

**ANALISIS YURIDIS KONTRAK DAGANG
ANTARA
PERUSAHAAN FARMASI DENGAN DISTRIBUTOR
OBAT-OBATAN**



TESIS

Disusun Dalam rangka memenuhi Persyaratan
Pada Program Magister Kenotariatan

Oleh:

HARRY SURYAWAN, SH.
NIM. B4B 004 113

**PROGRAM STUDI MAGISTER KENOTARIATAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2006**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS YURIDIS KONTRAK DAGANG ANTARA
PERUSAHAAN FARMASI DENGAN DISTRIBUTOR OBAT-
OBATAN**

Telah Dipertahankan Di Depan Penguji

Pada Tanggal 16 Agustus 2006

Disusun oleh:

HARRY SURYAWAN, SH
NIM.B4B 004 113

Tesis ini telah diterima sebagai persyaratan untuk
Memperoleh gelar Magister Kenotariatan

Pembimbing

Mengetahui
Ketua Program

Herman Susetyo, SH. M.Hum.
NIP 13702192

Mulyadi, SH. MS.
NIP 130 529 429

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri dan didalamnya tidak terdapat karya yang telah diajukan untuk memperoleh gelar pada suatu perguruan tinggi dan lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum / tidak diterbitkan, sumbernya telah dijelaskan didalam tulisan dan daftar pustaka dari tulisan ini.

Semarang, 2006

Yang menyatakan

HARRY SURYAWAN, SH.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmannirrohim,

Dengan memanjatkan segala puji syukur kehadiran Allah SWT, Rabb semesta alam yang Maha luas pemberian Nya dan Maha agung Anugerah Nya, yang telah melimpahkan taufik, hidayah, dan karunianya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tesis ini sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Magister Kenotariatan pada Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.

Dalam penyusunan Tesis ini, penulis tak luput dari adanya suatu keterbatasan. Namun dengan segala kekuatan doa, usaha keras dan semangat untuk mewujudkan mimpi lahirilah sebuah karya sederhana, suatu tesis yang berjudul **“ANALISIS YURIDIS KONTRAK DAGANG ANTARA PERUSAHAAN FARMASI DENGAN DISTRIBUTOR OBAT-OBATAN”**.

Karya ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak, Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak H. Mulyadi, SH., MS. selaku Ketua Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.

2. Bapak Herman Susetyo, SH., M.Hum. selaku dosen pembimbing, atas segala bimbingan dan kesabarannya dalam penyusunan tesis ini.
3. Ibu Hirani Martono, SH., MH. selaku dosen wali yang telah memberi arahan dalam kegiatan akademik penulis.
4. Bapak-bapak dan Ibu-ibu dosen pengajar Magister Kenotariatan atas segala bekal ilmu yang sangat berharga bagi penulis.
5. Keluarga besar Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang.
6. Ibu Danny, bagian SDM PT Phapros Tbk Semarang, atas keramahan dan kesediannya membantu penulis dalam penyusunan tesis ini.
7. Ibu Nana, SH. bagian *legal* PT Phapros Tbk Semarang, yang telah memberikan segala data dan informasi yang penulis butuhkan.
8. Bapak Parmin, selaku Kepala Non Operasional PT Rajawali Nusindo Semarang, atas waktu di sela kesibukannya memberikan data dan informasi pada penulis.
9. Kedua orang tuaku, Dr. Soehardo Darmoprawiro SpA. dan DR Etty Susilowati, SH., MS. atas segala pengorbanan, doa dan kasih sayang serta cinta yang tak terhingga.
10. *My beloved wife, Sahida Ariyani, SH. who brightened my days so wonderful, thanks for every little thing that you've done to me until this paper finished.*
11. Kakakku, Andry Setiawan, SH., M.Hum dan Yogi Kurniawan, SS.
12. Sahabat-sahabat perjuangan angkatan 2004 Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro. *Hope we'll have more time to be shared, nice to met all of you.*

Dengan segala kekurangan dan keterbatasan yang ada, penulis menyadari bahwa tesis ini jauh dari sempurna. Untuk itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun selalu penulis harapkan dan terima dengan tangan terbuka guna perbaikan dan

penyempurnaan tesis ini. Permohonan maaf yang setulus-tulusnya apabila selama dalam penyelesaian tesis ini penulis banyak melakukan kesalahan, baik yang disadari maupun yang tidak disadari.

Akhir kata, walau sekecil apapun arti Tesis ini, semoga dapat bermanfaat bagi almamater dan penulis.

Semarang, 2006

Penulis

(HARRY SURYAWAN, SH.)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Ruang Lingkup Permasalahan.....	7
C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....	7
D. Sistematika Penulisan Tesis.....	8
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Tinjauan Tentang Perjanjian Pada Umumnya.....	11
A.1. Pengertian Dan Pengaturan Perjanjian.....	11
A.2. Syarat Sahnya Perjanjian.....	13
A.3. Asas-Asas Dalam Perjanjian.....	15

A.4. Pihak-Pihak Dalam Perjanjian.....	17
A.5. Berakhirnya Perjanjian.....	18
A.6. Perjanjian Dalam Pendistribusian Produk Farmasi.....	19
B. Tinjauan Umum Tentang Kontrak.....	20
B.1. Pengertian Kontrak.....	20
B.2. Kontrak Baku.....	21
B.3. Wanprestasi.....	24
C. Kegiatan Perusahaan Farmasi Dalam Pendistribusian Hasil Produksi.....	25
C.1. Tujuan Pendistribusian Hasil Produksi.....	25
C.2. Pendistribusian Hasil Produksi.....	27
D. Tinjauan Umum Tentang Distributor.....	28
D.1. Pengertian Distributor.....	28
D. 2. Pengaturan yang Menyangkut Distributor.....	29
D.3. Jangka Waktu Perjanjian Distributor.....	30
D. 4. Pengakhiran Perjanjian Distributor.....	33
BAB III : METODE PENELITIAN.....	34
A. Metode Pendekatan.....	35
B. Spesifikasi Penelitian.....	36
C. Penentuan Sampel.....	36

D. Metode Pengumpulan Data.....	37
E. Metode Analisis Data.....	38
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
A. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	39
A.1. Sejarah P.T PHAPROS Tbk.....	39
A.2. Sejarah PT Rajawali Nusindo.....	43
B.. Bentuk Kontrak Dagang antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor Obat-Obatan.....	48
B.1. Dasar Kontrak Antara PT Phapros Tbk dan PT Rajawali Nusindo.....	48
B.2. Bentuk Kontrak Dagang antara PT.Phapros Tbk dengan PT.Rajawali Nusindo.....	50
B.3. Pelaksanaan Kontrak Dagang Antara PT Phapros Tbk Dengan PT Rajawali Nusindo.....	66
B.4. Pelaksanaan Pendistribusian Obat-obatan dari PT.Phapros Tbk kepada PT.Rajawali Nusindo.....	71
C. Hambatan Pelaksanaan Kontrak Dagang Antara Perusahaan Farmasi Dengan Distributor Obat-Obatan.....	73
C.1. Hambatan Yuridis dan Ekonomis Pelaksanaan Kontrak Dagang antara PT. Phapros Tbk dengan PT. Rajawali Nusindo.....	73
C.2. Hambatan Pelaksanaan Pendistribusian Obat-Obatan Dari PT Phapros Tbk Kepada PT Rajawali Nusindo.....	77
BAB V : PENUTUP.....	81
A. Kesimpulan.....	81

B. Saran-Saran.....	84
---------------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

ABSTRAK

Industri farmasi saat ini sudah berkembang pesat dalam rangka memenuhi obat-obatan secara nasional. Perusahaan farmasi sebagai perusahaan pada umumnya melakukan kegiatan usaha yang meliputi proses menghasilkan barang yaitu obat-obatan dan bagaimana produk yang dihasilkan dapat dipasarkan sampai pada konsumen. Pemasaran produk tersebut dapat dilakukan oleh pembantu pengusaha yaitu distributor. Secara yuridis pada transaksi antara perusahaan farmasi dengan distributor sebenarnya merupakan perjanjian jual beli beserta akibat hukumnya yaitu perjanjian pendistribusian, dimana pihak distributor harus membeli terlebih dahulu obat-obatan tersebut selanjutnya dipasarkan ke berbagai tempat.

Tujuan dari tesis ini adalah meneliti dan menganalisis bagaimana bentuk kontrak dagang yang dibuat antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan dan bagaimana pula pelaksanaan kontrak dagang tersebut serta menganalisis hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan kontrak dagang antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan.

Untuk mencapai tujuan tersebut digunakan metode yuridis empiris, meliputi penelitian terhadap aturan-aturan yang berlaku untuk mengetahui seberapa jauh aturan hukum tersebut telah diterapkan yang didukung oleh data sekunder dan data primer.

Hasil penelitian kontrak dagang antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan adalah sebagai berikut :

- 1.a. Kontrak dagang antara PT Phapros Tbk sebagai produsen obat-obatan dengan PT Rajawali Nusindo sebagai distributor dibuat atas dasar kesepakatan para pihak, merupakan perjanjian timbal-balik untuk mendistribusikan obat-obatan. Jadi bukan merupakan suatu perjanjian baku atau *standart contract*. Kesepakatan tersebut dituangkan pada perjanjian tertulis sebagai suatu kontrak dagang yang intinya adalah bahwa PT Phapros Tbk sebagai produsen obat-obatan menyerahkan hasil produksinya untuk dipasarkan oleh PT Rajawali Nusindo sebagai distributor yang ditunjuk.
- b. Pelaksanaan Kontrak Dagang Pada Pendistribusian Obat-obatan.
 - PT.Phapros Tbk dan PT. Rajawali Nusindo menyepakati tentang harga obat-obatan yang akan dipasarkan.
 - PT.Rajawali Nusindo membeli obat-obatan kepada PT.Phapros Tbk.
 - PT.Phapros Tbk sebagai produsen menyerahkan obat-obatan untuk dipasarkan oleh PT Rajawali Nusindo sebagai distributor.
 - PT.Phapros Tbk harus mengasuransikan obat-obatan tersebut.
 - Kontrak yang diadakan bersifat tetap dan terus menerus.
2. Hambatan yuridis pelaksanaan kontrak dagang antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan: - kontrak pendistribusian obat-obatan yang telah disepakati dalam praktek sering ditafsirkan lain oleh masing-masing pihak, sehingga terjadi kekeliruan penerapan perjanjian yang telah dibuat. – kontrak pendistribusian yang disepakati dalam penyediaan obat-obatan sering tidak terpenuhi karena bahan baku yang di impor dari luar negeri sering terlambat.

Kata kunci : Kontrak Dagang, Perusahaan Farmasi dan Distributor.

ABSTRACT

Nowadays, pharmaceutical industries have developed rapidly in terms of fulfilling national need of drugs. Pharmaceutical companies, as companies in general, do their business including the process of producing drugs and how to sell the products to consumers. The marketing of products can be done by companies' partners, that is, distributors. In Juridical, the transaction between pharmaceutical companies and distributors is selling purchase agreement along with the legal causes called distribution contract. According to the contract, distributors must buy the drugs first, and then they sell them to various places.

The purpose of this thesis is to examine and to analyze how the form of trading contract made between pharmaceutical companies and drug distributors, and how the implementation of the trading contract and analyzing the obstructions faced in executing the trading contract between pharmaceutical companies and drug distributors.

To reach the purpose, the juridical empiric method was used. It included the investigation on prevailing regulations to recognize how the regulations were applied and supported by primary and secondary data. The research result on the trading contract between pharmaceutical companies and drug distributors are as follows:

- 1.a. The trading contract, between PT. Phapros, Tbk. as the producers of drugs and PT. Rajawali Nusindo as distributors, was made in basis of agreement between both parties to distribute drugs. Therefore, it was not a standard contract. The agreement was poured in written as a trading contract with the point that PT. Phapros, Tbk as drug producers gave their product to be marketed by PT. Rajawali Nusindo as the appointed distributors.
- b. The implementation of Trading Contract on Drugs Distribution.
 - PT. Phapros, Tbk and PT. Rajawali Nusindo dealt on the prices of drugs.
 - PT. Rajawali Nusindo bought drugs from PT. Phapros, Tbk.
 - PT. Phapros, Tbk as the producer gave drugs to be marketed by PT. Rajawali Nusindo as the distributor.
 - PT. Phapros, Tbk must assure the drugs.
 - The contract was permanent and continuously.
2. The juridical obstructions in the trading contract implementation between pharmaceutical company and drug distributor were the drugs distribution contract, in practice, was frequently misunderstood by each party so that there were mistakes in contract implementation made. In additional, the distribution contracts in drugs providing were frequently unfulfilled because the imported materials were often late.

Keywords: Trading Contract, Pharmaceutical Company and Distributor.

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Era global yang sedang dihadapi bangsa-bangsa saat ini, memberikan semangat bagi bangsa Indonesia untuk meningkatkan pembangunan nasional Indonesia . Prioritas utama ditujukan pada pembangunan bidang ekonomi, dengan titik utama pembangunan bidang industri, seperti yang dikemukakan pada Tap MPR RI 1999 – 2004 Bab IV tentang Arah Kebijakan sub B Bidang Ekonomi No. 10, sebagai berikut:

“Mengembangkan kebijakan industri, perdagangan, dan investasi dalam rangka meningkatkan daya saing global dengan membuka aksesibilitas yang sama terhadap kesempatan kerja dan berusaha bagi segenap rakyat dan seluruh daerah melalui keunggulan kompetitif terutama berbasis keunggulan sumber daya alam dan sumber daya manusia dengan menghapus segala bentuk perlakuan diskriminasi dan hambatan”.

Dalam rangka pelaksanaan pembangunan Nasional tersebut segenap kemampuan modal dan potensi dalam negeri harus dimanfaatkan semaksimal mungkin dengan disertai kebijakan serta langkah-langkah positif, sehingga dapat meningkatkan kemakmuran yang lebih besar bagi masyarakat luas.

Didukung oleh sumber daya alam yang sedemikian besar serta sumber daya manusia yang dimiliki oleh bangsa Indonesia mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap bidang industri,. yaitu meningkatkan produksi yang akan berpengaruh pada meningkatnya pendapatan masyarakat luas. Bidang Industri

yang dimaksud diantaranya adalah perusahaan-perusahaan farmasi yang mempunyai peran cukup besar dalam rangka memenuhi obat-obatan untuk kesehatan masyarakat luas.

Sebuah dokumen penting yang mengatur tentang industri farmasi adalah Kebijakan Obat-Obatan Nasional yang dikeluarkan sebagai Surat Keputusan Menteri Kesehatan pada bulan Juni 1971 tentang wajib Daftar Obat dan Surat keputusan menteri Kesehatan tanggal 21 Agustus 1971 tentang Pembungkusan dan Penandaan Obat. Penyusunan Kebijakan tersebut sangat dipengaruhi oleh prinsip pengurangan impor dan distribusi obat-obatan. Tampak dalam dokumen itu yang berulang-kali menekankan perlunya mencapai “swa-sembada dalam obat-obatan”¹.

Industri farmasi saat ini sudah berkembang pesat dalam rangka memenuhi obat-obatan secara nasional. Perusahaan farmasi sebagai perusahaan yang menghasilkan obat-obatan sebagai suatu hasil produksi, pada umumnya melakukan kegiatan usaha yang meliputi proses menghasilkan barang, yang menyangkut modal sebagai pembiayaan perusahaan dan bagaimana produk yang dihasilkan dapat dipasarkan sampai pada konsumen. Kegiatan ini merupakan suatu kesatuan yang tidak dapat dipisah-pisahkan. Hasil produksi tidak akan berjalan apabila tidak ada modal, demikian juga barang-barang yang dibuat sebagai suatu produk tidak akan sampai ke tangan konsumen apabila pemasaran tidak berjalan dengan baik. Hasil produk dari perusahaan farmasi agar sampai ke tangan konsumen perlu ditangani secara serius. Pemasaran

¹ Edie Lembong, *Kertas Kerja Masalah-Masalah Penetrasi Pasar di bidang Farmasi*, Jakarta, 1992 : 43.

produk tersebut dapat dilakukan oleh para pembantu pengusaha diantaranya agen, makelar, komisioner, dan distributor.

Secara yuridis, hubungan hukum antara para pembantu pengusaha dengan prinsipalnya yaitu perusahaan farmasi merupakan hubungan hukum yang sejajar yaitu antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain. Pada kontrak yang diadakan masing-masing pihak memenuhi prestasi sesuai dengan yang diperjanjikan yang menimbulkan tanggung jawab pada masing-masing pihak.

Pengertian distributor itu sendiri menurut Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN) adalah perusahaan / pihak yang ditunjuk oleh prinsipalnya untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipalnya dalam wilayah tertentu untuk jangka waktu tertentu, tetapi bukan sebagai kuasa prinsipal.

Distributor tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya, tetapi bertindak untuk dan atas nama sendiri. Distributor membeli sendiri barang-barang dari prinsipalnya dan kemudian ia menjualnya kepada para pembeli di dalam wilayah yang diperjanjikan oleh prinsipal dengan distributor tersebut. Segala akibat hukum dari perbuatannya menjadi tanggung jawab distributor itu sendiri.

