

**PELAKSANAAN KERJA SAMA TITIP JUAL ANTARA
PENERBIT DENGAN TOKO BUKU AIRLANGGA**

JURNAL ILMIAH



Oleh:

RAEKHANSYAH ISKANDAR
D1A116220

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MATARAM
MATARAM
2020**

HALAMAN PENGESAHAN JURNAL ILMIAH

**PELAKSANAAN KERJA SAMA TITIP JUAL ANTARA
PENERBIT DENGAN TOKO BUKU AIRLANGGA**

JURNAL ILMIAH



Oleh:

RAEKHANSYAH ISKANDAR
D1A116220

Menyetujui,

Pembimbing Pertama,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Aris Munandar', is written over the printed name and title.

Dr. Aris Munandar, SH., M.Hum.
NIP: 19610610 198703 1 001

Pelaksanaan Kerja Sama Titip Jual Antara Penerbit Dengan Toko Buku Airlangga

RAEKHANSYAH ISKANDAR
D1A116220

FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MATARAM

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian kerja sama *konsinyasi* antara Penerbit Buku dengan Toko Buku Airlangga . Metode penelitian dalam penulisan ini adalah penelitian hukum Normatif Empiris. Hasil penelitian mengenai bentuk perjanjian yang digunakan yakni perjanjian tertulis yang tertuang di dalam kontrak. Pelaksanaan perjanjian tersebut dilaksanakan melalui tiga tahapan yakni tahap pra kontraktual, kontraktual dan tahap pasca kontraktual. Penyelesaian sengketa wanprestasi dalam perjanjian kerja sama *konsinyasi* terlebih dahulu dilakukan upaya hukum diluar pengadilan (non litigasi) yaitu dengan cara negosiasi yang merupakan sarana bagi para pihak yang bersengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa keterlibatan pihak ketiga sebagai penengah, sehingga tidak ada prosedur baku, akan tetapi prosedur dan mekanismenya diserahkan kepada kesepakatan para pihak yang bersengketa tersebut.

Kata kunci: Perjanjian, Konsinyasi.

The Implementation of Consignment Agreement Between Publisher and Airlangga Book Shop

ABSTRACT

The research purpose on this study is to find out the implementation consignment agreement between publisher and Airlangga Book Shop. The legal research method in this study is a normative-empirical legal research method. The result of this study showed that the type of agreement is a written agreement, and this written agreement applied in a contract. The consignment contract implementation had been doing by three steps, namely, pre-contractual, contractual, and post-contractual. The default dispute resolution in consignment contract firstly had been doing by non-litigation, which is by negotiation. This negotiation is the way for the parties to discuss the solutions of their dispute without intervention from third parties, or they negotiate without a mediator. This negotiation does not need a formal procedure, and the process and the mechanism for dispute resolutions depend on both parties.

Keywords: Agreement, Consignmen

I. PENDAHULUAN

Era Globalisasi saat ini buku adalah salah satu karya ilmiah yang menjadi kebutuhan primer bagi masyarakat pada umumnya dan akademisi pada khususnya mengetahui semakin didorongnya minat baca oleh pemerintah menjadi salah satu faktor bahwa pentingnya buku dalam suatu Negara yang berkembang. Para Ilmuan dan budayawan adalah salah satu dari sekian banyak orang yang menuangkan hasil fikiran, temuan, kreativitas, serta ide-ide yang timbul dari pikiran maupun hasil riset.

Pada penerbitan buku ada beberapa pihak yang terkait yaitu pengarang, editor, percetakan dan toko buku atau melalui distributor. Ditinjau dari segi yuridis pihak penerbit buku mendapat kuasa dari pengarang yang mempunyai ide-ide baik dibidang sastra, seni maupun ilmu pengetahuan yang semuanya mencakup ciptaan untuk dituangkan dalam bentuk naskah atau gambar, peta atau berupa daftar. Selanjutnya buku atau naskah tersebut diterbitkan oleh penerbit buku kemudian dijual kepada konsumen melalui distributor atau toko buku.¹

Dalam melakukan kegiatan penjualan buku dari penerbit menuju konsumen, umumnya dibutuhkan pihak kedua yaitu toko atau distributor yang dimana dalam proses penyaluran buku dari penerbit menuju konsumen membutuhkan suatu klausul-klausul yang menjadi kepentingan bagi kedua belah

¹ Hasan Pambudi, *Dasar Dan Teknik Penerbitan Buku*, Penerbit Sinar Harapan, Cet, Jakarta, 1997, hlm. 1

pihak dan kepentingan tersebut dituangkan dalam suatu perjanjian yang biasa disebut perjanjian konsinyasi/perjanjian titip jual.

