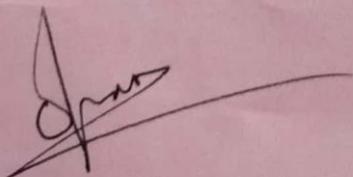
Skrisi ini diajukan oleh

Nama : **AGIM RAHMADI SIREGAR**
Nomor Mahasiswa : **B1A121278**
Program Kekhususan : **Hukum Bisnis**
Judul Tugas Akhir : **Penyelesaian Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual
Beli Antara PT Tempo Cabang Jambi dengan
*Retailer***

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal seperti tertera di bawah
ini untuk dipertahankan di hadapan Tim Penguji Fakultas Hukum
Universitas Jambi**

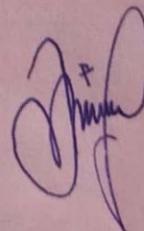
Jambi, 23 Juni 2025

Pembimbing I



**Sasmiar, S.H., M.H.
NIP. 196605311991032002**

Pembimbing II



**Dr. Indriya Fathni, S.H., M.H.
NIP. 199204232019032020**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI,
SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JAMBI
FAKULTAS HUKUM**

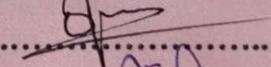
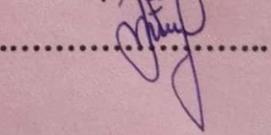
PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Skrisi ini diajukan oleh

Nama : **AGIM RAHMADI SIREGAR**
Nomor Mahasiswa : **B1A121278**
Program Kekhususan : **Hukum Bisnis**
Judul Tugas Akhir : **Penyelesaian Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual
Beli Antara PT Tempo Cabang Jambi dengan
Retailer**

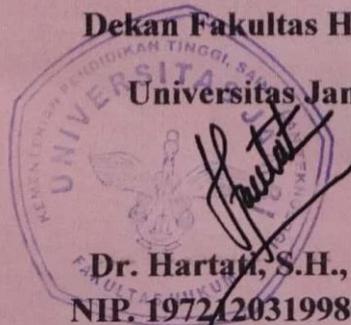
**Skripsi ini telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji Fakultas Hukum
Universitas Jambi, Pada tanggal 30 Juni 2025
dan dinyatakan LULUS**

TIM PENGUJI

NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN,
Dr. Dwi Suryahartati, S.H., M.Kn.	Penguji Utama 
Sasmiar, S.H., M.H.	Anggota 
Dr. Indriya Fathni, S.H., M.H.	Anggota 

Mengetahui

**Dekan Fakultas Hukum
Universitas Jambi**


Dr. Hartati, S.H., M.H.
NIP. 197212031998022001

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Tugas akhir ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik Sarjana, baik di Universitas Jambi maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Pembimbing Tugas Akhir.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Jambi, 22 Juni 2025

Membuat pernyataan



Agun Rahmadi Siregar
NIM B1A121278

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Penyelesaian Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Antara PT Tempo Cabang Jambi dengan *Retailer*”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana di Universitas Jambi. Penulis menyadari terselesainya skripsi ini tidak terlepas dari segala bantuan, bimbingan, petunjuk dan arahan dari banyak pihak untuk itu rasa hormat dan terima kasih yang tak terhingga tak lupa pula penulis sampaikan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Helmi, S.H., M.H., Rektor Universitas Jambi yang telah menyediakan sarana dan prasarana kepada mahasiswa Universitas Jambi melalui kebijakannya.
2. Ibu Dr. Hartati, S.H., M.H., Dekan Fakultas Hukum Universitas Jambi yang telah memberikan kemudahan dalam fasilitas dan pengurusan administrasi guna kelancaran penulisan skripsi ini.
3. Ibu Prof. Dr. Muskibah, S.H., M.H., Wakil Dekan Bidang Akademik, Kerjasama dan Sistem Informasi, Bapak Dr. H. Umar, S.H., M.H., Wakil Dekan Bidang Umum, Perencanaan, dan keuangan, Bapak Dr. A. Zarkasih, S.H., M.H., Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Hukum Universitas Jambi, Ibu Dr. Elly Sudiarti, S.H., M.Hum., Ketua Jurusan Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Jambi, Bapak Dr. Akbar

Kurnia Putra, S.H., M.H., Ketua Program Studi Ilmu Hukum, yang telah banyak membantu penulis dalam masa perkuliahan.

4. Bapak Dr. Muhammad Amin Qodri, S.H., LL.M., Ketua Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Jambi, yang telah memberikan kemudahan dalam proses administrasi selama perkuliahan dan proses penulisan skripsi ini. Serta seluruh tenaga pengajar di Bagian Hukum Perdata secara khusus dan di Fakultas Hukum Universitas Jambi secara umum. Terima kasih atas kebaikan dan ilmu yang telah diberikan kepada penulis semasa kuliah.
5. Ibu Sasmiar, S.H., M.H., Dosen Pembimbing I skripsi dan Ibu Dr. Indriya Fathni, S.H., M.H., Dosen Pembimbing II skripsi Penulis yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, masukan, serta bantuan dalam proses penulisan skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.
6. Bapak Dr. Akbar Kurnia Putra, S.H., M.H., Dosen Pembimbing Akademik penulis yang selalu memberikan bantuan dan dukungan dalam perkuliahan dan administrasi penulis selama masa perkuliahan di Fakultas Hukum Universitas Jambi.
7. Seluruh Dosen Fakultas Hukum Universitas Jambi yang telah memberikan banyak ilmu, pengetahuan, dan pengalaman selama masa perkuliahan penulis.
8. Staf karyawan dan karyawan Tata Usaha Fakultas Hukum Universitas Jambi yang telah banyak membantu penulis dalam bidang keadministrasian.

9. Kepada kedua orang tua penulis yang sangat penulis sayangi, Ibunda Ainun, S.Pd dan Ayahanda Amin Idris Siregar, S.Pd yang telah banyak membantu penulis selama proses perkuliahan hingga penulisan skripsi penulis, serta yang selalu memberikan perhatian, doa-doa, kesabaran, kasih sayang, dan segala pengorbanan yang telah dilakukan untuk penulis selama ini. Dan kepada kakak, abang, dan adik penulis Annisa Octaria Aminy, S.T, Refni Nurmalia Aminy, S.S, Ahmad Alkindi Siregar, S.Pd, Melda Saidah Aminy yang telah memberikan semangat, dan dukungan untuk penulis.

Penulis dengan tangan terbuka menerima setiap masukan dan perbaikan dari segala pihak bagi kemajuan tulisan ini di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri maupun bagi para pembaca sekalian dan bagi Fakultas Hukum Universitas Jambi.

Jambi, 30 Juni 2025



Agim Rahmadi Siregar
NIM B1A121278

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penyebab terjadinya wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi dan untuk mengetahui dan menganalisis upaya penyelesaian wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis empiris. Hasil dari penelitian ini yaitu penyebab terjadinya wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi adalah tutupnya usaha *retailer*, lalai dalam melakukan pembayaran, barang yang tidak laku terjual, tidak adanya itikad baik untuk melunasi tagihan, sulitnya menghubungi pihak *retailer*, hingga permasalahan pribadi yang berdampak pada kelalaian dalam pembayaran dan upaya penyelesaian wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi adalah penagihan secara langsung kepada pihak *retailer*, melakukan teguran dan musyawarah, memberikan perpanjangan waktu pembayaran, dan menarik kembali barang yang belum dilunasi namun masih dalam kondisi belum kadaluarsa.

Kata Kunci: *Upaya penyelesaian, Wanprestasi, Retailer, Distributor*

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the causes of default by retailers on payment of bills to PT Tempo in Jambi and to determine and analyze efforts to resolve default by retailers on payment of bills to PT Tempo in Jambi. This study uses an empirical legal research method. The results of this study are that the causes of default by retailers on payment of bills to PT Tempo in Jambi are the closure of the retailer's business, negligence in making payments, unsold goods, lack of good faith to pay bills, difficulty in contacting the retailer, to personal problems that have an impact on negligence in payment and efforts to resolve default by retailers on payment of bills to PT Tempo in Jambi are direct collection from the retailer, giving warnings and deliberations, providing an extension of the payment period, and withdrawing goods that have not been paid but are still in an unexpired condition.

Keywords: Settlement efforts, Default, Retailer, Distributor

DAFTAR ISI

HALAMAN	
JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian	11
E. Kerangka Konseptual	11
F. Landasan Teori.....	14
G. Orisinalitas Penelitian	17
H. Metode Penelitian	19
I. Sistematika Penulisan	22
BAB II TINJAUAN TENTANG PERJANJIAN, PERJANJIAN JUAL BELI, DISTRIBUTOR DAN <i>RETAILER</i>	24
A. Tinjauan Tentang Perjanjian	24
B. Tinjauan Tentang Perjanjian Jual Beli.....	33
C. Tinjauan Tentang Distributor dan <i>Retailer</i>	40
BAB III PENYELESAIAN WANPRESTASI TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI ANTARA PT TEMPO CABANG JAMBI DENGAN <i>RETAILER</i>	46
A. Penyebab Terjadinya Wanprestasi Oleh Retailer Terhadap Pelunasan Tagihan Pada PT Tempo Di Jambi	46

B. Upaya Penyelesaian Wanprestasi Oleh Retailer Terhadap Pelunasan Tagihan Pada PT Tempo Di Jambi	60
BAB IV PENUTUP.....	66
A. Kesimpulan.....	66
B. Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	68

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perjanjian merupakan hal yang sering kali terjadi di dalam kehidupan sehari-hari, dimana aktivitas manusia saling berinteraksi dan menjadikan perjanjian sebagai landasan yang berfungsi sebagai ikatan yang mengatur harapan, komitmen, dan tanggung jawab antar pihak baik dalam konteks personal, sosial, hingga profesional. Menurut Sudikno Mertokusumo: “Perjanjian adalah hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum”.¹ Setiap perjanjian berpotensi untuk menciptakan kerjasama yang saling menguntungkan, sebaliknya juga dapat menjadi permasalahan jika salah satu pihak tidak memenuhi perjanjiannya.

Dalam dunia bisnis, perjanjian merupakan hal yang lumrah terjadi dalam membentuk hubungan dasar antar pihak, sehingga perjanjian tersebut harus diperhatikan dan dipertanggungjawabkan. Dengan adanya perjanjian, dapat meminimalisir resiko dari ketidakpastian, dan kejelasan mengenai tujuan yang dapat ditetapkan. Setiap jenis perjanjian memiliki karakteristik yang berbeda, oleh karena itu, dapat disesuaikan dengan kebutuhan dari pihak-pihak yang terlibat.

¹Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, (Yogyakarta, Liberti, 1986), hal. 103.9

Kegagalan dari suatu perjanjian seringkali terjadi, atau biasa disebut wanprestasi. Wanprestasi adalah pelaksanaan perjanjian yang tidak tepat waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya atau tidak dilaksanakan sama sekali.² Menurut R. Setiawan membagi wanprestasi menjadi 4 bentuk:³

1. Tidak melaksanakan prestasi sama sekali.
2. Melaksanakan tetapi tidak tepat waktu.
3. Melaksanakan tetapi tidak sesuai perjanjian.
4. Melakukan hal yang dilarang oleh perjanjian.

Wanprestasi dapat dihindari dengan cara membangun komunikasi yang baik dan perencanaan yang matang antara para pihak. Namun, ketika wanprestasi terjadi, pihak yang dirugikan biasanya memiliki hak untuk mengajukan tuntutan ganti rugi atau meminta pemenuhan perjanjian sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

Oleh karena itu, guna meminimalisir terjadinya wanprestasi serta memberikan kepastian hukum dalam pelaksanaan perjanjian, diperlukan penerapan asas kebebasan berkontrak dan itikad baik oleh para pihak sebagai landasan dalam membangun suatu perjanjian. Asas kebebasan berkontrak, berlaku sebagai undang-undang bagi pihak yang membuatnya, dan itikad baik dalam melakukan suatu perjanjian juga perlu diterapkan oleh kedua belah pihak untuk menciptakan hubungan kerja sama bisnis agar saling menguntungkan, hal itu diatur dalam Pasal 1338 KUHPerdara yang berbunyi:

²Yahya Harahap, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Cetakan Kedua, Alumni, Bandung, 1986. hal. 60.

³Setiawan, R. *Pokok-pokok Hukum Perikatan*. Jakarta: Bina Cipta. 1987

“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 itikad baik”.

Akibat hukum dari wanprestasi yang bisa menuntut ganti rugi, diatur dalam Pasal 1243 KUHPerdara yang berbunyi: “penggantian biaya, rugi dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan, apabila si berutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukannya”.

