

**PELAKSANAAN PERJANJIAN DISTRIBUTOR ANTARA PT. SEMEN
PADANG TBK. DENGAN PT. FLEGON ABADI UNTUK WILAYAH
PEMASARAN KOTA JAMBI**

**Cita Ruliftha Zohrah
Rika Lestari
Ulfia Hasanah**

ABSTRACT

The existence of Padang Cement Industry as one of the national cement manufacturers produce a strategic commodity because it has a vital role as a supporting component in the construction of facilities and infrastructure. To support the implementation of an equitable distribution of cement, it is necessary synergy between producers and distributors to ensure the availability of cement in a comprehensive manner. Appointed distributors to purchase, selling and distributing products for the region Jambi cement based distributor agreement is PT. Flegon Abadi . In principle distributor agreements made in the form of standard contract. The agreement is a standard form of agreement agreed to by the parties, which usually has the form of an agreement form that has been determined by the first party is the principal. In the execution of the agreement the parties have interests distributor. It is necessary to rights and obligations of each party involved.

Kata Kunci : Perjanjian, Distributor, Perjanjian Distributor

A. Pendahuluan

Distributor dalam dunia perdagangan mempunyai peranan yang sangat penting dalam memudahkan penyampaian barang dari produsen kepada konsumen. Distributor yang dimaksud disini adalah perusahaan perdagangan yang ditunjuk oleh PT. Semen Padang yaitu PT. Flegon Abadi yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum dan bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang dibuat diantara mereka, untuk melakukan pembelian, penjualan dan menyalurkan produk Semen Padang.

Hubungan perdagangan antara Produsen dengan Distributor, biasanya dilakukan dengan “Perjanjian Distributor” (*Distributorship Agreement*). Secara khusus ketentuan perundang-undangan yang mengatur tentang distributor belum ada. Distributor dapat dikategorikan dalam ketentuan mengenai perjanjian tak bernama. Perjanjian *innominaat* tidak diatur secara khusus serta keberadaannya. Pada Pasal 1319 KUHPerdara: ”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 lain”.¹

¹Lihat Pasal 1319 KUHPerdara

Perjanjian yang akan dilakukan oleh distributor harus memenuhi syarat untuk sahnya suatu perjanjian seperti yang tercantum di dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Dengan demikian berlaku asas *Pacta Sunt Servanda* bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah, maka berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Selain mengikuti peraturan yang umum (*lex generalis*) tentang perjanjian dalam buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata), juga tunduk pada peraturan khususnya (*lex specialis*) yang bersifat teknis dan praktis yang dikeluarkan oleh departemen teknis, seperti yang dikeluarkan oleh Departemen Perdagangan yaitu Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa.

Pada prinsipnya perjanjian distributor di buat dalam bentuk perjanjian baku. Perjanjian baku adalah bentuk perjanjian yang disetujui oleh para pihak, yang lazimnya telah berbentuk formulir perjanjian yang telah ditentukan oleh pihak pertama yaitu pihak prinsipal.

Latar belakang dibuatnya suatu standar kontrak adalah untuk mempermudah produsen dalam menjalankan usahanya. Produsen dalam mempersiapkan jaringan distribusi produknya tidak secara eksklusif dipegang oleh 1 (satu) distributor saja. Dalam pelaksanaan perjanjian distributor kepentingan para pihak perlu dijembatani. Untuk itu perlu adanya hak dan kewajiban masing-masing pihak yang terlibat didalamnya. Tetapi, hak dan kewajiban dari masing-masing pihak sering tidak terpenuhi. Produsen telah menunjuk distributor untuk mengisi pasokan wilayah Kota Jambi. Dalam prakteknya, distributor juga mengisi pasokan kewilayah Riau. Tentu saja hal ini tidak sesuai dengan kesepakatan yang telah tertulis didalam perjanjian. Alasan distributor mengisi pasokan diluar daerah Kota Jambi adalah untuk pemenuhan target yang telah ditentukan oleh pihak produsen. Karena distributor yang tidak bisa memenuhi target sesuai dengan yang telah diperjanjikan maka jatah untuk memberikan semen dari pihak produsen akan dikurangi dan akan dialihkan kepada distributor lain yang bisa menjual target sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh produsen.

Teori yang digunakan adalah teori perjanjian, teori distributor dan teori perjanjian distributor. Menurut hukum, istilah perjanjian ini merupakan terjemahan dari bahasa belanda yaitu "*Overeenkomst*" istilah ini selain diartikan perjanjian juga diartikan sebagai persetujuan, seperti termuat dalam Pasal 1313 KUHPerdata. Perjanjian selalu merupakan perbuatan hukum bersegi dua atau jamak, dimana untuk itu diperlukan kata sepakat para pihak.² Perjanjian menimbulkan perikatan, itulah sebabnya dikatakan bahwa perjanjian adalah salah satu sumber utama perikatan.³

Menurut Pasal 1 Angka 5 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.11/M-DAG/PER/3/2006, Distributor adalah Perusahaan

² R.Setiawan, *Pokok – Pokok Hukum Perdata*, Putra A Bardin, Bandung : 1999, hlm.49.

