

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

#### 1.1.1. Keberadaan Kegiatan Usaha Distributor di Indonesia perantara

Dalam lalu lintas perdagangan produk dan jasa di dunia para pelaku usaha selalu mempergunakan jasa perantara guna memudahkan mereka dalam melakukan penjualan dan penyaluran (distribusi) barang dan jasa. Jasa bukanlah pihak yang menjadi produsen (pabrikan) yang menghasilkan barang dan/atau jasa tetapi merupakan pihak yang dapat membantu bahkan berperan besar dalam menjembatani kebutuhan antara produsen dan konsumen akhir (*end-user*) dimana dalam banyak hal seringkali pihak konsumen tidak pernah berhubungan langsung atau bahkan mengetahui bagaimana proses pembuatan barang atau pengerjaan suatu jasa itu sepenuhnya namun hal tersebut tidak menjadi halangan/hambatan bagi para konsumen sejauh produk dan/atau jasa yang didapatkan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Penggunaan jasa/perantara dagang telah populer sejak zaman dahulu kala, termasuk di Indonesia. Begitu banyak hasil bumi yang dihasilkan oleh kepulauan Nusantara yang sangat diminati oleh negara-negara lain sehingga jarak yang melintasi benua dengan waktu tempuh yang sangat panjang, pembelian terhadap

hasil bumi nusantara tetap dilakukan oleh para pedagang asing tersebut sebagai pedagang perantara ke konsumen. Pembelian terhadap hasil bumi di Indonesia juga diikuti dengan penjualan atas barang-barang dari negara-negara lain yang dibawa oleh para pedagang asing tersebut kepada para penduduk di wilayah kepulauan Nusantara.

#### **1.1.1.1 Kegiatan Usaha Distributor pada Masa Pra Kemerdekaan**

Perdagangan sangat erat kaitannya dengan perkembangan masyarakat yang bersangkutan. Makin kompleks suatu masyarakat maka makin kompleks pula tata cara perdagangannya. Pada rentang abad ke-7 hingga 500 tahun kemudian, kerajaan besar di Nusantara yang ikut andil dalam Perdagangan Internasional yaitu Kerajaan Sriwijaya. Pada saat itu Kerajaan Sriwijaya memegang peranan penting dalam perdagangan Asia<sup>1</sup>. Pelabuhan-pelabuhan Sriwijaya sering dikunjungi pedagang-pedagang Tiongkok yang akan berlayar ke Timur Tengah dan India dan sebaliknya. Sementara itu, Kerajaan Medang yang berpusat di pedalaman Jawa juga sudah dikunjungi pedagang asing namun belum termasuk dalam jalur perdagangan utama. Selanjutnya, pada abad ke-10 hingga abad ke-14 merupakan masa keemasan perdagangan kerajaan-kerajaan bercorak Hindu-Budha di Pulau Jawa yang disebut sebagai periode Jawa kuno. Periode Jawa kuno memiliki berbagai macam kerajaan

---

<sup>1</sup>) Wolters, O. W., 1967, *Early Indonesian Commerce: A Study of the Origins of Srivijaya*, Valley Offset, Inc., New York, hlm.15

sejak masa Kerajaan Medang pada abad ke-8 hingga masa Kerajaan Majapahit abad ke-14.

Jalur perdagangan antar kedua kerajaan tersebut melewati jalur sutra dan jalur sutra maritim dan Jalur sutra maritim melewati Asia Tenggara sehingga kerajaan-kerajaan di Asia Tenggara turut andil dalam perdagangan internasional. Begitu pula dengan kerajaan-kerajaan di Pulau Jawa. Sejak masa inilah Jawa mulai memperhatikan perdagangan internasional<sup>2</sup>.

Berita positif pertama mengenai perdagangan orang Cina di Jawa ditemukan dalam sejarah Warga Sung kedua (960 – 1279). Pada waktu itu nampaknya ada perdagangan yang teratur dan penting antara orang-orang Cina dan Jawa. Para pedagang Cina yang tiba di Jawa disambut sebagai tamu dalam gedung-gedung pertemuan umum dan dijamu dengan makanan dan minuman yang berlimpah dan bersih. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa mereka diterima dengan senang hati di Jawa. Pusat perdagangan orang-orang Cina pada waktu itu ialah Jepara. Pusat penting lain perdagangan orang-orang Cina oleh Hirth dan Rockhill disebut Pekalongan, namun demikian diragukan oleh Krom. Perdagangan orang-orang Cina ini adalah perdagangan kelontong bertaraf mancanegara yang barang-barangnya tinggi sekali mutunya seperti sutera dan bahan -sutera, porselin, barang-barang lak, barang-barang tembaga, kertas, obat-obatan, gula dan barang-barang kerajinan tangan mewah. Barang-barang ditukar oleh orang-orang Cina dengan

---

<sup>2</sup>) Wikipedia, diakses dari [https://id.wikipedia.org/wiki/Perdagangan\\_internasional\\_zaman\\_Jawa\\_Kuno](https://id.wikipedia.org/wiki/Perdagangan_internasional_zaman_Jawa_Kuno) pada tanggal 15 April 2020 pukul 10:10 wibb.

barang-barang hasil Indonesia seperti cengkeh, palam bunga pala, lada, kayu cendana dan kayu besi, emas, batu permata, barang-barang kering dan obat-obatan, barang-barang langka dan aneh (seperti burung, kulit penyu) dan timah<sup>3</sup>.

Sementara bagian lain di Nusantara yaitu Sulawesi bagian selatan, khususnya Makassar dalam perkembangannya pada awal abad ke-17 merupakan Kota pelabuhan Internasional. Makassar menjadi pusat perdagangan yang terletak di kawasan Timur Indonesia. Kota ini menjadi titik temu antara dunia niaga belahan timur (Maluku dan Irian Jaya), barat (Kalimantan, Malaka, Sumatra, Jawa, Asia Selatan dan Eropa), Utara (Philipina, Jepang dan Cina) dan selatan (Nusa Tenggara dan Australia). Komoditi utama dari perdagangan itu adalah rempah-rempah, beras, jagung, kopi, kopra, kain tenun, kayu cendana dan budak<sup>4</sup>.

Makassar memegang supremasi perdagangan dan berfungsi sebagai tempat pengumpulan barang-barang dagangan, terutama rempah-rempah sebelum dikirim ke barat oleh pedagang-pedagang Melayu yang berpusat di Malaka. Perdagangan ini sepenuhnya dikuasai oleh raja dan kaum bangsawan, sebab memang di tangan mereka inilah otoritas perdagangan berada. Raja Tallo sendiri telah menempatkan seorang agennya di Banten sehingga lambat laun bangsawan bangsawan Makassar banyak yang terjun ke dunia perdagangan. Aktivitas perdagangan itulah yang menjadi faktor utama bagi Raja Gowa dalam mengadakan ekspansi sampai ke

---

<sup>3</sup>) Liem Twan Djie, *Perdagangan Perantara Distribusi Orang-Orang Cina di Jawa – Suatu Studi Ekonomi*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1995, hlm. 22-23.

<sup>4</sup>) Edward Poelingomang, "Proteksi dan Perdagangan Bebas, Kajian Tentang Perdagangan Makassar Pada Abad Ke-19, Desertasi, Leiden, 1991, hlm. 42. Dikutip dari Jurnal ilmu Budaya, Vol.4 No.1, Juni 2016, hlm. 617, diakses dari <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jib/article/view/768/539> tanggal 10 Januari 2021 pukul 17:11 wibb.

Buton, Selayar, Seram, Buru, Timor, Bima dan Flores. Tujuannya adalah supaya daerah yang ditaklukkannya itu memonopoli barang dagangan mereka. Dengan cara itu diharapkan bahwa bandar Sombaopu dapat dan mampu melayani permintaan para saudagar asing, sehingga pelabuhan ini mulai berkembang ditandai dengan makin banyaknya para pedagang yang berlabuh pada pelabuhan itu.

Pada zaman perdagangan dahulu belum ada satu hukumpun yang mengatur perihal perdagangan secara umum maka diduga hukum yang dipergunakan sebagai hukum untuk perdagangan saat itu adalah hukum dagang dimana perkembangan Hukum Dagang terjadi antara tahun 1000-1500, dan hubungannya dengan lahirnya kota-kota di Eropa Barat. Pada waktu itu di Eropa Barat terutama di Perancis Selatan dan Italia lahir kota-kota sebagai pusat perdagangan internasional. ternyata bahwa Hukum Romawi tidak dapat memberi penyelesaian perkara-perkara yang ditimbulkan oleh perniagaan yang pada waktu itu lebih modern sifatnya maka kota-kota di Eropa dibuat peraturan-peraturan hukum baru, yang lama kelamaan menjadi himpunan peraturan-peraturan yang berdiri sendiri<sup>5</sup>. Dua kerajaan Gowa-Tallo memperluas pengaruh kekuasaannya sampai ke Kerajaan Siang, Bacokiki, Suppa, Garaci dan Nepo. Hal ini membuat pula kesepakatan untuk berniaga ke Tallo dan Sombaopu, dimana dinyatakan bahwa perdagangan di Makassar terjadi sepanjang pesisir antara Sombaopu dan Tallo yang berjejer kapal dan perahu dagang dan dibalik tembok-tembok benteng berlangsung kehidupan pasar yang menunjukkan wilayah itu merupakan tempat berniaga<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup>) H. Cindawati, Hukum Dagang dan Perkembangannya, Putra Penuntun, Palembang, 2014, hlm.1

<sup>6</sup>) Leonard Y. Andaya, the Heritage of Arung Palakka, A History of South Sulawesi (Celebes) in The Seventeenth Century, Springer-Science-Business Media, BV, 1981, hlm. 24.

Distribusi barang dan jasa pada zaman kerajaan Indonesia dahulu berlanjut hingga masa kolonialisme bangsa asing (Belanda, Inggris dan Spanyol) di Indonesia. Kata kolonialisme atau penjajahan menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) *online* adalah paham tentang penguasaan oleh suatu negara atas daerah atau bangsa lain dengan maksud untuk memperluas negara itu sedangkan dalam kamus *Oxford Bibliographies online* arti kolonialisme atau *colonialism* dikatakan sebagai berikut:

*Colonialism is a process of domination of one group (the colonizing metropole or core) over another (a colonized other or periphery). Although originally used to refer political control over an external territory or internal estate (from latin colonia meaning "estate"), the Marxist-Leninist/ dependency literature has expanded the term to emphasize the role of economic exploitation-specifically, of core state citizen's exploitation or peripheral state subjects. Furthermore, most scholarship on colonialism focuses on European colonial exploits throughout the world, from the 15<sup>th</sup> to 19<sup>th</sup> centuries, during which time Europeans 'explored', conquered and controlled vast regions of the globe in the of God, their local monarch or state<sup>7</sup>.*

Jadi dapat disimpulkan bahwa kolonialisme selalu bersifat mendominasi suatu area tertentu baik secara kekuatan politis dan/atau ekonomi. Pada bagian ini diketahui bahwa bagaimana praktek kolonialisme atau penjajahan oleh Belanda menjadi alat distribusi barang dan jasa di Indonesia.