Pada dasarnya hubungan distributor dengan prinsipal diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1457 sampai Pasal 1540 tentang Jual beli pada umumnya².

Pada perjanjian distributor dan perjanjian keagenan tidak diatur secara khusus dalam KUH Perdata, mengingat bahwa distributor dan agen adalah

² BPHN Departemen Kehakiman, *Laporan Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi*, 1992 / 1993, hal.9.

lembaga yang menjalankan perusahaan, maka segala kegiatannya selalu diawali dengan perjanjian.

Pada umumnya ketentuan-ketentuan yang mengatur perjanjian terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Buku III dengan judul “Tentang Perikatan-Perikatan Umumnya” yang diatur pada Pasal 1233 sampai Pasal 1600 KUH Pdt.

Dengan demikian ketentuan-ketentuan tentang perjanjian berlaku pula untuk perjanjian keagenan dan perjanjian distribusi, maka yang berlaku adalah tentang perikatan-perikatan yang dilahirkan dari perjanjian, ketentuan-ketentuan tersebut diantaranya terdapat pada Pasal 1313 tentang perjanjian, Pasal 1338 tentang akibat perjanjian, Pasal 1320 tentang sahnya perjanjian, Pasal 1365 apabila terjadi wanprestasi dalam hal ganti rugi.

Khusus untuk perjanjian distributor selain Pasal-pasal tersebut berlaku pula Pasal-Pasal tentang perjanjian jual beli yang diatur pada Pasal 1457 sampai Pasal 1540.

Perjanjian keagenan merupakan perjanjian yang dibuat antara agen dengan pihak ketiga, untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan pemberian wewenang/ kuasa dari prinsipalnya. Prinsipal akan bertanggung jawab atas tindakan-tindakan yang dilakukan oleh agen sepanjang tindakan tersebut dilakukan dalam batas kewenangan yang diberikannya. Apabila seorang agen dalam bertindak melampaui batas wewenangnya maka ia bertanggung jawab

secara sendiri-sendiri atas tindakan tersebut. Agen bertindak atas nama prinsipal, maka agen tidak melakukan pembelian dari prinsipalnya.³

Perjanjian keagenan berbeda dengan perjanjian distributor. Distributor tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya, tetapi bertindak untuk dan atas nama sendiri. Distributor bertugas untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipal dalam wilayah tertentu. Secara yuridis pada transaksi antara perusahaan farmasi dengan distributor sebenarnya merupakan kontrak jual beli beserta akibat hukumnya yaitu kontrak dagang pendistribusian, dimana pihak distributor harus membeli terlebih dahulu obat-obatan tersebut selanjutnya dipasarkan ke berbagai tempat.

Kontrak⁴ dagang antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan perjanjiannya dibuat secara tertulis. Pada kontrak yang diadakan antara pengusaha dengan distributor yang ditunjuk adalah untuk memasarkan produk obat-obatan tersebut. Distributor tersebut tidak hanya dapat memasarkan obat-obatan dari satu perusahaan saja akan tetapi dapat dilakukan dari berbagai pabrik obat. Distributor harus membeli produk obat-obatan terlebih dahulu dengan harga yang ditetapkan oleh pihak prinsipalnya .

Kontrak dagang yang dibuat merupakan instrumen bisnis yang saling mengikat para pihak, bentuk perjanjiannya merupakan perjanjian yang tertulis.

Pada hakekatnya kontrak dipahami sebagai ketentuan dan persyaratan yang

³ Lihat Pasal 1797, 1801 KUH Pdt.

⁴ Menurut Subekti, Kontrak merupakan perjanjian yang lebih sempit dan dibuat secara tertulis. (R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Internusa, Jakarta, 1984, hal. 1.) Kontrak dagang merupakan perjanjian yang dibuat secara tertulis oleh para pihak pada obyek dagang tertentu berupa barang dan jasa. Kontrak dagang merujuk pada pemikiran akan adanya keuntungan komersial yang diperoleh para pihak, sedang perjanjian dapat berarti perjanjian sosial yang belum tentu menguntungkan para pihak. (Etty Susilowati, *Tahapan pada Pembuatan Kontrak Bisnis*, Pelatihan IKM, 24 Juli 2005).

disepakati oleh para pihak sebagai hasil perundingan atau negosiasi antar para pihak yang membuatnya, akan tetapi dalam praktek perdagangan sering dijumpai kontrak yang berbentuk baku (*standardized contract*)⁵.

Bentuk perjanjian yang diadakan antara perusahaan farmasi sebagai prinsipal dengan distributor sebagai perantara pemasaran obat-obatan, pada umumnya dibuat secara baku⁶ yang dibuat oleh salah satu pihak, bahkan kontrak baku tersebut sudah tercetak pada formulir yang dibuat oleh salah satu pihak yang kemudian apabila disetujui maka kontrak ditanda tangani.

Umumnya para pihak hanya mengisi data-data informatif tertentu saja tanpa perubahan dalam klausula-klausulanya, sehingga biasanya pada kontrak baku sangat berat sebelah dan hanya menguntungkan bagi si pembuat kontrak. Faktor penyebabnya adalah karena penyusunan kontrak dibuat oleh salah satu pihak, selain itu pihak penerima kontrak tidak mempunyai kesempatan untuk menegosiasi atau merubah kontrak seperti yang diinginkan, sehingga secara yuridis maupun secara ekonomis sebenarnya penerima kontrak ada pada posisi yang lemah

Pada kontrak distributor dimungkinkan pula dibuat oleh kedua belah pihak, di mana para pihak saling memberikan masukan apa saja yang akan

⁵ Munir Fuady, *Hukum Kontrak Dari sudut Pandang Hukum Bisnis*. Citra Aditya Bhakti, Jakarta, 2003, hal. 76.

⁶ Kontrak baku sering digunakan oleh para pebisnis karena dianggap lebih efisien, lebih simple serta dapat ditanda tangani oleh para pihak seketika itu juga. Kelemahan – kelemahan dari suatu kontrak baku karena kurangnya kesempatan bagi pihak lawan untuk menegosiasi atau mengubah klausula-klausula dalam kontrak tersebut sehingga berpotensi untuk terjadi klausula yang berat sebelah. (Johanes Gunawan, *Reorientasi Hukum Kontrak di Indonesia*, Jurnal Hukum Bisnis Volume 22 No. 6 Th.2003, hal. 45). Lihat pula Mariam Darus Badruzaman, *Klausul Eksonorasi dan Perjanjian Baku*, pada *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni Bandung 2003, hal. 46.

diperjanjikan beserta klausula-klausulanya, selanjutnya setelah ada kesepakatan maka kontrak tersebut di tanda tangani oleh para pihak.

Bertitik tolak dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian tentang:

Analisis Yuridis Kontrak Dagang antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor Obat-obatan.

B. RUANG LINGKUP PERMASALAHAN

Atas dasar uraian diatas maka permasalahan yang timbul diantaranya:

1. Bagaimana bentuk kontrak dagang yang dibuat antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor obat-obatan dan bagaimana pula pelaksanaannya?
2. Hambatan-hambatan apa saja yang dihadapi pada pelaksanaan kontrak dagang antara perusahaan Farmasi dengan Distributor Obat-obatan dan bagaimana cara mengatasinya ?

C. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN.

1. TUJUAN PENELITIAN

- a. Memahami dan menganalisis bentuk kontrak dagang antara perusahaan Farmasi dengan distributor obat-obatan.
- b. Memahami dan menganalisis mengenai hambatan kontrak dagang antara perusahaan Farmasi dengan distributor obat-obatan dan cara mengatasinya.

2. KEGUNAAN PENELITIAN

Penelitian ini berguna bagi:

a. Bidang Teoritis

- Penelitian ini untuk dapat digunakan oleh dunia perguruan tinggi sebagai acuan pengetahuan yang berhubungan dengan kontrak dagang antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan.
- Juga sebagai tambahan pengetahuan pada bidang Hukum Perdata pada umumnya dan bidang Hukum Perdata Dagang pada khususnya.

b. Bidang Praktis:

- Untuk dapat digunakan sebagai bidang kajian yang dapat memberikan jawaban atas permasalahan yang dikemukakan, khususnya mengenai kontrak dagang antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan.

D. Sistematika Penulisan Tesis.

Bab I Pendahuluan

Dalam bab ini, penulis mencoba menguraikan tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan tesis. Antara sub bab satu dengan yang lainnya merupakan satu kesatuan dan saling berhubungan .

Bab II Tinjauan Pustaka.

Dalam Bab ini, penulis mencoba menelaah melalui tinjauan pustaka yaitu tentang Kontrak Dagang Antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor Obat-Obatan yaitu mengkaji pustaka serta pendapat dari para ahli yang didasarkan pada teori-teori yang berhubungan dengan judul dari penelitian ini.

Dengan berpedoman pada hal tersebut diatas, penulis mencoba membahas tentang pengertian umum perjanjian, ketentuan / peraturan yang berhubungan dengan perusahaan dan distributor, dan selanjutnya diuraikan tentang Kontrak Dagang Antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor Obat-obatan.

BAB III Metodologi Penelitian

Dalam Bab ini penulis kemukakan tentang : Metode Pendekatan, Spesifikasi Penelitian, Metode Pengumpulan Data, Metode Analisa Data. Metode ini merupakan metode yang penulis gunakan dalam penyusunan tesis ini.

BAB IV. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam Bab ini penulis mencoba kemukakan tentang hasil penelitian dan pembahasan dengan memperhatikan pada Bab II sebagai acuan teori.

- a. Hasil penelitian menguraikan tentang penelitian yang dilakukan di Perusahaan Farmasi dan Distributor Obat-obatan. Kedudukan Perusahaan Farmasi dan Distributor obat-obatan, serta bagaimana pelaksanaan Kontrak Dagang antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor obat-obatan.
- b. Pembahasan, diuraikan tentang pembahasan hasil penelitian dan wawancara dari perusahaan farmasi dan distributor obat-obatan, sehingga akan dapat diketahui bagaimana bentuk kontrak dagang yang dibuat antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan.

BAB V. Penutup.

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan tentang kontrak dagang antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor obat-obatan, selanjutnya diberikan saran yang dapat dikemukakan pada tesis ini.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA.

A. Tinjauan Tentang Perjanjian Pada Umumnya

A1 . Pengertian dan Pengaturan Perjanjian

Pengertian mengenai perjanjian menurut Pasal 1313 KUH Perdata berbunyi sebagai berikut :

“Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”

Yang dimaksudkan dengan perjanjian adalah suatu “perikatan” yang oleh buku III B.W. didefinisikan : Suatu hubungan hukum (mengenai kekayaan harta benda) antara dua orang, yang memberi hak pada yang satu untuk menuntut barang sesuatu dari yang lainnya, sedangkan orang yang lainnya ini diwajibkan memenuhi tuntutan itu.

Perikatan adalah suatu perhubungan hukum antara dua orang atau dua pihak, berdasarkan mana pihak yang satu berhak menuntut sesuatu hal dari pihak yang lain, dan pihak yang lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu. Pihak yang berhak menuntut sesuatu, dinamakan kreditur atau si berpiutang, sedang pihak yang berkewajiban memenuhi tuntutan dinamakan debitur atau si berutang.

Suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan

sesuatu hal. Dari peristiwa ini timbullah suatu hubungan antara dua orang tersebut yang dinamakan perikatan. Perjanjian itu menerbitkan suatu perikatan antara dua orang yang membuatnya. Dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau ditulis.

Dengan demikian, hubungan antara perikatan dan perjanjian adalah bahwa perjanjian itu menerbitkan perikatan. Perjanjian adalah sumber perikatan, disamping sumber-sumber lainnya. Suatu perjanjian juga dinamakan persetujuan, karena dua pihak itu setuju untuk melakukan sesuatu. Dapat dikatakan bahwa dua perikatan (perjanjian dan persetujuan) itu adalah sama artinya. Perkataan kontrak, lebih sempit karena ditujukan kepada perjanjian atau persetujuan yang tertulis.

Perjanjian merupakan sumber terpenting yang melahirkan perikatan. Perikatan paling banyak diterbitkan oleh suatu perjanjian, tetapi sebagaimana sudah dikatakan, ada juga sumber-sumber lain yang melahirkan perikatan. Sumber-sumber lain ini tercakup dengan nama Undang-undang.

Perikatan tersebut lahir dari “perjanjian” dan perikatan yang lahir dari “ Undang-undang”. Tentang perikatan yang timbul dari perjanjian diatur pada Pasal 1313 sampai dengan 1402 KUH Pdt.⁷

⁷ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta, 1984, hal. 1

A.2. Syarat Sahnya Perjanjian.

Suatu perjanjian oleh hukum dianggap sah sehingga mengikat kedua belah pihak apabila memenuhi syarat-syarat perjanjian yang terdapat pada Pasal 1320 KUH Perdata, yaitu :

“Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat:

- 1). Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- 2). Cakap untuk membuat suatu perjanjian ;
- 3). Mengenai suatu hal tertentu;
- 4). Suatu sebab yang halal”.

a. Sepakat mereka yang mengikatkan diri,

Kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya. Artinya tawar menawar merupakan proses awal yang terjadi sebelum terwujud kata sepakat diantara para pihak yang berjanji. Dengan sepakat atau dinamakan perijinan, dimaksudkan bahwa kedua subyek yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju atau seia-sekata mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, juga dikehendaki oleh pihak yang lain. Mereka menghendaki sesuatu yang sama secara timbal balik, yaitu si penjual menginginkan sejumlah uang, sedang si pembeli menginginkan sesuatu barang dari si penjual.

b. Cakap untuk membuat suatu perjanjian,

Kecakapan bertindak adalah kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum. Orang-orang yang akan mengadakan perjanjian haruslah orang-

orang yang cakap dan mempunyai wewenang untuk melakukan perbuatan hukum, sebagaimana yang ditentukan oleh undang-undang. Pada dasarnya, setiap orang yang sudah dewasa atau akil balik dan sehat pikirannya, adalah cakap menurut hukum. Dalam Pasal 1330 KUH Pdt disebut sebagai orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian yaitu :

- (a). Orang-orang yang belum dewasa;
- (b). Mereka yang berada di bawah pengampuan;
- (c). Orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh Undang-undang, dan semua orang kepada siapa Undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

c. Mengenai suatu hal tertentu,

Undang-undang menentukan bahwa hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok perjanjian. Selanjutnya dikatakan bahwa barang itu harus suatu barang yang paling sedikit dapat ditentukan jenisnya atau *een bepaalde onderwerp*. Jadi suatu hal tertentu yang dimaksudkan adalah paling sedikit ditentukan jenisnya, atau asalkan kemudian jumlahnya dapat ditentukan atau dapat dihitung. Sebab apabila suatu objek perjanjian tidak tertentu, yaitu tidak jelas jenisnya dan tidak tentu jumlahnya, perjanjian yang demikian adalah tidak sah.

d. Suatu sebab yang halal,

Suatu sebab adalah terlarang apabila bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum. Yang dijadikan objek atau isi dan tujuan prestasi yang tertuang dalam perjanjian harus merupakan kausa yang legal sehingga perjanjian tersebut menjadi perjanjian yang valid atau sah dan mengikat (binding).

Karena syarat pertama dan kedua yaitu unsur kesepakatan dan kecakapan menyangkut subjek perjanjian, keduanya disebut syarat subjektif, sedangkan syarat ketiga dan keempat yaitu unsur yang berkenaan dengan materi atau objek perjanjian, suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal disebut syarat objektif. Dengan adanya perbedaan ini, akibat hukum yang ditimbulkan juga berbeda. Apabila unsur pertama dan kedua yang berarti syarat subjektif tidak terpenuhi, akibat hukumnya adalah perjanjian tersebut dapat dibatalkan kepada hakim melalui pengadilan (*voidable* atau *vernietigbaar*), sedangkan pada unsur ketiga dan keempat atau syarat objektif tidak terpenuhi maka akibat hukumnya adalah batal demi hukum (*null and void* atau *nietig verklaard*).

A.3. Asas-Asas Dalam Perjanjian.

Pada khususnya dalam hukum perjanjian terdapat asas-asas:

a. Asas kebebasan berkontrak,

Pengertian asas ini terlihat pada Pasal 1338 KUH Pdt yang berbunyi:

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.

