



ANALISIS WANPRESTASI KEAGENAN PENJUALAN KENDARAAN BERMOTOR (Studi CV Nobel Perdana Kabupaten Tulang Bawang)

The Analysis of Tort Sales Motor Vehicle Agency (Study in CV Nobel Perdana Tulang Bawang District)

Heri Yulianto

CV Nobel Perdana

email: hy2188@gmail.com

Abstract

Standard by PT Sumber Trada Motor leads to no availability of vehicles to be sold by outlets CV Nobel Perdana. Giving great discounts and gifts, making consumers tend to buy directly from outlets PT Sumber Trada Motor. This agency system turns into competition due to the sales and market share CV Nobel Perdana excellent. The usefulness of this study as a researcher competence in the field of business law violations agreement. The problem of research is how the legal provisions breach agreement, the implementation of competition law to businesses which violate the agreement. Is expected to the Government through the KPPU to crack down on employers who violate the law No. 5 of 1999 on Competition, so as to control the businesses that destroy the independence of other businesses.

Keywords: *Standard, Agreement, Agency*

Abstrak

Standar PT Sumber Trada motor mengarah ke ada ketersediaan kendaraan yang akan dijual oleh outlet CV Nobel Perdana. Memberikan diskon besar dan hadiah, membuat konsumen cenderung untuk membeli langsung dari outlet PT Sumber Trada motor. Sistem lembaga ini berubah menjadi kompetisi karena penjualan dan pangsa pasar CV Nobel Perdana sangat baik. Kegunaan penelitian ini sebagai kompetensi peneliti di bidang pelanggaran hukum bisnis perjanjian. Masalah penelitian ini adalah bagaimana ketentuan hukum melanggar perjanjian, pelaksanaan hukum persaingan untuk usaha

yang melanggar perjanjian. Diharapkan kepada Pemerintah melalui KPPU untuk menindak pengusaha yang melanggar undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang persaingan, sehingga untuk mengontrol bisnis yang menghancurkan independensi bisnis lain.

Kata Kunci: *Standar, Perjanjian, Keagenan*

A. Pendahuluan

Untuk mencapai tujuan bisnisnya sangat jarang sekali lembaga bisnis yang besar tanpa kehadiran pihak lain. Terjalannya hubungan dengan pihak lain dalam pencapaian tujuan bisnis tertentu sebagaimana *format* keagenan juga disebut sebagai *partnerships*.

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 produksi yang dibutuhkan itu tidak bersifat *insidental*, tetapi berlangsung terus untuk jangka 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 kerja sama bisnis tersebut diadakan dalam bentuk keagenan. Pertimbangan mengadakan kerja sama dalam bentuk keagenan adalah bahwa perusahaan perindustrian atau perdagangan yang bersangkutan tidak mempunyai cabang atau perwakilan di satu atau beberapa wilayah pemasaran atau 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 kerja sama dalam bentuk keagenan.

Keagenan merupakan hukum yang terjadi antara dua atau lebih perusahaan yang bergerak di bidang usaha sejenis. Perusahaan perindustrian yang meningkatkan jumlah produk yang dihasilkan, 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 kerjasama dibidang perdagangan.¹

¹ Muhammad, Abdulkadir. (2010). *Hukum Perusahaan Indonesia*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, p. 42

Sebenarnya yang dimaksud dengan agen adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mewakili pihak lainya (yang disebut dengan *principal*) untuk melakukan kegiatan bisnis (misalnya menjual produk) untuk dan atas nama prinsipal kepada pihak ketiga dalam suatu wilayah pemasaran tertentu, di mana sebagai imbalan atas jerih payahnya itu, agen akan mendapatkan komisi tertentu.²

Berdasarkan alasan-alasan tersebut, maka keagenan merupakan alternatif yang tepat. Oleh karena itu, hubungan kerja sama keagenan dengan satu atau beberapa wilayah pemasaran perlu diadakan melalui kontrak keagenan, tanpa perlu mendirikan cabang perusahaan. Dari segi hukum hubungan kerja sama tersebut dibuat secara tertulis mulai dari yang berbentuk *Memory of Understanding* (MOU) dilanjutkan dalam bentuk kontrak operasional. Dengan demikian, akan lebih terjamin kepastian hukum kewajiban, hak pihak-pihak, dan pelaksanaannya.³

Dalam perjanjian bisnis yang diadakan antara agen/*distributor* dengan prinsipalnya, biasanya dilakukan dengan membuat suatu kontrak tertulis yang isinya ditentukan oleh para pihak sesuai dengan kepentingan para pihak tersebut, asal saja tidak bertentangan dengan hukum dan kesusilaan sesuai Pasal 1388 KUHPerduta.⁴

Bila pihak asing ingin menunjuk seorang agen/*distributor* di Indonesia, maka menurut Surat Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 77/Kp/III/78, tanggal 9 Maret 1978 ditentukan lamanya, perjanjian harus dilakukan untuk jangka waktu 3 tahun. Sekalipun ketentuan di atas merupakan pedoman bagi perjanjian keagenan/*distributor* dimana *prinsipalnya* adalah perusahaan di luar negeri. Diadakan jangka waktu minimal dimaksudkan untuk melindungi kepentingan perusahaan nasional Indonesia dari tindakan-tindakan yang tidak sewajarnya dari pihak *prinsipal*.⁵

Apabila agen/*distributor* ingin mengalihkan haknya kepada pihak lain baik sebagian maupun seluruhnya, tentu dibolehkan sesuai dengan isi Pasal 1338 KUHPerduta mengenai hal kebebasan berkontrak. Di sini para pihak bebas menentukan apakah hak dan kewajiban mereka akan dialihkan atau tidak.