Distributor dan *retailer* memiliki hubungan yang sangat erat, hubungan hukum antara distributor dengan retailer adalah jual beli. Undang-undang telah memberikan pengaturan secara khusus terhadap perjanjian jual beli, karena jual beli termasuk kedalam perjanjian bernama. Jual beli merupakan jenis perjanjian yang telah ditetapkan secara jelas dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang diatur pada Pasal 1457 sampai Pasal 1540. Jual beli menurut pasal 1457 adalah “suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan”. Menurut Salim H.S, Perjanjian jual beli adalah Suatu Perjanjian yang dibuat antara pihak penjual dan pihak pembeli. Di dalam perjanjian itu pihak penjual berkewajiban untuk menyerahkan objek jual beli kepada pembeli dan berhak menerima harga dan

pembeli berkewajiban untuk membayar harga dan berhak menerima objek tersebut.⁴ Unsur yang terkandung dalam defenisi tersebut adalah :

1. Adanya subjek hukum, yaitu penjual dan pembeli
2. Adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli tentang barang dan harga
3. Adanya hak dan kewajiban yang timbul antara pihak penjual dan pembeli.⁵

Berdasarkan penjelasan pengertian tentang jual beli diatas tentunya berkaitan dengan hubungan perjanjian kedua pihak dalam topik penelitian ini dan juga memenuhi unsur-unsur dari definisi perjanjian jual beli tersebut. Distributor sebagai penjual dan *retailer* sebagai pembeli, kedua pihak melakukan kesepakatan sebagaimana seorang penjual dan pembeli dengan dasar dipenuhinya hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Selain itu, distributor tidak dapat mendistribusikan barang secara langsung kepada konsumen, hal ini tertuang pada Pasal 19 Peraturan Menteri Perdagangan No. 66 Tahun 2019 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang, yang menjelaskan bahwa: “Distributor, Sub Distributor, Grosir, Perkulakan, Agen, dan Sub Agen dilarang mendistribusikan barang secara eceran kepada konsumen”. Dari penjelasan tersebut, peran distributor adalah sebagai perantara dalam rantai pasok, yang berarti distributor memerlukan pihak lain yang berperan sebagai tempat pendistribusian barang,

⁴Salim H.S.,*Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Jakarta : Sinar Grafika, 2003, hlm. 49.

⁵*Ibid*

kemudian pihak tersebut menjualnya kepada konsumen. Dalam penelitian ini peran tersebut adalah *retailer*.

Dalam menjalankan perannya, distributor seringkali menghadapi permasalahan terhadap *retailer*. Salah satu distributor yang bergerak dalam industri farmasi yang mengalami permasalahan dengan *retailer* adalah PT Tempo. PT Tempo memiliki beberapa divisi produk dan layanan, salah satunya adalah divisi manajemen penjualan dan distribusi. Divisi tersebut menyediakan manajemen tenaga penjualan pada semua segmen perdagangan, yaitu *Pharma Thrade channels* meliputi apotek, toko obat, rumah sakit, lembaga pemerintah, dan non pemerintah; *Modern Trade channels* meliputi *hypermarket*, supermarket, minimarket, *national key accounts* dan *account local independent*; *General Trade channels* meliputi gerai grosir dan ritel, *Super Pareto Outlet*.⁶

Distributor farmasi PT Tempo memiliki banyak cabang yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, salah satu cabangnya terdapat di Provinsi Jambi yang sudah ada sejak tahun 1973, distributor ini memiliki banyak *retailer* di beberapa wilayah di Jambi sebagai tempat pendistribusian barang. Oleh karena itu permasalahan wanprestasi yang dilakukan oleh *retailer* tempat produk yang mereka distribusikan bukanlah hal yang baru bagi distributor ini. Distributor farmasi PT Tempo mendistribusikan produknya kepada pihak *retailer*, produk dibeli oleh *retailer* dengan sistem pembayaran tempo

⁶PT Tempo, <https://www.temposcangroup.com/id>. Diakses pada tanggal 8 oktober 2024 pukul 00.00.

sehingga terciptanya suatu perjanjian kapan tenggat waktu pembayaran atau pelunasan tagihan yang sudah ditetapkan. Segala hal yang berkaitan dengan proses tersebut dicatat dalam faktur penjualan. Selain berisi tentang daftar produk-produk yang dibeli oleh *retailer*, dalam faktur penjualan juga terdapat syarat dan ketentuan yang mencantumkan hak dan kewajiban yang disepakati kemudian ditandatangani oleh kedua belah pihak.

Berikut dipaparkan hak dan kewajiban yang tertuang dalam faktur penjualan:

1. Debitur berkewajiban melakukan pembayaran kepada PT Tempo tepat waktu. Dalam kondisi tertentu, PT Tempo, atas pertimbangannya sendiri, berhak meminta pembayaran dipercepat meskipun belum jatuh tempo. Debitur mengakui bahwa kepemilikan atas barang yang diterima berdasarkan faktur penjualan baru beralih sepenuhnya setelah seluruh harga barang dibayar lunas.
2. Apabila dalam jangka waktu 2 (dua) minggu setelah tanggal jatuh tempo Debitur belum melunasi kewajibannya, maka PT Tempo berhak, tanpa kewajiban memberikan peringatan atau somasi dalam bentuk apapun, untuk:
 - a. Menagih seluruh kewajiban pembayaran Debitur, baik yang sudah maupun belum jatuh tempo; dan/atau
 - b. Meminta agar Debitur mengembalikan barang-barang yang telah diterima dari PT Tempo, sepanjang masih dalam kondisi baik dan belum dibayar; dan/atau

- c. Meminta Debitur menyerahkan barang tertentu milik Debitur, baik bergerak maupun tidak bergerak, yang telah disepakati bersama sebagai bentuk ganti rugi atau pelunasan atas kewajiban pembayaran.
3. Debitur menyetujui dan memberikan wewenang kepada PT Tempo dan/atau wakilnya untuk, pada waktu-waktu tertentu, memasuki lokasi usaha Debitur guna meninjau tempat penyimpanan barang-barang yang dikirim oleh PT Tempo dan telah diterima oleh Debitur berdasarkan faktur penjualan. Apabila diminta, Debitur bersedia menunjukkan seluruh catatan dan bukti pendukung lain yang berkaitan dengan barang-barang tersebut.
4. Bilamana Debitur lalai untuk melakukan pembayaran, Debitur wajib membayar denda yang akan diperhitungkan sebesar bunga bank pemerintah yang berlaku pada saat terjadinya kelalaian tersebut.
5. Debitur dengan ini menyatakan dan mengakui bahwa:
setiap orang yang menandatangani Faktur Penjualan (F/P) atas nama
 - a. Debitur dan menerima pengiriman barang dari PT Tempo sebagaimana tercantum dalam F/P adalah pihak yang sah dan berwenang untuk bertindak atas nama Debitur; dan
 - b. Seluruh syarat dan ketentuan yang tercantum merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dari F/P tersebut.

Adapun tujuan dari adanya hak dan kewajiban dari faktur penjualan tersebut selain bagian dari unsur suatu perjanjian jual beli yang harus dipenuhi, juga agar proses distribusi berjalan dengan lancar, namun yang

terjadi dari pihak *retailer* melanggar perjanjian dalam melakukan pelunasan tagihan tepat pada waktunya yang sudah ditetapkan dan disetujui sebelumnya. Mulai dari Tahun 2021 sampai 2025 berdasarkan informasi dari pihak PT Tempo tercatat 19 populasi *retailer* yang wanprestasi terhadap pelunasan tagihan. Berikut data dari faktur penjualan yang didapat dari distributor farmasi PT Tempo di Jambi yang mengalami wanprestasi *retailer*:

Tabel 1
Daftar Populasi Retailer Yang Wanprestasi

No	Nama <i>Retailer</i>	Nama Barang	Tagihan
1	Toko Sadaria	MY BABY SOAP MY BABY M.TELON MARINA BODREX BODREXIN	Rp1.051.120
2	Kerinci Berkah	BEBELAC	Rp965.010
3	Toko Cahaya Baru	MARINA MY BABY PWD MY BABI M.TELON BODREX BODREXIN	Rp19.899.191
4	Toko Salsa II	MY BABY M.TELON	Rp428.438
5	Toko Dagang Penyalur (DP)	BODREX HEMAVITON JRENG	Rp256.263
6	Toko Obat Prima	BODREX NEO RHEUMACYL BODREX MIGRA BODREX EXTRA HEMAVITON ACTION	Rp1.491.660
7	Toko Serasi	MY BABY M.TELON	Rp163.715
8	Toko Bale Anak	MY BABY PWD MY BABY M.TELON SOS FLOORCLEANER SOS KARBOL	Rp2.757.287
9	Toko I Love Mart 2	BIOSTIME BIOSTIME BABY	Rp355.000

10	Apotek Syifa	BODREX BODREXIN VIDORAN SMART HEMAVITON ACTION ALLERCYL IPI VITAMIN IPI MINERAL CALCIUM MY BABY M.TELON WYBERT HERBAL CONTREXYN	Rp834.039
11	Toko Fira Kosmetik	MY BABY PWD MARINA	Rp2.710.989
12	Apotek Aluna	BODREX BODREXIN CONTREXYN HEMAVITON IPI VITAMIN C MY BABY M.TELON NEO RHEUMACYL WYBERT HERBAL	Rp338.674
13	Apotek Nanda	BEBELOVE BEBELAC CONTREXYN BETAMETHASONE KETOCONAZOLE CONTREXYN VIDORAN XMART OSKADON	Rp5.678.694
14	Toko Zhewa	MARINA MY BABY PWD MY BABY M.TELON	Rp201.325
15	Toko Bayoar	BEBELOVE BEBELAC MY BABY SHAMPOO MY BABY KIDS	Rp2.796.673
16	Toko Dua Putri	MY BABY M.TELON VIDORAN XMART	Rp10.163.329
17	Apotek Basmalah	BODREX BODREXIN MY BABY M.TELON	Rp186.282
18	Toko Fania Baby Kids Fashion	MY BABY M.TELON MY BABY DIAPER RASH MY BABY HB.WASH MY BABY SOFTENER MY BABY KIDS	Rp1.091.261
19	Toko Sinar Surya	VIDORAN XMART	Rp1.777.925

Sumber: Faktur Penjualan PT Tempo di Jambi tahun 2021-2025

Berdasarkan data di atas dapat diketahui, terdapat 19 (sembilan belas) *retailer* yang wanprestasi, seluruh pihak *retailer* tersebut melakukan wanprestasi terhadap waktu pelunasan tagihan yang telah ditentukan dan disepakati sebelumnya dan juga ada beberapa yang belum membayar tagihan sampai sekarang.

Berdasarkan paparan diatas peneliti tertarik untuk meneliti permasalahan tersebut dengan judul **“Penyelesaian Wanprestasi Terhadap Perjanjian Antara Perwakilan PT Tempo dan *Retailer* di Jambi”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang di atas yang menjadi permasalahan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Penyebab terjadinya wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi?
2. Upaya penyelesaian wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis penyebab terjadinya wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis upaya penyelesaian wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam ilmu pengetahuan tentang konsep pengaturan hukum dalam dunia bisnis khususnya antara distributor dengan *retailer* dalam masalah perjanjian jual beli.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi distributor dan *retailer* dalam memahami hak dan kewajiban mereka, serta memberikan panduan mengenai langkah-langkah yang dapat diambil distributor ketika *retailer* melakukan wanprestasi, dan menghimbau *retailer* agar lebih bertanggung jawab dalam melakukan perjanjian.

E. Kerangka Konseptual

Ada beberapa istilah-istilah pokok dan pengertian khusus dari topik skripsi ini yang perlu dijabarkan dengan maksud sebagai dasar penulis untuk mempermudah dalam memahami ke tahap penjelasan berikutnya, seperti:

1. Upaya Penyelesaian

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) menjelaskan bahwa pengertian Upaya yaitu suatu usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu

maksud, memecahkan persoalan, dan mencari jalan keluar⁷. Dalam Kamus Etimologi kata Upaya memiliki arti yaitu yang didekati atau pendekatan untuk mencapai suatu tujuan⁸.

Dalam penelitian ini yang dimaksud upaya penyelesaian berkaitan dengan adanya permasalahan. Penyelesaian masalah didefinisikan sebagai suatu aktivitas yang berhubungan dengan pemilihan jalan keluar atau cara yang cocok bagi tindakan dan pengubahan kondisi sekarang menuju kepada situasi yang diharapkan.⁹

2. Wanprestasi

Menurut Wirdjono Prodjodikoro, wanprestasi adalah: “Ketiadaan suatu prestasi dalam hukum perjanjian, bahwa suatu hal yang harus dilaksanakan sebagai isi dari suatu perjanjian. Barangkali dalam Bahasa Indonesia dapat dipakai istilah “pelaksanaan janji untuk prestasi dan ketiadaan pelaksanaannya janji untuk wanprestasi”.¹⁰

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI): “wanprestasi adalah keadaan salah satu pihak (biasanya perjanjian) berprestasi buruk karena kelalaian”. Istilah wanprestasi diambil dari bahasa belanda *wanprestatie* yang berarti tidak dipenuhinya prestasi atau kewajiban dalam suatu perjanjian.

3. Distributor

⁷Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1988), Hal. 995.

⁸Muhammad Ngajenan, *Kamus Etimologi Bahasa Indonesia*, (Semarang: Dahara Prize, 1990), Hal. 177.

⁹Suharnan, *Psikologi Kognitif*, Surabaya: Srikandi, 2005, hal 283

¹⁰Wirjono Prodjodikoro, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Sumur, Bandung, 1999, hal. 17.

Pasal 1 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2021 Tentang Perikatan Untuk Pendistribusian Barang Oleh Distributor Atau Agen menjelaskan bahwa, distributor adalah: “Pelaku Usaha Distribusi yang bertindak atas namanya sendiri dan/atau atas penunjukan dari Produsen atau pemasok atau Importir berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan pemasaran Barang”.

Menurut Assauri, pengertian distributor ialah: “sebuah kegiatan menyalurkan barang atau memindahkan produk, dari produsen kepada konsumen akhir dengan saluran distributor pada waktu yang tepat”.

4. *Retailer*

Kata ‘*retailer*’ berasal dari bahasa Prancis yang berarti memotong atau memecahkan sesuatu. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI): “Eceran berarti secara satu-satu, sedikit-sedikit atau satu-satu langsung kepada konsumen akhir untuk keperluan konsumen pribadi, keluarga, ataupun rumah tangga dan bukan untuk keperluan bisnis (dijual kembali).