Pada pasal ini menunjukkan bahwa perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak yang bersangkutan mengikat kedua belah pihak atau pihak-pihak yang bersangkutan. Pengertian ini disebut *Pacta Sunt Servanda*.

b. Asas Penambahan,

Asas persetujuan para pihak dapat menambahkan atau melengkapi pasal-pasal perjanjian apabila dikemudian hari terdapat kekurangan.

c. Asas Kepercayaan,

Para pihak sejak awal perjanjian, telah saling mengikatkan diri dengan kepercayaan penuh untuk saling melaksanakan perjanjian.

d. Asas Terbuka,

Asas terbuka ini tersirat pada Pasal 1338 dan 1339 KUH Pdt. Maksud sistem terbuka disini adalah dalam membuat perjanjian diserahkan sepenuhnya kepada para pihak untuk menentukan isi perjanjian dan hukum apa yang akan digunakan demi kebebasan asasi setiap orang sebagai makhluk Tuhan yang dijamin secara asasi menurut hukum asasi. Setiap orang tidak boleh dipaksa oleh siapapun dan ia bebas menciptakan keadilan dan kepatutan menurut kehendak pihak-pihak itu secara bersama-sama. Kalau para pihak telah bersepakat secara terbuka dalam memperlakukan hukum yang disepakatinya, maka perjanjian itu mengikat seperti undang-

undang bagi pihak-pihak yang bersepakat, seperti yang ditegaskan dalam Pasal 1338 dan Pasal 1339 KUH Pdt.

e. Asas Konsensual,

Dalam perjanjian yang dibuat oleh para pihak dibuat atas dasar kata sepakat para pihak, secara tegas bahwa pihak-pihak telah menyetujui adanya perjanjian itu dengan suatu konsensus, baik secara lisan atau kemudian diikuti secara tertulis.

f. Asas Keseimbangan,

Sejak awal diadakannya kata sepakat para pihak dianggap dalam keadaan seimbang sebagai subyek hukum secara yuridis, secara ekonomis dan secara psikologis.⁸

A.4. Pihak-Pihak Dalam Perjanjian.

Yang dimaksudkan dengan pihak-pihak dalam perjanjian di sini adalah tentang siapa-siapa yang tersangkut dalam suatu perjanjian. Menurut Pasal 1315 KUH Pdt, disebutkan :

“pada umumnya tiada seorang pun dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji, melainkan untuk dirinya sendiri”.

Asas tersebut dinamakan asas kepribadian suatu perjanjian. Mengikatkan diri, ditujukan pada memikul kewajiban-kewajiban atau menyanggupi melakukan sesuatu, sedangkan minta ditetapkannya suatu janji, ditujukan pada

⁸ Mariam Darus, *Hukum Bisnis*, Jakarta, 1994, hal.41

memperoleh hak-hak atas sesuatu atau dapat menuntut sesuatu. Memang sudah semestinya, perikatan hukum yang dilakukan oleh suatu perjanjian, hanya mengikat orang-orang yang mengadakan perjanjian itu sendiri dan tidak mengikat orang-orang lain.

Suatu perjanjian hanya meletakkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban antara para pihak yang membuatnya. Orang-orang lain adalah pihak ketiga yang tidak mempunyai sangkut-paut dengan perjanjian tersebut. Kalau seseorang ingin mengikatkan diri dengan orang lain, harus ada kuasa yang diberikan oleh orang tersebut. Namun, kalau akan dikuasakan kepada orang lain, yang selanjutnya mengikatkan orang itu pada seorang lain lagi, maka orang tersebut tidak bertindak atas nama diri sendiri, tetapi atas nama orang lain, yaitu si pemberi kuasa. Yang menjadi pihak dalam perjanjian yang dibuat atas nama orang lain, adalah orang tersebut dan bukan orang itu sendiri.

A.5. Berakhirnya perjanjian

Pasal 1381 KUH Pdt menyebutkan sepuluh cara berakhirnya suatu perjanjian.

Cara-cara tersebut adalah:

- 1). Pembayaran;
- 2). Penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penyimpanan atau penitipan;
- 3). Pembaharuan utang;
- 4). Perjumpaan utang atau kompensasi;
- 5). Percampuran utang;

- 6). Pembebasan utang;
- 7). Musnahnya barang yang terutang;
- 8). Batal / pembatalan;
- 9). Berlakunya suatu syarat batal dan
- 10). Lewatnya waktu.

A.6. Perjanjian Dalam Pendistribusian Produk Farmasi

Penyaluran atau sering disebut distribusi sebagai suatu rangkaian perbuatan perusahaan, senantiasa diawali dengan suatu perjanjian. Perjanjian tersebut adalah sebagai hasil dari pembicaraan awal antar perusahaan yang dilakukan sebelumnya.

Perjanjian pendistribusian merupakan perbuatan hukum antara distributor dengan prinsipal sebagai produsen obat-obatan dengan tujuan untuk mendukung jaringan distribusi secara langsung ke tangan konsumen ataupun pada para pengecer (*retailer*). Perjanjian distributor ini merupakan dasar pendistribusian produk farmasi yang harus didistribusikan sesuai dengan ketentuan yang ada.

Klausul dari suatu perjanjian distributor yang sudah dibakukan antara lain mengenai wilayah penjualan produk farmasi, produk yang didistribusikan, hak dan kewajiban para pihak, pembatasan tanggung jawab distributor, potongan harga, dan syarat pemberian jaminan.

B. Tinjauan Umum Tentang Kontrak

B.1. Pengertian Kontrak

Menurut *Black 's Law Dictionary*, kontrak diartikan :

“*Contract : An agreement between two or more persons which creates an obligation to do or not to do a peculiar thing*”

Yang artinya bahwa suatu perjanjian antara dua orang atau lebih yang menciptakan kewajiban untuk berbuat atau tidak berbuat sesuatu hal yang khusus.

Melihat batasan dari kontrak yang diberikan ini, dapat dikatakan bahwa antara perjanjian dan kontrak mempunyai arti yang lebih kurang sama. Menurut *Black's Dictionary* juga dikatakan bahwa *Agreement* mempunyai pengertian yang lebih luas daripada kontrak. Semua kontrak adalah *Agreement*, tetapi tidak semua *Agreement* merupakan kontrak.

Sehubungan dengan hal tersebut, akan lebih jelas apabila kita melihat kepada rumusan atau pengertian yang diberikan oleh Prof. Subekti bahwa kontrak adalah lebih sempit daripada perjanjian karena ditujukan kepada perjanjian atau persetujuan tertulis⁹.

Dalam pemakaian sehari-hari apabila kita perhatikan, kontrak yang dilakukan oleh seseorang biasanya dibuat secara tertulis. Dengan demikian, tampak bahwa yang dimaksudkan dengan kata kontrak adalah perjanjian tertulis, bahkan lebih menjurus kepada pembuatan suatu akta¹⁰.

⁹ Subekti, *Loc Cit*, hal. 1.

¹⁰ I.G. Rai Widjaya, S.H., M.A., *Merancang Suatu Kontrak*, Kesaint Blanc, Jakarta 2003 : 11.

B.2. Kontrak Baku

Perjanjian baku dialihbahasakan dari istilah yang dikenal dalam bahasa Belanda yaitu *standard contract* atau *standard voorwaarden*.

Hondius merumuskan perjanjian baku sebagai berikut:

“Perjanjian baku adalah konsep perjanjian tertulis yang disusun tanpa membicarakan isinya dan lazimnya dituangkan ke dalam sejumlah perjanjian tidak terbatas yang sifatnya tertentu”¹¹.

Drooglever Fortuijin, merumuskan dengan:

“Perjanjian yang bagian pentingnya dituangkan dalam susunan perjanjian”.

Uraian di atas menunjukkan bahwa kontrak baku adalah suatu kontrak tertulis yang dibuat hanya oleh salah satu pihak, yang di dalamnya dibakukan syarat eksensorasi dan bahkan sering kali kontrak tersebut dituangkan dalam bentuk formulir tertentu oleh salah satu pihak. Dalam hal ini ketika kontrak tersebut ditandatangani umumnya para pihak hanya mengisikan data-data informatif tertentu saja dengan sedikit atau tanpa perubahan dalam klausula-klausulanya, dimana pihak lain dalam kontrak tersebut tidak mempunyai kesempatan atau hanya sedikit kesempatan untuk menegosiasi atau mengubah klausula-klausula yang sudah dibuat oleh salah satu pihak tersebut, sehingga biasanya kontrak baku sangat berat sebelah¹².

¹¹ Mariam Darus Badruzaman, *Op Cit.*, hal 47.

¹² Mariam Darus Badruzaman, *Op Cit.*, hal.46 – 49.

Dari pemahaman terhadap uraian dan beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan lebih lanjut karakteristik utama kontrak standar, yaitu bahwa kontrak –kontrak semacam itu ¹³:

- a. dibuat agar suatu industri atau bisnis dapat melayani transaksi-transaksi tertentu secara efisien, khususnya untuk digunakan dalam aktivitas transaksional yang diperkirakan akan berfrekuensi tinggi.
- b. Dimaksudkan untuk memberikan pelayanan yang cepat bagi pembuatnya dan / atau pihak-pihak yang akan mengikatkan diri didalamnya,
- c. Demi pelayanan yang cepat sebagian besar atau seluruh persyaratan didalamnya ditetapkan terlebih dahulu secara tertulis dan dipersiapkan untuk dapat digandakan dan ditawarkan dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan,
- d. Biasanya isi dan persyaratannya distandarisasi atau dirumuskan terlebih dahulu secara sepihak yang langsung berkepentingan dalam memasarkan produk barang atau layanan jasa tertentu kepada masyarakat,
- e. Dibuat untuk ditawarkan kepada publik secara massal dan tidak memperhatikan kondisi dan / atau kebutuhan-kebutuhan khusus dari setiap konsumen, dan karena itu pihak konsumen hanya perlu menyetujui atau menolak sama sekali seluruh persyaratan yang ditawarkan.

¹³ Laboratorium Hukum FH.UNPAD, *Ketrampilan Perancangan Hukum*, Citra Aditya Bhakti, Bandung, 1999 hal. 182.

Kontrak baku ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dari kontrak baku tersebut lebih efisien, dapat membuat praktek bisnis menjadi lebih sederhana, serta dapat ditanda tangani pada saat itu juga oleh para pihak.

Hal ini sangat menguntungkan terutama bagi kontrak-kontrak masal, yakni kontrak yang dibuat dalam volume yang besar (*mass production of contract*). Kelemahan dari kontrak baku adalah bahwa karena kurangnya kesempatan bagi pihak lawan untuk menegosiasi atau mengubah klausula-klausula dalam kontrak yang bersangkutan, sehingga kontrak baku tersebut sangat berpotensi untuk terjadi klausula yang berat sebelah.

Penggunaan perjanjian baku dalam kehidupan kita dan khususnya di dunia bisnis sudah lazim. Namun penggunaan perjanjian baku ini bukan tanpa masalah hukum apabila dihubungkan dengan keempat syarat sahnya perjanjian yang salah satunya adalah sepakat **mereka yang mengikatkan dirinya** serta hubungan dengan asas kebebasan berkontrak.

Sluijter dalam karangannya *De standard Contract, de grenzen van de Particuliere wetgever*, menyatakan bahwa perjanjian baku bukanlah perjanjian, sebab kedudukan pengusaha di dalam perjanjian itu adalah seperti pembentuk undang-undang swasta (*Legio particuliere wetgever*). Syarat-syarat yang ditentukan pengusaha di dalam perjanjian itu adalah undang-undang bukan perjanjian¹⁴.

Asser Rutten mengatakan bahwa setiap orang yang menandatangani perjanjian bertanggung jawab pada isis dan apa yang ditandatanganinya. Jika

¹⁴ Amrul Partomuan Pohan, *Penggunaan Kontrak Baku (standard Contract) dalam Praktek Bisnis di Indonesia*. Dimuat dalam Majalah Hukum Nasional, BPHN, departemen Kehakiman Jakarta, 1994, hal. 64.

ada orang yang membubuhkan tanda tangan pada suatu formulir yang ditandatangani . tidak mungkin seseorang menandatangani apa yang tidak diketahui isinya ¹⁵.

B.3. Wanprestasi

Umumnya semua kontrak diakhiri dengan pelaksanaan dari kontrak tersebut, hal ini berarti bahwa para pihak memenuhi kesepakatan berdasarkan persyaratan yang tercantum dalam perjanjian atau kontrak. Pemenuhan perjanjian atau hal-hal yang harus dilaksanakan disebut prestasi, sebagaimana diatur dalam KUHPdata Pasal 1234 bahwa prestasi diartikan dengan memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu.

Dengan terlaksananya prestasi, kewajiban-kewajiban para pihak berakhir. Sebaliknya, apabila si berutang atau debitur tidak melaksanakannya, ia disebut melakukan wanprestasi.

Secara sederhana wanprestasi adalah tidak melakukan prestasi, atau melakukan prestasi, tetapi yang dilaksanakan tidak tepat waktu dan tidak sesuai dengan yang seharusnya .Jadi, debitur telah melakukan wanprestasi karena dia tidak atau terlambat melaksanakan prestasi dari waktu yang ditentukan, atau tidak sesuai menurut apa yang semestinya, dan ini merupakan suatu pelanggaran hukum atau tindakan melawan hukum terhadap hak kreditur, yang lebih dikenal dengan istilah *onrecthmatigedaad*. Akibatnya debitur diharuskan untuk

¹⁵ Mariam Darus Badruzaman, *Perjanjian baku (standard) contract*, *Perkembangan di Indonesia, dimuat dalam Beberapa Guru Besar Berbicara tentang Hukum dan pendidikan Hukum*, Alumni, Bandung, 1981

membayar ganti rugi, atau pihak kreditur dapat meminta pembatalan perjanjian¹⁶.

Berdasarkan Pasal 1365 KUH Perdata dikatakan :

“Setiap perbuatan melanggar hukum yang membawa kerugian terhadap orang lain, mewajibkan orang yang karena kesalahannya menimbulkan kerugian itu mengganti kerugian tersebut¹⁷”.

C. Kegiatan Perusahaan Farmasi Dalam Pendistribusian Hasil Produksi

C.1. Tujuan Pendistribusian Hasil Produksi

Dalam menjalankan dunia usaha, perusahaan mempunyai beberapa strategi dan sasaran tertentu yang ingin dicapai. Strategi perusahaan terdapat pada berbagai tingkat kegiatan perusahaan, misalnya saja dalam pemasaran hasil produksi.

Menurut Alfred Sloan¹⁸ dalam buku Frans Hendra, tujuan strategis suatu perusahaan adalah memperoleh hasil investasi dan dalam hal tertentu hasil jangka panjang tidak memuaskan, maka kekurangan itu dikoreksi atau kegiatan itu ditinggalkan untuk usaha lain yang lebih menguntungkan

Perusahaan yang selalu ada dan berada di tengah-tengah masyarakat dituntut untuk dapat membuat karya ekonomi yang dalam pelaksanaannya memang berada diluar perusahaan itu sendiri, yaitu para perantara perusahaan seperti agen, makelar, komisioner, dan distributor yaitu dalam hal penciptaan pelanggan. Pemasaran adalah salah satu contoh yang harus ditempuh oleh perusahaan itu dalam menciptakan suatu pelanggan.

¹⁶ I.G.Rai Widjaya, *Loc Cit*, hal. 77.

¹⁷ I.G. Rai Widjaya, S.H.,M.A., *Op Cit*, hal.77-78.

¹⁸ Frans Hendra, *Merumuskan Kebjaksanaan Perusahaan*, Penerbit Djambatan, Jakarta, 1974 : 4.

Suatu perusahaan harus bisa menciptakan suatu metode tertentu agar pemasaran hasil produksinya dapat berjalan dengan baik melalui perantara perusahaan, sampai ke tangan konsumen dengan aman dan dapat dipertanggung jawabkan. Faktor lain yang ikut mendukung dalam penciptaan pelanggan adalah masalah transportasi (pengangkutan) di samping faktor letak yang strategis serta faktor-faktor lain yang mendukung¹⁹.

Pemasaran atau *marketing* adalah suatu tindakan yang menyebabkan berpindahnya hak milik atas benda dan jasa, selanjutnya di distribusikan secara fisik²⁰. Proses pemasaran meliputi baik aspek mental maupun aspek fisik.

Mental dalam arti bahwa para penjual harus mengetahui apa yang diinginkan para pembeli dan pembeli harus pula mengetahui apa yang dijual, dan aspek fisik artinya bahwa benda-benda harus dipindahkan ke tempat-tempat dimana benda tersebut dibutuhkan.

Sasaran akhir setiap usaha dalam bidang pemasaran adalah untuk menempatkan benda-benda ke tangan para konsumen. Ada sejumlah aktivitas pemasaran yang perlu dilaksanakan, untuk mencapai sasaran tersebut, dan aktivitas-aktivitas pokoknya dinyatakan sebagai fungsi-fungsi pemasaran. Fungsi-fungsi tersebut meliputi menjual, membeli, mentransfer, dan menyimpan benda-benda.

¹⁹ B.N.Maarbun. *Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil*, Gramedia, 1992 hal.104.

²⁰ Winardi, *Azas-Azas Marketing*, Mandar Baru, Bandung, 1993: 5.

C.2. Pendistribusian Hasil Produksi

Istilah distribusi biasanya digunakan sebagai sebuah sinonim untuk istilah pemasaran dan biasanya ia paling sering dijumpai pada perkataan “saluran distribusi” (*channel of distribution*).

Distribusi dalam Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 124/MENKES/PER/II/1993 tentang Obat Keras Tertentu didefinisikan sebagai berikut :

“Distribusi adalah penjualan, pemberian, penyerahan, pengangkutan, penyediaan di tempat penjualan dan penyimpanan untuk penjual”

Obat-obatan yang dialihkan oleh perusahaan farmasi kepada pihak lain sangat beraneka ragam jenisnya, secara fisik biasanya antara perusahaan farmasi sebagai produsen dengan konsumen tidak langsung mengadakan kontak, sehingga badan-badan perantara (*middlemen*) telah berkembang menjadi penghubung antara konsumen dengan produsen.