³ J. Satrio, *Hukum Perikatan – perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung:1999 hlm.23.

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.”⁴

Perjanjian Distributor adalah suatu kesepakatan para pihak untuk mengadakan prestasi dan menimbulkan suatu hubungan *contractual* (Hak dan Kewajiban) para pihak dalam mencapai tujuan bersama yaitu produsen dengan distributor.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan Perjanjian Distributor antara PT. Semen Padang dengan PT. Flegon Abadi?
2. Apakah yang menjadi hambatan dalam pelaksanaan Perjanjian Distributor antara PT. Semen Padang dengan PT. Flegon Abadi?

Tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan Perjanjian Distributor antara PT. Semen Padang dengan PT. Flegon Abadi.
2. Untuk mengetahui hambatan dalam pelaksanaan Perjanjian Distributor antara PT. Semen Padang dengan PT. Flegon Abadi.

Dengan uraian diatas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul : **“Pelaksanaan Perjanjian Distributor antara PT. Semen Padang Tbk. Dengan PT. Flegon Abadi Untuk Wilayah Pemasaran Kota Jambi.”**

B. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah normatif, yang dimaksud dengan penelitian normatif adalah mengkaji hukum yang dikonsepsikan sebagai norma atau kaidah yang berlaku dalam masyarakat, dan menjadi acuan perilaku setiap orang. Norma hukum yang berlaku itu berupa norma hukum positif tertulis bentukan lembaga perundang-undangan, kodifikasi, undang-undang, peraturan pemerintah dan norma hukum tertulis bentukan lembaga peradilan, serta norma hukum tertulis buatan pihak-pihak yang berkepentingan (kontrak, dokumen hukum, laporan hukum, catatan hukum dan rancangan undang-undang).⁵

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian hukum normatif ini adalah Kajian Kepustakaan dan Studi dokumenter. Penelitian ini nantinya akan disajikan secara deskriptif kualitatif, dengan analisis data kualitatif dan menarik kesimpulan dengan metode berfikir deduktif.

⁴ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.11/M-DAG/PER/3/2006, *tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa*, Pasal 1 Angka 5 , hlm. 4.

⁵ Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1997, hlm. 83.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Dasar Perjanjian Antara PT. Semen Padang Tbk. Dengan PT. Flegon Abadi

Produksi semen padang yang telah dihasilkan oleh PT. Semen Padang Tbk. perlu untuk dapat dipasarkan dan disalurkan kepada masyarakat luas. Dalam hal ini PT.Semen Padang Tbk. telah menunjuk PT.Flegon Abadi sebagai distributor untuk memasarkan produk semen padang. Kegiatan awal dari pemasaran tersebut adalah dengan mengadakan perjanjian distributor semen.

Perjanjian tersebut dibuat oleh para pihak secara tertulis, dengan demikian perjanjian yang dibuat merupakan kehendak para pihak, khususnya apa saja yang perlu diperjanjikan, juga syarat-syarat apa yang dikemukakan oleh para pihak selanjutnya para pihak menegosiasikan perjanjian tertulis atau kontrak tersebut.

Perjanjian yang dibuat mengacu pada Pasal 1313 KUH Perdata, yang intinya:

“Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Perjanjian yang telah disetujui oleh para pihak yaitu antara PT. Semen Padang Tbk. dengan PT. Flegon Abadi dengan sendirinya mengikat para pihak. Hal ini tercantum pada Pasal 1338 KUH Perdata ayat (1) yang isinya:

“Semua perjanjian yang di buat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya”.

Selanjutnya pada Ayat (2) disebutkan:

“ Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang cukup untuk itu”.

Pada Ayat (3) disebutkan:

“Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Dari perjanjian yang telah mengikat para pihak antara PT. Semen Padang Tbk. dengan PT. Flegon Abadi telah memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian, seperti yang terdapat pada Pasal 1320 KUH Perdata yang isinya :

- a) Ada kata sepakat,
- b) kecakapan untuk membuat perjanjian,
- c) adanya obyek tertentu,
- d) adanya suatu sebab yang halal.

