

SKRIPSI

Analisis Sosio-Yuridis Terhadap *Reseller* Tidak Resmi

Di Kota Makassar



MUH. CHIKAL CHAKTI CHILOTTI

4516060016

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) pada

Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Bosowa

PROGRAM STUDI ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS BOSOWA

2020

PERSETUJUAN PEMBIMBING

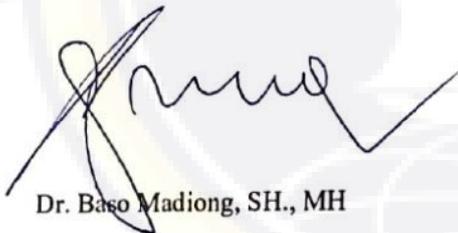
Usulan Penelitian dan Penulisan Hukum Mahasiswa:

Nama : Muh. Chikal Chakti Chilotti
NIM : 4516060016
Program Studi : Ilmu Hukum
Minat : Hukum Perdata
No. Pendaftaran Judul : 19/Pdt/FH/UBS/XII/2019
Tgl. Pendaftaran Judul : 23 Desember 2019
Judul Skripsi : Analisis Sosio-Yuridis Terhadap *Reseller* Tidak Resmi di Kota Makassar

Telah diperiksa dan diperbaiki untuk dimajukan dalam ujian skripsi mahasiswa program strata satu (S1)

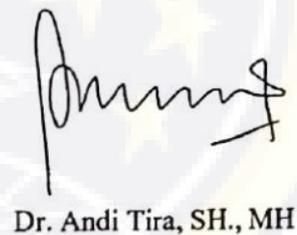
Makassar, 4 January 2021
Disetujui:

Pembimbing I



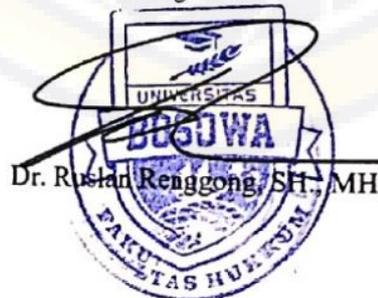
Dr. Baso Madiung, SH., MH

Pembimbing II



Dr. Andi Tira, SH., MH

Mengetahui:



Dr. Ruslan Renggong, SH., MH

PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Pimpinan Fakultas Hukum Universitas Bosowa menerangkan bahwa:

Nama : Muh. Chikal Chakti Chilotti
NIM : 4516060016
Program Studi : Ilmu Hukum
Minat : Hukum Perdata
No. Pendaftaran Judul : 19/Pdt/FH/UBS/XII/2019
Tgl. Pendaftaran Judul : 23 Desember 2019
Judul Skripsi : Analisis Sosio-Yuridis Terhadap *Reseller* Tidak

Resmi di Kota Makassar

Telah disetujui Skripsinya untuk dimajukan dalam ujian skripsi mahasiswa program strata satu (S1).

Makassar, 25 January 2021



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-nya sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan Judul “Analisis Sosio-Yuridis Terhadap *Reseller* Tidak Resmi di Kota Makassar”. Sebagai salah satu bagian dari persyaratan dalam penulisan skripsi guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH.) pada program studi Ilmu Hukum Universitas Bosowa Makassar. Tak lupa pula shalawat serta salam kami kirimkan kepada junjungan Nabiyullah Muhammad SAW sebagai pedoman bagi umat Islam.

Atas selasainya skripsi ini dan bantuan semua pihak, penulis menghaturkan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Saleh Pallu, M.Eng selaku Rektor Universitas Bosowa Makassar.
2. Bapak Dr. Ruslan Renggong, SH.,MH selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar yang senangtiasa mengayomi mahasiswa.
3. Bapak Dr. Almusawir, SH., MH selaku Ketua Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar yang mengarahkan kami selama proses akademik berlangsung sehingga kami dapat menyelesaikan program studi ini.
4. Bapak Dr. Baso Madiong, SH., MH selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.

5. Ibu Dr. Andi Tira, SH., MH selaku Pembimbing II yang juga telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.
6. Ibu Dr. Yulia A Hasan, SH., MH selaku penguji dalam penulisan skripsi ini.
7. Ibu Juliati, S.H, M.H selaku penguji dalam penulisan skripsi ini.
8. Kepada seluruh Dosen Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar yang telah memberikan ilmu dan pelajaran kepada penulis selama proses perkuliahan.
9. Kepada seluruh staf akademik dan pegawai perpustakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber referensi, data dan lain-lain.
10. Trima kasih kepada seluruh keluarga besar di CDC Unibos, Pak Dr. Lukman Setiawan, S.Si., S.Psi., SE., MM . kak Ayu, Nini, Herli, Nanda, Devi, Cipta, Anti, Tari, Kak Yusuf, Isal, Kak Yusril sheika.
11. Kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Makassar yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
12. Serta tidak kalah pentingnya, rasa sayang dan terimakasih penulis haturkan kepada Ayahanda Drs. Abd. Rahman dan Ibunda Hasni M. S. SOS tercinta yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan.
13. Serta ucapan terima kasih kepada sahabat-sabahat Andi Fahri Alahya, Melky Febrianto, Susanti, Nuninurdin, Arsita, Adnan, Muh. Reza, Rifqa, Reski,

Asriani, Alianzah, yang selalu memberikan dukungan hingga skripsi ini dapat diselesaikan.

14. Kepada rekan mahasiswa Fakultas Hukum yang serta membantu penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari dalam pembuatan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, untuk itu penulis mengharap kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

Akhirnya, dihadapkan betapapun kecilnya karya tulis (skripsi) ini dapat menjadi sumbangan yang cukup berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu Hukum di bidang jualan *reseller*.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Makassar, Maret 2020

Muh. Chikal Chakti Chilotti

ABSTRAK

Muh. Chikal Chakti Chilotti (4516060016), **Analisis Sosio-Yuridis Terhadap Reseller Tidak Resmi Di Kota Makassar** dibawah bimbingan **Dr. Baso Madiong, S.H., M.H.** selaku pembimbing I dan **Dr. Andi Tira, S.H., M.H.** selaku pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa yang melatarbelakangi munculnya *reseller* tidak resmi di Kota Makassar serta untuk mengetahui penegakan hukum terhadap *reseller* yang tidak resmi di Kota Makassar.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian empiris, penelitian ini termasuk suatu penelitian yang berusaha untuk mengidentifikasi permasalahan yang ada didalam masyarakat dengan pendekatan secara langsung dan objektif mengenai *reseller* resmi dan tidak resmi yang ada di Kota Makassar.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa yang melatar belakangi munculnya reseller tidak resmi di Kota Makassar adalah minimnya pengetahuan masyarakat serta rendahnya tingkat kesadaran hukum yang membuat *reseller* tidak meresmikan tokonya untuk menghindari proses yang menyusahkan dan tidak adanya regulasi secara khusus atau aturan yang mengatur mengenai *reseller*.

