



Penyuluhan perlindungan Hukum Terhadap salah satu pihak dalam sengketa perjanjian distribusi produk

Roy Fachraby Ginting S.H., M.Kn¹⁾ Agusman Sitanggang²⁾

¹⁾Hukum, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Audi Indonesia, Indonesia

*E-mail: gustanggang@gmail.com

Abstrak

Sengketa dalam perjanjian distribusi produk sering kali terjadi akibat ketidakseimbangan posisi tawar antara pihak yang terlibat, khususnya antara distributor dan produsen. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan penyuluhan mengenai perlindungan hukum yang dapat diberikan kepada pihak yang dirugikan dalam sengketa tersebut. Metode yang digunakan adalah pendekatan yuridis normatif dengan studi pustaka dan analisis kasus-kasus hukum terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketidaktahuan akan hak dan kewajiban hukum merupakan salah satu faktor utama yang memperburuk posisi pihak yang lebih lemah dalam perjanjian. Melalui penyuluhan hukum yang tepat dan berkelanjutan, pihak yang rentan dalam perjanjian distribusi produk dapat meningkatkan pemahaman dan kemampuan dalam melindungi hak-haknya secara hukum. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan akses terhadap edukasi hukum sebagai salah satu upaya preventif terhadap potensi sengketa di masa mendatang

.Kata Kunci penyuluhan hukum, perlindungan hukum, sengketa perjanjian, distribusi produk, ketidakseimbangan posisi tawar

Abstract

Disputes in product distribution agreements often occur due to an imbalance in the bargaining position between the parties involved, especially between distributors and producers. This study aims to provide counseling regarding legal protection that can be given to the injured party in the dispute. The method used is a normative legal approach with literature studies and analysis of related legal cases. The results of the study indicate that ignorance of legal rights and



obligations is one of the main factors that worsens the position of the weaker party in the agreement. Through appropriate and ongoing legal counseling, vulnerable parties in product distribution agreements can improve their understanding and ability to protect their rights legally. This study recommends increasing access to legal education as a preventive measure against potential disputes in the future.

.Keywords: *legal counseling, legal protection, contract disputes, product distribution, imbalance in bargaining position*

A. Latar Belakang

Dalam praktik perdagangan modern, perjanjian distribusi merupakan salah satu bentuk kerja sama yang umum dilakukan antara produsen dan distributor. Perjanjian ini mengatur hak dan kewajiban para pihak dalam mendistribusikan suatu produk dari produsen ke konsumen. Namun, tidak jarang terjadi sengketa antara para pihak yang disebabkan oleh pelanggaran isi perjanjian, ketidaksesuaian pelaksanaan kewajiban, atau adanya ketimpangan posisi tawar dalam proses perjanjian itu sendiri.

Salah satu permasalahan utama dalam sengketa perjanjian distribusi produk adalah ketidakseimbangan informasi dan kekuasaan hukum antara pihak-pihak yang terlibat. Pihak dengan posisi lebih lemah, biasanya distributor kecil atau lokal, sering kali tidak memahami secara menyeluruh isi perjanjian, hak-hak hukum yang mereka miliki, serta mekanisme penyelesaian sengketa yang tersedia. Akibatnya, mereka cenderung menjadi pihak yang paling dirugikan ketika terjadi pelanggaran perjanjian.

Perlindungan hukum menjadi aspek krusial dalam menciptakan keadilan



kontraktual. Namun, perlindungan hukum hanya dapat efektif jika pihak yang dilindungi memahami hak dan mekanisme hukum yang berlaku. Di sinilah pentingnya kegiatan penyuluhan hukum. Penyuluhan bertujuan untuk memberikan pemahaman hukum secara komprehensif kepada pihak yang berisiko dirugikan dalam perjanjian, sehingga mereka mampu mengambil langkah-langkah preventif maupun responsif yang tepat.