Dalam praktik perjanjian yang diadakan antara para pihak ternyata terdapat 3 (tiga) kemungkinan variasi yang terjadi, yaitu sebagai berikut:⁶

² Fuady, Munir. (2012). *Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis Modern di Era Global*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, p. 244

³ Muhammad, Abdulkadir. *Loc. Cit.*

⁴ Simatupang, Richard Burton. (2007). *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Jakarta: Penerbit PT Rineka Cipta, p. 54

⁵ *Ibid.*, p. 55

⁶ *Loc. Cit.*

Kemungkinan *pertama*, dinyatakan bahwa masing-masing pihak baik *prinsipal* agen tidak berhak untuk mengalihkan sebagian atas seluruh hak dan kewajibannya, tanpa adanya persetujuan dari pihak lain; kemungkinan *kedua*, *prinsipal* boleh mengalihkan apa menjadi hak dan kewajibannya kepada pihak ketiga, tetapi agen tidak; dan kemungkinan *ketiga*, *prinsipal* boleh mengalihkan apa yang menjadi hak dan kewajiban kepada pihak ketiga, akan tetapi agen hanya diperbolehkan untuk mengalihkan hak dan kewajibannya apabila diperoleh persetujuan dari pihak prinsipal.

Sistem hukum perjanjian kita menganut sistem terbuka, maka dalam praktik untuk menghindari prosedur tadi, para pihak dengan tegas menyatakan di dalam salah satu pasal perjanjiannya bahwa untuk perjanjian keagenan, mereka setuju mengenyampingkan berlakunya Pasal 1266 KUHPerduta. Dengan mengenyampingkan Pasal 1266 KUHPerduta ini, para pihak dapat melakukan pemutusan perjanjian keagenan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang mereka perjanjikan dalam perjanjiannya melakukan kontrak.

Pemenuhan perjanjian atau hal-hal yang harus dilaksanakan adalah prestasi. Apabila prestasi dilaksanakan, maka kewajiban para pihak berakhir. Namun sebaliknya jika yang berutang atau *debitur* tidak melaksanakannya maka ia disebut wanprestasi. Dalam bahasa Belanda wanprestasi diartikan pengurus buruk (*wanhebeer*) dan perbuatan buruk (*wandaad*). Wanprestasi dapat berupa:

1. sama sekali tidak memenuhi prestasi;
2. prestasi yang dilakukan tidak sempurna;
3. terlambat memenuhi prestasi;
4. melakukan apa yang dalam perjanjian dilarang.

Berdasarkan pembagian wanprestasi di atas ada dua kemungkinan yang dapat dituntut oleh pihak yang dirugikan yaitu pembatalan kontrak dan pemenuhan kontrak. Jika diuraikan, kemungkinan akibat dari wanprestasi dibagi menjadi empat:

1. pembatalan kontrak saja;
2. pembatalan kontrak disertai tuntutan ganti rugi;
3. pemenuhan kontrak saja;
4. pemenuhan kontrak disertai tuntutan ganti rugi.

Hal lain yang perlu diperhatikan dalam suatu perjanjian keagenan/distributor adalah adanya pilihan hukum yang akan dipakai para pihak. Sebab dalam hukum internasional kita kenal adanya asas pilihan hukum (*choice of law*).

Dalam aktivitas bisnis dapat dipastikan terjadi persaingan (*competition*) di antara pelaku usaha. Pelaku usaha akan berusaha menciptakan, mengemas, serta memasarkan produk yang dimiliki baik barang/jasa sebaik mungkin agar diminati dan dibeli konsumen. Persaingan dalam usaha dapat *berimplikasi positif*, sebaliknya, dapat menjadi negatif

jika dijalankan dengan perilaku negatif dan sistem ekonomi yang menyebabkan tidak kompetitif.⁷

Persaingan dalam dunia usaha adalah cara efektif untuk mencapai pendayagunaan sumber daya secara optimal. Dengan adanya rivalitas akan cenderung menekan ongkos-ongkos produksi sehingga harga menjadi lebih rendah serta kualitas semakin meningkat. Bahkan lebih dari itu persaingan dapat menjadi landasan fundamental bagi kinerja di atas rata-rata untuk jangka panjang dinamakan keunggulan bersaing yang lestari (*sustainable competitive advantage*) yang dapat memperoleh melalui tiga *strategi generik*, yakni keunggulan biaya, *diferensiasi*, dan fokus biaya.⁸

Persaingan curang, adalah tindakan tidak jujur yang dilakukan dalam kondisi persaingan. Dengan demikian, “tindakan persaingan curang” tidak akan selalu berakhir pada tiadanya persaingan. Bahkan pelaku usaha kecil yang tidak memiliki potensi *memonopoli* pasar bisa saja melakukan tindakan persaingan curang.

Persaingan tidak sehat adalah tindakan persaingan curang sebagai yang melanggar moral yang baik. Secara *non-limitatif* contoh tindakan yang tergolong dalam persaingan curang, antara lain sebagai berikut.⁹

1. Mempengaruhi konsumen melalui tipuan atau informasi yang menyesatkan.
2. Memalsu *merk* dagang pihak lain.
3. Mengirimkan barang yang tidak dipesan sehingga penerima dalam posisi dipaksa.
4. Membuat iklan tandingan yang menjelek-jelekkan pesaing.
5. Melalui *boikot*.
6. Penurunan harga secara tidak wajar.