Masa penjajahan Belanda di Indonesia tidak langsung dimulai ketika orang-orang Belanda pertama kali menginjakkan kaki di Nusantara pada abad ke-16.

---

<sup>7</sup>) [Colonialism - International Relations - Oxford Bibliographies](https://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199743292/obo-9780199743292-0008.xml), diakses dari <https://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199743292/obo-9780199743292-0008.xml> pada tanggal 17 Februari 2021 pukul 21:24 wibb.

Sebaliknya, proses penjajahan oleh belanda merupakan proses ekspansi politik yang lambat, bertahap dan berlangsung selama beberapa abad sebelum mencapai batas-batas wilayah Indonesia seperti yang ada sekarang.

Selama abad ke-18 *Vereenigde Oost-Indische Compagnie* (di singkat VOC) memantapkan dirinya sebagai kekuatan ekonomi dan politik di pulau jawa setelah runtuhnya kesultanan Mataram. Perusahaan dagang Belanda ini telah menjadi kekuatan utama diperdagangan Asia sejak awal abad ke XVI, tetapi pada abad ke XVIII VOC mulai mengembangkan minat untuk campur tangan dalam politik pribumi di Pulau Jawa demi meningkatkan kekuasaan mereka pada ekonomi lokal<sup>8</sup>.

Dibelahan bumi Nusantara lainnya, Makassar telah berkedudukan sebagai pusat perniagaan dan pangkalan bagi pelaut dan pedagang selain itu sebagai transito bagi penjualan rempah – rempah . Makassar juga merupakan daerah dengan bahan pangan yang berlimpah , inilah yang membuat pelabuhan Makassar sebagai bandar niaga internasional . Pelabuhan Makassar tidak selalu menjadi pusat perniagaan karena kemajuan yang dicapai ternyata tidak memuaskan pedagang Belanda yang tidak menginginkan pedagang Eropa dalam hal ini Portugis berkeliaran di Makassar. Kebijakan monopoli yang dikeluarkan oleh Belanda menimbulkan pertentangan dan permusuhan yang berlangsung sejak 1615, mencapai puncaknya dalam bentuk perang Makassar pada Desember 1666 sampai 18 November 1667 (Poelinggomang, 2002). Perang yang terjadi menimbulkan kekalahan bagi kerajaan Makassar yang kemudian dipaksa untuk menandatangani perjanjian Bungaya (Het

---

<sup>8</sup>) Indonesia-Investment, “Indonesia Sejarah Masa Penjajahan Belanda”, diakses dari <https://indonesia-investment.com> tanggal 15 April 2020 pukul 13.15 wibb.

Bongaais Verdrag) yang isinya sangat menguntungkan VOC<sup>9</sup>. Selama penguasaan rempah-rempah (monopoli) oleh VOC, dikenal adat kebiasaan berperahu dan aturan-aturan berniaga yang disebut sebagai Hukum Perdagangan dan Pelayanan Amanna Gappa<sup>10</sup>. Makassar merupakan pelabuhan terakhir tempat para saudagar dari Eropa dan Asia masih sempat memasok rempah-rempah bukan dengan perantaraan VOC – yang oleh VOC dipandang sebagai ‘penyelundupan’ – tetapi penaklukan kota itu pada tahun 1667 berarti jalur itu pun tertutup<sup>11</sup>.

VOC yang mulai bangkrut akibat korupsi yang dilakukan oleh pejabat VOC kemudian digantikan oleh N.V. Nederlandsche Handel Maatschappij (NHM). Selain menggantikan VOC, tujuan lain dari NHM adalah menghidupkan kembali perekonomian Negeri Belanda yang hancur akibat peperangan dengan negara tetangganya, Belgia. Sejak awal berdirinya NHM bertugas melakukan perdagangan ke seluruh dunia, yang meliputi Amerika, Asia kecil, Tiongkok, India, Persia, Jazirah Arab. Dalam perkembangan selanjutnya NHM lebih memfokuskan ke Nusantara<sup>12</sup>.

Kondisi tersebut diatas mendorong Haji Samanhudi, seorang pedagang batik dari Laweyan untuk mendirikan Sarekat Dagang Islam (SDI) pada tahun 1905 di

---

<sup>9</sup>) Nur Hidayah-Rahmat Januar Noor, Paradigma Akuntansi Makassar Dalam Hukum Pelayanan dan Perdagangan Amanna Gappa, Journal Akuntansi Makassar Vol.1.No.2, Maret 2015, hlm.189, diakses dari [\(PDF\) Paradigma Akuntansi Makassar dalam Hk Pelayanan dan Perdagangan Amannagappa \(researchgate.net\)](#), pukul 17:41 wibb

<sup>10</sup>) Ibid, hlm.190.

<sup>11</sup>) F.S. Gaastra, “Organisasi VOC”, (ditejemahkan Syarita Chairaty Kasim dan Dr. Th. Van Den End), Arsip Nasional Republik Indonesia, diakses dari <https://sejarah-nusantara.anri.go.id/id/about-the-voc-and-its-archives/> tanggal 15 April 2020 pukul 12.45 wibb.

<sup>12</sup>) Dikutip dari Wikipedia, diakses dari [Nederlandsche Handel-Maatschappij - Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas](#) tanggal 30 Februari 2021, pukul 12:59 wibb.



Surakarta, yang kemudian pada tahun 1906 namanya berubah menjadi Sarekat Islam (SI). Organisasi ini semula adalah perkumpulan dagang dan pengusaha batik berdasarkan koperasi. Tujuannya adalah untuk meningkatkan perdagangan Indonesia berdasarkan pengajaran Islam<sup>13</sup>.

#### **1.1.1.2. Kegiatan Usaha Distributor Setelah Indonesia Merdeka.**

Setelah merdeka pada tanggal 17 Agustus 1945, luka lama akibat penjajahan selama ± 350 tahun yang dilakukan oleh Bangsa Belanda dan ± 3,5 tahun Bangsa Jepang membuat bangsa Indonesia perlu waktu selama 22 (dua puluh) tahun untuk mengadakan kerjasama dengan bangsa lain dalam dunia perdagangan internasional dimana saat itu kemajuan teknologi dan distribusi barang dikuasai oleh Bangsa Eropa dan Amerika.

Anti kapitalisme<sup>14</sup> yang menekankan pada keuntungan yang dilakukan oleh kalangan swasta dan bukan kendali pemerintah membuat pemerintahan pada jaman Presiden Soekarno menjauhi kerjasama dengan pihak asing seperti Amerika dan

---

<sup>13</sup>) K. Mustakif dan M. Mulyati, 2019, Sarekat Islam (1905-1912): *Between Savagery Of Vereenigde Oostindische Compagnie (VOC) and The Independence of Indonesia*, International Journal of Nustara Islam Vo.7 No. 01 tahun 2019, hlm.8: (1-17) DOI : 10.15575/ijni.v7i1.4807, diakses pada tanggal 08 Januari 2020 pukul 13.10 wibb.

<sup>14</sup>) Terjemahan kapitalisme (*colonialism*) menurut oxford learners dictionaries adalah *an economic system in which a country's businesses and industry are controlled and run for profit by private owners rather than by the government* dikutip dari [https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/american\\_english/capitalism](https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/american_english/capitalism) tanggal 17 April 2020 pukul 09.15 wibb.

negara-negara di Eropa, salah satu contohnya adalah perusahaan tambang Freeport yang ditolak pada masa pemerintahan Soekarno<sup>15</sup>.

Setelah pergantian pemerintahan dari Presiden Soekarno kepada Presiden Soeharto maka pada tanggal 10 Januari 1967 ditetapkanlah Undang-undang No.1 tahun 1967<sup>16</sup> tentang Penanaman Modal Asing (PMA) menjadi payung hukum pertama bagi Negara Indonesia untuk mengadakan kerjasama perdagangan dengan negara lain dimana didalam penjelasan Undang-undang No.1 tahun 1967 tersebut diuraikan sebagai berikut:

#### PENJELASAN UMUM

Keadaan ekonomi kita sejak beberapa tahun ditandai oleh kemerosotan daya beli rakyat secara terus menerus dan perbedaan tingkat hidup yang semakin menonjol. Keadaan yang menyedihkan ini tidak dapat dibiarkan berlangsung terus dan harus dihentikan.

Majelis Permusyawaratan Rakyat Sementara telah menetapkan bahwa kepada masalah perbaikan ekonomi rakyat harus diberikan prioritas utama diantara soal-soal nasional dan bahwa cara menghadapi masalah-masalah ekonomi harus didasarkan kepada prinsip-prinsip ekonomi yang rasionil dan realistik.

Dengan berpegang teguh kepada ketetapan M.P.R.S ini maka segera harus diambil langkah-langkah untuk memperbaiki nasib ekonomi rakyat.

Masalah ekonomi adalah masalah meningkatkan kemakmuran rakyat dengan menambah produksi barang dan jasa, sedang selanjutnya adalah masalah mengusahakan perbagian yang adil dari barang dan jasa hasil produksi.

---

<sup>15</sup>) CNBC Indonesia, (2018), *Freeport Sukarno Tolak Soeharto Teken Kontrak Jokowi Rebut*, diakses dari <https://www.cnbcindonesia.com/news/20180712154150-4-23248/freeport-eukarno-tolak-soeharto-teken-kontrak-jokowi-rebut> diakses tanggal 17 April pukul 10.00 wibb.

<sup>16</sup>) UU No.1 tahun 1967 telah beberapa mengalami perubahan dan terakhir dirubah dengan Undang-undang Republik Indonesia No. 25 tahun 2007 tentang Penanaman Modal Asing pada tanggal 26 April 2007.

Peningkatan produksi dapat tercapai melalui penanaman modal, penggunaan teknologi, penambahan pengetahuan, peningkatan ketrampilan, penambahan kemampuan berorganisasi dan management. Dalam rangka ini penanaman modal memegang peranan yang sangat penting.