Adapun perjanjian konsinyasi adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang kepada pihak tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi (tertentu).² Pada dasarnya semua penjualan konsinyasi tersebut harus ada unsur perjanjian, unsur pemilik barang, unsur pihak yang dititipi barang, unsur barang yang dititipkan, unsur penjualan, dan unsur komisi.

Perjanjian kerjasama konsinyasi ini pada perkembangannya banyak diterapkan oleh para pelaku usaha baik skala kecil, menengah, dan perusahaan besar sekalipun. Kerjasama dengan sistem konsinyasi adalah kerjasama yang pelaksanaannya dengan cara salah satu pihak memiliki barang/produk yang ditempatkan di lokasi pihak lainnya, pihak yang ditempatkan berkewajiban mempromosikan dan menjual barang tersebut dengan berbagai macam cara, retail maupun grosir, dan pembayaran baru dilakukan jika barang sudah terjual oleh pemilik tempat dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dengan dikurangi komisi dari hasil penjualan.³

Rumusan masalah dalam penelitian ini meliputi 1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian antara penerbit dengan toko buku Airlangga? 2. Bagaimana penyelesaian sengketa jika para pihak melakukan wanprestasi?

² Hadori Yunus dan Harnanto, *Akuntansi Keuangan Lanjutan, edisi pertama*, BPFE UGM, Yogyakarta, 1981, hlm. 141

³ Ibid, hlm. 147

Penelitian ini bertujuan untuk 1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian titip jual antara pernerbit dengan toko buku Airlangga, dan 2. Untuk mengetahui sistem penyelesaian sengketa ketika para pihak melakukan wanprestasi. Sehingga memberikan manfaat baik secara teoritis yaitu memberikan kontribusi untuk perkembangan ilmu hukum, terutama di bidang hukum perjanjian yang berkaitan dengan perjanjian titip jual. Manfaat praktisnya yaitu melatih kemampuan untuk melakukan penelitian secara ilmiah dan merumuskan hasil-hasil penelitian tersebut ke dalam bentuk tulisan. Menerapkan teori-teori yang telah diperoleh dari bangku perkuliahan dan menghubungkan dengan praktek di lapangan. Dapat memberikan wawasan bagi orang yang berkepentingan atau membutuhkan informasi mengenai perjanjian titip jual.

Untuk menjawab rumusan masalah tersebut digunakan jenis penelitian Hukum Normatif Empiris yang bersifat kualitatif-deskriptif yaitu dengan merumuskan dalam bentuk menguraikan yang dapat memberikan penjelasan secara signifikan terhadap pokok-pokok masalah yang menjadi obyek yang diteliti sehingga dapat menyimpulkan. Metode penelitian Hukum Normatif Empiris dalam penelitian ini memaparkan berbagai teori maupun pandangan para ahli yang dikutip dari berbagai pustaka yang telah dikemukakan terdahulu dan juga data yang ditemukan di lapangan. Sehingga dalam penelitian ini penulis menggunakan metode 1. Pendekatan Perundang-Undangan (*Statute Approach*), 2. Pendekatan Konseptual (*Conceptual Approach*), dan 3. Pendekatan Sosiologis (*Sociologis Approach*)

II. PEMBAHASAN

Pelaksanaan Perjanjian Kerja Sama Konsinyasi Antara Penerbit Buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas Dengan Toko Buku Airlangga

Mekanisme Perjanjian Kerja Sama Konsinyasi Antara Penerbit Buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas Dengan Toko Buku Airlangga

Setelah melakukan penelitian tentang perjanjian penjualan barang secara *konsinyasi* yang terjadi di toko buku Airlangga, penulis telah mendapatkan data-data penelitian tentang perjanjian penjualan barang secara *konsinyasi* di toko buku Airlangga dengan PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas terkait dengan pelaksanaan perjanjian penjualan barang secara *konsinyasi* termasuk mengenai cara terjadinya perjanjian penjualan barang secara *konsinyasi*. Sebelum terjadi kesepakatan pihak *consignor* dan pihak *consignee* terlebih dahulu melaksanakan penawaran dan penerimaan.

Dengan adanya kata sepakat untuk mengadakan perjanjian diantara para pihak, maka pada saat itu juga telah terjadi persetujuan atas pernyataan kehendak dari masing-masing pihak (*overeenstemmende wilsverklaring*) yaitu berupa pernyataan para pihak yang menerima tawaran dinamakan akseptasi. Kesepakatan atau persetujuan kehendak itu merupakan hal yang paling penting dalam pembuatan perjanjian, sebab secara umum tidak terlalu diperlukan bentuk formal agar perjanjian itu mengikat secara hukum, kecuali hukum menentukan secara khusus yang juga memerlukan ketentuan lainnya seperti pendirian sebuah perseroan terbatas yang harus dengan akta notaris.