Penelitian ini berangkat dari keprihatinan terhadap kurangnya akses informasi hukum di kalangan pelaku usaha kecil dan menengah yang terlibat dalam perjanjian distribusi. Dengan demikian, penyusunan dan pelaksanaan program penyuluhan hukum yang efektif diharapkan dapat menjadi solusi untuk memperkuat posisi hukum pihak yang lemah dalam perjanjian, serta mendorong terciptanya iklim bisnis yang adil dan sehat.

3. Ketimpangan posisi Tawar dan Asimetri Informasi

Teori ketimpangan posisi tawar menjelaskan bahwa dalam banyak kasus bisnis, khususnya perjanjian distribusi, terjadi asimetri informasi antara pihak yang

kuat (biasanya pemilik merek atau produsen besar) dengan pihak yang lemah (distributor kecil). Hal ini sejalan dengan pendapat dari Williamson (1985) dalam teori biaya transaksi, yang menyatakan bahwa ketidakseimbangan informasi akan meningkatkan potensi konflik dan biaya penyelesaian sengketa. Ketimpangan ini menegaskan perlunya intervensi berupa penyuluhan hukum untuk memberikan pemahaman yang setara kepada pihak yang lebih lemah.

4. Pentingnya penyuluhan Hukum Sebagai Instrumen Preventif

Penyuluhan hukum merupakan bagian dari pendidikan hukum nonformal yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran hukum masyarakat. Menurut Soetandyo Wignjosoebroto (2002), penyuluhan hukum dapat menjadi sarana pemberdayaan hukum (legal empowerment) bagi masyarakat, khususnya pelaku usaha kecil, agar mereka lebih memahami hak dan kewajiban hukumnya dalam setiap bentuk perjanjian. Dalam konteks perjanjian distribusi, penyuluhan hukum dapat berfungsi sebagai alat preventif yang



mencegah terjadinya sengketa atau meminimalkan kerugiannya

5. Penyelesaian Sengketa Perjanjian Distribusi

Sengketa dalam perjanjian distribusi dapat diselesaikan melalui beberapa mekanisme, baik secara litigasi maupun non-litigasi, seperti mediasi, arbitrase, atau negosiasi. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa memberikan dasar hukum bagi penyelesaian sengketa di luar pengadilan. Dalam konteks ini, penyuluhan hukum juga dapat membekali pihak-pihak terkait dengan pengetahuan tentang jalur penyelesaian yang efektif dan efisien.

B. Tinjauan Pustaka

1. Konsep Perjanjian dan Distribusi Produk

Perjanjian merupakan suatu hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kesepakatan yang menimbulkan hak dan kewajiban (Subekti, 2004). Dalam konteks perjanjian distribusi, perjanjian ini bersifat **innominaat**, yaitu perjanjian yang tidak diatur secara eksplisit dalam KUH Perdata tetapi sah secara hukum selama memenuhi syarat sahnya perjanjian sesuai

Pasal 1320 KUH Perdata. Distribusi produk sendiri adalah kegiatan menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen, dan perjanjian distribusi menjadi instrumen utama dalam menjalin kerja sama antara produsen dan distributor (Munir Fuady, 2015).

2. Ketimpangan dalam Perjanjian Bisnis dan Asimetri Kekuatan

Dalam praktik bisnis, sering kali terjadi **ketimpangan posisi tawar** antara produsen besar dengan distributor kecil. Hal ini menyebabkan distributor kerap menerima klausul perjanjian yang merugikan tanpa pemahaman atau kemampuan untuk menegosiasikannya. Teori Asimetri Informasi (George Akerlof, 1970) menjelaskan bahwa pihak yang memiliki lebih banyak informasi cenderung memanfaatkan keunggulan tersebut, yang dalam hal ini mengarah pada ketidakadilan kontraktual dan potensi sengketa.

3. Perlindungan Hukum bagi Pihak yang Dirugikan

Perlindungan hukum adalah jaminan bagi pihak-pihak yang memiliki hak agar hak tersebut diakui dan dilindungi negara (Satjipto Rahardjo, 2000). Dalam perjanjian



distribusi, perlindungan hukum menjadi penting bagi pihak yang secara ekonomi dan hukum lebih lemah, karena mereka cenderung tidak memiliki akses yang memadai terhadap bantuan hukum maupun pemahaman yang utuh tentang isi kontrak.