Penyalahgunaan keadaan itu menyangkut keadaan-keadaan yang berperan pada terjadinya kontrak: menikmati keadaan orang lain tidak menyebabkan isi kontrak atau maksudnya menjadi tidak dibolehkan, tetapi menyebabkan kehendak yang disalahgunakan menjadi tidak bebas.¹⁰

Pengaturan alokasi pasar dan konsumen ditujukan untuk memperkuat dan mempertahankan pola perdagangan tertentu dari para pesaing yang meninggalkan prinsip persaingan. Pengaturan demikian dapat membatasi jenis produk tertentu atau jenis konsumen tertentu, dan ini dapat terjadi baik dalam negeri maupun di luar negeri yang mencerminkan hubungan pemasok

⁷ Rokan, Mustafa Kamal. *Op. Cit.*, p. 30.

⁸ Rokan, Mustafa Kamal. *Op. Cit.*, p. 8-9.

⁹ Suhasril dan Makarao, Mohammad Taufik. (2010). *Hukum Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia, p. 56.

¹⁰ Pangabean. (2010). *Penyalahgunaan Keadaan (Misbruik Van Omstandigheden) sebagai Alasan (Baru) Untuk Pembatalan Perjanjian (Berbagai Perkembangan Hukum di Belanda dan Indonesia)*. Yogyakarta: Liberty, p. 50.

dengan pembeli yang sudah terjalin sebelumnya. Dalam alokasi pasar, para pelaku persengkokolan telah sepakat untuk membagi pasar penjualan barang dan/atau jasa yang mereka persaingan berdasarkan konsumen ataupun *geografis*. Akhir-akhir ini sebagian besar alokasi pasar dapat diketahui telah memiliki dampak *global*.

Penguasaan adalah hubungan yang nyata antara seseorang barang yang ada dalam kekuasaan. Pada saat itu ia tidak dapat memerlukan legitimasi lain kecuali bahwa barang itu ada ditangannya. Pertanyaan yang menunjuk kepada adanya legalitas hukum disini tidak diperlukan. Disamping kenyataan bahwa suatu barang itu berada dalam kekuasaan seseorang masih juga perlu dipertanyakan sikap batin orang yang bersangkutan terhadap barang dikuasanya itu, yaitu apakah padanya memang ada maksud untuk menguasai dan menggunakannya. Kedua unsur tersebut masing-masing disebut *corpus possessionis* dan *animus possidendi*. Berbagai masalah yang berhubungan dengan penguasaan ini, misalnya adalah seberapa jauh seseorang itu secara nyata menguasai suatu barang. Pertanyaan itu tentu sangat bergantung pada jenis barang yang menjadi sasarannya. Untuk barang-barang kecil, seperti jam nilainya adalah lebih pasti dari pada apabila kita menghadapi seseorang yang menuntut bahwa dirinya menguasai suatu kapal yang sedang berlayar ditengah lautan, sedang ia sendiri berada di darat. Masalah lain yang berhubungan dengan tingkat kemampuan seseorang yang menguasai suatu barang untuk menolak campur tangan orang lain dalam proses penguasaan tersebut.¹¹

PT Sumber Trada Motor dan CV Nobel Perdana bermitra sebagai *prinsipal* dan agen dalam penjualan kendaraan roda dua motor yang mempunyai *brand* Kawasaki yang disebut unit. Para pihak dengan itikad baik melakukan kerja sama untuk meningkatkan penjualan kendaraan roda dua dengan *merk* Kawasaki di Provinsi Lampung. PT Sumber Trada Motor menjadi *main dealer* disebut sebagai *prinsipal* dan CV Nobel Perdana menjadi dealer 3S disebut sebagai *agen*, di samping ada *dealer-dealer* lain yang menjadi *agen* dari PT Sumber Trada Motor selain CV Nobel Perdana. PT Sumber Trada Motor di samping menjual melalui agen juga menjual secara *retail* di *outlet-outletnya*. PT Sumber Trada Motor sebagai *prinsipal* memberikan unit kepada para *agen-agensya* baik untuk *display* dan stok unit untuk penjualan, karena tugas agen adalah memasarkan produk atas nama *prinsipal*.

Penjualan PT Sumber Trada Motor dan CV Nobel Perdana biasa aja, sehingga stok unit cukup pada beberapa tahun pertama, ketika penjualan mulai meningkat kebutuhan akan unit mengalami peningkatan sesuai permintaan pasar, bahkan permintaan pasar melebihi kemampuan *produksi*,

¹¹ Untung, Budi. (2012). *Hukum dan Etika Bisnis*. Yogyakarta: Andi, p. 21.

dan penjualan agen-agenya dari PT Sumber Trada Motor bisa dikatakan di atas kemampuan *marketing* PT Sumber Trada Motor sehingga kemungkinan PT Sumber Trada Motor tidak ingin tersaingi oleh agen-agenya, baik itu dalam penjualan dan dalam memperoleh margin/pendapatan perusahaan, lebih menguntungkan apabila penjualan dilakukan di *outlet-outletnya*. Demi memperoleh pendapatan yang besar maka PT Sumber Trada Motor melakukan berbagai cara termasuk wanprestasi, dengan tidak memberikan stok unit atau mempersulit pemberian unit kepada agennya, agar konsumen membeli langsung ke *outlet-outletnya*. Selain *entry barrier strategy* PT Sumber Trada Motor juga melakukan *predator pricing* dengan cara pemberian hadiah yang besar yaitu menyamai bahkan melebihi *margin* yang diberikan kepada *agen-agenya*. PT Sumber Trada Motor telah memperlakukan *agen-agenya* sebagai pesaing bukan lagi menjadi mitra bisnisnya yang harus dibina dan dilindungi tetapi lebih dari *kompetitor* atau pesaing yang harus disingkirkan.