Kata Kunci : *reseller*, tidak resmi, kota Makassar

BOSUWA



ABSTRACT

Muh.Chikal Chakti Chilotti (4516060016), Socio-Juridical Analysis of Unofficial Resellers in Makassar City under the guidance of Dr. Baso Madiung, S.H., M.H.as supervisor I and Dr. Andi Tira, S.H., M.H.as a supervisor II. This research aims to know what is behind the emergence of unofficial resellers in the city of Makassar and to know the enforcement of the law against unauthorized resellers in the city of Makassar.

The method of pernelitian is empirical research, this research includes a study that seeks to identify problems that exist in the community with a direct and objective approach regarding official and unofficial resellers in the city of Makassar.

The results of this study show that behind the emergence of unofficial resellers in the city of Makassar is the lack of public knowledge and low level of legal awareness that makes resellers do not inaugurate their stores to avoid troublesome processes and the absence of special regulations or rules governing resellers.

Keywords: reseller, unofficial, Makassar city



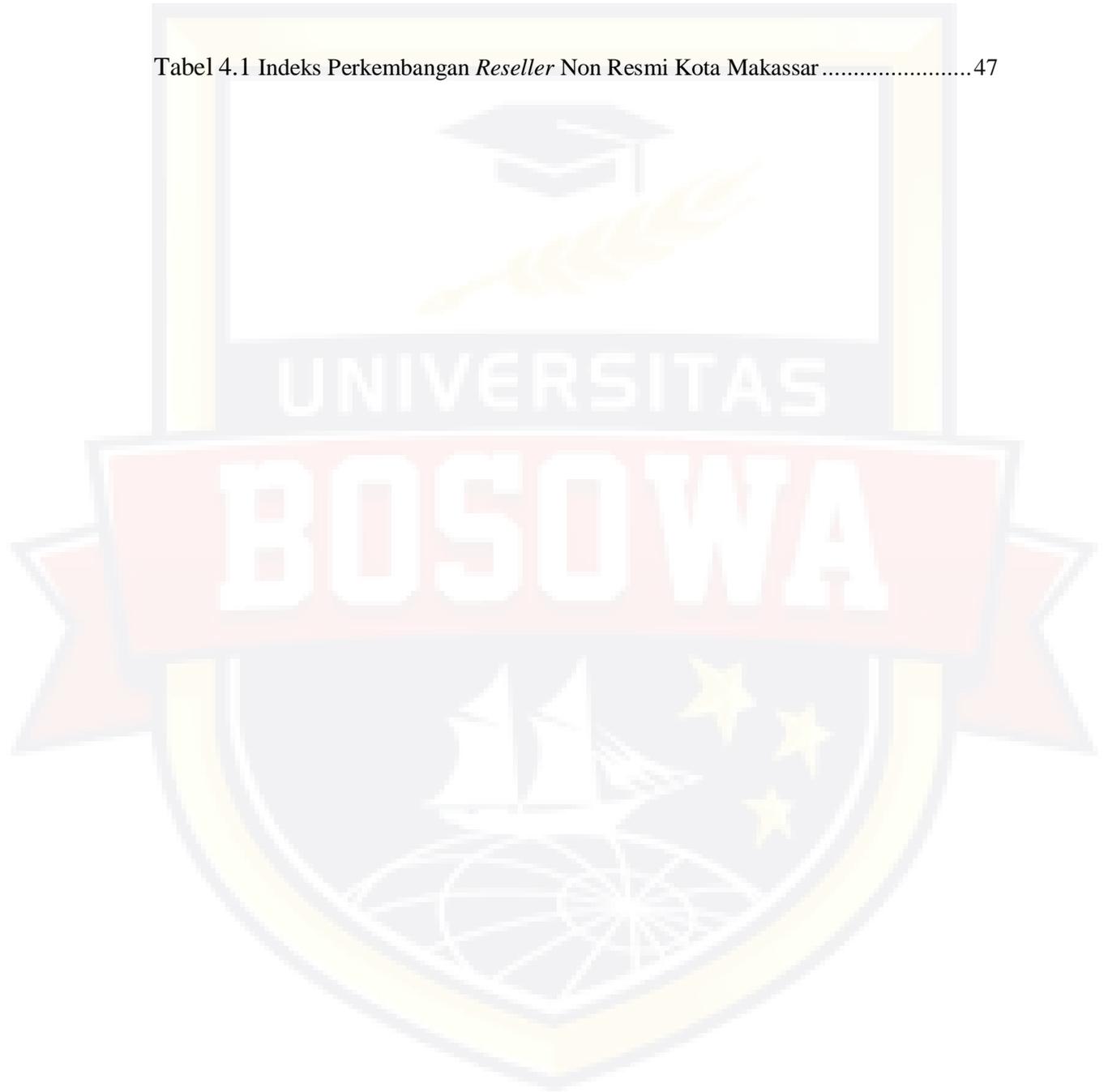
DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBARAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pengertian <i>reseller</i>	6
2.2 Aspek Hukum <i>Reseller</i>	9
2.2.1 Syarat-syarat <i>Reseller</i>	11
2.2.2 Model Sistem <i>Reseller</i>	12
2.2.3 Dasar Hukum <i>Reseller</i>	13
2.3 Pedagang Perantara	16
2.3.1 Pengertian Perdagangan Perantara.....	16
2.3.2 Macam-macam Perdagangan Perantara	17
2.4 Waji Daftar Perusahaan	28
2.5 Pengawasan Pelaku Usaha.....	31

BAB 3 METODE PENELITIAN	36
3.1 Lokasi Penelitian.....	36
3.2 Tipe Penelitian	36
3.3 Jenis dan Sumber Data	36
3.4 Populasi dan Sampel	37
3.5 Teknik Pengumpulan Data	38
3.6 Analisis Data.....	38
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
4.1 Gambaran Umum Dinas Perindustrian	39
4.2 Latar Belakang Munculnya <i>Reseller</i> Tidak Resmi di Makassar	42
4.3 Penegakan Hukum Terhadap <i>Reseller</i> Tidak Resmi Di Kota Makassar	48
BAB 5 Penutup.....	53
5.1 Kesimpulan.....	53
5.2 Saran	53
Daftar Pustaka	55
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Indeks Perkembangan <i>Reseller</i> Non Resmi Kota Makassar	47
-----------------------------------------------------------------------------	----



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi seperti saat ini semakin mempermudah kehidupan manusia terlebih dalam hal komunikasi, salah satu contohnya adalah surat elektronik atau *email*, dalam bidang perniagaan atau jual beli. Dimanfaatkan juga untuk penyebaran data yang dilakukan dengan cara membuat *website* dan pencarian data yang dilakukan dengan didirikannya pelaku usaha *searchengine* seperti Yahoo, Google dan *Altavista*. Selain itu dimanfaatkan untuk kegiatan belajar mengajar, memberikan pelayanan, dan transaksi bisnis¹.

Transaksi bisnis melali dunia *online* atau yang disebut dengan *e-commerce* semakin berkembang seiring bertambahnya teknologi canggih di dunia ini mempermudah para pelaku transaksi bisnis. Persaingan kerja yang semakin ketat memotivasi seseorang untuk melakukan aktivitas bisnis, salah satunya dengan berbisnis online secara *reseller*. Bisnis online secara *reseller* kini sudah banyak dilakukan oleh masyarakat dari berbagai lapisan masyarakat².

Penggunaan internet tidak hanya terbatas pada informasi yang dapat diakses melalui media, tetapi juga dapat digunakan sebagai sarana untuk melakukan transaksi perdagangan yang sekarang di Indonesia telah dimulai dan dikembangkan oleh berbagai komunitas, seperti yang ditawarkan oleh pembelian dan sistem pembelia Awalnya, Toko *online* adalah bentuk kegiatan yang meliputi

¹ Abdul Halim, *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Dalam Transaksi E-commerce Lintas Negara Indonesia* (Yogyakarta : FH UII Press, 2009), hlm 1

² Wahana Komputer, *Apa dan Bagaimana E-commerce* cet. 1 (Semarang : Wahana Komputer & Andi, 2001) hlm 1.

pembelian dan penjualan dan pemasaran barang atau jasa melalui sistem elektronik. Pembayaran dilakukan dengan sistem yang telah ditentukan dan barang akan dikirim melalui layanan pengiriman barang. Kenyamanan yang diberikan dalam berbelanja adalah efisiensi waktu, tanpa harus bertemu muka dengan pelanggan, mereka dapat membeli kebutuhan yang diinginkan tanpa menghabiskan waktu dan tenaga. Karena kemudahan ini, toko *online* semakin diminati.

Anda mungkin menemukan penawaran penjualan barang atau produk tertentu mulai dari keperluan pribadi, kebutuhan rumah tangga sampai makanan baik melalui toko maupun secara *online* dan setelah dicari tahu lebih jauh, ternyata para penjual tersebut kebanyakan berbisnis sebagai *reseller*. Perlu diketahui, meski sebagai *reseller*, para penjual tersebut juga berkewajiban mengurus izin usaha agar usaha yang dikelola legal, profesional, kredibel dan meminimalisir risiko tuntutan hukum di kemudian hari.

Pada awal kemunculannya, jaringan internet hanya dikembangkan sebagai saluran khusus untuk aktifitas riset serta media komunikasi dan informasi, namun dalam perkembangannya saat ini internet dimanfaatkan untuk berbagai keperluan seperti : berkirin pesan, ngobrol, diskusi, bahkan untuk keperluan bisnis ke seluruh dunia tanpa harus pergi atau beranjak dari tempat ia berada.³ Suatu transaksi bisnis (*commerce*) tidak lagi dilakukan secara langsung (konvensional) melainkan dapat pula dilakukan dengan menggunakan jasa layanan lainnya

³ Anastasia Diana, Mengenal E-commerce, Andi, Yogyakarta. 2001. hlm. 3

transaksi perdagangan seperti ini dikenal dengan nama *electronic commerce* atau lebih populer dengan sebutan *e-commerce*.⁴

Reseller adalah seseorang yang menjual kembali produk dari pelaku usaha utama setelah penjual tersebut membelinya. *Reseller* sendiri memiliki arti (*re*: kembali, *seller*: menjual yaitu menjual kembali)⁵. *Reseller* sendiri dapat membantu memasarkan penjualan dari penjual lain. Sistem yang diterapkan oleh *reseller* dalam ilmu manajemen dimasukkan sebagai strategi distribusi tidak langsung. Distribusi tidak langsung adalah penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara. *Reseller* juga memiliki keunggulan khusus dari agen atau makelar, keunggulannya adalah *reseller* tidak mendapatkan pengganti dari yang menerima upah melalui pengecer khusus yang diterapkan untuk *reseller*, sehingga *reseller* akan mendapatkan upah dengan harga lebih rendah dari harga pemasar. Produsen atau *reseller* mendapatkan keuntungan yang sama, walaupun tidak ada ikatan resmi dari kedua belah pihak. Pada dasarnya *reseller* diatur dengan kebijakan pelaku usaha utama atau dengan kesepakatan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati.

Adanya *reseller* di Makassar bukan tidak mungkin menjadi peluang usaha yang tumbuh kembali namun tidak terkontrol oleh pemerintah sehingga resiko menimbulkan kerugian bagi masyarakat dengan adanya tindakan *reseller* yang tidak bertanggung jawab menyangkut *reseller* ini tidak resmi, maka dibutuhkan suatu upaca perlindungan hukum terhadap masyarakat yang semakin meminati transaksi *online* melalui dunia maya. Distributor adalah pelaku usaha distribusi

⁴ Indonesia. Undang-undang tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, UU No. 11 Tahun 2008, Psl. 1 ayat (2)

⁵ *Reseller*, dosenpendidikan.co.id/reseller-adalah/, 17 Januari 2020 , 19:40

yang bertindak atas namanya sendiri dan atas penunjukan diri produsen atau *supplier* atau importir berdasarkan perjanjian melakukan kegiatan pemasaran barang, baik secara langsung atau tidak langsung kepada konsumen.⁶

Berdasarkan fakta yang ada di Kota Makassar masih banyaknya toko *online* atau *offline* yang menjadi *reseller* belum terdaftar, dengan dasar itulah sehingga peneliti tertarik menulis topik penelitian **“ANALISIS SOSIO-YURIDIS TERHADAP RESELLER TIDAK RESMI DI KOTA MAKASSAR”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah yang melatar belakangi munculnya *reseller* tidak resmi di kota Makassar?
2. Bagaimanakah penegakan hukum terhadap *reseller* tidak resmi di kota Makassar?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan akan dicapai melalui penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa yang melatarbelakangi munculnya *reseller* tidak resmi di Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui penegakan hukum terhadap *reseller* yang tidak resmi di Kota Makassar.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang Penulis harapkan dapat tercapai melalui penelitian ini antara lain sebagai berikut:

⁶ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22 /M-DAG-PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang , Pasal 1 angka 2 dan 8

1. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian diharapkan dapat memperluas ilmu pengetahuan pembaca khususnya mengetahui Hukum perdata dan penerapan Peraturan Menteri Perdagangan tentang distribusi barang. *Reseller* tidak resmi sebagai bahan acuan bagi penelitian lainnya yang sejenis.