Dalam menghentikan kemerosotan ekonomi dan melaksanakan pembangunan ekonomi maka azas penting yang harus dipegang teguh ialah bahwa segala usaha harus didasarkan kepada kemampuan serta kesanggupan rakyat Indonesia sendiri. Namun begitu azas ini tidak boleh menimbulkan keseganan untuk memanfaatkan potensi-potensi modal, teknologi dan skill yang tersedia dari luar negeri, selama segala sesuatu benar-benar diabdikan kepada kepentingan ekonomi rakyat tanpa mengakibatkan ketergantungan luar negeri.

Berdasarkan pangkal tolak yang rasional dan realistis sebagaimana diuraikan diatas maka ditetapkan Undang-Undang tentang Penanaman Modal Asing.

Untuk mencapai maksud tersebut diatas, maka dengan Undang-undang kepada modal asing diberikan pembebasan/kelonggaran perpajakan dan fasilitas-fasilitas lain.

Dalam pada itu Undang-undang ini tidak membuka seluruh lapangan usaha bagi modal asing.

Dominasi modal asing seperti dikenal dalam zaman penjajahan dengan sendirinya harus dicegah. Perusahaan-perusahaan vital yang menguasai hajat hidup orang banyak tetap tertutup bagi modal asing (pasal 6). Dalam tiap izin penanaman modal asing ditentukan jangka waktu berlakunya yang tidak lebih dari 30 tahun. Kecuali itu di dalam menentukan bidang-bidang usaha mana modal asing diperbolehkan, Pemerintah sepenuhnya memperhatikan kekuatan modal nasional yang ada rencana-rencana pembangunan yang akan disusun oleh Pemerintah (pasal 5.).

Dalam hal ini tidak boleh dilupakan bahwa tanah, kekayaan alam dan iktikat baik negara dan bangsa Indonesia juga dapat diperhitungkan sebagai modal yang berharga.

Penanaman modal asing menurut Undang-undang ini dapat dilakukan dalam bentuk perusahaan yang dari semula modalnya

seratus persen terdiri dari modal asing ataupun dalam bentuk kerja-sama antara modal asing dan modal nasional.

Berhubung dengan ketentuan dalam pasal 27 Pemerintah akan menentukan pula bidang-bidang usaha mana yang hanya dapat diusahakan dalam bentuk kerja-sama dengan modal nasional (pasal 5 ayat 1).

Berdasarkan Penjelasan Umum dari Undang-undang No.1 tahun 1967 tentang Penanaman Modal Asing tersebut, maka sekalipun negara mencegah dominasi modal asing terhadap sektor ekonomi yang menguasai hajat hidup orang banyak namun tetap dianggap perlu bagi bangsa Indonesia untuk menjalin hubungan kerjasama dengan negara-negara maju lainnya dengan maksud agar tercapainya kesejahteraan dan kemajuan bagi bangsa dan masyarakat Indonesia di mata dunia Internasional.

Dalam bagian “Menimbang” pada UU No.1 tahun 1967 dinyatakan dalam butir e dan f sebagai berikut:

- e. bahwa dalam pada itu azas untuk mendasarkan kepada kemampuan serta kesanggupan sendiri tidak boleh menimbulkan keseganan untuk memanfaatkan potensi-potensi modal, teknologi dan skill yang tersedia dari luar negeri, selama segala sesuatu benar-benar diabdikan kepada kepentingan ekonomi rakyat tanpa mengakibatkan ketergantungan terhadap luar negeri;
- f. bahwa penggunaan modal asing perlu dimanfaatkan secara maksimal untuk mempercepat pembangunan ekonomi Indonesia serta digunakan dalam bidang-bidang dan sektor-sektor yang dalam waktu dekat belum dan atau tidak dapat dilaksanakan oleh modal Indonesia sendiri;

Dengan jelas dinyatakan dalam butir e dan f UU No.1 tahun 1967 adanya suatu dorongan agar bangsa Indonesia saat itu tidak lagi memiliki keseganan (atau keengganan) untuk memanfaatkan potensi-potensi modal, teknologi dan keahlian yang tersedia dan dapat diperoleh dari luar negeri dan butir f UU No,1 tahun 1967 memberikan pemahaman bagaimana modal asing perlu dimanfaatkan secara maksimal untuk mempercepat pembangunan ekonomi Indonesia dimana kedua butir tersebut secara implisit berusaha mengubahkan pola pikir bangsa Indonesia saat itu yang sedang terpuruk karena keadaan ekonomi dan masalah pertahanan keamanan di masa pemerintahan Presiden Soekarno akibat pemberontakan-pemberontakan dalam negeri (seperti DI/TII, PERMESTA, APRA, RMS, perjuangan merebut Irian Jaya atau yang saat itu dikenal sebagai Irian Barat dan peperangan dengan Malaysia)<sup>17</sup>.

Berangkat dari pembentukan dan pelaksanaan UU No.1 tahun 1967 yang menjadi pintu masuk bagi usaha distribusi barang dan jasa, Pemerintah Indonesia memberikan payung hukum bagi investor asing untuk mendistribusikan barang dan jasa mereka di Indonesia dengan menerbitkan Peraturan Pemerintah No.41 tahun 1997 yang merupakan perubahan atas Peraturan Pemerintah No.36 tahun 1977 perihal Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing di Bidang Perdagangan yang kemudian dirubah oleh Peraturan Pemerintah No. 19 tahun 1988 dimana secara utuh Pasal 3 PP No. 41 tahun 1997 juncto PP No.19 tahun 1988 juncto PP No.35 tahun 1996 dinyatakan sebagai berikut:

---

<sup>17</sup>) Disarikan dari buku Pertahanan Negara dan Postur TNI Ideal karangan Connie Rahakundini Bakrie yang diterbitkan oleh Yayasan Obor Indonesia di Jakarta tahun 2007, hlm.127.

### Pasal 3

- (1) Perusahaan Asing Di Bidang Produksi dan Perusahaan Asing Domestik Di Bidang Produksi<sup>18</sup> dapat melakukan kegiatan:
  - a. Impor mesin-mesin, suku cadang (*spare-parts*), bahan/peralatan bangunan, bahan baku/bahan penolong guna pemakaian dalam proses produksi sendiri;
  - b. Pembelian mesin-mesin, suku cadang (*spare-parts*), bahan/peralatan bangunan dan bahan baku/bahan penolong di dalam negeri guna pemakaian dalam proses produksi sendiri;
  - c. Ekspor hasil produksi sendiri;
  - d. Promosi, penelitian pasar, dan pengawasan penjualan hasil produksi sendiri;
  - e. Penjualan hasil produksi sendiri kepada perusahaan lain yang menggunakan hasil produksi tersebut sebagai barang modal, suku cadang, bahan/peralatan bangunan dan bahan baku/bahan penolong bagi proses produksinya.
- (2) Khusus bagi Perusahaan Asing di Bidang Produksi dapat melakukan:
  - a. Penjualan hasil produksinya sendiri:
    - 1) Sebagai Distributor/Pedagang Besar (*Wholesaler*) di seluruh wilayah Indonesia; atau
    - 2) dengan menunjuk Perusahaan Penanaman Modal Asing yang khusus didirikan untuk itu dan/atau Perusahaan Berbadan Hukum Indonesia yang bukan dalam rangka Penanaman Modal Asing di

---

<sup>18</sup>) Perusahaan Asing Domestik adalah perusahaan yang tidak memenuhi ketentuan tersebut dalam angka 4 dan yang dimiliki oleh warganegara asing atau orang tidak berkewarganegaraan (*stateless*) pemegang Surat Keterangan Kependudukan yang berdomisili di Indonesia (lih. Bab I Ketentuan Umum Pasal 1 No.6 Peraturan Pemerintah No.36 tahun 1977).

seluruh wilayah Indonesia sebagai Distributor/Pedagang Besar (*Wholesaler*); atau

- 3) dengan menunjuk Perusahaan Berbadan Hukum Indonesia yang bukan dalam rangka Penanaman Modal Asing di seluruh wilayah Indonesia sebagai Distributor/Pedagang Besar (*wholesaler*) dan/atau Pengecer.
  - b. Impor barang komplementer (berupa barang jadi atau komponen dari perusahaan di luar negeri yang mempunyai hubungan istimewa dengan Perusahaan Asing di Bidang Produksi yang bersangkutan; dan
  - c. Penjualan barang komplementer sebagaimana dimaksud pada huruf b ke pasaran dalam negeri.
- (3) Ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf c dilakukan dengan memenuhi persyaratan sebagai berikut:
  - a. Penjualan barang komplementer impor ke pasaran dalam negeri hanya dapat dilakukan dalam satu kesatuan dengan penjualan barang hasil produksinya sendiri; dan
  - b. Pertambahan dari nilai ekspor barang hasil produksinya sendiri harus lebih besar dari pertambahan nilai impor barang komplementer.

Berdasarkan peraturan perundang-undangan No.41 tahun 1997, maka terhitung sejak tanggal 01 Nopember 1997 istilah kata “Distributor” telah mulai dikenal secara resmi di dalam perdagangan di Indonesia sebagai pedagang besar (*wholesaler*).

Jatuhnya pemerintahan Presiden Soeharto pada Mei 1998, menjadi awal babak baru bagi Indonesia. Era tersebut dikenal dengan era reformasi yang dipandang sebagai awal periode demokrasi dengan sistem politik yang terbuka dan

liberal. Reformasi adalah perubahan terhadap suatu sistem yang telah ada pada suatu negara<sup>19</sup>.

Sesaat setelah kejatuhannya Presiden Soeharto, maka diangkatlah Baharuddin Jusuf Habibie (atau yang dikenal sebagai B.J. Habibie) yang dikenal sebagai rezim transisi. Salah satu tantangan sekaligus pencapaiannya adalah pemulihan kondisi ekonomi dari posisi pertumbuhan minus 13,13 persen pada 1998 menjadi 0,79 persen pada 1999. Habibie menerbitkan berbagai kebijakan keuangan dan moneter dan membawa perekonomian Indonesia ke masa kebangkitan. Kurs rupiah juga pada Juni 1998 menjadi Rp. 7.000 per dollar AS pada November 1998<sup>20</sup>. Sejak masa pemerintahan B.J. Habibie hingga saat ini, Indonesia mengalami banyak kemajuan dan perubahan khususnya dalam bidang perekonomian dan hukum yang berkontribusi besar bagi pertumbuhan distribusi barang dan jasa di Indonesia.

### **1.1.2. Peran Distributor dalam Distribusi Perdagangan Barang dan Jasa di Indonesia pada Era Global.**

Tidak ada definisi yang baku atau standar mengenai globalisasi, tetapi secara sederhana globalisasi ekonomi dapat diartikan sebagai suatu proses dimana semakin banyak negara yang terlibat langsung dalam kegiatan ekonomi global. Jadi proses globalisasi ekonomi adalah perubahan perekonomian dunia yang bersifat

---

<sup>19</sup>) Kompas Online, (2020), *Peristiwa Penting Era Reformasi*, diakses dari <https://www.kompas.com/skola/read/2020/02/11/070000669/peristiwa-penting-era-reformasi?page=all> pada tanggal 17-04-2020 pukul 14.00 wibb.

