

**TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN KERJASAMA
ANTARA PT. PALOMA SHOPWAY DENGAN DEPARTEMEN STORE
(Studi Pada Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti
Di Kota Bandar Lampung)**

(Skripsi)

Oleh

DWI CAHYA PUSPITAWATY



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2018**

ABSTRAK

TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN KERJASAMA ANTARA PT. PALOMA SHOPWAY DENGAN DEPARTEMEN STORE (Studi Pada Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti Di Kota Bandar Lampung)

Oleh

DWI CAHYA PUSPITAWATY

Indonesia merupakan salah satu negara yang sedang berkembang dibidang perekonomiannya. Perkembangan dari sektor ekonomi ini menimbulkan berbagai bentuk perjanjian kerjasama yang beraneka ragam. Perjanjian kerjasama yang terjadi untuk memperluas jaringan usaha sangatlah beraneka ragam. Salah satu bentuk dari kegiatan bisnis yang mudah dijumpai adalah bisnis fashion. Bisnis fashion saat ini tidak hanya dapat kita jumpai di tempat-tempat usaha khusus atau eksklusif saja, tetapi dapat kita jumpai di ruko-ruko pinggir jalan, pedagang keliling hingga melalui media online. Bahkan saat ini ada perusahaan yang menjalankan bisnis fashionnya hanya melalui sebuah katalog penjualan yang berisikan foto dan gambar produk dari berbagai jenis fashion yang dibutuhkan oleh konsumen. Perusahaan yang menjalankan bisnisnya hanya dengan sebuah katalog penjualan yaitu PT. Paloma Shopway. PT. Paloma Shopway mengadakan perjanjian kerjasama dengan Departemen Store PT. Paloma Shopway di Kota Bandar Lampung untuk memperluas jaringan usahanya. Badan usaha yang menjadi objek penelitian adalah Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti di Kota Bandar Lampung. Penelitian ini mengkaji dan membahas mengenai proses terjadinya perjanjian kerjasama, hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama, dan berakhirnya perjanjian kerjasama.

Penelitian skripsi ini adalah penelitian normatif-empiris dengan tipe penelitian deskriptif. Pendekatan masalah yang digunakan adalah normatif dan empiris. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier. Pengumpulan data dilakukan dengan studi pustaka, studi dokumen dan studi wawancara. Pengolahan data yang dilakukan dengan cara seleksi data, pemeriksaan data, klasifikasi data dan penyusunan data. Data yang terkumpul kemudian di analisis secara kualitatif.

Hasil penelitian dan pembahasan skripsi ini, menjelaskan bahwa proses terjadinya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store

terjadi karena tiga tahapan penyusunan kontrak yaitu Pra kontraktual, Kontraktual dan Post kontraktual. Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama yaitu, PT. Paloma Shopway berkewajiban menanggung segala akibat hukum yang timbul didalam pelaksanaan perjanjian kerjasama. Hak PT. Paloma Shopway yaitu menerima pembayaran sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang yang diperdagangkan. Selanjutnya, kewajiban Departemen Store PT. Paloma Shopway yaitu bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama PT. Paloma Shopway berdasarkan perjanjian kerjasama yang telah disepakati bersama, melakukan pemesanan produk serta mendistribusikan produk-produk pesanan konsumen, memberikan informasi secara jelas terkait produk Paloma serta menjaga nama baik PT. Paloma Shopway. Hak Departemen Store PT. Paloma Shopway yaitu berhak mendapatkan komisi langsung setiap bulan. Komisi langsung atau bonus dihitung berdasarkan omset penjualan yang telah dicapai oleh Departemen Store. Berakhirnya perjanjian kerjasama bisa terjadi karena telah terpenuhinya prestasi dan juga bisa terjadi akibat wanprestasi. Apabila didalam pelaksanaan perjanjian kerjasama terjadi perselisihan antara para pihak maka upaya yang dapat dilakukan para pihak yaitu akan diselesaikan secara musyawarah untuk mufakat yang berasaskan kekeluargaan terlebih dahulu. Apabila dengan jalan musyawarah tidak berhasil, selanjutnya para pihak telah sepakat untuk menyelesaikannya melalui pengadilan.

Kata Kunci : Perjanjian Kerjasama, PT. Paloma Shopway, Departemen Store PT. Paloma Shopway

**TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN KERJASAMA
ANTARA PT. PALOMA SHOPWAY DENGAN DEPARTEMEN STORE
(Studi Pada Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti
Di Kota Bandar Lampung)**

Oleh

DWI CAHYA PUSPITAWATY

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA HUKUM**

Pada

**Bagian Hukum Keperdataan
Fakultas Hukum Universitas Lampung**



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2018**

Judul Skripsi : **TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN
KERJASAMA ANTARA PT. PALOMA SHOPWAY
DENGAN DEPARTEMEN STORE**
(Studi pada Departemen Store PT. Paloma Shopway
Ni Wayan Darmayanti di Kota Bandar Lampung)

Nama Mahasiswa : **Dwi Cahya Puspitawaty**

No. Pokok Mahasiswa : 1412011122

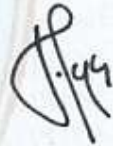
Bagian : Hukum Keperdataan

Fakultas : Hukum

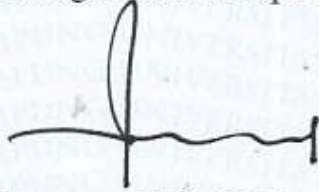
MENYETUJUI

1. Komisi Pembimbing


Dwi Pujo Prayitno, S.H., M.H.
NIP 19610901 198703 1 003


Kasmawati, S.H., M.Hum.
NIP 19760705 200912 2 001

2. Ketua Bagian Hukum Keperdataan


Dr. Sunaryo, S.H., M.Hum.
NIP 19601228 198903 1 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : **Dwi Pujo Prayitno, S.H., M.H.**

Sekretaris/Anggota : **Kasmawati, S.H., M.Hum.**

Penguji

Bukan Pembimbing : **Aprilianti, S.H., M.H.**

2. Dekan Fakultas Hukum



Armen Yasi, S.H., M.Hum.

NIP 19620622 198703 1 005

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : **15 Mei 2018**

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Cahya Puspitawaty
NPM : 1412011122
Fakultas : Hukum
Jurusan : Hukum Keperdataan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN KERJASAMA ANTARA PT. PALOMA SHOPWAY DENGAN DEPARTEMEN STORE (Studi Pada Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti Di Kota Bandar Lampung)”** adalah benar-benar hasil karya sendiri dan bukan hasil plagiat sebagaimana telah diatur dalam Pasal 27 Peraturan Akademik Universitas Lampung dengan Surat Keputusan Rektor Nomor 3187/H26/DT/2010.

Bandar Lampung, Mei 2018



Dwi Cahya Puspitawaty
1412011122

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Dwi Cahya Puspitawaty. Penulis dilahirkan di Bandar Lampung, pada tanggal 10 Oktober 1996, merupakan anak kedua dari tiga bersaudara, putri dari pasangan Bapak Sukadi dan Ibu Made Suwardiyati.

Penulis memulai pendidikan pada tahun 2000 di Taman Kanak-Kanak Amarthia Tani HKTI Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2002. Pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 1 Labuhan Dalam Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2008. Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 20 Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2011. Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Yadika Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2014. Pada tahun 2014 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Hukum di Universitas Lampung. Pada tahun 2017 periode januari penulis mengikuti Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) selama 40 hari di Desa Purwodadi, Kecamatan Trimurjo, Kabupaten Lampung Tengah.

Selama mengikuti perkuliahan penulis aktif mengikuti berbagai unit kegiatan mahasiswa dan berbagai pelatihan yang menunjang masa depan penulis.

PERSEMBAHAN

Puji Syukur Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, skripsi ini kupersembahkan kepada :

Kedua orang tuaku tercinta Bapak Sukadi (alm) dan Mama Made Suwardiyati yang telah membesarkan serta mendidiku dengan penuh cinta dan kasih sayang yang tulus, selalu setia memberikan nasihat dan dukungan serta selalu mendoakanku agar senantiasa diberikan kemudahan dan kelancaran dalam setiap langkah untuk menggapai cita-citaku.

Nenekku tercinta Suwartini
yang selalu memberikan semangat, dukungan serta memotivasiku.

Kakakku Metta Selani, Amd.Keb dan Adikku Aditya Mandala Putra
yang selalu memberikan semangat serta dukungan kepadaku.

Almamaterku Tercinta
Universitas Lampung

MOTO

“Belajarlah dengan hormat, sujud dan disiplin melalui proses bertanya, mencari dan menganalisa serta mengembangkan ilmu pengetahuan yang diperoleh dengan berbakti, melayani dan setia dengan tulus ikhlas”

(Bhagavad Gita IV. 34)

“Semua impian kita bisa terwujud jika kita memiliki keberanian
untuk mengejarnya”

(Walt Disney)

SANWACANA

Puji Syukur Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Skripsi yang berjudul **“TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN KERJASAMA ANTARA PT. PALOMA SHOPWAY DENGAN DEPARTEMEN STORE (Studi Pada Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti Di Kota Bandar Lampung)”**. Skripsi ini merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Lampung.

Penulis sepenuhnya menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari partisipasi, bimbingan dan bantuan semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Bapak Armen Yasir, S.H., M.Hum. Dekan Fakultas Hukum Universitas Lampung;
2. Bapak Dr. Sunaryo, S.H., M.Hum. Ketua Bagian Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Lampung;
3. Bapak Dwi Pujo Prayitno, S.H., M.H. Pembimbing I. Terima kasih atas kesabaran dan ketersediaannya untuk meluangkan waktunya dalam memberikan ilmu, bimbingan, saran dan kritik dalam proses penulisan skripsi

sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan bermanfaat;

4. Ibu Kasmawati, S.H., M.Hum. Pembimbing II. Terima kasih atas kesabaran dan ketersediaannya untuk meluangkan waktunya dalam memberikan ilmu, bimbingan, saran dan kritik dalam proses penulisan skripsi sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan bermanfaat;
5. Ibu Aprilianti, S.H., M.H. Pembahas I. Terima Kasih telah memberikan ilmu, saran dan kritik yang sangat membangun dalam proses penulisan skripsi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik;
6. Bapak M. Wendy Tri Jaya, S.H., M.H. Pembahas II. Terima Kasih telah memberikan ilmu, saran dan kritik yang sangat membangun dalam proses penulisan skripsi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik;
7. Bapak H. Soerya Tisnanta, S.H., M.Hum. Pembimbing Akademik. Terima Kasih telah membimbing penulis selama menempuh pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Lampung;
8. Seluruh Dosen Fakultas Hukum Universitas Lampung. Terima Kasih telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis;
9. Seluruh karyawan Fakultas Hukum Universitas Lampung. Terima Kasih telah membantu penulis selama menempuh pendidikan;
10. Ibu Ni Wayan Darmayanti. Selaku Departemen Store PT. Paloma Shopway di Kota Bandar Lampung. Terima Kasih atas ketersediaannya telah memberikan segala bantuan, pengetahuan dan informasi terkait dengan penulisan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik;

11. Sahabat-Sahabat Hindu Fakultas Hukum Universitas Lampung 2014, Ni Komang Putri Saras Puspa, Made Atma Gebi Suryani, I Ketut Dharma Putra Yoga, Kadek Astana. Terima Kasih atas kebersamaannya dalam keadaan suka dan duka serta memberikan semangat dan dukungan selama proses perkuliahan. Semoga kesuksesan selalu bersama kita;
12. Sahabat-Sahabat seperjuangan selama perkuliahan di Fakultas Hukum Universitas Lampung, Elsa Dwi Aprilia, Elizabeth Megatri, Gesta Mandalika, Gandung Bagaskara. Terima Kasih atas kebersamaannya dalam keadaan suka dan duka serta memberikan semangat dan dukungan selama proses perkuliahan. Semoga kesuksesan selalu bersama kita;
13. Teman-teman seperjuangan di Fakultas Hukum Universitas Lampung khususnya bagian Hukum Keperdataan yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima Kasih atas kebersamaannya;
14. Teman-teman Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Lampung periode Januari 2017 di Desa Purwodadi, Kec. Trimurjo, Kab. Lampung Tengah;
15. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima Kasih atas semua bantuan dan dukungannya dalam proses penyelesaian skripsi ini;
16. Almamaterku Tercinta Fakultas Hukum Universitas Lampung.