Dengan demikian perjanjian yang dilakukan antara PT. Semen Padang Tbk. dengan PT. Flegon Abadi secara formal telah dibuat oleh para pihak yang mengacu pada ketentuan yang berlaku, khususnya ketentuan-ketentuan tentang perjanjian yang diatur pada Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

2. Bentuk perjanjian distributor antara PT. Semen Padang Tbk. dengan PT. Flegon Abadi

Perjanjian distributor antara PT. Semen Padang dengan PT. Flegon Abadi berpotensi melanggar hukum yang digolongkan kedalam *Territorial Protection*. Yang mana dalam perjanjian, distributor hanya diperbolehkan menjual kembali barang prinsipal di daerah yang telah di tentukan atau sebaliknya, prinsipal dilarang untuk menunjuk distributor lain dalam suatu teritori tertentu. Dalam Pasal 2 Perjanjian distributor yang dibuat oleh PT. Semen Padang Tbk. melarang PT. Flegon Abadi untuk melakukan penjualan diluar teritori yang telah ditentukan (*active selling*), Larangan menjual kepada pembeli yang berasal dari luar teritori yang telah ditentukan (*passive selling*), dan kewajiban memberitahukan atau meminta persetujuan kepada prinsipal setiap melakukan penjualan di luar teritori yang ditentukan. Didalam pelaksanaannya juga terlihat adanya Pemberian tanda-tanda khusus dari masing-masing distributor pada barang yang diperdagangkan sehingga dapat dilacak peredaran barang dari atau ke luar teritori.

Terlihat jelas bahwa perjanjian distributor antara PT. Semen Padang Tbk. dengan PT. Flegon Abadi mempunyai kekuatan hukum yang tidak seimbang. Kesepakatan kedua belah pihak yaitu pihak prinsipal atau produsen dengan pihak distributor, tetapi terdapat klausula-klausula baku yang telah ditetapkan oleh produsen yang mengharuskan distributor untuk melaksanakannya. Secara umum disebutkan “isi” atau “substansi” dari kontrak yang diadakan antara para pihak, diantaranya:⁶

Dalam Pasal 2 terdapat perjanjian yang berpotensi melanggar hukum yaitu perjanjian distributor dimana distributor hanya diperbolehkan menjual kembali barang prinsipal di daerah yang telah di tentukan atau sebaliknya, prinsipal dilarang untuk menunjuk distributor lain dalam suatu teritori tertentu. Pihak distributor dalam pelaksanaannya tidak hanya menjual produk semen padang di wilayah yang telah ditentukan yaitu Kota Jambi. Distributor mengisi pasokan produk semen padang ke wilayah Riau. Dalam hal ini Produsen menganggap distributor melakukan wanprestasi. Karena distributor melakukan perbuatan yang tidak sesuai dengan yang diperjanjikan.

Pada Pasal 3 pihak produsen telah menetapkan target penjualan kepada distributor. Distributor selalu berusaha untuk memenuhi target untuk menghindari sanksi yang telah di tetapkan oleh produsen. Tetapi, kewajiban distributor dalam pemenuhan target tidak sesuai dengan perjanjian. Distributor tidak mampu memenuhi target penjualan yang telah disanggupinya. Sehingga, berdasarkan perjanjian, apabila distributor tidak bisa memenuhi targetnya selama 3 bulan berturut-turut maka jatah pemberian semen akan dikurangi atau dialihkan kepada distributor yang

⁶ Perjanjian Distributor antara PT. Semen Padang Dengan PT. Flegon Abadi No. 112/PJJ/DEPP/01.11.

mampu untuk menjual. Penetapan target yang dilakukan oleh produsen dalam perjanjian distributor dirasa memberatkan terhadap distributor.

Dalam Pasal 4 tentang penetapan harga, tidak disebutkan dalam perjanjian apabila jika ada perubahan harga beli harus dilakukan dan disetujui oleh para pihak. Dalam hal ini, distributor hanya mengikuti penetapan yang diberitahukan oleh produsen. Utamanya untuk saat ini fluktuasi harga barang secara umum tidak menentu dan selalu terjadi turun naik yang sangat membingungkan para pebisnis. Hal ini tidak bisa dihindarkan sehubungan dengan naiknya harga minyak yang mempengaruhi harga dalam semua transaksi bisnis, sehingga apabila ada perubahan harga yang telah ditentukan maka PT.Flegon Abadi tidak bisa mengajukan keberatan, sehingga harga yang ditentukan oleh produsen bersifat mutlak. Pertimbangan yang diberikan adalah pertimbangan harga yang sampai kepada konsumen akan menjadi mahal dan hal ini justru akan menghambat distribusi semen yang disalurkan oleh PT. Flegon Abadi, karena dimungkinkan akan tidak laku di pasaran.

