

**SUATU TINJAUAN MENGENAI PERJANJIAN
BAGI HASIL ANTARA PT. LIFE ASIA INDONESIA
DENGAN STOKIST 033 PADANG**

Skripsi

Oleh :

YOPI WIJAYA

99 140 022

Program Kekhususan : Perdata Ekonomi



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2005**

**SUATU TINJAUAN MENGENAI PERJANJIAN
BAGI HASIL ANTARA PT. LIFE ASIA INDONESIA
DENGAN STOKIST 033 PADANG**

(Yopi Wijaya, 99 140 022, Fakultas Hukum Universitas Andalas, 85 hal, 2004)

ABSTRAK

Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatur tentang perikatan yang bersifat terbuka. Maksudnya para pihak bebas untuk melakukan atau membuat perjanjian asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, nilai kesusilaan dan ketertiban umum. Dalam kehidupan sehari-hari, kenyataannya setiap manusia akan selalu akan membuat, mengadakan maupun melaksanakan perjanjian, karena hampir setiap aspek dari kehidupan manusia tidak dapat luput dari perjanjian. Sementara itu, di era globalisasi yang memaksa agar proses produksi dan distribusi berjalan dengan cepat, lahirlah sistem pemasaran baru yang memanfaatkan momentum perkembangan teknologi informasi yang disebut sistem pemasaran *direct selling* atau *network marketing*. Perusahaan yang menggunakan sistem pemasaran *network marketing* ini, dalam operasional marketingnya membutuhkan perpanjangan tangan di tiap-tiap daerah yang dinamakan *stokist*.

Permasalahan yang diteliti adalah bagaimana pelaksanaan perjanjian kerja sama antara PT. Life Asia Indonesia dengan Stokist 033 Padang sebagai perpanjangan tangan perusahaan *network marketing* dan bagaimana status hukum badan usaha *stokist* sebagai perpanjangan tangan perusahaan *network marketing*?

Untuk menjawab perumusan masalah di atas digunakan metode penelitian dengan tipe penelitian hukum sosiologis (*socio legal research*) dengan teknik pengumpulan data studi lapangan dan studi kepustakaan lalu menganalisisnya dengan cara deskriptif analitis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kerja sama antara PT. Life Asia Indonesia dengan Stokist 033 Padang adalah berbentuk perjanjian bagi hasil yang memang tidak diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, sehingga kedua belah pihak menjadikan isi perjanjian yang mereka disepakati sebagai undang-undang dan status hukum badan usaha *stokist* sebagai perpanjangan tangan perusahaan *network marketing* adalah badan usaha yang bukan berbadan hukum.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan sehari-hari, setiap manusia akan selalu akan membuat, mengadakan maupun melaksanakan perjanjian. Menurut Abdulkadir Muhammad, suatu perjanjian adalah semata-mata suatu persetujuan yang diakui oleh hukum.¹ Hampir setiap aspek dari kehidupan manusia tidak dapat luput dari perjanjian. Perjanjian telah menjadi bagian dari kehidupan manusia. Walau demikian ternyata tidak semua orang mengerti makna dan pengaruh dari suatu perjanjian yang telah dibuatnya terhadap harta kekayaannya dan sampai seberapa jauh seseorang dapat membuat perjanjian yang akan mengikat dirinya ataupun satu pihak lain dalam kapasitas tertentu.

Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatur tentang perikatan yang bersifat terbuka. Maksudnya para pihak bebas untuk melakukan atau membuat perjanjian asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Begitu juga dengan perjanjian bagi hasil ini bersifat terbuka dan berbentuk perjanjian standar. Maksudnya di sini adalah salah satu pihak sudah membuat suatu ketentuan sedangkan pihak lain akan menyetujui saja isi perjanjian tersebut.

Perjanjian bagi hasil pada dasarnya memuat ketentuan-ketentuan tentang syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak. Syarat-syarat tersebut berupa hak dan kewajiban masing-masing. Walaupun perjanjian ini telah dibuat

¹ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perjanjian*, cet 2, Alumni, Bandung, 1986, hal 93.

atau ditetapkan oleh salah satu pihak mengenai syarat-syarat yang harus dipenuhi, akan tetapi pihak tersebut tidak membuatnya dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan sendiri, sebab dengan adanya bagi hasil merupakan suatu keuntungan bagi perusahaan dengan perpanjangan tangannya dalam memasarkan produk. Bertitik tolak dari kenyataan diatas maka penulis berkeinginan melihat sampai sejauh mana pelaksanaan kebebasan untuk membuat perjanjian dalam lapangan harta kekayaan.