Akhir kata, Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Bandar Lampung, Mei 2018
Penulis,

Dwi Cahya Puspitawaty

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
JUDUL DALAM	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
PERNYATAAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
MOTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
SANWACANA	x
DAFTAR ISI	xiii

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Ruang Lingkup	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Kegunaan Penelitian	9

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Perjanjian	10
--------------------------------	----

B. Syarat Sahnya Perjanjian	14
C. Asas-Asas Perjanjian	17
D. Unsur-Unsur Perjanjian	21
E. Akibat Perjanjian Yang Sah	22
F. Pelaksanaan Perjanjian	24
G. Prestasi dan Wanprestasi	28
H. Pengertian Perjanjian Kerjasama	29
I. Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Kerjasama	29
J. Perjanjian Kerjasama Bisnis Dengan Sistem Keagenan dan Distributor	
1. Pengertian Keagenan dan Distributor	30
2. Alasan Perlunya Keagenan	32
3. Sistem Hukum Keagenan	33
4. Pihak-Pihak Dalam Perjanjian Keagenan	35
5. Karakteristik Keagenan	35
6. Jenis-Jenis Keagenan	36
K. Pengertian Departemen Store	37
L. Kerangka Pikir	38

III. METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	41
B. Tipe Penelitian	42
C. Pendekatan Masalah	42
D. Data dan Sumber Data	43
E. Metode Pengumpulan Data	44
F. Pengolahan Data	45
G. Analisis Data	46

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Proses Terjadinya Perjanjian Kerjasama Antara PT. Paloma Shopway Dengan Departemen Store	49
B. Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Kerjasama Antara	

PT. Paloma Shopway Dengan Departemen Store	61
C. Berakhirnya Perjanjian Kerjasama Antara PT. Paloma Shopway Dengan Departemen Store	73

V. KESIMPULAN

Kesimpulan	78
------------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara yang sedang berkembang dibidang perekonomiannya. Perkembangan yang pesat dari sektor ekonomi ini menimbulkan berbagai bentuk kerjasama bisnis yang beraneka ragam, oleh karena itu dengan berkembangnya kegiatan di sektor-sektor ekonomi ini akan mempunyai konsekuensi logis, yaitu semakin terbukanya kesempatan bagi masyarakat untuk melakukan kegiatan ekonomi. Berkembangnya suatu zaman senantiasa diikuti dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan bisnis, sehingga mendorong munculnya perubahan di berbagai bidang kehidupan. Teknologi diciptakan dan dikembangkan untuk membantu kelangsungan dan kenyamanan kehidupan manusia. Dampak positif kecanggihan teknologi yaitu mempercepat arus informasi, mempermudah komunikasi, sebagai tempat jual beli online atau pemesanan barang. Hal inilah yang menjadikan teknologi menjadi salah satu sarana yang sangat penting untuk mempermudah dalam menjalankan sebuah bisnis, contohnya dalam hal pemesanan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia, maka tidaklah salah apabila bisnis dan teknologi berkembang pesat secara bersamaan. Bisnis merupakan serangkaian kegiatan yang berhubungan dengan penjualan ataupun pembelian jasa

dan barang yang bertujuan untuk mencari atau memperoleh keuntungan.

Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang di bidang perekonomiannya terutama dalam bidang bisnis mikro. Semakin mudah dan banyaknya model bisnis yang ditawarkan, seperti bisnis fashion, bisnis properti, bisnis kuliner, bisnis online dan masih banyak lagi. Hal ini memberikan peluang besar bagi pelaku usaha untuk memulai bahkan memperbesar jaringan usahanya dengan mencari ide-ide baru dalam mengembangkan usahanya. Salah satunya dalam bidang fashion. Bisnis di bidang fashion merupakan bisnis yang paling prospektif di Indonesia maupun di dunia. Bisnis fashion ini semakin tumbuh dan berkembang seiring dengan perkembangan zaman dan semakin berkembangnya jumlah penduduk yang semakin banyak, dimana semakin banyaknya penduduk maka semakin banyak pula kebutuhan sandang yang harus disediakan.

Bisnis di bidang fashion saat ini banyak menarik para pelaku usaha untuk memulai usaha atau memperluas jaringan usahanya dengan berbagai sistem, bentuk dan model perjanjian kerjasama bisnis. Bentuk perjanjian kerjasama yang digunakan pelaku usaha pun beragam mulai dari Sistem Keagenan, Bagi Hasil, Kerjasama Modal, Kemitraan, Kerjasama Kepemilikan, Modal Ventura dan bentuk perjanjian dengan Sistem Waralaba. Dari berbagai bentuk kerjasama bisnis tersebut sistem keagenan merupakan salah satu bentuk kerjasama bisnis yang sering sekali digunakan dalam perjanjian kerjasama khususnya dibidang fashion saat ini. Alasannya karena sistem Keagenan merupakan perjanjian pemberian kuasa bersifat perwakilan tetap atau tidak tetap antara perusahaan sejenis yang satu dan perusahaan sejenis yang lain untuk melaksanakan segala kepentingan

prinsipal di wilayah pemasaran tertentu. Dalam hubungan hukum keagenan, perusahaan sejenis yang diwakili kepentingannya disebut prinsipal dan perusahaan yang diberi kuasa untuk mewakili kepentingan prinsipal disebut agen perusahaan. Perusahaan perindustrian yang meningkatkan jumlah produk yang dihasilkannya, secara ekonomi tidak akan berarti maksimal jika tidak diikuti tindakan perluasan perdagangan produknya ke wilayah lain di luar wilayah tempat kedudukan perusahaan yang bersangkutan. Perluasan perdagangan produk tersebut memerlukan pihak lain yang dapat ikut membantu memasarkannya melalui hubungan kerja sama di bidang perdagangan. Hubungan kerjasama di bidang perdagangan tersebut diperlukan karena perkembangan perusahaan dengan jumlah produksi yang makin meningkat membutuhkan pemasaran atau perluasan pemasaran produk ke satu wilayah atau beberapa wilayah lain dalam suatu negara atau antar negara. Pemasaran produk yang dibutuhkan itu tidak bersifat insidental, tetapi berlangsung terus untuk jangka waktu lama. Oleh karena itu, diperlukan bantuan perusahaan lain dalam bentuk hubungan bisnis yang bersifat tetap guna mewakili kepentingan di wilayah pemasaran yang ditunjuk itu.

Kerjasama dalam bisnis fashion yang semakin banyak ini bukan tidak beralasan, fashion merupakan kebutuhan pokok manusia dalam memenuhi kebutuhan sandang. Fashion yang semakin lama semakin beragam juga membuat masyarakat selalu memperbaharui gaya fashion terbaru. Suatu industri yang memiliki prospek yang baik, akan memunculkan perusahaan-perusahaan yang baru dan bergerak dalam industri yang sama dikarenakan semakin banyak perusahaan yang memperebutkan konsumen dalam pasar yang sama. Disinilah tugas terpenting para pengusaha. Pengusaha harus menciptakan inovasi baru di dalam dunia bisnis.

Setiap perusahaan harus mampu memahami perilaku konsumennya dari pasar sasarannya, karena kelangsungan hidup perusahaan tersebut sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya. Melalui pemahaman perilaku konsumen, pihak manajemen perusahaan dapat menyusun strategi yang tepat dalam rangka memanfaatkan peluang usaha yang ada dan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Keputusan pembelian meliputi faktor-faktor pemilihan produk, pemilihan merek, pemilihan saluran pembelian, penentuan waktu pembelian dan jumlah pembelian. Dalam keputusan pembelian memerlukan suatu upaya dari perusahaan agar produknya dapat sampai ke tangan konsumen, paling tidak perusahaan tersebut berusaha untuk mengubah perilaku konsumen dari rasa ingin tahu mengenai produk yang ditawarkan oleh perusahaan menjadi rasa tertarik, bahkan dari rasa tertarik tersebut meningkat sampai pada adanya keinginan untuk memiliki produk tersebut sehingga konsumen mengambil keputusan pembelian terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Bisnis di bidang fashion selalu menjadi primadona dan memiliki daya tarik tersendiri. Bisnis fashion tidak hanya dapat kita jumpai di tempat-tempat usaha khusus atau eksklusif saja, bahkan dapat kita jumpai di ruko-ruko pinggir jalan, pedagang keliling hingga melalui media online. Bahkan saat ini ada perusahaan yang menjalankan bisnis fashionnya hanya melalui sebuah katalog penjualan. Katalog adalah suatu buku panduan penjualan yang berisi foto/gambar produk, harga dan program-program dan/atau promo-promo yang berlaku untuk masa tertentu bagi para member Paloma.

Salah satu perusahaan yang menjalankan bisnis fashion dengan menggunakan katalog penjualan yaitu PT. Paloma Shopway. PT. Paloma Shopway menjalankan

bisnis fashion dengan bentuk perjanjian kerjasama yang memiliki kemiripan dengan sistem keagenan. Djunaidi Lie dan beberapa pengusaha mendirikan PT. Paloma Shopway, sebuah perusahaan *direct selling* melalui “katalog” yang berisikan informasi tentang produk-produk fashion berkualitas dari Paloma, selain produk fashion, produk Paloma juga menyediakan berbagai kebutuhan tambahan lainnya seperti perlengkapan rumah tangga dan lain sebagainya. Produk-produk Paloma Shopway telah diakui oleh para konsumen-konsumen Paloma Shopway di seluruh Indonesia, sehingga produk-produk Paloma Shopway tersebut banyak diminati. Secara otomatis apabila sebuah produk banyak diminati oleh para konsumennya maka jumlah produksinya akan ditingkatkan pula, dengan meningkatnya jumlah produksi tersebut maka wilayah pemasaran pun akan diperluas. PT. Paloma Shopway memperluas pemasarannya ke wilayah-wilayah di Indonesia dengan melakukan perjanjian kerjasama dengan Departemen Store (agen) di tiap-tiap provinsi. Departemen store adalah orang yang secara pribadi merupakan anggota dan sekaligus mitra kerja dari Paloma di wilayah pemasaran yang telah disetujui. Departemen store memiliki tugas untuk mengembangkan usaha beserta anggota dan jaringannya dalam struktur bisnis Paloma.

Perjanjian kerjasama merupakan perjanjian tidak bernama, yaitu perjanjian-perjanjian yang tidak diatur di dalam KUH Perdata, tetapi terdapat di dalam masyarakat. Jumlah perjanjian ini tidak terbatas dengan nama yang disesuaikan dengan kebutuhan pihak-pihak yang mengadakannya. Lahirnya perjanjian ini di dalam praktek adalah berdasarkan asas kebebasan berkontrak, mengadakan perjanjian atau partij otonomi.