Dari uraian di atas permasalahan yang penulis angkat untuk dibahas adalah: 1) Bagaimana hubungan hukum/peristiwa hukum keagenan antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana?; 2) Apakah hak dan kewajiban dalam perjanjian keagenan antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana?; dan 3) Apakah akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian keagenan yang dilakukan PT Sumber Trada Motor terhadap CV Nobel Perdana?. Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis normatif dan pendekatan yuridis empiris.

B. Pembahasan

1. Peristiwa Hukum dan Hubungan Hukum Keagenan antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana

Perjanjian antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana telah memenuhi telah memenuhi syarat sahnya suatu perjanjian, berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdata, suatu perjanjian adalah sah apabila memenuhi persyaratan: kesepakatan, kecakapan, hal tertentu, dan sebab yang diperbolehkan. Hubungan Hukum Keagenan antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana berdasarkan Surat Perjanjian antara PT Sumber Trada Motor dan CV Nobel Perdana yang dituangkan dalam Surat Kesepakatan Kerjasama 7 April 2005 dan ditambah dengan Surat Kesepakatan Kerjasama 1 Desember 2005 antara Managing Direktur PT Sumber Trada dan Pemilik CV Nobel Perdana sebagai Kawasaki Sentral Tulang Bawang yaitu.¹²

¹² Surat Kesepakatan Kerjasama antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana.

Kedua belah PIHAK sepakat untuk mengadakan Perjanjian Kerjasama *dealer* KAWASAKI dengan ketentuan bahwa PIHAK KEDUA dengan ini sanggup dan setuju memenuhi semua peraturan dan persyaratan yang ditetapkan oleh PT Sumber Trada yang berkedudukan di Lampung sebagai *main dealer* KAWASAKI untuk wilayah Lampung dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Bahwa jangka waktu perjanjian sebagai *dealer* 3S (*Sales, Service, Spare Part*) KAWASAKI minimal 5 (lima) tahun dari pernyataan ini ditandatangani, dengan ketentuan apabila mengundurkan diri sebelum jatuh tempo jangka waktu kontrak tersebut habis, maka *dealer* tersebut sanggup, bersedia, harus dan diwajibkan untuk mengganti dan mengembalikan fasilitas yang diberikan oleh *main dealer* antara lain:
 - 1) Mengganti segala biaya *Shopsign* dan *Towersign* Kawasaki Sentral sebesar 10.000.000,00,- (sepuluh juta rupiah), yang harus dibayar secara tunai dan sekaligus paling lambat 1 (satu) bulan sejak tertulis pengunduran diri kepada pihak *main dealer*.
 - 2) Mengembalikan peralatan milik *main dealer* berupa *Bike Lift* sebanyak dua buah beserta *Special Tools* Kawasaki Type KAZE sebanyak 22 (dua puluh dua) buah, dan Type NINJA sebanyak 18 (delapan belas) dalam keadaan baik dan terawat.

Apabila ada kerusakan terhadap peralatan tersebut di atas yang disebabkan oleh kesalahan dealer maka seluruh biaya perbaikan atau penggantian akan menjadi beban dan tanggungjawab dealer sepenuhnya.

- b. Bahwa sebagai *dealer* resmi KAWASAKI 3S sanggup dan bersedia untuk memenuhi pembelian wajib *general tools* 1(satu) paket dengan nilai +/- Rp. 26.000.000,- (dua puluh enam juta rupiah) intial stok *spare part* sesuai dari rekomendasi dari PT Kawasaki Motor Indonesia +/- Rp. 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) serta pembuatan instalasi bengkel lengkap sesuai standart Kawasaki beserta kelengkapan lainnya.
- c. Bantuan operasional *main dealer* akan bantuan manajemen kepada *dealer* dengan menempatkan 1(satu) orang Manager yang bertindak sebagai pengelola penjualan pada *dealer* dimana gaji karyawan tersebut akan ditanggung PT Sumber Baru Motor (group perusahaan dari PT Sumber Trada Motor)
- d. Sebagai *dealer* resmi Kawasaki sanggup untuk membeli secara tunai/putus jual, sebagai minimal stock yang harus tersedia sebanyak minimal 12 (dua belas) unit kendaraan. Selain pembelian untuk *display*, maka pembelian untuk penjualan pembayaran unit kendaraan yang dilakukan oleh CV Nobel Perdana kepada PT Sumber Trada Motor dilakukan melalui *transfer* apabila telah jatuh tempo pembayaran berdasarkan waktu pengambilan unit kendaraan. Jadi jarak pembayaran dari pengambilan unit kendaraan dari PT Sumber Trada Motor tidak lebih

