

**PELAKSANAAN PERJANJIAN KONSINYASI ANTARA SUPPLIER
DENGAN DISTRIBUTOR**

(Studi Di PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia)

JURNAL ILMIAH



Oleh :

**KETUT YOGA WIDIARTA
D1A 012 223**

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MATARAM
MATARAM**

2016

Halaman Pengesahan

**PELAKSANAAN PERJANJIAN KONSINYASI ANTARA SUPPLIER
DENGAN DISTRIBUTOR**

(Studi Di PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia)



Oleh :

**KETUT YOGA WIDIARTA
DIA 012 223**

**Menyetujui,
Pembimbing Pertama**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Muhammad Umar'.

**Muhammad Umar, SH., MH.
NIP. 19521231 198403 1 104**

**PELAKSANAAN PERJANJIAN KONSINYASI ANTARA SUPPLIER
DENGAN DISTRIBUTOR**

(Studi Di PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia)

Ketut Yoga Widiarta

D1A 012 223

Fakultas Hukum

Universitas Mataram

2016

Abstrak

Penjualan konsinyasi dapat diartikan sebagai pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan keuntungan berupa komisi yang sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Tidak adanya pengaturan yang jelas yang mengatur tentang penjualan dan perjanjian konsinyasi mengakibatkan tidak adanya perlindungan hukum antara *supplier* dengan pihak *distributor*. Penulisan ini bertujuan untuk melihat kedudukan hukum antara *supplier* dengan *distributor* serta cara penyelesaiannya apabila terjadi sengketa antara *supplier* dengan *distributor*.

Kata kunci : Perjanjian Konsinyasi, Supplier, Distributor

Abstract

Consignment saler can be defined as the transmission or storage of goods of the owner to other parties who act as sales agent to provide the advantage of commission in accordance with the agreement that has been agreed upon by both side. There is no clear regulations governing the sale and consignment agreement resulted the legal prolecction of the supplier and the distributors. This research aims to look at the legal position of the supplier with the distributors as well as a way to resolve the event dispute between suppliers with distributors.

Keywords : Consignment Agreement, Supplier, Distributor

1. PENDAHULUAN

Suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Dari peristiwa ini, timbullah suatu hubungan antara dua orang tersebut yang dinamakan perikatan¹

Perjanjian diatur dalam Pasal 1313 KUHPerdata, yang berbunyi :“Perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Menurut namanya, hukum kontrak dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu hukum kontrak *nominaat* dan hukum kontrak *innominaat*. Hukum kontrak *innominaat* diatur dalam Buku III KUH Perdata. Di dalam Buku III KUH Perdata, hanya ada satu pasal yang mengatur tentang kontrak *innominaat*, yaitu Pasal 1319 KUH Perdata. Pasal 1319 KUH Perdata berbunyi:“Semua perjanjian, baik yang mempunyai nama khusus maupun yang tidak dikenal dengan suatu nama tertentu tunduk pada peraturan umum yang termuat dalam bab ini dan bab yang lalu”

Salah satu contoh perjanjian atau kontrak *innominaat* adalah perjanjian konsinyasi. Adapun pengertian dari konsinyasi adalah: Barang-barang yang dikirim untuk dititipkan kepada pihak lain dalam rangka penjualan dimasa mendatang atau untuk tujuan lain, hak atas barang tersebut tetap melekat pada pihak pengirim (*consignor*). Penerimaan titipan barang tersebut (*consignee*) selanjutnya bertanggung jawab terhadap penanganan barang sesuai dengan kesepakatan.

¹ R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cet. Ke-4, Citra Aditya Bhakti, Jakarta: 1987, hlm.6

PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia adalah perusahaan swasta yang bergerak sebagai suplier yang bertugas menyalurkan barang kebutuhan manusia berupa minuman beralkohol. Di dalam menyalurkan minuman tersebut, tentu saja perusahaan ini mempunyai kantor-kantor cabang di berbagai daerah, misalnya PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia Cabang Mataram.

PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia Cabang Mataram ini dalam menjalankan tugasnya sebagai penyalur minuman beralkohol tersebut mempunyai hubungan dagang konsinyasi dengan pihak konsinyi sebagai tempat untuk menitipkan dan menjual minumannya. Namun, pihak konsinyi ini bukan hanya memiliki hubungan dagang konsinyasi dengan suplier PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia saja, melainkan juga memiliki hubungan dagang konsinyasi dengan suplier lainnya.