Dalam Pasal 6 tentang jaminan, PT. Semen Padang menetapkan jumlah jaminan atas PT. Flegon Abadi sebesar Rp. 1.000.000.000 yang harus diserahkan dan dikuasai oleh PT. Semen Padang. Jaminan ini untuk menjamin pembayaran secara benar dan tertib atas kredit, denda, ataupun biaya lainnya. Apabila PT. Flegon Abadi harus menyetujui jumlah jaminan yang ditetapkan oleh produsen, sebagai syarat penembusan semen. Pemberian Jaminan bagi distributor dirasakan sangat memberatkan distributor. Karena, jumlah jaminan ditetapkan langsung oleh produsen.

3. Pelaksanaan Perjanjian Distributor Antara PT. Semen Padang Tbk Dengan PT. Flegon Abadi

Dari perjanjian yang dibuat oleh para pihak memperlihatkan adanya hak dan kewajiban masing-masing diantaranya adalah :

Hak PT. Semen Padang Tbk.

- a. Berhak untuk menunjuk distributor untuk memasarkan produk semen padang yang diproduksi atau yang akan diproduksi kemudian. (Pasal 2)

Penunjukkan distributor untuk memasarkan produk telah berpotensi melanggar hukum yaitu perjanjian distributor dimana distributor hanya diperbolehkan menjual kembali barang prinsipal di daerah yang telah di tentukan atau sebaliknya, prinsipal dilarang untuk menunjuk distributor lain dalam suatu teritori tertentu yang disebut dengan *Territorial Protection*. *Territorial Protection* mengakibatkan tidak ada persaingan diantara merek yang sama (*intra-brand competition*).

Dalam *intra-brand competition* yang lemah, *intra-brand competition* menjadi penting untuk memberi perlindungan kepada konsumen. Tanpa adanya *intra-brand competition*, distributor dapat mengeksploitasi posisi monopoli dan mengakibatkan kerugian dipihak konsumen.

b. Berhak menentukan target penjualan (Pasal 3)

Penentuan target penjualan oleh produsen sangat memberatkan distributor. Karena, distributor yang tidak bisa menjual sesuai dengan target akan dikenakan sanksi. Sanksi yang dikenakan tertuang pada Pasal 13 Ayat (1) yang berbunyi apabila distributor tidak mampu menyalurkan semen sesuai dengan target selama 3 (tiga) bulan berturut-turut, maka jatahnya dapat dikurangi dan diserahkan kepada distributor lain yang mampu pada daerah yang sama dan distributor tidak dapat menuntut jatahnya pada kesempatan lain dan/atau produsen dapat mencabut haknya sebagai distributor tanpa harus meminta persetujuan terlebih dahulu dari distributor dan produsen akan membatalkan perjanjian.

c. Berhak menentukan harga produk semen padang dan cara pembayaran (Pasal 4)

Penentuan harga semen dilakukan oleh produsen yang dilakukan secara terpisah baik secara lisan maupun tertulis. Utamanya untuk saat ini fluktuasi harga barang secara umum tidak menentu dan selalu terjadi turun naik yang sangat membingungkan distributor.

Cara pembayaran yang ditetapkan oleh produsen dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Untuk pembayaran atas pembelian secara tunai maupun kredit, dapat diakui oleh produsen setelah pembayaran tersebut tercatat pada rekening koran produsen. Sanksi yang dikenakan kepada distributor yang melakukan keterlambatan pembayaran ataupun selama 3 (tiga) bulan berturut-turut tidak menembus semen, maka distributor dapat dicabut haknya sebagai distributor tanpa harus meminta persetujuan terlebih dahulu dari distributor dan produsen akan membatalkan perjanjian.

4. Berhak menetapkan jaminan (Pasal 6)

Produsen berhak menetapkan jumlah yang wajib dibayar oleh distributor yang timbul baik dari pokok kredit, denda-denda maupun biaya-biaya lain. Semua asli bukti kepemilikan atas barang jaminan tersebut atau barang jaminan lain yang akan ada dikemudian hari, harus diserahkan kepada dan untuk dikuasai oleh produsen.

5. Berhak menyelesaikan masalah apabila terjadi perselisihan yang tidak dapat diselesaikan (Pasal 14)

Penyelesaian masalah dapat dilakukan dengan musyawarah untuk mencapai kesepakatan dan dalam dilakukan di Pengadilan Negeri Kelas 1A Padang-Sumatera Barat.

6. Berhak mengakhiri perjanjian. (Pasal 11)

Perjanjian dapat berakhir apabila :

- a) Perjanjian yang masih berlaku, dapat berakhir atas persetujuan dari kedua pihak sesuai kesepakatan dan ketentuan hukum yang berlaku.
- b) Perjanjian yang masih berlaku dapat diakhiri oleh salah satu pihak apabila: perusahaan dibubarkan, perusahaan

menghentikan usaha, dialihkan hak kedistributorannya, bangkrut atau pailit dan perjanjian tidak diperpanjang.