<sup>20</sup>) Kompas online, (2018), *Jejak Pertumbuhan Ekonomi Indonesia dari Masa ke Masa*, diakses dari <https://jeo.kompas.com/jejak-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-dari-masa-ke-masa.tanggal-17-04-2020> pukul 14.25 wibb.



semakin mendasar atau struktural, dan proses ini akan berlangsung terus dengan laju yang akan semakin cepat mengikuti perubahan teknologi yang juga akan semakin cepat dan peningkatan serta perubahan pola kebutuhan masyarakat dunia. Perkembangan ini telah meningkatkan kadar hubungan saling ketergantungan ekonomi dan juga mempertajam persaingan antara negara, tidak hanya dalam perdagangan internasional, tetapi juga dalam investasi, keuangan dan produksi<sup>21</sup>.

Globalisasi ekonomi ditandai dengan semakin menipisnya batas-batas geografi dan kegiatan ekonomi atau pasar secara nasional atau regional, tetapi semakin mengglobal menjadi “satu” proses yang melibatkan banyak negara. Globalisasi ekonomi biasanya dikaitkan dengan proses internasionalisasi produksi, perdagangan dan pasar uang.

Derajat globalisasi suatu negara di dalam perekonomian dunia dapat dilihat dari dua indikator utama. *Pertama*, rasio dari perdagangan internasional (ekspor dan impor) dari negara tersebut sebagai suatu persentase dari jumlah nilai atau volume perdagangan dunia atau besarnya nilai perdagangan luar negeri dari negara itu sebagai suatu persentase dari PDB<sup>22</sup>-nya. Semakin tinggi rasio tersebut menandakan semakin mengglobal perekonomian dari negara tersebut. Sebaliknya

---

<sup>21</sup>) Tulus T.H. Tampubolon, *Globalisasi dan Perdagangan Internasional*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2014, hlm 1-2.

<sup>22</sup>) Singkatan dari Produk Domestik Bruto yaitu jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu negara tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit ekonomi. PDB atas dasar harga berlaku menggambarkan nilai tambah barang dan jasa yang dihitung menggunakan harga yang berlaku pada setiap tahun, sedangkan PDB atas dasar harga konstan menunjukkan nilai tambah barang dan jasa tersebut yang dihitung menggunakan harga yang berlaku pada satu tahun tertentu sebagai dasar. PDB atas dasar harga berlaku dapat digunakan untuk melihat pergeseran dan struktur ekonomi, sedang harga konstan digunakan untuk mengetahui pertumbuhan ekonomi dari tahun ke tahun., diakses dari [Badan Pusat Statistik \(bps.go.id\)](http://Badan Pusat Statistik (bps.go.id)) pada tanggal 15 Februari 2021 pukul 12:55 wibb.

semakin terisolasi suatu negara dari dunia, seperti Korea Utara, semakin kecil rasio tersebut. *Kedua*, kontribusi dari negara tersebut dalam pertumbuhan investasi dunia, baik investasi langsung atau jangka panjang (penanaman modal asing, atau PMA) maupun investasi tidak langsung atau jangka pendek (investasi portfolio)<sup>23</sup>.

Proses perdagangan barang-barang luar negeri untuk masuk ke Indonesia membutuhkan peranan distributor sebagai jasa perantara perdagangan. Secara umum, pengertian distributor adalah pihak yang membeli produk secara langsung dari produsen dan menjualnya kepada *retailer*/pengecer, atau bisa juga menjual langsung ke konsumen akhir (*end user*) apabila distributor tersebut juga bertindak sebagai importir.

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.29 tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan yang diundangkan pada tanggal 2 Februari 2021, distributor adalah Pelaku Usaha Distribusi yang bertindak atas namanya sendiri dan/atau atas penunjukan dari Produsen atau pemasok atau Importir berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan pemasaran Barang.

Sebagai saluran distribusi barang dan jasa, pengertian Distributor sering dimasukkan dalam kategori *market intermediaries* atau biasa disebut sebagai pedagang perantara sebagaimana dinyatakan oleh Ostrow sebagai berikut:

---

<sup>23</sup>) Tulus T.H. Tampubolon, Op.Cit., hlm.3.

*Channel of distribution – The route along which goods and services travel from producer/manufacturer through marketing intermediaries (such as wholesalers, distributors, and retailers) to the final user. “<sup>24</sup>.*

Menurut Agus Sardjono<sup>25</sup> bahwa istilah yang digunakan terkait dengan pedagang perantara adalah *lastgeving* yang kadang diterjemahkan secara berganti-ganti dengan penyuruhan, pemberian kuasa, atau keagenan. Landasan utama dari kegiatan pedagang perantara adalah kontrak atau perjanjian, khususnya antara pihak yang menyuruh dan pihak yang disuruh untuk melakukan suatu pekerjaan atau urusan. Pedagang perantara yang diatur dalam Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD) antara lain: bursa dagang, makelar, kasir, komisioner, ekspediter dan pengangkut. Sedangkan pedagang perantara yang tidak diatur secara khusus di dalam KUHD antara lain: agen, distributor dan yang sejenisnya<sup>26</sup>.

Menurut Pasal 1 butir 6 dan 7 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24 Tahun 2021 tentang Perikatan untuk Pendistribusian Barang oleh Distributor atau Agen dinyatakan perbedaan Agen dan Distributor sebagai berikut:<sup>27</sup>

---

<sup>24)</sup> Ostrow, R., *The Fairchild Dictionary of Retailing*, Second Edition, Fairchild Books, Inc, New York, 2009, hlm.59.

<sup>25)</sup> Agus Sardjono, dkk, *Merujuk Pengantar Hukum Dagang*, Radjawali Pers, Jakarta, 2016, hlm. 108.

<sup>26)</sup> Ibid, 111.

<sup>27)</sup> Bandingkan definisi Agen dan Distributor berdasarkan Pasal 1 Butir 4 dan 5 Peraturan Menteri Perdagangan No.11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa dimana penggunaan perusahaan perdagangan nasional digantikan dengan Pelaku Usaha Distribusi (Distributor, Distributor Tunggal, Agen dan Agen Tunggal). Didalam definisi agen penggunaan kata “prinsipal” digantikan dengan frasa “pihak yang menunjuknya” Sedangkan definisi prinsipal disebutkan sebagai “perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum di dalam negeri atau di luar negeri yang menunjuk Distributor atau Agen di dalam negen untuk melakukan penjualan Barang yang diproduksi, dimiliki atau dikuasai oleh Prinsipal. Prinsipal terbagi menjadi dua yaitu: a. Prinsipal Produsen adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum, berstatus sebagai Produsen yang menunjuk badan usaha lain sebagai Distributor, Distributor Tunggal, Agen, atau Agen Tunggal untuk melakukan penjualan atas barang hasil produksi yang dimiliki / dikuasai; dan b. Prinsipal Supplier adalah perorangan atau badan usaha

Agen adalah Pelaku Usaha Distribusi yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama pihak yang menunjuknya berdasarkan perjanjian dengan imbalan komisi untuk melakukan kegiatan pemasaran Barang tanpa memiliki dan/ atau menguasai Barang yang dipasarkan.

Distributor adalah Pelaku Usaha Distribusi yang bertindak atas namanya sendiri dan/ atau atas penunjukan dari Produsen atau pemasok atau Importir berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan pemasaran Barang.

Berdasarkan definisi tersebut diatas maka perbedaan antara Distributor dan Agen terletak pada penerima tanggungjawab atas setiap transaksi dagang yang dilakukan bukan kepada jenis barang yang diperjualbelikan. Inilah mengapa penelitian ini perlu dilakukan dengan menitikberatkan distributor selaku pelaku usaha distribusi karena letak pertanggungjawaban yang terpisah dengan produsen selaku entitas mandiri. Bahwa perjanjian Distribusi dapat bersifat sangat internasional dan transnasional, tetapi tidak ada undang-undang atau perjanjian internasional yang mengatur perjanjian vertikal antara pihak swasta. Dalam literatur tentang perjanjian distribusi berdasarkan hukum internasional disebutkan bahwa perjanjian distribusi seringkali diberikan hak perwakilan "tunggal" atau "eksklusif". Dalam perjanjian distribusi eksklusif dilarang menunjuk distributor lain untuk wilayah perwakilan oleh pemasok<sup>28</sup>.

---

yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang ditunjuk oleh Prinsipal Produsen untuk menunjuk badan usaha lain sebagai Distributor, Distributor Tunggal, Agen, atau Agen Tunggal sesuai kewenangan yang diberikan oleh Prinsipal Produsen.

<sup>28</sup> Noona Hanni, *Exclusive Distribution and Non-Compete Clause in Trade: Transnational Agreements in European Union and United States*, Vol.3 No. 2, hlm. 142, 2019, Udayana Journal of Law and Culture, diakses dari <https://ojs.unud.ac.id/index.php/UJLC/issue/view/3223>. pada tanggal 02 Desember 2019 pukul 14.30 wibb.

Menurut Kottler, distributor termasuk ke dalam pedagang perantara (*market intermediaries*) yang memegang peranan vital di dalam penyaluran atau distribusi barang kepada Konsumen dan sangat berperan mempengaruhi lalu lintas perdagangan. Sejalan dengan pemikiran Kottler tersebut maka ketentuan tentang distribusi barang di Indonesia dimasukkan ke dalam pengaturan pada Bagian Dua Pasal 7 s/d 11 UU No.7 tahun 2014 tentang Perdagangan yang berbunyi sebagai berikut:

#### Pasal 7

- (1) Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam negeri secara tidak langsung atau langsung kepada konsumen dapat dilakukan melalui Pelaku Usaha Distribusi<sup>29</sup>.
- (2) Distribusi Barang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan rantai Distribusi yang bersifat umum:
  - a. distributor dan jaringannya;
  - b. agen dan jaringannya; atau
  - c. waralaba.
- (3) Distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan langsung secara:
  - a. single level; atau
  - b. multilevel.

---

<sup>29</sup>) Diuraikan Dalam penjelasan Pasal 7 UU No.7 tahun 2014 dikatakan bahwa yang dimaksud dengan Pelaku Usaha Distribusi adalah Pelaku Usaha yang menjalankan kegiatan Distribusi Barang di dalam negeri dan ke luar negeri, antara lain distributor, agen, Eksportir, Importir, produsen pemasok, subdistributor, sub-agen, dan pengecer.