Dalam sistem pemasaran perusahaan konvensional, kita mengenal tahap jalur distribusi yang tujuan akhirnya sampai ke konsumen melalui distributor utama, distributor wilayah/agen dan pengecer. Namun di era globalisasi yang memaksa agar proses produksi dan distribusi berjalan dengan cepat, dengan memanfaatkan momentum perkembangan teknologi informasi, maka lahirlah sistem pemasaran baru yang disebut sistem pemasaran *direct selling* atau *network marketing*. *Direct selling* merupakan sistem pemasaran yang berasal dari Amerika dan berkembang pesat di Indonesia sejak sepuluh tahun terakhir. *Network marketing* adalah sistem pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan distributor, yang biasa dikenal dengan *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah).² Pemasarannya mengandalkan kekuatan penjualan langsung para distributornya.

PT. Life Asia adalah sebuah perusahaan *network marketing*, yang merupakan salah satu anak perusahaan besar Kang-Mei Group di Taiwan. Pada awal tahun berdirinya, PT. Life Asia menggunakan sistem pemasaran

² Riswanda F., *3 Langkah Mengenal MLM Sejati dan MLM palsu*, Pustaka Ar-Raudhah, Jogjakarta, 2004, hal 2.

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Perjanjian yang dibuat oleh PT. Life Asia Indonesia dengan Stokist 033 Padang ini adalah mengenai pembagian hasil keuntungan penjualan produk yang dilakukan oleh Stokist 033 Padang yang distok oleh PT. Life Asia Indonesia. Mengenai perjanjian bagi hasil ini memang tidak diatur dalam undang-undang, karenanya disebut sebagai *perjanjian yang tidak bernama*. Di dalam kerja sama antara PT. Life Asia Indonesia dengan Stokist 033 Padang terdapat hubungan pemberian kuasa secara lisan. PT. Life Asia Indonesia memberikan kuasa kepada Stokist 033 Padang untuk mewakilinya dalam hal bertransaksi dengan pihak ketiga. Permasalahan yang terjadi di sini adalah bahwa dalam pemberian kuasa ini terdapat kelemahan hukum, dimana blanko Perjanjian Kerja Sama Stokist yang diberikan oleh PT. Life Asia Indonesia (dalam hal ini disebut sebagai Pihak I) hanya berupa blanko kosong yang memuat standarisasi yang harus dipatuhi oleh pihak Stokist 033 Padang (dalam hal ini disebut sebagai Pihak II), tanpa ditanda tangani oleh kedua belah pihak atau disaksikan oleh seorang Notaris.
2. Stokist 033 Padang adalah badan usaha yang bukan berbadan hukum, karena tidak memiliki unsur-unsur yang dapat menggolongkan Stokist 033 Padang sebagai badan usaha yang berbadan hukum. Stokist 033 Padang tidak memiliki identitas yang sama dengan salah satu dari semua pembantu-pembantu perusahaan atau perpanjangan tangan perusahaan yang telah dikenal, sehingga dapat disimpulkan bahwa Stokist 033 Padang khususnya

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Amidjaja, Tirta. *Pokok-Pokok Hukum Perniagaan*, Jakarta, Djembatan, cetakan ke-4, 1969.
- Boerhan, Boerma. *Kitab Hukum Perjanjian*, Fakultas Hukum Universitas Andalas, 1990.
- Ichsan, Ahmad. *Hukum Dagang*, Jakarta: Pradnya Paramita, 1993.
- Muhammad, Abdulkadir. *Hukum Perjanjian*, Bandung, Alumni Bandung, cetakan ke-2, 1986.
- _____. *Hukum Perikatan*, Bandung, PT. Bale Bandung, 1990.
- Muljadi, Kartini. dan widjaja, Gunawan. *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Prodjadigoro, Wiryono. *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, Bandung, Sumur Bandung, 1989.
- Purwosutjipto, H. M. N. *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, cetakan ke-10, Jakarta, Djembatan, 1993.
- Rido, Ali. *Badan Hukum dan Kedudukan Badan Hukum, Perseroan, Perkumpulan, Koperasi, Yayasan, Wakaf*, Bandung, Alumni, 1977.
- Riswanda, F. *3 Langkah Mengenali MLM Sejati dan MLM Palsu*, Jogjakarta, Pustaka Ar-Raudhah, 2004.
- Subekti, R. dan Tjitrosudibio, R. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Jakarta, Pradnya Paramita, 1996.
- Satrio, J. *Hukum Perjanjian (Perjanjian Pada Umumnya)*, Bandung, Citra Aditya Bakti, 1992.
- Sunggono, Bambang. *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta, PT. Radja Grafindo Persada, 2001.

MILIK
UNIT PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS ANDALAS