

**PERJANJIAN KEAGENAN DAN
DISTRIBUTOR DALAM PERSPEKTIF
HUKUM PERDATA¹**

Oleh : Ezra Ridel Moniung²

ABSTRAK

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana aspek hukum perjanjian keagenan/distributor dan bagaimana hubungan hukum antara agen dan prinsipal serta bagaimana berakhirnya hubungan keagenan. Dengan menggunakan metode penelitian yuridis normatif, maka dapat disimpulkan: 1. Perjanjian keagenan/distributor secara khusus tidak dikenal dalam KUH Perdata dan KUHD. Sehingga perjanjian itu dapat digolongkan dalam perjanjian *innominaat* (perjanjian tidak bernama), serta keberadaannya dimungkinkan berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam Buku III Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata. 2. Hubungan keagenan adalah hubungan perwakilan karena apa yang dilakukan oleh agen merupakan representasi dari apa yang hendak dilakukan oleh prinsipal. Karakteristik hubungan seperti itu menimbulkan konsekuensi hukum bahwa apa yang menjadi hak agen di satu sisi akan menjadi kewajiban prinsipal di sisi lain, dan apa yang menjadi kewajiban agen secara otomatis pula akan menjadi hak prinsipal pada ujung yang lain. 3. Dalam praktik, hubungan keagenan dapat diakhiri dengan cara kesepakatan timbal balik oleh kedua belah pihak, serta berakhir karena adanya sebab-sebab hukum, atau berakhir karena adanya pembatalan secara sepihak baik oleh prinsipal maupun oleh agen.

Kata kunci: Keagenan, distributor

PENDAHULUAN

¹ Artikel Skripsi. Dosen Pembimbing : Prof. Dr. Telly Sumbu, SH, MH; Grees Thelma Mozes, SH, MH; Roosje Lasut, SH, MH

² Mahasiswa pada Fakultas Hukum Unsrat. NIM. 100711171

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, perkembangan jumlah perusahaan nasional yang bergerak di bidang keagenan di negara kita mengalami peningkatan. Hal ini di satu sisi memberikan indikasi berkembangnya kegiatan perdagangan internasional, di mana perusahaan asing menjadikan Indonesia sebagai pasaran yang potensial. Di lain sisi perkembangan tersebut menunjukkan betapa makin besarnya kebutuhan nasional akan produk-produk impor. Bila dilihat dari latar belakangnya, meningkatnya jumlah perusahaan di bidang keagenan dan distribusi ini juga sebagai konsekuensi dari pemberlakuan Peraturan Pemerintah No. 36 tahun 1977 tentang pengakhiran kegiatan usaha asing di Indonesia dan ketentuan-ketentuan yang membatasi kegiatan perusahaan-perusahaan berdasarkan penanaman modal asing berikut peraturan-peraturan pelaksanaannya. Hal inilah yang kemudian menjadikan peranan perusahaan keagenan menjadi lebih menonjol.

Di dalam praktek perdagangan internasional, diketahui bahwa bukan hanya perusahaan-perusahaan industri dan perakitan/baik perusahaan-perusahaan swasta maupun badan-badan usaha milik negara saja yang melaksanakan impor dari luar negeri ke Indonesia untuk keperluan mereka, tetapi juga perusahaan-perusahaan yang menjadi agen atau distributor dari perusahaan di luar negeri yang mendatangkan barang impor tersebut. Tentu saja apa yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan industri dan/atau perakitan, di satu pihak, dan agen/distributor, di lain pihak, tidak selalu merupakan kegiatan yang terpisah serta tidak ada kaitannya antara yang satu dengan lainnya. Kegiatan mereka justru dapat saling menunjang. Agen bertindak sebagai penyalur untuk memasarkan barang-barang produksi perusahaan lain baik dalam negeri (termasuk perusahaan

industri dan perakitan tersebut) maupun dari luar negeri.

Meskipun dalam praktek telah dikenal adanya perusahaan keagenan, tetapi perundang-undang nasional yang ada belum mengaturnya secara khusus. Ketentuan umum yang berlaku adalah ketentuan hukum yang mengatur hukum perikatan dan pemberian kuasa. Peraturan lainnya adalah peraturan khusus yang dikeluarkan oleh masing-masing Departemen Teknis ataupun Instansi Pemerintah (termasuk Badan-Badan Usaha Milik Negara). Pada hakikatnya usaha dalam bidang keagenan adalah jasa perantara untuk melakukan transaksi bisnis tertentu yang menghubungkan pelaku usaha yang satu dengan pelaku usaha yang lain, atau yang menghubungkan pelaku usaha dengan konsumen di pihak yang lain. Dalam era globalisasi dewasa ini, kedudukan dan fungsi keagenan memainkan peranan yang strategis dan signifikan dalam menjembatani kebutuhan pelaku usaha di satu sisi dengan kebutuhan konsumen di sisi lain.