dari atau maksimal 30 hari CV Nobel Perdana harus membayar. Untuk *type* NINJA series waktu pembayaran 30 hari, sedangkan untuk *type* yang lain seperti *type* BLITS dan KAZE atau *type-type user* yang lain waktu pembayaran 24 hari. Bagaimana apabila CV Nobel Perdana wanprestasi atau lewat dari 30 hari pembayaran ke PT Sumber Trada Motor dari awal tidak pernah dibahas dan dituangkan dalam perjanjian. Karena mungkin waktu itu suasana yang sangat mendesak dan terburu-buru sehingga yang penting para pihak sama-sama mempunyai niat baik dan tidak ada kecurangan. Dan sampai sekarang juga hampir tidak pernah terjadi wanprestasi, walaupun pernah terjadi nilainya sangat kecil dan karena faktor kelupaan yang mana selama ini dapat ditolerir oleh PT Sumber Trada Motor. CV Nobel Perdana mendapat unit kendaraan roda dua dari PT Sumber Trada Motor dengan pembelian secara *time of payment* (ToP) yaitu pembayaran dalam jangka waktu. Lamanya jangka waktu yang diberikan oleh PT Sumber Trada Motor kepada CV Nobel Perdana berdasarkan *spesifikasi* kendaraan atau bisa dikatakan bervariasi menurut *type* kendaraan, tetapi semua tidak lebih dari 30 hari.

- e. Sebagai *dealer* Resmi Kawasaki sanggup menyediakan 1 (satu) unit kendaraan *test drive* yang dapat digunakan untuk *kanvasing* dan kendaraan operasional manager, dan sedikitnya salesmen, 1 (satu) orang *counter sales* merangkap administrasi dan 2 (dua) orang mekanik, serta 1 (satu) orang pembantu umum.
- f. Apabila sebagai *dealer* Kawasaki melanggar ketentuan-ketentuan dan persyaratan yang telah ditetapkan di atas oleh *main dealer* tersebut, maka *dealer* resmi sanggup dan bersedia menerima sanksi baik berupa peringatan maupun tindakan pencabutan sebagai *dealer* resmi 3S Kawasaki, serta mengganti segala biaya kerugian yang timbul karena kesalahan tersebut di atas kepada *main dealer*.

Surat perjanjian tersebut adalah surat perjanjian baku yang dibuat oleh PT Sumber Trada Motor sebagai *main dealer*. Menurut Mariam Darus Badruzaman perjanjian baku dapat dibedakan menjadi empat jenis, salah satunya “Perjanjian baku sepihak atau perjanjian *adhesi* adalah perjanjian yang isinya ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya di dalam perjanjian itu”.¹³

2. Hak dan Kewajiban dalam Perjanjian Keagenan antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana

Hak dan kewajiban antara PT Sumber Trada Motor sebagai prinsipal dan CV Nobel Perdana sebagai salah satu agen tertuang dalam perjanjian

¹³ Badruzaman, Mariam Darus. (1991). *Kumpulan Pidato Pengukuhan*. Bandung, p. 99.

Surat Kesepakatan Kerjasama 7 April 2005 dan ditambah dengan Surat Kesepakatan Kerjasama 1 Desember 2005 antara Managing Direktur PT Sumber Trada dan Pemilik CV Nobel Perdana sebagai Kawasaki Sentral Tulang Bawang.

Apabila keagenan dituangkan dalam suatu perjanjian tertulis, maka hubungan keagenan tersebut dituangkan dalam bentuk tertulis, *kontraktual* atau tidak, aturan umum yang berkaitan dengan keagenan menetapkan terdapatnya *fiduciary duties*, yaitu bahwa agen mempunyai kewajiban kepada *prinsipalnya*. Kewajiban tersebut muncul melalui perjanjian keagenan. Eksistensi kewajiban tersebut disebabkan karena hubungan keagenan adalah hubungan kepercayaan dan keyakinan (*trust and confidence*).¹⁴ Di samping itu, agen kemungkinan juga wajib mematuhi kewajiban yang muncul dari ketentuan hukum yang bersifat memaksa, kecuali para pihak menyepakati lain. Kewajiban pokok agen perusahaan meliputi dua hal, yaitu melaksanakan secara teliti dan profesional kuasa yang diberikan *prinsipal* dan memberikan laporan pertanggungjawaban atas pelaksanaan kontrak keagenan.¹⁵

PT Sumber Trada Motor mendapat hak monopoli dengan otoritas faktor wilayah Lampung dan Bengkulu. Artinya, selain PT Sumber Trada Motor tidak dapat melakukan pembuatan Surat Tanda Kendaraan Bermotor (STNK) dan Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB). Jadi konsumen yang mempunyai kartu tanda penduduk Lampung dan Bengkulu tidak dapat membeli kendaraan bermotor *merk* Kawasaki selain dari PT Sumber Trada Motor, karena apabila konsumen tersebut membeli kendaraan bermotor misalnya di Jakarta, maka konsumen tersebut tidak dapat membuat Surat Tanda Kendaraan Bermotor (STNK) dan Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB). Maka dalam analisa penulis PT Sumber Trada Motor telah melakukan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Dalam hukum Anti Monopoli dikenal berbagai macam pembagian pasar (secara horizontal) yang secara yuridis dilarang, yakni:¹⁶

- a. Pembagian Pasar Teritorial, dalam hal ini yang dibagi adalah teritorial dari pasar.
- b. Pembagian Pasar Konsumen, pembagian di mana konsumen tertentu menjadi pelanggan seorang pelaku pasar sementara konsumen yang lain menjadi pelanggan dari pihak pelaku pasar pesaingnya.
- c. Pembagian Pasar Fungsional, di sini pasar dibagi menurut fungsinya, misalnya pasar distribusi barang tertentu diberikan kepada kelompok pasar yang satu, sementara pasar retail barang yang sama diberikan pada kelompok pelaku pasar yang lain.