Berdasarkan Keputusan Menteri Kesehatan Nomor 243/MEN.KES/SK/V/1990 tentang Pedagang Besar Farmasi, Bab I, Ketentuan Umum, Pasal 1 Ayat (1) disebutkan :

“Pedagang Besar Farmasi adalah Badan Hukum PT/Koperasi yang memiliki izin untuk pengadaan, penyimpanan, penyaluran perbekalan termasuk dalam jumlah besar sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku”

Pedagang Besar Farmasi (PBF) dalam penyaluran produk farmasi dapat bertindak sebagai Distributor dan Sub Distributor, yang diatur dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 23/MPR/KEP/I/1998 tentang

Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan, BAB I, Ketentuan Umum, Pasal 1 angka 9 :

“Distributor utama adalah perorangan atau badan usaha yang bertindak atas namanya sendiri yang ditunjuk oleh pabrik atau pemasok untuk melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dalam partai besar secara tidak langsung kepada konsumen akhir terhadap barang yang dimiliki/dikuasai oleh pihak yang menunjuknya”.

D. Tinjauan Umum Tentang Distributor.

D.1. Pengertian Distributor.

Distributor adalah perusahaan / pihak yang ditunjuk oleh prinsipal untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipalnya dalam wilayah tertentu untuk jangka waktu tertentu, tetapi bukan sebagai kuasa prinsipal. Distributor tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya, tetapi bertindak untuk dan atas nama sendiri. Distributor membeli sendiri barang-barang dari prinsipalnya dan kemudian ia menjualnya kepada para pembeli di dalam wilayah yang diperjanjikan oleh prinsipal dengan distributor tersebut. Segala akibat hukum dari perbuatannya menjadi tanggung jawab distributor itu sendiri.

Dalam dunia bisnis, perusahaan atau perorangan yang mengangkat atau menunjuk distributor disebut prinsipal. Pengangkatan atau penunjukan distributor dapat dilakukan oleh prinsipal pada umumnya tertulis, sekalipun secara lisan tidak ada larangan, tetapi pada saat ini hubungan distributor dengan prinsipal biasanya diikat oleh suatu persetujuan dalam bentuk kontraktuil²¹.

Perbedaan fungsi antara agen dengan distributor adalah sebagai berikut :

²¹ Felix Oentoeng Soebagijo, *Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi, dalam Hukum Ekonomi*, Penyunting Soemantoro, U.I. Press, 1996 hal. 243.

Agen : - adalah perusahaan yang menjual barang atau jasa untuk dan atas nama prinsipal,

- pendapatan yang diterima adalah atas hasil dari barang-barang atau jasa yang dijual kepada konsumen berupa komisi dari hasil penjualan,
- barang langsung dikirimkan dari prinsipal kepada konsumen jika antara agen dengan konsumen mencapai suatu persetujuan,
- pembayaran atas barang yang telah diterima oleh konsumen langsung kepada prinsipal bukan melalui agen.

Distributor : - adalah perusahaan yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri,

- membeli dari prinsipal / produsen dan menjual kembali kepada konsumen untuk kepentingan sendiri,
- prinsipal tidak selalu mengetahui konsumen akhir dari produk-produknya,
- bertanggung jawab atas keamanan pembayaran barang-barangnya untuk kepentingan sendiri²².

D. 2. Pengaturan yang Menyangkut Distributor.

Pengaturan tentang Distributor tidak diatur secara khusus, walaupun demikian ada ketentuan dari KUH Pdt. yang dapat menampungnya yaitu ketentuan-ketentuan mengenai perjanjian yang tidak bernama²³.

²² BPHN, Departemen Kehakiman, *Op cit*, 1992 / 1993, hal. 10.

²³ *Ibid*, 1996, hal. 244.

Mengamati sejarah perkembangan yang menyangkut agen dan distributor dalam dunia perdagangan di Indonesia sejak dikeluarkan PP. No.36 tahun 1977, yang menentukan bahwa perusahaan asing yang telah berakhir masa kegiatannya dapat terus melakukan usaha dagangnya dengan cara menunjuk perusahaan perdagangan nasional sebagai penyalur / agen dan distributor dengan membuat surat perjanjian.²⁴

D.3. Jangka Waktu Perjanjian Distributor.

Ketentuan perundang-undangan yang berlaku menyebutkan bahwa penunjukan sebagai agen / distributor haruslah dilakukan untuk jangka waktu minimal 3 tahun²⁵. Harus dilakukan bahwa mengenai jangka waktu mengenai jangka waktu minimal 3 tahun ini masih terdapat perbedaan pendapat / interpretasi. Satu pendapat mengatakan bahwa oleh karena ketentuan itu hanya ditujukan kepada perusahaan-perusahaan Indonesia, maka hal itu tidak berlaku bagi perjanjian keagenan dimana prinsipalnya bukanlah perusahaan Indonesia dan tidak berdomisili di Indonesia. Dengan perkataan lain sebuah perusahaan kerjasama antara prinsipal pemegang merek dengan mitra usahanya di Indonesia.

Tujuan penetapan jangka waktu minimal adalah untuk melindungi kepentingan perusahaan nasional, sudah seyogyanya apabila perpanjangannya pun harus dilakukan menurut ketentuan jangka waktu minimal. Kalau tidak, hilanglah tujuan pemberian perlindungan kepada perusahaan nasional. Pendapat

²⁴ Keputusan Menteri Perdagangan No. 382 /KP/ XII/ 77.

²⁵ SK Mendag no. 77/KP/III/78 tentang ketentuan mengenai *Kegiatan Perdagangan Terbatas bagi Perusahaan Produksi Dalam Rangka Penanaman Modal*.

lain menyebutkan bahwa ketentuan jangka minimal yang harus dipenuhi pada saat pertama kali diadakannya perjanjian keagenan oleh para pihak.

Apabila ketentuan jangka waktu minimal tadi telah dipenuhi, seterusnya adalah tergantung kepada keinginan para pihak, tidak terikat dengan syarat pendaftaran persyaratan pengakuan agen tunggal sedemikian SK No. 428.²⁶ Seperti hal tersebut tercantum dalam contoh pada makalahnya yang dibuat oleh Kartini Mulyadi, Notaris di Jakarta :

- a. Untuk keagenan barang-barang yang tidak memerlukan pelayanan purna jual (*after sales service*), jangka waktu berlakunya perjanjian minimum 3 tahun, untuk keagenan yang menjurus kepada perakitan, pembuatan dan yang memerlukan pelayanan purna jual, jangka waktu tersebut ditetapkan minimum 5 tahun. Setelah habis jangka waktu tersebut, para pihak dapat memperpanjang perjanjian dengan syarat-syarat yang mereka sepakati bersama.
- b. Untuk melindungi agen, dalam Keputusan Menteri Perindustrian nomor 295 /M/SK/7/1982, Pasal 14 (3) ditentukan, bahwa prinsipal tidak dapat memindahkan hak keagenan tunggal dari satu perusahaan nasional kepada perusahaan nasional lainnya , kecuali :
 - a) atas persetujuan kedua belah pihak ;
 - b) bilamana perusahaan agen dibubarkan, dicabut izin usahanya, dinyatakan pailit dan dialihkan haknya ;

²⁶ Felix O. Soebagio, *Loc Cit*, 1995, halaman 251.

- c) prinsipal tidak boleh memutuskan perjanjian keagenan yang masih berlaku, kecuali agen tunggal melakukan kegiatan keagenan yang sangat tidak wajar, tidak memuaskan (*non-performance*);
- (a) Jika prinsipal memutuskan perjanjian secara sepihak di luar ketentuan yang disebut dalam butir a), b), dan c) tersebut di atas maka prinsipal wajib memberikan ganti kerugian kepada perusahaan agen tunggal bersangkutan yang telah diderita agen tersebut. Besarnya ganti rugi diatur secara rinci dalam Pasal 26 (2) c. Keputusan Menteri Perindustrian no. 295/M/SK/7/1982, tanggal 7 juli 1982;
- (b) Jika prinsipal memutuskan perjanjian keagenan dan diikuti dengan penunjukan agen tunggal baru, pengakuan terhadap agen baru hanya diberikan jika prinsipal telah menyelesaikan secara tuntas semua permasalahan yang timbul akibat pemutusan perjanjian keagenan tersebut (*clean break*);
- (c) Jika tidak diikuti dengan penunjukan agen tunggal baru, prinsipal baru, prinsipal wajib memberikan ganti rugi kepada bekas agen tunggal dan wajib pula memasok terus suku cadang yang bersangkutan kepada perusahaan bekas agen tunggalnya minimum 2 tahu untuk menjaga kesinambungan pelayanan kepada enduers dan bekas agen tunggal tersebut tetap bertanggung jawab dalam pelayanan purna jual selama 2 tahun.²⁷

²⁷ BPHN Departemen Kehakiman, *Op Cit*, 1993, hal 31-33.

D. 4. Pengakhiran Perjanjian Distributor.

Untuk keagenan barang-barang yang tidak memerlukan pelayanan purna jual, jangka waktu berlakunya perjanjian minimum 3 tahun ; untuk keagenan yang menjurus kepada perakitan, pembuatan dan yang memerlukan pelayanan purna jual, jangka waktu tersebut ditetapkan minimum 5 tahun. Setelah habis jangka waktu tersebut, para pihak dapat memperpanjang perjanjian dengan syarat-syarat yang mereka sepakati bersama.

Pada umumnya perjanjian dapat diakhiri dalam hal :

- a. atas persetujuan kedua belah pihak ;
- a. salah satu pihak dengan sengaja melalaikan kewajiban-kewajibannya dan atau melanggar ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama dalam perjanjian ini ;
- b. salah satu pihak jatuh pailit dan atau dibubarkan menurut undang-undang yang berlaku di negara yang bersangkutan.

Bagi pihak yang ingin mengakhiri perjanjian sebelum atau sesudah berakhirnya masa berlakunya harus memberitahukan secara tertulis kepada pihak lain dalam perjanjian 3 bulan sebelumnya.²⁸

²⁸ *Ibid*, hal. 35.

BAB III

METODE PENELITIAN

Penelitian sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara sistematis, metodologis dan konsisten.²⁹

Penelitian atau research sendiri dapat didefinisikan sebagai usaha untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji kebenaran suatu pengetahuan. Usaha tersebut dilakukan dengan menggunakan metode-metode ilmiah.³⁰

Suatu penelitian, tentunya termasuk penelitian penulisan tesis dapat menggunakan berbagai metode penelitian sesuai dengan tujuan penelitian, sifat penelitian, serta berbagai alternatif yang mungkin digunakan dalam penelitian tersebut. Metode diartikan sebagai cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi dasar ilmu yang bersangkutan.³¹

Dengan demikian metode penelitian dapat diartikan sebagai cara kerja atau teknik yang digunakan seorang peneliti untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji kebenaran pengetahuan yang dilakukan secara ilmiah.

Metodologi penelitian hukum yang mempunyai ciri-ciri tertentu yang merupakan identitasnya karena ilmu hukum dapat dibedakan dari ilmu-ilmu

²⁹ Soerjono Soekanto, Sri Manuji, *Pengetahuan Hukum Normatif (Suatu Tinjauan singkat)*. Rajawali Press, Jakarta, 1985, Hal. 1

³⁰ Prof. Drs Sutrisno Hadi, M.a., *Metodologi Research*, jilid 1, Cet. Ke-24, Andi Offset, Yogyakarta, 1993, Hal 4.

³¹ Koentjoroningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, PT. Gramedia, Jakarta, 1993, hal.7

pengetahuan lain, penelitian hukum dapat dibedakan menjadi penelitian hukum normatif dan penelitian hukum sosiologis.³²

Dalam penelitian penulisan tesis yang berjudul “ Analisis Yuridis Kontrak Dagang antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor Obat-obatan” digunakan suatu metode tertentu guna mendapatkan data-data yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan baik data primer maupun data sekunder.

Adapun data tersebut dapat diperoleh melalui prosedur atau langkah-langkah sebagai berikut :

A. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode *Yuridis Empiris*. Maksud dari pendekatan yuridis di sini adalah suatu pendekatan yang mengacu pada norma-norma hukum / kaidah-kaidah hukum yang berlaku di masyarakat. Adapun faktor-faktor yuridisnya adalah norma-norma sebagai aturan yang berlaku yaitu hukum perikatan pada umumnya dan perjanjian pada khususnya sebagai dasar hukum dari kontrak yang diadakan oleh para pihak

Faktor empiris dalam penelitian ini adalah penerapan atau pelaksanaan dari segi yuridis mengenai kontrak dagang antara perusahaan farmasi dan distributor obat-obatan.

³² Nur Indriantoro, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta, BPFE, 1999, hal.3

B. Spesifikasi Penelitian

Spesifikasi Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian yang sifatnya Deskriptif Analitis. Penelitian yang bersifat deskriptif yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk memberi gambaran yang menjadi pokok permasalahan, dalam hal ini adalah kontrak dagang antara perusahaan farmasi dengan distributornya . Sedangkan penelitian yang bersifat analitis bertujuan untuk menganalisis masalah-masalah yang timbul dalam penelitian tersebut.

C. Penentuan Sampel

Lokasi penelitian ini terletak di Kota Semarang. Populasi atau seluruh objek atau unit yang akan diteliti adalah perusahaan farmasi dan distributor obat-obatan, dalam kaitannya dengan kontrak dagang antara perusahaan farmasi dengan distributor obat-obatan. Mengenai sampel yang akan diteliti adalah PT Phapros Tbk sebagai Perusahaan Farmasi dan PT Rajawali Nusindo sebagai Distributor obat-obatan.

Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Non Random Sampling* yang mengacu pada *Purposive Sampling*, yaitu penarikan sampel dilakukan dengan cara mengambil subyek yang didasarkan pada tujuan tertentu. Sampel yang dipilih telah ditentukan sebelumnya yang memiliki ciri-ciri utama dari populasi yang diwakili. Pertimbangan menggunakan metode ini

adalah karena keterbatasan waktu, tenaga dan biaya sehingga tidak mengambil sampel yang lebih besar jumlahnya.³³

D. Metode Pengumpulan Data

Dalam usaha untuk mendapatkan data yang diperlukan, maka penulis menggunakan dua cara penelitian, yaitu:

1. Penelitian Primer

Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan data primer. Dalam penelitian lapangan ini dilakukan dengan cara:

Wawancara yaitu cara pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Dalam hal ini wawancara yang digunakan adalah wawancara bebas terpimpin dimana pedoman kerja hanya berupa catatan-catatan mengenai pokok-pokok yang akan ditanyakan.

Dalam hal ini yang akan diwawancara adalah Bagian *Legal* PT. Phapros Tbk dan Kepala Bagian Non Operasional PT Rajawali Nusindo.

2. Penelitian Sekunder

Penelitian ini untuk mendapatkan data sekunder guna memperoleh landasan teoritis berupa peraturan perundangan, literatur dan bahan-bahan bacaan yang berhubungan dengan permasalahan yang ada.³⁴

Data sekunder umum yang dapat diteliti adalah :

³³ Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1990, hal. 51

³⁴ Marzuki, *Metodologi Riset*, Penerbit BPFE, UII, Yogyakarta, 1986, Hal.56.

- Data sekunder yang meliputi dokumen-dokumen dan data - data yang tersimpan pada PT PHAPROS Tbk sebagai Perusahaan Farmasi dan PT Rajawali Nusindo sebagai Distributor obat-obatan.
- Data sekunder yang bersifat publik yang meliputi data arsip, data resmi pada instansi-instansi pemerintah dan data yang dipublikasikan (misalnya yurisprudensi Mahkamah Agung).³⁵

E. Metode Analisis Data

Analisis data adalah memecahkan atau menguraikan permasalahan yang diteliti sesuai dengan data yang telah terkumpul, disusun dan ditata untuk diurutkan.

Apabila pekerjaan untuk mengumpulkan data di lapangan telah selesai, maka peneliti harus memeriksa kembali informasi yang telah diterimanya.

Metode analisis data yang dipergunakan adalah analisis kualitatif yaitu suatu cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif analisis yaitu apa yang dinyatakan oleh responden secara tertulis maupun secara lisan serta tingkah laku nyata yang sedang diteliti dan dipelajari sebagai suatu yang utuh, kemudian hasil dari analisis tersebut disusun secara sistematis dalam bentuk laporan penelitian tesis.³⁶

³⁵ Ronny Hanintjo Soemitro, *Op Cit* hal.52-53

³⁶ *Ibid* hal 78

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A.1. Sejarah P.T PHAPROS Tbk

P.T *Pharmaceutical Processing Industries*(Phapros) didirikan pada tanggal 21 Juni 1954 dengan akta Notaris No. 54 yang dibuat dihadapan Notaris Tan A Sioe dengan nama *NV Pharmaceutical Processing Industries* (NV Phapros) sebagai salah satu bentuk kegiatan usaha Oei Tiong Ham Concern (OTHC), yang berpusat di Semarang. PT. Phapros mendirikan pabrik Farmasinya di jalan Simongan 131 Semarang. Kemudian pada tahun 1958 PT.Phapros mulai memproduksi obat multivitamin Livron B Plex dan Phaprovit-10. Setelah itu PT Phapros menghasilkan Antimo, obat anti antiemetic paling populer, penyumbang terbesar penghasilan Phapros hingga sekarang. Untuk melaksanakan tugas di bidang produksi, seorang pemimpin umum diangkat dan ditempatkan di pabrik yang terletak di jalan Simongan 131 Semarang. Phapros hanya bertugas membuat obat, sementara pemasaran dan distribusinya ditangani Kian Gwan yang kemudian saat ini berubah menjadi PT Rajawali Nusindo.