Seringkali menjadi bahan diskusi di kalangan agen dan pelaku usaha yang membutuhkan jasa keagenan. Hal ini dapat dipahami karena keberadaan agen dan prinsipal dalam dunia usaha memiliki hubungan *simbiose mutualisma*, yaitu hubungan yang saling membutuhkan. Prinsipal membutuhkan jasa keagenan karena beberapa sebab, misalnya (i) prinsipal tidak menguasai area pemasaran untuk memasarkan barang dan/atau jasanya, (ii) prinsipal terlalu sibuk dengan pekerjaan pokoknya sehingga harus melakukan pendelegasian pekerjaannya, atau (iii) prinsipal membutuhkan pillak lain yang memiliki koneksi atau hubungan bisnis serta jaringan pemasaran yang luas sehingga sasaran dan target pemasaran

barang dan/atau jasanya segera terealisasi.³

Sehubungan dengan hal tersebut J. Soedradjad Djiwandono mengemukakan ada 5 manfaat (*utility*) dari jasa keagenan yaitu :

- (i) *time utility* (manfaat penggunaan waktu),
- (ii) *place utility* (manfaat penggunaan tempat),
- (iii) *quantity utility* (manfaat peningkatan volume produksi),
- (iv) *assorbrtertt utility* (berguna bagi konsumen untuk memilih jenis dan kualitas barang secara lebih selektif), dan
- (v) *possession utility* (jaminan bagi produsen terhadap kepemilikan barangnya dan pendapatan yang pasti atas penjualan barangnya).⁴

Sementara di sisi lain, jasa keagenan secara otomatis tumbuh karena dibutuhkan oleh pelaku usaha, yang memiliki hambatan penguasaan teritorial, koneksi, dan kesibukannya, sehingga perlu pendelegasian pekerjaan.

Skripsi ini lebih melihat keagenan dalam arti hanya sebagai "perantara" (*middleman*), dan tidak mencampuradukan dengan konsep "keagenan" dalam "*distributorship*". Menurut Nathan Weinstock dalam komentarnya terhadap transaksi "*Sole Distributorship Agreement*", konsep *distributorship* memiliki karakteristik seperti :

- (i) membeli dan menjual barang untuk diri sendiri berdasarkan tanggung jawab dan risiko sendiri,

³ Levi Lana, "Problematika Hukum dalam Jasa Keagenan", Jurnal Hukum Bisnis, Vol. 13, April 2001.

⁴ J. Soedradjad Djiwandono "Perlindungan Hukum Bagi Keagenanan Tunggal di Indonesia" (Makalah dipresentasikan pada "Seminar Perhimpunan Alumni Fakultas Hukum Universitas Tarumanagara", Jakarta, 22 Oktober 1988).

- (ii) memperoleh keuntungan berdasarkan margin harga jual dan harga beli,
- (iii) semua biaya yang dikeluarkan merupakan beban tanggung jawab sendiri, dan
- (iv) sistem manajemen dan akuntansi keuangan bersifat otonom.⁵

Konsep keagenan dalam Skripsi ini hanya fokus pada keagenan sebagai jasa perantara yang melakukan perbuatan hukum atas perintah dari prinsipal dan terhadap akibat hukum dari perbuatan hukum tersebut dibebankan kepada atau menjadi tanggung jawab dari prinsipal. Hubungan antara agen dengan prinsipal yang dipahami dalam Skripsi ini adalah hubungan yang tidak bebas, yaitu bahwa agen hanya dapat melakukan perbuatan hukum atas perintah dari prinsipal, sehingga wajar jika tanggung jawab atas perbuatan hukum tersebut menjadi beban prinsipal.⁶

B. Perumusan Masalah

1. Bagaimanakah aspek hukum perjanjian keagenan/distributor ?
2. Bagaimanakah hubungan hukum antara agen dan prinsipal ?
3. Bagaimanakah berakhirnya hubungan keagenan?