¹⁴ Santoso, Budi. *Op. Cit.*, p. 46.

¹⁵ Muhammad, Abdulkadir. *Op. Cit.*, p. 47.

¹⁶ Rokan, Mustafa Kamal. *Op. Cit.*, p. 112.

d. Pembagian Pasar Produk, di sini pasar dibagi menurut jenis produk dari suatu garis produksi yang sama, misalnya untuk penjualan spare part mobil merk tertentu, seorang pelaku usaha memasok suku cadang yang kecil-kecil sementara pelaku pasar pesaingnya memasok suku cadang yang besar-besar.

Monopoli diartikan sebagai penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku atau satu kelompok pelaku usaha. Adapun praktik monopoli adalah pemusatan kekuasaan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan/atau pemasaran atas barang dan/jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum. Pemusatan ekonomi adalah penguasaan yang nyata atas suatu pasar bersangkutan oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga dapat menentukan harga barang dan/atau jasa.

Maka monopoli tidak hanya diartikan mencakup struktur pasar dengan hanya ada satu pemasok atau pembeli di pasar bersangkutan, sebab struktur pasar demikian (hanya ada satu pemasok) jarang sekali terjadi. Sebenarnya pengertian monopoli lebih luas lagi. Monopoli menekankan terciptanya suatu penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha.

Dalam hal praktik monopoli, yang berarti menekankan pada proses monopoli dapat melihat beberapa hal sebagai berikut, yakni penentuan mengenai pasar bersangkutan, penilaian terhadap keadaan pasar, dan adanya kegiatan yang dilakukan oleh pelaku untuk menguasai pasar. Penulis melihat bahwa UU No.5 Tahun 1999 menekankan pada proses terjadinya monopoli bersaing secara tidak sehat. Lebih tegas, praktik monopoli adalah proses pemusatan, sedangkan monopoli adalah kondisi pasar akibat dari praktik monopoli.

Dalam undang-undang no. 5 Tahun 1999 tidak ditegaskan pengertian larangan penguasaan pasar, namun undang-undang melarang pelaku usaha melakukan kegiatan penguasaan pasar, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, karena dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, yang meliputi hal-hal pokok seperti berikut:¹⁷

- a. Menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan.
- b. Menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaing untuk melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu.
- c. Membatasi peredaran bahan atau penjualan barang dan atau jasa pada pasar bersangkutan.
- d. Melakukan praktik diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.

¹⁷ Suhasril dan Makarao, Mohammad Taufik. *Op. Cit.*, p. 136.

- e. Melakukan pemasokan barang dan atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang rendah untuk meyingkirkan atau mematikan usaha pesaing.

Melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya yang menjadi bagian dari komponen harga barang dan atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat. Dari uraian di atas, uraian yang pertama “Menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan”, maka PT Sumber Trada Motor dengan otorisasi pembukaan faktor Lampung dan Bengkulu telah melakukan penguasaan wilayah, karena tidak ada pelaku usaha lain yang dapat masuk ke wilayah PT Sumber Trada Motor yaitu Lampung dan Bengkulu, ataupun konsumen dari Lampung dan Bengkulu tidak dapat membeli kendaraan bermotor roda dua merk Kawasaki di luar wilayah PT Sumber Trada Motor yaitu selain Lampung dan Bengkulu. Apabila ada konsumen dari Lampung dan Bengkulu membeli kendaraan bermotor roda dua merk kawasaki di luar Lampung dan Bengkulu, misalnya membeli di Jakarta maka konsumen tidak dapat melakukan Bea Balik Nama, yaitu pembuatan Surat Tanda Kendaraan Bermotor dan Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor. Dan begitu juga pesaing yang menjual kendaraan roda dua merk kawasaki yang berada di luar wilayah PT Sumber Trada Motor tidak dapat menjual kendaraan roda dua merk kawasaki ke wilayah PT Sumber Trada Motor yaitu Lampung dan Bengkulu.¹⁸

Pasal 19 undang-undang Tahun 1999 “Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli berupa”:

- a. menolak dan atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar yang bersangkutan; atau
- b. menghalangi konsumen atau pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu; atau
- c. membatasi peredaran dan atau penjualan barang dan atau jasa pada pasar bersangkutan; atau
- d. melakukan praktik diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.

Kesimpulan dari pasal 19 ini mengindikasikan bahwa menolak atau menghalangi pelaku usaha tertentu tidak dibenarkan dengan alasan tidak wajar, misalnya perbedaan suku, status sosial, agama dan lain-lain.

¹⁸ Hasil wawancara dengan Hamdani (Asisten Branch Marketing Manager PT Mandala Multifinance, Tbk Cabang Daya Murni, Kab. Tubabar), tanggal 03 desember 2015.

Penguasaan pasar juga bisa dengan memberikan kepada mediator atau makelar yaitu jaringan yang bersifat temporer atau permanen, *fee* yang besar mendekati, menyamai atau bahkan melebihi yang diberikan kepada agennya yaitu salah satunya CV Nobel Perdana. Agen yang salah satunya CV Nobel Perdana dalam melakukan bisnisnya jelas memakan *cost* baik itu untuk sewa gedung, listrik, telepon, karyawan dan lainnya. Apabila *fee* untuk mediator atau makelar cukup besar, jelas jaringan mediator, makelar atau broker tentu lebih cenderung lebih memilih menjadi jaringan yang memberikan *fee* lebih besar yaitu PT Sumber Trada Motor.¹⁹

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lainnya, yang bertujuan untuk membagi wilayah atau alokasi pasar terhadap barang dan/atau jasa, dengan pengaturan secara “*per se illegal*” Pasal 9 menyatakan tentang larangan tersebut :

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat”.