Phapros memiliki ruang lingkup kegiatan pokok menjalankan kegiatan usaha dibidang industri pabrik dengan membuat / memproduksi dan

memperdagangkan obat-obatan (*medicines*), alat-alat kesehatan (*health care instruments*), barang-barang kimia (*chemical goods*), obat-obatan untuk hewan (*veterynaries*) dan barang-barang lain yang serupa itu, mengusahakan impor, ekspor dan segala macam industri. Untuk menunjang berbagai kegiatan tersebut, modal dasar dan modal disetor Phapros beberapa kali mengalami peningkatan.

Menurut Departemen Kesehatan, seluruh proses produksi dan pembuatan obat di PT Phapros sudah memenuhi standar Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOB), yakni tatkala PT Phapros untuk pertama kalinya memperoleh sertifikat CPOB pada 29 Desember 1990. CPOB berikutnya diperoleh 28 Februari 1995, kemudian 31 Maret 1996, sertifikat CPOB terakhir yang dikeluarkan Ditjen POM (Pengawasan Obat dan Makanan) Depkes bertanggal 14 Januari 1998. Di samping itu, Phapros juga berhasil mengantongi Sertifikat ISO 9001 mengenai Manajemen Mutu yang dikeluarkan LRQA (*Lloyd's Register Quality Assurance*), pada tanggal 14 Oktober disusul Sertifikat ISO 14001 mengenai Manajemen Lingkungan juga oleh LRQA, pada 10 Agustus 2000.

Sementara itu usaha Phapros mendorong penjualan dengan memperkenalkan produk baru yang terus dilakukan. Di samping bekerja keras untuk menaikkan *shareholders value*, PT Phapros juga mengulurkan tangan membantu para korban bencana alam, panti asuhan dan panti wreda. Kemudian membantu pengusaha kecil dan koperasi melalui program PUKK

(Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi) dilakukan PT. Phapros sebagai bagian dari usaha pemberdayaan masyarakat (*community development*) dengan menyediakan pinjaman dengan bunga bersubsidi. Dalam Rapat Umum Luar Biasa Pemegang Saham 24 Juli 2000, para pemegang saham menyetujui usulan direksi untuk mendaftarkan Phapros sebagai perusahaan publik (Terbuka) ke Bapepam mengingat jumlah pemegang saham PT.Phapros sudah melampaui lebih dari 300 individu / institusi (UU No.8 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas, Pasal 1 angka 22). Tanggal 19 Desember 2000, Bapepam mengeluarkan surat keputusan yang menyatakan PT Phapros sejak tanggal itu efektif sebagai perusahaan publik (Terbuka, atau disingkat Tbk), sehingga seterusnya disebut PT Phapros Tbk.

Struktur Organisasi PT Phapros

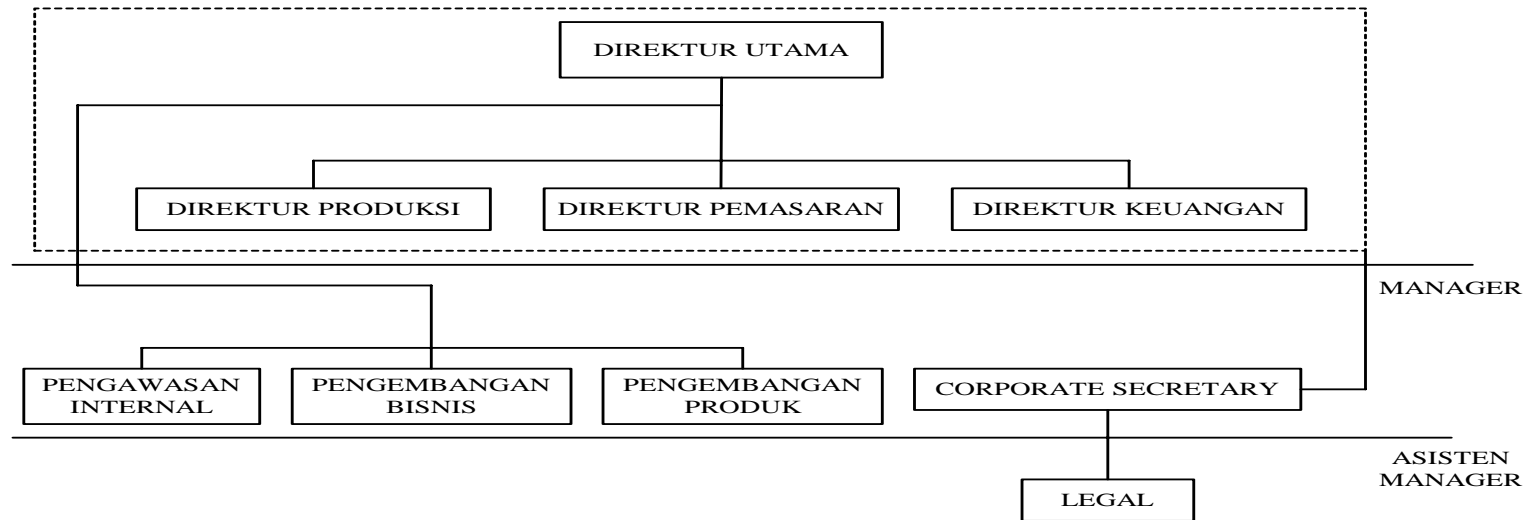
Struktur organisasi pada PT Phapros Tbk (gambar 1) telah disusun dan ditata dengan baik, sehingga masing-masing bagian dapat bekerja sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya.

Lokasi Perusahaan

Lokasi PT Phapros Tbk terletak di jalan Simongan 131 Semarang, yang dalam perkembangannya lokasi tersebut merupakan daerah yang strategis karena berada di tengah-tengah kota sehingga memberikan kemudahan dalam jangkauan transportasi.

GAMBAR 1

STRUKTUR ORGANISASI PT PHAPROS Tbk.



Sumber : PT PHAPROS Tbk Semarang

A.2. Sejarah PT Rajawali Nusindo

Perusahaan ini mulai berdiri untuk pertama kali pada tanggal 1 Maret 1863 di Semarang dengan nama NV. Handels Miy Kian Gwan, kemudian menjadi induk perusahaan dengan nama Oei Tiong Ham Concern.

Pada tahun 1961 harta kekayaan perusahaan tersebut diambil alih oleh negara dan kegiatan perusahaan tetap berjalan di bawah pengawasan Menteri / Jaksa Agung. Tahun 1964 perusahaan tersebut berganti menjadi PT Perusahaan Perkembangan Ekonomi Nasional Rajawali Nusantara Indonesia dan disingkat menjadi PT Rajawali Nusantara Indonesia.

Berdasarkan Undang-undang No.6 tahun 1968 dan Peraturan Pemerintah No. 5 tahun 1974, PT Rajawali Nusantara Indonesia disesuaikan bentuk hukumnya menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) dengan nama yang sama.

PT Rajawali Nusantara Indonesia merupakan suatu perusahaan induk yang tidak menjalankan Aktivitas Usaha (*Non Operating Holding Company*), namun kegiatan operasionalnya dilakukan oleh anak-anak perusahaan yang memiliki otoritas operasional dan administrasi sebagai badan hukum yang berdiri sendiri.

Kegiatan utama sebagai perusahaan induk adalah menetapkan kebijaksanaan umum bagi aktivitas usaha anak-anak perusahaan. Adapun

anak-anak perusahaan dengan masing-masing bidang usahanya adalah sebagai berikut :

- a. PT. Pabrik Gula Kerbet Baru dan PT. PG Rejo Agung Baru (Industri Gula).
- b. PT. PIE Rajawali Nusindo (perdagangan dan asuransi)
- c. PT. Perkebunan Karet Cileles dan PT. Perkebunan Karet Cimayak (Budi Daya Karet).
- d. PT. Apotek Bima (Apotek).
- e. PT. PJU Mutiara Rajawali (Pengusaha Persil).
- f. PT. Bandareksa Rajawali (Pergudangan).
- g. PT. *Industrial Management Company* (Imaco - Pengelolaan / manajemen).

Dalam perkembangannya diadakan penggabungan/peleburan anak-anak perusahaan yaitu PT. PJU Mutiara Rajawali, PT. Bandareksa Rajawali dan PT. Apotek Bima dilebur kedalam PT. Perusahaan Impor Export Rajawali Nusantara Indonesia atau disingkat PT. PIE Rajawali Nusindo.

PT. PIE Rajawali Nusindo terbagi menjadi dua divisi yaitu Divisi Export dan Divisi Impor Farmasi. Sedangkan PT. PIE Rajawali Nusindo Cabang Semarang adalah Divisi Impor Farmasi yang bergerak dalam perdagangan obat-obatan dan peralatan kesehatan.

Struktur Organisasi PT Rajawali Nusindo.

PT PIE Rajawali Nusindo dalam kegiatan usahanya tidak terlepas dari koordinasi yang baik dengan garis tugas, tanggung jawab serta wewenang yang jelas, karena mempunyai arti yang sangat besar bagi berhasilnya kegiatan usaha yang dijalankannya.

Unsur kepengurusan tersebut secara garis besar telah diatur tugas dan wewenangnya sesuai dengan jabatan masing-masing. Bentuk dari adanya pembagian tugas dapat digambarkan ke dalam struktur organisasi (gambar 2)

Tujuan Usaha

Bidang usaha yang dijalankan oleh PT. PIE Rajawali Nusindo Cabang Semarang dalam hal ini Divisi Impor adalah menyalurkan berbagai macam obat-obatan dan peralatan kesehatan dari produsen ke pengecer.

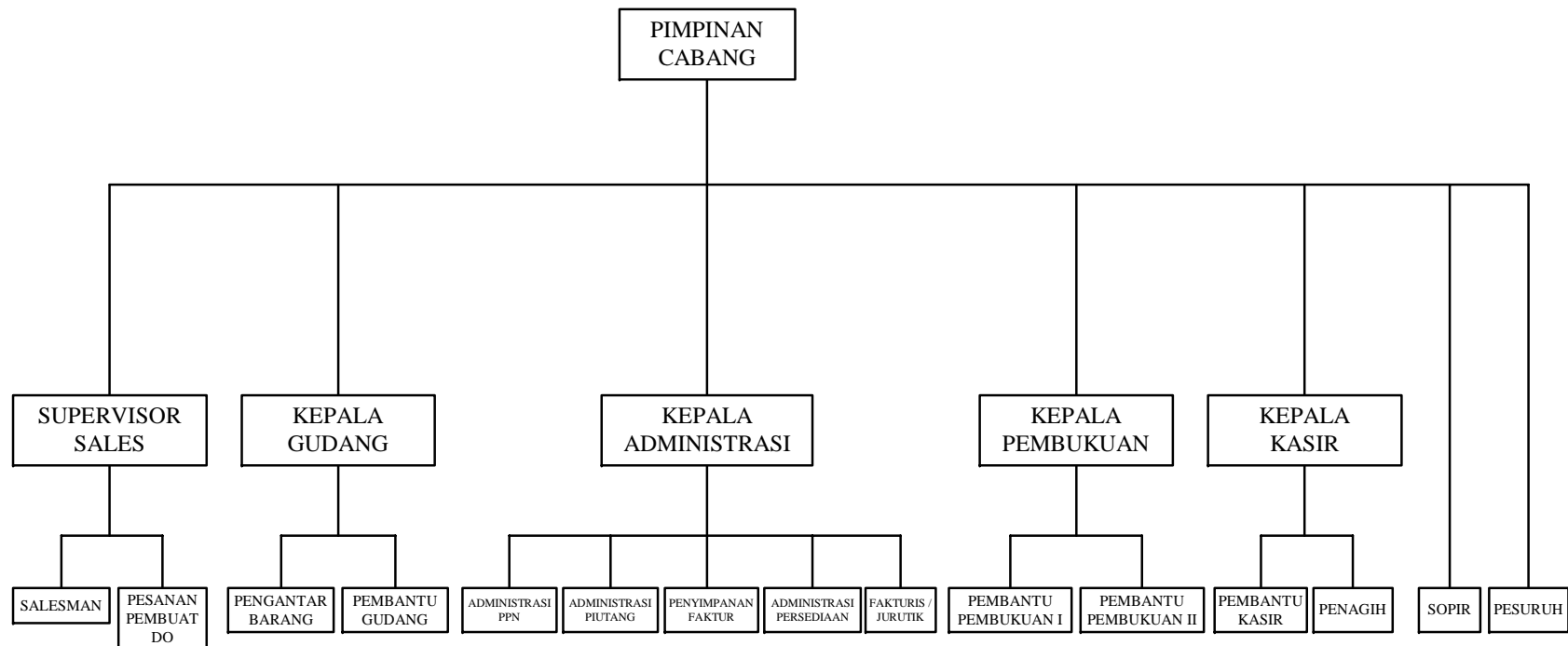
Tujuan PT. PIE Rajawali Nusindo Cabang Semarang dalam melaksanakan usahanya adalah turut melaksanakan dan menunjang kebijaksanaan serta program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya, serta pembangunan sektor pertanian, industri dan perdagangan pada khususnya. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan menjalankan usaha di bidang impor ekspor dan perdagangan umum, perdagangan farmasi dan alat kesehatan.

Lokasi Perusahaan

PT. PIE Rajawali Nusindo Cabang Semarang berlokasi di Jl. Kepodang nomor 25-27 Semarang. Dasar pertimbangan pemilihan lokasi perusahaan adalah :

- a. Dekat dengan praktek dokter.
- b. Dekat dengan rumah sakit .
- c. Dekat dengan apotik dan toko obat.
- d. Mudah dijangkau oleh semua transportasi.

GAMBAR 2
STRUKTUR ORGANISASI
PT. PIE RAJAWALI NUSINDO
CABANG SEMARANG



Sumber : PT. RAJAWALI NUSINDO Cab. Semarang

B. Bentuk Kontrak Dagang antara Perusahaan Farmasi dengan Distributor Obat-Obatan

B.1. Dasar Kontrak Antara PT Phapros Tbk dan PT Rajawali Nusindo.

Produksi obat-obatan yang telah dihasilkan oleh PT Phapros Tbk sebagai produsen perlu untuk dapat dipasarkan dan disalurkan kepada masyarakat luas. Dalam hal ini PT.Phapros Tbk telah menunjuk PT.Rajawali Nusindo sebagai distributor untuk memasarkan produk obat-obatan. Kegiatan awal dari pemasaran tersebut adalah dengan mengadakan perjanjian pendistribusian obat-obatan.

Perjanjian tersebut dibuat oleh para pihak secara tertulis, dengan demikian perjanjian yang dibuat merupakan kehendak para pihak, khususnya apa saja yang perlu diperjanjikan, juga syarat-syarat apa yang dikemukakan oleh para pihak selanjutnya para pihak menegosiasikan perjanjian tertulis atau kontrak tersebut.

Perjanjian yang dibuat mengacu pada Pasal 1313 KUH Perdata, yang intinya:

“Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Pengaturan tentang pendistribusian produk farmasi obat-obatan selain mengacu pada Pasal 1313 KUH Perdata, juga mengacu pada Pasal 1338 KUH Perdata, sebab apabila ditelaah lebih mendalam terlihat adanya

pengakuan terhadap keberadaan hukum yang hidup dalam masyarakat karena setiap subyek hukum bebas membuat perjanjian dengan subyek siapapun dan tentang obyek hukum apapun. Kebebasan yang dimaksud merupakan kebebasan yang mempunyai tanggung jawab untuk melaksanakan apa yang telah diperjanjikan.

Perjanjian yang telah disetujui oleh para pihak yaitu antara PT.Phapros Tbk dengan PT.Rajawali Nusindo dengan sendirinya mengikat para pihak. Hal ini tercantum pada Pasal 1338 KUH Perdata ayat (1) yang isinya:

“Semua perjanjian yang di buat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya”.

Selanjutnya pada Ayat (2) disebutkan:

“ Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang cukup untuk itu”.

Pada Ayat (3) disebutkan:

“Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Dari perjanjian yang telah mengikat para pihak antara PT.Phapros Tbk dengan PT.Rajawali Nusindo telah memenuhi syarat-syarat sah nya perjanjian, seperti yang terdapat pada Pasal 1320 KUH Perdata yang isinya:

1. Ada kata sepakat,
2. kecakapan untuk membuat perjanjian,
3. adanya obyek tertentu,
4. adanya suatu sebab yang halal.

Dengan demikian perjanjian yang dilakukan antara PT Phapros Tbk dengan PT Rajawali Nusindo secara formal telah dibuat oleh para pihak yang mengacu pada ketentuan yang berlaku, khususnya ketentuan-ketentuan tentang perjanjian yang diatur pada KUH Perdata.