Menurut Danang Sunyoto: “*Retailing* adalah semua aktivitas yang mengikutsertakan pemasaran barang dan jasa secara langsung kepada pelanggan”. Sedangkan *retailer* adalah semua organisasi bisnis yang memperoleh lebih dari setengah hasil penjualannya dari *retailing*”.¹¹

Berdasarkan dari paparan diatas maka konsep secara keseluruhannya yang dimaksud penulis dalam melakukan penelitian ini adalah untuk

1. ¹¹Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. (Yogyakarta: CAPS, 2015), hal.

membahas upaya penyelesaian wanprestasi terhadap perjanjian antara distributor PT Tempo Jambi dan retailer, yang diwujudkan dalam suatu perjanjian.

F. Landasan Teori

Salah satu fungsi dari landasan teori adalah untuk mendukung argumentasi hukum dalam pembahasan permasalahan. Berikut ada beberapa teori yang dipergunakan dalam penulisan ini:

1. Teori Tujuan Hukum

Soedjono Dirdjosisworo menyatakan bahwa hukum adalah gejala sosial dimana ia baru berkembang di dalam kehidupan manusia bersama, ia tampil mensesuaikan pertemuan antara kebutuhan dan kepentingan warga masyarakat, baik yang sesuai ataupun yang saling bertentangan. Hal ini selalu berlangsung karena manusia senantiasa hidup bersama dalam suasana saling ketergantungan.¹²

Tujuan hukum tidak bisa dilepaskan dari tujuan akhir dari hidup bermasyarakat yang tidak dapat dilepaskan dari nilai-nilai dan falsafah hidup yang menjadi dasar hidup masyarakat itu, yang akhirnya bermuara pada keadilan.¹³

Menurut Peter Mahmud Marzuki, tidak semua mazhab yang ada dalam ilmu hukum mengkaji mengenai tujuan hukum. Pembicaraan tentang

¹²Sudarsono, *Pengantar Ilmu Hukum*, Rineka Cipta, Jakarta, 2001, hal 44.

¹³Mochtar Kusumaatmadja, Arief Sidharta, *Pengantar Ilmu Hukum*, PT Alumni, Bandung, 2009, hal 52

tujuan hukum menjadi ciri khas dari mazhab hukum alam karena hukum alam berhubungan dengan hal-hal yang sifatnya transenden dan metafisis selain hal-hal yang membumi. Berkembangnya positivisme telah meinggalkan perbincangan tentang tujuan hukum karena tujuan hukum tidak dapat diamati.¹⁴

Adapun tujuan hukum menurut Purnadi Purbacaraka dan Soerjono Soekanto adalah:¹⁵

a. Kedamaian Hidup Manusia

Hukum bertujuan menciptakan kedamaian dalam kehidupan manusia. Ini melibatkan ketertiban ekstern antarpribadi dan ketenangan intern pribadi.

b. Mengatur Hubungan Sosial

Hukum berfungsi sebagai mekanisme pengendalian sosial. Ini mencakup proses yang mengajak, menyuruh, atau memaksa masyarakat untuk mematuhi hukum atau tata tertib yang berlaku.

c. Keadilan dan Ketertiban

Hukum bertujuan menciptakan keadilan dan ketertiban dalam masyarakat. Ini melibatkan pengaturan hak dan kewajiban serta penyelesaian konflik. Tanpa adanya hukum yang jelas maka akan sulit untuk menciptakan ketertiban di masyarakat.

d. Perlindungan Hak

¹⁴Peter Mahmud Marzuki, *Pengantar Ilmu Hukum*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2009, hal 97

¹⁵Purnadi Purbacaraka & Soerjono Soekanto, *Perihal Kaedah Hukum* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1993), hlm. 67

Hukum melindungi hak-hak individu dan kelompok. Ini termasuk hak sipil, politik, ekonomi, dan sosial. Dengan adanya hukum maka seseorang bisa melakukan berbagai kegiatan tanpa takut ditindas dan lain sebagainya.

e. Menyediakan Pedoman

Hukum memberikan pedoman bagi perilaku dan interaksi antara individu dan kelompok. Ini membantu menjaga keseimbangan dan harmoni dalam masyarakat.

2. Teori Perjanjian

Menurut R. Subekti, perjanjian adalah “suatu peristiwa hukum dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal”.¹⁶

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) mengatur dasar hukum perjanjian. Adapun ketentuan pasal 1313 KUHPerdata berisi pengertian perjanjian yang berbunyi: “suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”. Suatu perjanjian juga harus memiliki dasar yang jelas sehingga sesuai dengan syarat-syarat yang sudah ditetapkan, adapun syarat sahnya suatu perjanjian diatur pada pasal 1320 KUHPerdata tentang sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;

¹⁶R Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta, Intermasa, 2005), hal. 1

- c. Suatu hal tertentu;
- d. Suatu sebab yang halal.

G. Orisinalitas Penelitian

Dalam penulisan proposal skripsi perlu dijelaskan mengenai orisinalitas penelitian yang bertujuan untuk memberikan bukti bahwa penulisan bukan hasil dari plagiat dan menjelaskan bahwa penelitian belum pernah diteliti sebelumnya. Namun, jika penulis memilih melakukan penelitian lanjutan pada topik yang sudah pernah diteliti, maka penulis wajib menjelaskan perbandingan terhadap penelitian-penelitian terdahulu yang memiliki topik penelitian yang sama. Berikut dipaparkan beberapa penelitian terdahulu yang memiliki topik yang sama dengan yang ingin dikaji oleh penulis.

Tabel 2
Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Perbedaan Penelitian
1	Qoidatul Khusnah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2016	Perlindungan Hukum Terhadap Distributor Bagi Penjual Grosir Dalam Perjanjian Pembayaran Dengan Sistem Tempo Tinjauan Undang-Undang Perlindungan Konsumen No. 8 Tahun 1999 Dan Mazhab Syaf'I (Studi Kasus Distributor Barang <i>Outdoor</i> Iwak-P Malang)	Penelitian tersebut lebih berfokus pada tinjauan Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan mazhab Syaf'I terkait permasalahan wanprestasi, hal tersebut berkaitan dengan bagaimana pandangan hukum secara islam, hal ini tentu berbeda dengan penelitian yang penulis teliti, dimana penelitian lebih berfokus terhadap pengaturan hukum dalam Undang-Undang perlindungan Konsumen dan penyelesaian sengketa wanprestasi yang dilakukan <i>retailer</i> terhadap distributor farmasi PT Tempo Jambi.
2	Riski Paramudita	Perlindungan Hukum Terhadap Distributor	Penelitian ini mencantumkan rumusan masalah tentang bagaimana korban dari

	Anggraini, Universitas Negeri Semarang, 2017	Terkait <i>Retailer</i> Yang Wanprestasi (Studi Pada Distributor Merdeka Kota Pekalongan).	wanprestasi mengatasi kerugian yang dihadapi, kemudian dikarenakan penelitian ini dilakukan pada tahun 2017, penelitian ini masih menggunakan Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016. Yang dimana pada tahun 2019 menteri perdagangan mempunyai aturan terbaru yaitu Peraturan Menteri Perdagangan No. 66 Tahun 2019 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang. Jika dibandingkan dengan penelitian ini, penulis menguraikan pada rumusan masalah tentang bagaimana distributor dalam menghadapi perbuatan wanprestasi, proses wanprestasi mulai dari perjanjian awal, alasan dan penyebab, hingga upaya penyelesaian sengketa antara distributor farmasi PT Tempo Jambi dan <i>retailer</i> .
3	Putri Hasanah Nasution, Universitas Medan Area, 2023	Tanggung Jawab Hukum Dalam Wanprestasi Pada Perjanjian Jual Beli Ekspor Kopi Antara PT. Degayo Agri Indonesia Ke Sucafinasa (Studi PT. Degayo Agri Indonesia)	Penelitian ini juga membahas tentang wanprestasi, namun yang membedakannya dalam penelitian ini perjanjian antara PT. Degayo Agri Indonesia dengan Sucafinasa mengalami masalah wanprestasi yang terjadi di luar keinginan kedua belah pihak, yaitu adanya keadaan memaksa atau force majeure. Hal ini menyebabkan perjanjian terhenti atau tertunda karena keadaan yang tidak dapat diprediksi dan tidak dapat dihindari. Kedua belah pihak tidak dapat dipertanggungjawabkan atas kejadian tersebut, bahkan jika tidak ada unsur kesengajaan dari masing-masing pihak. Bentuk wanprestasi yang terjadi pada PT. Degayo Agri Indonesia dengan Sucafinasa yaitu keterlambatan pengiriman kopi yang melewati tanggal perjanjian yang telah disepakati. Pelaksanaan eksportir dan importir melakukan wanprestasi terjadi di luar kehendak para pihak dan tidak dapat diperkirakan sebelumnya, sehingga kewajiban yang ditentukan dalam surat perjanjian tidak dapat dipenuhi.

			Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah yuridis normative.
--	--	--	--

H. Metode Penelitian

1. Tipe Penelitian

Berdasarkan pokok permasalahannya, penulis menggunakan tipe penelitian yuridis empiris, dimana penelitian ini meneliti adanya kesenjangan antara *das sollen* dan *das sein*. Penelitian ini secara langsung ke lapangan menjadikan subjek sebagai sumber pertama dalam penelitian untuk menghasilkan data serinci mungkin, menyeluruh, dan sistematis menggunakan metode wawancara dengan hasil deskriptif. Tipe penelitian empiris bertujuan untuk mengetahui sejauh mana bekerjanya hukum didalam masyarakat.¹⁷ Titik tolak pengamatannya terletak pada kenyataan atau fakta-fakta sosial yang ada dan hidup di Tengah-tengah Masyarakat sebagai budaya hidup Masyarakat.¹⁸

2. Lokasi Penelitian

PT Tempo beralamat di Jl. Lingkar Selatan Komplek Pergudangan Jambi Thrade Center (JTC) Nomor 3 dan 5 RT 02 Kelurahan Talang Gulo Kecamatan Kota Baru Kota Jambi dan seluruh sampel *retailer* yang berada di Kota Jambi.

3. Penentuan Jenis dan Sumber Data Hukum

¹⁷Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), hal 123

¹⁸*Ibid*, hal 125

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang fokus pada pemahaman mendalam tentang fenomena, persepsi, motivasi, dan konteks sosial dari subjek penelitian. Sumber data hukum yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer, data sekunder, dan data tersier.

- a. Data primer, merupakan pengumpulan data yang didapat langsung melalui narasumber sebagai sumber pertama yaitu kepala cabang PT Tempo Jambi.
 - b. Data sekunder, merupakan pengumpulan data yang didapat melalui beberapa literatur penunjang penelitian seperti peraturan perundang-undangan, buku-buku, artikel, dan hasil penelitian berupa skripsi yang berhubungan dengan penelitian.
 - c. Data tersier, merupakan pengumpulan data yang bertujuan untuk memperjelas data primer dan data sekunder yang diperoleh dengan mempelajari kamus hukum dan kamus besar bahasa Indonesia.
4. Populasi dan sampel penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah para pihak yang melakukan wanprestasi dalam kurun waktu dari tahun 2021 sampai 2025 terdapat 19 (sembilan belas), dari populasi tersebut peneliti mengambil 7 (tujuh) sampel yang wanprestasi pada pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi. Penulis menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Bahder Johan Nasution *Purposive sample* disebut sampel bertujuan, artinya memilih sampel berdasarkan penelitian tertentu karena unsur-unsur, atau unit-unit yang

dipilih dianggap mewakili populasi.¹⁹ Adapun kriterianya adalah pihak yang bisa ditemui dan bersedia menjadi responden.

5. Pengumpulan data

Dalam proses mengumpulkan informasi atau data, penulis menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data. Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis untuk memenuhi sumber data primer meliputi:

- a. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan cara tanya jawab. Peneliti mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan permasalahan penelitian secara jelas, sistematis, dan terarah kemudian dijawab oleh pihak narasumber yang akan membantu penulis mendapatkan informasi serta keterangan-keterangan terkait permasalahan dalam penelitian ini.
- b. Studi dokumen, merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan²⁰. Peneliti mendapatkan dokumen berupa faktur penjualan dari PT Tempo untuk mengumpulkan data.

6. Pengolahan dan analisis data

¹⁹ *Ibid*, hal 159

²⁰ Herdiansyah, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-ilmu Sosial*, (Jakarta: Salemba Hukamnika, 2010), hal 143

Penelitian ini menggunakan metode analisis data kualitatif, yaitu dalam pengolahan data tidak menggunakan angka, namun hasil dari proses pengumpulan informasi-informasi yang secara jelas dan rinci mengenai bukti dan fakta yang terjadi diseleksi, dianalisis dan disimpulkan kemudian dikaji menjadi suatu hasil dari penelitian. Penelitian ini bersifat deskriptif, maka dari itu penyajian data dari penelitian ini disajikan dalam bentuk narasi atau diuraikan dengan kata-kata. Penulis mengolah data penelitian tentang wanprestasi yang dilakukan *retailer* terhadap distributor farmasi PT Tempo dengan cara menganalisis dan memadukan bahan hukum dari data primer, sekunder, dan juga tersier.

I. Sistematika Penulisan

Pada sistematika penulisan, penulis ingin memberikan gambaran terkait skripsi yang akan dibuat. Penulis membuat sistematika penulisan skripsi terbagi menjadi 4 bab yang secara garis besar sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan: Pada bab ini diterangkan mengenai hal-hal yang bersifat umum seperti latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka konseptual, kerangka teoritis, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

Bab II Tinjauan Pustaka: Pada bab ini diuraikan tinjauan tentang perjanjian, perjanjian jual beli, distributor, dan *retailer*.

Bab III Pembahasan: Pada bab ini diterangkan mengenai hasil dan pembahasan yang diuraikan dengan jelas penyebab terjadinya wanprestasi oleh

retailer terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi, serta upaya penyelesaian wanprestasi *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi.