C. Metode Penelitian

Tipe penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif atau penelitian hukum dogmatik atau penelitian doktrinal.

⁵ Nathan Weinstock, dalam Dennis Campbell & Reinhard Proksch, *International Business Transactions*, Kluwer 1988. Page A-5.

⁶ Bandingkan dengan konsep keagenan sebagaimana yang diatur dalam S.K Menteri Perindustrian No. 295/M/SK/7/ 1982 tentang Ketentuan-ketentuan Keagenan Tunggal, *juncto* Instruksi Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri No. 01/DAGRI/INS/II/85 tanggal 12 Februari 1985 yang diubah dengan Instruksi No.01/DAGRI/INS/96 tanggal 19 Februari 1996 tentang Prosedur dan Persyaratan Pendaftaran Keagenan.

Kemudian sebagai penelitian hukum normatif, metode pendekatan yang diterapkan untuk membahas permasalahan penelitian adalah melalui pendekatan perundangan-undangan dan pendekatan konseptual dengan menggunakan penalaran deduktif dan/atau induktif guna mendapatkan dan menemukan kebenaran objektif.

Pendekatan perundangan-undangan dan konseptual untuk mengetahui secara lebih intens, detail dan terinci terhadap adanya konsistensi, kesesuaian dan eksistensi perjanjian keagenan dalam perspektif hukum perdata.

PEMBAHASAN

A. Aspek Hukum Perjanjian Keagenan/Distributor

Secara khusus ketentuan perundang-undangan yang mengatur tentang keagenan/distributor belum ada, jadi ketentuan-ketentuan yang berlaku adalah ketentuan-ketentuan yang dikeluarkan oleh beberapa departemen teknis misalnya, Departemen Perdagangan dan Perindustrian yang diatur dalam Surat Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 77/KP /III/78, tanggal 9 Maret 1978 yang menentukan bahwa lamanya perjanjian harus dilakukan. Sampai dengan dikeluarkannya Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 23/MPP/KEP/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan (Kepmen No.23/1998) sebagaimana kemudian diubah dengan dikeluarkannya Keputusan Meteri No. 159/MPP/Kep/4/1998 tentang Perubahan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.23/MPP/Kep/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Perdagangan. Selain itu para pihak dalam membuat Perjanjian keagenan dan/atau distributor biasanya mendasarkan pada asas kebebasan berkontrak sebagaimana yang dianut oleh Pasal 1338 KUHPperdata.

Seharusnya dengan adanya asas kebebasan berkontrak tersebut, posisi kedua belah pihak adalah sama dan sederajat. Namun, dalam praktek sebenarnya kedua pihak tidak dalam posisi yang seimbang. Seringkali terjadi pihak agen/distributor harus menerima persyaratan-persyaratan yang diberikan oleh perusahaan produsen secara mutlak tanpa bisa menawar lagi. Hal ini disebabkan perusahaan prinsipal telah mempersiapkan standar formulir-formulir kontrak, berarti bagi agen/distributor yang ingin mengadakan perjanjian dengan pihak produsen terikat dengan formulir-formulir kontrak yang sudah disediakan pihak produsen. Adapun hal yang melatarbelakangi dibuatnya suatu standar kontrak adalah untuk mempermudah perusahaan prinsipal dalam menjalankan usahanya, yang dalam lingkup usahanya perusahaan prinsipal telah mempersiapkan jaringan distribusi produknya tidak secara eksklusif dipegang oleh 1 (satu) agen/distributor dan hanya pada 1 (satu) negara, melainkan lebih dari itu. Oleh karenanya untuk mempermudah aspek pemahaman transaksi, pola administrasi dan permasalahan lainnya, maka perusahaan prinsipal cenderung menjalankan pola pemberlakuan standar kontrak baku tersebut.

Sebagai penyalur barang dan jasa dalam sistem perdagangan, keagenan dan distributor memiliki berbagai macam hubungan kerja dengan berbagai pihak, terutama dengan mitra kerja utamanya, pengecer (*retailer*) dan khususnya produsen. Jika pengecer-pengecer dapat dimasukkan pula sebagai agen/distributor, maka kedudukan agen/distributor berada di tengah-tengah antara produsen dan konsumen.⁷