B.2. Bentuk Kontrak Dagang antara PT.Phapros Tbk dengan PT.Rajawali

Nusindo

Perjanjian antara PT Phapros Tbk dengan PT Rajawali Nusindo dibuat oleh para pihak dan dibuat secara tertulis, dengan demikian bentuk kontrak dagang yang dibuat adalah kontrak kesepakatan para pihak dan secara yuridis ada keseimbangan antara para pihak, artinya tidak ada pihak yang kuat atau pihak yang lemah keduanya mempunyai kedudukan yang sejajar, baik secara yuridis maupun psikologis, sehingga substansi kontrak serta klausul-klausul yang ada dalam perjanjian pendistribusian obat - obatan antara PT Phapros Tbk dengan PT Rajawali Nusindo tersebut sesuai dengan kehendak para pihak, selanjutnya dituangkan tentang apa saja yang diperjanjikan dan hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Perjanjian yang dibuat oleh para pihak sangat menguntungkan kedua belah pihak karena semua keinginan para pihak yang diperjanjikan merupakan kehendak para pihak yang saling ditaati.

Dibandingkan dengan kontrak yang dibuat oleh salah satu pihak yang disebut dengan kontrak baku maka kontrak yang dibuat oleh para pihak benar-benar mempunyai keseimbangan kebutuhan yang dapat memenuhi keseimbangan kepentingan masing-masing pihak. Pada kontrak baku mempunyai kelemahan-kelamahan tertentu diantaranya lemahnya kedudukan dari pihak distributor yang harus menerima persyaratan yang dibuat oleh pihak produsen. Dengan sendirinya persyaratan yang ditawarkan telah dirumuskan sedemikian rupa yang membebani pihak distributor, hal ini dapat dilihat dari ketatnya aturan-aturan yang ada bagi distributor yang meliputi kewajiban-kewajiban yang harus dilaksanakan hingga larangan-larangan yang harus ditaati oleh distributor, sedang hak nya sama sekali tidak disebutkan.

Pada perjanjian yang dibuat oleh PT.Phapros Tbk dan PT.Rajawali Nusindo mempunyai kekuatan hukum seimbang yang dibuat dengan kesepakatan dua pihak, secara umum disebutkan “isi” atau “substansi” dari kontrak yang diadakan antara para pihak, diantaranya:

1. Tanggal dan Tempat perjanjian;
2. Subyek perjanjian pada perjanjian Pendistribusian obat-obatan :

- a. Pihak pertama, PT Phapros Tbk sebagai pembuat atau produsen dari obat-obatan.
 - b. Pihak kedua, PT Rajawali Nusindo sebagai distributor yang ditunjuk.
3. Domisili para pihak adalah:
- PT. Phapros Tbk dengan alamat Jl. Simongan No.131 Semarang,
 - PT.Rajawali Nusantara Indonesia dengan alamat Jl.Denpasar Raya Kav. D.III, Kuningan Jakarta.
4. Klausula perjanjian yang tertuang dalam pasal-pasal, yaitu:
- a. Obyek perjanjian, ketentuan ini diatur dalam Pasal 1 ayat (1) Perjanjian Pendistribusian yang berisi:

PASAL 1

OBYEK PERJANJIAN

PIHAK PERTAMA sebagai pembuat atau produsen dari obat-obatan dan jenis produk yang lain yang telah mendapat ijin produksi (Registrasi) dari pemerintah atas nama PT Phapros Tbk Semarang yang memenuhi Cara Pembuatan Obat Yang Baik (CPOB), dengan ini mengangkat PIHAK KEDUA menjadi distributor terhadap obat-obatan yang diproduksi maupun yang akan diproduksi dan jenis produk yang lain oleh PIHAK PERTAMA dengan nama apapun juga.

Sesuai dengan perjanjian PT Phapros Tbk mengangkat pihak kedua yaitu PT.Rajawali Nusindo sebagai distributor obat-obatan yang diproduksi maupun yang akan diproduksi oleh PT Phapros Tbk dengan ijin produksi dari pemerintah sebagai produsen obat-obatan, dimana obyek perjanjiannya adalah khusus pemasaran obat-obatan.

- b. Ditentukan mengenai pengiriman barang serta sanksi apabila terjadi wanprestasi, hal ini terdapat dalam Pasal 4 :

PASAL 4

PENGIRIMAN BARANG DAN SANKSI

1. Atas dasar pesanan seperti tersebut pada pasal 3 ayat 1, pihak pertama melaksanakan pengiriman barang ke gudang pihak kedua selambat-lambatnya pada tanggal terakhir bulan tersebut, sesuai jenis, jumlah barang dan kantor cabang pihak kedua.
Beban biaya pengangkutan di pulau Jawa ditanggung pihak kedua sedangkan untuk biaya pengiriman ke cabang pihak kedua di luar Jawa yang melebihi biaya pengiriman ke cabang pihak kedua di Surabaya atau ke cabang pihak kedua di Jakarta, ditanggung bersama, yang sama besarnya, oleh kedua belah pihak.
2. Keterlambatan pengiriman oleh pihak pertama seperti tersebut pasal 4 ayat 1 dikenakan sanksi denda sebesar 1 o/oo (satu permil) per hari dari harga jual pabrik terhadap jumlah barang yang belum dikirim dengan maksimum denda 5% (lima persen).
Sanksi tersebut dihitung sejak hari / tanggal tanda terima dari Ekspeditur yang ditunjuk oleh pihak kedua.
3. Pihak pertama wajib mengasuransikan pengiriman pengiriman obat-obatan seperti yang dimaksud pasal 4 ayat 1 perjanjian ini pada Perusahaan Asuransi dengan polis untuk dan atas nama pihak kedua yang untuk cabang pihak kedua di Pulau Jawa atas beban biaya pihak kedua, sedangkan untuk cabang pihak kedua di luar Jawa ditanggung bersama, yang sama besarnya, oleh kedua belah pihak.

Pasal tersebut merupakan perjanjian bagaimana cara pengiriman obat-obatan yang harus dilaksanakan, mengenai beban biaya pengangkutan serta sanksi dan kewajiban PT Phapros Tbk mengasuransikan pengiriman obat-obatan. Dalam Pasal ini tidak

disebutkan secara khusus mengenai pengangkutan melalui darat, laut atau udara, namun para pihak telah sepakat bahwa pengiriman dan penerimaan barang akan selalu tepat pada apa yang telah diperjanjikan.

Pengiriman obat-obatan wajib untuk dilaksanakan oleh PT.Phapros Tbk sampai ke gudang PT.Rajawali Nusindo sesuai dengan pesanan yaitu jenis serta kuantitas obat-obatan. Biaya ditanggung oleh pihak PT.Rajawali Nusindo kecuali biaya pengangkutan ke luar Jawa di luar Jakarta dan Surabaya ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.

Untuk itu pihak PT.Phapros Tbk selalu berusaha untuk menepati waktu sesuai kontrak untuk menghindari klaim dari pihak PT.Rajawali Nusindo karena harus membayar denda yang tidak sedikit sebesar satu permil sampai maksimum denda lima persen dari harga jual pabrik per harinya. Juga terhadap obat-obatan yang belum dikirim.

Pengiriman obat-obatan tersebut diwajibkan untuk diasuransikan untuk dan atas nama PT.Rajawali Nusindo, tujuannya untuk mengurangi resiko pengiriman obat-obatan yang dilakukan oleh PT.Phapros Tbk.

- c. Harga barang (obat-obatan), diatur dalam Pasal 5

PASAL 5

HARGA BARANG

1. Untuk penyerahan obat-obatan dan produk lain dari pihak pertama ke pihak kedua, pihak kedua harus membeli dengan harga yang ditetapkan oleh pihak pertama dengan persetujuan pihak kedua.
2. Perubahan harga beli harus dilakukan dan disetujui oleh kedua belah pihak.
3. Dalam ketentuan Harga Netto Apotik dari obat-obatan yang dibeli oleh pihak kedua dari pihak pertama, pihak kedua mendapatkan profit dari harga beli yang ditetapkan pada ayat 1 pasal ini.

Pasal 5 menentukan tentang harga barang dalam hal ini harga obat-obatan, yaitu bahwa PT.Rajawali Nusindo harus membeli terlebih dahulu dengan harga yang ditetapkan oleh produsen yaitu PT.Phapros Tbk, walaupun demikian ada negosiasi harga untuk saling menguntungkan kedua belah pihak.

Utamanya untuk saat ini fluktuasi harga barang secara umum tidak menentu dan selalu terjadi turun naik yang sangat membingungkan para pebisnis. Hal ini tidak bisa dihindarkan sehubungan dengan naiknya harga minyak yang mempengaruhi harga dalam semua transaksi bisnis, sehingga apabila ada perubahan harga yang telah ditentukan maka PT.Rajawali Nusindo akan mengajukan keberatan dan akhirnya akan terjadi negosiasi, sehingga harga yang

ditentukan oleh produsen tidak bersifat mutlak. Pertimbangan yang diberikan adalah pertimbangan harga yang sampai kepada konsumen akan menjadi mahal dan hal ini justru akan menghambat distribusi obat-obatan yang disalurkan oleh PT.Rajawali Nusindo, karena dimungkinkan akan tidak laku di pasaran. Belum lagi dipertimbangkannya pesaing-pesaing bisnis obat-obatan yang lain, banyak pabrik obat yang berani menjual dengan harga sangat murah bahkan di bawah harga pasaran.

PT Phapros Tbk sebagai prinsipal memberikan keuntungan atau profit tertentu kepada Distributor, dalam hal ini PT.Rajawali Nusindo untuk mengambil keuntungan sesuai yang diperjanjikan yaitu seperti yang telah ditentukan dan tidak boleh melebihi ketentuan tersebut. Hal ini diawasi ketat oleh pihak PT.Phapros Tbk untuk menjaga kestabilan harga obat-obatan secara nasional.

- d. Ditentukan cara pembayaran serta tempat pembayaran dilakukan dan sanksi apabila terjadi wanprestasi, hal ini diatur dalam Pasal 6 :

PASAL 6

CARA PEMBAYARAN DAN SANKSI

1. Pihak pertama berhak atas pembayaran dari pihak kedua atas barang-barang yang telah dikirim kepada pihak kedua selambat-lambatnya 105 (seratus lima) hari terhitung mulai tanggal pengiriman barang

kepada cabang-cabang pihak kedua di pulau Jawa, dan 135 (seratus tiga puluh lima) hari terhitung sejak tanggal pengiriman barang untuk pengiriman barang-barang kepada cabang-cabang di luar pulau Jawa.

2. Keterlambatan pembayaran dari pihak kedua seperti tersebut ayat 1 pasal ini, dikenakan sanksi 1 o/oo (satu permil) per hari dari jumlah yang belum dibayar dengan maksimum 5% (lima persen) dari jumlah yang belum dibayar.

Cara pembayaran yang dilakukan oleh PT.Rajawali Nusindo mempunyai tenggang waktu yaitu selama 105 hari sejak obat-obatan dikirim oleh PT.Phapros Tbk, untuk cabang-cabang yang berada di Jawa sedang untuk yang berada di luar Jawa tenggang waktu yang diberikan adalah 135 hari.

Tenggang waktu ini cukup memberikan keleluasaan bagi PT.Rajawali Nusindo, sehingga secara ekonomis memberikan keuntungan, dibandingkan apabila PT.Rajawali Nusindo harus membayar saat obat-obatan diterima atau dengan cara tunai atau *cash*. Utamanya uang tersebut secara bisnis bisa digunakan untuk keperluan lain terlebih dahulu.

PT.Rajawali Nusindo senantiasa berusaha untuk membayar tepat waktu karena kepercayaan yang telah diberikan bertahun-tahun oleh PT.Paphros Tbk harus selalu dijaga, secara psikologis bisnis adalah kepercayaan, sehingga PT.Rajawali Nusindo berusaha keras untuk memenuhi prestasi yang telah diwajibkan yaitu membayar

sejumlah uang yang telah ditentukan. Walaupun demikian kontrak tersebut menentukan juga sanksi tertentu apabila pihak PT.Rajawali Nusindo terlambat membayar obat-obatan, yaitu sebesar satu permil per hari dari jumlah yang belum dibayar dengan maksimum sanksi sebesar lima persen dari jumlah yang belum dibayar.

Pembayaran oleh pihak PT.Rajawali Nusindo selama ini selalu tepat waktu, sehingga sanksi yang dijatuhkan bisa dihindari oleh PT. Rajawali Nusindo, walaupun menurut petugas dari PT.Rajawali Nusindo saat ini perputaran uang sedikit kurang stabil karena kondisi dan situasi ekonomi saat ini sedang mengalami krisis.

- e. Cara penyelesaian perselisihan, diatur dalam Pasal 9.

PASAL 9

PENYELESAIAN PERSELISIHAN

1. Segala perselisihan yang timbul dari atau sehubungan dengan perjanjian ini atau pelaksanaannya, pengertiannya maupun interpretasinya, sedapat mungkin akan diselesaikan secara musyawarah melalui perundingan dan pembicaraan langsung antara pihak pertama dan pihak kedua.
2. Segala perselisihan yang tidak dapat diselesaikan secara musyawarah oleh dan antara para pihak akan diserahkan kepada Direksi PT Rajawali Nusantara Indonesia

Pada prinsipnya hubungan bisnis yang terjalin antara PT Phapros Tbk dan PT Rajawali Nusindo selalu mengedepankan

musyawarah dalam segala hal, utamanya apabila terjadi kesalahpahaman atau *miss communication* sehingga perselisihan sekecil apapun dapat dihindari demi kelangsungan hubungan bisnis yang lebih erat. Adanya pemikiran ini maka dalam Pasal perjanjian tersebut disepakati bahwa PT Phapros Tbk dan PT Rajawali Nusindo akan selalu mengedepankan musyawarah demi berlangsungnya kerja sama yang lebih baik lagi.

Ketentuan tentang penyelesaian perselisihan selama ini masih dapat diatasi utamanya karena antara PT Phapros Tbk dan PT.Rajawali Nusindo senantiasa menjaga komunikasi dua pihak sehingga semua masalah yang dihadapi dapat dimusyawarahkan.

Selama ini belum pernah terjadi perselisihan yang serius, yang pernah terjadi adalah masalah-masalah kecil yang masih dapat diatasi secepatnya sehingga tidak mengganggu pendistribusian obat-obatan ke berbagai tempat baik di Jawa maupun di luar Jawa. Yang pernah terjadi adalah pihak PT.Phapros kurang memperhatikan pengiriman obat-obatan yang dilakukan dengan beberapa angkutan sedang dokumen belum lengkap karena ada kesalahan dalam pembuatan dokumen sehingga harus diperbaiki terlebih dahulu, maka tidak dapat dihindarkan terjadi keterlambatan pengiriman. Hal ini segera ditangani

dengan cepat sehingga masih dapat diselesaikan dan dapat diatasi dengan baik.

- f. Masa berlaku dan berakhirnya perjanjian, terdapat dalam Pasal 10 :

PASAL 10

MASA BERLAKU

1. Perjanjian ini mulai berlaku sejak ditandatangani oleh kedua belah pihak sampai dengan waktu yang tidak terbatas dan bila dipandang perlu dapat disempurnakan dengan addendum.
2. Perjanjian ini dapat diakhiri dalam hal :
 - a. Persetujuan kedua belah pihak secara tertulis.
 - b. Salah satu pihak dengan sengaja melalaikan kewajiban-kewajiban dan atau melanggar ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama dalam perjanjian ini.
 - c. Salah satu pihak jatuh pailit dan atau dibubarkan menurut undang-undang yang berlaku.
3. Segala hak dan kewajiban masing-masing pihak yang terjadi karena perjanjian ini harus diselesaikan / dipenuhi terlebih dahulu sebelum perjanjian kerjasama ini diakhiri.

Perjanjian yang dibuat oleh para pihak yaitu PT.Phapros Tbk dan PT.Rajawali Nusindo di tanda tangani oleh para pihak yang berarti bahwa saat penandatanganan tersebut merupakan saat terjadinya dan berlakunya kontrak, khususnya karena telah memenuhi syarat yang ditentukan oleh undang – undang yaitu sahnya perjanjian dan berlakunya akibat perjanjian yang diatur oleh Pasal 1320, Pasal 1338 sampai dengan Pasal 1341 KUH Pdt.

Perjanjian yang dibuat sampai saat ini belum ada yang diperbaharui atau penambahan-penambahan Pasal tertentu karena semua sudah dianggap cukup dan selama pelaksanaan bisnis tidak ada hal-hal yang mendesak, karena sampai saat ini segala sesuatu yang telah diperjanjikan dapat terlaksana dengan lancar sehingga tidak ada alasan yang cukup untuk memperbaharui atau menambah Pasal-Pasal lainnya. Namun terbuka kemungkinan adanya penambahan Pasal-Pasal dalam perjanjian apabila di suatu hari dirasa terdapat kekurangan atau hanya untuk melengkapi saja, sesuai apa yang terdapat pada Asas Perjanjian mengenai Asas Penambahan.