Kewajiban PT. Semen Padang Tbk.

1. Produsen wajib untuk menyediakan, menjual dan menyerahkan semen produk semen padang kepada distributor. (Pasal 2 Ayat 2)

Produsen akan menyerahkan semen setelah syarat-syarat penyerahan semen yang ditetapkan oleh produsen terpenuhi oleh distributor.

2. Produsen wajib mengavaluasi distributor. (Pasal 2 Ayat 2)

Distributor dapat mengembangkan daerah pemasaran sesuai dengan kebutuhan dan kesanggupan dari distributor setelah dievaluasi oleh produsen berdasarkan prestasi distributor.

3. Produsen wajib memberikan konfirmasi tentang harga dan jumlah pesanan. (Pasal 4)

Produsen menetapkan harga jual semen kepada distributor secara tertulis ataupun secara lisan kepada distributor. Produsen menargetkan kepada distributor untuk membeli, menyalurkan, dan menjual semen yang akan diberitahukan oleh produsen. Kesanggupan pemenuhan jumlah pesanan yang dinilai dari penilaian performance distributor oleh produsen. Jumlah pesanan yang diminta harus sesuai dengan target penjualan yang telah ditetapkan.

4. Berkewajiban untuk mengirim barang (Pasal 5)

Produsen berkewajiban untuk mengirim barang ke gudang PT. Flegon Abadi sesuai jenis, jumlah barang, dan Kantor yang di tuju dengan biaya yang ditanggung oleh distributor. Dalam hal ini, produsen sering mengalami keterlambatan pengiriman barang. Tetapi, keterlambatan pengiriman barang dianggap biasa saja oleh pihak produsen. Sampai saat ini tidak ada perjanjian yang mengatur tentang sanksi keterlambatan oleh produsen dalam pengiriman barang.

5. Berkewajiban untuk memberikan sanksi (Pasal 13)

Produsen telah menetapkan sanksi didalam perjanjian yang ditujukan untuk distributor. Tetapi, pengaturan sanksi terhadap produsen tidak tercantum didalam perjanjian.

6. Berkewajiban untuk menyelesaikan perselisihan (Pasal 14)

Perselisihan yang timbul akan diselesaikan melalui cara musyawarah ataupun melalui jalur pengadilan.

Hak PT. Flegon Abadi

1. Berhak untuk menerima produk semen padang (Pasal 2)

Distributor berhak menerima produk semen padang untuk membeli, menyalurkan, dan menjual produk semen padang setelah ditunjuk sebagai distributor dan menerima konfirmasi secara tertulis dari PT. Semen Padang Tbk. tentang kesanggupan pemenuhan jumlah pesanan.

2. Berhak untuk menerima produk semen padang sesuai dengan harga yang telah ditentukan.(Pasal 4)

Dengan pengaturan harga yang ditentukan oleh produsen, pihak distributor mengalami kesulitan. Karena, saat ini fluktuasi harga barang secara umum tidak menentu dan selalu terjadi turun naik yang sangat membingungkan para pebisnis. Hal ini tidak bisa dihindarkan sehubungan dengan naiknya harga minyak yang mempengaruhi harga dalam semua transaksi bisnis, sehingga apabila ada perubahan harga yang telah ditentukan maka PT.Flegon Abadi tidak bisa mengajukan keberatan, sehingga harga yang ditentukan oleh produsen bersifat mutlak.

3. Berhak untuk menerima kiriman barang (Pasal 5)

Distributor berhak menerima kiriman barang dari PT. Semen Padang Tbk. sesuai jenis, jumlah barang, dan kantor yang dituju dengan biaya ditanggung oleh distributor. Proses pengiriman barang dari produsen ke distributor sering mengalami keterlambatan. Tetapi, hal ini tidak dianggap wanprestasi walaupun merugikan pihak distributor. Karena posisi produsen lebih kuat dibandingkan distributor dan tidak ada pengaturan yang tegas tentang keterlambatan pengiriman didalam perjanjian.

4. Berkewajiban untuk memasarkan produk semen padang sesuai dengan target. (Pasal 3)

Distributor dituntut untuk dapat menjual sesuai dengan target penjualan yang telah ditentukan. Tetapi, PT. Flegon Abadi selama 3 (tiga) bulan berturut-turut tidak bisa memenuhi target penjualan yang telah disepakati. Sehingga, PT. Semen Padang Tbk. mengenakan sanksi kepada PT. Flegon Abadi berupa jatah pesanan semen dikurangi oleh pihak produsen dan diserahkan kepada distributor lain yang mampu pada daerah yang sama dan distributor tidak dapat menuntut jatahnya pada kesempatan lain dan/atau produsen dapat mencabut haknya sebagai distributor tanpa harus meminta persetujuan terlebih dahulu dari distributor dan produsen akan membatalkan perjanjian.