Kendati terdapat perbedaan konsep, terkandung ciri menonjol dalam diri

agen/distributor, yakni peranannya sebagai "pintu keluar" barang dan jasa menuju konsumen. Karakter ini menyebabkan ia mempunyai hubungan hukum yang sangat dekat dengan penghasil barang (*fabfricant*). Pola hubungan hukum ini dapat berupa pemberian kuasa sebagaimana yang diatur dalam Pasal 1792 KUHP dan seterusnya, seperti pada *sole distributor* (distributor tunggal), atau pola-pola lain yang sepenuhnya bebas dari ikatan hubungan yang bersifat *agency* yang menumbuhkan hubungan hukum yang bersifat *sub-ordinate* (adanya hubungan hukum atas-bawah). Pedagang-pedagang besar farmasi (PBF) dan pusat-pusat grosir (perkulakan) tertentu lebih condong memilih pada bentuk terakhir tersebut.

Perjanjian keagenan/distributor secara khusus tidak dikenal dalam KUH Perdata dan KUHD. Sehingga perjanjian itu dapat digolongkan dalam perjanjian *innominaat* (perjanjian tidak bernama), serta keberadaannya dimungkinkan berdasarkan asas konsensualisme. Berdasarkan asas konsensualisme, maka perjanjian yang akan dilakukan oleh distributor harus memenuhi syarat untuk sahnya suatu perjanjian seperti yang tercantum di dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Dengan demikian secara tidak langsung berlaku Pasal ayat KUH Perdata yang menyatakan: "Semua perjanjian yang dibuat secara sah, maka berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya".

Perjanjian merupakan dasar dalam melaksanakan perjanjian keagenan/distributor, karena dalam perjanjian diatur hak dan kewajiban dari para pihak. Perjanjian distributor termasuk dalam perjanjian *innominat* (tak bernama), karena tidak diatur secara khusus dalam KUH Perdata. Sekalipun tidak diatur secara khusus, tetapi tetap harus tunduk pada peraturan atau ketentuan umum Buku III KUH Perdata.

⁷ P. Susilo. *Prinsip-prinsip Praktis Perlindungan Distributor*. (Jakarta: 2002). Hal 5.

Dasar hukum dari perjanjian keagenan/distributor adalah asas dalam Buku III yang memberikan kebebasan berkontrak dan sifatnya yang terbuka yang memungkinkan masyarakat dapat membuat segala macam perjanjian di luar perjanjian-perjanjian yang terdapat dalam KUH Perdata Buku III, yaitu:

- a. Sifat terbuka dari Buku III KUH Perdata memungkinkan setiap individu dalam masyarakat untuk bebas membuat segala macam perjanjian, baik yang terdapat dalam Buku III, maupun yang terdapat di luar buku III. Macam dari perjanjian tersebut harus tunduk pada ketentuan-ketentuan Umum Perjanjian (Pasal 1319).
- b. Selain dari itu, yang dapat dikemukakan pula adalah bahwa dianutnya asas konsensualisme, yaitu dasar dari perjanjian yang memerlukan adanya kata sepakat di antara pihak pembuat perjanjian. Asas *consensualisme* merupakan dasar dari para pihak untuk melaksanakan perjanjian, karena untuk terlaksananya suatu perjanjian diperlukan adanya kata sepakat. Adanya kata sepakat merupakan langkah awal sahnya suatu perjanjian yang kemudian diikuti syarat-syarat lain. Oleh undang-undang ditegaskan bahwa, perjanjian yang telah disepakati akan berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (Pasal 1338).

Pasal 1320 KUH Perdata yang mensyaratkan sahnya semua perjanjian, yaitu:

- 1) Kata sepakat dari mereka yang saling mengikatkan diri;
- 2) Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian;
- 3) Menyangkut suatu hal tertentu;
- 4) Mengenai suatu sebab yang halal.

Keempat hal tersebut mutlak harus dipenuhi untuk dapat dilaksanakan suatu perjanjian yang sah.

- a. Kebebasan berkontrak yang diberikan oleh Buku III KUH Perdata tentunya juga dibatasi oleh pasal-pasal lainnya. Suatu sebab yang diperjanjikan adalah terlarang, jika dilarang oleh undang-undang, bertentangan dengan hukum, kesusilaan, maupun, ketertiban umum (Pasal 1337).
- b. *Bedrijfsreglementerings Ordonantie* 1934 (BRO 34) tentang Penyaluran Perusahaan.
- c. Undang-Undang No. I tahun 1967 tentang Penanaman Modal Asing.
- d. Undang-Undang No. II tahun 1970 tentang Perubahan dan Penambahan Undang-Undang No. I tahun 1967 tentang Penanaman Modal Asing.
- e. PP No. I tahun 1957 tanggal 19 Januari 1957 tentang Penyaluran Perusahaan-perusahaan.
- f. Kepmenindag No. 402/MPP/Kep/II/1997 tanggal 3 Nopember 1997 Ketentuan Perizinan Usaha Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing.
- g. Kepmendag No. 23/MPP/KEP/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan.
- h. Kepmenperindag-RI No. 159/MPP/Kep/4/1998 tentang Perubahan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 23/MPP/Kep/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan.