Pada tanggal tertentu yang telah disepakati oleh pihak suplier dengan pihak konsinyi uang hasil penjualan barang akan dibayarkan ke pihak suplier. Salesman dari masing-masing suplier akan meminta uang pembayaran hasil penjualan barang sesuai tanggal yang telah disepakati.

Pada saat tanggal yang telah ditentukan untuk pembayaran hasil penjualan barang, banyak konsinyi yang melakukan wanprestasi. Dengan berbagai alasan pihak konsinyi mengelak untuk menghambat proses pembayaran hasil penjualan barang.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian ini adalah: a. Bagaimana pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara PT. Bali Hai *Brewery* Indonesia Cabang Mataram dengan distributor? b. Bagaimana penyelesaian sengketa apabila terjadi wanprestasi

dalam perjanjian konsinyasi antara suplier dengan distributor pada PT. Bali Hai Brewery Indonesia Cabang Mataram?

Tujuan Penelitian yang hendak dicapai yaitu: a. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara PT. Bali Hai Brewery Indonesia Cabang Mataram dengan distributor. b. Untuk mengetahui akibat hukum yang timbul dari pelaksanaan perjanjian konsinyasi antara suplier dengan distributor.

Manfaat penelitian ini adalah: a. Manfaat Teoritis: Dapat memberikan masukan bagi pengembangan ilmu hukum pada umumnya dan hukum perjanjian diluar KUHPerdara pada khususnya mengenai perjanjian konsinyasi. b. Manfaat Praktis: Dapat digunakan sebagai bahan masukan dan tambahan informasi dalam membuat perjanjian konsinyasi. Dapat digunakan sebagai salah satu bahan masukan dan melengkapi referensi yang belum ada.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan Penelitian Hukum Normatif dan Penelitian Hukum Empiris.

Dalam penelitian ini, metode pendekatan yang digunakan adalah: Pendekatan Konseptual (*conceptual approach*), Pendekatan Perundang-undangan (*statute approach*), Pendekatan Sosiologis (*sociolegal approach*).

Jenis data dan bahan hukum yang digunakan adalah data studi dari lapangan (wawancara), dan bahan kepustakaan (peraturan perundang-undangan, buku).

Analisis data dan bahan hukum yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif.

2. PEMBAHASAN

Perjanjian konsinyasi antara distributor dengan supplier ini merupakan campuran dari dua jenis perjanjian, yaitu perjanjian beli dan perjanjian penitipan (konsinyasi). Perjanjian jual beli adalah jenis perjanjian bernama (nominaat) yang diatur dalam Pasal 1457-1540 Buku KUHPerdara. Sedangkan perjanjian (konsinyasi) adalah jenis perjanjian tidak bernama (innominaat), perjanjian ini tumbuh dan berkembang di dalam masyarakat dan belum diatur di dalam KUHPerdara dan KUHDagang.

Dalam masyarakat sebagaimana yang telah diketahui sebelumnya dikenal ada kontrak tertulis maupun tidak tertulis, kontrak yang tertulis adalah suatu perjanjian dimana suatu pihak dan pihak lainnya saling mengikat diri dan berjanji untuk melakukan suatu prestasi yang dituangkan dalam bentuk sebuah tulisan inilah yang disebut kontrak secara tertulis, sedangkan kontrak yang tidak tertulis adalah sebuah perjanjian atau kesepakatan antara dua subjek hukum atau lebih yang bersepakat untuk saling melakukan prestasi yang dilakukan secara lisan atau tanpa tertulis (hanya dari ucapan).²

Setelah melakukan penelitian pada beberapa distributor di Kota Mataram. Penulis mendapatkan data-data penelitian tentang kerja sama antara supplier dengan distributor yang ada di Kota Mataram, setelah mendata beberapa distributor/toko/outlet yang ada di Mataram, Penulis menemukan distributor yang memiliki hubungan hukum dengan suppliernya yaitu PT. Bali Hai Brewery Indonesia yang memakai perjanjian kontrak dalam bentuk tertulis yang

² Mariam Darus Badrulxaman, S.H., *Aneka Hukum Bisnis*, Alumi, Bandung, 2005, hlm.28.

ditandatangani kedua belah pihak, dan ada pula supplier dan distributor yang melakukan perjanjian sekedar lisan yang diucapkan dengan prinsip kepercayaan antara kedua belah pihak dan bukan hanya perjanjian tertulis saja yang diakui keberadaannya oleh Undang-Undang, karena dalam Pasal 1313 KUHPerdara menyatakan bahwa : perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu pihak atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih, sehingga dapat kita katakan bahwa perjanjian yang diakui oleh hukum selama perjanjian yang diakui oleh hukum selama perjanjian itu tidak bertentangan dengan ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara.