Pengakhiran kontrak antara PT.Phapros Tbk dan PT.Rajawali Nusindo ditentukan oleh kedua belah pihak secara tertulis. Sampai pada saat ini kedua pihak masih konsisten melaksanakan transaksi yang diperjanjikan dan tidak ada hal-hal yang melanggar ketentuan oleh salah satu pihak, sehingga transaksi berjalan lancar dan saling menguntungkan. Dengan demikian tidak ada alasan untuk mengakhiri kontrak dagang ini.

Dari perjanjian yang dibuat oleh para pihak memperlihatkan adanya hak dan kewajiban masing-masing diantaranya:

1. Hak PT.Phapros Tbk:

- PT.Phapros Tbk berhak untuk menunjuk Distributor untuk memasarkan produk obat-obatan yang diproduksi atau yang akan diproduksi kemudian;
- setiap tahun sebelum tanggal 31 Agustus berhak menerima rencana pesanan, apabila sesudah tanggal tersebut tidak ada rencana pesanan maka yang digunakan adalah seperti pesanan tahun yang telah berlalu;
- berhak menerima surat pesanan rutin bulanan dalam bulan-bulan sesudah bulan kenaikan harga bulan bonus;
- berhak menentukan harga obat-obatan;
- berhak menerima pembayaran harga obat-obatan selambat-lambatnya 105 (seratus lima) hari terhitung mulai pengiriman barang;
- berhak menerima pembayaran apabila ada keterlambatan pembayaran dengan mengenakan sanksi satu permil per hari dari jumlah yang belum dibayar;
- berhak menyelesaikan masalah apabila terjadi perselisihan yang tidak dapat diselesaikan.
- berhak mengakhiri perjanjian apabila masa berlakunya telah habis.

2. Kewajiban PT.Phapros Tbk

- Berkewajiban untuk memproduksi obat-obatan dan jenis obat yang lain yang telah mendapat izin Produksi dari Pemerintah atas nama PT Phapros Tbk Semarang;
- berkewajiban untuk mengangkat Distributor sebagai perantara pendistribusian;
- berkewajiban memberikan konfirmasi secara tertulis kepada PT.Rajawali Nusindo tentang kesanggupan pemenuhan jumlah pesanan. Selambat-lambatnya tanggal 25 bulan yang bersangkutan;
- berkewajiban untuk mengirim barang ke gudang PT.Rajawali Nusindo selambat-lambatnya pada tanggal terakhir bulan tersebut, sesuai jenis, jumlah barang, dan Kantor yang di tuju;
- berkewajiban untuk menanggung biaya bersama seandainya biaya pengiriman ke cabang Distributor di luar Jakarta dan Surabaya melebihi biaya yang seharusnya;
- berkewajiban untuk mengasuransikan pengiriman obat-obatan pada perusahaan asuransi dengan polis dan untuk dan atas nama PT.Rajawali Nusindo;
- berkewajiban untuk menyerahkan obat-obatan dan produk lain dengan harga yang telah ditentukan;

- berkewajiban untuk menentukan harga Netto Apotik dari obat-obatan yang dijual dan ditentukan pula profit yang ditentukan dari harga beli;
- bertanggung jawab untuk mengurus dan mendaftarkan (registrasi) produk;
- berkewajiban untuk menyelesaikan perselisihan yang terjadi antara PT.Phapros Tbk dan PT.Rajawali Nusindo.³⁷

3. Hak PT Rajawali Nusindo

- Berhak untuk menerima produksi obat-obatan dan jenis obat yang lain yang telah mendapat izin Produksi dari Pemerintah atas nama PT Phapros Tbk Semarang;
- berhak untuk ditunjuk sebagai Distributor;
- berhak untuk menerima konfirmasi secara tertulis dari PT Phapros Tbk tentang kesanggupan pemenuhan jumlah pesanan. Selambat-lambatnya tanggal 25 bulan yang bersangkutan;
- berhak untuk menerima kiriman barang dari PT Phapros Tbk selambat-lambatnya pada tanggal terakhir bulan tersebut, sesuai jenis, jumlah barang , dan kantor yang dituju;

³⁷ Nana, wawancara pribadi, bagian *legal* PT Phapros Tbk, Semarang 20 Juni 2006.

- berhak untuk mengasuransikan pengiriman obat-obatan pada perusahaan asuransi dengan polis, untuk dan atas nama PT Rajawali Nusindo;
- berhak untuk menerima obat-obatan dan produk lain dengan harga yang telah ditentukan;
- berhak untuk menentukan harga Netto Apotik dari obat-obatan yang dijual dan ditentukan pula profit yang ditentukan dari harga beli;
- bertanggung jawab untuk mengurus dan mendaftarkan (registrasi) produk.

4. Kewajiban PT Rajawali Nusindo

- PT Rajawali Nusindo sebagai Distributor berkewajiban untuk memasarkan obat-obatan yang diproduksi oleh PT Phapros Tbk;
- setiap tahun sebelum tanggal 31 Agustus berkewajiban memberikan rencana pesanan, apabila sesudah tanggal tersebut tidak ada rencana pesanan maka yang digunakan adalah seperti pesanan tahun yang berlalu;
- berkewajiban memberi surat pesanan rutin bulanan dalam bulan-bulan sesudah bulan kenaikan harga ;

- berkewajiban untuk ikut menentukan harga obat-obatan;
- berkewajiban membayar harga obat-obatan selambat-lambatnya 105 (seratus lima) hari terhitung mulai penerimaan barang;
- berkewajiban membayar apabila ada keterlambatan pembayaran dengan mengenakan sanksi satu permil per hari dari jumlah yang belum dibayar;
- berkewajiban menyelesaikan masalah apabila terjadi perselisihan yang tidak dapat diselesaikan;

B.3. Pelaksanaan Kontrak Dagang Antara PT Phapros Tbk Dengan PT Rajawali Nusindo.

PT Phapros Tbk sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang industri farmasi dalam memasarkan semua hasil produksinya telah menunjuk PT. Rajawali Nusindo sebagai distributor.

PT Rajawali Nusindo sendiri merupakan anak perusahaan PT Rajawali Nusantara Indonesia yang bergerak dalam bidang distribusi dan perdagangan.

PT Rajawali Nusindo sebagai distributor PT Phapros Tbk dalam hal melakukan perbuatan hukum dengan pihak ketiga, kedudukannya adalah

bukan merupakan kuasa prinsipal tetapi bertindak untuk dan atas namanya sendiri (*independent trader*). PT Rajawali Nusindo sebagai distributor membeli sendiri barang-barang dari PT Phapros Tbk sebagai prinsipal untuk dijual kemudian. Sebagai akibat hukum dari perbuatan distributor, semuanya menjadi tanggung jawab distributor itu sendiri.³⁸

Perbuatan-perbuatan hukum yang berkaitan dengan transaksi perdagangan yang harus dilakukan oleh PT Phapros Tbk dan PT Rajawali Nusindo, diatur dalam suatu kesepakatan / perjanjian tertulis dalam suatu bentuk kontraktuil yang dibuat oleh dua pihak, yaitu antara PT Phapros Tbk sebagai prinsipal dan PT Rajawali Nusindo sebagai distributor. Dari perjanjian ini timbul hubungan hukum antara prinsipal dengan distributor yang bersifat tetap dan hubungan koordinatif, yaitu hubungan hukum antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain yang sejajar dalam arti bukan sebagai perusahaan atasan dan bawahan.

Transaksi antara PT Phapros Tbk dengan Pihak PT Rajawali Nusindo selaku distributor merupakan perjanjian jual beli pada bidang obat-obatan. Yaitu PT Phapros Tbk sebagai pembuat produk berkedudukan sebagai penjual sedang PT.Rajawali Nusindo sebagai pembeli untuk selanjutnya dipasarkan kepada sub distributor atau kepada pihak lain.

³⁸ Parmin, wawancara pribadi, Kepala Bagian Non Operasional PT Rajawali Nusindo, Semarang 27 Juni - 2006.

Perjanjian yang diadakan tersebut merupakan perjanjian jual beli seperti yang diatur oleh Pasal 1457 KUH Perdata yang isinya sebagai berikut:

“Jual beli adalah suatu persetujuan, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan”.

Transaksi yang dilakukan dengan suatu perjanjian jual beli, pihak PT Rajawali Nusantara Indonesia (PT Rajawali Nusindo) dengan kantor Pusat di Jakarta membeli produk obat-obatan tertentu dari PT Phapros Tbk, selanjutnya produk tersebut dipasarkan ke wilayah-wilayah cabang yang meliputi kantor cabang : Banda Aceh, Medan, Pekanbaru, Batam, Padang, Palembang, Bandar Lampung, Jambi, Bandung, Denpasar, Pontianak, Semarang, Makasar, Padang, Balikpapan, Yogyakarta, dan Manado.

Dari uraian di atas maka dapat diklasifikasikan mengenai suatu perjanjian jual beli secara umum dengan perjanjian pendistribusian khususnya pada perusahaan yang diteliti, yaitu sebagai berikut :

Perjanjian jual beli secara umum,

1. Perjanjian diadakan antara subyek hukum yang satu dengan subyek hukum yang lain, artinya dapat dilakukan oleh siapapun yang memenuhi syarat Pasal 1320 KUH Perdata. tentang sahnya perjanjian.
2. Obyek hukum pada perjanjian jual beli, dapat berupa benda bergerak maupun benda tetap, yang berwujud maupun tidak berwujud.

3. Cara pembayaran dilakukan sesuai dengan yang diperjanjikan yaitu dapat secara tunai, dengan jangka waktu tertentu, pembayaran di muka atau pembayaran di belakang.
4. Jual beli yang diadakan tidak ada ketentuan harus diasuransikan, kecuali diperjanjikan sebelumnya.
5. Jual beli berakhir apabila benda sebagai obyek usaha telah dibayar oleh pembeli dan benda tersebut telah diserahkan oleh penjual kepada pembeli, sehingga hubungan hukumnya bersifat tidak tetap atau sementara.

Apabila dibandingkan dengan perjanjian distributor pada perusahaan yang diteliti, maka perjanjian jual beli antara PT. Phapros Tbk dengan PT. Rajawali Nusantara (PT Rajawali Nusindo) ada kekhususan tertentu ialah:

1. Perjanjian jual beli yang diadakan antara PT.Phapros Tbk dengan PT.Rajawali Nusindo mengacu pada Pasal 1457 KUH Perdata yang telah memenuhi syarat sahnya perjanjian (Pasal 1320 KUH Perdata).
2. Subyek perjanjian sudah tertentu yaitu PT.Phapros Tbk dan PT. Rajawali Nusindo.
3. Obyek perjanjian hanya pada bidang obat-obatan yang telah ditentukan.

4. Jangka waktu perjanjian berkelanjutan, dalam arti bersifat tetap, sehingga hubungan hukumnya juga tetap. Perjanjian setiap tahunnya diperbaharui, disesuaikan dengan kondisi dan situasi yang ada.
5. Sekiranya tidak ada perubahan dalam pemesanan obat-obatan perjanjian yang digunakan sesuai dengan perjanjian tahun terdahulu.
6. Apabila ada perubahan pemesanan harus memberitahukan pada pemesanan tahun berikutnya, sehingga perjanjian disesuaikan.
7. Hubungan hukum antara PT.PhaprosTbk dengan PT. Rajawali Nusindo merupakan hubungan hukum yang bersifat koordinatif artinya hubungan hukum yang terjalin antara ke dua perusahaan tersebut mempunyai kedudukan hukum yang sejajar.
8. Perjanjian selalu diikuti dengan perjanjian asuransi, yang ditandai dengan Polis.
9. Apabila ada keterlambatan pengiriman barang, harus ditanggung oleh PT.Phapros Tbk dengan pembayaran sangsi satu permil dari harga barang.

Hubungan kerja sama yang terjalin baik antara PT. Phapros Tbk selaku prinsipal dengan pihak PT. Rajawali Nusantara Indonesia (PT Rajawali Nusindo) selaku distributor membawa dampak positif, oleh karena kerja sama yang dilakukan tidak terlepas dari adanya profesionalisme kerja pada

masing-masing pihak dalam menciptakan suatu hubungan bisnis yang harmonis.

B. 4. Pelaksanaan Pendistribusian Obat-obatan dari PT.Phapros Tbk kepada PT.Rajawali Nusindo

Pelaksanaan pendistribusian obat-obatan dari PT Phapros Tbk kepada PT Rajawali Nusindo diawali dengan adanya sebuah kesepakatan/perjanjian tertulis yang dituangkan dalam suatu bentuk kontraktuil yang meliputi suatu pelaksanaan pendistribusian obat-obatan, yaitu antara lain disebutkan bahwa PT Phapros Tbk menunjuk PT Rajawali Nusindo untuk mendistribusikan obat-obatan. Disepakati pula tentang harga netto dari obat-obatan yang akan dipasarkan. Selanjutnya PT Phapros Tbk sebagai produsen menyerahkan obat-obatan untuk dipasarkan oleh PT Rajawali Nusindo sebagai distributor.

Atas dasar pesanan tersebut PT Phapros Tbk melaksanakan pengiriman barang ke gudang pihak PT Rajawali Nusindo dengan beban biaya pengangkutan di pulau Jawa ditanggung oleh PT Rajawali Nusindo sedangkan untuk biaya pengiriman ke Cabang pihak PT Rajawali Nusindo di luar Jawa yang melebihi biaya pengiriman ke Cabang pihak PT Rajawali Nusindo di Surabaya atau Jakarta, ditanggung bersama, yang sama besarnya oleh kedua belah pihak.

PT Phapros Tbk dalam proses pengiriman barang (obat-obatan) kepada PT Rajawali Nusindo berkewajiban mengasuransikan obat-obatan tersebut pada perusahaan asuransi dengan polis untuk dan atas nama PT Rajawali Nusindo dengan harapan barang tersebut (obat-obatan) dapat sampai kepada pihak PT Rajawali Nusindo dengan aman.

Dari data penjualan PT Phapros Tbk, secara tidak langsung tidak dapat diabaikan peran PT Rajawali Nusindo sebagai mitra bisnis bidang pemasaran seperti yang terdapat pada catatan Laporan Keuangan poin 2 f tentang Ikhtisar Kebijakan Akuntansi Yang Penting, yang isinya sebagai berikut:

Perusahaan melakukan transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.7 mengenai “pengungkapan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa” digambarkan sebagai berikut :

- 1). Perusahaan melalui satu atau lebih perantara (*intermediaries*), mengendalikan, atau dikendalikan oleh, atau di bawah pengendalian bersama, dengan perusahaan pelapor (termasuk *holding companies, subsidiaries, dan fellow subsidiaries*);

2). Perusahaan Asosiasi (*associated company*)

Yang dimaksud dengan para perantara disini tidak lain adalah PT Rajawali Nusindo sebagai rekan bisnis yang dapat melakukan kegiatan perdagangan dan pemasaran obat-obatan. Atas dasar kerja sama yang telah dibina PT Phapros Tbk sangat menghargai rekan bisnisnya PT Rajawali Nusindo yang telah membawa kesuksesan dalam rangka mensejahterakan kesehatan masyarakat pada khususnya.

Dalam rangka mengefektifkan cara kerja dan untuk ikut mengambil keputusan di tingkat manajerial pada umumnya dan pelaksanaan strategi bisnis di lapangan maka diadakan suatu pertemuan antara direksi, pimpinan departemen serta para staf operasional di lapangan untuk dapat menyikapi perubahan lingkungan usaha (*business landscape*).

C. Hambatan Pelaksanaan Kontrak Dagang Antara Perusahaan Farmasi Dengan Distributor Obat-Obatan

C.1. Hambatan Yuridis dan Ekonomis Pelaksanaan Kontrak Dagang antara PT. Phapros Tbk dengan PT. Rajawali Nusindo

Hambatan utama khususnya yang berhubungan dengan penafsiran perjanjian pendistribusian hasil produksi kepada distributor, walaupun sudah ada pedoman yang telah dituangkan dalam perjanjian distribusi antara para pihak, tetapi dalam praktek dalam menerapkan perjanjian tersebut sering

ditafsirkan lain oleh masing-masing pihak sehingga tidak jarang terjadi kekeliruan penerapan perjanjian. Tentunya hal-hal seperti ini segera diatasi untuk mengurangi kesalah pahaman, khususnya diselesaikan oleh para pihak dengan cara *win-win solution*.

Kontrak pendistribusian yang dibuat oleh dua pihak yang berhubungan dengan harga beli obat-obatan dan telah diperjanjikan secara tertulis ternyata dalam praktek pihak produsen sering merubah harga beli obat-obatan tersebut, dengan alasan situasi ekonomi nasional yang tidak menentu tergantung dari turun naiknya nilai dolar yang mengikuti harga minyak internasional. Hal ini membuat pihak distributor merasa dirugikan, walaupun demikian hambatan yang ada masih dapat diatasi dengan cara musyawarah oleh para pihak dan selanjutnya membuat kesepakatan secara lisan.