Pada prinsipnya perjanjian keagenan/distributor di buat dalam bentuk perjanjian baku, perjanjian baku adalah bentuk perjanjian yang disetujui oleh para pihak, yang lazimnya telah berbentuk formulir perjanjian yang telah ditentukan oleh pihak pertama yaitu pihak prinsipal. Dengan demikian perjanjian yang diadakan merupakan perjanjian baku atau perjanjian standar. Perjanjian baku adalah perjanjian yang dibuat secara kolektif dalam bentuk formulir.

Suatu perusahaan nasional yang ingin memperoleh pengakuan keagenan/distributor diwajibkan untuk mengajukan permohonan tertulis kepada departemen perindustrian dan perdagangan dengan melampirkan akta pendirian perusahaan, angka pengenal impor (A.P.I), akta perjanjian yang dilakukan dengan pihak prinsipal antara prinsipal dengan agen/distributor serta bukti pemilikan akta rencana pengadaan fasilitas keagenan/distributor.

B. Hubungan Hukum Antara Agen Dan Prinsipal

1. Perkembangan Konsep Keagenan

a. Azas-Azas Hukum Keagenan

Hubungan antara prinsipal dengan agen pada prinsipnya didasarkan pada suatu kesepakatan (*consent*), yaitu agen setuju untuk melakukan suatu perbuatan hukum bagi prinsipal dan pada sisi lain prinsipal setuju atas perbuatan hukum yang dilakukan oleh agen tersebut. Dengan adanya kesepakatan tersebut, maka tanggung jawab atas perbuatan hukum yang dilakukan oleh agen dibebankan kepada prinsipal.

b. Keagenan dalam KUHD

Beberapa literatur hukum di Indonesia⁸ menyebutkan bahwa Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD), yang merupakan warisan pemerintahan kolonial Belanda, juga mengenal konsep keagenan, sebagaimana dapat dilihat dari ketentuan mengenai makelar (Pasal 62-73), kasir (Pasal 74-75), komisioner (Pasal 76-85a) dan ekspediter (Pasal 86-90). Pendapat ini didasarkan pada fakta bahwa baik makelar, kasir, komisioner maupun ekspediter adalah pihak-pihak yang menjadi perantara yang melakukan perbuatan hukum berdasarkan kuasa.

Agen adalah seseorang yang melakukan suatu perbuatan hukum dan menciptakan akibat hukum untuk kepentingan orang lain. Hal ini berbeda dengan asas hukum yang berlaku umum bahwa seseorang melakukan suatu perbuatan hukum dengan maksud untuk memperoleh atau untuk menciptakan akibat hukum untuk dirinya sendiri.

c. Keagenan dalam KUH Perdata

Pada dasarnya, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) sama sekali tidak mengatur tentang keagenan. Namun demikian, beberapa penulis agaknya sepakat bahwa Pasal 1792 KUH Perdata yang mengatur tentang pemberian kuasa dianggap sebagai ketentuan umum (*lex generalis*) yang mengakomodasi dasar hukum hubungan keagenan.⁹ Pasal 1792 KUH Perdata menyatakan bahwa : "pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan mana seorang memberikan kekuasaan kepada seorang lain, yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan". Prof. Asikin¹⁰ menyamakan pemberian kuasa ini dengan pemberian tugas, yaitu mengandung kewajiban bahwa pihak yang menerima tugas (*opdracht*) wajib melakukan tugas tersebut.

2. Hak dan Kewajiban Agen dan Prinsipal

a) Hak dan Kewajiban Agen

Pada umumnya hak-hak agen sehubungan dengan penyelenggaraan jasa keagenan adalah (i) hak atas komisi, (ii) hak untuk meminta pembayaran kembali (*reimbursement*) dari prinsipal, dan (iii) hak untuk dibebaskan dari segala tanggung jawab hukum. Hak untuk menerima komisi dari principal atas jasa-jasa yang diberikan agen adalah hak yang melekat dalam

⁸ R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, Bandung:Alumni, 1985, hal. 158.