PT. Paloma Shopway telah disahkan oleh Departemen Perdagangan Republik Indonesia melalui surat izin penjualan berjenjang / MLM (SIUP-L) dengan Nomor : 2/I/SIUPLT/IPMDN/PERDAGANGAN/2011. PT. Paloma Shopway menerapkan sistem kerjasama yang terbuka kepada semua pihak yaitu departemen store untuk kesuksesan bersama dalam bidang fashion. PT. Paloma Shopway akan mengirimkan produk-produk fashion ke departemen store-departemen store besar di seluruh Indonesia. PT. Paloma Shopway merupakan perusahaan yang dalam menjalankan bisnisnya menggunakan sistem *home shopping catalog*, yaitu bisnis yang memasarkan produk-produk Paloma Shopway dengan menggunakan katalog. Jadi dengan sistem ini akan memudahkan para konsumen untuk mencari, memilih dan memesan barang yang diinginkan dengan cepat. Konsumen hanya mengirimkan pesanan produknya melalui media komunikasi atau datang langsung ke Departemen Store PT. Paloma Shopway di wilayah pemasaran yang telah ditentukan. PT. Paloma Shopway merupakan sebuah perusahaan dengan sistem penjualan berjenjang atau lebih dikenal dengan istilah MLM (Multi Level Marketing).

Salah satu Departemen Store PT. Paloma Shopway yang berada di Kota Bandar Lampung yaitu milik Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti, yang berlokasi di Jalan Pulau Damar No. 53 Kecamatan Way Dadi Sukarame Kota Bandar Lampung. Ini merupakan departemen store resmi PT. Paloma Shopway. Departemen store Ni Wayan Darmayanti merupakan departemen store paloma terbesar yang berada di Kota Bandar Lampung dan telah banyak mempunyai jaringan di bawah arahnya. Ini membuktikan antusias para konsumen akan produk-produk Paloma Shopway di Kota Bandar Lampung

sangatlah tinggi peminatnya. PT. Paloma Shopway mengadakan perjanjian kerjasama dengan calon departemen store yang berada di kota Bandar Lampung. Kerjasama bisnis secara kontraktual merupakan suatu bentuk kerjasama yang berlandaskan atas kontrak-kontrak yang dibuat dan ditandatangani oleh kedua belah pihak yang telah sepakat untuk melaksanakan perjanjian kerjasama. Departemen Store PT. Paloma Shopway dalam menjalin hubungan kerjasama dengan PT. Paloma Shopway telah memenuhi persyaratan dan prosedur yang telah disiapkan oleh pihak PT. Paloma Shopway. Perjanjian antara PT. Paloma Shopway dan Departemen Store dibuat secara tertulis dan telah ditandatangani oleh kedua belah pihak.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan oleh penulis diatas, maka penulis tertarik untuk meninjau lebih lanjut perjanjian kerjasama tersebut dalam skripsi yang berjudul **“Tinjauan Yuridis Terhadap Perjanjian Kerjasama Antara PT. Paloma Shopway Dengan Departemen Store (Studi Pada Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti Di Kota Bandar Lampung).**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka terdapat beberapa permasalahan yang dapat dirumuskan antara lain :

1. Bagaimana proses terjadinya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti ?
2. Bagaimana hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti ?

3. Bagaimana berakhirnya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti ?

C. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penelitian ini meliputi ruang lingkup pembahasan dan ruang lingkup bidang ilmu. Ruang lingkup pembahasan adalah perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Paloma Shopway, sedangkan ruang lingkup bidang ilmu adalah Hukum Keperdataan khususnya Hukum Perjanjian Kerjasama.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui dan memahami proses terjadinya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti.
2. Mengetahui dan memahami hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti.
3. Mengetahui dan memahami berakhirnya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti.

E. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini mencakup kegunaan teoritis dan kegunaan praktis, yaitu :

1. Kegunaan Teoritis

Adapun kegunaan teoritis dalam penelitian ini adalah :

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan pada bidang Ilmu Hukum Perdata dan memberikan kontribusi khususnya mengenai pembahasan Hukum Perjanjian Kerjasama.

2. Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan praktis dalam penelitian ini adalah :

- a. Bagi masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan memberikan informasi kepada masyarakat, mengenai Hukum Perjanjian Kerjasama.
- b. Bagi mahasiswa, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan memberikan informasi kepada mahasiswa mengenai Hukum Perjanjian Kerjasama.
- c. Bagi penulis, hasil penelitian ini merupakan syarat dalam menyelesaikan pendidikan sarjana khususnya gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Lampung bagian Hukum Keperdataan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Perjanjian

Perjanjian memiliki definisi yang berbeda-beda menurut pendapat para ahli yang satu dengan yang lain. Secara umum, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia perjanjian adalah persetujuan (baik lisan maupun tulisan) yang dibuat oleh dua pihak atau lebih, masing-masing bersepakat akan menaati apa yang disebut dalam persetujuan itu.

Wirjono Prodjodikoro mengartikan perjanjian sebagai suatu hubungan hukum mengenai harta benda antara kedua belah pihak, dalam mana satu pihak berhak untuk menuntut pelaksanaan janji itu.¹

Subekti mengatakan bahwa, Perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada seorang lain atau di mana 2 (dua) orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal, yang dalam bentuknya perjanjian itu dapat dilakukan sebagai suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan secara lisan maupun tertulis.²

¹ Prodjodikoro, Wiryono. 1993. *Asas-asas Hukum Perjanjian*. Bandung : Sumur. Hlm. 9.

² Subekti. 1994. *Hukum Perjanjian*. Jakarta : Intermasa. Hlm.1.

M. Yahya Harahap mengemukakan bahwa, perjanjian maksudnya adalah hubungan hukum yang menyangkut hukum kekayaan antara dua orang atau lebih, yang memberi hak pada satu pihak dan kewajiban pada pihak lain tentang suatu prestasi.³

Rahmat Setiawan mengemukakan bahwa, Pasal 1313 KUH Perdata tersebut terdapat kelemahan dan dianggap belum lengkap, karena hanya menyebutkan perjanjian sepihak saja dan juga sangat luas, karena dengan dipergunakannya perbuatan tersebut harus diartikan sebagai perbuatan hukum yaitu perbuatan yang bertujuan untuk menimbulkan akibat-akibat hukum. Menambah perkataan saling mengikatkan diri dalam Pasal 1313 KUH Perdata, sehingga perumusannya menurut beliau menjadi perjanjian adalah suatu perbuatan hukum, dimana satu orang atau lebih saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.⁴

Salim H.S menyebutkan bahwa kontrak atau perjanjian merupakan hubungan hukum antara subjek hukum yang satu dengan subjek hukum yang lain dalam bidang harta kekayaan, dimana subjek hukum yang satu berhak atas prestasi dan begitu juga subjek hukum yang lain berkewajiban untuk melaksanakan prestasinya sesuai dengan yang telah disepakatinya.⁵

Adapun pengertian perjanjian diatur di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Pengertian perjanjian ini tertuang dalam Pasal 1313 KUH Perdata yaitu suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Pasal ini menerangkan

³ M. Yahya Harahap. 1986. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung : Alumni. hlm. 6.

⁴ Setiawan, Rahmat. 1987. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*. Bandung : Bina Cipta. hlm.49.

⁵ Salim HS. 2015. *Hukum Kontrak (buku kesebelas)*. Jakarta : Sinar Grafika. Hlm. 26.

secara sederhana tentang pengertian perjanjian yang menggambarkan tentang adanya dua pihak yang saling mengikatkan diri. Pengertian ini sebenarnya tidak begitu lengkap, tetapi dengan pengertian ini, sudah jelas bahwa dalam perjanjian itu terdapat satu pihak mengikatkan diri kepada pihak lain.

Abdulkadir Muhammad mengemukakan bahwa, perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan hukum harta kekayaan.⁶

Menurut Abdulkadir Muhammad ketentuan Pasal 1313 KUH Perdata kurang tepat, karena ada beberapa kelemahan yang perlu dikoreksi. Kelemahan-kelemahan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Hanya menyangkut sepihak saja. Hal ini dapat diketahui dari rumusan kata kerja “mengikatkan diri”, sifatnya hanya datang dari satu pihak saja, tidak dari kedua belah pihak. Seharusnya rumusan itu ialah “saling mengikatkan diri”, jadi ada konsensus antara dua pihak.
2. Kata perbuatan mencakup juga tanpa konsesus. Dalam pengertian “perbuatan” termasuk juga tindakan penyelenggaraan kepentingan (*zaakwaaneming*), tindakan melawan hukum (*onrechtmatige daad*) yang tidak mengandung konsensus. Seharusnya dipakai istilah “persetujuan”.
3. Pengertian perjanjian terlalu luas. Pengertian perjanjian mencakup juga perjanjian kawin yang diatur dalam bidang hukum keluarga. Padahal yang dimaksud adalah hubungan antara debitur dengan kreditur mengenai harta kekayaan. Perjanjian yang diatur dalam Buku III KUH Perdata sebenarnya

⁶ Muhammad, Abdulkadir. 1993. *Hukum Perikatan Indonesia*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti. hlm. 93.

hanya meliputi perjanjian yang bersifat kebendaan, bukan bersifat kepribadian (personal).

4. Tanpa menyebut tujuan. Dalam rumusan pasal itu tidak disebutkan tujuan mengadakan perjanjian, sehingga pihak-pihak mengikatkan diri itu tidak jelas untuk apa.

Berdasarkan kelemahan-kelemahan, maka perjanjian dapat dirumuskan sebagai berikut : “Perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan”.

Berdasarkan beberapa pengertian tentang perjanjian diatas, bahwa suatu perikatan lahir dari sebuah perjanjian atau persetujuan. Namun dari pengertian perjanjian dalam Pasal 1313 KUH Perdata di atas masih terdapat ketidakjelasan di dalamnya, hal ini disebabkan dalam rumusan tersebut hanya disebutkan perbuatan saja, sehingga yang bukan perbuatan hukum pun disebut dengan perjanjian. Untuk memperjelas pengertian itu maka harus dicari dalam doktrin. Menurut doktrin teori lama yang disebut perjanjian adalah perbuatan hukum berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum. Definisi ini, telah tampak adanya asas konsensualisme dan timbulnya akibat hukum atau tumbuh atau lenyapnya hak dan kewajiban. Teori baru yang dikemukakan oleh Van Dunne, yang diartikan dengan perjanjian adalah suatu hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum. Dalam teori baru tersebut tidak

hanya melihat perjanjian semata-mata, tetapi juga harus melihat perbuatan sebelumnya atau yang mendahuluinya.⁷

B. Syarat Sahnya Perjanjian

Syarat sahnya perjanjian diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata atau Pasal 1365 buku IV NBW (BW Baru) Belanda. Pasal 1320 KUH Perdata menentukan empat syarat sahnya perjanjian, antara lain :

1. Adanya kesepakatan kedua belah pihak;
2. Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum;
3. Adanya objek, dan;
4. Adanya kausa yang halal.

Keempat hal itu, dikemukakan berikut ini :

1. Kesepakatan (*Toesteming*/Izin) Kedua Belah Pihak

Syarat yang pertama sahnya kontrak adalah kesepakatan atau konsensus para pihak. Kesepakatan ini diatur dalam Pasal 1320 ayat (1) KUH Perdata. Yang dimaksud dengan kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya. Yang sesuai itu adalah pernyataannya, karena kehendak itu tidak dapat dilihat/diketahui orang lain.

Ada lima cara terjadinya persesuaian pernyataan kehendak, yaitu dengan :

- a. Bahasa yang sempurna dan tertulis;
- b. Bahasa yang sempurna secara lisan;
- c. Bahasa yang tidak sempurna asal dapat diterima oleh pihak lawan.