Perjanjian wilayah dapat bersifat vertikal ataupun horizontal, dan yang dilarang oleh Pasal 9 adalah perjanjian antara sesama atau antara pesaing (horizontal), horizontal ini dapat ditafsirkan bahwa perjanjian antara pelaku usaha pelaku usaha dengan pelaku usaha lain yang bukan pesaingnya, misalnya antara produsen (perusahaan yang memproduksi barang) dengan distributornya atau retailnya bukan dari produsen (vertikal). Jadi horizontal itu adalah antara sesama distributor, (menurut pengaturan Pasal 9). Akan tetapi ternyata di dalam penjelasan Pasal 9 dikatakan bahwa perjanjian yang dimaksud dalam Pasal 9 mencakup perjanjian yang bersifat horizontal maupun vertikal. Berarti ada ketidakjelasan yang justru datang dari bagian penjelasan Pasal 9, penjelasan tersebut selengkapnya berbunyi:

“Perjanjian dapat bersifat vertikal atau horizontal. Perjanjian ini dilarang karena pelaku usaha meniadakan atau mengurangi persaingan dengan cara membagi wilayah pasar atau alokasi pasar. Wilayah pemasaran dapat berarti wilayah Negara Republik Indonesia atau bagian wilayah Negara Republik Indonesia misalnya kabupaten, provinsi atau wilayah regional lainnya. Membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar berarti membagi wilayah untuk memperoleh atau memasok barang, jasa, atau barang dan jasa, menetapkan dari siapa saja dapat memperoleh atau memasok barang, jasa, atau barang dan jasa.

¹⁹ Hasil wawancara dengan Wayan Ariantara (Makelar PT Sumber Trada Motor), tanggal 16 Nopember 2015.

3. Akibat Hukum Wanprestasi dalam Perjanjian Keagenan yang Dilakukan PT Sumber Trada Motor terhadap CV Nobel Perdana

Entry barrier yang dilakukan PT Sumber Trada Motor adalah suatu tindakan wanprestasi, karena tidaklah mungkin menjadi agen tanpa adanya suatu produk atau jasa yang dijual. Dapat diambil kesimpulan PT Sumber Trada Motor ingin agar konsumen datang membeli langsung ke outlet-outlet PT Sumber Trada Motor. Alasan pertama adalah dengan penjualan langsung margin PT Sumber Trada Motor lebih tinggi, atau alasan kedua PT Sumber Trada Motor menginginkan penguasaan pasar dan pengendalian pasar. Dengan maksud *brand* PT Sumber Trada Motor lebih dikenal sebagai pengurangan *cost promosi*. Oleh karena itu, berdasarkan pada strategi harga yang diciptakan oleh pelaku usaha, maka jelas melalui pendekatan ekonomi, akan dapat digunakan sebagai suatu pendekatan untuk menganalisis apakah terdapat indikasi atau dugaan terjadinya pelanggaran terhadap UU No. 5 Tahun 1999 yang dilakukan oleh pelaku usaha, jika memang ada maka terhadap pelanggaran tersebut KPPU dapat menghukum atau menjatuhkan sanksi kepada pelaku usaha.

Pemotongan harga oleh PT Sumber Trada Motor dalam bentuk pemberian hadiah ataupun discount adalah salah satu jenis dari strategi harga (*predator pricing*). Di dalam brosur yang diedarkan oleh *sales center* ataupun *sales area* dari PT Sumber Trada Motor tertulis jelas “apabila konsumen membeli langsung ke PT Sumber Trada Motor maka mendapatkan hadiah atau discount”. Pemberian discount tidak menjadi masalah apabila masih dalam batas-batas kewajaran, tetapi apabila discount yang diberikan mendekati atau menyamai bahkan melebihi margin agen yang diberikan PT Sumber Trada Motor kepada agen-agensya diantaranya CV Nobel Perdana, sehingga otomatis konsumen sebagian besar cenderung membeli ke outlet-outlet PT Sumber Trada Motor. Enak beli motor Kawasaki ke PT Sumber Trada Motor mendapat discount yang besar.²⁰(kata Yudi Rumanto, Konsumen yang membeli di outlet PT Sumber Trada Motor)

C. Penutup

1. Simpulan

Hubungan hukum keagenan antara PT Sumber Trada Motor dengan CV Nobel Perdana adalah hubungan hukum perjanjian. Perjanjian kedua belah pihak tertuang dalam Surat Kesepakatan Kerjasama antara PT Sumber Trada Motor dan CV Nobel Perdana yang dituangkan dalam Surat Kesepakatan Kerjasama 7 April 2005 dan ditambah dengan Surat

²⁰ Hasil wawancara dengan Yudi Rumanto (Konsumen yang membeli ke outlet PT Sumber Trada Motor) tanggal 16 Nopember 2015.

Kesepakatan Kerjasama 1 Desember 2005 antara Managing Direktur PT Sumber Trada dan Pemilik CV Nobel Perdana sebagai Kawasaki Sentral Tulang Bawang.