5. Berkewajiban mengikatkan diri terhadap produsen. (Pasal 8)

Distributor berjanji akan :

- a. Memberikan laporan keuangan setiap saat sesuai dengan permintaan produsen.
- b. Mendahulukan pembayaran yang terhutang.
- c. Menutup dan membayar premi asuransi yang ditunjuk produsen.
- d. Setiap 3 (tiga) bulan sekali memeriksakan barang-barang yang diserahkan sebagai jaminan hutang.
- e. Memberitahukan produsen jika terjadi perubahan dalam sifat dan ruang lingkup distributor.
- f. Melaporkan segala sesuatu yang mempengaruhi kegiatan pemasaran semen di daerah pemasaran distributor.

g. Menjaga mutu dan kualitas semen.

Dalam pelaksanaannya sering terjadi keterlambatan menyerahkan laporan dan pembayaran utang yang dilakukan oleh pihak distributor. Sehingga, distributor sering mendapatkan teguran lisan dari pihak produsen.

6. Berkewajiban menyelesaikan masalah apabila terjadi perselisihan yang tidak dapat diselesaikan. (Pasal 14)

Penyelesaian masalah dapat dilakukan dengan jalur musyawarah dan Pengadilan Negeri kelas 1 A Padang-Sumatera Barat.

d. **Hambatan Pelaksanaan Perjanjian Distributor Antara PT. Semen Padang Tbk. Dengan PT. Flegon Abadi**

Hambatan yang terjadi dalam pelaksanaan perjanjian distributor ini adalah :

a. Adanya penafsiran yang berbeda-beda mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Walaupun sudah ada pedoman tentang hak dan kewajiban yang telah dituangkan dalam perjanjian distributor antara para pihak, tetapi dalam praktek penerapan perjanjian tersebut tidak sesuai. Sering terjadi kekeliruan oleh masing-masing pihak dalam penerapan perjanjian.

Perjanjian distributor ini dilakukan oleh dua perusahaan yang berbeda, maka hambatan ini berhubungan dengan masalah koordinasi antara perusahaan dengan distributor yang terkadang terjadi suatu *miss communication*. Khususnya pada penyebaran dan proses informasi yang tidak jelas tentang tugas yang dikoordinasikan menyebabkan terjadinya salah pengertian pada penyalur / distributor.⁷

Tentunya hal-hal seperti ini segera diatasi untuk mengurangi kesalahpahaman, khususnya diselesaikan oleh para pihak dengan cara *win-win solution*.

b. Adanya perubahan harga beli produk semen padang.

Perjanjian distributor yang dibuat oleh dua pihak yang berhubungan dengan harga beli produk semen padang dan telah diperjanjikan secara tertulis ataupun lisan. Ternyata dalam praktek pihak produsen sering merubah harga beli produk semen padang tersebut, dengan alasan situasi ekonomi nasional yang tidak menentu tergantung dari turun naiknya nilai dolar yang mengikuti harga minyak internasional.

Hal ini membuat pihak distributor merasa dirugikan, walaupun demikian hambatan yang ada masih dapat diatasi dengan cara musyawarah oleh para pihak dan selanjutnya membuat kesepakatan secara lisan.⁸ Persaingan harga antar

⁷ *Ibid*

⁸ Wawancara dengan Bapak Mustafa, Bagian Pemesanan DO PT. Flegon Abadi, Jambi, 6 Februari 2013.

perusahaan distributor cukup ketat, sehingga PT. Flegon Abadi harus membuat strategi merebut pasar secara lebih cepat dan berani ambil resiko kalau ingin tetap eksis, karena kalau tidak maka margin akan berkurang.⁹

Selain itu, hambatan bahan baku yang proses pengambilannya cukup sulit, yang secara langsung telah mempengaruhi harga produk semen menjadi cukup tinggi. Hal ini berhubungan dengan kondisi dolar yang selama ini berfluktuasi sedemikian rupa, sehingga dalam bisnis menyulitkan dalam rangka penentuan harga yang pasti. Keadaan ini dapat segera diatasi dengan penyesuaian-penyesuaian harga yang selalu dipertimbangkan baik secara ekonomis maupun psikologis oleh produsen dan distributor.¹⁰

c. Adanya keterlambatan pengiriman

Perjanjian distributor tentang keterlambatan pengiriman produk semen padang oleh produsen tidak diatur secara jelas. Dalam praktek apabila keterlambatan pengiriman tersebut dalam jangka waktu dua sampai tiga hari maka hal ini dianggap biasa dan bukan wanprestasi, sehingga selama ini keterlambatan yang ada masih bisa diatasi dengan kebiasaan-kebiasaan bisnis yang dilakukan yaitu diselesaikan secara musyawarah melalui pembicaraan langsung antara para pihak.¹¹