Bab IV Penutup: Pada bab ini yang merupakan bab terakhir berisi uraian tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

**TINJAUAN TENTANG PERJANJIAN, PERJANJIAN JUAL BELI,
DISTRIBUTOR DAN *RETAILER***

A. Tinjauan Tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Senada dengan Subekti, menurut A. Qirom Samsudin Meliala perjanjian adalah suatu peristiwa Dimana seorang berjanji kepada seoraang lainatau dimana seorang lain itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal ²¹.

Menurut R. Setiawan, menyebutkan bahwa perjanjian ialah suatu perbuatan hukum di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih²².

Dalam tiap-tiap perjanjian ada dua macam subjek, yaitu ke-1 seorang manusia atau suatu badan hukum yang mendapat beban kewajiban untuk sesuatu dan ke-2 seorang manusia atau suatu badan hukum yang mendapat ha katas pelaksanaan kewajiban itu²³. Sedangkan objek perjanjian adalah yang bertindak, yang aktif, maka objek dalam suatu perjanjian diartikan sebagai hal yang diperlakukan oleh subjek itu

²¹Griswanti Lena, Tesis, Universitas Gadjah Mada, *Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Lisensi Dalam Perjanjian*, 2005, hal 87

²²R. Setiawan, *Hukum Perikatan-Perikatan pada Umumnya*, Bina Cipta, Bandung, 1987, hal 49

²³Wirjono Prodjodikoro, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, Mandar Maju, Bandung, 2011, hal 13

berupa suatu hal yang penting dalam tujuan yang dimaksudkan dengan membentuk suatu perjanjian.²⁴

Dari uraian di atas dapat disimpulkan perjanjian adalah kegiatan yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih didasarkan oleh hukum yang meletakkan dirinya kepada suatu kesepakatan yang timbul karena adanya sebab atau hal tertentu dan jika dilanggar akan mendapatkan sanksi atau akibat-akibat hukum.

2. Bentuk Perjanjian

Dikarenakan tidak adanya ketentuan yang mengikat terkait bentuk perjanjian, karena itu perjanjian dapat dibuat secara lisan maupun tertulis. Dalam hal dibuat secara tertulis, perjanjian mempunyai makna sebagai alat bukti bila pihak-pihak dalam perjanjian itu mengalami perselisihan. Untuk perjanjian tertentu, undang-undang menentukan bentuk tersendiri sehingga bila bentuk itu diingkari maka perjanjian tersebut tidak sah²⁵.

3. Asas-Asas Perjanjian

Dalam hukum perdata, terdapat 5 (lima) asas utama yang mengatur tentang perjanjian, yaitu:

a. Asas Kebebasan Berkontrak

Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata menyatakan bahwa:

²⁴*Ibid*, hal 19

²⁵I Ketut Oka Setiawan, *Hukum Perikatan*, Sinar Grafika, Jakarta, 2016, hal 43

“Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Berdasarkan pasal KUHPerdara diatas, menurut Agus Yudha Hernoko, asas kebebasan berkontrak dapat dilihat secara tersirat, diantaranya yaitu para pihak memiliki kebebasan untuk:

- 1) Menentukan atau memilih kausa dari perjanjian yang akan dibuatnya
- 2) Menentukan objek perjanjian
- 3) Menentukan bentuk perjanjian
- 4) Menerima atau menyimpangi ketentuan undang-undang yang bersifat opsional ²⁶

b. Asas Konsensualisme

Asas ini menekankan suatu janji lahir pada detik terjadinya konsensus (kesepakatan atau persetujuan antara kedua belah pihak) mengenai hal-hal pokok dari apa yang menjadi objek perjanjian.²⁷

c. Asas Kepribadian

Suatu perjanjian itu hanya berlaku bagi yang mengadakan perjanjian itu sendiri, maka pernyataan tersebut dapat dikatakan menganut asas kepribadian dalam suatu perjanjian.²⁸

d. Asas Keseimbangan

²⁶Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*, Jakarta: Prenadamedia Group, penerbit, 2014, hal 111

²⁷I Ketut Oka Setiawan, *Op. Cit*, hal 46

²⁸*Ibid*, hal 47

Asas ini menghendaki kedua pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian tersebut secara seimbang²⁹.

e. Asas Kepastian Hukum

Suatu perjanjian merupakan perwujudan hukum sehingga mengandung kepastian hukum³⁰.

f. Asas Moral

Asas ini dapat dijumpai dalam perbuatan sukarela dari seseorang seperti *zaakwaarneming* yang diatur dalam pasal 1354 KUHPerduta.³¹

g. Asas Kepatutan

Asas ini dapat dijumpai dalam ketentuan Pasal 1339 KUHPerduta yang antara lain menyebutkan bahwa:

“Perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang secara tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian diharuskan oleh kepatutan...”³².

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Berlakunya Perjanjian

Berikut ini beberapa faktor yang mempengaruhi perjanjian yang kelihatannya berlaku secara sempurna, tetapi sebagiannya tidak berguna yang disebabkan oleh:

a. Kekeliruan

Kekeliruan hukum (*mistake of law*) tidak pernah akan mempengaruhi berlakunya perjanjian. Tidak tahu akan undang-undang tidaklah

²⁹ *Ibid*, hal 48

³⁰ *Ibid*

³¹ *Ibid*

³² *Ibid*, hal 49

dapat dijadikan alasan. Dalam keadaan-keadaan tertentu, kekeliruan mengenai fakta dapat mempengaruhi perjanjian, dan jika cukup berat, mengakibatkan perjanjian itu batal.³³

b. Perbuatan Curang

Penyelesaian suatu perjanjian seringkali didahului oleh perundingan-perundingan, dengan jalan bahwa satu pihak membuat pernyataan-pernyataan tentang fakta, yang dimaksudkan untuk membujuk pihak lainnya supaya mengadakan perjanjian. Jika pernyataan semacam itu tidak benar atau palsu, hal ini disebut perbuatan curang.³⁴

c. Kewajiban Mengungkapkan Fakta

Dalam beberapa hal, ada perjanjian-perjanjian bahwa satu pihak sendiri mengetahui betul tentang fakta-fakta materiel, sehingga hukum membebaskan kepadanya kewajiban untuk mengungkapkan. Contoh-contoh penting adalah: perjanjian asuransi, perjanjian jual beli tanah, perjanjian untuk membeli saham-saham dalam suatu perusahaan.³⁵

d. Paksaan Dan Pengaruh Tak Pantas

Menurut *Common Law*, paksaan itu timbul apabila satu pihak diminta untuk membuat perjanjian dengan kekerasan atau ancaman kekerasan. Persetujuannya itu tidak diberikan secara bebas. Karena itu, perjanjian yang demikian ini dapat dibatalkan menurut kehendak

³³S.B. Marsh, J.Soulsby, *Hukum Perjanjian*, PT Alumni, Bandung, 2013, hal 122

³⁴*Ibid*, hal 127

³⁵*Ibid*, hal 131

dari pihak yang diminta dengan kekerasan atau ancaman kekerasan itu.³⁶

e. Ketidackapakan

Ketentuan umum menyatakan bahwa setiap orang mempunyai kecakapan sepenuhnya untuk membuat perjanjian, dan perjanjian ini dapat dilaksanakan oleh dan terhadapnya.³⁷ Kesimpulan dari uraian diatas adalah jika para pihak yang ingin melakukan suatu perjanjian namun tidak memiliki kecakapan, artinya perjanjian tidak dapat dilakukan atau perjanjian tersebut tidak sah.

5. Pengertian Prestasi

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) prestasi dapat diartikan sebagai sebagai hasil yang dicapai. Yang disebut prestasi adalah keadaan dimana kreditur berhak atas sesuatu yang wajib diberikan oleh debitur.³⁸

Untuk keabsahan dari suatu perikatan yang dikaitkan dengan prestasi, harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a. Prestasi itu harus dapat ditentukan.
- b. Prestasi tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan yang baik.
- c. Tidak dapat disyaratkan bahwa prestasi dapat dijalankan atau di penuhi.

³⁶*Ibid*, hal 133

³⁷*Ibid*, hal 134

³⁸ I Ketut Oka Setiawan, *Op. Cit*, hal 16

- d. Tidak dapat disyaratkan bahwa prestasi harus dapat dinilai dengan uang.³⁹

6. Macam–Macam Prestasi

Berdasarkan ketentuan Pasal 1234 KUHPerdara, prestasi dibedakan menjadi 3 (tiga), adapun bunyi pasal tersebut ialah:

“Perikatan ditujukan untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu”

7. Pengertian Wanprestasi

Istilah wanprestasi bukanlah istilah hukum Indonesia. Selain itu diantara para sarjana juga belum ada kesepakatan mengenai istilah Indonesia untuk wanprestasi, Namun karena istilah wanprestasi sudah umum dipakai, yang menunjukkan bahwa istilah wanprestasi sudah umum diterima sebagai istilah hukum di Indonesia.

Mengenai perumusan wanprestasi itu sendiri, sekalipun ada perbedaan dalam cara merumuskannya, pada umumnya (secara garis besar) para sarjana merumuskan wanprestasi adalah suatu peristiwa atau keadaan, di mana debitur tidak telah memenuhi kewajiban prestasi perikatannya dengan baik, dan debitur punya unsur salah atasnya.⁴⁰

8. Bentuk Wanprestasi

Berikut ini diuraikan macam-macam bentuk dari wanprestasi, yaitu:

- a. Memenuhi prestasi tetapi tidak tepat pada waktunya. Dengan perkataan lain, terlambat melakukan prestasi, artinya meskipun

³⁹*Ibid*, hal 17

⁴⁰J.Satrio, *Wanprestasi Menurut KUHPerdara, Doktrin, dan Yurisprudensi*, PT Citra Aditya Bakti,Bandung, 2012, hal 3

prestasi itu dilaksanakan atau diberikan, tetapi tidak sesuai dengan waktu penyerahan dalam perikatan.

- b. Tidak memenuhi prestasi, artinya prestasi itu tidak hanya terlambat, tetapi juga tidak bisa lagi dijalankan.
 - 1) Pemenuhan prestasi tidak mungkin lagi dilaksanakan karena barangnya telah musnah;
 - 2) Prestasi kemudian sudah tidak berguna lagi, karena saat penyerahan mempunyai arti sangat penting.
- c. Memenuhi prestasi tidak sempurna, artinya prestasi diberikan, tetapi tidak sebagaimana mestinya.⁴¹

9. Unsur-Unsur Wanprestasi

Wanprestasi memiliki beberapa unsur, adapun unsur-unsur dari suatu wanprestasi adalah:

- a. Kesalahan, yang dimaksud adanya “kesalahan” harus dipenuhi adanya syarat-syarat, yaitu sebagai berikut:
 - 1) Perbuatan yang dilakukan harus dapat dihindarkan.
 - 2) Perbuatan tersebut dapat dipersalahkan kepada si pembuat, yaitu bahwa ia dapat menduga tentang akibatnya.⁴²

Suatu akibat itu dapat diduga atau tidak, untuk mengukur atau mengetahui dugaan akibat itu dilihat dari unsur “objektif dan subjektif”. Objektif yaitu apabila kondisi normal akibat tersebut

⁴¹I Ketut Oka Setiawan, *Op. Cit*, hal 19

⁴²M Yahya Harahap, *Op Cit*, hal 60

sudah dapat diduga, sedangkan unsur subjektif yaitu akibat yang diduga menurut penilaian seorang ahli. Kesalahan mempunyai dua pengertian, yaitu kesalahan dalam arti luas yang meliputi unsur kesengajaan dan kelalaian dan kesalahan dalam arti sempit yang menyangkut kelalaian saja.⁴³

- b. Kelalaian, merupakan sebuah perbuatan dimana seorang pelaku mengetahui akan kemungkinan terjadinya akibat yang merugikan orang lain. Untuk menentukan unsur kelalaian tidaklah mudah, perlu dilakukan pembuktian karena seringkali tidak dijanjikan dengan tepat kapan suatu pihak diwajibkan melakukan prestasi yang dijanjikan.
- c. Kesengajaan, merupakan perbuatan yang dilakukan dengan diketahui dan dikehendaki. Oleh karena itu, saat terjadinya kesengajaan tidak diperlukan adanya maksud untuk menimbulkan kerugian kepada orang lain, cukup diketahui dan si pelaku tetap melakukan perbuatan tersebut.

Yang paling mudah menetapkan seseorang melakukan wanprestasi ialah dalam perjanjian yang bertujuan untuk tidak melakukan suatu perbuatan. Apabila orang itu melakukannya berarti ia melanggar perjanjian, ia dapat dikatakan melakukan wanprestasi.⁴⁴

⁴³*Ibid*, hal 60.

⁴⁴R. Subekti, *Op Cit*, Hal 46.

B. Tinjauan Tentang Perjanjian Jual Beli

1. Pengertian Perjanjian Jual Beli

Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia tidak dapat hidup sendiri dan senantiasa menjalin interaksi dengan sesamanya. Salah satu bentuk interaksi tersebut adalah kegiatan jual beli. Aktivitas yang melibatkan dua pihak, yakni penjual dan pembeli. Transaksi jual beli termasuk dalam ranah Hukum Perdata, sehingga apabila timbul sengketa, persoalan tersebut dapat dibawa dan diselesaikan melalui proses hukum di pengadilan.

Menurut pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, jual beli adalah suatu persetujuan yang mengikat pihak penjual berjanji menyerahkan sesuatu barang/benda, dan pihak lain yang bertindak sebagai pembeli mengikat diri berjanji untuk membayar harga. Dari pengertian tersebut, persetujuan jual beli sekaligus membebaskan dua kewajiban, yaitu :⁴⁵

- a. Kewajiban pihak penjual menyerahkan barang yang dijual kepada pembeli.
- b. Kewajiban pihak pembeli membayar harga barang yang dibeli kepada penjual.

⁴⁵M Yahya Harahap, *Op Cit*, hal 181

Menurut Wirjono Prodjodikoro, jual beli adalah suatu persetujuan dimana suatu pihak mengikat diri untuk wajib menyerahkan suatu barang dan pihak lain wajib membayar harga, yang dimufakati mereka berdua.⁴⁶

Jual beli adalah perjanjian timbal balik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.⁴⁷

Menurut Pasal 1458 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, jual beli sudah dianggap terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka mencapai sepakat tentang barang dan harga, meskipun barang itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar, sehingga dengan lahirnya “kata sepakat” maka lahirlah perjanjian itu dan sekalian pada saat itu menyebabkan timbulnya hak dan kewajiban, oleh karena itu maka perjanjian jual beli dikatakan juga sebagai perjanjian konsensual dan sering juga disebut “perjanjian obligatur”.⁴⁸

Perjanjian jual beli adalah suatu perjanjian antara pihak penjual dan pihak pembeli, dimana pihak penjual mengikatkan diri untuk menyerahkan hak miliknya atas sesuatu barang kepada pembeli, dan pembeli mengikatkan diri untuk membayar harga barang itu dengan

⁴⁶Wirjono Prodjodikoro, *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-Persetujuan Tertentu* (Bandung : Sumur, 2003), hal. 17.

⁴⁷A Qirom Syamsudin Meliala, *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*, Liberty, Yogyakarta, 2010, hal 38

⁴⁸*Ibid*, hal 39

uang, sesuai dengan yang telah disepakati dalam perjanjian mereka. Objek dari suatu perjanjian jual beli adalah hak milik suatu barang, dengan kata lain tujuan pembeli adalah pemilikan suatu barang.⁴⁹

2. Unsur-Unsur Perjanjian Jual Beli

Menurut Salim H.S. Unsur unsur pokok dalam perjanjian jual beli ada 3 yaitu:⁵⁰

- a. Adanya subjek hukum, yaitu penjual dan pembeli.
- b. Adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli tentang barang dan harga.
- c. Adanya hak dan kewajiban yang timbul antara pihak penjual dan pembeli.

Unsur-unsur pokok (*essentialia*) perjanjian jual beli adalah barang dan harga, sesuai dengan asas “*konsensualisme*” yang menjiwai hukum perjanjian Kitab Undang-Undang Hukum Perdata bahwa perjanjian jual beli itu sudah dilahirkan pada detik tercapainya “sepakat” mengenai barang dan harga yang kemudian lahirlah perjanjian jual beli yang sah.⁵¹

Sifat konsensual dari jual beli tersebut dapat dilihat dari Pasal 1458 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang isinya jual beli sudah dianggap terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka

⁴⁹Santoso, Djohari & Achmad Ali, *Hukum Perjanjian Indonesia*, FH UII, Yogyakarta, 1989, hal. 20

⁵⁰Salim H.S. *Op Cit*

⁵¹R. Subekti, *Op Cit*, Hal 2.

mencapai sepakat tentang barang dan harga, meskipun barang itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar.⁵²

Abdulkadir Muhammad merincikan unsur-unsur dalam perjanjian jualbeli ke dalam empat unsur sebagai berikut:⁵³

a. Subjek Jual Beli

Subjek jual beli adalah pihak-pihak dalam perjanjian. Sekurangnya ada dua pihak, yaitu penjual yang menyerahkan hak milik atas benda dan pembeli yang membayar harga dari benda tersebut. Subjek dari perjanjian jual beli adalah penjual dan pembeli, yang masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban. Subjek yang berupa orang atau manusia ini telah diatur oleh Undang-Undang yaitu harus memenuhi syarat umum untuk dapat melakukan suatu perbuatan hukum antara lain, ia harus dewasa, sehat pikirannya, dan tidak dilarang atau dibatasi di dalam melakukan suatu perbuatan hukum yang sah oleh Undang-undang.

b. Status Pihak-Pihak

Pihak penjual atau pembeli dapat berstatus pengusaha atau bukan pengusaha. Pengusaha adalah penjual atau pembeli yang menjalankan perusahaan, sedangkan penjual atau pembeli yang bukan pengusaha adalah pemilik atau konsumen biasa. Penjual atau pembeli dapat juga

⁵²*Ibid*, hal. 39

⁵³Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung Edisi: Ketiga, 2000.

berstatus kepentingan diri sendiri, atau kepentingan pihak lain atau kepentingan badan hukum.

c. Peristiwa Jual Beli

Peristiwa jual beli adalah saling mengikatkan diri berupa penyerahan hak milik dan pembayaran harga. Peristiwa jual beli di dasari oleh persetujuan dan kesepakatan anantara penjual dan pembeli. Apa yang dikehendaki oleh penjual, itulah yang dikehendaki pembeli.

d. Objek Jual Beli

Objek jual beli adalah barang dan harga. Barang adalah harta kekayaan yang berupa benda materialm benda immaterial, baik bergerak maupun tidak bergerak. Sedangkan harga ialah sejumlah uang yang senilai dengan benda. Objek persetujuan jual beli adalah barang yang diperjualbelikan tersebut. karena barang adalah essensial pada perjanjian jual beli, maka tentunya tidak ada perjanjian jual beli, maka tentunya tidak ada perjanjian jual beli apabila tidak ada barang yang diperjualbelikan.

3. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Jual Beli

a. Hak dan kewajiban penjual

Menurut Pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, hak penjual adalah menuntut harga pembayaran atas barang-barang yang diserahkannya kepada pembeli, sedangkan kewajiban penjual adalah menyerahkan barang ke dalam kekuasaan dan kepunyaan si pembeli dan menanggung terhadap barang yang dijual itu.

Mengenai “menanggung”, lebih lanjut diatur dalam Pasal 1491 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang mengatakan bahwa kewajiban dari penjual adalah menjamin bahwa penguasaan benda yang dijual oleh si pembeli berlangsung secara aman dan menjamin terhadap adanya cacat tersembunyi.⁵⁴

Menjamin bahwa penguasaan benda yang dijual oleh si pembeli berlangsung secara aman termasuk penanggungan terhadap hak-hak pihak ketiga, maksudnya setelah terjadi jual beli itu jangan sampai ada gugatan dari pihak ketiga yang mengatakan, bahwa dirinya sebagai pemilik dari benda yang dijual itu, juga benda itu dibebani hyphotek atau kredit verban, ini semuanya harus dijamin oleh si penjual.⁵⁵

Mengenai menjamin terhadap adanya cacat tersembunyi, menurut Pasal 1504 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dimaksudkan adalah cacat yang membuat barang itu tidak sanggup untuk dipakai sebagai yang dimaksudkan atau yang demikian mengurangi pemakaian itu sehingga seandainya pihak pembeli mengetahui cacat itu ia sama sekali tidak akan membeli barang itu atau membelinya dengan harga yang murah.⁵⁶

b. Hak dan kewajiban pembeli

⁵⁴A Qirom Syamsudin Meliala, *Op.Cit.*, hlm. 38.

⁵⁵*Ibid.*, hal. 45.

⁵⁶*Ibid*

Hak pembeli adalah menuntut penyerahan barang yang telah dibelinya dari si penjual, sedangkan kewajibannya adalah membayar harga pembelian pada waktu dan tempat sebagaimana yang ditetapkan di dalam perjanjian mereka⁵⁷. Menurut Pasal 1514 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, jika pada waktu membuat persetujuan tidak ditetapkan tentang itu, pihak pembeli harus membayar di tempat dan pada waktu di mana penyerahan harus dilakukan.⁵⁸

4. Risiko dalam Perjanjian Jual Beli

Risiko jual beli dibedakan atas:⁵⁹

- a. Jika obyek jual beli adalah barang tertentu, maka risiko beralih pada pembeli sejak adanya sepakat;
- b. Jika obyeknya barang timbangan, ukuran; risiko tetap pada penjual sampai dengan penyerahan barang.

Larangan untuk mengadakan jual beli antara lain berlaku terhadap:⁶⁰

- 1) Larangan jual beli antara suami isteri;
- 2) Larangan jual beli antara hakim, jaksa, notaris, pengacara, panitera, jurusita dengan pihak yang barang-barangnya ada hubungannya dengan tugas yang mereka jabat;

⁵⁷ *Ibid.*, hal. 46

⁵⁸ *Ibid*

⁵⁹ Santoso, Djohari & Achmad Ali *Op.Cit.*, hal. 119.

⁶⁰ *Ibid.*, hal. 121

- 3) Larangan membeli bagi para pegawai yang bertugas langsung melaksanakan dan menyaksikan penjualan barang atas barang-barang tersebut.

C. Tinjauan Tentang Distributor dan *Retailer*

1. Pengertian distributor

Distributor adalah pelaku usaha yang melakukan kegiatan distribusi. Menurut KBBI distribusi dimaksudkan sebagai penyalur (pembagian, penyaluran) kepada beberapa orang atau beberapa tempat. Distributor sangat dibutuhkan dalam rantai pemasaran demi memperluas dan mengembangkan arus barang atau jasa dari produsen hingga ke konsumen sesuai dengan jumlah yang sudah ditentukan.

Dalam penelitian ini pihak distributor adalah PT Tempo, PT Tempo merupakan Perusahaan yang bergerak dalam industri farmasi, produk konsumen dan kosmetik dengan kompetensi di bidang manufaktur, pemasaran dan distribusi. Perusahaan ini memiliki cabang yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, salah satunya di provinsi Jambi.

2. Fungsi Dan Tugas Distributor

Adapun yang menjadi fungsi pokok distribusi adalah sebagai berikut:

- a. Pengangkutan: pada umumnya tempat kegiatan produksi berbeda dengan tempat konsumen. Perbedaan tempat ini harus diatasi dengan kegiatan pengangkutan. Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan semakin majunya teknologi, maka kebutuhan manusia

pun semakin bertambah banyak. Hal ini mengakibatkan barang yang disalurkan semakin besar sehingga membutuhkan alat transportasi guna mengangkut barang yang akan didistribusikan kepada konsumen.

- b. Penjualan: didalam pemasaran barang selalu ada kegiatan menjual yang dilakukan oleh produsen. Pengalihan hak dari produsen kepada konsumen dapat dilakukan dengan penjualan. Dengan adanya kegiatan penjualan maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut.
- c. Pembelian: setiap ada penjualan berarti ada pembelian. Jika penjualan barang dilakukan oleh produsen maka pembelian dilakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut.
- d. Penyimpanan: sebelum barang disalurkan kepada konsumen, biasanya disimpan terlebih dahulu. Dalam menjamin kesinambungan, keselamatan dan keutuhan barang-barang perlu adanya penyimpanan (pergudangan).
- e. Pembakuan standar kualitas barang: dalam setiap transaksi jual beli, banyak penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis, dan ukuran barang yang akan diperjualbelikan. Oleh karena itu perlu adanya pembakuan standar baik jenis, ukuran, maupun kualitas barang yang akan diperjualbelikan dengan tujuan barang yang akan diperdagangkan atau disalurkan sesuai dengan yang diharapkan.

- f. Penanggung resiko: seorang distributor harus menanggung resiko baik kerusakan maupun penyusutan barang.⁶¹

3. Pengertian *Retailer*

Retailer atau dalam bahasa Indonesia nya disebut pengecer adalah pihak yang berperan sebagai pembeli kepada distributor PT Tempo yang kemudian dijual langsung kepada konsumen.

Menurut Kotler, usaha eceran/*retailing* adalah suatu kegiatan penjualan barang dan jasa yang dilakukan oleh penjual kepada konsumen akhir untuk dikonsumsi sendiri dan bukan untuk dijual lagi.⁶²

Retail adalah semua jenis usaha bisnis yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir berdasarkan organisasi penjualan barang dan jasa sebagai inti dari distribusi tersebut.⁶³

4. Tujuan *Retailer*

Adapun tujuan dari *retailer* dibagi menjadi beberapa jenis, antara lain diuraikan sebagai berikut:

- a. Perantara antara distributor dengan konsumen akhir
- b. Penghimpunan berbagai katekgoru jenis barang yang menjadi kebutuhan konsumen
- c. Tempat rujukan untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan konsumen

⁶¹<https://www.hestanto.web.id/pengertian-distribusi-menurut-para-ahli/> Diakses tanggal 7 maret 2025 pukul 11.00

⁶²Kotler dan Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Indeks, Jakarta, 2007, hal 592.

⁶³Gilbert, David, *Retail Marketing Management*, Prentice-Hall, England, 2003, hal 6.

d. Penentu eksistensi barang dari manufaktur di pasar konsumen.⁶⁴

1. Macam-Macam *Retailer*

Retailer dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu *retailer* tradisional dan *retailer* modern, berikut penjelasannya:

a. *Retailer* Tradisional

Yang termasuk kedalam kriteria dari retail tradisional adalah *retailer* yang bersifat tradisional dalam artian bersifat sederhana, seperti sejumlah pedagang eceran atau pengecer yang berukuran kecil. Kelompok bisnis *retail* ini merupakan kelompok usaha kecil dan memiliki modal yang sedikit dengan menggunakan fasilitas yang sederhana. Berdasarkan pengertian tersebut, dapat diketahui bahwa *retail* tradisional merupakan segala macam bentuk pengecer yang berukuran kecil dan mempunyai modal sedikit.⁶⁵

Pasar tradisional atau juga bisa disebut sebagai *retail* tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah, termasuk Kerjasama swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar-menawar.⁶⁶

⁶⁴Asep Sudjana, *Manajemen Retail Modern*, Graha Ilmu, Jakarta, 2005, hal 117.

⁶⁵Euis Soliha, *Analisis Industri Ritel di Indonesia*, Jurnal Bisnis dan Ekonomi, Hal 130.