Setiap subjek yang melakukan perjanjian tertulis maupun perjanjian lisan (tidak tertulis) akan menimbulkan suatu perikatan yang bersifat mengikat dan menjadi Undang-Undang bagi kedua belah pihak yang melakukan perjanjian sebagaimana ketentuan Pasal 1338 KUHPerdara.

Hubungan hukum yang terjadi antara supplier dan distributor merupakan hubungan kerja sama memberikan keuntungan dalam kegiatan bisnis yang mereka lakukan, dalam menjalankan kegiatan usaha baik pihak supplier dan distributor haruslah dapat memberikan keuntungan satu sama lain, sehingga haruslah tercipta hubungan baik dimana satu pihak tidak boleh merugikan pihak lainnya yang memiliki arti bahwa hukum meletakkan hak dan kewajiban, di satu pihak terdapat hak dan di satu pihak terdapat pula kewajiban.

Pada hendaknya hubungan hukum yang terjadi antara supplier dan distributor yang terjadi adalah persesuaian pernyataan kehendak, sebab kehendak tidak akan sampai kepada pihak lain kalau tidak ada dua perbuatan yang masing-masing

bersifat satu sisi, yaitu adanya penawaran dan penerimaan antara kedua belah pihak, oleh karena itu perjanjian konsinyasi yang dibuat antara pihak supplier dan distributor merupakan hubungan hukum yang terjadi karena adanya hubungan bisnis yang mereka bina, di antara keduanya saling mengikatkan diri pada hukum perjanjian yang berlaku, dan dilindungi oleh Undang-Undang.

Undang-Undang memberikan kebebasan untuk melakukan perjanjian hanya saja itu dibuat beberapa syarat sebagai pedoman dan hal itu sangat menentukan bagi kebebasan dari suatu perjanjian, dan asas kebebasan berkontrak serta itikad baiklah yang menjadi dasar antara supplier dan distributor yang ada di Kota Mataram dalam melakukan perjanjian. Perihal ketentuan mengenai perjanjian konsinyasi secara khusus memang tidaklah diatur secara terperinci dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia. Namun terkait dengan perjanjian yang melatar belakangi hubungan hukum antara supplier dan distributor diatur dalam Buku III KUHPerdara yang terdiri dari satu bagian umum dan satu bagian yang khusus *title* I sampai dengan IV memuat peraturan tentang perjanjian pada umumnya, sedangkan *title* V sampai dengan XIX KUHPerdara menurut perjanjian yang banyak dijumpai dalam masyarakat, misalnya : jual beli, sewa menyewa, dan lain sebagainya. Ruang lingkup dari perjanjian, meliputi semua persetujuan, dalam hal ini termasuk pula dalam kategori perjanjian yang dilakukan dalam bentuk kontrak maupun secara diam-diam.

Salim H.S menyebutkan ada 3 tahap dalam membuat perjanjian menurut teori baru, yaitu:³ a. Tahap *pracontractual*, yaitu adanya penawaran dan penerimaan; b. Tahap *contractual*, yaitu adanya persesuaian pernyataan kehendak antara para pihak; c. Tahap *post contractual*, yaitu pelaksanaan perjanjian.

Pada tahap *pracontractual*, pihak supplier akan melakukan penawaran tentang produk atau barang yang akan dititipkan kepada distributor, pada tahap *contractual* kedua belah pihak sepakat untuk melakukan perjanjian konsinyasi dengan penandatanganan kontrak atau perjanjian konsinyasi secara tertulis yang dibuat oleh kedua pihak, pada tahap *post contractual* inilah semua hal yang telah diperjanjikan mulai dilaksanakan oleh kedua belah pihak.⁴

Dengan adanya perjanjian tersebut, tentu saja akan menimbulkan akibat hukum, yaitu hak dan kewajiban dari masing-masing pihak.⁵

Hak-hak supplier: a. Supplier berhak menerima hasil penjualan barang titipan dari distributor; b. Supplier berhak mendatangi distributor untuk mengawasi penjualan barang titipannya.