Hambatan yang muncul dalam perusahaan (pabrik) yang mengakibatkan keterlambatan dalam pendistribusian. Hambatan yang muncul dalam perusahaan (pabrik). adalah mengenai alat-alat produksi yang *out of date* atau alat-alat produksi yang sudah tidak relevan lagi dalam menghasilkan produk semen, sehingga pembaharuan alat-alat produksi disini sangat dibutuhkan untuk dapat mengoptimalkan kinerja perusahaan dalam menghasilkan produk-produk yang bermutu tinggi.

Namun demikian dengan adanya pembaharuan terhadap alat-alat produksi belumlah cukup apabila tidak diimbangi dengan sistem operator yang mempunyai keahlian khusus dalam menjalankan kinerja alat-alat produksi tersebut. Oleh karenanya penyediaan tenaga kerja ahli sangat dibutuhkan dalam hal mengoptimalkan kinerja alat-alat produksi di dalam perusahaan (pabrik).

Oleh karena kualitas manusia akan menentukan kualitas produksinya. Hambatan yang ada terletak pada pekerja / atau karyawan yang telah lama bekerja pada PT. Semen Padang Tbk. sehingga keterampilan (*skill*) dalam bidang penguasaan teknologi perlu ditingkatkan. Utamanya karena berkembangnya ilmu

⁹ Dhana, *Op.cit.*

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Ali Sofyan, Staff bagian Tambang PT. Semen Padang, 2 Februari 2013.

¹¹ *Ibid*

pengetahuan dan teknologi, secara tidak langsung telah mempengaruhi perkembangan teknologi yang terus berkembang secara pesat.¹²

Untuk mengatasi hal tersebut maka PT. Semen Padang Tbk. mengupayakan peningkatan kualitas karyawan dengan mengadakan pelatihan-pelatihan bagi para karyawan dalam hal peningkatan mutu personal karyawan PT. Semen Padang Tbk. Agar para karyawan dapat menjalankan tugasnya dengan penuh rasa tanggung jawab, maka PT. Semen Padang Tbk dalam hal penyediaan tenaga kerja menerapkan sistem seleksi yang ketat, antara lain pemeriksaan kesehatan yang meliputi juga pemeriksaan psikologi.¹³

d. Tidak tercapainya target penjualan

Hambatan pada pelaksanaan pendistribusian produk semen padang tidak tercapainya target penjualan adalah kurang profesionalnya jajaran *salesman* dalam merebut pasar sehingga harus tetap meningkatkan ke profesionalan kerja bagi para karyawan untuk dapat bersaing dengan perusahaan distributor lain yang saat ini memasarkan produk semen yang diproduksi oleh perusahaan multinasional.

Untuk mengatasi hal tersebut maka perusahaan distributor harus mampu memasarkan barang dan mengemban tugas untuk meraih kesempatan-kesempatan yang ada, sejalan dengan strategi pemasaran yang diterapkan. Suatu mekanisme kerja yang menuntut tanggung jawab, kejujuran dan kedisiplinan mandiri, namun tetap teguh memegang kebijaksanaan yang digariskan.

Untuk menghadapi era global yang penuh persaingan harus direspon secepatnya karena kalau tidak maka PT. Semen Padang Tbk. akan masuk pada situasi krisis yang sulit untuk dikendalikan, sebab persaingan dibidang semen berlangsung sangat ketat. Sadar akan persaingan yang selalu ada, manajemen PT. Semen Padang Tbk. kemudian berusaha membuat keputusan ekonomis untuk melakukan transformasi (perubahan besar-besaran), bukan sekedar perubahan kecil-kecilan (reformasi) atas seluruh organisasi usaha PT. Semen Padang Tbk.

Transformasi itu dilakukan sejak lini terdepan (*front liner*), yakni pemasaran, kemudian bagian produksi, keuangan akunting, sampai *back office*. Untuk mendukung transformasi itu, manajemen mendorong terjadinya perubahan budaya kerja maupun sikap mental (*mind set*) sumber daya manusia PT. Semen Padang Tbk.¹⁴

Adanya perubahan struktur organisasi di dalam lingkungan usaha (*bussiness landscape*) industri semen yang sangat cepat,