Mekanisme penawaran dan penerimaan barang dalam perjanjian penjualan barang secara *konsinyasi* yaitu adanya penawaran dan penerimaan.

Hubungan Hukum Antara Penerbit Buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan Toko Buku Airlangga

Di dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis, ditemukanya hubungan hukum yang pasti mengikat ke dua belah pihak antara *consignor* dengan pihak pemilik toko buku Airlangga. Karena dalam perjanjian tersebut menggunakan perjanjian tertulis yang dituangkan dalam kontrak yang kemudian ditanda tangani oleh kedua belah pihak untuk mengikat dirinya di dalam perjanjian penjualan barang secara *konsinyasi* tersebut. Di dalam perjanjian tersebut tertuang mengenai ketentuan umum, prosedur penjualan, imbalan jasa dan sistem pembayaran, mekanisme penagihan komisi dan penyelesaian sengketa, sehingga kekuatan hukum yang mengikat kedua belah pihak berada pada perjanjian yang telah ditanda tangani tersebut.

Berakhirnya Perjanjian Kerja Sama Konsinyasi Antara Penerbit Buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas Dengan Toko Buku Airlangga

Berdasarkan hasil penelitian, pelaksanaan perjanjian kerja sama secara *konsinyasi* yang dilakukan oleh pihak PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan pihak toko buku Airlangga berakhir karena lewat waktunya. Lewat waktu yang dimaksudkan di sini adalah perjanjian berakhir karena waktu yang diperjanjikan telah selesai. Dalam perjanjian yang dilakukan oleh PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan pihak toko buku Airlangga dibuat pada awal tahun tepatnya pada bulan januari, kontrak yang dibuat hanya berlaku untuk satu tahun dan setelahnya

dapat diperpanjang kembali oleh para pihak pada waktu berakhirnya kontrak yakni pada bulan Desember tahun tersebut.

Penyelesaian Sengketa Jika Terjadi Wanprestasi Dalam Pelaksanaan Perjanjian Kerja Sama Konsinyasi Antara Penerbit Buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas Dengan Toko Buku Airlangga

Sistem penjualan menggunakan sistem *konsinyasi* memang memiliki perbedaan dengan sistem penjualan pada umumnya. Bila kita amati beberapa *department store* yang ada di sekeliling kita, dimana mereka selalu menjual berbagai macam produk dengan varian yang beragam dan dalam jumlah yang besar, maka mereka pasti memiliki alasan khusus sehingga yakin bahwa sistem penjualan *konsinyasi* memiliki kelebihan dibandingkan dengan sistem penjualan pada umumnya dan memutuskan untuk menggunakan strategi bisnis ini.⁴

Perjanjian pada dasarnya merupakan hubungan hukum antara para pihak yang bersifat timbal balik. Baik pihak yang berpiutang (*kreditur*) atau pihak yang berhutang (*debitur*) atau dalam hal perjanjian *konsinyasi* ini pihak pertama *consignor* (yang menitipkan barang) PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dan pihak kedua yaitu *consignee* (yang dititipkan barang) toko buku Airlangga, masing-masing memiliki hak dan kewajibannya masing-masing. Menurut Pasal 1267 KUHPerdata, apabila salah satu pihak merasa perjanjian tidak dipenuhi, maka pihak tersebut dapat memilih apakah ia, jika hal itu masih dapat dilakukan, akan memaksa pihak yang lain untuk memenuhi perjanjian, ataukah ia akan menuntut

⁴ Mulyadi, *Hukum Perkembangan Ekonomi Indonesia*, Sinar Grafika, Bandung, 2002, hlm. 6

pembatalan perjanjian, disertai penggantian biaya, kerugian, dan bunga. Dari Pasal di atas apabila dilihat dari perjanjian *konsinyasi* dapat kita tarik kesimpulan bahwa apabila salah satu pihak merasa dirugikan karena pihak lawannya wanprestasi, maka pihak yang merasa dirugikan tersebut dapat memilih sanksi yang akan dikenakan terhadap pihak lawannya yang wanprestasi tersebut, yaitu memaksa pihak yang wanprestasi tersebut untuk tetap memenuhi perjanjian dimaksud atau menuntut pembatalan perjanjian, dengan disertai penggantian biaya, kerugian, dan bunga.