Karena dalam kenyataannya seringkali seseorang menyampaikan dengan

⁷ Salim HS. 2014. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia (buku kesatu)*. Jakarta : Sinar Grafika. hlm. 15.

bahasa yang tidak sempurna tetapi dimengerti oleh pihak lawannya;

- d. Bahasa isyarat asal dapat diterima oleh pihak lawannya;
- e. Diam atau membisu, tetapi asal dipahami atau diterima pihak lawan.

Pada dasarnya, cara yang paling banyak dilakukan oleh para pihak, yaitu dengan bahasa yang sempurna secara lisan dan secara tertulis. Tujuan pembuatan perjanjian secara tertulis adalah agar memberikan kepastian hukum bagi para pihak dan sebagai alat bukti yang sempurna, di kala timbul sengketa di kemudian hari.

2. Kecakapan Bertindak

Kecakapan bertindak adalah kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum. Orang-orang yang akan mengadakan perjanjian haruslah orang-orang yang cakap dan mempunyai wewenang untuk melakukan perbuatan hukum, sebagaimana yang ditentukan oleh Undang-Undang. Orang yang cakap dan berwenang untuk melakukan perbuatan hukum adalah orang yang sudah dewasa. Ukuran kedewasaan adalah telah berumur 21 tahun dan atau sudah kawin. Orang yang tidak berwenang untuk melakukan perbuatan hukum :

- a) Anak di bawah umur (*minderjarigheid*);
- b) Orang yang ditaruh di bawah pengamuan, dan
- c) Istri (Pasal 1330 KUH Perdata). Akan tetapi dalam perkembangannya istri dapat melakukan perbuatan hukum, sebagaimana yang diatur dalam Pasal 31 UU Nomor 1 Tahun 1974 jo. SEMA No. 3 Tahun 1963.

3. Adanya Objek Perjanjian (*Onderwerp der Overeenkomst*)

Yang menjadi objek perjanjian adalah prestasi (pokok perjanjian). Prestasi adalah apa yang menjadi kewajiban debitur dan apa yang menjadi hak kreditur. Prestasi ini terdiri dari perbuatan positif dan negatif. Menurut Pasal 1234 KUH Perdata, Prestasi terdiri dari memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, dan tidak berbuat sesuatu⁸

Suatu objek tertentu atau prestasi tertentu merupakan objek perjanjian, prestasi yang wajib dipenuhi. Prestasi itu harus tertentu atau sekurang-kurangnya dapat ditentukan. Kejelasan mengenai objek perjanjian adalah untuk memungkinkan pelaksanaan hak dan kewajiban pihak-pihak. Jika objek perjanjian atau prestasi itu kabur, tidak jelas, sulit, bahkan tidak mungkin dilaksanakan, perjanjian itu batal (*nietig, void*).⁹

4. Adanya Causa Yang Halal (*Geoorloofde Oorzaak*)

Dalam Pasal 1320 KUH Perdata tidak dijelaskan pengertian orzaak (causa yang halal). Di dalam Pasal 1337 KUH Perdata hanya disebutkan causa yang terlarang. Suatu sebab adalah terlarang apabila bertentangan dengan Undang-Undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

Syarat yang pertama dan kedua disebut syarat subjektif, karena menyangkut pihak-pihak yang mengadakan perjanjian. Sedangkan syarat ketiga dan keempat disebut syarat objektif, karena menyangkut objek perjanjian. Apabila syarat pertama dan kedua tidak terpenuhi maka perjanjian itu dapat dibatalkan. Artinya, bahwa salah satu pihak dapat mengajukan kepada pengadilan untuk membatalkan

⁸ Salim HS. *Hukum Kontrak (buku kesebelas)*. Op.Cit. Hlm. 34

⁹ Muhammad, Abdulkadir. 2014. *Hukum Perdata Indonesia*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti. hlm. 302

perjanjian yang disepakatinya. Tetapi apabila para pihak tidak ada yang keberatan maka perjanjian itu tetap dianggap sah. Syarat ketiga dan keempat tidak terpenuhi maka perjanjian itu batal demi hukum. Artinya, bahwa dari semula perjanjian itu dianggap tidak ada.¹⁰

C. Asas-Asas Perjanjian

Hukum perjanjian mengenal beberapa asas penting yang merupakan dasar kehendak pihak-pihak untuk mencapai tujuan. Beberapa asas tersebut adalah sebagaimana diuraikan berikut ini :

1. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas kebebasan berkontrak erat dengan isi, bentuk serta jenis perjanjian.

Menurut asas ini, setiap orang bebas mengadakan perjanjian apa saja, baik yang sudah diatur atau belum diatur dalam Undang-Undang. Asas kebebasan berkontrak dapat dianalisis dari ketentuan Pasal 1338 Ayat (1) KUH Perdata, yang berbunyi: “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.

Jadi dari pasal tersebut dapat disimpulkan bahwa masyarakat diperbolehkan membuat perjanjian yang berupa dan berisi apa saja (tentang apa saja) dan perjanjian itu mengikat mereka yang membuatnya seperti suatu undang-undang. Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang memberikan kebebasan kepada para pihak untuk :

- a. Membuat atau tidak membuat perjanjian,
- b. Mengadakan perjanjian dengan siapapun,

¹⁰ Salim HS. *Hukum Kontrak (buku kesebelas).Op.Cit.* hlm. 34-35

- c. Menentukan isi perjanjian, pelaksanaan, dan persyaratannya, dan
- d. Menentukan bentuknya perjanjian, yaitu tertulis atau lisan.

Kebebasan yang diberikan tersebut tidak bersifat mutlak, melainkan ada pembatasan yang diatur dalam Pasal 1337 KUH Perdata, yaitu bahwa perjanjian yang dibuat tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

2. Asas Konsensualisme

Asas konsensualisme dapat disimpulkan dalam Pasal 1320 Ayat (1) KUH Perdata. Asas ini memperlihatkan bahwa pada dasarnya suatu perjanjian yang dibuat secara lisan antara dua atau lebih orang telah mengikat, dan karenanya telah melahirkan kewajiban bagi salah satu atau lebih pihak dalam perjanjian tersebut, segera setelah orang-orang tersebut mencapai kesepakatan atau consensus, meskipun kesepakatan tersebut telah dicapai secara lisan sematamata. Asas ini mengandung arti bahwa perjanjian itu terjadi sejak saat tercapainya kata sepakat (*consensus*) antara pihak-pihak mengenai pokok perjanjian. Sejak saat itu perjanjian mengikat dan mempunyai akibat hukum.

3. Asas Pacta Sunt Servanda

Asas pacta sunt servanda atau disebut juga dengan asas kepastian hukum. Asas pacta sunt servanda merupakan asas dalam perjanjian yang berhubungan dengan mengikatnya suatu perjanjian. Asas ini dapat disimpulkan dalam Pasal 1338 Ayat (1) KUH Perdata, yang berbunyi: “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Sedangkan pada Pasal 1338 Ayat (2) KUH Perdata ditentukan

bahwa: “persetujuan-persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cakap untuk itu”.

4. Asas Obligator

Asas ini mempunyai arti bahwa perjanjian yang dibuat oleh pihak-pihak itu baru dalam taraf menimbulkan hak dan kewajiban saja, belum mengalihkan hak milik. Hak milik baru beralih apabila dilakukan dengan perjanjian yang bersifat kebendaan (*zakelijke overeenkomst*), yaitu melalui penyerahan (*levering*). Hukum perdata Prancis tidak mengenal perjanjian obligator. Perjanjian yang dibuat itu sekaligus bersifat *zakelijk*, yaitu memindahkan hak milik. Hukum perdata Prancis tidak mengenal lembaga penyerahan (*levering*). Misalnya, dalam jual beli, sejak terjadi perjanjian jual beli, secara otomatis hak milik beralih dari penjual kepada pembeli tanpa melalui penyerahan (*levering*).¹¹

5. Asas Itikad Baik

Asas itikad baik ini berkaitan dengan pelaksanaan suatu perjanjian. Bahwa orang yang akan membuat perjanjian harus dilakukan dengan itikad baik. Asas ini dapat disimpulkan dari ketentuan Pasal 1338 Ayat (3) KUH Perdata, yaitu bahwa: “persetujuan-persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik”. Itikad baik dibedakan menjadi dua, yaitu itikad baik dalam arti subyektif dan itikad baik dalam arti obyektif. Itikad baik dalam pengertian yang subyektif dapat diartikan sebagai kejujuran seseorang yaitu apa yang

¹¹ *Ibid.* hlm. 295-296.

terletak pada seorang pada waktu diadakan perbuatan hukum. Sedangkan itikad baik dalam pengertian obyektif adalah bahwa pelaksanaan suatu perjanjian hukum harus didasarkan pada norma kepatuhan atau apa yang dirasa sesuai dengan yang patut dalam masyarakat. Dengan asas itikad baik maka akan timbul kepercayaan satu sama lain yang saling mengikatkan diri dalam suatu perjanjian. Dengan demikian suatu perjanjian telah dilaksanakan dengan asas itikad baik apabila para pihak bersikap jujur serta mengindahkan norma-norma kepatutan dan kesusilaan untuk mencapai satu sisi tujuan hukum, yaitu sisi keadilan mencapai kepastian hukum.

Mariam Darus Badruzaman, menjelaskan delapan asas-asas hukum perjanjian, yaitu :

1. Asas Kepercayaan, mengandung pengertian bahwa setiap orang yang akan mengadakan perjanjian akan memenuhi setiap prestasi yang diadakan di antara mereka di kemudian hari.
2. Asas Persamaan Hukum, bahwa subjek hukum yang mengadakan perjanjian mempunyai kedudukan, hak dan kewajiban yang sama dalam hukum.
3. Asas Keseimbangan, adalah asas yang menghendaki kedua belah pihak untuk memenuhi dan melaksanakan perjanjian.
4. Asas Kepastian Hukum, bahwa perjanjian sebagai figur hukum harus mengandung kepastian hukum, yaitu sebagai undang-undang bagi yang membuatnya.
5. Asas Moral, yaitu suatu perbuatan sukarela dari seseorang tidak dapat menuntut hak baginya untuk menggugat prestasi dari pihak debitur.

6. Asas Kepatutan, yaitu tertuang dalam Pasal 1339 KUH Perdata. Asas ini berkaitan dengan ketentuan mengenai isi perjanjian.
7. Asas Kebiasaan, asas ini dipandang sebagai bagian dari perjanjian.
8. Asas Perlindungan, bahwa antara debitur dan kreditur harus dilindungi oleh hukum. Namun, yang perlu mendapat perlindungan itu adalah pihak debitur, karena pihak debitur berada pada pihak yang lemah.

Asas-asas inilah yang menjadi dasar pijakan dari para pihak dalam menentukan dan membuat kontrak.

D. Unsur-Unsur Perjanjian

1. *Essentialia*, ialah unsur yang mutlak harus ada bagi terjadinya perjanjian. Unsur ini mutlak harus ada agar perjanjian itu sah, merupakan syarat sahnya perjanjian. Unsur *essentialia* dalam perjanjian mewakili ketentuan-ketentuan berupa prestasi-prestasi yang wajib dilakukan oleh salah satu atau lebih pihak yang mencerminkan sifat dari perjanjian tersebut, yang membedakannya secara prinsip dari jenis perjanjian lainnya. Unsur *essentialia* ini pada umumnya dipergunakan dalam memberikan rumusan, definisi, atau pengertian dari suatu perjanjian.
2. *Naturalia*, yaitu unsur yang lazimnya melekat pada perjanjian, yaitu unsur yang tanpa diperjanjikan secara khusus dalam perjanjian secara diam-diam dengan sendirinya dianggap ada dalam perjanjian karena sudah merupakan pembawaan atau melekat pada perjanjian. Unsur *naturalia* pasti ada dalam suatu perjanjian tertentu, setelah unsur *essentialia* diketahui secara pasti. Misalnya dalam perjanjian yang mengandung unsur *essentialia* jual-beli, pasti

akan terdapat unsur *naturalia* berupa kewajiban dari penjual untuk menanggung kebendaan yang dijual dari cacat-cacat tersembunyi. Sehubungan dengan hal itu, maka berlakulah ketentuan Pasal 1339 KUH Perdata yang menyatakan bahwa: “Perjanjian-perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan di dalamnya, melainkan juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan, atau Undang-Undang.”