#### Pasal 8

Barang dengan hak Distribusi eksklusif yang diperdagangkan dengan sistem penjualan langsung hanya dapat dipasarkan oleh penjual resmi yang terdaftar sebagai anggota perusahaan penjualan langsung.

#### Pasal 9

Pelaku Usaha Distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan Barang.

#### Pasal 10

Pelaku Usaha Distribusi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 melakukan Distribusi Barang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan serta etika ekonomi dan bisnis dalam rangka tertib usaha.

#### Pasal 11

Ketentuan lebih lanjut mengenai Distribusi Barang diatur dengan Peraturan Menteri<sup>30</sup>.

Guna memberi pengaturan pelaksanaan terhadap distribusi barang UU No.7 tahun 2014 tentang Perdagangan, maka pada tertanggal 28 Maret 2016 diterbitkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 22/M-DAG/PER/3/2016 tahun 2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang (“**Permendag 22/2016**”)<sup>31</sup> dan terhitung sejak

---

<sup>30)</sup> Ketentuan ini telah dirubah berdasarkan Pasal 46 Angka 2 UU No.11 tahun 2020 tentang Cipta kerja dinyatakan bahwa “ketentuan lebih lanjut mengenai Distribusi Barang diatur dengan Peraturan Pemerintah”.

<sup>31)</sup> Berdasarkan Pasal 46 Angka 2 UU No.11 tahun 2020 tentang Cipta Kerja maka ketentuan tentang distribusi barang telah diatur di dalam Pasal 32 s/d 59 Peraturan Pemerintah No.29 tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan

berlakunya Undang-undang No.11 tahun 2020 tentang Cipta Kerja maka UU 7/2014 tentang Perdagangan mengalami perubahan, diantaranya adalah perihal ketentuan tentang distribusi yang semula diatur dalam Permendag 22/2016 menjadi diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 29 tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan dimana ketentuan tentang distribusi diatur pada pasal 32 s/d 59 sebagai berikut:

- (i) pendefinisian antara lain barang, distribusi, pelaku usaha, pelaku usaha distribusi, produsen, importir, hak distribusi eksklusif;
- (ii) tata cara distribusi barang tidak langsung dan langsung, penggunaan rantai distribusi;
- (iii) persyaratan memiliki perizinan berusaha sebagai distributor, memiliki gudang dan memiliki perikatan dengan produsen, pemasok atau importir mengenai barang yang akan didistribusikan.
- (iv) berbentuk badan hukum; (larangan pendistribusian barang secara eceran kepada konsumen);
- (v) persyaratan perusahaan dengan distribusi barang secara langsung, Program pemasaran yang diizinkan, kode etik yang harus dipenuhi bagi sistem penjualan langsung (termasuk program penyelesaian perselisihan didalamnya).
- (vi) Sistem distribusi eksklusif pada sistem penjualan langsung, tata cara perekrutan penjual langsung dan perlakuan perusahaan terhadap penjual langsung termasuk besaran maksimum 60% dari omset perusahaan.

- (vii) Larangan-larangan yang harus dipatuhi oleh produsen, distributor dan Grosir/perkulakan
- (viii) Hal-hal yang tidak memerlukan rantai distribusi dalam pendistribusian/penjualan tidak langsung seperti; importir yang sekaligus merupakan distributor, produsen memasok atau mendistribusikan Barang yang diperuntukkan sebagai Bahan Baku, bahan penolong, atau Barang modal kepada Produsen lainnya dan Produsen dengan skala usaha mikro dan usaha kecil serta Produsen Barang yang mudah basi atau tidak tahan lebih lama dari 7 (tujuh) hari.

### **1.1.3. Fenomena Ancaman Kemajuan Teknologi terhadap Peran Distributor Dalam Perdagangan di Indonesia.**

Sejak memasuki abad XXI semakin banyak transaksi perdagangan yang tidak lagi dilakukan secara konvensional yaitu melalui proses pertemuan (tatap muka) dan penerimaan pembayaran secara langsung baik melalui tunai atau menggunakan perangkat surat berharga (*cheque*, bilyet giro, SKBDN, LC atau alat pembayaran lainnya), hal ini terjadi khususnya pada industri retail. Perdagangan jual beli barang/jasa semakin banyak yang menggunakan media internet (*online*) atau yang sering disebut sebagai transaksi *e-commerce*.

Transaksi *e-commerce* adalah proses untuk mengantarkan informasi, produk, layanan dan proses pembayaran melalui kabel telepon, koneksi internet dan akses



digital lainnya (Kim dan Moon, 2008)<sup>32</sup>. Sedangkan menurut Navid Nikathar *e-commerce* dikatakan sebagai berikut:

*E-commerce is a new method for performing commercial activities. Daily-increase access to internet from one side and low level of costs for commercial activities through internet on the other could make it the most acceptable method for commercial transactions.*<sup>33</sup>

Secara umum, dengan kemajuan *e-commerce*, maka potensi resikonya juga meningkat. *E-risk* atau resiko *e-commerce* merupakan potensi resiko keuangan dan resiko teknologi akibat terlibat dalam *e-commerce*. Karena awalnya, internet tidak dirancang untuk kebutuhan bisnis, tidak pula dirancang untuk mengendalikan dan mengelola resiko-resiko bisnis<sup>34</sup>.

Resiko *e-commerce* (*e-Risk*) pada umumnya terdiri dari hal-hal sebagai berikut:

1) Resiko Keamanan

*E-commerce* memiliki potensi dan resiko terhadap *customers*, antara lain, yaitu (a) resiko pencurian data pribadi (*privacy*) jika jaminan keamanan (*security*) *online* sangat rapuh melindungi konsumen; (b) karena konsumen berbelanja *online*, tanpa pengujian fisik produk, maka resikonya ialah kualitas produknya

---

<sup>32</sup>) I Putu Agus Eka Pratama, *E-Commerce, E-Business Dan Mobile Commerce*, Bandung, Informatika, 2015, hal.2.

<sup>33</sup>) Navid Nikakthar and Yang Jianzheng, *Role of E-commerce in Supply Chain Management to Minimize Costs*, African Journal of Business Management, Vol.6, No.17, 2012, P.5673.

<sup>34</sup>) Dian Mega E.R., *Perlindungan Hukum E-Commerce – Perlindungan Hukum Pelaku Usaha & Konsumen E-Commerce di Indonesia, Singapura dan Australia*, 2017, Yayasan Taman Pustaka, Jakarta, hlm.98.

rendah; maka perlu adanya mekanisme pengembalian barang atau produk jika tidak sesuai dengan informasi *online*-nya; (c) resiko “*hidden cost*” atau biaya yang tidak terlihat dalam tagihan (*bill*), seperti pajak, pengiriman atau biaya lainnya, khususnya pembelian barang lintas-negara yang mungkin baru muncul pada formulir pembayarannya (*form of payment*); (d) resiko salah alamat pengiriman atau ada penundaan pengiriman barang; (e) perlu ada akses internet; dan (f) tanpa ada interaksi orang perorang, jika ada masalah atau resiko terjadi dalam suatu transaksi *e-commerce*<sup>35</sup>.

## 2) Resiko Bisnis

*E-commerce* juga memiliki resiko (*E-Risk*) dan tantangan disektor bisnis antara lain, yaitu: (a) resiko keamanan (*security issues*) akibat tindakan *hacker*, dan lain-lain; (b) resiko kartu kredit antara lain akibat sengketa tagihan (*billing*); adanya kebutuhan biaya dan keahlian infrastruktur *e-commerce* sebagai resiko investasi; (d) investasi bidang infrastruktur jasa internet; (e) biaya tambahan untuk perawatan dan penggantian saran dan aplikasi teknologi internet; (f) struktur pajak perusahaan -perusahaan bisnis *online*; (g) jual beli barang tanpa proses pengujian fisiknya; dan (h) resiko hukum seperti resiko *e-contracting*<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Yahya Ahmad Zein, Kontrak Elektronik dan Penyelesaian Sengketa Bisnis *E-Commerce*, CV. Mandar Maju, Bandung, 2019, hlm. 78-79 sebagaimana dikutip oleh Dian Mega ER, Ibid. hlm.98.

<sup>36</sup> Menurut ICC *Guide for E-Contracting* dikatakan sebagai berikut:

There are three ways in which contracting parties can signify their intention to agree to ICC eTerms 2004:

[a] parties can, within the limits allowed by any mandatory rules of the applicable law (as to which see paragraph B.2 below), simply incorporate ICC eTerms 2004 by

### 3) Resiko Hukum

Selain itu, dalam suatu transaksi *e-commerce*, pengguna dokumen elektronik bukan tanpa resiko yang berasal dari sifat dan hakekat dokumennya. Dokumen elektronik dapat diakses dan dilihat dari mana saja dan kapan saja pada saat bersamaan melalui internet. Secara elektronik, huruf dan tampilan dokumen elektronik dapat berubah atau diubah tanpa bekas tersisa bahwa ada versi awal dari dokumen tersebut. Resikonya ialah dokumen elektronik dapat diciptakan dan dialihkan atau diubah kapan saja dan dari mana saja secara instan tanpa bekas sehingga nilai historis, keaslian, keutuhan, kelengkapan, validitas dan keotentikan dokumen elektronik beresiko diragukan.

Secara umum, selama ini perbuatan hukum baru yang dipengaruhi dan dilahirkan oleh kemajuan dan perkembangan teknologi informasi juga

---

reference into any contract they agree through electronic means, e.g. by e-mail, or communication through a web application;

[b] parties can sign and exchange a paper version of ICC eTerms 2004, indicating the types of contract during which and the periods to which it will apply (e.g. all sale of goods contracts between the parties concluded between them over the next two years);

[c] parties can simply exchange electronic messages indicating that they agree to ICC eTerms 2004 and then proceed to contract through electronic means, raising a presumption through course of dealing that that is the way they wish to conduct their business.

Where parties feel comfortable that they are contracting with a counterparty used to contracting electronically and under an applicable law which easily accommodates e-contracting, then option [a] is recommended.

Where parties are particularly anxious about the validity of contracting electronically with certain counterparties under certain applicable laws, then option [b] is recommended. Option [c] will have the same effect as option [a] in most jurisdictions, but presents more opportunity for argument than does option [a].

The applicable option should be selected by the parties in view of all of the circumstances of the transaction. It should be emphasised that, even without the incorporation of ICC eTerms 2004, if the parties start performing a contract which they concluded through electronic means, most arbitrators and judges in most jurisdictions would usually find that a contract exists.