⁹ I Ketut Oka Setaiwan, *Lembaga Keagenan: Dalam Perdagangan dan Pengaturannya di Indonesia*, Bandung: Ind Hill Co., 1996, halaman 16;

¹⁰ Asikin Kusumah Atmadja, *Op.cit*

praktik bisnis jasa keagenan. Oleh karena hubungan bisnis keagenan didasarkan pada perjanjian, maka pada umumnya komisi yang menjadi hak agen ditentukan secara eksplisit dalam perjanjian keagenan. Namun demikian, bila perjanjian tidak mengatur secara eksplisit hakim dapat menetapkan besarnya komisi bagi agen yang telah melakukan kegiatan bisnis keagenan. Selain itu, agen berhak pula untuk meminta pembayaran kembali (*reimbursement*) semua biaya dan pengeluaran-pengeluaran yang ia lakukan sehubungan dengan pelaksanaan pekerjaan keagenan untuk kepentingan prinsipalnya.

b) Hak dan Kewajiban Prinsipal

Hal yang paling menonjol sehubungan dengan hak-hak prinsipal adalah hak-hak yang muncul sebagai konsekuensi dari pelaksanaan *fiduciary duties* dari agen yang mengakibatkan *fiduciary rights* dari prinsipal. Kewajiban-kewajiban agen untuk (i) menghindari benturan kepentingan dengan kepentingan prinsipal (*avoiding the conflict of interest*), (ii) tidak boleh mengambil keuntungan secara rahasia dari jasa keagenannya (*non secret profit making*), (iii) tidak boleh menerima suap (*no bribe taking*) dan (iv) memelihara pembukuan terpisah (*ditty to separate 7ccount*) dengan harta kekayaan prinsipal, menimbulkan hak prinsipal pada sisi yang lain. Dengan demikian, pelanggaran terhadap kewajibankewajiban tersebut oleh agen, memberikan hak bagi prinsipal untuk menuntut tanggung jawab hukum kepada agen. Sebaliknya, hak-hak yang melekat pada diri agen akan menimbulkan kewajiban-kewajiban bagi pihak prinsipal di pihak yang lain. Misalnya, (i) kewajiban untuk membayar komisi kepada agen, (ii) kewajiban untuk melakukan pembayaran kembali (*reimbursenrent*) semua biaya dan pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan oleh agen sehubungan dengan pekerjaan keagenannya, dan (iii) kewajiban untuk

membebaskan agen dari tanggung jawab hukum apabila agen melaksanakan tugasnya sesuai dengan kewenangan yang diserahkan oleh prinsipal.

3. Jasa Keagenan Dalam Praktik

a. Keagenan Hanya dalam Fungsi

Secara fungsional, praktik keagenan dalam kehidupan sehari-hari dapat pula dilihat pada profesi atau pekerjaan yang walaupun tidak menyandang sebutan "agen" tetapi keberadaan mereka dalam melakukan suatu tindakan hukum akan memberikan konsekuensi hukum pada (mengikat) pihak yang lain. Misalnya, (i) direksi perusahaan yang menjalankan kegiatan untuk dan atas nama perusahaan, (ii) teman serikat dalam suatu persekutuan perdata, (iii) pengacara yang melakukan tindakan hukum untuk dan atas nama kliennya, (iv) penjaga toko yang melakukan transaksi jual atas nama pemilik toko, dan (v) karyawan perusahaan yang melakukan tindakan untuk dan atas nama direksi perusahaan.

b. Praktik Umum Keagenan

Dalam kehidupan sehari-hari banyak ditemukan beberapa penggunaan istilah yang sebetulnya dimaksudkan sebagai agen, yaitu sebuah profesi yang menjalankan dan/atau memberikan jasa perantara, seperti misalnya calo, makelar, dan mediator. Namun demikian, penggunaan istilah tersebut sudah mengalami inflasi makna. Calo tiket kereta api, yang memborong tiket sebelumnya dan selanjutnya dijual kepada calon penumpang, tidak dapat dikatakan sebagai "agen". Makelar yang mencari pembeli tanah tetapi tidak pernah mendapat instruksi tertulis dari pemilik (penjual) tanah dan/atau hanya mendengar informasi tidak langsung dari pemilik (penjual) tanah, tidak dapat pula disebut sebagai "agen" dalam konsep hukum keagenan. Begitu pula halnya dengan mediator yang mencari pemilik uang dolar untuk ditukarkan

dengan uang rupiah, tidak dapat disebut sebagai "agen", bila hanya mendapat informasi dari pihak lain yang juga sebagai perantara. Istilah calo, makelar, dan mediator dalam contoh tersebut di atas tidak memiliki konsekuensi hukum apa pun terhadap prinsipal.