Secara umum jika terjadi sengketa dalam perjanjian kerja sama *konsinyasi* antara penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga diselesaikan dengan dua jalur, yaitu dengan jalur pengadilan (*litigasi*) dan di luar jalur pengadilan (*non litigasi*). Penyelesaian sengketa melalui jalur pengadilan merupakan cara penyelesaian sengketa antara para pihak yang sudah menemui jalan buntu atau tidak dapat menyelesaikan permasalahannya dengan itikad baik, sehingga mereka memilih penyelesaian melalui jalur pengadilan dengan bantuan hakim.

Pada dasarnya perjanjian kerja sama *konsinyasi* antara penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas adalah hubungan hukum dalam lapangan hukum perdata dan hukum bisnis, sehingga jika terjadi sengketa termasuk ke dalam sengketa perdata dan bisnis, yang umumnya diselesaikan melalui dua jalur yakni jalur pengadilan dan di luar pengadilan.

Penyelesaian Secara *Litigasi* (Melalui Jalur Pengadilan)

Penyelesaian sengketa secara *litigasi* atau jalur pengadilan merupakan cara penyelesaian sengketa antara pihak penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga jika melakukan penyelesaian melalui pengadilan dengan meminta bantuan hakim untuk menentukan siapa yang menang dan siapa yang kalah. Putusan yang dijatukan pengadilan bersifat mengikat, artinya putusan itu dapat dipaksa pelaksanaannya. Apabila salah satu pihak tidak mau melaksanakan putusan tersebut secara sukarela maka pengadilan dapat melaksanakan eksekusi terhadap isi putusan dengan cara paksa, dengan meminta bantuan kepolisian.

Penyelesaian Secara *Non Litigasi* (Melalui Jalur Di Luar Pengadilan)

Penyelesaian sengketa secara *non litigasi* atau di luar jalur pengadilan merupakan cara penyelesaian sengketa antara pihak penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga di luar proses pengadilan dengan melibatkan pihak ketiga yang bersifat netral.

Dari hasil penelitian, dalam perjanjian *konsinyasi* antara pihak penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga tidak menyelesaikan sengketa melalui jalur pengadilan. Karena permasalahan wanpretasi yang terjadi dapat ditangani oleh para pihak serta para pihak juga beranggapan bahwa jika penyelesaian sengketa melalui jalur pengadilan akan menyita banyak waktu dan mengeluarkan banyak biaya untuk biaya perkara.

Upaya hukum para pihak akibat wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian antara pihak penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga melakukan upaya hukum diluar pengadilan (*non litigasi*). Istilah *alternative* penyelesaian sengketa dapat ditemukan di dalam Undang-Undang No.30 Tahun 1999 tentang *Arbitrase* dan *Alternative* Penyelesaian Sengketa (LN Tahun 1999 No.138), adapun beberapa jalur yang dapat ditempuh melalui upaya hukum di luar pengadilan yakni : 1. Negosiasi. 2. Mediasi, 3. Konsiliasi, 4. Arbitrase.

Dari beberapa metode penyelesaian sengketa yang ada, dalam perjanjian konsinyasi yang dilakukan oleh pihak penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga memilih menggunakan metode negosiasi. Akhirnya sebagai bentuk penyelesaian permasalahan tersebut diadakan negosiasi antara kedua belah pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan solusi bersama. Hasil dari negosiasi tersebut memberikan jalan keluar bagi para pihak tentang permasalahan yang terjadi, dimana data yang digunakan menjadi acuan untuk menentukan jumlah buku yang dimasukkan oleh pihak penerbit buku PT. Yudhistira menggunakan nota yang dipegang oleh pihak Airlangga karena pada waktu itu setelah dilakukan pemeriksaan oleh pihak PT. Yudhistira ternyata data yang dipegang oleh pihak PT. Yudhistira terjadi kesalahan error system yang menyebabkan data perjanjian penerbit buku PT. Yudhistira dengan toko buku Airlangga terjadi kekeliruan jumlah.

Dari hasil analisa, dapat diketahui bahwa penyelesaian hukum akibat adanya keterlambatan pembayaran menggunakan upaya hukum non litigasi yaitu

dengan cara negosiasi. Proses penyelesaian sengketa bisnis melalui jalur non litigasi banyak memberikan keadilan bagi para pihak yang bersengketa, karena hasil akhir berdasarkan kesepakatan dari para pihak yang sama-sama mengambil jalan yang menguntungkan bagi para pihak dengan hasil yang dibuat sendiri oleh para pihak membuat para pihak merasa puas dengan penyelesaian sengketa melalui jalur non litigasi apalagi bagi para pelaku usaha atau pembisnis yang apabila ada sengketa dapat diselesaikan dengan cepat dan biaya murah sehingga tidak banyak membuang-buang waktu, pikiran, tenaga, dan biaya murah yang paling utama.