(Sumber: <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/11/icc-guide-for-e-contracting.pdf>)

menimbulkan masalah substansi dan resiko hukum dibidang *e-commerce* antara lain:

a) *Regulatory* (Regulasi) Dokumen Elektronik

Syarat-syarat yang dikeluarkan oleh pihak berwenang, khususnya *Customes Authorities* (kepabeanan) pada suatu negara yang bertanggungjawab atas impor dan ekspor barang. Sebagian besar yurisdiksi hukum negara-negara di dunia masih mensyaratkan dokumen kertas (*paper documents*) yang tertulis, orisinal, ditandatangani basah dan otentik.

b) *Validity* (Keabsahan) Dokumen Elektronik

Dalam praktek kontrak bisnis selama ini, keabsahan kontrak ditentukan oleh keabsahan dan keotentikan dokumennya. Syarat ini memicu resiko jika keabsahan dan keotentikan suatu dokumen diragukan oleh para pihak. Dalam hal ini *United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL) Model Law on *Elektronik Commerce* sejak tahun 1996 membolehkan penggunaan dokumen elektronik. UNCITRAL dibentuk oleh Majelis Umum perserikatan Bangsa-Bangsa melalui Resolusi Nomor 2205 (XXI) tanggal 17 Desember 1966 untuk memajukan harmonisasi dan unifikasi hukum dagang Internasional. Pertemuan tahunan UNCITRAL dilaksanakan secara bergantian di New York City, Amerika Serikat (AS) dan Vienna (Austria). Hingga tahun 2011, Negara Republik Indonesia belum menjadi anggota UNCITRAL.

c) Resiko Teknologi.

Resiko teknologi dari *e-commerce* misalnya *processing power*, konektivitas dan kecepatan dapat menyebarkan pula virus-virus, *error* dapat terjadi hanya dalam beberapa detik, sistem nyaris sulit beradaptasi, memicu resiko bagi para pihak. *Hacker* juga dapat melakukan aksi dan teknik baru guna merusak komunikasi dan informasi teknologi elektronik seperti menghapus data elektronik, memodifikasi data elektronik atau mencuri data elektronik.

Disisi lain, keunggulan *e-commerce* dapat memfasilitas proses distribusi, pembelian, penjualan, pemasaran produk atau jasa melalui sistem elektronik (internet). Karakter industri komunikasi jaringan global internet memungkinkan pelaku usaha dan konsumen bertransaksi dengan siapa saja dan dimana saja dalam waktu yang sebenarnya (*real time*).

Selain hal-hal yang secara umum memberikan potensi resiko dalam transaksi *e-commerce* (*e-risk*) sebagaimana dijelaskan diatas, tabel dibawah ini akan memaparkan perihal keuntungan dan kerugian penggunaan transaksi *e-commerce* terkait dengan rantai distribusi barang dan jasa di Indonesia:

**Tabel 1.1**  
**Positif dan Negatif Transaksi *E-commerce* di Indonesia**

<b>Positif</b>	<b>Negatif</b>
Efisiensi waktu pemesanan	Menghilangkan pedagang perantara
Pembeli berhubungan langsung dengan penjual	Resiko barang diterima rusak/tidak sesuai
Efisiensi waktu pengiriman	Sulit menerima ganti kerugian
Pengurangan biaya barang	Potensi hilang pajak ke negara
Tanpa pemeriksaan data pembeli	Resiko tanpa sertifikasi SNI
Pembeli memiliki banyak pilihan	Tidak diketahui bonafiditas penjual
Harga barang murah	Pembayaran dimuka ke Penjual atau portal jual beli <i>online</i>
Pembeli tidak perlu memberikan bukti identitas	Potensi kebocoran data pembeli dan kerahasiaan transaksi
Tanpa diskriminasi SARA	Pilihan hukum dan yurisdiksi sudah ditentukan

Berdasarkan Tabel 1.1 diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Waktu pemesanan menjadi relatif lebih singkat karena pembeli tidak lagi melalui pedagang perantara sehingga kesepakatan jual beli dapat secara *instant* terjadi. Disisi lain apabila penjualan online tersebut dilakukan oleh prinsipal langsung maka peran pedagang perantara menjadi tidak berfungsi.
- 2) Pembeli dapat berhubungan langsung dengan penjual. Dalam proses jual beli banyak pihak yang dapat bertindak seolah-olah adalah penjual namun mereka belum tentu penjual yang sebenarnya karena transaksi penjualannya dilakukan oleh para agen, sub-agen atau *reseller* dengan mendapatkan keuntungan melalui komisi atau *margin* penjualan. Ini berarti berpotensi menaikkan harga

dasar (*harga pokok* penjualan) lebih tinggi pada saat transaksi jual beli dilaksanakan.

- 3) Efisiensi Waktu pengiriman lebih cepat karena barang dikirimkan langsung dari gudang penjual tidak melalui pemesanan oleh pihak ketiga terlebih dahulu. Pembelian langsung secara *online* dapat berpotensi barang/produk yang dikirimkan tidak melalui pemeriksaan kualitas barang (*quality control*) yang baik sehingga konsumen dapat menerima barang cacat atau tidak berfungsi sebagaimana mestinya. Hal ini umumnya disebabkan karena pengiriman barang secara *massive* dan apabila penjualan barang melalui portal jual beli *online* maka batas waktu pengiriman barang/produk menjadi singkat. Kelebihannya ini umumnya tidak didukung oleh tanggungjawab barang (*product liability*) dari setiap kerusakan, cacat atau ketidakberfungsiannya. Klaim yang diajukan pembeli oleh sering kali memberikan biaya tambahan kepada pembeli berupa kewajiban mengirimkan barang kembali dan membayar biaya perbaikan atau onderdil yang rusak (apabila kerusakan dianggap terjadi setelah barang diserahkan kepada pembeli).
- 4) Pengurangan biaya dalam transaksi *online* karena banyaknya biaya-biaya yang bersifat *accessories* dalam penjualan barang *in-store*. Barang-barang yang dijual *in-store* itu masuk ke *department store* melakukan itu mahal karena sistem konsinyasi dengan *department store*, belum lagi bayar biaya ekspedisinya (pengiriman). Gaji SPG (*Sales Promotion Girl*), kantor dan sebagainya sehingga dari modal barang perkaliannya tinggi bisa 4-5 x lipat. Berbeda dengan jual beli *online* yang tidak membutuhkan biaya-biaya tersebut

maka perkaliannya pun lebih kecil daripada harga jual di toko. Biaya jual beli *online* hanya membutuhkan kantor, karyawan dan ekspedisi<sup>37</sup>.

- 5) Umumnya transaksi jual beli barang secara *online* tidak melakukan pemeriksaan data-data pembeli. Ini berbeda pembelian yang dilakukan secara manual dimana data-data pembeli seringkali turut diperiksa terlebih dahulu menyangkut kemampuan dan validitas pembelinya namun transaksi jual beli hanya mensyaratkan pembayaran telah diterima direkening penjual atau rekening yang ditunjuk oleh portal jual beli. Mengingat data-data pembeli juga tidak diperiksa, maka seolah-olah dapat dimengerti bahwa pembeli tidak meminta tanda SNI (Standar Nasional Indonesia) terhadap barang yang dijual. Lebih lagi mengingat harga yang relatif lebih murah, pembeli cenderung bersifat *permissive* terhadap ketidakadaan tanda SNI tersebut.
- 6) Transaksi jual beli secara *online* tetap membutuhkan biaya *marketing* sekalipun tidak besar. Hal ini dikarenakan jual beli *online* tidak membutuhkan banyak pegawai *marketing* dan begitu banyak cara dari para penjual untuk melakukan jual beli *online* tanpa membutuhkan biaya besar (bahkan tanpa biaya) sebagaimana yang ditawarkan oleh *Instagram*, *Facebook*, *tiktok* dan lain sebagainya. Mengingat tidak adanya upaya *marketing* sebagaimana dilakukan oleh penjualan barang secara *in-store*, maka calon pembeli hanya mendapatkan informasi sesuai dengan keterangan yang diberikan oleh penjual sehingga

---

<sup>37</sup>) Unoviana Kartika S, *Mengapa Barang Dijual Online Lebih Murah?*, dikutip dari <https://www.liputan6.com/lifestyle/read/2358143/mengapa-barang-dijual-online-lebih-murah> tanggal 11 April 2021 pukul 20:28 wibb.



membutuhkan upaya yang lebih dari calon pembeli untuk mengetahui bonafiditas dari penjual tersebut. Dalam transaksi *e-commerce* yang mengutamakan kecepatan, tanpa kerumitan dan *affordable price* maka unsur bonafiditas penjual umumnya tidak diperhitungkan oleh calon pembeli.

- 7) Harga barang-barang yang dijual secara *online* tidak memiliki biaya tambahan yang membuat harga pokok penjualan jauh lebih tinggi dari harga pokok penjualan barang. Penjualan secara *online* dilakukan tanpa perantara dan tanpa pajak, khususnya terhadap barang-barang yang dibeli secara *online* dari luar negeri yang memiliki kewajiban perpajakan yang sangat besar ketika di jual di Indonesia. Namun pembayaran terhadap barang secara *online* umumnya harus dilakukan dimuka atau sebelum barang tersebut diterima oleh penjual, terkecuali apabila disepakati bahwa barang dibeli secara COD (*Cash On Delivery*).
- 8) Pembeli umumnya tidak diminta untuk memberikan kartu identitas untuk melakukan pembelian, khususnya apabila transaksi *e-commerce* tersebut dilakukan melalui portal jual beli *online*, sekalipun bagi penjual barang dimintakan kartu identitas karena merupakan pihak yang bekerja sama langsung dengan portal jual beli *online* tersebut. Pencantuman photo dan nomor identitas di Indonesia dalam transaksi *online*, masih menimbulkan

banyak keraguan untuk dilakukan. Hal ini disebabkan karena rawannya kebocoran data dan transaksi konsumen pada portal jual beli online.<sup>38</sup>

- 9) Transaksi *e-commerce* tidak mengenal diskriminasi Suku, Adat, Ras dan Agama. Selama kebutuhan dan kecocokan barang sesuai yang diinginkan calon pembeli, maka transaksi jual beli secara *online* tidak akan menanyakan terlebih dahulu hal-hal yang terkait dengan suku, adat, ras dan agama antara penjual dan pembeli karena hal-hal yang bersifat subyektif tidak memberikan pengaruh. Namun dalam transaksi jual beli di pasar tradisional atau toko yang bersifat kedaerahan, jual beli secara *on-site* (ditempat) masih dipengaruhi unsur SARA karena tidak adanya kejelasan harga dan tata cara bertransaksi yang benar (seperti menetapkan harga yang tidak berubah-ubah, cara menawarkan barang, etika antrian, menggunakan tanda bukti pembayaran, dan lain-lain).