C. Berakhirnya Hubungan Keagenan

Dalam praktik, hubungan keagenan dapat diakhiri dengan cara (i) kesepakatan timbal balik oleh kedua belah pihak, (ii) berakhir karena adanya sebabsebab hukum, atau (iii) berakhir karena adanya pembatalan secara sepihak baik oleh prinsipal maupun oleh agen.

1. Kesepakatan Pengakhiran

Hubungan keagenan barangkali dilakukan selama waktu tertentu dengan jangka waktu ditentukan dalam perjanjian keagenan atau selama waktu tidak tertentu karena perjanjian keagenan tidak menentukan batas waktu. Baik hubungan keagenan untuk suatu jangka waktu tertentu maupun hubungan keagenan untuk jangka waktu tidak tertentu, secara hukum dapat berakhir dengan cara kesepakatan. Prinsipal bersama-sama dengan agen membuat suatu kesepakatan tertulis bahwa perjanjian keagenan dinyatakan batal dan hubungan hukum keagenan antara prinsipal dengan agen dinyatakan berakhir dan berlaku efektif sejak tanggal kesepakatan pembatalan.

Kesepakatan tentang pengakhiran hubungan keagenan dapat pula dilalukan dalam hal hubungan keagenan didasarkan pada surat penunjukan unilateral yang mencantumkan kata-kata tidak dapat ditarik kembali" (*irrevocable*). Surat penunjukan yang bersifat *irrevocable* tidak memungkinkan prinsipal melakukan pembatalan sepihak, dan kekuatan hukumnya sama dengan perjanjian, sehingga pembatalan hubungan keagenan yang didasarkan pada surat penunjukan *irrevocable* tersebut hanya dapat dilakukan

dengan cara kesepakatan timbal balik (*mutual consent*).

2. Berakhir karena Alasan Hukum

Pada umumnya ada empat alasan hukum yang menyebabkan hubungan keagenan berakhir, yaitu (i) halangan terhadap objek keagenan (*frustration*), (ii) kematian, (iii) sakit ingatan (*insanity*), dan (iv) terjadinya kepailitan (*bankruptcy*).

3. Pembatalan Sepihak

Perjanjian keagenan yang dibatalkan secara sepihak akan menimbulkan dua konsekuensi hukum yaitu apabila pembatalan dilakukan oleh agen, maka aktivitas keagenan secara efektif berhenti atau berakhir dengan tidak adanya tuntutan dari agen atas *reimbursement* atau *success fee commission*. Namun demikian, pihak prinsipal dapat saja meminta pengembalian atas biaya-biaya yang telah diberikan kepada agen sebagai *operational costs*, oleh karena agen tidak melaksanakan pekerjaan keagenan. Sementara itu, apabila pembatalan dilakukan oleh prinsipal maka agen dapat mengajukan tuntutan kepada prinsipal baik atas pembayaran kembali semua biaya-biaya dan pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan oleh agen sehubungan dengan pekerjaan keagenan maupun atas komisi yang diharapkan menjadi keuntungan bagi agen.

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Perjanjian keagenan/distributor secara khusus tidak dikenal dalam KUH Perdata dan KUHD. Sehingga perjanjian itu dapat digolongkan dalam perjanjian *innominaat* (perjanjian tidak bernama), serta keberadaannya dimungkinkan berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam Buku III Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata.

2. Hubungan keagenan adalah hubungan perwakilan karena apa yang dilakukan oleh agen merupakan representasi dari apa yang hendak dilakukan oleh prinsipal. Karakteristik hubungan seperti itu menimbulkan konsekuensi hukum bahwa apa yang menjadi hak agen di satu sisi akan menjadi kewajiban prinsipal di sisi lain, dan apa yang menjadi kewajiban agen secara otomatis pula akan menjadi hak prinsipal pada ujung yang lain.
3. Dalam praktik, hubungan keagenan dapat diakhiri dengan cara kesepakatan timbal balik oleh kedua belah pihak, serta berakhir karena adanya sebab-sebab hukum, atau berakhir karena adanya pembatalan secara sepihak baik oleh prinsipal maupun oleh agen.