⁶⁶Perpres RI No. 112, 2007 tentang Penataan Pasar Tradisional, Jurnal Bisnis dan Ekonomi, Vol 15, no. 2, hal 130

Berdasarkan paparan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa *retail* tradisional adalah bentuk usaha pengecer kecil yang memiliki modal terbatas dan sederhana. Biasanya dikelola oleh pemerintah daerah, swasta, atau koperasi, dengan tempa usaha berupa kios, atau los yang dikelola oleh pedagang kecil. Proses jual beli dilakukan melalui tawar-menawar, mencerminkan usaha berskala kecil dan modal kecil.

b. *Retailer* Modern

Berbeda dengan retail tradisional, retail modern adalah pengembangannya dimana merupakan pasar yang memiliki kualitas mutu pelayanan yang baik kepada konsumen dengan manajemen yang canggih dan professional dan biasanya berada di daerah perkotaan. Dalam pengertian lain, toko modern adalah toko dengan system pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis eceran yang berbentuk *Minimarket*, *Supermarket*, *Department Store*, *Hypermarket* ataupun grosir yang berbentuk perkulakan.⁶⁷

Pada penelitian ini PT Tempo memiliki beberapa *retailer* yang termasuk dalam klasifikasi diatas, PT Tempo memiliki beberapa divisi produk dan layanan, salah satu nya adalah divisi manajemen penjualan dan distribusi. Divisi tersebut menyediakan manajemen tenaga penjualan pada semua segmen perdagangan, yaitu:

⁶⁷Tri Joko Utomo, *Persaingan Bisnis Ritel : Tradisional VS Modern*, Fokus Ekonomi, 2011, hal 122

- a. *Pharma Trade channels* meliputi apotek, toko obat, rumah sakit, lembaga pemerintah, dan non pemerintah;
- b. *Modern Trade channels* meliputi *hypermarket*, supermarket, minimarket, *national key accounts* dan *account local independent*;
- c. *General Trade channels* meliputi gerai grosir dan ritel, *Super Pareto Outlet*.

BAB III

PENYELESAIAN WANPRESTASI TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI ANTARA PT TEMPO CABANG JAMBI DAN *RETAILER*

A. Penyebab Terjadinya Wanprestasi Oleh Retailer Terhadap Pelunasan Tagihan Pada PT Tempo Di Jambi?

Wanprestasi merupakan cidera janji yang dilakukan oleh *retailer* akibat telat atau tidak membayar tagihan. PT Tempo merupakan Perusahaan distributor yang bergerak dalam bidang farmasi, distributor PT Tempo menjual produk nya kepada *retailer*. Dalam proses jual beli yang dilakukan oleh PT Tempo dengan *retailer* didasari dengan suatu perjanjian yang mengikat kedua belah pihak, yang mana perjanjian tersebut harus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan yang terdapat di dalam faktur penjualan mengenai syarat dan ketentuan yang sudah disetujui dan disepakati oleh kedua belah pihak. Berikut dipaparkan isi dari syarat dan ketentuan yang tercantum pada faktur penjualan:

1. Bilamana dalam jangka waktu 1x24 jam sejak ditandatanganinya F/P ini tidak ada bantahan dari Debitur yang disampaikan kepada dan diterima oleh PT. Tempo, maka F/P ini dinyatakan sah dan semua syarat dan ketentuan yang tercantum dalam F/P ini berlaku serta dengan sah mengikat sepenuhnya kepada Debitur.
2. Barang-barang yang tertera pada F/P ini telah diserahkan oleh PT. Tempo kepada Debitur dan telah diterima dalam keadaan baik oleh Debitur atau

orang yang bertindak untuk dan atas nama Debitur dalam jumlah yang sesuai dengan yang tertera dalam F/P ini.

3. Debitur berkewajiban untuk melakukan pembayaran kepada PT. Tempo atas F/P ini tepat pada waktunya. Dalam hal-hal tertentu berdasarkan pertimbangan dan wewenang penuh yang dimilikinya, PT. Tempo berhak dan berwenang untuk meminta Debitur melakukan pembayaran terlebih dahulu walaupun pembayaran tersebut belum jatuh tempo. Debitur dengan ini menyatakan dan mengakui bahwa barang-barang yang dikirimkan dan diterima oleh Debitur berdasarkan F/P ini, baru efektif menjadi hak dan milik Debitur pada saat Debitur membayar lunas harga barang-barang tersebut sebagaimana mestinya.
4. Sesuai ketentuan pasal 1131 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, semua harta kekayaan Debitur baik bergerak maupun tidak bergerak, yang sekarang ada maupun yang dikemudian hari akan ada, menjadi jaminan atas transaksi pengiriman dan penyerahan barang-barang berdasarkan F/P ini dan pelunasannya. Akibat eksekusi pelaksanaan jaminan tersebut, Debitur dengan ini menyatakan kesediaannya untuk pada waktunya nanti memberi bantuan serta kuasa-kuasa yang dibutuhkan PT. Tempo sesuai dengan peraturan yang berlaku berkaitan dengan pelaksanaan ketentuan sub 5c dibawah ini.
5. Bilamana dalam jangka waktu 2 (dua) minggu setelah jatuh tempo, Debitur belum melakukan pembayaran atas F/P ini, maka PT. Tempo selanjutnya berhak dan dengan ini diberi wewenang penuh oleh Debitur

tanpa keharusan bagi PT. Tempo untuk memberi peringatan atau somasi dalam bentuk apapun, untuk:

- a) Meminta pembayaran atas semua F/P baik yang sudah jatuh tempo maupun belum jatuh tempo; dan/atau
- b) Mewajibkan. Debitur untuk mengembalikan kepada PT. Tempo barang-barang yang telah dikirim oleh PT. Tempo kepada dan diterima oleh Debitur dan masih dalam keadaan baik serta yang belum dibayar oleh Debitur dan/atau;
- c) Mewajibkan Debitur menyerahkan kepada PT. Tempo barang-barang tertentu milik Debitur baik yang bergerak atau tidak bergerak yang telah disepakati oleh PT. Tempo dan Debitur sebagai ganti rugi/pelunasan atas kewajiban pembayaran yang harus dilakukan oleh Debitur sesuai ketentuan angka 4 tersebut di atas.

Dalam hal terjadi pengakhiran perjanjian berdasarkan F/P ini, kedua belah pihak menyetujui untuk mengesampingkan ketentuan kalimat kedua dan ketiga Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang berlaku di Republik Indonesia sepanjang disyaratkan suatu keputusan pengadilan untuk pengakhiran suatu perjanjian.

6. Atas dasar F/P ini, Debitur menyetujui dan memberi wewenang kepada wakil dan PT. Tempo untuk pada waktu tertentu memasuki lokasi tempat usaha Debitur dan melihat tempat penyimpanan barang-barang yang dikirim PT. Tempo dan diterima Debitur berdasarkan F/P ini. Apabila diminta oleh PT. Tempo Debitur bersedia menunjukkan catatan serta

bukti-bukti lainnya yang berkaitan dengan barang-barang yang dikirim PT. Tempo dan diterima Debitur berdasarkan F/P ini.

7. Kerusakan atas barang yang terjadi setelah diserahkan kepada dan diterima baik oleh Debitur dengan ditandatanganinya F/P ini oleh Debitur atau orang yang bertindak untuk dan atas nama Debitur menjadi beban dan tanggung jawab sepenuhnya dari Debitur, tidak terkecuali bilamana kerusakan barang tersebut diakibatkan oleh karena terjadinya suatu keadaan diluar kekuasaan manusia ("*Force Majeure*") atau karena penyimpanan yang tidak sebagaimana mestinya.
8. Bilamana Debitur lalai untuk melakukan pembayaran atas F/P ini, Debitur wajib membayar denda yang akan diperhitungkan sebenar bunga bank pemerintah yang berlaku pada saat terjadinya kalalaian tersebut.
9. Semua pembayaran dengan *Cheque/Bilyet Giro* hanya sah apabila *Cheque/Bilyet Giro* tersebut ditulis atas nama PT. Tempo (tidak boleh blanko nama) dan pembayaran tersebut baru menjadi efektif setelah dana dalam jumlah sebagaimana tertulis pada *Cheque/Bilyet Giro* tersebut dapat diluangkan atau diterima dalam rekening Bank PT. Tempo.
10. Debitur dengan ini menyatakan dan dalam segala hal mengakui bahwa (1) orang atau orang-orang yang menandatangani F/P ini atas nama Debitur dan telah menerima pengiriman barang-barang sebagaimana diuraikan dalam F/P ini dari PT. Tempo adalah orang atau orang-orang yang dengan sah berhak dan berwenang bertindak untuk dan atas nama

Debitur dan (ii) syarat dan ketentuan ini merupakan satu kesatuan dengan dan bagian yang tidak terpisahkan dari F/P.

Dari 10 (sepuluh) syarat dan ketentuan diatas terdapat 5 (lima) ketentuan yang mengatur tentang hak dan kewajiban yang berkaitan dengan wanprestasi yaitu sebagai berikut:

- a. Pada nomor 3 (tiga) dalam penelitian ini kreditur sudah melakukan hak dan wewenang yang seharusnya dilakukan yaitu meminta debitur segera melakukan pembayaran, namun debitur melanggar kewajibannya dalam melakukan pembayaran tepat pada waktunya
- b. Pada nomor 5 (lima) dalam penelitian ini kreditur telah melakukan peringatan atau somasi dalam bentuk penagihan secara langsung ke lokasi *retailer* yang belum menyelesaikan kewajibannya dalam melakukan pembayaran. Somasi merupakan syarat untuk kreditur dalam menentukan debitur yang melakukan wanprestasi. Kreditur sejauh ini belum pernah meminta debitur menyerahkan barang jaminan karena kreditur baru akan meminta jaminan jika barang yang dibeli oleh debitur dalam jumlah yang banyak dengan harga yang otomatis tinggi
- c. Pada nomor 6 (enam) dalam penelitian ini berkaitan dengan kesepakatan yang merupakan salah satu syarat sah dalam melakukan perjanjian. Para debitur sepakat dan menyetujui kreditur memasuki lokasi tempat usaha debitur untuk melihat tempat penyimpanan barang dan debitur juga bersedia memberikan catatan dan bukti yang berkaitan dengan barang-barang yang dikirim dan diterima debitur

- d. Pada nomor 8 (delapan) dalam penelitian ini kreditur tidak menerapkan adanya denda karena tanpa ada denda saja kreditur kesulitan dalam menagih pembayaran, dengan adanya denda akan semakin membuat debitur kesulitan dalam melakukan pembayaran.
- e. Pada nomor 10 (sepuluh) dalam penelitian ini tidak ada debitur yang menolak mengakui adanya pengiriman barang, seluruh debitur menyatakan mengakui telah menerima pengiriman barang dan juga sudah menandatangani faktur penjualan atas nama debitur itu sendiri.

Dari 19 (sembilan belas) populasi pada penelitian ini diambil 7 (tujuh) sampel, peneliti memberikan pertanyaan yang berkaitan dengan pemenuhan hak dan kewajiban yang tertera dalam faktur penjualan seperti: mengkonfirmasi apakah pihak retailer sudah melakukan pembayaran tagihan tepat waktu atau belum, dan alasan retailer telat melakukan pembayaran. Selain itu juga menggunakan teknik studi dokumen untuk mengetahui identitas *retailer*, total tagihan yang belum lunas dan tenggat waktu pelunasan tercantum pada faktur penjualan.

Berikut ini 7 (tujuh) sampel *retailer* yang melakukan wanprestasi terhadap pelunasan tagihan:

Tabel 3

Daftar Sampel Retailer Yang Wanprestasi

No	Nama Retailer	Nama Barang	Alamat	Diterima Retailer	Jatuh Tempo	Jumlah Tagihan	Sisa Tagihan
1	Apotek Syifa	BODREX BODREXIN VIDORAN SMART	Kota Jambi	23-11-2024	13-12-2024	Rp834.039	LUNAS

		HEMAVITON ACTION ALLERCYL IPI VITAMIN IPI MINERAL CALCIUM MY BABY M.TELON WYBERT HERBAL CONTREXYN					
2	Toko Zhewa	MARINA MY BABY PWD MY BABY M.TELON	Kota Jambi	31-12- 2024	21-01- 2025	Rp201.325	Rp201.325
3	Apotek Nanda	BEBELOVE BEBELAC CONTREXYN BETAMETHAS ONE KETOCONAZ OLE CONTREXYN VIDORAN XMART OSKADON	Kota Jambi	26-12- 2025	14-01- 2025	Rp5.939.335	Rp5.678.694
4	Toko Dua Putri	MY BABY M.TELON VIDORAN XMART	Muara Sabak	26-11- 2024	13-12- 2024	Rp10.163.329	LUNAS
5	Toko Bayoar	BEBELOVE BEBELAC MY BABY SHAMPOO MY BABY KIDS	Tanjung Jabung Timur	21-10- 2024	07-11- 2024	Rp2.796.673	LUNAS
6	Toko Fania Baby Kids Fashion	MY BABY M.TELON MY BABY DIAPER RASH MY BABY HB.WASH MY BABY SOFTENER MY BABY KIDS	Kota Jambi	03-03- 2025	21-03- 2025	Rp1.091.261	LUNAS
7	Apotek Basmalah	BODREX BODREXIN MY BABY M.TELON	Kota Jambi	26-02- 2025	18-03- 2025	Rp186.282	Rp186.282

Sumber: Faktur Penjualan PT Tempo di Jambi

Berdasarkan paparan dari tabel diatas dapat dilihat bahwa *retailer* tidak melaksanakan kewajibannya sebagaimana yang telah disepakati yaitu melunasi tagihan tepat pada waktunya. Nama *retailer* adalah daftar nama-nama *retailer* apa saja yang melakukan wanprestasi terhadap pelunasan tagihan. Nama barang adalah daftar nama produk yang dibeli *retailer*. Alamat adalah lokasi tempat dimana *retailer* berada. Diterima *retailer* adalah tanggal produk yang dibeli *retailer* kepada PT Tempo yang sudah sampai di tangan *retailer*. Jatuh tempo adalah tanggal batas terakhir tenggat waktu pelunasan tagihan yang harus diselesaikan oleh pihak *retailer*. Jumlah tagihan adalah total keseluruhan dari barang yang dibeli *retailer*. Sisa tagihan adalah jumlah tagihan yang belum dilunasi oleh pihak *retailer*. Jumlah tagihan bervariasi mulai dari tagihan yang paling tinggi yaitu senilai Rp5.939.335,- hingga yang paling rendah Rp186.282,- Selain itu terdapat *retailer* yang belum lunas dan sudah lunas meskipun pelunasan tersebut melewati waktu yang dijanjikan,.