2. Kegunaan Ilmiah

Untuk memberikan masukan serta pengetahuan sebagai pengembang ilmu terhap pihak-pihak yang berkembang dengan hasil penelitian mengenai *reseller* tidak resmi.

BOSOWA

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian *Reseller*

Reseller adalah sebuah kata yang terdapat didalam bahasa Inggris, kata re dapat diartikan sebagai kembali dan kata seller dapat berarti sebagai penjual. Jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, *reseller* kurang lebih artinya ialah “Penjual Kembali”. *Reseller* ialah sebuah kelompok “perusahaan” atau individu “perorangan” yang membeli barang atau jasa dengan tujuan untuk menjualnya kembali. Bukan untuk dikonsumsi atau digunakan sendiri, namun untuk dijual kembali, guna untuk memperoleh keuntungan dari hasil penjualannya tersebut.

Seorang *reseller* membeli barang dari mana saja, bisa dari pihak produsen, supplier, distributor, agen, toko grosir, *reseller* lain dan lain sebagainya. Kemudian seorang *reseller* menstok berbagai barang atau persediaan yang akan ia jual kembali. Barang tersebut di promosikan kemudian dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal yang dibeli oleh *reseller* tadi.

Sistem *reseller* merupakan salah satu bentuk *E-Commerce* yang cara transaksi dan promosinya dilakukan diberbagai media sosial online. *Reseller* adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri atau dari supplier.⁷

Di dalam sistem *reseller*, pembeli (konsumen) membeli produk sebelumnya dengan ketentuan yang ada, promosi dengan menggunakan daftar

⁷ Ahmad Syafi'i, *Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: PT Alex Media Koputindo, (2003), h. 3.

produk dan dengan contoh produk yang dibeli kemudian untuk pengiriman barang dapat dilakukan oleh pihak *reseller*⁸.

Tujuan sistem *reseller* yaitu yang pertama tentu saja karena modal yang dikeluarkan tidak terlalu banyak, salah satu cara untuk membuka usaha dengan modal kecil adalah dengan menjadi *reseller* dari sebuah barang yang dijual. Kedua adalah memudahkan bertransaksi menggunakan media elektronik seperti di zaman modern saat ini.⁹

Para *reseller* adalah para pedagang kecil yang belum mampu menjangkau pembelian produk langsung dari produsen. Biasanya akan mengandalkan agen atau pelaku grosiran dalam membeli produk untuk dijual kembali, biasanya para agen sengaja menerapkan sistem *reseller* dengan tujuan mengikat para *reseller* agar tetap menjadi pelanggan setia.¹⁰

Ada sistem pengikat secara halus seperti memberikan bonus tertentu bagi *reseller* yang sering belanja atau dengan yang lainnya. Ada juga secara terang-terangan menggunakan sistem mengikat, yaitu mensyaratkan belanja rutin dengan jangka waktu tertentu agar keanggotaannya tetap terikat.

Banyak sekali produsen yang menerapkan sistem *reseller* dan biasanya mereka membuat persyaratan-persyaratan dalam sebuah sistem *resellernya* tersebut. Dari definisi di atas peneliti berpendapat bahwasanya tujuan dari sistem *reseller* yaitu memudahkan para wirausaha untuk menjalankan aktivitas

⁸ *Ibid.*, h. 4.

⁹ Rulita Haryati, "Penerapan Sistem *Reseller* Perspektif Hukum Ekonomi Syariah", Skripsi tahun 2018

¹⁰ Sistem *Reseller* Efektif untuk Meningkatkan Penjualan toko online, <http://barteritonline.com/sistem-reseller-efektif-untuk-meningkatkan-penjualan-toko-online/>, diakses Jum'at 4 Februari 2020, Pukul 09:55 WITA

usahanya melalui media sosial yang digunakan dan untuk memanfaatkan peluang kebutuhan masyarakat yang saat ini lebih memilih cara instan dengan pemesanan suatu produk maupun barang dengan cara memesan secara online sesuai kemajuan teknologi saat ini.

2.2 Aspek Hukum Reseller

Sistem *reseller* merupakan salah satu bentuk *E-Commerce* (aktivitas membeli atau menjual produk secara *elektronik* di layanan *online* atau melalui Internet) yang cara transaksi dan promosinya dilakukan diberbagai media sosial online. *Reseller* adalah menjual kembali sebuah barang dari *supplier* tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan.¹¹

Cara kerja dengan menggunakan sistem *reseller* misalnya, seorang *reseller* sedikit banyak harus memiliki modal untuk membeli dan menyediakan barang yang akan ia jual kembali. Karena maraknya online shop yang bertebaran diinternet, maka seorang *reseller* terlebih dahulu membeli barang, entah itu membeli langsung dari tokonya sendiri maupun berbagai toko online yang ada di internet. Kemudian seorang *reseller* membuat sebuah toko online baru maupun mempromosikan barang tadi melalui situs, blog dan sosial media yang dipunyai, setelah itu menjual barang yang telah dibelinya tadi dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal membeli.

Rreseller dilakukan dengan pedaganag kecil yang belum mampu menjangkau pembelian produk langsung dari produsen. Biasanya hanya mengandalkan agen atau pengusaha grosiran dalam membeli produk untuk

¹¹ Ahmad Syafi'i, *Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (Jakarta: PT Alex Media Koputindo, 2003), h. 3.

kembali, biasanya para agen sengaja menerapkan sistem *reseller* dengan tujuan mengikat para *reseller* agar tetap menjadi pelanggan setia.

Reseller pun memiliki keunggulan tersendiri daripada agen atau makelar, kelebihanannya adalah *reseller* tidak mendapat upah dari produsen secara langsung melainkan mereka mendapat upah melalui harga khusus yang diterapkan untuk *reseller* sehingga *reseller* akan mendapat upah dari harga yang kurang dari harga yang dipasarkan produsen. Kemudian baik produsen atau pihak *reseller* sama sama mengalami keuntungan meski tidak ada ikatan resmi yang terjalin dari kedua belah pihak. Pada dasarnya *reseller* diatur dengan kebijakan pelaku usaha utama atau dengan kesepakatan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati.

Ada sistem pengikat secara halus seperti memberikan bonus tertentu bagi *reseller* yang sering belanja atau dengan yang lainnya. Ada juga secara terang-terangan menggunakan sistem mengikat, yaitu mensyaratkan belanja rutin dengan jangka waktu tertentu agar keanggotaannya tetap terikat.

Banyak produsen yang menerapkan sistem *reseller* dan biasanya mereka membuat persyaratan-persyaratan dalam sebuah sistem *resellernya* tersebut. Dari definisi diatas peneliti berpendapat bahwasanya tujuan dari sistem *reseller* yaitu memudahkan para wirausaha untuk menjalankan aktivitas usahanya melalui media sosial yang digunakan dan untuk memanfaatkan peluang kebutuhan masyarakat yang saat ini lebih memilih cara instan dengan pemesanan suatu produk maupun barang dengan cara memesan secara online sesuai kemajuan teknologi saat ini.

2.1.1 Syarat-syarat *Reseller*

Adapun syarat menjadi seorang *reseller*, diantaranya yaitu:¹²

1. Niat.
2. Memiliki modal, seperti uang, pengetahuan seputar dunia jual-beli, dan lain sebagainya.
3. Memiliki koneksi, seperti hubungan sosial, misalnya koneksi dengan supplier, relasi, teman, dan lain sebagainya.
4. Paham dengan teknik pemasaran.
5. Selalu ramah dalam melayani pembeli.
6. Selalu rajin cek *postingan* dan pemberitahuan ketentuan order.

Sesuai persyaratan tersebut tidak dibutuhkan tambahan syarat-syarat menjalankan suatu sistem yaitu harus memiliki handphone dan rekening sendiri supaya memudahkan untuk mempromosikan maupun bertransaksi ke konsumen melalui media masa.

2.1.2 Model Sistem *Reseller*

1. Model Bagi Hasil

Model bagi hasil komisi yang didapat bisa mencapai 50% dan semua produk bisa dijual, Selain itu pada awal mula registrasi sistem *reseller* kebanyakan menggunakan berbayar terlebih dahulu atau dapat menambahkan

¹² “Pengertian *Reseller*, Cara Kerja, Syarat, Keuntungan dan Kerugian Menjadi *Reseller* Lengkap”, <https://www.pelajaran.co.id/2019/06/pengertian-reseller-cara-kerja-syarat-keuntungan-dan-kerugian-menjadi-reseller.html> diunduh tanggal 6 June 2019, diakses Jum’at 22 Januari 2020 , Pukul 09:50 WITA

jual¹³. Penjelasan tersebut peneliti mengungkapkan bahwasana model bagi hasil mayoritas membayar terlebih dahulu ketika memesan barang.

2. Model Jaminan

Model jaminan ini menggunakan jaminan uang untuk menjadi *reseller*, Model ini dimungkinkan Pengelola dan pelaku bisnis tidak mau dirugikan oleh *reseller*. Biasanya seorang *reseller* memberikan uang DP yang telah ditentukan kepada pengelola/pelaku bisnis sehingga jika terjadi kecurangan oleh *reseller* maka pengelola tidak dirugikan sepenuhnya¹⁴. Peneliti menyimpulkan bahwa model jaminan dilakukan dengan memberikan uang muka yang bertujuan mengurangi terjadinya kecurangan.

3. Model Beli Jual

Pada model beli jual ini memiliki fasilitas yang mengedepankan pelayanan *reseller*. *Reseller* cukup melakukan pembelian yang telah ditentukan oleh pengelola selanjutnya akan menjadi member dengan berbagai fasilitasnya, disamping bisa bermain harga *reseller* juga mendapatkan diskon harga yang menarik.¹⁵

4. Model Web Reblika

Model berikutnya ini mempunyai kekhususan yang unik, web replika merupakan website yang pengelola berikan pada Dropshipping dan *Reseller* sebagai media promosi secara online, dropshipper dan *Reseller* akan menerima komisi jika pada web replika mereka terjadi transaksi. Biasanya model Web

¹³ Ahmad Syafii, “*Bisnis Dropshipping dan Reseller*”, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2003), hlm.7

¹⁴ *Ibid.*, hlm.7

¹⁵ *Ibid.*, hlm.8

Replika ini diberikan kepada dropshipper dan *reseller* sebagai fasilitas member pada website pengelola, akan tetapi pada domain website replica terdapat kekurangan pada format penulisan domain, biasanya berupa ID member Dropshipping dan *reseller*, sehingga domain terkesan tidak profesional.¹⁶

5. Model Web Alone

Web Alone mempunyai nilai tambah tersendiri dibanding dengan model-model Dropshipping dan *Reseller* lainnya, karena model ini dropshipper dan *Reseller* bisa melakukan kebebasan dalam produk, Disamping itu dropshipper dan *Reseller* sepenuhnya sangat dimanjakan dengan diskon harga, dropshipper dan *Reseller* dapat melakukan penjualan sendiri dengan web alone yang dimiliki.¹⁷

2.1.3 Dasar Hukum *Reseller*

Kewajiban legalitas Agen menurut Peraturan Menteri Perdagangan no 22 Tahun 2016 Pasal 11 ayat (1) sebagai mana dimaksud pasal 3 ayat (3) huruf a, wajib memenuhi ketentuan:

Agen

1. Badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan di wilayah Indonesia;
2. Memiliki perizinan dibidang perdagangan sebagai agen dari instansi dan/atau lembaga yang berwenang;
3. Memiliki atau menguasai tempat usaha dengan alamat yang benar, tetap dan jelas;
4. Memiliki perjanjian keagenan dengan pihak yang menunjuknya yang mengatur hak dan kewajiban masing-masing pihak; dan
5. Menjalankan usaha berdasarkan komisi yang diperoleh dari pihak yang menunjuknya.

¹⁶ *Ibid.*, hlm.8

¹⁷ *Ibid.*, hlm.8

Kewajiban legalitas Distributor menurut Peraturan Menteri Perdagangan No 22 Tahun 2016 Pasal 10 ayat (1) sebagai mana dimaksud Pasal 3 ayat (2) huruf a, wajib memenuhi ketentuan:

Distributor

1. Badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan di wilayah Indonesia;
2. Memiliki perizinan di bidang perdagangan sebagai distributor dari instansi dan/atau lembaga yang berwenang;
3. Memiliki atau mengusasi tempat usaha dengan alamat yang benar, tetap dan jelas;
4. Memiliki atau menguasai gudang yang sudah terdaftar dengan alamat yang benar, tetap dan jelas; dan
5. Memiliki perjanjian dengan produsen atau *supplier* atau importer mengenai barang yang akan didistribusikan.

Jika barang diperoleh secara online tapi dijual secara offline, maka bisa memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dengan kode bidang usaha perdagangan umum. Tapi apabila barang yang dijual secara *online*, bisnis yang dijalankan bisa dikategorikan sebagai perjanjian online (*E-commerce*).

Sedangkan untuk bisnis online, setidaknya dapat dikategorikan menjadi dua. Yakni, barang yang diperdagangkan didapatkan secara online lalu dijual kembali secara offline, misal dengan membuka toko secara fisik. Dan kategori lainnya, barang yang dijual diperoleh secara online dan dijual kembali juga secara online.

Barang yang didistribusikan dengan sistem penjualan langsung hanya dapat dipasarkan oleh penjual resmi terdaftar sebagai anggota perusahaan dengan

hak distribusi eksklusif. Pelanggaran atas ketentuan ini dapat dikenakan sanksi administratif secara bertahap berupa:¹⁸

- a. Peringatan tertulis;
- b. Pembekuan izin usaha; dan
- c. Pencabutan izin usaha.

Reseller tidak resmi juga dapat dituntut mengganti kerugian atas Perbuatan Melawan Hukum (PMH).

Pasal 1365 Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPer) berbunyi:

“tiap perbuatan melanggar hukum, yang membawa kerugian kepada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut.”

Untuk kategori pertama, bisa digunakan SIUP dengan kode bidang usaha perdagangan umum. Klasifikasi bidang usaha selengkapnya dapat dipelajari di peraturan kepala Badan Pusat Statistik Nomor 95 tahun 2015 tentang Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI). Ditiap masing-masing daerah biasanya memiliki kebijakan tersendiri mengenai KBLI.

Apabila kategori bisnis yang kedua, yakni secara online, atau bisa dikatakan sebagai penjual online berbeda dengan kategori penjualan secara offline. Untuk kategori secara online prosedur perizinannya lebih panjang. Selain harus memiliki SIUP atau TDP, maka aplikasi online yang untuk

¹⁸ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 66/M-DAG-PER/3/2019 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang, Pasal 25 ayat (2)

menjual barang juga harus didaftarkan untuk menjadi Penyelenggara Sistem Elektronik (PSE) yang memerlukan persyaratan khusus.¹⁹

2.3 Pedagang Perantara

2.3.1 Pengertian Perdagangan Perantara

Istilah yang digunakan terkait dengan pedagang perantara adalah *lastgeving* yang kadang diterjemahkan secara berganti-ganti dengan penyuruhan, pemberian kuasa, atau keagenan. Landasan utama dari kegiatan pedagang perantara adalah kontrak atau perjanjian, khususnya antara pihak yang menyuruh dan pihak yang disuruh untuk melakukan suatu pekerjaan atau urusan. Pengertian penyuruhan atau yang lebih banyak dikenal sebagai pemberian kuasa adalah suatu persetujuan dengan mana seorang memberikan kekuasaan kepada orang lain, yang menerimanya, untuk dan atas namanya menyelenggarakan suatu urusan.

2.3.2 Macam-macam Perdagangan Perantara

1. Prinsipal

Prinsipal atau produsen adalah pemilik *brand* dari produk yang didistribusikan oleh distributor. Salah satu tugas utama prinsipal adalah menerapkan berbagai macam strategi marketing untuk meningkatkan penjualan dan mendukung distributor dalam mencapai omzet. Distributor yang ditunjuk oleh prinsipal tentunya dengan banyak pertimbangan, seperti dalam hal menunjang pendistribusian dalam area distribusi mereka serta profit distributor. Biasanya, prinsipal hanya menunjuk satu distributor yang bisa fokus dalam pendistribusian

¹⁹ Ketentuan Hukum Menjadi *Reseller*, <https://m.hukumonline.com/berita/baca/ketentuan-hukumnya-menjadi-reseller/>

produk dalam wilayah tertentu. Distributor akan bertanggung jawab dalam ketersediaan barang yang dibutuhkan retailer dan konsumen akhir sesuai kesepakatan perjanjian.

Fungsi utama prinsipal secara umum ialah menjadi pihak yang menjadi sumber utama yang menyediakan produk barang yang dibutuhkan oleh konsumen akhir, baik melalui produksi maupun impor. Prinsipal memiliki fungsi dan peran sebagai berikut:

1. Menghasilkan produk kebutuhan konsumen.
2. Mengelola faktor produksi, serta kegiatan produksi barang dan jasa.
3. Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat untuk menaikkan ekonomi.
4. Memberikan pembayaran faktor produksi pada masyarakat dalam bentuk upah dan sewa.
5. Sebagai agen pembangunan karena mengejar keuntungan dan bertanggung jawab atas kesejahteraan pegawai.
6. Menerima pendapatan akan produksi barang dan jasa.
7. Pembayaran pajak dengan besaran tertentu sebagai kompensasi.

2. Agen

Agen adalah perusahaan atau lembaga yang bertindak sebagai perantara untuk dan atas nama prinsipal (perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum) berdasarkan perjanjian untuk melakukan pemasaran tanpa melakukan pemindahan hak atas fisik barang dan/jasa yang dimiliki/dikuasai oleh prinsipal yang menunjuknya. Singkatnya, Agen bisa disebut sebagai perantara

yang bertindak untuk dan atas nama prinsipal serta tunduk pada ketentuan tentang perjanjian penyuruhan (*lasgeving*). Mengacu kepada beberapa pengertian di atas, berikut adalah ciri-ciri agen:

1. Wilayah pemasaran yang tidak terlalu luas.
2. Tidak selalu berbentuk badan usaha atau memiliki izin badan usaha.
3. Sistem pembelian barang atau jasa dapat dilakukan dengan cara beli putus atau sistem komisi.
4. Tidak memiliki wewenang atau hak untuk memiliki atau menentukan harga dari harga barang tersebut.

Adapun tanggungjawab dan wewenang dalam perjanjian keagenan prinsipal atau pihak menunjuk memiliki tanggungjawab atas tindakan tindakan yang dilakukan oleh agen sepanjang hal tersebut dilakukan dalam batas-batas wewenang yang diberikan kepadanya.

3. Distributor

Perjanjian Distributor adalah suatu perjanjian untuk dan atas namanya sendiri melakukan pembelian, penyimpanan dan penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai dengan tujuan memperoleh keuntungan²⁰.

Perjanjian distributor di buat dalam bentuk perjanjian baku, perjanjian baku adalah bentuk perjanjian yang disetujui oleh para pihak, yang lazimnya telah berbentuk formulir perjanjian yang telah ditentukan oleh pihak pertama yaitu

²⁰ Ira Wahyuni, *Perjanjian Distributor*, <http://prezi.com/zk6muIz7r43j/perjanjian-distributor/>, updated 27 oktober 2014, Diakses Jum'at 29 Januari 2020 , Pukul 11:50 WITA

pihak prinsipal. Dengan demikian perjanjian yang diadakan merupakan perjanjian baku atau perjanjian standar.

Istilah hukum jaminan merupakan terjemahan dari istilah *security of law*, *zekerheidsstelling*, dan *zekerheidsrechten*. Bahwa istilah hukum jaminan itu meliputi pengertian baik jaminan kebendaan maupun perorangan. Lembaga hak jaminan, artinya tidak memberikan perumusan pengertian hukum jaminan, melainkan memberikan bentang lingkup dari istilah hukum jaminan itu, yaitu meliputi jaminan kebendaan dan jaminan perseorangan.²¹

Tanggungjawab dan wewenang perjanjian distributor principal tidak bertanggungjawab atas segala tindakan yang dilakukan oleh distributor

a. Syarat dan Prosedur Perizinan

Suatu toko online atau offline yang ingin memperoleh pengakuan keagenan/distributor dan *reseller* diwajibkan untuk mengajukan permohonan tertulis kepada Departemen Perindustrian dan Perdagangan dengan melampirkan akta pendiri perusahaan, angka pengenal impor (A.P.I), akta perjanjian yang dilakukan dengan pihak prinsipal antara prinsipal dengan distributor serta bukti pemilikan akta rencana pengadaan fasilitas keagenan/distributor dan *reseller*.²²

Syarat-syarat yang harus dipenuhi sebagai agen/distributor dan *reseller* darai barang-barang produk luar negeri antara lain:²³

²¹ Rachmadi Usman, *Hukum Jaminan Keperdataan*, cetakan ketiga february 2016, Jakarta: sinar grafika, 2016. Hlm.1

²² Ari Wahyudi Hertanto, “Aspek-aspek Hukum Perjanjian Distributor dan Keagenan” Hlm 401, jurnal hukum dan perkembangan tahun ke-37 No. 3 Juli-September 2007. Diakses 30 Januari 2020 pukul 22:37 Wita

²³ *Ibid*

- a) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- b) Akta pendirian dan perubahan perusahaan.
- c) Surat penunjukan dari produsen kepada distributor, apabila penunjukan itu dilakukan terhadap perusahaan distributor.
- d) Surat perjanjian selaku agen/distributor yang sudah dilegalisir oleh notaris.
- e) Surat pernyataan yang menyebutkan bahwa terhadap barang tersebut belum ada perusahaan yang di tunjuk sebagai agen atau distributor
- f) Leaflet atau brosur atau katalog asli dari barang dan jasa yang distributor dan dari brosur atau katalog itu akan dapat dilihat data mengenai barang dan perusahaan prinsipal serta perwakilan-perwakilan di negara lain secara jelas.
- g) Barang yang diageni itu buka termasuk barang yang dilarang untuk diimpor.

Dalam kaitan dengan masalah perizinan maka lazimnya diperlukan persyaratan yang mengacu kepada lima aspek yaitu:²⁴

- a) Syarat untuk mendapatkan izin.
- b) Bobot kegiatan usaha yang dikaitkan dengan izin yang diberikan.
- c) Berbagai syarat penopangnya yang terkait dengan dampak pemberian izin yang bersangkutan.

²⁴ Ari Wahyudi Hertanto, "Aspek-aspek Hukum Perjanjian Distributor dan Keagenan" Hlm 402, jurnal hukum dan perkembangan tahun ke-37 No. 3 Juli-September 2007. Diakses 30 Januari 2020 pukul 23:15 Wita

- d) Berbagai hak dan manfaat yang dapat digunakan oleh penerima izin.

Penerima izin diharuskan untuk memenuhi kewajiban sesuai dengan pengarahannya pemerintah.

b. Macam-macam Pedagang Perantara

Istilah yang digunakan terkait dengan pedagang perantara adalah *lastgeving* yang kadang diterjemahkan secara berganti-ganti dengan penyuruhan, pemberian kuasa, atau keagenan. Landasan utama dari keagenan perantara adalah kontrak atau perjanjian, khususnya antara pihak yang menyuruh dan pihak yang disuruh untuk melaksanakan suatu perjanjian atau urusan.

Pengertian pengaruh atau yang lebih banyak dikenal sebagai pemberian kuasa adalah suatu persetujuan dengan mana seorang memberikan kekuasaan kepada orang lain, yang menerimanya, untuk dan atas namanya menyelenggarakan suatu urusan²⁵.

Macam-macam pedagang perantara yang diatur didalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) sebagai berikut:

1. Bursa Dagang

KUHD memberikan definisi bursa dagang sebagai suatu tempat pertemuan para pedagang, juragan perahu, makelar, kasir dan orang-orang

²⁵ Agus Sardjono, *Pengantar Hukum Dagang*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016). Hlm.108

lain yang termasuk dalam gelanggang perdagangan. Pertemuan itu diadakan atas kekuasaan menteri keuangan²⁶.

Saat ini bursa dagang yang ada di Indonesia adalah Bursa Efek (Bursa Efek Indonesia) dan Bursa Berjangka Komoditi (Bursa Jangka Jakarta) yang tunduk pada ketentuan-ketentuan Undang-Undang Pasar Modal dan Undang-Undang Perdagangan Berjangka Komoditi. Bentuk Usaha bursa dagang ini adalah Persero Terbatas. Perusahaan ini bertugas menyelenggarakan perdagangan efek dan komoditi. Di dalam bursa inilah para pialang atau pedagang perantara efek dan komoditi bertemu.²⁷

2. Makelar

Makelar adalah seorang pedagang perantara yang diangkat oleh pejabat yang berwenang untuk itu. Ia menyelenggarakan perusahaan dengan melakukan pekerjaan atas amanat dan nama orang lain dengan mendapat upah atau provisi tertentu. Sebelum diperbolehkan melakukan pekerjaan itu, ia harus bersumpah di hadapan pengadilan Negara yang termasuk dalam wilayah hukumnya.²⁸

Menurut Abdulkadir Muhammad, makelar seperti yang disebutkan dalam definisi tersebut tidak lagi dijumpai dalam dunia praktik. Hal ini dapat dilihat dalam praktik di Bursa Efek, untuk dapat menjalankan kegiatan sebagai pedagang perantara di Bursa Efek. Mereka harus mendapatkan izin usaha terlebih dahulu dari Badan Pengawasan Pasar Modal dan Lembaga

²⁶ *Ibid.* Hlm. 111

²⁷ *Ibid.* Hlm.112

²⁸ *Ibid.* Hlm.112

Keuangan (Bapepam). Namun tidak disyaratkan untuk mengangkat sumpah terlebih dahulu sebagaimana di sebutkan dalam KUHD²⁹

3. Kasir

Kasir adalah seseorang yang dengan menerima upah atau provisi tertentu, dipercaya dengan pekerjaan menyimpan uang dan melakukan pembayaran-pembayaran³⁰. Saat ini, orang yang dimaksud adalah bank, yaitu suatu lembaga keuangan berupa perusahaan yang mewakili nasabah untuk melakukan:³¹

- a) Pembayaran kepada pihak ketiga;
- b) Penerimaan uang dari pihak ketiga;
- c) Penyimpanan uang milik nasabah.