3. *Accidentalialia*, yaitu unsur pelengkap dalam suatu perjanjian, yang merupakan ketentuan-ketentuan yang dapat diatur secara menyimpang oleh para pihak sesuai dengan kehendak para pihak, merupakan persyaratan khusus yang ditentukan secara bersama-sama oleh para pihak. Dengan demikian, maka unsur ini pada hakekatnya bukan merupakan suatu bentuk prestasi yang harus dilaksanakan atau dipenuhi oleh para pihak.¹²

E. Akibat Perjanjian Yang Sah

Suatu perjanjian memenuhi syarat-syarat sah Pasal 1320 KUH Perdata dan syarat-syarat sah di luar Pasal tersebut, akibat hukumnya adalah berlaku ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata. Menurut ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata bahwa : “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, perjanjian-perjanjian itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-

¹² Mertokusumo, Sudikno. 2009. *Hukum Acara Perdata Indonesia*. Yogyakarta : Liberty. hlm. 118-119.

undang dinyatakan cukup untuk itu. Perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.¹³

Maksud ketentuan “Berlaku sebagai Undang-Undang”, artinya perjanjian mempunyai kekuatan mengikat dan memaksa serta memberi kepastian hukum kepada pihak-pihak yang membuatnya. Pihak-pihak wajib menaati perjanjian itu sama dengan mentaati undang-undang. Apabila ada pihak yang melanggar perjanjian yang mereka buat, dia dianggap sama dengan melanggar undang-undang sehingga diberi akibat hukum tertentu, yaitu sanksi hukum. Jadi, siapa yang melanggar perjanjian, dia dapat dituntut dan diberi hukuman seperti yang telah ditetapkan dalam undang-undang (perjanjian).

Maksud ketentuan “Tidak dapat dibatalkan sepihak”, artinya karena perjanjian adalah persetujuan kedua belah pihak, jika akan dibatalkan harus dengan persetujuan kedua belah pihak juga. Akan tetapi, jika ada alasan yang cukup menurut undang-undang, perjanjian dapat dibatalkan secara sepihak.

Maksud ketentuan “Pelaksanaan dengan itikad baik”, ada dua macam, yaitu sebagai unsur subjektif dan sebagai ukuran objektif untuk menilai pelaksanaan. Dalam hukum benda unsur subjektif berarti “kejujuran” atau “kebersihan” si pembuatnya. Namun dalam Pasal 1338 ayat 3 KUH Perdata, bukanlah dalam arti unsur subjektif ini, melainkan pelaksanaan perjanjian itu harus berjalan dengan mengindahkan norma-norma kepatutan dan kesusilaan. Jadi yang dimaksud dengan itikad baik disini adalah ukuran objektif untuk menilai pelaksanaan perjanjian itu. Adapun yang dimaksud dengan kepatutan dan kesusilaan itu,

¹³ Miru,Ahmadi. 2008. *Hukum Perikatan : Penjelasan Makna Pasal 1233 sampai 1456 BW*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. hlm. 78

Undang-undang pun tidak memberikan perumusannya, karena itu tidak ada ketepatan batasan pengertian istilah tersebut. Tetapi jika dilihat dari arti katanya, kepatutan artinya kepantasan, kelayakan, kesesuaian, kecocokan, sedangkan kesusilaan artinya kesopanan, keadaban. Dari arti kata ini dapat digambarkan kiranya kepatutan dan kesusilaan itu sebagai nilai yang patut, pantas, layak, sesuai, cocok, sopan dan beradab, sebagaimana sama-sama dikehendaki oleh masing-masing pihak yang berjanji.¹⁴

F. Pelaksanaan Perjanjian

Pelaksanaan perjanjian adalah perbuatan merealisasikan atau memenuhi kewajiban dan memperoleh hak yang telah disepakati oleh pihak-pihak sehingga tercapai tujuan mereka. Masing-masing pihak melaksanakan perjanjian dengan sempurna dan itikad baik sesuai dengan persetujuan yang telah dicapai.

Pelaksanaan suatu perjanjian pada dasarnya selalu berupa pemenuhan kewajiban dan perolehan hak secara timbal balik antara pihak-pihak. Kewajiban diklasifikasikan menjadi kewajiban pokok dan kewajiban pelengkap. Kewajiban pokok merupakan esensi perjanjian dan kewajiban pelengkap merupakan penjelasan terhadap kewajiban pokok. Dengan perkataan lain, kewajiban pokok bersifat *fundamental essencial*, sedangkan kewajiban pelengkap bersifat *formal procedural*. Pada kewajiban utama (pokok), jika terjadi pelanggaran atau wanprestasi, dapat memutuskan (membatalkan) perjanjian. Termasuk kewajiban pokok adalah perbuatan penyerahan benda atau hak milik atas benda, melakukan

¹⁴ Muhammad, Abdulkadir. *Hukum Perdata Indonesia. Op.Cit.* hlm. 302

pekerjaan tertentu, pelayanan jasa, pembayaran sejumlah uang harga benda dan upah pelayanan jasa.

1. Kewajiban Pokok, Kewajiban Pelengkap, Kewajiban Diam-Diam

a) Kewajiban pokok

Kewajiban pokok adalah kewajiban *fundamental essencial* dalam setiap perjanjian. Jika kewajiban pokok tidak dipenuhi, akan memengaruhi tujuan perjanjian. Pelanggaran kewajiban pokok akan memberikan kepada pihak yang dirugikan hak untuk membatalkan atau memutuskan perjanjian, atau meneruskan perjanjian pokok merupakan dasar keseluruhan perjanjian. Suatu perjanjian dapat mencapai tujuan atau tidak, bergantung pada pemenuhan kewajiban pokok.

b) Kewajiban Pelengkap

Kewajiban pelengkap adalah kewajiban yang kurang penting, yang sifatnya hanya melengkapi kewajiban pokok (*formal procedural*). Tidak ditaati kewajiban pelengkap tidak akan memengaruhi tujuan utama perjanjian dan tidak akan membatalkan atau memutuskan perjanjian, tetapi mungkin hanya menimbulkan kerugian dan memberi hak kepada pihak yang dirugikan untuk menuntut ganti kerugian.

c) Kewajiban Diam-Diam

Kewajiban diam-diam dalam perjanjian hanya terjadi dalam hal tidak ada ketentuan tegas. Akan tetapi, kewajiban diam-diam umumnya dapat dikesampingkan oleh kewajiban yang tegas mengenai akibat yang terjadi. Dalam perjanjian, pihak-pihak tidak begitu mengetahui adanya kewajiban diam-diam. Pengadilan memegang peranan penting untuk

menunjukkan kewajiban diam-diam itu dalam putusannya. Selain pengadilan, Undang-Undang pun dapat menentukan kewajiban diam-diam. Dalam Pasal 1474 KUH Perdata ditentukan bahwa penjual mempunyai dua kewajiban pokok, yaitu menyerahkan benda dan menjaminnya. Dalam Pasal ini tersimpul kewajiban pokok secara diam-diam bahwa apabila dalam perjanjian tidak dinyatakan secara tegas, disini undang-undang menunjukkan bahwa penjual berkewajiban secara diam-diam menjamin benda yang dijualnya itu.

2. Pembayaran

Pihak yang melakukan pembayaran adalah debitur atau orang lain atas nama debitur, atas dasar surat kuasa khusus. Pembayaran harus dilakukan di tempat yang telah ditentukan dalam perjanjian. Jika dalam perjanjian tidak ditentukan suatu tempat, pembayaran mengenai benda yang sudah ditentukan harus dilakukan di tempat dimana benda itu berada ketika membuat perjanjian. Biaya yang harus dikeluarkan untuk menyelenggarakan pembayaran dibebankan kepada debitur (Pasal 1395 KUH Perdata). Akan tetapi, pihak-pihak dapat juga memperjanjikan bahwa biaya pembayaran dibebankan kepada kreditur atau oleh kedua belah pihak.

3. Penyerahan Benda

Setiap perjanjian yang memuat tujuan memindahkan penguasaan dan/atau hak milik perlu melakukan penyerahan bendanya (*levering, delivery*). Penyerahan ada dua macam, yaitu penyerahan hak milik (*levering van eigendom, delivery of ownership*) dan penyerahan penguasaan benda (*levering*

van bezit, delivery of possession).

4. Pelayanan Jasa

Pelayanan jasa adalah memberikan pelayanan dengan melakukan perbuatan tertentu, baik dengan menggunakan tenaga fisik saja maupun dengan keahlian atau alat bantu tertentu, baik dengan upah maupun tanpa upah. Pelayanan jasa itu misalnya, cleaning service, reparasi, konveksi, pengangkutan barang, salon kecantikan, pekerjaan buruh, jasa konsultan atau pelayanan publik lainnya.

5. Klausula Eksonerasi

Dalam perjanjian sering juga dibuat ketentuan-ketentuan yang bersifat membatasi tanggung jawab debitur yang disebut “klausula eksonerasi”. Biasanya klausula tersebut banyak terdapat dalam jual beli, pengangkutan laut, parkir kendaraan, serta hal-hal yang dialami sehari-hari. dalam nota pembelian dijumpai klausula yang tertulis : “Barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan”. Dalam klausula ini penjual membebaskan diri dari kewajiban menanggung kemungkinan ada cacat pada benda itu sesudah dibeli. Apabila ada cacat ataupun rusak sesudah dibeli, benda itu tidak boleh dikembalikan lagi dan penjual tidak mau menerimanya. Kerugian dibebankan kepada pembeli.¹⁵

¹⁵ *Ibid.* hlm. 307-312.

G. Prestasi dan Wanprestasi

1. Pengertian Prestasi

Prestasi adalah sesuatu yang wajib dipenuhi oleh debitur dalam setiap perikatan. Prestasi merupakan obyek dari perikatan. Dalam hukum perdata kewajiban memenuhi prestasi selalu disertai dengan jaminan harta kekayaan debitur. Dalam Pasal 1131 dan Pasal 1132 KUH Perdata dinyatakan bahwa harta kekayaan debitur baik yang bergerak maupun tidak bergerak, baik yang sudah ada maupun yang akan ada, menjadi jaminan pemenuhan hutangnya terhadap kreditur. Jaminan umum ini dapat dibatasi dengan jaminan khusus berupa benda tertentu yang ditetapkan dalam perjanjian antara pihak-pihak.¹⁶ Dalam Pasal 1234 KUH Perdata berbunyi, Tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu.

2. Pengertian Wanprestasi

Wanprestasi adalah kebalikan dari pengertian prestasi. Dalam bahasa Inggris untuk wanprestasi ini sering disebut dengan “*default*” atau “*nonfulfillment*” atau “*breach of contract*”. Yang dimaksudkan adalah tidak dilaksanakannya suatu prestasi atau kewajiban sebagaimana mestinya yang telah disepakati bersama. Konsekuensi yuridis dari tindakan wanprestasi adalah timbulnya hak dari pihak yang dirugikan dalam kontrak tersebut untuk menuntut ganti kerugian dari pihak yang telah merugikannya, yaitu pihak yang telah melakukan wanprestasi tersebut.¹⁷ Dalam hal ini, ada tiga keadaan, yaitu:

- a. Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali;

¹⁶ *Ibid.* Hlm. 292.