B. Saran

Jasa keagenan adalah suatu entitas bisnis yang menjadi penghubung antara produsen dan konsumen, dengan demikian peranan utama jasa keagenan ialah melakukan perbuatan hukum bagi bagi pihak lain yang memberikan perintah (prinsipal) dan terhadap akibat hukum dari perbuatan hukum tersebut dibebankan kepada atau menjadi tanggung jawab dari prinsipal. Untuk mengakomodasi perkembangan jasa keagenan, maka disarankan sudah saatnya Pemerintah untuk segera mengundang suatu undang-undang yang mengatur jasa keagenan, mengingat implikasi hukum dari bisnis keagenan bukanlah suatu hal yang sederhana. Pada kenyataannya peraturan hukum yang ada tidak lagi mampu menampung berbagai jenis jasa keagenan yang berkembang saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Badruzaman, M. Darus., *Perjanjian Kredit Bank*, Alumni, Bandung, 1983.

Djiwandono, J. Soedradjad., "*Perlindungan Hukum Bagi Keagenan Tunggal di Indonesia*" (Makalah dipresentasikan pada "Seminar Perhimpunan Alumni Fakultas Hukum Universitas Tarumanagara", Jakarta, 22 Oktober 1988).

Harahap, M. Yahya., *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Alumni, Bandung, 1982.

Icshan, Achmad., *Hukum Perdata IB*, PT Pembimbing Masa, Jakarta, 1969.

Kusumah Atmadja, Z. Asikin., "*Lembaga Keagenan di Indonesia*", *Hukum dan Pembangunan*, No. 1 Tahun Ke XIX, Februari 1989.

Lana, Levi., "*Problematika Hukum dalam Jasa Keagenan*", *Jurnal Hukum Bisnis*, Vol. 13, April 2001.

Marzuki, Peter Mahmud., *Penelitian Hukum*, Penerbit Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2005.

Muhammad, Abdulkadir., *Hukum Perikatan*, Alumni, Bandung, 1982.

Prodjodikoro, R.W., *Hukum Perdata tentang Persetujuan-persetujuan Tertentu*. Sumur, Bandung, 1985.

Saheredji, H. Hari., *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Aksara Baru, Jakarta, 1980.

Setiawan, dan I Ketut Oka., *Lembaga Keagenan: Dalam Perdagangan dan Pengaturannya di Indonesia*, Bandung: Ind Hill Co., 1996.

Setiawan, R., *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Binacipta, Bandung, 1977.

Soekanto, Soerjono dan Mamudji, Sri., *Penelitian Hukum Normatif*, Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2006.

Subekti, R., *Hukum Perjanjian*. Cetakan X, PT. Intermedia, Jakarta, 1985.

-----., *Aneka Perjanjian*, Bandung:Alumni, 1985.

Sunggono, Bambang., *MetodeIngi Penelitian Hukum* Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003.

Wojowasito, S., *Kamus Bahasa Indonesia*, Shinta Dharma, Bandung, 1975.

Sumber-Sumber Lain :

- Instruksi Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri No. 01/DAGRI/INS/II/85 tanggal 12 Februari 1985 yang diubah dengan Instruksi No.01/DAGRI/INS/96 tanggal 19 Februari 1996 tentang Prosedur dan Persyaratan Pendaftaran Keagenan.
- Keputusan Direksi Pemasaran Dalam Negeri Pertamina No. KPTS-557/F0000/87/87-53 tentang Syarat-Syarat Dealer Elpiji.
- Keputusan Menteri Keuangan No. 979/KMK.011 /1985 tentang Perijinan Usaha Agen Asuransi Jiwa di Indonesia.
- Keputusan Menteri Perdagangan No. 78/Kp/III/78 tanggal 9 Maret 1978 tentang Ketentuan Perizinan Usaha Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing.
- Keputusan Menteri Perhubungan No. PM.9/PW.104/Phb-77 tentang Peraturan Pengusahaan Biro Perjalanan Umum dan Agen Perjalanan.
- S.K Menteri Perindustrian No. 295/M/SK/7/ 1982 tentang Ketentuan-ketentuan Keagenan Tunggal.
- UU No. 18 Tahun 2003 tentang Advokat.
- UU No. 37 Tahun 2003 tentang Kepailitan dan Penundaan Pembayaran Utang.