Wanprestasi terjadi akibat dua hal yaitu yang pertama adanya unsur kesengajaan, artinya *retailer* secara sengaja bermaksud tidak membayar kewajibannya sehingga tagihan tertunggak dan proses pelunasan tagihan menjadi macet. Yang kedua adanya unsur tidak sengaja, artinya *retailer* mau membayar, tetapi belum mampu membayar atau lupa membayar. Berdasarkan keterangan dari pihak distributor farmasi PT Tempo ada berbagai macam penyebab dan alasan dari perbuatan wanprestasi oleh *retailer*, seperti *retailer* sudah tutup, barang tidak laku, *retailer* menghilang

dan tidak dapat dihubungi, hingga permasalahan pribadi dari pihak *retailer* itu sendiri.

Berikut ini daftar 7 sampel *retailer* yang melakukan wanprestasi terhadap pelunasan tagihan beserta alasan atau penyebab *retailer* melakukan wanprestasi:

1. *Retailer* tutup

a. Apotek Basmalah (Kota Jambi)

Pemilik apotek terpaksa menghentikan operasionalnya karena mengalami penurunan jumlah pelanggan yang cukup signifikan dalam beberapa waktu terakhir. Sebagai upaya menyelesaikan kewajiban dalam melunasi tagihan, sebagian produk yang belum laku namun masih jauh dari tanggal kadaluarsa dikembalikan kepada distributor PT Tempo, untuk mengurangi beban utang yang masih tertunggak.

Pemilik apotek sedang dalam proses mengajukan dokumen dan berkas terkait penutupan apotek. Pihak apotek membuat daftar resep, obat, dan alat kesehatan yang akan dimusnahkan atau diserahkan ke apotek lain atau instalasi farmasi klinik yang memiliki izin resmi. Hal ini untuk memastikan pengelolaan obat yang aman dan sesuai aturan.

Proses penutupan harus dilaporkan dan dikoordinasikan dengan Dinas Kesehatan, setelah dokumen lengkap dan proses administrasi selesai, Dinas Kesehatan akan mengeluarkan rekomendasi penutupan apotek. Izin apotek (SIA) akan dicabut sesuai ketentuan perundang-undangan.

Penutupan apotek harus dilakukan secara resmi dengan pengurusan dokumen lengkap, pengelolaan obat yang benar, koordinasi dengan instansi kesehatan, dan pencabutan izin agar sesuai aturan dan aman bagi masyarakat.

2. *Retailer* lalai

a. Toko Dua Putri (Muara Sabak)

Pemilik menunda pembayaran karena adanya retur barang yang belum di proses oleh PT Tempo karena kelalaian pihak toko, sesuai dengan ketentuan yang berlaku, pihak pemilik toko seharusnya memberitahukan keberadaan barang mendekati masa kadaluwarsa kepada PT Tempo sebelum tanggal kadaluwarsa, agar proses retur dapat dilakukan sesuai prosedur. Namun, dalam kenyataannya, pihak toko tidak menjalankan kewajiban tersebut. Sebaliknya, mereka menjadikan kondisi ini sebagai alasan untuk tidak melunasi tagihan yang masih tertunggak, serta mengajukan permintaan penggantian barang yang telah kadaluwarsa dengan produk baru atau pengembalian dalam bentuk uang.

b. Toko Bayoar (Tanjung Jabung Timur)

Pemilik menunda pembayaran karena adanya retur barang yang belum di proses oleh PT Tempo karena kelalaian pihak toko, sesuai dengan ketentuan yang berlaku, pihak pemilik toko seharusnya memberitahukan keberadaan barang mendekati masa kadaluwarsa kepada PT Tempo sebelum tanggal kadaluwarsa, agar proses retur

dapat dilakukan sesuai prosedur. Namun, dalam kenyataannya, pihak toko tidak menjalankan kewajiban tersebut. Sebaliknya, mereka menjadikan kondisi ini sebagai alasan untuk tidak melunasi tagihan yang masih tertunggak, serta mengajukan permintaan penggantian barang yang telah kedaluwarsa dengan produk baru atau pengembalian dalam bentuk uang.

c. Toko Fania Baby Kids Fashion (Kota Jambi)

Berdasarkan keterangan yang disampaikan oleh pemilik toko, keterlambatan dalam melakukan pembayaran disebabkan oleh kurangnya fokus terhadap transaksi produk milik PT Tempo. Hal ini terjadi karena toko tersebut tidak hanya menjual produk-produk kebutuhan sehari-hari, tetapi juga menjual pakaian anak-anak. Menjelang Hari Raya Idulfitri, perhatian dan prioritas toko lebih terarah pada pemenuhan stok dan pembelian pakaian anak-anak guna memenuhi lonjakan permintaan pasar selama musim lebaran. Akibatnya, pembayaran terhadap produk PT Tempo menjadi menjadi terlambat.

d. Apotek syifa (Kota Jambi)

Sesuai dengan konfirmasi yang diterima dari pemilik, keterlambatan pembayaran disebabkan oleh adanya insiden internal, yakni tindakan penggelapan uang oleh salah satu karyawan. Situasi ini telah memberikan dampak buruk terhadap operasional apotek. Saat ini, pihak toko sudah membayar lunas tagihan dan melakukan

perbaikan secara menyeluruh untuk memulihkan kondisi tersebut serta memastikan agar kejadian serupa tidak terulang di masa mendatang.

3. *Retailer* susah dihubungi

a. Toko Zhewa (Kota Jambi)

Berdasarkan hasil kunjungan dan keterangan dari karyawan yang bertugas di lokasi, diketahui bahwa pemilik toko jarang berada di tempat. Hal ini menyebabkan setiap kunjungan dari pihak *salesman* tidak dapat melakukan komunikasi langsung dengan pemilik toko, yang merupakan pengambil keputusan utama dalam hal pembayaran. Ketidakhadiran pemilik secara rutin menjadi salah satu kendala utama dalam proses penagihan, sehingga mengakibatkan tertundanya pelunasan tagihan. Karyawan yang berada di tempat tidak memiliki kewenangan untuk mengambil keputusan terkait pembayaran, sehingga proses penyelesaian tidak dapat dilanjutkan tanpa kehadiran pemilik.

b. Apotek Nanda (Kota Jambi)

Dari informasi yang didapat, diketahui bahwa keterlambatan pembayaran disebabkan oleh keberadaan pemilik toko yang saat ini sedang menempuh pendidikan jenjang S2 di Surabaya. Karena kesibukan tersebut, pemilik jarang berada di lokasi dan sulit untuk ditemui secara langsung oleh pihak *salesman* dalam setiap kunjungan penagihan. Kondisi ini menyebabkan komunikasi terkait proses

pelunasan menjadi terhambat, mengingat keputusan pembayaran sepenuhnya berada di tangan pemilik dan tidak diserahkan kepada karyawan yang ada di tempat. Akibatnya, proses penyelesaian tagihan mengalami penundaan yang berkelanjutan.

Berdasarkan paparan dari diatas, dapat dilihat bahwa wawancara terhadap pihak *retailer* terbukti melakukan wanprestasi terhadap pelunasan tagihan dengan berbagai macam penyebab dari masing-masing *retailer* yang berbeda-beda, hal ini tentunya pihak *retailer* melanggar adanya perjanjian yang sudah disepakati, pelanggaran tersebut berlawanan dengan perjanjian yang tercantum dalam faktur penjualan dan tujuan hukum.

Teori tujuan hukum merupakan landasan dalam mengambil keputusan, yang mana pada hakikatnya, hukum berperan sebagai pedoman dalam kehidupan bermasyarakat. Hukum hadir untuk mengatur hubungan antar individu agar tercipta keteraturan dan keharmonisan sosial.

Dalam menjalankan fungsinya, hukum tidak sekadar menjadi aturan yang mengikat, tetapi juga memiliki sasaran yang ingin dicapai, yaitu memberikan perlindungan terhadap kepentingan manusia. Tujuan hukum menjadi arah utama dalam pembentukan dan penerapannya. Dengan kata lain, hukum digunakan sebagai sarana untuk menciptakan tatanan sosial yang adil dan tertib. Melalui pengaturan perilaku serta norma yang disepakati bersama, hukum membantu masyarakat mencapai kehidupan yang aman, seimbang, dan berkeadilan.

Menurut Mochtar Kusumaatmadja yang menyebutkan bahwa "tujuan hukum adalah untuk menciptakan ketertiban sehingga menjadi pokok terciptanya sebuah struktur sosial yang teratur. Hukum memiliki tujuan lain yaitu membuat keadilan yang sesuai dengan masyarakat dan zaman dapat terwujud."⁶⁸

Jika dikaitkan dengan teori tujuan hukum seharusnya hukum berperan untuk memberikan pedoman dalam mengatur hubungan sosial contohnya seperti hubungan bisnis namun, dapat diketahui bahwa para pihak tidak paham adanya hukum tersebut yang menyebabkan perjanjian tidak berjalan sesuai dengan tujuan hukum yang diinginkan dan teori tujuan hukum yaitu hukum bertujuan untuk menciptakan keadilan dan ketertiban. Budaya hukum seperti *retailer* yang susah dihubungi termasuk etika tidak baik yang berkaitan dengan etika hukum. Etika dalam ilmu hukum mencakup prinsip-prinsip moral yang mengatur perilaku praktisi hukum dalam menjalankan tugas dan fungsinya. Hal ini mencakup kepatuhan terhadap norma-norma moral yang mendasari sistem hukum, serta kewajiban untuk bertindak dengan integritas dan kejujuran. Etika hukum menciptakan dasar bagi kepercayaan masyarakat terhadap sistem hukum dan para praktisi hukum.

Menurut Rachmadi Usman, etika dalam ilmu hukum melibatkan penerapan nilai-nilai moral dalam proses pengambilan keputusan hukum,

⁶⁸Wida Kurniasih, Tujuan Hukum Menurut Para Ahli, Gramedia Blog, https://www.gramedia.com/literasi/tujuan-hukum-menurut-para-ahli/#12_Mochtar_Kusumaatmadja, Diakses pada tanggal 10 Mei 2025

menjaga integritas sistem hukum, dan memastikan bahwa keadilan ditegakkan tanpa diskriminasi.⁶⁹

B. Upaya Penyelesaian Wanprestasi Oleh Retailer Terhadap Pelunasan Tagihan Pada PT Tempo Di Jambi?

Suatu perjanjian sangat sering terjadi, contohnya apabila salah satu tidak memenuhi prestasinya, dimana prestasi ini merupakan sesuatu yang harus dipenuhi dan dilaksanakan bagi para pihak yang mengadakan perjanjian tersebut. Namun, hingga saat ini suatu perjanjian tersebut masih sering terdapat kendala dalam pelaksanaan perjanjian yaitu disebabkan oleh *retailer* yang lalai atau tidak menjalankan prestasinya. Wanprestasi merupakan persoalan yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha, termasuk distributor farmasi seperti PT Tempo. Salah satu contohnya adalah ketika PT Tempo mengalami wanprestasi yang dilakukan oleh pihak *retailer*, khususnya terkait keterlambatan atau kelalaian dalam pelunasan tagihan. Situasi ini tidak hanya berpotensi menimbulkan kerugian finansial, tetapi juga dapat mengganggu hubungan bisnis yang telah terjalin.

Sebagai bentuk respon untuk mengurangi dampak negatif serta menjaga kerja sama bisnis, PT Tempo melakukan berbagai langkah dalam penyelesaian masalah. PT Tempo menyadari bahwa penyelesaian

⁶⁹Usman, R, *Legal Ethics in Indonesia: A Conceptual Review*. Indonesian Journal of International Law, 16(3), 2018, hal 401-422

wanprestasi memerlukan pendekatan tegas, demi mendorong pihak *retailer* untuk segera memenuhi tanggung jawab pembayaran secara penuh.

Berikut ini dipaparkan sejumlah upaya yang ditempuh oleh PT Tempo dalam menangani dan menyelesaikan persoalan wanprestasi pelunasan tagihan yang dilakukan beberapa *retailer* yang peneliti ambil sebagai sampel:

1. *Retailer* tutup

a. Apotek Basmalah (Kota Jambi)

Distributor akan memproses retur atas barang-barang yang sudah dikembalikan oleh outlet, sesuai dengan prosedur yang berlaku. Nilai barang yang dikembalikan itu nantinya akan dihitung untuk mengurangi sisa tagihan yang belum dibayar oleh pihak toko. Proses ini dilakukan sebagai bagian dari penyelesaian kewajiban pelunasan tagihan yang masih tertunda, dan tetap mengikuti kesepakatan kerja sama yang sudah disetujui.