Pola perdagangan via internet (*e-commerce*) sebagaimana dijelaskan diatas selain memberikan dampak positif yang menggembirakan juga membawa akibat negatif yang mengkhawatirkan, salah satunya karena dapat *e-commerce* dapat menggerus sejumlah pelaku usaha yang bertindak selaku perantara dagang di tempat-tempat terpencil dan tidak terjangkau.

Dahulu sebelum maraknya penggunaan media internet, kebutuhan terhadap pedagang perantara untuk memasarkan dan menjual barang dan jasa menjadi begitu penting bagi prinsipal yang terkendala oleh jarak dan waktu pengiriman karena

---

<sup>38</sup>) Reiny Dwinanda, Tokopedia Laporkan kasus Kebocoran Data Pengguna, diakses dari <https://www.republika.co.id/berita/qd18a0414/tokopedia-laporkan-kasus-kebocoran-data-pengguna>, diakses pada tanggal 12 April 2021 pukul 02:08 wibb.

lokasi kemana barang dikirimkan yang jauh (lintas pulau atau lintas negara). Keuntungan terhadap penggunaan distributor sebagai pedagang perantara dijelaskan antara lain sebagai berikut.<sup>39</sup>

- 1) Keuntungan utama adalah kesederhanaan karena distributor mampu untuk mengakses pasar internasional sambil menghindari masalah logistik dan resiko-resiko perdagangan lainnya;
- 2) Distributor biasanya bertanggungjawab untuk pengiriman barang dan formalitas pabean serta dokumen-dokumen yang dibutuhkan;
- 3) Jika dijual ke Distributor di suatu negara dapat menghindari resiko terkait mata uang;
- 4) Lebih mudah bagi distributor dengan reputasi yang baik dan daftar kontak konsumen untuk mengenalkan produk baru ke pasar daripada prinsipal;
- 5) Distributor umumnya bertanggungjawab atas marketing untuk mendukung upaya penjualan, sekalipun mereka kadang mengharapkan prinsipal untuk memberikan kontribusi keuangan;
- 6) Distributor akan banyak menawarkan fasilitas kredit kepada calon konsumen (prinsipal tidak);

---

<sup>39</sup>) Nibusinessinfo, *Advantage dan Disadvantage using Overseas Distributor*, diakses dari <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-using-overseas-distributor>, diakses pada tanggal 24 Sep 2019 jam 10:25 wibb,

- 7) Banyak distributor yang membawa persediaan produk yang mereka jual karena mereka membeli dalam jumlah besar dan merawat Gudang dan melakukan pengendalian persediaan di pasar luar negeri.

Pemerintah Republik Indonesia sebenarnya telah berupaya mengatur agar para distributor (*wholesaler*) atau para agen tidak akan mematikan usaha para pedagang-pedagang eceran dalam berusaha. Salah satu dari upaya pemerintah tersebut adalah sebagaimana diatur dalam Pasal 19 Permendag No. 22 Tahun 2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang menyatakan bahwa:

Distributor dilarang menjual barang secara eceran kepada konsumen kemudian distributor hanya dapat menyalurkan barang kepada pedagang kepada sub-distributor, grosir, perkulakan dan/atau pengecer<sup>40</sup>.

Ketentuan dalam Permendag 22/2016 tersebut dalam prakteknya tidak dapat memayungi aktivitas perdagangan barang dan jasa yang dilakukan melalui dunia maya (internet) atau dimana orang secara umum mengenalnya dengan nama transaksi *e-commerce* khususnya bagi para prinsipal asing yang memasarkan dan menjual barang-barang produksinya melalui portal jual beli elektronik yang telah dikenal secara luas di Indonesia seperti Lazada, JD, Tokopedia, Shopee, Alibaba, Aliexpress dan lain sebagainya. Kemudahan transaksi melalui portal jual beli *online* dapat dilakukan dengan berbagai macam media elektronik yang terhubung dengan internet (smartphone, tablet, smart TV, dan lain sebagainya) lebih menarik bagi

---

<sup>40</sup>) Hukumonline, *Disrupsi teknologi jadi tantangan baru bagi industry distribusi*, 2019 diakses dari <https://www.hukumonline.com/berita/baca/lt5ca30eb1d0281/disrupsi-teknologi-jadi-tantangan-hukum-baru-bagi-industri-distribusi/> pada tanggal 03 Januari 2020 pukul 10.15 wibb.

para pembeli karena mereka dapat dengan mudah mengakses data-data atas barang/jasa yang dicari tanpa perlu mendatangi lokasi dimana barang berada atau jasa dengan berbagai harga penawaran yang dilengkapi sedikitnya dengan keterangan atas fungsi, material barang dan perlengkapan yang diperoleh (sering disertai dengan video petunjuk penggunaannya).

Selain polemik yang timbul terkait dengan prinsip distribusi barang/jasa tersebut, tanggungjawab terhadap barang (*product liability*) yang dibeli oleh konsumen juga sangat sulit untuk dilaksanakan pasca barang diterima oleh konsumen sebagaimana diwajibkan dalam UU No.8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen dan disarikan dalam tabel berikut:

**Tabel 1.2**  
**Hak-Hak Konsumen Terhadap Barang/Jasa Dan Diri Sendiri**

Terkait Barang/Jasa	Terkait Diri Sendiri
Kenyamanan, keamanan dalam konsumsi Barang	Di dengar pendapat dan keluhannya
Barang sesuai nilai tukar	Mendapat advokasi, perlindungan dan penyelesaian sengketa yang patut
Kepemilikan Barang, kondisi dan jaminan	Adanya pendidikan dan pembinaan konsumen
Informasi yang benar, jelas dan jujur	Pelayanan secara benar, jujur dan tidak diskriminatif
Menguji barang dan/atau jasa serta mendapatkan jaminan	Dapat menerima kompensasi, ganti rugi dan penggantian
Hak-hak lain sesuai undang-undang	

Sedangkan kewajiban pelaku usaha adalah beritikad baik dalam berusaha, memberikan informasi yang jelas, benar dan jujur, melayani secara benar. Jujur dan tidak diskriminatif, menjamin mutu barang/jasa sesuai dengan yang berlaku, memberi kesempatan menguji serta jaminan, memberi kompensasi, ganti rugi dan penggantian.

Selain hal-hal tersebut diatas belum termasuk perbuatan-perbuatan yang dilarang dilakukan oleh pelaku usaha yaitu: pelaku usaha dilarang untuk menjual barang/jasa yang tidak sesuai dengan UU, etiket/berat bersih, ukuran/takaran timbangan yang sebenarnya, kondisi/jaminan yang dijanjikan, mutu, tingkatan, proses pengolahan, janji, label, iklan, promosi, tanpa kadaluarsa dan tidak memiliki label halal (khusus makanan/minuman), tidak ada ukuran berat bersih, tanggal dibuat, daluarsa, nama-alamat pelaku usaha, petunjuk penggunaan dan lain sebagainya.

Pelanggaran terhadap hal-hal tersebut diatas dapat memberikan sanksi pidana menurut Undang-undang No.8 tahun 1999 tentang Perlindungan konsumen. Sekalipun menggunakan kata “pelanggaran” dalam perlindungan konsumen memiliki konsekuensi yang lebih ringan daripada kejahatan<sup>41</sup> namun diharapkan dapat memberikan efek jera bagi para pelanggarnya.

---

<sup>41</sup>) Menurut Eddy O.S. Hiariej dalam buku Prinsip-Prinsip Hukum Pidana-Edisi Revisi, Cahaya Atma Pustaka, Yogyakarta, 2014, hlm.136 dikatakan bahwa “pembagian perbuatan pidana ke dalam kejahatan dan pelanggaran mempunyai beberapa konsekuensi, yaitu: *pertama*, tindakan dan akibat yang ditimbulkan kejahatan lebih berbahaya bila dibandingkan dengan pelanggaran. *Kedua*, konsekuensi dari yang pertama, sangat berpengaruh pada sanksi pidana yang diancamkan. Kejahatan diancam dengan pidana yang lebih berat bila dibandingkan dengan pelanggaran. *Ketiga*, percobaan melakukan suatu kejahatan, maksimum ancaman pidana dikurangi sepertiga, sedangkan percobaan melakukan pelanggaran tidak dipidana.

Perlindungan hukum terhadap pelanggaran hak-hak konsumen akan sulit diterapkan karena derasnya arus modernisasi transaksi *e-commerce* di Indonesia apabila penjualnya adalah pelaku usaha yang berdiam di luar negeri dan tidak tunduk kepada hukum perlindungan konsumen yang berlaku di Indonesia sehingga jika barang/produk yang dijual bermasalah baik karena kualitasnya tidak sesuai dengan keterangan pada saat barang itu dipasarkan atau barang yang dipesan berbeda dalam hal warna, ukuran atau fungsinya, maka konsumen menjadi pihak yang paling dirugikan. Ini disebabkan karena sulitnya mendapatkan penjelasan dan pelaksanaan jaminan (*warranty*) atas barang tersebut mengingat klaim atas barang/jasa diajukan hanya berdasarkan keterangan gambar dan komunikasi singkat dengan penjual yang berada jauh di luar negeri.

Penelitian ini sejatinya tidak akan membahas perihal perlindungan konsumen di Indonesia terhadap transaksi *e-commerce* namun penelitian ini sengaja dibatasi hanya terhadap perlindungan distributor dalam hukum di Indonesia yang terkait dengan (i) ketentuan PP 29/2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan (d/h Permendag No. 22 tahun 2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang) juncto Permendag No.11 tahun 2006 tentang Ketentuan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang atau Jasa, UU No.7 tahun 14 tentang Perdagangan, dan Peraturan Pemerintah no. 41 tahun 1997 tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing keberlangsungan usaha dari para peran pedagang perantara (distributor, sub-distributor, agen atau sub-agen); (ii) praktek Perlindungan distributor yang terjadi berdasarkan studi kasus putusan-putusan pengadilan antara distributor dan prinsipal antara tahun 2000 - 2019; dan

(iii) bagaimanakah pertautan/irisan rumusan perlindungan pelaku usaha dalam PP 80/2019 dengan PP 29/2021 dapat memberikan perlindungan hukum yang sama terhadap distributor khususnya dalam pelaksanaan kerjasama kontraktual antara Prinsipal dan Distributor terhitung sejak berlakunya PP 80/2019 dengan mengingat belum adanya sengketa di pengadilan karena pada saat dilakukannya penelitian ini belum diterbitkannya peraturan pelaksanaan dari PP 80/2019 tersebut yang mengatur tentang pelaksanaan para pelaku usaha baik dalam negeri maupun luar negeri dalam perdagangan melalui sistem elektronik dengan konsumen di wilayah Republik Indonesia.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan dalam bagian Latar Belakang Masalah, maka penelitian ini memiliki rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaturan mengenai perlindungan hukum bagi distributor dalam penyelenggaraan perdagangan melalui sistem elektronik di Indonesia?
2. Bagaimana pelaksanaan perlindungan hukum bagi distributor terhadap pengakhiran perjanjian distribusi secara sepihak oleh prinsipal asing dalam penyelenggaraan perdagangan melalui sistem elektronik?