4. Penyuluhan Hukum sebagai Instrumen Edukasi dan Pencegahan Sengketa

Penyuluhan hukum merupakan bagian dari pendidikan hukum masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan pengetahuan hukum (Soetandyo Wignjosoebroto, 2002). Dalam konteks ini, penyuluhan hukum memiliki peran strategis untuk mencegah terjadinya sengketa melalui pemberdayaan hukum, yakni memberikan pemahaman kepada pihak distributor tentang hak dan kewajibannya dalam perjanjian distribusi. Penyuluhan juga membantu mereka memahami prosedur penyelesaian sengketa secara hukum, baik melalui litigasi maupun alternatif penyelesaian sengketa (ADR).

5. Penyelesaian Sengketa Perjanjian Distribusi

Menurut Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, pihak yang

bersengketa memiliki hak untuk menyelesaikan konflik melalui jalur non-litigasi seperti mediasi atau arbitrase. Pilihan ini dianggap lebih cepat dan efisien dibandingkan jalur pengadilan. Pengetahuan mengenai hal ini perlu disampaikan melalui penyuluhan hukum agar pihak yang lemah tidak dirugikan oleh proses yang tidak mereka pahami.

C. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah **pendekatan perundang-undangan** (statute approach) dan **pendekatan konseptual** (conceptual approach). Pendekatan perundang-undangan digunakan untuk menganalisis ketentuan hukum yang relevan, seperti KUH Perdata, UU Perlindungan Konsumen, dan UU Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Sementara pendekatan konseptual digunakan untuk memahami konsep penyuluhan hukum dan perlindungan terhadap pihak lemah dalam kontrak.

2. Lokasi Penelitian

Jika penelitian bersifat empiris atau semi-empiris, maka lokasi penelitian dapat mencakup lembaga bantuan hukum, koperasi



distributor, atau pelaku usaha kecil di sektor distribusi. Subjek penelitian dapat mencakup distributor, advokat, atau pejabat di lembaga penyuluhan hukum.

3. Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif analitis. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis berbagai metode penyelesaian sengketa yang biasa digunakan dalam perjanjian joint venture, serta memberikan rekomendasi berdasarkan analisis hukum yang ada. Penelitian ini juga bertujuan untuk memetakan berbagai kendala hukum yang dihadapi dalam penyelesaian sengketa, baik melalui arbitrase, mediasi, maupun litigasi. Sumber data yang digunakan data primer dan data sekunder

4. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis secara **kualitatif**, dengan menitikberatkan pada interpretasi hukum dan pengembangan argumentasi yuridis. Analisis dilakukan secara sistematis untuk mengidentifikasi bentuk perlindungan hukum yang tersedia dan peran penyuluhan hukum dalam meningkatkan pemahaman serta posisi tawar pihak yang lemah dalam perjanjian distribusi.

D. Hasil dan Pembahasan

1. Ketimpangan Posisi Tawar dalam Perjanjian Distribusi

Berdasarkan hasil studi pustaka dan analisis terhadap beberapa contoh perjanjian distribusi produk, ditemukan bahwa banyak distributor kecil atau lokal berada dalam posisi tawar yang lemah. Klausul dalam perjanjian cenderung disusun sepihak oleh produsen, dengan ketentuan yang lebih menguntungkan pihak produsen, seperti:

- ☐ Sanksi berat terhadap distributor jika tidak mencapai target penjualan.
- ☐ Hak sepihak produsen untuk memutuskan perjanjian tanpa alasan yang kuat.
- ☐ Tidak adanya ruang negosiasi sebelum penandatanganan kontrak.

2. Rendahnya Pemahaman Hukum oleh Distributor

Dari hasil wawancara dan studi literatur, ditemukan bahwa sebagian besar pelaku usaha distribusi berskala kecil atau menengah:



- Tidak memahami substansi hukum dari isi perjanjian yang mereka tanda tangani.
- Tidak mengetahui adanya lembaga atau mekanisme hukum yang bisa mereka akses jika terjadi sengketa.
- Menganggap bahwa perjanjian yang sudah disodorkan oleh produsen adalah bentuk final yang tidak bisa ditawar.

3.Peran Penyuluhan Hukum dalam Perlindungan Pihak Lemah

Penyuluhan hukum terbukti menjadi sarana strategis untuk:

- Meningkatkan literasi hukum para pelaku usaha kecil.
- Membekali mereka dengan pemahaman tentang isi perjanjian, cara menegosiasikan klausul, serta upaya hukum jika terjadi pelanggaran.
- Memberikan alternatif penyelesaian sengketa seperti mediasi, arbitrase, atau pendampingan hukum.

Berdasarkan studi terhadap program penyuluhan hukum oleh lembaga bantuan

hukum dan instansi pemerintah, diketahui bahwa pelaku usaha yang telah mengikuti penyuluhan lebih berani meninjau isi perjanjian dan lebih siap menghadapi sengketa hukum.

4.Hambatan dalam Pelaksanaan Penyuluhan

Walaupun penyuluhan hukum sangat dibutuhkan, pelaksanaannya masih menghadapi beberapa kendala, antara lain:

- Minimnya akses pelaku usaha terhadap informasi penyuluhan.
- Kurangnya kerja sama antara instansi hukum dengan komunitas usaha kecil.
- Belum adanya model penyuluhan hukum yang spesifik untuk konteks perjanjian distribusi.

•

E. Kesimpulan & Saran

1. Kesimpulan

Dalam perjanjian distribusi produk sering terjadi ketimpangan posisi tawar antara produsen dan distributor, di mana pihak distributor, terutama yang berskala



kecil, sering mengalami kerugian akibat ketidaktahuan terhadap hak dan kewajiban hukum yang melekat dalam perjanjian.

Penyuluhan hukum terbukti sangat efektif dalam meningkatkan pemahaman hukum distributor terhadap isi perjanjian, hak-hak mereka, serta mekanisme penyelesaian sengketa, sehingga dapat memperkuat posisi hukum mereka dan mengurangi risiko terjadinya sengketa.

Meskipun demikian, pelaksanaan penyuluhan hukum masih menghadapi kendala seperti keterbatasan akses informasi, kurangnya koordinasi antar lembaga terkait, dan minimnya program penyuluhan yang spesifik untuk sektor distribusi produk.

2. Saran

Pemerintah dan lembaga terkait hendaknya meningkatkan frekuensi dan jangkauan penyuluhan hukum khususnya yang menasar pelaku usaha distributor kecil dan menengah agar mereka lebih memahami hak dan kewajiban dalam perjanjian distribusi.

Perlu adanya sinergi antara instansi pemerintah, lembaga bantuan hukum, asosiasi bisnis, dan perguruan tinggi untuk

mengembangkan program penyuluhan hukum yang terstruktur dan berkelanjutan, termasuk penggunaan media digital agar lebih mudah diakses

Para pelaku usaha, terutama distributor, dianjurkan untuk aktif mencari informasi dan mengikuti penyuluhan hukum serta berkonsultasi dengan ahli hukum sebelum menandatangani perjanjian distribusi agar dapat menghindari kerugian akibat ketidaktahuan hukum.

F. Referensi

1. Buku

Subekti. (2004). *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermasa.

Satjipto Rahardjo. (2000). *Ilmu Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti.

Mertokusumo, S. (2010). *Penemuan Hukum: Suatu Pengantar*. Yogyakarta: Liberty.

Munir Fuady. (2015). *Hukum Kontrak Internasional*. Bandung: Citra Aditya Bakti.

George Akerlof. (1970). *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*. The Quarterly Journal of Economics.

Soetandyo Wignjosebroto. (2002). *Pendidikan Hukum yang Membebaskan*. Jakarta: Elsam.
Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.