Kewajiban supplier: a. Berkewajiban memberikan komisi kepada distributor atas barang yang berhasil dijual distributor; b. Supplier secara berkala akan memberikan kepada distributor atribut pemasaran seperti neon boks, banner, brosur, kartu nama, dan atribut lain sebagai pendukung pemasaran.

Hak-hak distributor: a. Distributor berhak untuk mendapatkan komisi dan pergantian biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah yang diatur dalam

³Salim. H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta: 2003, hlm. 25

⁴ Wawancara dengan pihak PT. Bali Hai Brewery, Putu Suma Astawa, Mataram 3 Januari

⁵*Ibid.*

perjanjian kedua pihak; b. Pada batas tertentu biasanya distributor berhak memberikan jaminan terhadap barang-barang yang dijual; c. Untuk menjamin pemasaran barang, distributor berhak memberikan syarat pembayaran kepada langganan, meskipun pengamat memberikan batasan-batasan yang dinyatakan dalam perjanjian.

Kewajiban distributor: a. Melindungi keamanan dan keselamatan barang yang dikirimkannya dari pihak pengamat (konsinyor); b. Mematuhi dan berusaha menjual semaksimal mungkin barang-barang milik pengamat sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam perjanjian; c. Mengelola secara terpisah baik dari segi fisik maupun administrasi terhadap barang milik pengamat, sehingga identitas barang tersebut tetap dapat diketahui setiap saat; d. Membuat laporan periodik tentang barang yang diterima, barang yang berhasil dijual dan barang yang masih dalam persediaan serta mengadakan penyelesaian keuangan seperti dinyatakan dalam perjanjian.

Tidak ada aturan khusus mengenai kesepakatan pembagian hasil dalam kerjasama konsinyasi, persentase yang biasa diterima oleh pihak distributor mencapai 10%, 20 %, 25%, bahkan bisa lebih. Semakin besar supplier memberikan keuntungan kepada distributor tersebut, maka kemungkinan untuk distributor itu mau menjual dan mempromosikan barang konsinyasi kepada pembeli semakin besar.

Dari hasil penelitian yang dilakukan di salah satu distributor di Kota Mataram, dalam hal pembagian keuntungan, pihak distributor memperoleh keuntungan dari hasil penjualan yang telah diakumulasi selama waktu 3 bulan

sesuai dengan yang diperjanjikan oleh kedua belah pihak. Pihak distributor memperoleh keuntungan misalnya sebesar 15% dari hasil penjualan. Pembayaran dilakukan pada saat perusahaan melakukan penghitungan terhadap barang pada bulan ketiga atau batas waktu perjanjian yang ditentukan para pihak. Pembayaran ini dilakukan terhadap barang yang laku saja. Misalnya distributor/toko/outlet melakukan kerjasama konsinyasi dengan supplier. Kemudian supplier memasukkan barang ke distributor senilai Rp. 20.000.000,-. Setelah 3 bulan, distributor hanya mampu menjual barang konsinyasi senilai Rp. 15.000.000,-. Jadi, keuntungan yang akan diperoleh oleh distributor selama 3 bulan yakni 15% dari Rp. 15.000.000, atau sebesar Rp. 2.250.000,-.

Apabila terjadi permasalahan dikemudian hari, misalnya dalam hal keterlambatan pembayaran hasil penjualan barang, para pihak yang terkait dalam perjanjian konsinyasi dapat menyelesaikannya dengan cara yang telah tertera dalam kontrak kerjasama atau dengan ketentuan yang telah diatur di dalam KUHPerdota.

Dalam pelaksanaan perjanjian konsinyasi yang terjalin antara distributor dengan supplier, apabila terjadi suatu permasalahan dalam pelaksanaan kontrak baik tidak dilaksanakannya prestasi atau kewajiban berakibat pada pemutusan hubungan kerjasama. Sedangkan didalam aturan hukum perdata apabila dilaksanakan atau tidaknya suatu prestasi atau kewajiban, maka akibat hukum yang timbul tetap sama yaitu ganti rugi.