Hak dan kewajiban antara PT Sumber Trada Motor sebagai *main dealer* dengan CV Nobel Perdana sebagai *dealer* adalah ketersediaan unit kendaraan roda dua merk Kawasaki untuk dipasarkan oleh CV Nobel Perdana. PT Sumber Trada Motor berhak mendapat pemasaran yang baik dari unit kendaraan yang diberikan kepada CV Nobel Perdana. CV Nobel Perdana berkewajiban memasarkan unit yang diberikan oleh PT Sumber Trada Motor, dan berhak mendapatkan unit kendaraan roda dua dari PT Sumber Trada Motor.

2. Saran

- a. kepada Komisi Pengawas Persaingan Usaha untuk melakukan penelitian dan klarifikasi atas dugaan terjadinya praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, sebagaimana ditentukan oleh Pasal 14 Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha No. 1/2006 tentang Tata Cara Penanganan Perkara di KPPU;
- b. untuk mendapatkan kejelasan dan kelengkapan tentang dugaan pelanggaran sebagaimana dimaksud ayat (1), Sekretariat Komisi melakukan penelitian laporan dan/atau meminta klarifikasi kepada pelapor dan/atau pihak lain.
- c. Kepada pemerintah untuk mengintensifkan peran Komisi Pengawas Persaingan Usaha agar ke depan pengusaha tidak melakukan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, dan agar para pelaku usaha mematuhi peraturan undang-undang persaingan usaha dalam melakukan kegiatan usahanya, sehingga terciptanya iklim usaha yang kompetitif dan fair. Karena praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat hanya akan menguntungkan hanya beberapa pelaku usaha dan merugikan masyarakat banyak.
- d. Kepada pengusaha dalam hubungan dengan para pesaing dan *partner* usaha (apakah sebagai perusahaan agen atau distributor) harus dilandasi kerja yang *fair* dan prinsip kerja sama yang saling menguntungkan dan saling menghidupi, tidak saling membunuh atau mematikan. Terhadap perusahaan lain yang berposisi sebagai pesaing harus diterapkan berlomba dalam memberikan sesuatu yang bernilai optimal bagi masyarakat luas, pelayanan terbaik, mutu terbaik secara jujur dan *fair*.

Daftar Pustaka

A. Buku

- Fuady, Munir. (2012). *Pengantar Hukum Bisnis, Menata Bisnis di Era Global*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Ibrahim, Johannes dan Sewu, Lindawaty. (2007). *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*. Bandung: Refika Aditama.
- Marzuki, Peter Mahmud. (2005). *Penelitian Hukum, Edisi Revisi*. Jakarta: Prenamedia Group.
- Muhammad, Abdulkadir. (2004). *Hukum dan Penelitian Hukum*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- _____. (2010). *Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- _____. (2010). *Hukum Perjanjian*. Bandung: PT Alumni.
- Pangabean, H.P. (2010). *Penyalahgunaan keadaan (Misbruik Van Omstandigheden), Sebagai Alasan (Baru) Untuk Pembatalan Perjanjian (Berbagai Perkembangan Hukum di Belanda dan Indonesia)*. Yogyakarta: Liberty.
- Purwaningsih, Endang. (2010). *Hukum Bisnis*. Bogor: Galia Indonesia.
- Putri, Vegitya Ramadhani. (2012). *Hukum Bisnis*. Yogyakarta: Setara Press.
- Raharjo, Handri. (2009). *Hukum Perjanjian di Indonesia*. Yogyakarta: Pustaka Yustisia.
- Rokan, Mustafa Kamal. (2010). *Hukum Persaingan Usaha*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Salim HS., dan Abdullah, dkk. (2008). *Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Santosa Sembiring, (2015), *Hukum Dagang*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Santoso, Budi. (2015). *Keagenan (Agency), Prinsip-Prinsip Dasar, Teori, dan Problematika Hukum Keagenan, Seri Hukum Bisnis*. Bogor: Galia Indonesia.
- Sarjono, Agus dan Dewi, Yetty Komala dkk. (2014). *Pengantar Hukum Dagang*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Satrio, J. (2012). *Wanprestasi menurut KUHPerdara, Doktrin, dan Yurisprudensi*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Simatupang, Richard Burton. (2003). *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Soekamto, Soerjono. dan Sulistyowati, Budi. (2014). *Sosilogi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- _____. (2014). *Pengantar Penelitian hukum*. Jakarta: Universitas Indonesia.

- Soeroso, R. (2010). *Perjanjian Di Bawah Tangan, Pedoman Praktis Pembuatan dan Aplikasi Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Suharsil dan Makarao, Mohammad Taufik. (2010). *Hukum Larangan praktik Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat Di Indonesia*. Bogor: Galia Indonesia.
- Sunggono, Bambang. (2012). *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Untung, Budi. (2012). *Hukum Dan Etika Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Usman, Rachmadi. (2013). *Hukum Acara Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.

B. Undang-undang

- Kitab Undang-undang Hukum Perdata. (KUHP perdata).
- Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli.
- Keputusan Presiden Nomor 75 tahun 1999 tentang pengukuhan KPPU (Komisi Pengawas Persaingan Usaha).
- Peraturan Menteri Perdagangan No. 11/M-DAG/PER/3/20.

C. Sumber Lain

- Ma'arf, Syamsul. 2002. *Tantangan Penegakan Hukum Persaingan Usaha di Indonesia, dalam Jurnal Hukum Bisnis*.
- <http://www.damang.web.id/2012/03/penyalahgunaan-keadaan-misbruik-van.html>
- <http://www.hukumprodeo.com/persaingan-usaha/>