3. Bagaimanakah pengaturan ideal perlindungan hukum bagi distributor dalam penyelenggaraan perdagangan melalui sistem elektronik yang memenuhi prinsip keadilan hukum, kepastian hukum dan kemanfaatan?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan pembuatan kajian penelitian ini adalah:

#### 1.3.1 Tujuan Umum

Untuk memaparkan dan mengkaji ketentuan teoritis peraturan perundang-undangan yang mengatur perihal hak dan kewajiban distributor selaku pedagang perantara menurut hukum di Indonesia ditengah maraknya transaksi *e-commerce*.

#### 1.3.2 Tujuan Khusus

- Menggali dan mengkaji kembali penerapan Perlindungan distributor sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan Indonesia baik melalui putusan-putusan pengadilan maupun pengakuan/penundukan ketentuan-ketentuan perjanjian yang mengatur kerjasama antara distributor dan prinsipal, khususnya terkait transaksi *e-commerce*.

- Menggali dan mengkaji pertautan/irisan rumusan perlindungan pelaku usaha dalam PP 80/2019 dengan ketentuan PP no.29/2001 dapat memberikan perlindungan hukum yang kuat terhadap distributor khususnya dalam pelaksanaan kerjasama kontraktual antara Prinsipal dan Distributor tersebut.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari pelaksanaan suatu penelitian dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut:

##### **1.4.1. Manfaat secara Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi pengetahuan bagi para pembaca baik dari kalangan akademisi, apara pemerintah dan praktisi hukum perihal ketentuan-ketentuan hukum yang mengatur perihal Perlindungan distributor menurut peraturan perundang-undangan di Indonesia dan pertautan/irisan ketentuan dalam peraturan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dengan peraturan Distribusi Barang di Indonesia.

##### **1.4.2. Manfaat Secara Praktis**

- Menjelaskan hasil penelitian sebagai sumbangan pemikiran bagi pemecahan permasalahan yang berhubungan dengan distribusi barang baik dari sisi

prinsipal (produsen) maupun distributor atau para pedagang perantara lainnya untuk memaksimalkan fungsi Perlindungan negara sehubungan dengan distribusi barang baik dari para pelaku usaha dalam negeri maupun luar negeri.

- Memberikan masukan sebagai bahan kajian lanjutan kepada pemerintah dalam hal ini Dewan Perwakilan Rakyat yang memiliki kewenangan menyusun dan merevisi undang-undang sehingga peraturan pelaksanaan bagi Peraturan Pemerintah No.80 tahun 2019 dapat mengakomodir konsep Perlindungan distributor yang ideal khususnya dalam transaksi *e-commerce* di era digital.
- Memberikan kontribusi praktis kepada perusahaan distribusi agar memahami hak dan tanggungjawabnya menurut peraturan perundang-undangan, terutama terkait perlindungan distributor yang disediakan oleh negara sejauh distributor tersebut mematuhi seluruh ketentuan hukum dan perjanjian yang telah disepakati dengan pihak produsen/prinsipal.
- Memberikan gambaran permasalahan bagi para akademisi bagaimana penerapan peraturan perundang-undangan yang terkait dengan distribusi barang dan jasa dalam transaksi-transaksi yang dilakukan secara konvensional maupun dalam era globalisasi kemajuan dunia teknologi dimana distribusi barang dan jasa dilakukan melalui transaksi *e-commerce* dengan menggunakan perangkat elektronik dan media *internet* yang demikian

pesat serta bagaimana peranan hukum menyingkapi tantangan dan hambatan yang terjadi dalam pelaksanaannya.

### **1.5. Orisinalitas Penulisan**

Berdasarkan penelusuran yang penulis lakukan hingga saat penelitian ini disusun, Penulis belum menemukan ada satupun penelitian yang terkait atau setidak-tidaknya bersinggungan dengan perlindungan distributor terhadap prinsipal asing menurut hukum Indonesia khususnya terkait dengan studi kritis problematika distributor dalam transaksi *e-commerce*. Mengingat topik yang dipergunakan dalam penelitian ini menyangkut distributor dan sistem distribusi barang dan jasa yang menjadi salah satu moda perekonomian populer maka penulis tidak menutup kemungkinan akan adanya penulisan-penulisan pada thesis atau skripsi yang terkait hal tersebut. Hal yang membedakan adalah penulisan penelitian ini menggunakan variabel berpusat pada peraturan perundang-undangan Indonesia dalam melindungi distributor lokal terhadap prinsipal asing dan kebaruan wacana transaksi *e-commerce* dalam pengaturan peraturan perundang-undangan di Indonesia sebagaimana diatur dalam PP No.80/2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik yang diundangkan pada tanggal 25 November 2019 dimana diperlukan peraturan lebih lanjut dari pemerintah Republik Indonesia untuk melindungi hubungan hukum antara prinsipal dengan distributor dan keberlangsungan usaha distributor dalam era transaksi *e-commerce* tersebut dimana prinsipal dapat mempromosikan, memasarkan dan menjual barang-barang

produksinya secara langsung sehingga mengancam dan melumpuhkan usaha distributor di wilayah Republik Indonesia.

## **1.6. Sistematika Penulisan**

Penulisan Disertasi ini terbagi dalam 5 (lima) bagian atau bab. Masing-masing bagian atau bab tersebut mempunyai hubungan yang erat dan saling terkait. Adapun bab-bab tersebut adalah sebagai berikut:

### **BAB I: PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah dari penelitian, yang digunakan sebagai dasar atau fondasi dari pelaksanaan proses penelitian ini. Selain itu, merumuskan masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penelitian. Pokok-pokok permasalahan yang dicermati dalam penulisan ini adalah bagaimana pengaturan mengenai perlindungan hukum bagi distributor dalam penyelenggaraan melalui sistem elektronik di Indonesia, bagaimana pelaksanaan perlindungan hukum bagi distributor terhadap pengakhiran perjanjian distribusi secara sepihak oleh prinsipal asing dalam penyelenggaraan perdagangan melalui sistem elektronik dan bagaimanakah pengaturan ideal perlindungan hukum bagi distributor dalam penyelenggaraan perdagangan melalui sistem elektronik yang memenuhi prinsip keadilan hukum, kepastian hukum dan kemanfaatan.

## **BAB II: TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini, Penulis menjabarkan berbagai teori dan konsep yang dipakai untuk menambah pengetahuan agar bisa memahami secara utuh isi serta topik penelitian ini secara keseluruhan. Penjelasan teori dan konsep ini ditampilkan dalam dua sub-bab yang berbeda, yaitu landasan teori dan konseptual.

Tinjauan pustaka akan mencakup hal-hal sebagai berikut:

- a. Landasan Teori: tiga (3) teori besar yang akan dipergunakan peneliti sebagai suatu pisau analisa dalam penelitian ini yaitu dengan mempergunakan (i) Teori Perjanjian sebagai dasar pembentukan kerjasama distribusi antara prinsipal asing dengan distributor; (ii) teori Tujuan Hukum dari Gustav Rabruch yang akan menganalisa suatu peraturan berdasarkan keadilan hukum, kepastian hukum dan kemanfaatan hukum; dan (iii) Teori Perlindungan Hukum untuk melihat apakah produk hukum yang terkait dengan peraturan perundang-undangan yang ada saat ini sudah mencapai bentuk ideal sebagaimana dibutuhkan oleh distributor dalam perdagangan melalui sistem elektronik sebagaimana dinyatakan oleh PP 80/2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik.
  
- b. Kerangka Konseptual akan menguraikan perihal terminologi yang dipergunakan dalam penyusunan disertasi ini untuk mendapatkan pemahaman dan kejelasan terhadap arah dan tujuan dari dilakukannya penelitian ini yaitu Pengertian Distributor, Jenis-jenis Distributor,

Distributor sebagai Pelaku Usaha menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik, pengertian distribusi dan apakah yang dimaksudkan dengan Transaksi E-commerce.

### **BAB III: METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab ini, Penulis menjelaskan pengertian dari metodologi pengertian, termasuk di dalamnya pendekatan (*approach*) hukum serta bahan-bahan hukum yang digunakan dalam penelitian ini. Penulisan disertasi ini berdasarkan penelitian normatif dan empiris dengan kategori *Judicial Case Study*. Hal ini dikarenakan peneliti menganalisa perlindungan hukum yang diberikan oleh negara kepada distributor melalui peraturan perundang-undangan, pelaksanaannya dalam putusan pengadilan terkait (saat penelitian dilakukan belum ada kasus di pengadilan Indonesia yang terkait dengan PP 80 /2019 tentang Perdagangan Melalui Transaksi Elektronik), dan pertautan antara peraturan yang mengatur perihal distribusi barang dan jasa dengan perdagangan melalui sistem elektronik.

### **BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

Penelitian ini akan memberikan pembahasan secara terperinci perihal peraturan perundang-undangan yang menjadi dasar Perlindungan distributor sejak diberlakukannya Undang-undang No.1 tahun 1967 tentang Penanaman Modal

Asing lalu perubahan pengaturannya dalam Undang-undang Perdagangan. Penelitian juga akan dilakukan dengan melakukan studi kasus atas putusan-putusan pengadilan yang terkait dengan distribusi barang. Bagian terakhir berdasarkan landasan hukum dan praktek putusan pengadilan tersebut dan penelitian ini juga akan menguraikan pertautan ketentuan yang terdapat antara PP 80 /2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik dengan BAB IV (Distribusi Barang) PP No.29/2021 tentang Penyelenggaraan di Bidang Perdagangan. Bab IV disertasi ini juga akan membahas bentuk ideal bagi peraturan perundang-undangan terkait Perdagangan Melalui Sistem Elektronik yang mendukung hubungan hukum distribusi barang dan jasa antara prinsipal asing dan distributor yang bertujuan agar perlindungan distributor menjadi lebih maksimal dalam mengikuti kemajuan transaksi perdagangan melalui sistem elektronik (*e-commerce*) yang demikian pesat.