2. *Retailer* lalai

a. Toko Dua Putri (Kota Jambi)

PT Tempo melakukan proses penarikan barang dari lokasi terkait dan secara resmi mengajukan permohonan persetujuan kepada kantor pusat guna memfasilitasi pemrosesan retur barang sesuai prosedur yang berlaku.

b. Toko Bayoar (Tanjung Jabung Timur)

PT Tempo melakukan proses penarikan barang dari lokasi terkait dan secara resmi mengajukan permohonan persetujuan kepada kantor pusat guna memfasilitasi pemrosesan retur barang sesuai prosedur yang berlaku.

c. Toko Fania Baby Kids Fashion (Kota Jambi)

Pihak toko sudah melakukan pelunasan tagihan setelah Lebaran. Keterlambatan pembayaran yang terjadi sebelumnya disebabkan oleh kurangnya fokus terhadap proses pelunasan produk milik PT Tempo. Pada saat itu, perhatian dan prioritas pihak toko lebih banyak tercurah pada pengadaan stok pakaian anak-anak menjelang Lebaran, yang menjadi produk utama saat itu. Hal ini menyebabkan adanya keterlambatan pembayaran, namun kini seluruh kewajiban telah diselesaikan dengan tuntas.

d. Apotek Syifa (Kota Jambi)

Salesman secara konsisten melakukan penagihan secara berkala hingga pihak apotek menyelesaikan pelunasan seluruh tagihan yang tertunggak.

3. Retailer susah dihubungi

a. Toko Zhewa (Kota Jambi)

Salesman membuat kesepakatan dengan pemilik toko dalam rangka menyusun jadwal pertemuan yang terstruktur, guna membahas mekanisme penyelesaian kewajiban pembayaran dan

mendorong percepatan pelunasan tagihan yang masih belum diselesaikan oleh pihak toko.

b. Apotek Nanda (Kota Jambi)

Salesman secara konsisten melakukan penagihan secara berkala hingga pihak apotek menyelesaikan pelunasan seluruh tagihan yang tertunggak.

Untuk Apotek Syifa, Apotek Nanda, dan Toko Zhewa, proses penagihan dilakukan secara konsisten dan terstruktur oleh salesman guna mendorong percepatan pelunasan. Sementara itu, Toko Dua Putri dan Toko Bayoar telah dilakukan penarikan barang dan diajukan proses retur sesuai prosedur yang berlaku. Toko Fania Baby Kids Fashion telah melunasi seluruh kewajibannya pasca Lebaran, meski sebelumnya sempat terjadi keterlambatan. Adapun untuk Apotek Basmallah, retur barang digunakan sebagai pengurang nilai tagihan yang masih tertunda, dengan tetap mengacu pada kesepakatan kerja sama.

Berdasarkan dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa upaya penyelesaian yang dilakukan agar pelunasan tagihan dapat diselesaikan adalah dengan cara pihak salesman dari PT Tempo melakukan penagihan secara berkala. Secara keseluruhan, upaya penagihan dan penyelesaian kewajiban pembayaran oleh pihak-pihak terkait telah dilakukan dengan berbagai pendekatan yang disesuaikan dengan kondisi masing-masing *retailer* yang didasari dengan aturan somasi dan kesepakatan kedua pihak.

Jika dikaitkan dengan perjanjian, berikut ini aturan somasi dan kesepakatan yang berkaitan dengan penyelesaian permasalahan ini sudah tercantum pada syarat dan ketentuan yang tertera pada faktur penjualan no 5 yang berisi:

“Bilamana dalam jangka waktu 2 (dua) minggu setelah jatuh tempo, debitur belum melakukan pembayaran atas F/P ini, maka PT Tempo selanjutnya berhak dan dengan ini diberi wewenang penuh oleh debitur tanpa keharusan bagi PT Tempo untuk memberi wewenang peringatan atau somasi dalam bentuk apapun, untuk :

- a) Meminta pembayaran atas semua F/P baik yang sudah jatuh tempo maupun belum jatuh tempo; dan/atau
- b) Mewajibkan debitur untuk mengembalikan kepada PT Tempo barang-barang yang telah dikirim oleh PT Tempo kepada dan diterima oleh debitur dan masih dalam keadaan baik serta yang belum dibayar oleh debitur dan/atau;
- c) Mewajibkan debitur menyerahkan kepada PT Tempo barang-barang tertentu milik debitur baik yang bergerak atau tidak bergerak yang telah disepakati oleh PT Tempo dan debitur sebagai ganti rugi/ pelunasan atas kewajiban pembayaran yang harus dilakukan oleh debitur”.

Pada poin huruf a PT Tempo rutin dalam meminta pembayaran terhadap retailer untuk menghindari wanprestasi, pada poin huruf b contohnya dapat dilihat pada salah satu sampel yaitu Apotek Basmalah yang

melakukan pengembalian barang dalam keadaan baik atau belum kadaluarsa yang belum dibayar untuk mengurangi beban tagihan, pada poin huruf c tersebut walaupun dalam syarat dan ketentuan mengatur tentang adanya barang jaminan, namun dalam praktiknya PT Tempo Jambi tidak meminta jaminan dengan alasan karena meminta barang jaminan baru dilakukan jika pembelian barang oleh *retailer* dalam jumlah yang banyak dengan harga yang otomatis tinggi.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penyebab terjadinya wanprestasi oleh *retailer* terhadap pelunasan tagihan pada PT Tempo di Jambi adalah tutupnya usaha *retailer*, lalai dalam melakukan pembayaran, barang yang tidak laku terjual, tidak adanya itikad baik untuk melunasi tagihan, sulitnya menghubungi pihak *retailer*, hingga permasalahan pribadi yang berdampak pada kelalaian dalam pembayaran. Keseluruhan kondisi tersebut menyebabkan para *retailer* melakukan wanprestasi terhadap isi perjanjian jual beli yang telah disepakati dengan PT Tempo, khususnya dalam hal ketepatan waktu pembayaran tagihan.
2. Upaya penyelesaian yang dilakukan PT Tempo di Jambi mencakup penagihan secara langsung kepada pihak *retailer*, melakukan teguran dan musyawarah, memberikan perpanjangan waktu pembayaran, dan menarik kembali barang yang belum dilunasi namun masih dalam kondisi belum kadaluarsa. Selain itu, walaupun dalam syarat dan ketentuan mengatur tentang adanya barang jaminan, namun dalam praktiknya PT Tempo Jambi tidak meminta jaminan dengan alasan karena meminta barang jaminan baru dilakukan jika pembelian barang oleh *retailer* dalam jumlah yang banyak dengan harga yang otomatis tinggi. PT Tempo Jambi tetap mengedepankan penyelesaian secara musyawarah demi menjaga hubungan kerja sama bisnis yang telah

terjalin, dan hanya menempuh jalur hukum apabila semua upaya non-litigasi tidak berhasil.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang tercantum pada bab pembahasan, adapun saran dari penulis sesuai dengan masalah yang disebutkan di atas adalah sebagai berikut:

1. PT Tempo perlu membuat perjanjian yang lengkap agar dapat mencapai tujuan hukum. meningkatkan pemantauan terhadap jatuh tempo pembayaran, serta evaluasi rutin untuk melihat kinerja pembayaran dari *retailer*, hal ini penting untuk menghindari budaya hukum yang tidak baik. Selain itu, penting untuk mewujudkan atau mempertegas dalam memberi peringatan atau somasi. Informasi terkait prosedur retur barang juga perlu ditingkatkan agar semua pihak paham dan menghindari kesalahpahaman.
2. Retailer diharapkan agar lebih bertanggung jawab terhadap isi perjanjian yang telah disepakati, dengan memahami hak dan kewajibannya secara penuh dan memperbaiki budayanya. Pengelolaan keuangan yang baik juga sangat penting agar pembayaran tagihan dapat dilakukan tepat waktu sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Apabila terdapat kendala yang menyebabkan keterlambatan pembayaran, disarankan agar retailer segera mengkomunikasikannya secara terbuka kepada PT Tempo. Dengan komunikasi yang baik, solusi bersama dapat ditemukan untuk menyelesaikan masalah yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku

- Abdulkadir Muhammad. 2000. *Hukum Perdata Indonesia*. Citra Aditya Bakti. Bandung Edisi: Ketiga.
- Amriani, Nurnaningsih. 2012. *MEDIASI: Alternatif Penyelesaian Sengketa di Pengadilan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Asep Sudjana. 2005. *Manajemen Retail Modern*. Graha Ilmu. Jakarta.
- A Qirom Syamsudin Meliala. 2010. *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta. Perkembangannya*, Liberty. Yogyakarta.
- Bahder Johan Nasution. 2008. *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: Mandar Maju
- CST Kansil. 1998. *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Danang, Sunyoto. 2015. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Gilbert, David. 2003. *Retail Marketing Management*. Prentice-Hall. England.
- Herdiansyah. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- I Ketut Oka Setiawan. 2016. *Hukum Perikatan*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Kotler dan Armstrong. 2007. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Indeks. Jakarta.
- Mochtar Kusumaatmadja, Arief Sidharta. 2009. *Pengantar Ilmu Hukum*. PT Alumni. Bandung.
- Peter Mahmud Marzuki. 2009. *Pengantar Ilmu Hukum*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Purnadi Purbacaraka & Soerjono Soekanto. 1993. *Perihal Kaedah Hukum*. Citra Aditya Bakti. Bandung
- R. Subekti. 2005. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermedia.

- Salim H.S. 2003. *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta : Sinar Grafika.
- Santoso, Djohari & Achmad Ali. 1989 *Hukum Perjanjian Indonesia*. FH UII, Yogyakarta.
- S.B. Marsh, J.Soulsby. 2013. *Hukum Perjanjian*. PT Alumni. Bandung.
- Satjipto Rahardjo. 2000. *Ilmu Hukum*, Cetakan ke-V. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Sudarsono. 2001. *Pengantar Ilmu Hukum*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Sudikno Mertokusumo, 1985 *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Yogyakarta, Liberty.
- Sudikno Mertokusumo. 1986. *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*. Yogyakarta, Liberty.
- Suharnan. 2005. *Psikologi Kognitif*. Surabaya: Srikandi.
- Tri Joko Utomo. 2011. *Persaingan Bisnis Ritel : Tradisional VS Modern*. Fokus Ekonomi.
- Wirjono Prodjodikoro. 1999. *Asas-asas Hukum Perjanjian*. Sumur, Bandung.
- Wirjono Prodjodikoro. 2011. *Azas-Azas Hukum Perjanjian*. Mandar Maju. Bandung
- Wirjono Prodjodikoro. 2003. *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-Persetujuan Tertentu*. Bandung: Sumur.
- Yahya Harahap. 1986. *Segi-segi Hukum Perjanjian*. Cetakan Kedua, Alumni, Bandung.

2. Peraturan Perundang-Undangan

Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.

Republik Indonesia. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

Peraturan Menteri Perdagangan No. 66 Tahun 2019 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2021 Tentang Perikatan Untuk Pendistribusian Barang Oleh Distributor Atau Agen.

3. Jurnal

Euis Soliha, *Analisis Industri Ritel di Indonesia*, Jurnal Bisnis dan Ekonomi

Gede Angga Adityana, Putu Angga Pratama Sukma. *Perlindungan Hukum Terhadap Distributor Terkait Reseller Yang Wanprestasi (Study Pada Distributor Pulsa PT Lian Media Persada Di Kabupaten Badung)*. Jurnal Hukum Universitas Mahasaraswati Denpasar. Volume 3, Nomor 02, 2023.

Laily Khanifah. *Perlindungan Hukum Distributor Dalam Transaksi Jual Beli Barang Di Kabupaten Semarang (Studi Kasus Distributor Gerai Khanifah)*. Jurnal Hukum Universitas Ngudi Waluyo Semarang. Volume 3, Nomor 1, Maret 2024.

Patricia Caroline Tiodor, Murendah Tjahyani, Asmaniar. *Pembuktian Wanprestasi Perjanjian Utang Piutang Secara Lisan*. Jurnal Krisna Law, Fakultas Hukum Universitas Krisnadwipayana. Volume 5, Nomor 1, Februari 2023.

Rosita. *Alternatif Penyelesaian Sengketa (Litigas Dan Non Litigasi)*. Al-Bayyinah: Journal Of Islamic Law-Issn: 1979-7486 (P). 2580-5088€ Volume 6, Nomor 2, Pp. 99 113.

Syafrida, Ralang Hartati. *Keunggulan Penyelesaian Sengketa Perdata Melalui Negosiasi*. Jurnal Surya Kencana Dua: Dinamika Masalah Hukum dan Keadilan, Fakultas Hukum Universitas Tama Jagakarsa. Volume 7, Nomor 2, Desember 2020.

Usman, R, *Legal Ethics in Indonesia: A Conceptual Review*. Indonesian Journal of International Law, 16(3), 2018.

4. Kamus

Departemen Pendidikan Nasional. 2007. *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.

Muhammad Ngajenan. 1990. *Kamus Etimologi Bahasa Indonesia*. Semarang: Dahara Prize.

5. Website

<https://www.hestanto.web.id/pengertian-distribusi-menurut-para-ahli/>
Diakses tanggal 7 maret 2025 pukul 11.00

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/penyelesaian/> Diakses pada tanggal 5 oktober 2024 pukul 15.00

[https://www.merdeka.com/pendidikan/inipendapat-andi-hamzah-dan-simanjuntak-soal-perlindungan --hukum.html](https://www.merdeka.com/pendidikan/inipendapat-andi-hamzah-dan-simanjuntak-soal-perlindungan--hukum.html) Diakses pada tanggal 9 oktober 2024 pukul 22.10

PT Tempo. <https://www.temposcangroup.com/id>. Diakses pada tanggal 8 oktober 2024 pukul 00.00.

Wida Kurniasih, Tujuan Hukum Menurut Para Ahli, Gramedia Blog, https://www.gramedia.com/literasi/tujuan-hukum-menurut-para-ahli/#12_Mochtar_Kusumaatmadja