Manusia adalah makhluk sosial (*zoon politicon*), yakni makhluk yang tidak dapat melepaskan diri dari berinteraksi atau berhubungan satu sama lain dalam

rangka memenuhi kebutuhannya baik yang bersifat jasmani maupun rohani. Dalam melakukan hubungan dengan manusia lain sudah pasti terjadi persamaan dan perbedaan-perbedaan dalam kepentingan, pandangan, dan perbedaan ini dapat melahirkan perselisihan, pertentangan atau konflik. Dalam bahasa Inggris istilah yang dipergunakan adalah *conflict* atau *dispute*.⁶

Dalam pengertian lain, konflik dapat dimaksud sebagai suatu kondisi di mana pihak yang satu menghendaki agar pihak yang lain tersebut atau tidak berbuat sesuai dengan yang diinginkan, tetapi pihak lain menolak keinginan itu. Dengan demikian, dapat ditarik unsur-unsur dari konflik perselisihan/percekcokan tersebut adalah : a. Adanya pihak-pihak (dua orang atau lebih); b. Tujuan yang berbeda, yakni satu menghendaki agar pihak yang lain berbuat/bersikap sesuai dengan yang dikehendaki; c. Pihak yang lain menolak keinginan tersebut atau keinginan itu tidak dapat dipersatukan.

Apabila salah satu pihak dalam hubungan kerja konsinyasi tidak melakukan apa yang dijanjikannya, maka dikatakan ia melakukan wanprestasi. Ia dapat dikatakan alpa atau lalai atau ingkar janji atau juga ia melanggar perjanjian, bila ia melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukan. Perkataan wanprestasi berasal dari bahasa Belanda, yang berarti prestasi buruk (banding : *wanbeheer* yang berarti pengurusan buruk, *wandaad* perbuatan buruk).

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan salah satu pemilik distributor di sekitar Kota Mataram yang mengadakan kerja sama konsinyasi tanpa adanya perjanjian tertulis, penulis menemukan apabila terjadi sengketa dalam hubungan

⁶ Lalu Husni, *Penyelesaian Perselisihan Hubungan Industrial Melalui Perdagangan dan di luar Pengadilan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005, Hlm. 1.

kerjasama konsinyasi, para pihak akan melakukan musyawarah secara kekeluargaan untuk menyelesaikannya, hal ini dilakukan oleh para pihak guna menjaga hubungan baik yang telah terjalin sebelumnya, sehingga dengan musyawarah secara kekeluargaan ini diharapkan permasalahan yang terjadi dapat diselesaikan secara baik-baik tanpa melalui jalur hukum.

Terhadap kelalaian atau kealpaan si berutang (distributor sebagai yang wajib melakukan sesuatu), diancamkan beberapa sanksi atau hukuman. Hukuman atau akibat-akibat yang tidak enak bagi debitur yang lalai ada empat ancaman :⁷ a. Membayar kerugian yang diderita kreditur atau disingkat ganti-rugi; b. Pembatalan perjanjian atau disebut juga pemecahan perjanjian; c. Peralihan resiko; d. Membayar biaya perkara, apabila sempat diperkarakan di depan hakim.

Berdasarkan praktek peradilan dalam berbagai sistem hukum yang berlaku di seluruh dunia, terdapat 2 (dua) model penyelesaian sengketa/perkara, yaitu: a. *Litigasi*, jalur penyelesaian perkara ini melalui prosedur pengadilan yang ditentukan menurut system hukum yang berlaku pada Negara tertentu; b. *Non Litigasi*, merupakan jalur penyelesaian perkara di luar pengadilan. Metode penyelesaian ini populer disebut sebagai *Alternative Dispute Resolution* (ADR) atau di Indonesia lebih dikenal dengan istilah Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS).

Konsep penyelesaian sengketa perdata dengan mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) atau dalam istilah asalnya disebut sebagai *Alternative Dispute Resolution* (ADR) tersebut sangat kondusif untuk

⁷Subekti, *Hukum Perjanjian*, Intermasa Cetakan ke 21, Jakarta, 2005, hlm. 46.

penyelesaian sengketa perdata ke depan dan juga selaras dengan konsep penyelesaian sengketa yang sudah menjadi budaya di dunia bisnis, baik lokal maupun global, yang lebih mengedepankan prinsip *win-win solution*.

