

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kegiatan usaha perdagangan dapat dilakukan dengan perseorangan maupun persekutuan. Usaha perdagangan yang dilakukan baik dalam skala besar maupun kecil, serta melalui sistem penjualan grosir maupun retail merupakan perwujudan dari adanya kegiatan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari yang dilakukan melalui berbagai kegiatan seperti kegiatan jual beli. Pasal 1 Angka 2 Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern menyebutkan bahwa usaha perdagangan dapat dibagi menjadi dua macam berdasarkan pihak yang mengelolanya, yaitu:¹

1. Usaha perdagangan yang dikelola oleh pemerintah, pemerintah daerah, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD). Usaha perdagangan ini berupa pasar tradisional, dimana instansi pemerintah tersebut berkerja sama dengan swasta dengan menyediakan lokasi dan menyewakan tempat penjualan berupa los, kios, toko, dan tenda yang dikelola oleh pedagang kecil, swadaya masyarakat maupun koperasi usaha kecil yang bergerak dengan modal kecil dan dengan proses jual beli melalui tawar menawar.

¹ Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern

2. Usaha perdagangan yang dikelola oleh swasta. Usaha perdagangan ini berupa pusat perbelanjaan yang disewakan kepada para pelaku usaha, toko mandiri yang pada umumnya dijadikan usaha kecil atau menengah, berupa toko modern seperti supermarket, hypermarket dan minimarket.

Sesuai dengan jenis usahanya, terdapat dua sistem penjualan akan barang-barang yang berbeda, yaitu:²

1. Sistem penjualan yang dilakukan secara grosir, yaitu pedagang yang mendapatkan barang dagangannya dari produsen yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan tertentu. Pihak pedagang grosir selalu membeli barang dalam jumlah besar dengan potongan harga tertentu untuk kemudian barang tersebut dijual kembali kepada pedagang retail.
2. Sistem penjualan yang dilakukan secara retail atau eceran, yaitu pedagang yang mendapatkan barang dagangannya dari pedagang grosir tanpa diberi daerah kekuasaan tertentu untuk kemudian barang dagangan tersebut dijual kembali secara satuan kepada konsumen terakhir dan tidak untuk dijual kembali.

Chandra Departemen Store merupakan pusat perbelanjaan yang disewakan kepada para pelaku usaha, toko mandiri yang pada umumnya dijadikan usaha kecil atau menengah. Kegiatan usahanya menggunakan sistem penjualan yang dilakukan secara retail atau eceran. Kegiatan usaha tidak luput dari adanya suatu perjanjian baik perjanjian yang dilakukan oleh produsen dengan konsumen maupun produsen dengan pelaku usaha retail. Perjanjian adalah suatu perbuatan dengan

² <http://www.docstoc.com/docs/13196485/Agan-dan-Retail-Manajemen> Diakses pada tanggal 24 Maret 2015 pukul 20.00.

dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya kepada satu orang atau lebih lainnya.³ Kita mengenal adanya beberapa perjanjian yang di dalam praktek sehari-hari mempunyai sebutan nama tertentu, tetapi tidak diatur di dalam Peraturan Perundang-undangan, setidaknya di Indonesia belum diberikan pengaturan secara khusus⁴, beberapa contoh perjanjian tak bernama adalah perjanjian sewa-beli, fidusia, franchise, dan leasing..

Masih banyak lagi perjanjian-perjanjian tak bernama yang dikenal dalam praktek perekonomian dan bisnis di Indonesia. Salah satu perjanjian tak bernama yang populer di dunia kerjasama dan bisnis adalah perjanjian konsinyasi atau yang biasa disebut titip-jual (konsinyasi). Perjanjian kerjasama konsinyasi ini pada perkembangannya banyak diterapkan oleh para pelaku usaha baik skala kecil, menengah, dan perusahaan besar sekalipun. Kerjasama dengan sistem konsinyasi adalah kerjasama yang pelaksanaannya dengan cara salah satu pihak memiliki barang/produk yang di tempatkan di lokasi pihak lainnya, pihak yang ditempati berkewajiban mempromosikan dan menjual barang tersebut dengan berbagai macam cara, retail maupun grosir, dan pembayaran baru dilakukan jika barang sudah terjual oleh pemilik tempat dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dengan dikurangi komisi dari hasil penjualan.

Perjanjian yang dilakukan oleh produsen dengan pelaku usaha retail disebut juga dengan perjanjian konsinyasi mengharuskan pelaku usaha retail untuk dapat menawarkan produk yang tepat, dengan harga, waktu dan tempat yang tepat pula, oleh karena itu, pemahaman terhadap pelaku retail terhadap karakteristik target

³ Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

⁴Satrio J., *Hukum Perikatan Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Buku I* (Bandung: PT. CitraAditya Bakti,1995), hlm. 148.

pasar atau konsumen yang akan dilayani merupakan hal yang sangat penting, dalam operasionalnya pelaku usaha retail menjalankan beberapa fungsi antara lain membantu konsumen dalam menyediakan berbagai produk. Chandra Departemen Store adalah salah satu perusahaan yang menggunakan perjanjian konsinyasi ini. Chandra Departemen Store melakukan perjanjian konsinyasi ini dengan lebih dari satu produsen sehingga bisa dikatakan bahwa Chandra Departemen Store adalah pelaku usaha retail yang menjual barang-barang yang dititipkan kepada perusahaannya.

Berdasarkan latar belakang inilah penulis tertarik untuk membahas masalah yang menyangkut mengenai perjanjian konsinyasi. Adanya rasa keingintahuan yang besar dari diri penulis untuk meneliti mengenai perjanjian konsinyasi antara produsen dan pelaku usaha retail, maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul **“Analisis Pelaksanaan Perjanjian Konsinyasi Antara Pelaku Usaha Retail (Studi Chandra Departemen Store Bandar Lampung)**

B. Permasalahan

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, maka masalah yang dirumuskan sebagai berikut:

1. Siapakah pihak-pihak dalam perjanjian konsinyasi ?
2. Bagaimanakah hak dan kewajiban para pihak ?
3. Bagaimanakah syarat dan prosedur pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara produsen dan pelaku usaha retail ?
4. Bagaimanakah berakhirnya perjanjian konsinyasi ?

C. Ruang Lingkup

Ruang lingkup permasalahannya adalah:

Ruang lingkup kajian materi penelitian ini adalah ketentuan hukum mengenai perjanjian konsinyasi antara produsen dan pelaku usaha retail Studi Chandra Departemen Store Bandar Lampung. Bidang ilmu ini adalah hukum keperdataan, khususnya hukum Perdata Ekonomi.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui dan memahami para pihak dalam perjanjian konsinyasi.
2. Mengetahui dan memahami hak dan kewajiban para pihak.
3. Mengetahui dan memahami syarat dan prosedur pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara produsen dan pelaku usaha retail.
4. Mengetahui dan memahami berakhirnya perjanjian konsinyasi.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini dapat berguna sebagai sumbangan pemikiran dan perkembangan pengetahuan ilmu hukum ekonomi mengenai perjanjian konsinyasi.

2. Kegunaan Praktis

- a. Menambah pengetahuan bagi peneliti mengenai pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara produsen dan pelaku usaha retail

- b. Menambah bahan informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan referensi yang dapat digunakan untuk penelitian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan dan pokok bahasan perjanjian konsinyasi.