

ANALISIS PERJANJIAN KONTRAK DISTRIBUSI PT MARS SYMBIOSCIENCE TERHADAP PT SMAK SNAK

Meiliani, Gunardi Lie

Universitas Tarumanagara Jakarta, Indonesia

*Corresponding Author:
Meiliani

Abstract.

This research journal aims to conduct an in-depth analysis of the implementation of the partnership or distribution agreement between PT Mars Symbioscience and PT Smak Snak. The research method used in this research journal is a qualitative research method with a descriptive approach to gain a comprehensive understanding of the dynamics that occur in the partnership relationship. The results of this research indicate that the implementation of the partnership or distribution cooperation agreement between PT Mars Symbioscience and PT Smak Snak did not run smoothly and faced several problems. One of the main problems found was the party termination of the contract carried out by PT Mars Symbioscience. The termination of this contract caused feelings of disappointment and dissatisfaction for PT Smak Snak, as the distributor, who felt disadvantaged by this action. As a result of the unilateral termination of the contract, PT Smak Snak, with deep disappointment, was forced to file a lawsuit against PT Mars Symbioscience. This legal process took place in several stages, until it finally resulted in a burdensome obligation for PT Mars Symbioscience to pay compensation to PT Smak Snak. In the research journal, this incident illustrates the importance of thoroughness, clarity and trust in partnership agreements or distribution contracts as well as the legal impacts that may arise from breach of contract if it is not implemented and carried out professionally.

Keywords: Distribution agreement, Descriptive, Termination of contract.

PENDAHULUAN

Pengaturan perjanjian dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP) diatur dalam buku ke tiga tentang perikatan. Dalam ilmu hukum perdata, banyak ilmuwan atau ahli yang mengemukakan pendapatnya sendiri mengenai definisi dari perjanjian. Menurut Pasal 1313KUHPerdata, pengertian dari perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih lainnya. Adapun pengertian perjanjian menurut beberapa ahli, antara lain:

1. Menurut Djumadi, pengertian perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain, atau dimana dua orang atau lebih saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.

2. Menurut R. Subekti, definisi perjanjian adalah suatu peristiwa dimana ada seorang berjanji kepada orang lain atau dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.
3. M. Yahya Harahap mendefinisikan suatu perjanjian sebagai suatu hubungan hukum kekayaan antara dua orang atau lebih, yang memberikan kekuatan hak pada suatu pihak untuk memperoleh prestasi dan sekaligus mewajibkan pada pihak lain untuk melaksanakan prestasi.

Pasal 1320 KUHPerdata yang mengatur agar suatu perjanjian oleh hukum dianggap sah sehingga mengikat kedua belah pihak, maka perjanjian tersebut harus memenuhi syarat-syarat sahnya suatu perjanjian. Syarat-syarat sahnya perjanjian meliputi:

1. Adanya kata sepakat bagi mereka yang mengikatkan dirinya

Kata sepakat memiliki pengertian bahwa merupakan sebuah kewajiban bagi pihak-pihak yang melakukan perjanjian untuk dengan bebas dan menyetujui sepenuhnya mengenai hal-hal pokok yang disepakati bersama dalam suatu perjanjian. Hal ini juga disebutkan dalam Pasal 1321 KUHPerdata yang bertuliskan bahwa perjanjian menjadi tidak sah apabila kesepakatan dalam perjanjian terjadi karena adanya unsur-unsur kekhilafan, paksaan, ataupun penipuan.

2. Kecakapan para pihak untuk membuat suatu perikatan

Di dalam Pasal 1329 KUHPerdata disebutkan bahwa pada dasarnya setiap orang memiliki kecakapan dalam membuat perjanjian, kecuali yang dinyatakan tidak cakap menurut undang-undang. Yang tak cakap untuk membuat persetujuan menurut Pasal 1330 meliputi:

- a. anak yang belum dewasa
- b. orang yang ditaruh di bawah pengampuan
- c. perempuan yang telah kawin dalam hal-hal yang ditentukan undang-undang

3. Suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu artinya adalah mengenai objek perjanjian dapat berupa hak ataupun kewajiban yang harus jelas dan dijadikan hal-hal pokok perjanjian oleh para pihak yang melakukan perjanjian.

4. Suatu sebab yang halal

Suatu sebab halal yang dimaksud adalah isi dari perjanjian itu sendiri dimana perjanjian tersebut harus menggambarkan tujuan yang akan dicapai. Isi dalam perjanjian tersebut juga tidak bertentangan dengan undang-undang, kemanusiaan, kesusilaan, maupun ketertiban umum.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka implikasi ketika melakukan suatu perjanjian adalah munculnya hak dan kewajiban yang melekat kepada pihak yang berjanji untuk harus dilaksanakan dan dapat dipertanggungjawabkan. Adapun bentuk-bentuk perjanjian yang terbagi menjadi 2 macam yaitu:

1. Perjanjian secara lisan

Perjanjian lisan adalah perjanjian yang dibuat dengan adanya kesepakatan secara lisan antara pihak-pihak yang melakukan perjanjian. Perjanjian ini umumnya dilakukan oleh masyarakat adat dalam pelaksanaan hukum adat yang sederhana. Meskipun pembuktian perjanjian secara lisan ini lebih sulit dilakukan, akan tetapi dapat dianggap sah secara hukum apabila memenuhi persyaratan sahnya suatu perjanjian menurut Pasal 1320 KUHPerdata diatas. Untuk membuktikan perjanjian lisan ini, bukti yang dapat digunakan sebagai landasan yang kuat dan terpercaya seperti surat, pengakuan, sumpah, sanksi serta alat bukti pendukung lainnya.

2. Perjanjian secara tertulis.

Perjanjian tertulis adalah perjanjian yang dibuat atas dasar kesepakatan para pihak dalam wujud dokumen cetak yang wajib ditandatangani oleh para pihak yang terlibat tanpa adanya keterpaksaan. Perjanjian tertulis ini dapat digunakan sebagai dasar landasan ataupun bukti hukum yang nantinya berfungsi untuk melakukan penuntutan apabila terjadi pertengkaran pihak-pihak yang berjanji ataupun salah satu pihak yang tidak melaksanakan perjanjian sebagaimana mestinya.

Perjanjian dapat dikategorikan sebagai suatu kontrak. Yang artinya merupakan perikatan yang mengikat para pihak yang melaksanakan perjanjian tersebut, serta dapat menimbulkan konsekuensi hukum yang cukup berat apabila terhadapt pihak terikat yang melanggar kontrak tersebut. Kontrak tidak hanya berlaku dalam satu bidang tertentu, melainkan dapat terjadi dalam berbagai bidang, baik hukum, bisnis, Kesehatan, dan bidang lainnya. Dalam bidang distributor, kontrak memiliki peran yang penting karena diperlukan untuk mengatur hal-hal yang bersifat mengikat, misalnya ketentuan mengenai ekspor dan impor, aturan dalam melakukan penjualan, dan lain sebagainya.

Dengan demikian, adanya kontrak distribusi yang jelas sangat diperlukan dan penting untuk menjaga kepastian hukum dan menciptakan hubungan yang harmonis antara pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian agar dapat meminimalisir risiko terjadinya perselisihan ataupun kesalahpahaman di masa yang akan datang.

Distributor adalah pihak yang membeli produk barang dari suatu pabrik kemudian menjualnya kembali atas nama distributor. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa definisi dari kontrak distribusi adalah perjanjian antara suatu pabrik dan distributor dengan tujuan untuk memasarkan dan menjual produk barang yang telah diciptakan atau dihasilkan dan mendapatkan imbalan berupa penghasilan. Perjanjian antara pabrik dan distributor umumnya dilaksanakan dengan harapan agar dapat menarik dan menjangkau konsumen dalam lingkup yang lebih luas dan menaikkan omset penjualan yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan serta penghasilan pabrik.

Distributor memiliki peranan yang sangat penting, tidak hanya bagi perusahaan utama tetapi juga dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. Hal ini dikarenakan distributor bertindak sebagai jembatan perantara antara produsen dan konsumen, yang memastikan bahwa produk-produk yang dihasilkan oleh produsen dapat sampai ke tangan konsumen dengan baik dan tepat waktu. Apabila kinerja distributor tidak terlalu baik atau terdapat kendala dalam proses distribusi, tentunya akan berdampak negatif terhadap penjualan Perusahaan dan dapat mengakibatkan hilangnya peluang pasar yang besar. Oleh karena itu, sangat penting untuk membangun dan memelihara komunikasi yang jelas, terbuka atau transparan, dan efektif antara kedua pihak, produsen dan distributor, agar semua pihak yang terkait dapat saling memahami harapan, kebutuhan, dan tantangan yang sedang dan akan dihadapi. Dengan adanya komunikasi yang baik pula diharapkan tujuan perusahaan dapat tercapai dengan lebih efisien, serta dapat meningkatkan kinerja penjualan, pendapatan, dan kepuasan pelanggan. Hal ini juga akan menciptakan hubungan kerja sama yang lebih harmonis, yang pada gilirannya dapat berkontribusi pada kesuksesan jangka panjang kedua belah pihak dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

Perjanjian atau kontrak distribusi antara PT Mars Symbioscience dan PT Smak Snak dimulai pada tahun 2001. PT Mars Symbioscience merupakan salah satu unit bisnis dibawah naungan Mars, Incorporated (Mars, Inc.) yaitu sebuah perusahaan asal Amerika Serikat yang bergerak di bidang *Global Petcare, Food and Nutrition*, dan *Snacking*. Produk Mars, Inc. telah tersebar secara global dan terjual di seluruh dunia. Contoh produknya yang terkenal seperti M&M'S, Skittles, Snickers, Doublemint, dan masih banyak lainnya.

Di Indonesia sendiri, PT Mars Symbioscience telah memiliki 5 lokasi yang terletak di beberapa pulau yaitu Pabrik di Makassar, Mars Cocoa Research Centre, Mars Indonesia – Noling Site, Mars Indonesia-Tarengge, dan Mars Indonesia-Wotu Site. PT Smak Snak merupakan distributor tunggal dan salah satunya berperan sebagai distributor produk makanan ringan PT Mars Symbioscience di Indonesia. Namun, penjualan produk PT Mars semakin menurun dimulai dari tahun 2002 sampai pada tahun 2006 yang pada akhirnya mengakibatkan PT Mars harus menutup salah satu pabriknya yang berada di Medan, Sumatera Utara.

Penyebab dari penurunan signifikan terhadap penjualan produk PT Mars Symbioscience salah satunya diduga karena disebabkan oleh layanan distribusi PT Smak Snak yang dianggap tidak memadai. Meskipun PT Mars telah berusaha secara aktif untuk memperbaiki hubungan kerjanya dengan PT Smak Snak melalui pembuatan perjanjian atau kontrak distribusi yang baru, upaya tersebut ternyata tidak membuahkan hasil yang diinginkan, karena kesepakatan yang diharapkan antara kedua belah pihak tidak berhasil tercapai. Akibat dari ketidakpuasan penurunan penjualan, pada tahun 2004, PT Mars akhirnya mengambil langkah yang tegas dengan memutuskan kontraknya dengan PT Smak. Keputusan tersebut menyebabkan PT Smak merasa dirugikan secara finansial dan reputasi, sehingga mereka memilih untuk menggugat PT Mars di pengadilan dengan klaim ganti rugi dalam jumlah nominal yang sangat besar, yang mencerminkan kerugian yang mereka anggap telah dialami akibat pemutusan kontrak secara sepihak tersebut. Gugatan ini pun menjadi titik awal dari proses hukum yang panjang dan rumit antara kedua perusahaan.

METODE

Dalam penulisan makalah terdapat dua metode penelitian, yaitu metode penelitian kualitatif dan metode penelitian kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif lebih berfokus kepada pengumpulan data yang bersifat numerik dan analisis statistik dalam membahas rumusan masalah serta pertanyaan dalam penelitian. Teknik pengumpulan data dalam metode penelitian kuantitatif biasanya merupakan survei, eksperimen, dan kuesioner atau angket. Metode penelitian kualitatif lebih membahas secara merinci dan mendalam terhadap fenomena penelitian yang dibahas, serta metode ini tidak bisa diukur maupun dihitung dengan angka. Teknik pengumpulan data dalam metode penelitian kualitatif meliputi wawancara, observasi, dan analisis.

Dalam penulisan makalah ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kuantitatif dimana data-data dikumpulkan secara sistematis dan terstruktur. Dikarenakan menggunakan pendekatan kuantitatif, maka seluruh isi pembahasan dalam makalah ini ditulis dengan lebih menekankan kepada pengumpulan data yang bersifat deskriptif dan tidak numerik sehingga memungkinkan penulis untuk menggambarkan persitiwa yang diteliti dengan lebih jelas dan mendalam. Isi pembahasan dalam makalah ini didapatkan atau diperoleh melalui jurnal-jurnal referensi dan sumber lainnya yang telah dibaca berkaitan dan bersifat revelanterhadap kontrak distribusi. Dengan demikian, makalah ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai aspek-aspek yang terkait dengan kontrak distribusi, serta untuk menjelaskan kondisi serta keadaan yang terjadi antara pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak distribusi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Awal mula hubungan kerja sama antara PT Mars Symbioscience dan PT Smak Snak dimulaipada tahun 2001. Pada tahun ini, PT Smak Snak berperan sebagai distributor resmi atas produk- produk PT Mars Symbioscience di Indonesia. Kerja sama ini dilaksanakan tentunya dengan harapan agar PT Mars yang beroperasi dibawah naungan Mars, Inc. ini bisa mendapatkan konsumen dalam lingkup yang lebih besar dan global di pasar Indonesia. Selain itu, harapan lainnya juga untuk meningkatkan angka penjualan serta pendapatan dari produk-produk yang mereka tawarkan. Meskipun pada awalnya hubungan kerja sama ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan, akan tetapi dalam kenyataannya, PT Mars justru mengalami kerugian yang cukup signifikan. Kerugian ini ditandai awalnya dengan penurunan penjualan yang drastis, yang tercatat mengalami penurunan dari US\$2.600.000 pada tahun 2002 menjadi AS\$1.000.000 pada tahun 2007. Hal ini tentu saja menunjukkan adanya masalah dan miskomunikasi yang terjadi dalam hubungan kontrak distribusi ini.

Dikarenakan penurunan angka penjualan yang cukup drastis, maka PT Mars memutuskan untuk melaksanakan audit terhadap laporan keuangan PT Smak Snak yang berperan sebagai distributor resmi produk-produk yang mereka produksi dan tawarkan di Indonesia. Auditor yang ditunjuk untuk melakukan audit adalah Kantor Akuntan Publik Price Waterhouse Cooper

(PWC), yang dikenal sebagai salah satu dari empat Kantor Akuntan Publik paling terpercaya di dunia. Hasil dari audit yang dilakukan oleh PWC menunjukkan bahwa salah satu penyebab dari penurunan penjualan yang

signifikan hingga menyebabkan kerugian bagi PT Mars adalah karenalayanan distribusi PT Smak Snak yang dianggap tidak memadai dan tidak memenuhi standar. Dalam pelaksanaannya, PT Smak tidak mampu memenuhi kebutuhan distribusi secara nasional dengan baik. Hal ini menyebabkan PT Mars memutuskan untuk melibatkan distributor lain yang dipastikan dapat memasarkan dan menjual produk-produk mereka dengan baik. Oleh karena itu, PT Smak Snak menunjukkan adanya kelalaian dalam pemenuhan kewajiban kontrak distribusi dengan PT Mars.

Pada tahun 2004, sebagai akibat dari kelalaian PT Smak Snak, PT Mars Symbioscience yang merasa tidak puas terhadap kinerja PT Smak memutuskan untuk kontrak distribusi yang mereka jalin. Pada awalnya, kedua belah pihak sempat sepakat untuk berusaha secara profesional menyelesaikan masalah ini dengan baik-baik yaitu melalui perjanjian *Deed of Reconciliation* pada awal tahun 2005. Dalam perjanjian tersebut, PT Mars berusaha untuk membayar biaya operasional yang telah dikeluarkan oleh PT Smak sampai pada saat hubungan kontrak distribusi mereka berakhir. Selain itu, PT Mars juga menawarkan biaya putusan hubungan kerja kepada PT Smak apabila dapat membuktikan adanya pembayaran pesangon kepada para karyawannya. Namun sayangnya, kesepakatan yang diharapkan oleh kedua belah pihak belum berhasil tercapai. Meskipun demikian, PT Mars tetap menawarkan US\$500 ribu atas pembayaran kompensasi kerjanya, namun tawaran tersebut tetap ditolak oleh PT Smak.

Akibat kekecewaan PT Smak kemudian mengatakan bahwa PT Mars telah melakukan tindakan melawan hukum saat mengakhiri hubungan bisnis mereka, yaitu dengan pemutusan kontrak secara sepihak tanpa adanya persetujuan ataupun kesepakatan yang jelas dari pihak mereka. Menurut PT Smak tindakan ini melanggar prinsip-prinsip dasar dalam hubungan kontrak yang seharusnya mengedepankan dan mendahulukan komunikasi dan kesepakatan antara kedua belah pihak. Akibat dari situasi yang semakin memanas ini, PT Smak Snak akhirnya memutuskan untuk mengajukan gugatan hukum terhadap PT Mars Symbioscience di Pengadilan Negeri Jakarta Selatan, yang menjadi awal dari proses hukum yang panjang dan kompleks antarakedua perusahaan tersebut.

Selama proses persidangan di pengadilan berlanjut, majelis hakim menunjuk salah seorang auditor untuk menilai secara objektif kerugian yang dialami oleh PT Smak Snak akibat dari pemutusan kontrak distribusi tersebut. Dalam proses ini, terdapat sebuah kejanggalan yang bertentangan dengan audit awal yang telah dilakukan oleh PWC sebelumnya. Auditor yang ditunjuk oleh

majelis hakim memproyeksikan bahwa angka penjualan PT Mars akan meningkat sekitar 20-30 persen selama adanya hubungan kontrak distribusi dengan PT Smak. Proyeksi ini tentu menjadi kontroversial dan bertentangan dengan hasil audit PWC yang menunjukkan adanya penurunan nilai penjualan yang signifikan terhadap PT Mars selama periode tersebut. Ketidaksesuaian antara dua laporan audit ini menimbulkan adanya pertanyaan mengenai keakuratan dan kepercayaan data yang disajikan.

Selain PT Mars Symbioscience merasa adanya hal yang menjanggal dari hasil audit yang ditunjuk oleh majelis hakim, mereka juga merasa bahwa terdapat kejanggalan dalam proses persidangan yang dijalankan, karena proses persidangan tersebut berjalan dengan sangat cepat dan tidak selayaknya sidang pengadilan perkara perdata yang biasanya terjadi di Indonesia. Akibat dari kejanggalan-kejanggalan yang dirasakan tersebut, PT Mars kemudian memutuskan untuk mengajukan kasasi ke Mahkamah Agung dengan harapan agar keputusan yang diambil dapat lebih adil dan mencerminkan fakta-fakta yang ada. Akan tetapi, upaya banding yang telah dilakukan oleh PT Mars pada akhirnya ditolak. Isi putusan yang dikeluarkan oleh Mahkamah Agung juga tidak jauh berbeda dengan apa yang telah dinyatakan oleh majelis hakim pada Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Oleh karena itu, Pengadilan Tinggi Negeri Jakarta Selatan akhirnya mengabulkan gugatan yang diajukan oleh PT Smak Snak, yang telah berperan sebagai distributor resmi PT Mars Symbioscience sejak tahun 2001. Dalam putusan Mahkamah Agung Nomor 89 PK/PDT/2010, majelis hakim menjatuhkan sanksi kepada PT Mars berupa kewajiban untuk membayar biaya ganti rugi sebesar US\$6.500.000 kepada PT Smak Snak. Ganti rugi tersebut mencakup berbagai komponen, meliputi uang pesangon bagi karyawan yang terkena dampak pemutusan kontrak, biaya operasional perusahaan yang telah dikeluarkan selama hubungan kerja sama, serta biaya-biaya kerugian lainnya yang diderita oleh PT Smak sebagai akibat dari pemutusan kontrak distribusi secara sepihak yang dilakukan oleh PT Mars. Keputusan ini diharapkan dapat memberikan keadilan bagi PT Smak Snak dan menjadi pelajaran berharga bagi PT Mars Symbioscience dalam menjalankan hubungan bisnis di masa yang akan datang, agar selalumempertimbangkan aspek legal dan etis dalam setiap tindakan yang diambil. Dalam konteks ini, tantangan hukum yang dihadapi PT Mars menunjukkan pentingnya kepatuhan terhadap ketentuan hukum dan pemenuhan kewajiban dalam perjanjian ataupun kontrak yang telah disepakati sebelumnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa hubungan kerja sama antara PT Mars Symbioscience dan PT Smak Snak mengalami perjalanan yang kompleks dan tidak berjalan mulus. Dalam melakukan pendistribusian produk barang maupun jasa, peran dan etika distributor sangat menentukan tingkat penjualan bagi suatu perusahaan produsen. Setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri dalam meningkatkan penjualan produknya, dimana hal itu akan dijalankan dan diterapkan salah satunya oleh pihak distributor yang memasarkan produk yang ditawarkan kepada pasar yang lebih luas. Meskipun pada awalnya hubungan kerja sama kontrak distribusi dimulai dengan harapan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar PT Mars di Indonesia, akan tetapi hubungan kerja sama ini berujung pada pemutusan kontrak yang memicu konflik hukum. Penurunan penjualan yang signifikan disebabkan oleh layanan distribusi yang tidak memadai dari PT Smak Snak hingga mengakibatkan timbulnya kerugian bagi PT Mars. Upaya-upaya untuk menyelesaikan masalah secara profesional melalui kesepakatan telah dijalankan, akan tetapi sayangnya hal tersebut tidak membuahkan hasil. Alhasil dilakukan pemutusan kontrak secara sepihak oleh PT Mars yang akhirnya menimbulkan gugatan hukum dari PT Smak Snak. Proses persidangan yang dinilai sangat cepat dan hasil audit yang bertentangan menambah kesulitan dalam menangani kasus ini. Hingga pada akhirnya, keputusan Pengadilan Tinggi Negeri Jakarta Selatan mengabulkan gugatan PT Smak Snak yang mengakibatkan sanksi ganti rugi kepada PT Mars Symbioscience yang dapat menunjukkan pentingnya pemenuhan kewajiban kontrak dan komunikasi yang baik dalam hubungan kerjasama bisnis.

Berdasarkan analisis di atas, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk kedua belah pihak dan perusahaan lain yang terlibat dalam kontrak distribusi:

1. Peningkatan Komunikasi dan Koordinasi

Penting bagi kedua belah pihak yang melakukan perjanjian untuk menjalin komunikasi yang lebih baik, terbuka, dan transparan selama masa hubungan kerja sama. Hal ini mencakup penetapan jalur komunikasi yang jelas, penyelenggaraan pertemuan rutin, serta saling memberikan *feedback* yang membangun untuk menghindari terjadinya miskomunikasi yang dapat berujung pada konflik.

2. Peningkatan Komunikasi dan Koordinasi

Penting bagi kedua belah pihak yang melakukan perjanjian untuk menjalin komunikasi yang lebih baik, terbuka, dan transparan selama masa hubungan kerja sama. Hal ini mencakup penetapan jalur komunikasi yang jelas, penyelenggaraan pertemuan rutin, serta saling memberikan *feedback* yang membangun untuk menghindari terjadinya miskomunikasi yang dapat berujung pada konflik.

3. Evaluasi Kinerja Distributor

PT Mars Symbioscience sebaiknya melakukan evaluasi kinerja pihak distributor secara berkala untuk memastikan bahwa kinerja yang mereka berikan telah memenuhi standar yang ditetapkan. Hal ini termasuk memonitor angka penjualan, kepuasan pelanggan atau konsumen, dan efektivitas distribusi yang telah dilaksanakan.

4. Pendidikan dan Pelatihan

Memberikan pendidikan dan pelatihan kepada karyawan terkait aspek hukum dan etis dalam hubungan bisnis dapat membantu perusahaan dalam memahami pentingnya mematuhi perjanjian yang telah disepakati bersama. Hal ini juga dapat meningkatkan kesadaran akan tanggung jawab yang harus dipenuhi dalam menjalankan kontrak distribusi oleh masing-masing pihak.

5. Pentingnya Audit dan Evaluasi Berkala

Mengadakan audit keuangan dan evaluasi berkala untuk menilai baik kinerja Perusahaan maupun kinerja distributor serta kondisi keuangan perusahaan akan sangat bermanfaat. Hal ini dapat membantu mendeteksi masalah sedini mungkin dan mencegah terjadinya kerugian yang lebih besar di masa mendatang.

6. Perlunya Pendekatan yang Adil dalam Penyelesaian Sengketa

Ketika terjadi sengketa, penting bagi perusahaan untuk mengambil pendekatan yang adil dan berorientasi pada penyelesaian masalah ataupun perkara, misalnya dengan menggunakan mediasi sebagai alternatif penyelesaian sengketa yang diharapkan dapat menghemat waktu dan biaya, serta menjaga hubungan tetap baik dan harmonis kedua belah pihak dalam mencapai tujuan bersama secara lebih efektif

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Muhammad. (2018). Analisis Hubungan Distributor dengan Outlet dan Citra Perusahaan terhadap Kinerja Selling In.
- Bukido, Rosdalina. (2016). Urgensi Perjanjian Dalam Hukum Keperdataan.
- Bustomi, Abuyazid. (2017). Kekuatan Mengikat Isi Dari Perjanjian Baku (Standard Contract) Bagi Para Pihak Yang Membuatnya.
- Cathleen, dkk. (2023). Pengenalan Hukum Kontrak dalam Hukum Perdata Indonesia (Vol. 7 No. 1).
- Chrystofer, dkk. (2017). Kajian Hukum Perjanjian Kerjasama Cv. Saudagar Kopi Dan Pemilik Tempat Usaha Perorangan (Studi Kasus: Mal Ambassador, Jakarta)
- Djumadi. (2004). Hukum Perburuhan Perjanjian Kerja. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Fiati, Ani. (2010). Analisis Yuridis atas Perjanjian Distributor Perusahaan produsen Barang kebutuhan sehari-hari.
- Karman. (2019). Kajian Hukum Perdata Terhadap Penggunaan Perjanjian Tidak Tertulis Dalam Sewa Menyewa Rumah.
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- Kristiane, dkk. (2020). Kajian Yuridis Wanprestasi Dalam Perikatan Dan Perjanjian Ditinjau Dari Hukum Perdata.
- Lia, dkk. (2023). Perlindungan Hukum Terhadap PT. Pos Indonesia Dalam Perjanjian Kerjasama Kemitraan Dengan Agen Pos Indonesia.
- Marminingsih, dkk. (2017). “Peran dan Etika Distributor dalam Pemberian Hadiah (Produk Kopi Tora Bika) guna meningkatkan Daya Beli Paguyupan Pemilik Warung”.
- Moniung, Ezra. (2015). Perjanjian Keagenan Dan Distributor Dalam Perspektif Hukum Perdata. Mudzhar, dkk. (2013). Cita Hukum (Vol. I No. 1).
- Muhammad, Abdulkadir. (2014). Hukum Perdata Indonesia. PT Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Mulyadi, Mohammad. (2011). Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif serta Pemikiran Dasar Menggabungkannya.

- Nurhayati, Yati. (2011). “Konstitusionalitas Perjanjian Distribusi dalam Persaingan Usaha Sehat”.
- Reza, dkk. (2017). Perlindungan Hukum terhadap Perjanjian Distribusi Sepatu Vans antara PT. Gagan Indonesia dengan Mats Store.
- Rosid, dkk. (2024). Perjanjian Distributor dengan Pedagang Kelontong (Studi Kasus Perjanjian Distributor Pemasok Snack ke Pedagang Kelontong di Pasar Cipete Utara Jakarta Selatan). Salim. (2008). Hukum Perjanjian, Teori dan Praktik Penyusunan Perjanjian (cetakan 5). Sinar Grafika, Jakarta.
- Saswati, Riniadi. (2016). Hubungan Kerja Antara Distributor Dan Agen Ditinjau Dari Pasal 1233 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- Sudjana. (2022). Tanggung Jawab Prinsipal terhadap Konsumen dalam Perjanjian Keagenan dan Distributor.
- Syahmin. (2006). Hukum Perjanjian Internasional. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Vijayantera, Wayan. (2020). Kajian Hukum Perdata Terhadap Penggunaan Perjanjian Tidak Tertulis Dalam Kegiatan Bisnis.
- Zulhamdi, dkk. (2022). Aspek Hukum Perjanjian dalam Aktivitas Bisnis.