Penyelesaian sengketa diluar pengadilan ini dapat dilakukan melalui beberapa cara, yakni:⁸ a. Penyelesaian Sengketa secara Musyawarah; b. Penyelesaian Sengketa Secara Mediasi; c. Penyelesaian Sengketa Secara Konsiliasi; d. Penyelesaian Sengketa Melalui Lembaga Arbitrase

Proses penyelesaian sengketa bisnis melalui pengadilan berarti melakukan gugatan secara perdata di pengadilan umum. Tindakan ini juga disebut cara litigasi. Pihak-pihak (distributor dan supplier) yang terlibat dalam sengketa bisnis yang diselesaikan secara litigasi, pihak yang merasa dirugikan harus mampu membuktikan kerugian yang dideritanya, penyelesaian secara litigasi ini akan membutuhkan biaya dan waktu yang besar. Hal ini disebabkan karena putusan yang dihasilkan di Pengadilan Negeri masih dapat diajukan banding ke Pengadilan Tinggi dan Mahkamah Agung. Selain itu, kompetensi hakim dalam perkara-perkara bisnis belum cukup memadai sehingga dikhawatirkan putusannya pun berujung pada timbul ketidakpuasan para pihak.

⁸Fikri Antoni, Penyelesaian Sengketa di luar pengadilan (APS) mediasi /arbitrase <http://blogpenahitam.blogspot.co.id/2016/04/penyelesaian-sengketa-diluar-pengadilan.html> pada tanggal 29 November 2016

3. PENUTUP

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas guna menjawab rumusan masalah dalam skripsi ini maka diambil kesimpulan bahwa:

1. Hubungan hukum antara *distributor* dengan *supplier* adalah hubungan hukum kerjasama titip jual. Hubungan mana pihak *distributor* berkedudukan sebagai *distributor* yang menyalurkan barang konsinyasinya yang diproduksi oleh *supplier* sampai ke tangan konsumen dengan harga barang yang telah ditentukan oleh *supplier* sebagai penghasil barang sebelum barang tersebut dikirim ke *distributor*/toko/outlet dan pihak *supplier* sebagai penitip dan penyetokan barang. Dalam pelaksanaan hubungan hukum kerjasama titip jual ini, *supplier* akan memberikan persentase mengenai pembagian hasil dari penjualan barang titipan yang mampu dijual oleh pihak *distributor*.
2. Dalam hubungan kerja sama konsinyasi, apabila salah satu pihak menimbulkan kerugian terhadap pihak lain maka pihak yang merasa kerugian yang dialaminya, baik itu karena wanprestasi maupun perbuatan melawan hukum, gugatan wanprestasi didasarkan adanya prestasi dalam kontrak yang tidak dipenuhi, dan gugatan perbuatan melawan hukum diakibatkan oleh salah satu pihak tanpa adanya pernyataan prestasi sebelumnya, akibat hukum dengan adanya

wanprestasi maupun perbuatan melawan hukum ini dapat berupa pembatalan perjanjian, dan ganti kerugian beserta bunga terhadap pihak yang merugikan. Dalam hubungan kerja sama ini ada 2 cara alternatif dalam penyelesaian masalah atau sengketa, yaitu penyelesaian sengketa diluar pengadilan (non litigasi) dan penyelesaian sengketa melalui pengadilan.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Para pihak dalam membuat perjanjian konsinyasi disarankan untuk membuat perjanjian secara tertulis guna memberikan kepastian hukum tentang hak dan kewajiban dari para pihak dalam kerjasama konsinyasinya.
2. Bagi pelaku usaha yang melakukan bisnis perdagangan dengan menerapkan system kerjasama konsinyasi sebaiknya lebih teliti dalam membuat perjanjian, guna memperkecil atau meminimalisasi adanya suatu permasalahan atau sengketa dikemudian hari yang disebabkan karena itikad buruk diantara salah satu pihak, kesalah pahaman informasi, maupun kerugian yang disebabkan salah satu pihak, yang diharapkan selanjutnya dapat menjalin kerjasama bisnis yang produktif dan aman demi kelancaran perekonomian para pihak.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku-buku:

Lalu Husni, *Penyelesaian Perselisihan Hubungan Industrial Melalui Perdagangan dan di luar Pengadilan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005.

Mariam Darus Badrulxaman,S.H., *Aneka Hukum Bisnis*, Alumini, Bandung, 2005.

Salim. H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta: 2003.

Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cet. Ke-4, Citra Aditya Bhakti, Jakarta: 1987.

Subekti, *Hukum Perjanjian*, Intermasa Cetakan ke 21 , Jakarta, 2005.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang

C. Lain-lain

Fikri Antoni, Penyelesaian Sengketa di luar pengadilan (APS) mediasi /arbitrase
<http://blogpenahitam.blogspot.co.id/2016/04/penyelesaian-sengketa-diluar-pengadilan.html>.