Dalam perjanjian kerja sama konsinyasi antara penerbit buku PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga tidak ditentukan dalam perjanjian pada awalnya apakah para pihak harus mengeluarkan ganti rugi pada saat terjadinya wanprestasi disebabkan perikatannya timbul dari perjanjian dan apabila terjadi masalah maka akan diselesaikan dalam bentuk negosiasi. Yang paling mudah untuk menetapkan seseorang yang melakukan wanprestasi ialah dalam perjanjian yang bertujuan untuk tidak melakukan suatu perbuatan. Apabila orang itu melakukannya berarti ia melanggar perjanjian. Ia melakukan wanprestasi. Jika pihak toko buku Airlangga tidak melakukan pembayaran pada waktu yang telah ditentukan, maka teranglah pihak penyewa itu lalai atau wanprestasi.

III. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan pada perumusan masalah dan pembahasan yang telah penyusun uraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut : 1. Perjanjian kerja sama *konsinyasi* antara penerbit PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga adalah kontrak bernama yang mana dalam pelaksanaan kontrak ini terdapat karakteristik perjanjian penitipan, jual beli, dan perjanjian distributor. Kontrak yang dibuat berdasarkan kesepakatan para pihak untuk mengikatkan untuk tujuan bisnis, yang merupakan kesepakatan dari interaksi bisnis antara toko buku dengan supplier atau penerbit yang merupakan sarana pengendali manajemen toko buku yang dibingkai dengan aspek hukum kontrak, sehingga dapat mencapai sasaran korporasi dan meningkatkan nilai perusahaan secara optimal, sebagai kesepakatan kerjasama dalam interaksi bisnis antara toko buku dan supplier, adapun dalam pelaksanaannya kontrak *konsinyasi* dibuat dalam sebuah perjanjian yang berbentuk tertulis berisi tentang ketentuan umum, prosedur penjualan, imbalan jasa dan system pembayaran, mekanisme penagihan komisi dan penyelesaian sengketa. 2. Penyelesaian sengketa wanprestasi dalam perjanjian kerjasama *konsinyasi* antara penerbit PT. Yudhistira dan PT. Sinar Mas dengan toko buku Airlangga toko buku Airlangga terlebih dahulu dilakukan upaya hukum diluar pengadilan (*non litigasi*) yaitu dengan cara negosiasi yang merupakan sarana bagi para pihak yang bersengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa

keterlibatan pihak ketiga sebagai penengah, sehingga tidak ada prosedur baku, akan tetapi prosedur dan mekanismenya diserahkan kepada kesepakatan para pihak yang bersengketa tersebut dan apabila dengan upaya (non litigasi) yaitu dengan cara negosiasi tidak terselesaikan, maka para pihak memilih domisili hukum dimana para pihak dalam perjanjian, menyepakati domisili (pengadilan) negeri tertentu yang akan berwenang menyelesaikan sengketa yang timbul dari perjanjian.

Saran

Berkaitan dengan permasalahan-permasalahan diatas maka peneliti memberikan saran yaitu : 1. Diharapkan para pihak dapat melaksanakan perjanjian yang telah dibuat sesuai dengan hak dan kewajiban yang ada. 2. Diharapkan apabila terjadi peristiwa yang diluar kemampuan para pihak atau *overmacht*, kedua belah pihak telah memiliki kesepakatan bagaimana cara menyelesaikan peristiwa tersebut. 3. Selain itu agar memperkecil atau meminimalisasi adanya suatu permasalahan atau sengketa dikemudian hari yang disebabkan karena itikad buruk di antara salah satu pihak, kesalahpahaman informasi, ataupun kerugian yang disebabkan salah satu pihak yang diharapkan selanjutnya dapat menjalin kerjasama bisnis yang produktif dan aman demi kelancaran perekonomian para pihak.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku, Makalah, Artikel

Pambudi Hasan, 1997, *Dasar Dan Teknik Penerbitan Buku*, Penerbit Sinar Harapan, Cet.1, Jakarta.

Hadori Yunus dan Harnanto, 1981, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, Edisi Pertama, BPFE UGM, Yogyakarta.

Mulyadi, 2002, *Hukum Perkembangan Ekonomi Indonesia*, Sinar Grafika, Bandung.