¹² *Ibid*

¹³ *Ibid.*

¹⁴ *Ibid*

sehingga membuat organisasi perusahaan setangguh PT. Semen Padang Tbk. cukup repot melakukan penyesuaian. Dengan demikian PT. Semen Padang Tbk. perlu penataan kembali, terutama menyangkut organisasi pemasaran. Dengan menata kembali organisasi itu, PT. Semen Padang Tbk. akhirnya bisa mengetahui akan kebutuhan sumber daya manusia. Tingginya kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen akan produk semen padang akhirnya juga mendorong PT. Semen Padang Tbk. harus melakukan rasionalisasi. Hal ini memberikan pengaruh pada kontrak yang akan dibuat untuk dapat memasarkan produk semen padang pada waktu yang akan datang.¹⁵

PT. Semen Padang Tbk. sebagai produsen dan PT. Flegon Abadi sebagai distributor telah melakukan berbagai upaya untuk mengurangi hambatan-hambatan yang ada dalam proses pendistribusian produk semen padang ini. Walaupun dalam prakteknya masih ditemukan hambatan-hambatan dalam pendistribusian produk semen padang. Perlu adanya koordinasi dan sinkronisasi dari masing-masing pihak dalam pendistribusian. Serta pentingnya pengawasan dan evaluasi agar pendistribusian berjalan dengan baik untuk mencegah kelangkaan semen.

D. Kesimpulan Dan Saran

1. Kesimpulan

- a. Pelaksanaan Perjanjian Distributor Antara PT. Semen Padang Tbk. Dengan PT. Flegon Abadi tidak sebagaimana mestinya. Hak dan kewajiban masing-masing pihak tidak berjalan sesuai dengan perjanjian. Hal ini dikarenakan sulitnya pihak distributor menyanggupi perjanjian baku atau *standard contract* yang sebelumnya telah ditetapkan oleh pihak produsen. Walaupun pihak distributor merasa diberatkan tetapi, pihak distributor harus mengikuti prosedur yang telah ditetapkan. Dalam pelaksanaannya, kedua belah pihak melakukan wanprestasi. Produsen dalam mengirimkan barang ke gudang distributor sering terlambat. Tetapi, hal ini dianggap biasa saja. Tidak ada sanksi yang ditujukan untuk produsen. Sedangkan distributor tidak dapat memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan oleh produsen. Distributor dikenakan sanksi yaitu berupa jatah pesanan semen dikurangi oleh pihak produsen dan diserahkan kepada distributor lain yang mampu pada daerah yang sama dan distributor tidak dapat menuntut jatahnya pada kesempatan lain dan/atau produsen dapat mencabut haknya sebagai distributor tanpa harus meminta persetujuan terlebih dahulu dari distributor dan produsen akan membatalkan perjanjian. Dalam

¹⁵ Wawancara dengan Ibu meliyana, Staff SDM PT. Semen Padang, Padang, 2 Februari 2013.

perjanjian distributor ini terlihat jelas tidak seimbang antara hak dan kewajiban masing-masing pihak.

- b. Hambatan Pelaksanaan Pendistribusian Produk Semen Padang Dari PT. Semen Padang Tbk. Kepada PT. Flegon abadi adalah Adanya penafsiran yang berbeda-beda mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak, Adanya perubahan harga beli produk semen padang, Adanya keterlambatan pengiriman, dan Tidak tercapainya target penjualan.

2. Saran

- a. PT. Semen Padang Tbk. sebagai produsen yang kedudukannya lebih tinggi hendaknya dalam membuat perjanjian distributor produk semen padang tidak menggunakan klausula-klausula baku yang memberatkan distributor atau tidak hanya menguntungkan salah satu pihak saja.
- b. Untuk mencapai tujuan pendistribusian, maka perlu kiranya perjanjian distributor dibuat secara jelas dan rinci tentang hak dan kewajiban yang dikoordinasikan agar tidak terjadi salah pengertian antara produsen dan konsumen, dalam penetapan harga jual semen seharusnya dilakukan penyesuaian-penyesuaian harga yang selalu dipertimbangkan secara ekonomis maupun psikologis oleh produsen dan distributor, untuk mengurangi terjadinya keterlambatan pengiriman semen dibutuhkan pembaharuan alat-alat produksi yang diimbangi oleh kualitas manusia yang menjalankan tugas dengan penuh tanggung jawab dan untuk tercapainya target maka diperlukan tenaga profesional untuk memasarkan produk semen padang.

Daftar Pustaka

Buku :

- Jan, Timberge, 1987, *Rencana Pembangunan*, Ui-press, Jakarta.
Satrio, J., 1999, *Hukum Perikatan – perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
Setiawan, R., 1999, *Pokok – Pokok Hukum Perdata*, Putra A Bardin, Bandung.
Sunggono, Bambang, 1997, *Metodologi Penelitian Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Undang-Undang :

- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.11/M-DAG/PER/3/2006, *tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa*.