¹⁷ Fuady, Munir. 2005. *Pengantar Hukum Bisnis*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti. hlm.

- b. Debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak baik atau keliru; dan
- c. Debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak tepat waktunya atau terlambat.¹⁸

H. Pengertian Perjanjian Kerjasama

Perjanjian kerjasama merupakan perjanjian tidak bernama, yaitu perjanjian-perjanjian yang tidak diatur di dalam KUH Perdata, tetapi terdapat di dalam masyarakat. Jumlah perjanjian ini tidak terbatas dengan nama yang disesuaikan dengan kebutuhan pihak-pihak yang mengadakannya. Lahirnya perjanjian ini di dalam praktek adalah berdasarkan asas kebebasan berkontrak, mengadakan perjanjian atau partij otonomi.¹⁹ Pasal 1319 KUH Perdata berbunyi “Semua perjanjian, baik yang mempunyai nama khusus, maupun yang tidak dikenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum yang termuat dalam bab ini dan bab yang lalu.”

I. Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Kerjasama

Pengertian hak secara umum adalah segala sesuatu yang boleh didapatkan setelah melaksanakan kewajiban. Sedangkan pengertian kewajiban secara umum adalah segala sesuatu yang harus dilakukan sebelum memperoleh hak. Hak dan kewajiban dalam bahasa Belanda diistilahkan dengan *subjectief recht* (hak) dan *objectief recht* (hukum). *Objectief recht* atau hukum objektif adalah hukum yang berlaku dalam suatu negara yang tidak mengenal adanya golongan tertentu. Sedangkan *subjectief recht* atau hukum subjektif adalah suatu hubungan hukum yang diatur oleh hukum objektif, berdasarkan mana yang mempunyai hak dan

¹⁸ Muhammad, Abdulkadir. *Hukum Perdata Indonesia. Op.Cit.* hlm. 241

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 67

yang mempunyai kewajiban. Antara hak dan kewajiban memiliki hubungan yang sangat erat. Contohnya, dalam transaksi jual beli, seorang pembeli memiliki kewajiban untuk melakukan pembayaran dan seorang penjual berkewajiban menyerahkan suatu barang yang menjadi hak pembeli. Dalam hal ini, hak penjual adalah menerima uang dari penjualan barang dan kewajiban penjual adalah menyerahkan barang. Sedangkan hak pembeli adalah barang yang dibayarnya dan kewajiban pembeli adalah membayar barang yang dibelinya. Hak dan kewajiban ini keduanya timbul dari satu peristiwa hukum dan lenyapnya pun bersamaan. Unsur-unsur hubungan hukum setidaknya ada tiga hal, yaitu adanya para pihak, obyek, dan hubungan antara pemilik hak dan pengembalian kewajiban atau adanya hubungan atas obyek yang bersangkutan.²⁰

J. Perjanjian Kerjasama Bisnis Dengan Sistem Keagenan Dan Distributor

1. Pengertian Keagenan dan Distributor

Menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI No 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang/Jasa pada Pasal 1 ayat (4), Agen adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan perjanjian untuk melakukan pemasaran tanpa melakukan pemindahan hak atas fisik barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai oleh prinsipal yang menunjuknya.

Istilah *agency* dikenal dan dipakai dalam sistem hukum Anglo-saxon yang berbasis *common law*, yaitu hukum tidak tertulis yang hidup dan berkembang dalam masyarakat. Istilah *agency* diterjemahkan dalam bahasa Indonesia

²⁰ C.S.T. kansil. 1989. *Pengantar ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka. hlm. 118-119.

“keagenan”, agent diserap menjadi “agen”. Kini istilah *agency* (keagenan) dan *agent* (agen) dipakai pula dalam perkembangan hukum di Indonesia khususnya hukum perdata (hukum bisnis). Dalam transaksi bisnis dengan pihak yang tunduk pada sistem hukum Anglo-Saxon, selalu dijumpai istilah keagenan yang diartikan pemberian kuasa bersifat perwakilan tetap atau perwakilan tidak tetap, sedangkan agen diartikan wakil (penerima/pemegang kuasa). Akibat perkembangan hubungan bisnis antara masyarakat pengusaha dari dua sistem hukum tersebut, maka penggunaan istilah keagenan dan agen menjadi terbiasa. Keagenan dapat terjadi dalam hubungan hukum bisnis dan nonbisnis, dalam hubungan hukum antara sesama badan hukum, antara badan hukum dan pribadi, atau antara pribadi dan pribadi. Di samping itu, keagenan/pemberian kuasa dapat terjadi dengan pembayaran upah/komisi atau tanpa upah/komisi. Dalam pembahasan lebih lanjut, lingkup uraian dalam topik ini dibatasi hanya pada keagenan dalam arti pemberian kuasa bersifat perwakilan tetap dan tidak tetap, antara sesama perusahaan sejenis dan dengan pembayaran upah/komisi. Pendapat lainnya mengatakan Keagenan adalah hubungan hukum antara pemegang merek dan suatu perusahaan dalam penunjukan untuk melakukan perakitan/pembuatan/manufaktur serta penjualan dan distribusi barang modal atau produk industri tertentu. Agen pada pokoknya merupakan kuasa dari prinsipal fungsi agen adalah perantara yang menjual barang/jasa untuk dan atas nama pemilik merek. Agen bertindak melakukan perbuatan hukum misalnya barang atau jasa tidak atas namanya sendiri tetapi atas nama prinsipal. Agen dalam hal ini berkedudukan sebagai perantara. Sedangkan pengertian Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan

pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai. Pendapat lainnya mengatakan Distributor adalah orang atau lembaga yang melakukan kegiatan distribusi atau disebut juga pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberikan hak wewenang wilayah daerah tertentu dari produsen. Distributor adalah suatu Perusahaan/Pihak yang ditunjuk oleh pihak prinsipal untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipal dalam wilayah tertentu dan jangka waktu tertentu, dimana pihak distributor dalam menjalankan kegiatannya tidak bertindak selaku wakil dari distributor. Distributor bertindak untuk dan atas namanya sendiri.

Pengertian dari sistem kerjasama sama bisnis Keagenan dan Distributor memiliki kemiripan di dalam pola kerjasama dalam memperluas jaringan usaha, dimana keduanya bergerak dalam pendistribusian barang atau jasa dan merupakan suatu cara pemasaran baik barang maupun jasa keagenan maupun distributor bertanggung jawab penuh atas segala tindakan yang dilakukan.

2. Alasan Perlunya Keagenan

Keagenan merupakan hubungan hukum yang terjadi antara dua atau lebih perusahaan yang bergerak di bidang usaha sejenis. Perusahaan perindustrian yang meningkatkan jumlah produk yang dihasilkannya, secara ekonomi tidak akan berarti maksimal jika tidak diikuti tindakan perluasan perdagangan produknya ke wilayah lain di luar wilayah tempat kedudukan perusahaan yang bersangkutan. Perluasan perdagangan produk tersebut memerlukan pihak lain yang dapat ikut membantu memasarkannya melalui hubungan kerja sama di bidang perdagangan. Hubungan kerjasama di bidang perdagangan tersebut diperlukan karena

perkembangan perusahaan dengan jumlah produksi yang makin meningkat membutuhkan pemasaran atau perluasan pemasaran produk ke satu wilayah atau beberapa wilayah lain dalam suatu negara atau antar negara. Pemasaran produk yang dibutuhkan itu tidak bersifat insidental, tetapi berlangsung terus untuk jangka waktu lama. Oleh karena itu, diperlukan bantuan perusahaan lain dalam bentuk hubungan bisnis yang bersifat tetap guna mewakili kepentingan di wilayah pemasaran yang ditunjuk itu. Hubungan kerjasama bisnis tersebut diadakan dalam bentuk keagenan. Pertimbangan mengadakan kerjasama dalam bentuk keagenan adalah bahwa perusahaan perindustrian atau perdagangan yang bersangkutan tidak mempunyai cabang atau perwakilan di satu atau beberapa wilayah pemasaran atau di negara tertentu. Apabila membuka cabang di satu atau beberapa wilayah pemasaran, diperlukan pengeluaran biaya yang cukup besar, padahal prinsip yang perlu dipertimbangkan oleh seorang manajer perusahaan adalah efisiensi disamping keuntungan. Untuk menghindari risiko pengeluaran yang terlalu besar, maka tidak perlu membuka/mendirikan cabang perusahaan di wilayah pemasaran yang baru, tetapi cukup efisien jika diadakan hubungan kerja sama dalam bentuk keagenan. Keagenan merupakan alternatif yang tepat. Oleh karena itu, hubungan kerja sama keagenan dengan satu atau beberapa perusahaan sejenis di satu atau beberapa wilayah pemasaran perlu diadakan melalui kontrak keagenan, tanpa perlu mendirikan cabang perusahaan.

3. Sistem Hukum Keagenan

Perjanjian Keagenan (*agency agreement*) adalah perjanjian pemberian kuasa bersifat perwakilan tetap atau tidak tetap antara perusahaan sejenis yang satu dan perusahaan sejenis yang lain untuk melaksanakan segala kepentingan prinsipal di

wilayah pemasaran tertentu. Dalam hubungan hukum keagenan, perusahaan sejenis yang diwakili kepentingannya disebut prinsipal dan perusahaan yang diberi kuasa untuk mewakili kepentingan prinsipal disebut agen perusahaan. Status hukum prinsipal adalah perusahaan pemberi kuasa kepada agen perusahaan untuk mengadakan perjanjian atau melakukan perbuatan hukum tertentu dengan pihak ketiga untuk kepentingan dan atas nama prinsipal. Status hukum agen perusahaan adalah perusahaan berdiri sendiri sebagai penerima kuasa untuk mengadakan perjanjian atau melakukan perbuatan hukum dengan pihak ketiga atas nama prinsipal. Menurut sistem hukum perdata Indonesia, kontrak keagenan tunduk pada ketentuan hukum pemberian kuasa yang diatur dalam Pasal 1792-Pasal 1819 KUH Perdata. Sistem hukum perdata Indonesia bersumber dari sistem hukum Eropa Kontinental yang menganut sistem kodifikasi. Dalam ketentuan kodifikasi KUH Perdata, pemberian kuasa boleh diadakan antara pihak-pihak yang berstatus perseorangan (individual) atau antara pihak-pihak yang berstatus badan hukum atau persekutuan, yang menjalankan perusahaan. KUH Perdata menggunakan istilah “pemberian kuasa”, bukan istilah “keagenan”. Dalam KUH Perdata dan KUHD tidak dikenal istilah “agen dan keagenan”. Namun, dalam praktik bisnis perdagangan dan jasa dikenal istilah “agen dan keagenan” yang diserap atau terjemahan dari istilah bahasa Inggris *agent* dan *agency*. Kekhususan kontrak keagenan dalam hukum bisnis di Indonesia adalah hanya diperuntukkan bagi pihak-pihak yang menjalankan perusahaan (kegiatan bisnis) yang sejenis, kedua pihak harus berstatus perusahaan yang berdiri sendiri.²¹

²¹ Muhammad, Abdulkadir. 2010. *Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti. Hlm. 41-44

4. Pihak-Pihak Dalam Perjanjian Keagenan

a. Prinsipal

Prinsipal adalah perusahaan atau perseorangan yang dalam suatu perjanjian keagenan memberikan amanat kepada pihak lain (agen perusahaan) untuk melaksanakan suatu transaksi perdagangan. Pada penelitian ini yang menjadi prinsipal adalah PT. Paloma Shopway.

b. Agen Perusahaan

Agen perusahaan adalah perusahaan yang mendapatkan kuasa dari prinsipal untuk mewakili prinsipal untuk mengadakan perjanjian atau melakukan perbuatan hukum dengan pihak ketiga atas nama prinsipal di daerah tertentu yang telah ditentukan di dalam perjanjian keagenan. Pada penelitian ini yang menjadi agen perusahaan adalah Departemen Store.

5. Karakteristik Keagenan

Kontrak Keagenan merupakan pemberian kuasa bersifat perwakilan, artinya agen adalah wakil yang diberi kuasa untuk mengadakan dan melaksanakan kontrak dengan pihak ketiga untuk kepentingan dan atas nama Prinsipal. Pada kontrak Keagenan Koordinatif, agen perusahaan mempunyai karakteristik berikut ini.

- a. Perusahaan berdiri sendiri, yang dapat berupa perusahaan perseorangan, persekutuan badan hukum, atau bahkan badan hukum.
- b. Mewakili kepentingan perusahaan prinsipal, artinya prinsipal bertanggung jawab terhadap segala akibat hukum yang timbul dari perjanjian dengan pihak ketiga.

- c. Berhubungan dengan pihak ketiga di wilayah pemasaran tempat kedudukan agen perusahaan, artinya wilayah di luar tempat kedudukan perusahaan prinsipal yang telah ditentukan dalam kontrak.
- d. Agen perusahaan yang mengageni bidang bisnis yang sejenis. Karena itu, agen perusahaan dapat mengageni lebih dari satu bisnis perusahaan sejenis.
- e. Agen perusahaan tidak boleh menyaingi prinsipal sehingga dapat merugikan perusahaan prinsipal.²²

6. Jenis-Jenis Keagenan

Ada beberapa macam bentuk keagenan yang berdiri di Indonesia diantaranya adalah :

- a. Agen Manufaktur, adalah agen yang berhubungan langsung dengan pabrik untuk melakukan pemasaran atas seluruh atau sebagian barang-barang hasil produksi tersebut.
- b. Agen Penjualan, adalah agen yang merupakan wakil dari pihak penjual yang bertugas untuk menjual barang-barang milik pihak prinsipal kepada konsumen.
- c. Agen Pembelian, adalah agen yang merupakan wakil dari pihak pembeli yang bertugas untuk melakukan seluruh transaksi atas barang-barang yang telah ditentukan.
- d. Agen umum, adalah agen yang diberikan wewenang secara umum untuk melakukan seluruh transaksi atas barang-barang yang telah ditentukan.
- e. Agen Khusus, adalah agen yang diberikan wewenang khusus kasus perkasus atau melakukan sebagian saja dari transaksi tersebut.

²² *Ibid*, Hlm.50

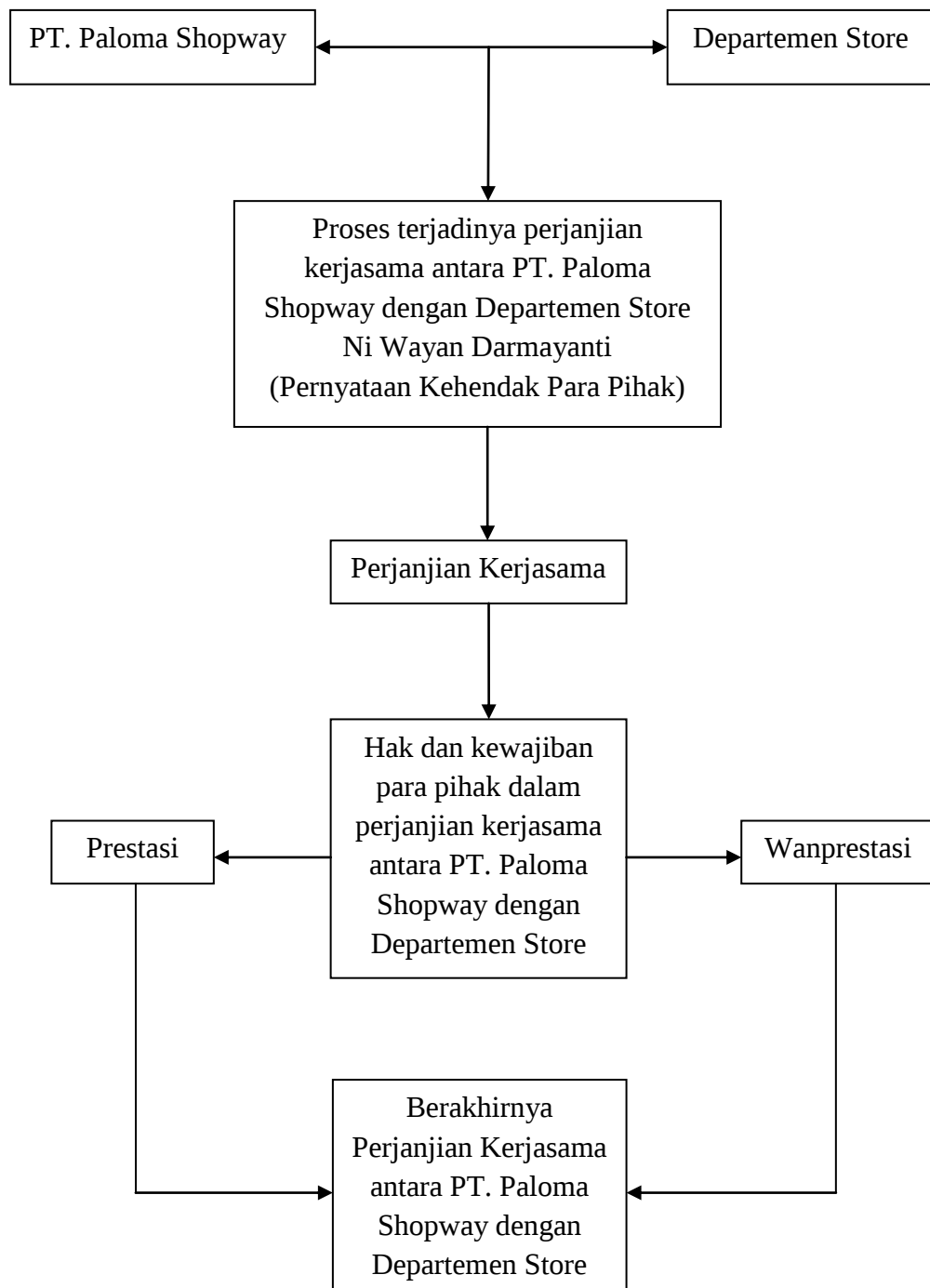
- f. Agen Tunggal atau Eklusif, adalah Agen yang penunjukannya hanya satu agen untuk mewakili prinsipal untuk satu wilayah tertentu.²³

K. Pengertian Departemen Store

Menurut Pasal 1 huruf a dalam dokumen perjanjian kerjasama PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store, pengertian departemen store (“DS”) adalah orang yang secara pribadi merupakan member dan sekaligus mitra kerja dari Paloma di wilayah yang telah disetujui. Selain sebagai stockist, departemen store juga memiliki tugas untuk mengembangkan usaha beserta member/jaringannya di struktur bisnis Paloma.²⁴

²³ Fuady, Munir. 2012. *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis di Era Global*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti. Hlm. 246

²⁴ Surat Perjanjian Kerjasama Antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store

L. Kerangka Pikir

Keterangan

Berdasarkan kerangka pikir diatas, terdapat pihak-pihak yang terkait dalam suatu perjanjian kerjasama yaitu agen dan perusahaan. Agen dalam perjanjian tersebut adalah Departemen Store, sedangkan perusahaan dalam perjanjian ini adalah PT. Paloma Shopway. Proses terjadinya suatu perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store PT. Paloma Shopway diawali dengan tahapan Pra Kontraktual, dalam tahapan ini terjadi negosiasi antara kedua belah pihak, tawar-menawar, demand dan suply, sampai terjadinya konsensus. Negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan mengenai suatu kerjasama dimana para pihak saling memberikan konsesi satu sama lain. Dalam sebuah negosiasi, yang dirundingkan adalah *Essentialia* (pokok perjanjian), *Naturalia* (hak dan kewajiban para pihak), dan wanprestasi (ingkar janji), *Accidentalialia* (perbuatan menyimpang) antara para pihak. Momentum terjadinya suatu perjanjian yaitu pada saat terjadinya persesuaian antara pernyataan dan kehendak para pihak PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store PT. Paloma Shopway. Sebagai salah satu syarat sahnya perjanjian, kesepakatan memegang peran penting dalam proses terbentuknya suatu perjanjian. Terjadinya kesepakatan apabila terdapat kesesuaian antara penawaran dan penerimaan para pihak dalam perjanjian kerjasama ini. Para pihak telah bersepakat untuk mengikatkan dirinya dalam suatu hubungan kerjasama. Tahapan selanjutnya yaitu Tahap Kontraktual, dalam tahap ini para pihak sudah terikat dalam suatu perjanjian dan para pihak sudah menandatangani kontrak kerjasama yang telah dibuat. Dalam tahap ini dilaksanakan pemenuhan syarat sahnya kontrak, pemenuhan hak dan kewajiban antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store. Tahapan yang terakhir

dalam perjanjian yaitu Post Kontraktual, yang berisi tentang pelaksanaan, penafsiran dan penyelesaian sengketa. Berakhirnya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store dapat disebabkan karena telah terpenuhinya prestasi kedua belah pihak, yaitu apabila kedua telah pihak telah memenuhi kewajiban dan memperoleh haknya dan juga karena terjadinya wanprestasi, yaitu tidak terpenuhinya prestasi yang mengakibatkan wanprestasi yaitu apabila salah satu pihak atau kedua belah pihak tidak menjalankan hak dan kewajiban yang telah disepakati bersama.

Berdasarkan uraian diatas telah diuraikan secara jelas bagaimana proses terjadinya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti. Kedua, yaitu bagaimana pelaksanaan Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama antara PT.Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti. Ketiga, yaitu bagaimana berakhirnya Perjanjian Kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti.

III. METODE PENELITIAN

Metode adalah cara yang dipakai untuk mencapai tujuan, dengan menggunakan metode maka akan menemukan jalan yang baik untuk memecahkan suatu masalah. Setelah masalah diketahui maka perlu diadakan pendekatan masalah dan langkah selanjutnya adalah menentukan metode yang akan diterapkan, dalam hal ini mencakup teknik mencari, mengumpulkan dan menelaah, serta mengolah data tersebut. Metode penelitian hukum adalah ilmu cara melakukan penelitian hukum secara teratur (sistematis).²⁵

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian normatif-empiris (*applied law research*), adalah penelitian hukum mengenai pemberlakuan atau implementasi ketentuan hukum normatif (kodifikasi, undang-undang, atau kontrak) secara *in action* pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi di dalam masyarakat guna mencapai tujuan yang telah ditentukan.²⁶ Penelitian normatif adalah mengkaji pelaksanaan atau implementasi ketentuan hukum positif (perundang-undangan) secara faktual pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat guna mencapai tujuan yang telah ditentukan, sedangkan penelitian

²⁵ Muhammad, Abdulkadir. 2004. *Hukum Dan Penelitian Hukum*. Bandung : Citra Aditya Bakti. hlm. 57

²⁶ *Ibid.*, hlm. 134.

hukum empiris adalah gambaran sikap atau perbuatan yang seharusnya atau berdasarkan ketentuan hukum normatif.

B. Tipe Penelitian

Berdasarkan permasalahan pada pokok bahasan dalam penelitian ini, maka tipe penelitian adalah tipe deskriptif, tipe penelitian hukum deskriptif bersifat pemaparan dan bertujuan untuk memperoleh gambaran (deskriptif) lengkap tentang keadaan hukum yang berlaku ditempat tertentu dan pada saat tertentu atau mengenai peristiwa yang terjadi di masyarakat.²⁷ Pada penelitian ini, penulis menganalisis secara jelas, rinci dan sistematis bagaimana perjanjian kerjasama, hak dan kewajiban para pihak serta berakhirnya perjanjian.

C. Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah merupakan proses pemecahan atau penyelesaian masalah melalui tahap-tahap yang telah ditentukan, sehingga mencapai tujuan penelitian. Penelitian merupakan terjemahan dari Bahasa Inggris yaitu *research*, yang berasal dari kata *re* (kembali) dan *to search* (mencari). Dengan demikian, secara logawiyah berarti mencari kembali.²⁸ Pendekatan masalah yang digunakan dalam penelitian skripsi ini yaitu secara normatif dan empiris. Pendekatan normatif bermaksud untuk mempelajari kaedah hukum, yaitu dengan cara mempelajari dan menelaah peraturan perundang- undangan, konsep- konsep, dan teori-teori yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini. Pendekatan empiris, yaitu suatu pendekatan yang dilakukan penelitian langsung di lokasi penelitian dengan cara

²⁷ *Ibid.*, hlm. 50.

²⁸ Bambang, Sunggono. 2001. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. Hlm. 27

melakukan pengamatan (*observasi*) dan wawancara (*interview*) dengan pihak yang berkompeten guna memperoleh gambaran dari data yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti.

D. Data dan Sumber Data

Dalam penelitian hukum normatif empiris, data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

1. Data Primer adalah data yang berasal dari kebiasaan atau kepatutan yang tidak tertulis, dilakukan dengan observasi atau penerapan tolak ukur normatif terhadap peristiwa hukum *in concreto* dan wawancara dengan informan yang terlibat dalam peristiwa hukum yang bersangkutan.²⁹

Data primer dalam penelitian ini, berasal dari wawancara dengan pihak yang terlibat dalam perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti yang berlokasi di Jl. Pulau Damar No. 53 Kec. Way Dadi Sukarama Kota Bandar Lampung.

2. Data Sekunder adalah data yang berasal dari ketentuan perundang-undangan, yurisprudensi, dan buku literatur hukum atau bahan hukum tertulis lainnya.³⁰

Data sekunder terdiri dari :

- a. Bahan hukum primer, yaitu bahan yang berasal dari ketentuan perundang-undangan dan dokumen hukum. Bahan hukum primer yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari:

- 1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

²⁹ *Ibid.*, hlm. 151.

³⁰ *Ibid.*, hlm. 152.

2) Dokumen Perjanjian Kerjasama PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store

b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah bahan-bahan yang memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer. Bahan hukum sekunder yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari bahan-bahan kepustakaan berupa buku-buku ilmu hukum, literatur-literatur yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini.

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier adalah bahan-bahan yang berguna untuk memberikan penjelasan terhadap hukum primer maupun sekunder, seperti hasil penelitian, kamus besar bahasa Indonesia, artikel-artikel dari internet dan bahan-bahan lainnya yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini.

E. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui :

1. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Kepustakaan sebagai suatu bahan yang berisi informasi yang diperlukan penelitian perlu mendapatkan seleksi secara ketat dan sistematis, prosedur penyeleksian didasarkan pada relevansi dan kemutakhiran. Studi ini dilakukan dengan mengadakan penelaahan terhadap peraturan perundang-undangan, buku-buku, literatur-literatur, dan karya ilmiah lainnya. Teknis yang digunakan adalah mengumpulkan, mengidentifikasi, lalu membaca

untuk mencari dan memahami data yang diperlukan kemudian dilakukan pencatatan atau pengutipan yang berkaitan dengan permasalahan yang dijadikan pokok bahasan.

2. Studi Dokumen (*Document Research*)

Studi dokumen dilakukan dengan cara membaca, mempelajari, dan menganalisis dokumen perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store.

3. Wawancara (*interview*), yaitu studi yang dilakukan melalui proses tanya jawab dengan cara menanyakan langsung kepada pihak-pihak yang secara langsung berhubungan dengan objek yang diteliti. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara bersama Departemen Store PT. Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti dan PT. Paloma Shopway diwakili oleh pihak Departemen Store.

F. Pengolahan Data

Data yang sudah terkumpul kemudian diolah. Pengolahan data umumnya dilakukan dengan cara :³¹

1. Seleksi Data, yaitu memilih mana data yang sesuai dengan pokok permasalahan yang akan dibahas.
2. Pemeriksaan Data, yaitu meneliti kembali data yang diperoleh dari berbagai kepustakaan yang ada. Hal tersebut sangat perlu untuk mengetahui apakah data yang telah dimiliki sudah cukup, dan dapat dilakukan untuk proses selanjutnya. Dari data yang diperoleh kemudian disesuaikan dengan

³¹ *Ibid*, hlm. 175.

permasalahan yang ada dalam penulisan ini, yaitu tentang perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store.

3. Klasifikasi Data, yaitu pengelompokan data menurut pokok bahasan agar memudahkan dalam mendeskripsikannya.
4. Penyusunan Data, yaitu data disusun menurut aturan yang sistematis sebagai hasil penelitian yang telah disesuaikan dengan jawaban permasalahan yang ada dalam penulisan ini, yaitu perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store.

G. Analisis Data

Setelah dilakukan pengolahan data, kemudian dilakukan analisis data. Analisis yang dipergunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis kualitatif, yaitu penelitian yang mengacu pada norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan dan putusan pengadilan, serta norma-norma yang hidup dan berkembang dalam masyarakat.³² Disajikan tersusun secara sistematis sehingga diberikan penafsiran dan gambaran yang jelas sesuai dengan pokok bahasan untuk kemudian ditarik kesimpulan-kesimpulan terhadap permasalahan ini yaitu perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store (Studi Pada Departemen Store Paloma Shopway Ni Wayan Darmayanti).

³² *Ibid*, hlm. 105.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses terjadinya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti yaitu diawali dengan tahapan Pra Kontraktual, dalam tahapan ini terjadi negosiasi antara kedua belah pihak, tawar-menawar, demand dan suply, sampai terjadinya konsensus. Negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan mengenai suatu kerjasama dimana para pihak saling memberikan konsesi satu sama lain. Dalam sebuah negosiasi, yang dirundingkan adalah *Essentialia* (pokok perjanjian), *Naturalia* (hak dan kewajiban para pihak), dan wanprestasi (ingkar janji), *Accidentalialia* (perbuatan menyimpang) antara para pihak. Momentum terjadinya suatu perjanjian yaitu pada saat terjadinya persesuaian antara pernyataan dan kehendak para pihak PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store PT. Paloma Shopway. Sebagai salah satu syarat sahnya perjanjian, kesepakatan memegang peran penting dalam proses terbentuknya suatu perjanjian. Terjadinya kesepakatan apabila terdapat kesesuaian antara penawaran dan penerimaan para pihak dalam perjanjian kerjasama ini. Para pihak telah bersepakat untuk mengikatkan dirinya dalam suatu hubungan

kerjasama. Tahapan selanjutnya yaitu Tahap Kontraktual, dalam tahap ini para pihak sudah terikat dalam suatu perjanjian dan para pihak sudah menandatangani kontrak kerjasama yang telah dibuat. Dalam tahap ini dilaksanakan pemenuhan syarat sahnya kontrak, pemenuhan hak dan kewajiban antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store. Tahapan yang terakhir dalam perjanjian yaitu Post Kontraktual, yang berisi tentang pelaksanaan, penafsiran dan penyelesaian sengketa. Perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti dibuat secara tertulis, hal ini dimaksudkan apabila dalam pelaksanaan perjanjian terdapat perbedaan pendapat, para pihak dapat kembali mengacu pada isi perjanjian yang telah disepakati bersama.

2. Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway Dengan Departemen Store Ni Wayan Darmayanti, yaitu PT. Paloma Shopway berkewajiban menanggung segala akibat hukum yang timbul didalam pelaksanaan perjanjian kerjasama. Hak PT. Paloma Shopway yaitu menerima pembayaran sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang yang diperdagangkan. Selanjutnya, kewajiban Departemen Store PT. Paloma Shopway yaitu bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama PT. Paloma Shopway berdasarkan perjanjian kerjasama yang telah disepakati bersama, melakukan pemesanan produk serta mendistribusikan produk-produk pesanan konsumen, memberikan informasi secara jelas terkait produk Paloma serta menjaga nama baik PT. Paloma Shopway. Hak Departemen Store PT. Paloma Shopway yaitu berhak mendapatkan komisi langsung setiap bulan. Komisi langsung atau bonus

dihitung berdasarkan omset penjualan yang telah dicapai oleh Departemen Store.

3. Berakhirnya perjanjian kerjasama antara PT. Paloma Shopway dengan Departemen Store dapat disebabkan karena telah terpenuhinya prestasi kedua belah pihak, yaitu apabila kedua belah pihak telah memenuhi kewajiban dan memperoleh haknya, dan juga dapat disebabkan karena terjadinya wanprestasi, yaitu tidak terpenuhinya prestasi yaitu apabila salah satu pihak atau kedua belah pihak tidak menjalankan hak dan kewajiban yang telah disepakati bersama. Apabila didalam pelaksanaan perjanjian kerjasama terjadi perselisihan antara para pihak maka upaya yang dapat dilakukan para pihak yaitu akan diselesaikan secara musyawarah untuk mufakat yang berasaskan kekeluargaan terlebih dahulu. Apabila dengan jalan musyawarah tidak berhasil, selanjutnya para pihak telah sepakat untuk menyelesaikannya melalui pengadilan.

DAFTAR PUSTAKA

A. Sumber Buku

Badruzaman, Mariam Darus dkk. 2001. *Kompilasi Hukum Perikatan*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.

Bambang, Sunggono. 2001. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Fuady, Munir. 2005. *Pengantar Hukum Bisnis*. Bandung. PT. Citra Aditya Bakti.

Fuady, Munir. 2012. *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis di Era Global*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.

Harahap, Yahya. 1986. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung : Alumni.

Kansil, C.S.T. 1989. *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka.

Mertokusumo, Sudikno.. 2009. *Hukum Acara Perdata Indonesia*. Yogyakarta : Liberty.

Miru,Ahmadi. 2008. *Hukum Perikatan : Penjelasan Makna Pasal 1233 sampai 1456 BW*. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.

Muhammad, Abdulkadir. 1993. *Hukum Perikatan Indonesia*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.

_____. 2004. *Hukum dan Penelitian Hukum*. Bandung. PT. Citra Aditya Bakti.

_____. 2010. *Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.

_____. 2014. *Hukum Perdata Indonesia*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.

Projodikoro, Wiryo. 1993. *Asas-asas Hukum Perjanjian*. Bandung : Sumur.

Rusli, Hardjan. 1996. *Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*. Jakarta : Sinar Harapan.

Salim HS. 2014. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia (buku kesatu)*. Jakarta : Sinar Grafika.

Setiawan, Rahmat. 1987. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*. Bandung : Bina Cipta.

Salim HS. 2015. *Hukum Kontrak (buku kesebelas)*. Jakarta : Sinar Grafika

Subekti. 1994. *Hukum Perjanjian*. Jakarta : Intermasa.

B. Sumber Peraturan Perundang-Undangan

Surat Perjanjian Kerjasama Antara PT. Paloma Shopway Dengan Departemen Store

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

C. Sumber Internet

https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran_berjenjang Diakses pada 31 Januari 2018, pukul 19.30 WIB.

<https://muticynpaloma.wordpress.com> Diakses pada 31 Januari 2018, pukul 20.00 WIB.