Kontrak pendistribusian tentang keterlambatan pengiriman obat-obatan oleh produsen tidak diatur secara jelas. Dalam praktek apabila keterlambatan pengiriman tersebut dalam jangka waktu dua sampai tiga hari maka hal ini dianggap biasa dan bukan wanprestasi, sehingga selama ini keterlambatan yang ada masih bisa diatasi dengan kebiasaan-kebiasaan bisnis yang dilakukan yaitu diselesaikan secara musyawarah melalui pembicaraan langsung antara para pihak.

Pada kontrak pendistribusian obat-obatan disebutkan bahwa pihak produsen selalu menyediakan obat-obatan setiap saat, dalam praktek sering sekali terjadi kekosongan obat-obatan dengan alasan bahwa terlambatnya bahan baku yang diimpor dari luar negeri. Produsen biasanya akan mengkomunikasikan hal ini sejak awal sehingga pihak distributor akan mencari obat-obatan yang sejenis dari produsen obat yang lain.

Kontrak pendistribusian ini dilakukan oleh dua perusahaan yang berbeda, maka hambatan ini berhubungan dengan masalah koordinasi antara perusahaan dengan distributor yang terkadang terjadi suatu *miss communication*. Khususnya pada penyebaran dan pemrosesan informasi yang tidak jelas tentang tugas yang dikoordinasikan menyebabkan terjadinya salah pengertian pada penyalur / distributor.

Semua diusahakan untuk dapat diatasi dengan baik, khususnya PT Phapros Tbk sendiri menekankan bahwa komunikasi adalah kunci koordinasi yang efektif dalam penyebaran dan pemrosesan informasi, semakin besar ketidakpastian tugas yang dikoordinasi, semakin besar dibutuhkan akan komunikasi yang lebih lancar. Hal tersebut dapat cepat diatasi oleh PT Phapros Tbk dengan melakukan koordinasi yang lebih efektif, yaitu komunikasi dua arah yang dilakukan oleh PT Phapros Tbk dengan PT Rajawali Nusindo.

Hambatan lain adalah adanya perubahan di dalam lingkungan usaha (*bussiness landscape*) industri farmasi yang sangat cepat, sehingga

membuat organisasi perusahaan setangguh Phapros cukup repot melakukan penyesuaian. Dengan demikian PT Phapros Tbk perlu penataan kembali, terutama menyangkut organisasi pemasaran. Dengan menata kembali organisasi itu, Phapros akhirnya bisa mengetahui akan kebutuhan sumber daya manusia. Tingginya kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen akan produk-produk farmasi akhirnya juga mendorong Phapros harus melakukan rasionalisasi sejumlah obat etikal yang sudah tidak relevan lagi. Hal ini memberikan pengaruh pada kontrak yang akan dibuat untuk dapat memasarkan obat-obatan pada waktu yang akan datang.

Hambatan lain adalah menghadapi era global yang penuh persaingan harus direspons secepatnya karena kalau tidak maka PT Phapros Tbk akan masuk pada situasi krisis yang sulit untuk dikendalikan, sebab persaingan dibidang farmasi berlangsung sangat ketat. Saat ini hampir setiap saat bisa dikatakan muncul pelbagai obat etikal baru sebagai hasil riset dan pengembangan industri farmasi untuk pengobatan suatu penyakit.

Sadar akan persaingan yang selalu ada, manajemen Phapros kemudian berusaha membuat keputusan ekonomis untuk melakukan transformasi (perubahan besar-besaran), bukan sekedar perubahan kecil-kecilan (reformasi) atas seluruh organisasi usaha Phapros. Transformasi itu dilakukan sejak lini terdepan (*front liner*), yakni pemasaran, kemudian bagian produksi, keuangan –akunting, sampai *back office*. Untuk mendukung

transformasi itu, manajemen mendorong terjadinya perubahan budaya kerja maupun sikap mental (*mind set*) sumber daya manusia Phapros.³⁹

Persaingan harga antar perusahaan distributor benar-benar penuh dengan persaingan yang cukup ketat. Apabila perusahaan distributor lain memberikan diskon khususnya pada perusahaan distributor swasta, PT Rajawali Nusindo yang berbentuk BUMN dalam praktek seharusnya memberikan diskon juga, akan tetapi terbentur pada birokrasi yang harus dilalui sebagai perusahaan BUMN, sehingga PT Rajawali Nusindo harus membuat strategi merebut pasar secara lebih cepat dan berani ambil resiko kalau ingin tetap eksis, karena kalau tidak maka margin akan berkurang.

C.2. Hambatan Pelaksanaan Pendistribusian Obat-Obatan Dari PT Phapros Tbk Kepada PT Rajawali Nusindo .

Hambatan pada pelaksanaan pendistribusian obat-obatan adalah kurang profesionalnya jajaran *salesman* dalam merebut pasar sehingga harus tetap meningkatkan ke profesionalan kerja bagi para karyawan untuk dapat bersaing dengan perusahaan distributor lain yang saat ini memasarkan bermacam ragam obat-obatan yang diproduksi oleh perusahaan multinasional.

Hambatan ini berhubungan dengan pemasaran hasil produk dari produsen kepada konsumen. Tidak dapat dipungkiri bahwa keberhasilan suatu

³⁹ Hasil wawancara dengan ibu *Danny* (Bagian SDM PT Phapros Tbk), Semarang 18 Juni 2006.

perusahaan sangat tergantung pada kemampuannya dalam memanfaatkan kesempatan yang ada. Seorang tenaga penjual (*salesman*) dibantu oleh asistennya, menelusuri daerah perkotaan dan pemukiman, memasuki apotek-apotek, mengunjungi para pengecer. Orang ini adalah kelompok terkecil di dalam jajaran organisasi bagian pemasaran namun dalam kemandiriannya, kelompok ini menghadapi tantangan yang besar. Cara mengatasi hal ini harus disadari bahwa kehadiran mereka bukan sekedar memasarkan barang tetapi mengemban tugas untuk memburu dan meraih kesempatan-kesempatan yang ada, sejalan dengan strategi pemasaran yang diterapkan. Suatu mekanisme kerja yang menuntut tanggung jawab, kejujuran dan kedisiplinan mandiri, namun tetap teguh memegang kebijaksanaan yang digariskan.⁴⁰

Hambatan lain yaitu yang berhubungan dengan sumber daya manusia, oleh karena kualitas manusia akan menentukan kualitas produksinya.

Hambatan yang ada terletak pada pekerja / karyawan yang telah lama bekerja pada PT Phapros Tbk, sehingga ketrampilan (*skill*) dalam bidang penguasaan teknologi perlu ditingkatkan. Utamanya karena berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi, secara tidak langsung telah mempengaruhi perkembangan teknologi yang terus berkembang secara pesat.

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Bp. *Parmin*, (Kepala Non Operasional PT Rajawali Nusindo), Semarang-19 Juli 2006

Untuk mengatasi hal tersebut maka PT Phapros Tbk mengupayakan peningkatan kualitas karyawan dengan mengadakan pelatihan-pelatihan bagi para karyawan dalam hal peningkatan mutu personal karyawan pada PT Phapros Tbk.

Agar para karyawan dapat menjalankan tugasnya dengan penuh rasa tanggung jawab, maka PT Phapros Tbk dalam hal penyediaan tenaga kerja menerapkan sistem seleksi yang ketat, antara lain pemeriksaan kesehatan yang meliputi juga pemeriksaan psikologi.

Hambatan yang muncul dalam perusahaan (pabrik) adalah mengenai alat-alat produksi yang *out of date* atau alat-alat produksi yang sudah tidak relevan lagi dalam menghasilkan produk obat-obatan, sehingga pembaharuan alat-alat produksi disini sangat dibutuhkan untuk dapat mengoptimalkan kinerja perusahaan dalam menghasilkan produk-produk yang bermutu tinggi. Namun demikian dengan adanya pembaharuan terhadap alat-alat produksi belumlah cukup apabila tidak diimbangi dengan sistem operator yang mempunyai keahlian khusus dalam menjalankan kinerja alat-alat produksi tersebut. Oleh karenanya penyediaan tenaga kerja ahli sangat dibutuhkan dalam hal mengoptimalkan kinerja alat-alat produksi di dalam perusahaan (pabrik).

Hambatan lain yaitu mengenai bahan baku yang masih harus di impor dari luar negeri, yang secara langsung telah mempengaruhi harga obat-

obatan menjadi cukup tinggi. Hal ini berhubungan dengan kondisi dolar yang selama ini berfluktuasi sedemikian rupa, sehingga dalam bisnis menyulitkan dalam rangka penentuan harga yang pasti. Keadaan ini dapat segera diatasi dengan penyesuaian-penyesuaian harga yang selalu dipertimbangkan baik secara ekonomis maupun psikologis oleh produsen dan distributor..

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang berkaitan dengan penulisan Tesis dengan judul :

“Analisis Yuridis Kontrak Dagang Antara Perusahaan Farmasi Dengan Distributor Obat-Obatan”, maka dapat dikemukakan:

A. Kesimpulan

1. a. Bentuk Kontrak Dagang .

- 1) Kontrak dagang antara PT Phapros Tbk dengan PT Rajawali Nusindo terlaksana atas dasar kesepakatan para pihak yang dituangkan secara tertulis. Jadi bukan merupakan suatu perjanjian baku atau *standard contract* dimana perjanjian tersebut hanya dibuat oleh salah satu pihak.
- 2) Perjanjian distributor bukan merupakan perjanjian pemberian kuasa melainkan perjanjian jual-beli (diatur pada Pasal 1457 KUH Pdt). Dengan demikian hubungan hukumnya adalah hubungan hukum yang bersifat koordinatif yaitu kedudukannya sejajar yang dilakukan secara tetap dan terus menerus.

3) Perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya (diatur pada Pasal 1338 ayat (1) KUH Pdt), sehingga hak dan kewajiban PT Phapros dengan PT Rajawali Nusindo harus dipenuhi oleh kedua belah pihak seperti apa yang diperjanjikan.

1 b. Pelaksanaan Kontrak Dagang antara PT Phapros Tbk dan PT Rajawali Nusindo adalah sebagai berikut:

- 1) PT.Phapros Tbk dan PT. Rajawali Nusindo menyepakati tentang harga obat-obatan yang akan dipasarkan.
- 2) PT.Rajawali Nusindo membeli terlebih dahulu obat-obatan kepada PT.Phapros Tbk.
- 3) PT.Phapros Tbk sebagai produsen menyerahkan obat-obatan untuk dipasarkan oleh PT Rajawali Nusindo sebagai distributor.
- 4) PT Phapros Tbk melaksanakan pengiriman barang ke gudang pihak PT Rajawali Nusindo dengan beban biaya pengangkutan di pulau Jawa ditanggung oleh PT Rajawali Nusindo sedangkan untuk biaya pengiriman ke cabang pihak PT Rajawali Nusindo di luar Jawa yang melebihi biaya pengiriman ke cabang pihak PT Rajawali Nusindo di Surabaya atau Jakarta, ditanggung bersama.
- 5) PT.Phapros Tbk harus mengasuransikan obat-obatan tersebut.

- 6) Kontrak yang diadakan bersifat tetap dan terus menerus dengan catatan setiap tahun buku ditinjau kembali untuk diperbaharui dan disesuaikan dengan kondisi yang ada.

2. Hambatan-Hambatan Dalam Pelaksanaan Kontrak Dagang Pada Pendistribusian Obat-obatan.

a. Hambatan Yuridis dan Ekonomis Pelaksanaan Kontrak Pendistribusian Obat-Obatan:

- 1) kontrak pendistribusiann obat-obatan yang telah disepakati sebagai pedoman yang dituangkan pada perjanjian pendistribusian, dalam praktek sering ditafsirkan lain oleh masing-masing pihak, sehingga terjadi kekeliruan penerapan perjanjian yang telah dibuat.
- 2) Walaupun telah ditentukan dalam kontrak, ternyata pihak produsen sering merubah harga beli obat-obatan, dengan alasan situasi ekonomi nasional yang tidak menentu atau turun naiknya nilai dolar yang mengikuti harga minyak internasional. Hal ini membuat pihak distributor merasa dirugikan.
- 3) Kontrak pendistribusian yang menyangkut pengiriman obat-obatan tidak dibuat secara rinci, sehingga apabila terjadi keterlambatan pengiriman obat-obatan, hanya dikomunikasikan secara langsung oleh produsen kepada pihak distributor.

- 4) Ketersediaan kuantitas obat-obatan yang dipesan pada kontrak pendistribusian yang telah disepakati dikatakan selalu tersedia, dalam praktek tidak demikian bahkan sering terjadi kekosongan obat-obatan.
- 5) Hambatan ekonomis yang berhubungan dengan kualitas produksi obat-obatan harus selalu terjaga. Dalam praktek para pelaksana dalam hal ini sumber daya manusia / karyawan yang telah lama bekerja pada PT Phapros dalam penguasaan teknologi (*skill*) yang masih kurang.
- 6) Secara ekonomis harga obat masih tinggi karena bahan baku yang sebagian masih tergantung dari luar negeri, sehingga harga obat masih belum dapat ditekan untuk dapat bersaing dengan produk obat dari luar negeri.
- 7) Secara ekonomis harus dapat mengimbangi persaingan yang ada, karena saat ini persaingan pada perusahaan distributor pada bidang obat-obatan sangat ketat, khususnya pada era global ini obat-obatan dari luar negeri banyak masuk ke Indonesia, sehingga jajaran karyawan distributor harus gigih dalam mencari pasaran.

B. Saran-Saran

1. Para pihak (PT Phapros Tbk dan PT Rajawali Nusindo) hendaknya dalam membuat perjanjian pendistribusian obat-obatan dibuat secara

lebih rinci, jelas dan tegas. Hal ini sebagai salah satu cara untuk menghindari timbulnya masalah tentang perbedaan penafsiran / kekeliruan dalam penerapan perjanjian.

2. Untuk mencapai tujuan pendistribusian, maka perlu kiranya peningkatan ketrampilan sumber daya manusianya sehingga dapat mengejar ketinggalan-ketinggalan baik bidang manajemen maupun teknologi. Selain itu harus meningkatkan koordinasi komunikasi, karena komunikasi merupakan kunci koordinasi (*coordination*) yang efektif dalam hal penyebaran dan pemrosesan informasi demi kepastian tugas masing-masing pihak.

DAFTAR PUSTAKA

A. Literatur

BPHN Departemen Hukum dan HAM, *Laporan Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum dan Perjanjian Keagenan Dan Distributor*, 1993.

C. Northcote, *Marketing Potensial*, Dahara Price, Semarang.

Darus, Mariam, *Aneka Hukum Bisnis, Alumni*, Bandung, 1994.

Fuady, Munir, *Hukum Bisnis Dalam Teori dan Praktek*, Citra Aditya Bhakti, Bandung, 1993.

-----, *Hukum Kontrak (Dari sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Citra Aditya Bhakti, Bandung, 1999.

Gautama, Sudargo, *Contoh-contoh Kontrak, Rekes & Surat Resmi Sehari-hari*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1990.

Hadi, Sutrisna, *Methodology Research*, jilid I, Andy Offset, Jogjakarta, 1993.

Hendra, Frans. *Merumuskan Kebijakanaksanaan Perusahaan*, Jambatan, Jakarta, 1984.

Irawan, Swatha, DH. *Lingkungan Perusahaan*, BPFE UGM, Jogjakarta, 1990.

Lembong, Edie, *Kertas Kerja Masalah-Masalah Penetrasi Pasar di bidang Farmasi*, Jakarta, 1992

Marbun, BN. *Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecil*, Pustaka Binaman Presindo, Jakarta, 1986.

Meriam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis, Alumni*, Bandung, 1994.

Patrik, Purwahid, *Dasar-dasar Hukum Perikatan, (Perikatan yang Lahir dari Perjanjian dan Dari Undang-undang)*, Mandar Maju, Bandung, 1994.

Purwosutjipto, HMN. *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia*, jilid I. Jambatan, Jakarta, 1993

Satrio, J., *Hukum Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Alumni, Bandung, 1993.

- Setiawan, S., *Pokok-pokok Perikatan*, Putra Abardin, Bandung, 1977.
- Soekanto, Soerjono, *Pengetahuan Hukum Normatif (Suatu Tinjauan singkat)*. Rajawali Press, Jakarta, 1985
- Soebagyo, Felix Oentoeng, *Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi Dalam Hukum Ekonomi*. UI Press, Jakarta, 1996.
- Soemitro, Ronny Hanitiyo, *Methodology Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1990.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Kencana Prenada Media Group, 2003.
- Susilowati, Ety. *Tahapan Pembuatan Kontrak Bisnis*, Pelatihan IKM Jateng, Semarang, 2005.
- Subekti, R. *Hukum Perjanjian*, Internusa, Jakarta, 1984.
- Widjaya, Rai, *Merancang Suatu Kontrak (Contract Drafting) Teori dan Praktek*, Kesaint Blanc, Jakarta, 2003.
- Winardi, *Azas-Azas Marketing*, Mandar Baru, Bandung, 1993

B. Perundang-undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang