

Upaya Penyelesaian Sengketa Utang-Piutang Antara Pt. Golden Visalux Dan Distributor Di Kota Batam

Mawarni¹, Agustianto²

Fakultas Hukum, Universitas Internasional Batam, Indonesia

Email korespondensi: 1751020.Mawarni@uib.edu

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui dan membuat perjanjian kerja bersama dan skema penyelesaian sengketa yang berkaitan dengan hutang piutang. Dalam hal melakukan penyelesaian sengketa maka dasar hukum yang dipakai yaitu Kitab Undang Undang Hukum Perdata Kitab Undang Undang Hukum Dagang Peraturan Menteri Dagang Nomor 11 Tahun 2006 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran agen atau distributor barang dan/atau jasa . Metode untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat ini terbagi atas 3 tahapan. Pada tahapan awal adalah melakukan persiapan pada tahap ini kegiatan yaitu berkunjung langsung kepada perusahaan dan melakukan survey terhadap permasalahan di tempat pengabdian kepada masyarakat. Pada tahapan selanjutnya yaitu ini akan dilakukan analisa dan pengumpulan data berkaitan dengan permasalahan. Setelah menganalisis, maka akan dibuat sebuah perjanjian kerja bersama dan sebuah skema penyelesaian sengketa utang piutang untuk perusahaan. Penulis membuat rancangan luaran proyek berdasarkan praktek dan kondisi tempat pengabdian kepada masyarakat. Pada tahapan akhir, Penulis akan membuat suatu laporan pengabdian kepada masyarakat. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini menunjukkan bahwa dalam melakukan kerja bersama dengan mitra kerja penting untuk membuat sebuah perikatan. Dalam hal ini perikatannya berdasarkan syarat yang terdapat pada Kitab Undang Undang Hukum Perdata. Disamping itu juga selain dengan perikatan juga terdapatnya skema penyelesaian sengketa yang dapat digunakan perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan utang-piutang. Luaran proyek yang Penulis buat merupakan tahapan yang berlangsung di lokasi pengabdian kepada masyarakat.

Kata Kunci: Perjanjian Kerja Bersama, Skema Penyelesaian Sengketa, Kitab Undang Undang Hukum Perdata, Utang-Piutang, Perusahaan

Abstract

This community service aims to identify and make collective work agreements and dispute settlement schemes related to accounts payable. In terms of resolving disputes, the legal basis used is the Civil Code, the Indonesian Commercial Code, Regulation of the Minister of Trade Number 11 of 2006 concerning the provisions and procedures for issuing registration certificates for agents or distributors of goods and / or services. The method for carrying out community service is divided into 3 stages. In the initial stage, preparations are made at this stage, namely direct visits to companies and conducting surveys of problems in community service areas. In the next stage, analysis and data collection will be carried out related to the problem. After analyzing, a collective work agreement and a debt and credit dispute settlement scheme will be made for the company. The author makes a project output design based on the practice and conditions of the place of service to the community. In the final stage, the author will make a community service report. The results of this community service show that in working together with partners it is important to make an engagement. In this case the agreement is based on the conditions

contained in the Civil Code. Besides that, apart from the agreement, there is also a dispute settlement scheme that can be used by the company in resolving debt and credit problems. The project output that the author made is a stage that takes place at the location of community service.

Keywords: *Collective Labor Agreements, Dispute Resolution Schemes, Civil Law Books, Debts, Companies*

Pendahuluan

Kemunculan perusahaan yang semakin banyak membuat persaingan usaha semakin meningkat. Oleh karena itu maka setiap perusahaan harus mampu bertahan. Perusahaan yang mau tetap mempertahankan eksistensinya harus mampu melakukan sebuah cara untuk memajukan produk yang diperdagangkan. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan inovasi akan produknya yang diperdagangkan. Dengan seiring berkembangnya zaman, produk yang diciptakan juga harus memiliki kemajuan dalam hal pengembangan didalam produk tersebut. Hal ini dilakukan sebagai sebuah tindakan untuk perusahaan tersebut tetap berjalan dan maju.

Munculnya perusahaan ini menjadi suatu hal yang baik bagi negara. Kehadiran perusahaan membuat negara memiliki tambahan pendapatan dari pembayaran pajak yang dilakukan perusahaan kepada negara. Selain itu, munculnya perusahaan juga membantu negara dalam mengatasi permasalahan lapangan pekerjaan di Indonesia. Dengan banyaknya perusahaan di Indonesia membuka peluang besar bagi penduduk

di negara untuk bekerja. Ini menjadi hal yang baik, karena dapat mengurangi beban negara dalam memberikan lapangan pekerjaan kepada rakyat dan mengurangi jumlah pengangguran.

Salah satu faktor yang memengaruhi peningkatan ekonomi di Indonesia adalah dengan kemunculan perusahaan. Perusahaan yang dimaksud merupakan perusahaan milik negara maupun perusahaan milik swasta. Perusahaan ini juga terdiri dari berbagai sektor seperti industri maupun manufaktur di Indonesia. Perusahaan milik negara dalam hal ini yang dimaksud seperti BUMN (Badan Usaha Milik Negara) dimana negara turut sebagai pemegang saham didalam perusahaan tersebut. Sedangkan Perusahaan swasta yang dimaksudkan adalah pemegang saham diperusahaan terdiri atas perseorangan yang mendirikan perusahaan dan dia yang menjadi pemegang saham diperusahaan tersebut.

Tujuan utama atas terbentuknya perusahaan adalah untuk mencari keuntungan atau profit atas bisnis yang dijalankan. Untuk itu maka perusahaan perlu untuk mengembangkan perusahaan dan menjadi perusahaan yang besar. Sehingga membuat perusahaan

mendapatkan profit atau keuntungan yang besar juga. Dalam hal untuk membuat perusahaan berkembang menjadi perusahaan yang besar maka suatu perusahaan bukan saja membutuhkan pelanggan atau konsumen saja. Disamping pelanggan atau konsumen merupakan suatu hal yang penting dalam melakukan pembelian produk perusahaan. Akan tetapi perusahaan juga membutuhkan membutuhkan seorang partner kerja atau mitra kerja.

Perusahaan memerlukan mitra kerja dalam keperluan untuk memperluas bisnis atau mengembangkan perusahaan. Dalam dunia bisnis jumlah dari perusahaan terdiri lebih dari ratusan. Untuk itu jika perusahaan ingin mempertahankan posisi dan memperluas bisnis maka perlu adanya mitra kerja. Kehadiran mitra dari perusahaan sangat berpengaruh terhadap penjualan perusahaan. Dalam hal melakukan perluasan produk mitra kerja merupakan salah satu hal yang sangat diperlukan. Jika produk yang dijual perusahaan hanya menargetkan konsumen akhir saja maka barang yang dijual perusahaan akan sulit dikenal lebih dalam dipangsa pasar.

Pada umumnya konsumen akhir dalam hal melakukan pembeli barang hanya karena kebutuhan semata dan bisa dikatakan jumlah yang dibeli juga bukan dalam jumlah yang banyak. Berbeda

dengan mitra kerja dimana mereka membeli dalam jumlah banyak dan melakukan penjualan secara eceran kepada konsumen akhir. Penjualan dengan melibatkan mitra kerja bertujuan untuk menyalurkan barang langsung dengan konsumen akhir dan memperluas produk dari perusahaan. Hal ini membuat perusahaan tidak memerlukan pelanggan atau konsumen akhir yang membeli dalam jumlah yang sedikit. Karena jika pelanggan yang membutuhkan produk dalam jumlah sedikit dapat melakukan pembelian langsung dengan mitra kerja.

Kerja sama yang dilakukan perusahaan dengan mitra kerja tidaklah selalu berjalan dengan lancar. Permasalahan yang selalu muncul atas kerjasama perusahaan dan mitra kerja adalah permasalahan utang piutang dari mitra kerja kepada perusahaan. Timbulnya piutang adalah karena adanya tindakan penjualan dengan distributor yang melakukan penjualan kepada distributor dengan menggunakan sistem kredit. Dalam melakukan penjualan kredit kepada distributor perusahaan terkadang hanya berupa suatu invoice (faktur penjualan). Dan dalam hal ini distributor merupakan mitra kerja sehingga tidak terdapat ikatan perjanjian kerja bersama perusahaan dengan mitra kerja atau distributor.

Dalam melakukan penjualan kepada distributor kepada maka perusahaan menggunakan sistem

penjualan kredit. Penjualan kredit merupakan transaksi penjualan dari perusahaan kepada mitra kerja dimana barang terlebih dahulu diterima oleh mitra kerja dan pembayaran dilakukan sesuai dengan tempo kredit (adanya waktu yang diberikan kepada mitra kerja untuk melunaskan nota atas pengambilan barang tersebut). Kerja sama perusahaan dan mitra kerja merupakan kerja sama yang dilakukan atas tindakan kepercayaan semata antara kedua belah pihak. Karena transaksi penjualan dilakukan secara kredit dan tidak adanya perjanjian kerja bersama antara perusahaan dan mitra kerja.

Dalam hal mengenai pembayaran dari mitra kerja jika terdapat permasalahan maka secara tidak langsung perusahaan juga terdampak. Penjualan yang dilakukan perusahaan kepada mitra kerja merupakan penjualan kredit. Ini membuat perusahaan tidak dapat menerima pembayaran secara langsung dari mitra kerja sehingga timbul suatu piutang. Piutang merupakan salah satu aset dari perusahaan yang dapat ditagihkan kepada mitra kerja jika telah jatuh tempo. Piutang ini jika mitra kerja dapat melunaskan merupakan hal yang baik tapi jika tidak maka piutang perusahaan akan menumpuk. Penumpukan piutang ini akan membuat perusahaan terkendala dalam melakukan perputaran dana.

Hal yang membuat perusahaan memiliki penumpukan piutang adalah karena mitra kerja yang sulit melakukan pembayaran piutang terhadap perusahaan. Seperti yang diketahui juga bahwa dalam melakukan perputaran ekonomi maka perusahaan membutuhkan dana. Dana ini sebagian besar berasal dari penjualan secara cash kepada pelanggan maupun piutang dari mitra kerja. Dalam melakukan penjualan yang dilakukan perusahaan kepada mitra kerja merupakan penjualan kredit dan memiliki tempo kredit yang diperjanjikan. Perusahaan dapat menerima pembayaran dari mitra kerja jika invoice telah jatuh tempo.

Penjualan yang dilakukan perusahaan kepada mitra kerja tidak dapat dilakukan tanpa adanya penjualan kredit. Karena jika perusahaan tidak memberikan penjualan kredit kepada mitra kerja maka kerja sama ini mungkin tidak dapat dilakukan. Seperti yang diketahui tidak semua distributor memiliki dana yang cukup untuk membayar barang yang dibeli dari perusahaan. Pembelian dari mitra kerja merupakan pembelian dalam skala yang besar sehingga belum tentu mitra kerja memiliki dana yang banyak. Disamping itu produk yang dibeli oleh mitra kerja belum dilakukan penjualan kepada konsumen akhir. Akibatnya perusahaan tetap memberikan penjualan kredit

kepada mitra kerja jika tetap ingin bekerja sama dengan mitra kerja.

Pemberian penjualan kredit kepada mitra kerja merupakan salah satu hal yang dapat membahayakan keuangan perusahaan jika mitra kerja tidak dapat melunaskan piutangnya. Akibatnya maka perusahaan harus mengambil tindakan dalam menyelesaikan permasalahan ini. Permasalahan piutang jika dapat diselesaikan dalam sistem musyawarah merupakan hal yang baik. Akan tetapi jika dalam sistem musyawarah tidak dapat menyelesaikan maka akan melibatkan pihak pengadilan. Keterlibatan pengadilan dalam menyelesaikan piutang mitra kerja dengan perusahaan tidak akan membuat pembayaran piutang menjadi cepat terselesaikan.

Permasalahan piutang ini jika sampai masuk dalam ranah pengadilan maka akan membuat perusahaan memiliki beban baru. Dalam melakukan gugatan maka dalam hal ini perusahaan harus memiliki kuasa hukum. Setelah proses beracara perdata selesai dan jika perusahaan menang maka mitra kerja dituntut untuk membayar piutangnya. Akan tetapi jika mitra kerja tidak dapat membayar maka akan dilakukan dengan sita jaminan. Barang sitaan ini akan dilikuidasi untuk membayar piutang perusahaan akan tetapi dalam melakukan likuidasi ini membutuhkan waktu. Likuidasi asset ini juga harus melihat

kapasitas dari asset apakah dapat cepat dibeli atau tidak.

Pada dasarnya jika mitra kerja hanya memiliki kreditur itu perusahaan hanya satu saja maka akan mudah diselesaikan. Berbeda jika mitra kerja juga memiliki kreditur yang lain dan mereka menuntut hal yang sama. Akan tetapi mitra kerja tidak dapat memenuhi keinginan dari mereka maka Ini akan membuat kreditur yang lain mengajukan gugatan pailit kepada mitra kerja. Dalam hal permohonan pailit yang diajukan oleh para kreditor maka dapat membuat posisi perusahaan menjadi kurang baik. Dalam hal mengajukan permohonan pailit maka posisi perusahaan akan berada pada kreditor konkuren. Ini terjadi akibat perusahaan tidak memiliki jaminan apapun terkait dengan piutang dari mitra kerja.

Permasalahan ini yang terjadi juga diperusahaan PT.Golden Visalux dimana mitra kerja yang memiliki kendala didalam pembayaran tetapi tidak memberitahukan kepada perusahaan. Perusahaan dan mitra kerja juga tidak memiliki perjanjian kerja bersama. Hal ini yang membuat perusahaan kesulitan di dalam melakukan tindakan kepada mitra kerja. Oleh karena tidak adanya perikatan kerja bersama maka jika perusahaan melakukan tindakan yang dinilai mitra kerja tidak seharusnya maka perusahaan dapat di gugat. Hal ini akan membuat perusahaan merugi karena

adanya tuntutan dari mitra kerja. Sehingga dalam melakukan bisnis dengan mitra kerja perlu sekali kita untuk membuat suatu perjanjian atau perikatan secara tertulis (hitam diatas putih) untuk menghindari tindakan yang tidak diinginkan oleh pihak manapun.

Masalah

Pada penelitian ini untuk memperjelas masalah yang akan peneliti bahas maka ruang lingkup yang akan peneliti bahas didalam penulisan laporan kerja praktek yaitu hanya pada masalah utang piutang yang ada pada perusahaan PT.Golden Visalux. Ruang lingkup yang dibahas dalam laporan ini adalah

Bagaimana penyelesaian sengketa utang piutang yang ditimbulkan oleh distributor. Utang piutang yang menjadi permasalahan diperusahaan ini dikarenakan setiap transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dengan mitra kerja adalah transaksi penjualan kredit. Transaksi penjualan kredit merupakan transaksi yang timbul karena adanya penjualan dari perusahaan kepada mitra kerja, dan mengenai pembayaran dari transaksi pembelian ini tidak dilakukan dengan tunai melainkan dengan berhutang terlebih dahulu dan dibayarkan berdasarkan tanggal jatuh tempo sesuai dengan invoice atau faktur penjualan (tempo kredit berdasarkan kesepakatan bersama antara perusahaan dengan distributor).

Metode

A. Rancangan Penelitian

Dalam menyusun penelitian ini maka peneliti memiliki rancangan penelitian yang dimulai dengan mengidentifikasi masalah, menganalisis batasan masalah, mengumpulkan data untuk dianalisisa dan juga menemukan solusi dari permasalahan yang ditemukan tersebut. Dalam hal penelitian didalam kerja praktek di perusahaan tujuan dari penelitian ini adalah untuk membantu perusahaan yang terdapat permasalahan hukum dan memberikan solusi yang terbaik bagi perusahaan agar kedepannya lebih dapat memposisikan diri dalam dunia ekonomi sehingga jika terdapat permasalahan dalam hal piutang dimana pihak distributor tidak melaksanakan kewajibannya maka perusahaan dapat melakukan tindakan.

B. Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan permasalahan mengenai utang piutang yang timbul atas transaksi yang dilakukan perusahaan dengan mitra kerja yaitu distributor. Munculnya Permasalahan tersebut karena adanya transaksi jual beli yang dilakukan secara kredit dalam artian distributor diperkenankan untuk melakukan utang terlebih dahulu dalam transaksi tersebut dan melakukan pembayaran sesuai dengan tempo kredit yang telah

diperjanjikan antara perusahaan dengan distributor yang bersangkutan.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam hal kerja praktek ini maka penelitian ini merupakan jenis penelitian empiris. Penelitian empiris merupakan suatu metode penelitian hukum dimana untuk meneliti peraturan yang ada dengan kenyataan yang dihadapkan apakah sama atau sebaliknya. Oleh karena metode penelitian ini merupakan empiris maka peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah bahan primer dan bahan sekunder.

Bahan primer merupakan bahan hukum yang peneliti gunakan untuk mencapai hasil dari permasalahan didalam penelitian kerja praktek. Bahan primer yang peneliti gunakan didalam permasalahan ini berupa :

1. Observasi

Observasi adalah suatu kegiatan dimana peneliti melakukan tindakan langsung dengan mendatangi tempat dimana permasalahan dari penelitian yang diteliti oleh peneliti. Observasi ini dilakukan agar peneliti lebih mengetahui akan permasalahan di perusahaan agar nantinya solusi yang diberikan dapat digunakan oleh perusahaan. Observasi yang dilakukan peneliti berada dilokasi PT. Golden Visalux.

2. Wawancara

Wawancara ialah salah satu cara yang digunakan sebagai tujuan untuk pengumpulan data untuk survey dengan cara mempersiapkan daftar pertanyaan yang ingin ditanya secara lisan kepada subyek penelitian (Muryani, Paramita, & Fathoni, 2016). Wawancara merupakan salah satu cara mengumpulkan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber, dimana jawaban yang didapat akan diolah menjadi sebuah informasi. Tujuan dari wawancara adalah agar permasalahan didalam perusahaan dapat diatasi dengan solusi yang tepat. Dalam melakukan wawancara peneliti melakukannya kepada :

1. Agen Tunggal Pemegang Merek yaitu PT. Golden Visalux
2. Distributor yang merupakan mitra kerja dari ATPM
3. Notaris yaitu Kiki S.H., M.Kn

Bahan sekunder merupakan bahan yang peneliti gunakan sebagai penjelasan atau tambahan jika diperlukan didalam membuat laporan mengenai penelitian dari peneliti. Dalam hal ini bahan sekunder yang peneliti gunakan adalah

1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan suatu cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data dengan melakukan pengkajian informasi mengenai hukum dari berbagai sumber tertulis. Studi kepustakaan ini diperlukan peneliti adalah sebagai cara

untuk menyelesaikan permasalahan didalam penelitian.

Bahan hukum yang peneliti gunakan selama kegiatan studi pustaka ini ada beberapa :

a. Bahan Hukum Primer yang peneliti gunakan yaitu

- 1) Kitab Undang Undang Hukum Dagang
- 2) Kitab Undang Undang Hukum Perdata
- 3) Permendag Nomor 11 Tahun 2006 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran agen atau distributor barang dan/atau jasa.

b. Bahan Hukum Sekunder yang peneliti gunakan yaitu

- 1) Hukum Dagang
- 2) Hukum Perjanjian
- 3) Kompilasi Hukum Perikatan
- 4) Pokok Pokok Hukum Perikatan
- 5) Azas Azas Hukum Perjanjian
- 6) Hukum Perdata Indonesia
- 7) Hukum Kontrak, Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak
- 8) Pengantar Hukum Indonesia
- 9) Hukum Acara Perdata
- 10) Hukum Perjanjian 1979 Penulis Prof. R. Subekti, S.H
- 11) Hukum Bisnis

D. Metodologi Penelitian

Metodologi pelaksanaan dalam laporan kerja praktek peneliti adalah dilakukan dengan beberapa tahap yaitu

1. Tahapan Persiapan

Tahapan Persiapan adalah langkah atau kegiatan awal yang akan

dilaksanakannya kerja praktek untuk itu yang harus dilakukan adalah dengan mendatang perusahaan yang dituju atau perusahaan yang dipilih untuk melakukan kerja praktek. Kunjungan ke perusahaan tersebut adalah untuk melakukan survey bahwa tempat tersebut memiliki permasalahan yang dapat dijadikan proyek didalam laporan kerja praktek. Setelah melakukan survey dan memastikan bahwa permasalahan didalam perusahaan tersebut dapat dijadikan proyek maka langkah selanjutnya adalah meminta persetujuan dari Pemimpin di perusahaan tersebut. Setelah melakukan dialog dengan pemimpin di PT.Golden Visalux maka beliau memberikan kesempatan kepada saya untuk melakukan kerja praktek didalam perusahaan tersebut.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap Pelaksanaan yaitu langkah untuk melaksanakan kerja praktek di perusahaan yang telah dituju yaitu dilakukan dengan mengumpulkan data. Didalam tahap ini karena proyek yang akan dikerjakan adalah berkaitan dengan suatu perikatan kerja antara perusahaan dengan mitra kerjanya untuk itu dalam tahap ini saya akan melakukan observasi dengan meneliti langsung kelapangan untuk memperoleh data yang akurat.

3. Tahap Penilaian dan Pelaporan

Tahap Penilaian dan Pelaporan yaitu langkah terakhir didalam proses kerja praktek yang dilakukan di perusahaan

yang bersangkutan untuk itu pada tahap ini akan dimulai menyusun laporan kerja praktek yang akan dimulai dari bulan Juni kemudian laporan tersebut akan selesai dibulan July mendatang dan setelah selesai laporan kerja tersebut akan terlebih dahulu di lihat dan diberikan penilaian oleh perusahaan PT.Golden Visalux dan Dosen pembimbing yang bersangkutan dan setelah dilakukan penilaian dan laporan kerja praktek tersebut sudah benar maka akan dilakukan penjilidan dan mengumpulkan laporan kerja praktek tersebut.

No	Nama kegiatan	Mei 2020				Juni 2020				July 2020			
		Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4
1	Persiapan	■	■	■									
2	Pelaksanaan				■	■	■	■	■	■	■	■	■
3	Penilaian & Pelaporan												■
	Penyusunan laporan												
	Bab 1				■								
	Bab 2					■							
	Bab 3						■						
	Bab 4							■					
	Bab 5								■	■			
	Bab 6									■	■		
Bab 7											■		
4	Penilaian Laporan												■

Jadwal Kerja

Bagian ini akan menjelaskan mengenai jadwal pelaksanaan peneliti terkait dengan kerja praktek di PT. Golden Visalux. Dibawah ini terdapat jadwal pelaksanaan kerja praktek peneliti.

E. Perancangan (Project Deliverables)

Perancangan adalah usulan pokok yang mengubah sesuatu yang sudah ada menjadi sesuatu yang lebih baik, melalui

tiga proses: mengidentifikasi masalah-masalah, mengidentifikasi metode untuk pemecahan masalah, dan pelaksanaan pemecahan masalah (John Wade, 1997). Proses perancangan dalam laporan kerja ini berupa dengan menngidentifikasi masalah didalam perusahaan yang ada setelah itu dilanjutkan dengan mencari solusi dalam permasalahan yang ada dan setelah permasalahan yang ada telah ditemukan solusi maka akan disampaikan kepada atasan di perusahaan untuk ditindaklanjuti atas solusi yang telah ditemukan. Dalam hal hasil dari laporan kerja praktek peneliti didalam PT. Golden Visalux berupa sebuah perjanjian kerja bersama antara perusahaan dan distributor dan selain perjanjian kerja Bersama peneliti juga memberikan skema penyelesaian sengketa kepada perusahaan.

Pembahasan

Implementasi Luaran Proyek

Dalam membuat suatu perjanjian kerja bersama maka patut untuk melihat poin penting yang harus terkandung didalam perjanjian kerja bersama tersebut. Poin penting yang harus terdapat pada perjanjian kerja bersama yaitu

1. Judul perjanjian, tempat dan tanggal perjanjian

Judul perjanjian ini sangat penting untuk dibuat karena mencerminkan esensi ketentuan-ketentuan dari perjanjian yang bersangkutan. Antara

judul dan isi dari perjanjian harus terdapat korelasi. Tempat dan tanggal perjanjian ini penting untuk dibuat untuk menentukan domisili hukum, juga sebagai petunjuk terhadap waktu kesepakatan. Dan juga sebagai tolak ukur akan kebenaran sejak kapan perjanjian itu mengikat kepada masing masing pihak.

2. Identitas

Dalam identitas berisi segala informasi para pihak secara mendetail, karena jika hanya diuraikan secara sederhana tentang identitas para pihak cenderung terdapat kekeliruan. Yang dibuat dalam identitas adalah

- Nama lengkap
- Tempat, tanggal lahir
- Alamat Tinggal (alamat lengkap dalam KTP)
- Bukti Identitas (seperti KTP)
- Bertindak dalam kapasitas

3. Penjelasan

Dalam bagian ini menjelaskan latar belakang dilakukannya suatu perjanjian apakah karena suatu peristiwa, undang-undang atau karena perjanjian terdahulu dan dijelaskan pokok dari perjanjian secara sekilas. Seperti dalam perjanjian kerja bersama ini maka perlu untuk membuat suatu perjanjian kerja bersama adalah karena adanya latar belakang yang timbul sehingga perjanjian ini patut untuk dibuat.

4. Isi

Dalam bagian isi akan memuat klasula klausula yang dituangkan dalam bentuk pasal. Dalam bagian isi ini untuk perjanjian kerja bersama maka perlu diisi dengan pasal yang berisi harga, kuantiti pengambilan, cara pembayaran, jangka waktu, dan perselisihan

5. Penutup

Pada bagian ini akan menegaskan bahwa perjanjian yang dibuat kedua belah pihak murni karena kesepakatan kedua belah pihak tanpa ada unsur paksaan. Hal ini berlaku dalam perjanjian kerja bersama agar dikemudian hari ini perjanjian ini tidak menimbulkan permasalahan hukum.

6. Saksi

Unsur tabahan ini pada perjanjian adalah untuk memenuhi unsur pembuktian disaksikan 2 orang dan ikut turut menandatangani perjanjian tersebut. Hal ini perlu untuk dilakukan dalam perjanjian kerja bersama untuk menghindari adanya pihak yang tidak mengakui adanya perjanjian tersebut. Dengan adanya saksi yang turut terlibat maka masing masing pihak tidak dapat mengelak akan perjanjian tersebut.

7. Tanda Tangan

Pada bagian akhir dari perjanjian maka akan adanya kolom untuk tanda tangan ini sebagai bukti yang menghubungkan antara perjanjian dengan subjek yang membuatnya. Untuk tanda tangan ini dalam perjanjian kerja bersama sangat perlu untuk dibuat karena

sebagai bukti keterikatan dari kedua belah pihak dalam membuat perjanjian.

8. Implementasi Skema Penyelesaian Sengketa Utang-Piutang

Skema penyelesaian sengketa utang-piutang



Gambar 1. Skema Penyelesaian Sengketa Utang-Piutang

Penjelasan atas Skema Penyelesaian Sengketa Utang Piutang

1. Sengketa utang piutang timbul dari distributor kepada perusahaan dan hal ini diketahui berasal dari accounting. Dimana mengenai piutang ini ditagih langsung oleh accounting kepada distributor. Sehingga jika terjadi kemacetan pembayaran utang dari distributor kepada perusahaan orang yang duluan mengetahui adalah accounting.
2. Sengketa utang-piutang yang timbul dari distributor kepada perusahaan dapat diselesaikan dengan 2 pilihan yaitu litigasi dan non litigasi. Dimana litigasi merupakan jalur pengadilan dimana dalam tahap ini kasus tersebut akan dilimpahkan ke pengadilan untuk diselesaikan secara hukum dan mendapatkan putusan yang adil dari

hakim pengadilan yang menangani perkara tersebut. Non litigasi merupakan jalur diluar pengadilan dimana para pihak melakukan musyawarah antar pihak yang terlibat dalam menyelesaikan permasalahan tersebut.

3. Dalam hal melakukan penyelesaian sengketa dengan non litigasi maka terdapat beberapa pilihan dimulai dari melakukan arbitrase, atau melakukan alternatif penyelesaian sengketa yaitu konsultasi, negosiasi, mediasi dan konsiliasi.
4. Dari alternatif penyelesaian sengketa yang ada maka dari perusahaan kebanyakan melakukan negosiasi dan mediasi dengan mitra kerjanya.
5. Pada tahap negosiasi ini akan dilakukan oleh sales yang bersangkutan dengan distributor. Dan sebelumnya accounting wajib memberitahukan hal ini kepada sales yang bersangkutan. Karena timbulnya suatu piutang dari distributor yang masuk dalam kategori bermasalah. Maka pada tahap ini akan diberikan kepada sales untuk melakukan negosiasi dengan distributor. Kebanyakan dari distributor meminta perpanjangan waktu dalam menyelesaikan piutangnya. Atas itikad baik dari distributor yang masih berusaha untuk menyelesaikan permasalahannya maka sales

memberikan perpanjangan waktu yang disepakati kedua belah pihak.

6. Tahap berikutnya merupakan tahap mediasi. Tahap ini dilakukan jika negosiasi yang dilakukan gagal dipenuhi oleh pihak distributor. Dalam tahap mediasi ini dibagi 2 bagian yaitu diskusi dan penarikan barang atas kesepakatan. Diawali dengan diskusi yang dilakukan sales kepada distributor yang melakukan sesi tanya jawab akan kesulitan untuk melakukan pelunasan terhadap piutang. Setelah diskusi yang panjang dan tidak menemukan solusi yang terbaik karena distributor sama sekali kesulitan melakukan pembayaran, maka akan dilakukan kesepakatan untuk melakukan penarikan barang. Hal ini dilakukan adalah untuk mengurangi jumlah utang dari distributor tersebut. Dan jika dari barang yang ditarik masih ada sisa piutang maka akan dilakukan diskusi kembali untuk meminta sisa piutang tersebut. Pada dasarnya itu merupakan utang dari distributor kepada perusahaan.
7. yang dapat menyelesaikan adalah sales langsung dengan distributor. Dalam hal sales menyelesaikan sengketa dengan distributor adalah dengan melakukan mediasi dengan distributor. Sales dalam ini akan lebih dulu bertanya mengenai kendala didalam pembayaran kepada

perusahaan dan dalam hal ini sales akan memberikan solusi yang terbaik kepada distributor agar mereka tidak tertekan akan hutang yang ada.

8. Jika permasalahan yang timbul diselesaikan dengan non litigasi akan tetapi mendapatkan kesulitan maka permasalahan ini berujung pada jalur litigasi atau jalur pengadilan. Karena pada dasarnya jika pihak tersebut tidak ada itikad baik dalam melakukan pelunasan piutangnya maka yang dapat perusahaan lakukan adalah memilih jalur pengadilan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.

Luaran yang dicapai

Surat Perjanjian Kerja Bersama

Nomor :

Yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama :
Jabatan :
Alamat :
No.KTP :

Dan untuk selanjutnya disebut sebagai pihak pertama

2. Nama :
Jabatan :
Alamat :
No.KTP :

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama dirinya sendiri yang selanjutnya disebut pihak kedua

Pada hari ini tanggal.....di.....
kedua belah pihak telah bersepakat
untuk membuat surat perjanjian kerja
bersama terhitung mulai hari
ini.....dengan ketentuan-
ketentuan sebagaimana tertera
dibawah ini :

Pasal 1

Pihak Pertama merupakan pemegang
agen tunggal lampu merek visalux
dan telah mendapatkan pengakuan
dari kementerian hukum dan ham

Pasal 2

Distributor

1. Pihak pertama sepakat menunjuk
pihak kedua sebagai distributor untuk
wilayah.....atas merek lampu
sebagaimana diatur dalam pasal 1
perjanjian ini.
2. Pihak kedua sebagai distributor diberi
kewenangan oleh pihak pertama
untuk melakukan pendistribusian
melakukan penjualan terhadap
produk lampu visalux.

Pasal 3

Pemesanan

1. Kedua belah pihak sepakat untuk
melakukan pemesanan minimal
pemesanan dengan jumlah.....
2. Kedua belah pihak sepakat untuk
setiap bulannya melakukan transaksi
penjualan dengan pihak pertama

Pasal 4

Pembayaran

Pembayaran oleh pihak kedua
dilakukan dengan cara.....

Pasal 5

Penentuan harga pasar

1. Pihak pertama dapat menaikkan dan
menurunkan harga pasar secara
sepihak
2. Kenaikan harga dan penurunan harga
harus didasarkan pada pertimbangan
pangsa pasar dan harus diikuti oleh
pihak kedua

Pasal 6

Jangka waktu

Perjanjian ini berakhir pada tanggal
.....S/D
tanggal.....

Pasal 7

Sengketa

1. Bila terjadi sengketa pihak pertama
dan kedua akan menempuh jalan
musyawarah untuk mufakat
2. Bila jalan musyawarah tidak tercapai
maka kedua belah pihak sepakat
untuk menempuh jalur hukum

Pasal 8

Domisili hukum

Kedua belah pihak sepakat untuk
memilih domisili hukum dikantor
panitera pengadilan negeri
batam.....

Pasal 9

Perjanjian ini dibuat dengan rangkap dua
dengan materai yang cukup dan
keduanya mempunyai kekuatan hukum
yang sama

Demikian perjanjian ini dibuat dan disepakati oleh kedua belah pihak

Pihak Pertama, Pihak Kedua

() ()

Tingkat kesulitan pelaksanaan kegiatan

1. Untuk melakukan sesi wawancara maka peneliti akan meminta izin kepada notaris apakah bersedia tidak untuk melakukan wawancara. Dan disini kebanyakan mengiyakan dan meminta mengirimkan pertanyaan akan tetapi jawaban yang ditunggu tidak kunjung datang karena peneliti sudah melakukan konfirmasi kembali kepada notaris tersebut tapi tidak terdapat respon yang positif. Akibat dari hal tersebut maka peneliti harus mencari notaris lain dengan melakukan tahap dari awal dan pada akhirnya mendapatkan jawaban dari notaris tersebut. Karena seperti yang diketahui situasi pandemic virus corona yang masih ada membuat notaris lebih mengutamakan mengirim pertanyaan wawancara dari peneliti kepada mereka dan mereka akan membalasnya tanpa pertemuan face to face. Hal ini yang membuat peneliti mendapatkan sedikit kesulitan dalam melakukan wawancara dengan pihak notaris.

2. Kendala kedua yang dihadapi berupa wawancara dengan distributor hal ini dikarenakan adanya pandemi virus corona. Dimana kebanyakan menjaga jarak sehingga untuk melakukan sesi wawancara dengan distributor ini peneliti sedikit mengalami kesulitan. Karena peneliti tidak dapat melakukan kunjungan untuk itu sesi wawancara akan dilakukan dengan menggunakan telepon dan ini kebanyakan dari distributor jika sedang sibuk akan meminta waktu. Sehingga peneliti akan mencari waktu Kembali untuk menghubungi distributor yang berkaitan. Hal ini yang membuat peneliti mendapatkan sedikit kesulitan dalam melakukan wawancara dengan pihak distributor..

Simpulan

1. Pada dasarnya setiap perusahaan didirikan memiliki tujuan yaitu untuk mencari profit sebanyak-banyaknya. Dalam hal mencari profit yang banyak maka sebuah perusahaan perlu untuk melakukan ekspansi terhadap perusahaan tersebut. Untuk melakukan perluasan perusahaan maka selain membutuhkan pelanggan sebagai pembeli produk dari perusahaan maka perusahaan juga membutuhkan mitra kerja. Mitra kerja diperlukan untuk

memperluas produk yang perusahaan jual karena produk yang dikenal banyak orang akan membuat produk menjadi hal yang dicari. Dengan hal demikian maka perusahaan akan mudah sukses untuk kedepannya. Akan hal seperti itu maka perusahaan selain memikirkan profit untuk perusahaan maka, perusahaan harus mengutamakan perjanjian secara tertulis dengan mitra kerja untuk menghindari timbul permasalahan dikemudian hari. Karena pada dasarnya kerjasama yang dilakukan antara perusahaan dengan mitra kerja tidaklah seringkali menimbulkan yang namanya kerjasama yang baik. Kendala demi kendala pasti akan dihadapi oleh perusahaan dengan mitra kerja. Permasalahan yang muncul ini seringkali sulit untuk diselesaikan, apalagi berhubungan dengan utang piutang. Untuk itu munculnya solusi yaitu dengan membuat suatu perjanjian kerja bersama antara perusahaan dengan distributor (mitra kerja).

2. Dalam menyelesaikan sengketa yang telah terjadi adanya 2 pilihan yang dapat dipilih yaitu jalur litigasi atau jalur non litigasi.

Dalam hal permasalahan yang jika masih adanya itikad baik dari mitra kerja maka dapat diselesaikan dengan jalur non litigasi. Jalur nonn litigasi ini kenyakkan yang dipilih perusahaan adalah dengan melakukan negosiasi dan mediasi dengan mitra kerjanya. Tujuannya adalah untuk tetap menjaga hubungan yang baik antara perusahaan dengan mitra kerja tersebut. Hal sebaliknya jika dari distributor sendiri tidak berniat untuk menyelesaikan utang-piutang dengan itikad baik maka dapat ditempuh jalur litigasi. Hal ini dilakukan juga semata karena adanya piutang yang merupakan salah satu hak yang harus diterima perusahaan akan tetapi tidak diberikan oleh mitra kerja.

Daftar Pustaka

- Aryani, and Evi. *Hukum Perjanjian*. Yogyakarta: Ombak, 2013.
- Bivisyani Questibrilia. "Jenis Jenis & Tugas Distributor," 2019. <https://doi.org/07> July 2020.
- Daris, and Mariam. *Kompilasi Hukum Perikatan*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001.
- Indonesia, Republik. "UU No 8 Tahun 1999 Perlindungan

- Konsumen,” 2004, 1–6.
- 6 Oktober 2017. “Perbedaan Distributor, Supplier Dan Reseller,” 2017. <https://doi.org/01 Juni 2020>.
- Permana A., Okky Surya, Frizty Ardianti, and Bhirawa Dwi Saputra F. “Tinjauan Tentang Keberadaan Agen Tunggal Pemegang Merek (Atpm) Di Industri Otomotif Indonesia.” *Privat Law* 3, no. 1 (2013).
- Presiden, DPR. “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase Dan Penyelesaian Sengketa,” 1999. <http://peraturan.go.id/inc/view/11e44c4ef1a02ba0acdc313231373437.html>.
- Prof. Abdul Kadir Muhammad, S.H. Salim H.S., S.H., M.S. *Hukum Kontrak, Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- saniaaidafitri. “Hak Dan Kewajiban Distributor,” 2019. <https://brainly.co.id/tugas/20988733>.
- Siahaan, John Ganesha. “Perjanjian Khusus Di Buku III KUHPerdata,” 2019. <https://doi.org/08 July 2020>.
- Hukum Perdata Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2000.
- Prof. DR. R, Wirjono Projodikoro, S.H. *Azas-Azas Hukum Perjanjian*. Bandung: Sumur, 1993.
- Prof. Subekti, S.H. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: PT. Intermasa, 1985.
- R. Abdoel Djamali, S.H. *Pengantar Hukum Indonesia*. Edited by Fajar Interpratama Offset. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Rasito, S.H., M.Hum. *Hukum Acara Perdata*. Pustaka Pelajar, 2015.
- S.H, R.Setiawan. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*. Bandung: Bima Cipta, 2008.

- Soedharyo soimin, S.h. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Jakarta: Sinar Grafika, 1995.
- Tambunan, Toman Sony Tambunan Wilson R.G. *Hukum Bisnis*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2019.
- Wibowo, Afrizal Mukti, Sukarmi Sukarmi, and Siti Hamidah. “Analisis Yuridis Kewenangan Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Konsumen Di Indonesia.” *Legality: Jurnal Ilmiah Hukum* 27, no. 1 (2019): 41.
<https://doi.org/10.22219/jihl.v27i1.8957>.