Jadi kasir yang dimaksud sebagai pedagang perantara menurut KUHD adalah bank sebagai lembaga keuangan.

4. Komisioner

Komisioner adalah perusahaan yang pekerjaannya membuat kontrak atas amanat orang lain, tetapi ketika komisioner membuat kontrak tersebut, ia melakukannya atas namanya sendiri. Dalam melaksanakan amanat tersebut, komisioner mendapatkan upah atau provisi dari si pemberi amanatnya.³²

5. Ekspeditor

²⁹ *Ibid.* Hlm.113

³⁰ *Ibid.* Hlm.113

³¹ *Ibid.* Hlm.113

³² *Ibid.* Hlm.114

Ekspeditor adalah orang yang pekerjaannya menyuruh orang lain untuk menyelenggaraan pengangkutan barang-barang dengan atau barang lainnya melalui daratan atau perairan. Orang yang disuruh oleh ekspeditor adalah pengangkut, sedangkan ia sendiri disuruh oleh orang lain (pemilik barang) untuk mengirimkan barangnya ke tempat lain.³³

Dengan demikian, tampak bahwa ekspeditor adalah perantara dari pemilik barang dan pengangkut yang mengangkut barang tersebut.

6. Pengangkut

Pengangkut adalah orang yang menyelenggarakan pengangkutan. Sedangkan pengangkutan itu sendiri diartikan sebagai perjanjian timbal balik antara pengangkut dengan pengirim barang, dimana pengangkut mengikatkan diri untuk menyelenggarakan pengangkutan dari suatu tempat ke tempat lain dengan selamat, sedangkan pengirim mengikatkan diri untuk membayar ongkos angkutan.³⁴

Oleh karena itu, di samping tunduk pada ketentuan-ketentuan hukum kontrak, perjanjian ini juga tunduk pada aturan hukum yang di persoalkan pengangkutan barang dan atau orang.

Sedangkan pedagang perantara yang tidak diatur secara khusus di dalam KUHD, tetapi dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran agen atau distributor barang dan/atau jasa (Permendag 11/2006) yaitu:

³³ *Ibid.* Hlm.115

³⁴ *Ibid.* Hlm.117

1. Agen

Agen adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai peraturan untuk dan atas nama prinsipal berdasarkan perjanjian untuk melakukan pemasaran tanpa melakukan pemindahan hak atas barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai oleh prinsipal yang menunjuknya³⁵.

Selain itu juga dikenal adanya sub agen, yaitu perusahaan perdagangan nasional yang bertindak sebagai perantara untuk dan nama prinsipal berdasarkan penunjukan atau perjanjian dan agen atau agen tunggal untuk melakukan pemasaran.³⁶

Yang dimaksud dengan prinsipal adalah perorangan atau badan usaha yang berbentuk badan hukum diluar negara atau di dalam negara yang menunjuk agen atau distributor untuk melakukan penjualan barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai. Prinsipal dibedakan menjadi prinsipal produsen dan prinsipal supplier.³⁷

2. Distributor

Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan

³⁵ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa, Pasal 1 angka 4

³⁶ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa, Pasal 1 angka 9

³⁷ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa, Pasal 1 angka 1

pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan atau jasa yang dimiliki atau dikuasai.³⁸

Jadi, agen dan distributor keduanya sama-sama merupakan pedagang perantara. Perbedaan mendasar keduanya adalah untuk dan atas nama siapa dia bertindak. Agen bertindak untuk dan atas nama prinsipal, sedangkan distributor bertindak untuk dan atas namanya sendiri.

Dengan demikian, pada hakikatnya baik agen maupun distributor tidak pada ketentuan tentang perjanjian penyuruhan (*lasgeving*). Baik agen maupun distributor, keduanya adalah bagian dari pedagang perantara yang menghubungkan antara prinsipal dengan pihak ketiga, baik langsung (agen) maupun tidak langsung (distributor).³⁹

c. Dasar Hukum Perjanjian Distributor

Perjanjian merupakan dasar dalam melaksanakan perjanjian distributor, karena dalam perjanjian diatur hak dan kewajiban dari para pihak. Perjanjian distributor termasuk dalam perjanjian *innominat* (tidak bernama), karena tidak diatur secara khusus dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPer). Sekalipun tidak diatur secara khusus, tetapi tetap harus tunduk pada peraturan atau ketentuan umum Buku III KUHPer.⁴⁰

³⁸ Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa, Pasal 1 angka 5

³⁹ Agus Sardjono, *Pengantar Hukum Dagang*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016). Hlm.119

⁴⁰ Ari Wahyudi Hertanto, "Aspek-aspek Hukum Perjanjian Distributor dan Keagenan" Hlm 393, jurnal hukum dan perkembangan tahun ke-37 No. 3 Juli-September 2007. Diakses 30 Januari 2020 pukul 12:47 Wita

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

1. Sifat terbuka dari Buku III KUHPer memungkinkan setiap individu dalam masyarakat untuk bebas membuat segala macam perjanjian, baik yang terdapat dalam buku III, maupun yang terdapat diluar buku III. Macam dari perjanjian tersebut harus tunduk pada ketentuan-ketentuan Umum Perjanjian.

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang selanjutnya disebut KUHPerd Pasal 1319 yang berbunyi:

“Semua perjanjian, baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun yang tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum, yang termuat didalam bab ini dan bab yang lain”.

2. Selain dari itu, yang dapat diketengahkan pula adalah bahwa dianutnya asas *konsensualisme*, yaitu dasar dari perjanjian yang memerlukan adanya kata sepakat di antara pihak pembuat perjanjian. Asas *konsensualisme* merupakan dasar dari para pihak untuk melaksanakan perjanjian, karena untuk terlaksananya suatu perjanjian diperlukan adanya kata sepakat. Adanya kata sepakat merupakan langkah awal sahnya suatu perjanjian yang kemudian diikuti syarat-syarat lain. Oleh undang-undang ditegaska bahwa

perjanjian yang telah disepakati akan berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.⁴¹

Dalam KUHPerd Pasal 1338 berbunyi:

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”

Pada pasal 1320 KUHPerd, yang mensyaratkan sahnya suatu perjanjian, yaitu:

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

Khusus tentang distributor sesuai dengan ketentuan pada Pasal 1319 KUHPerd, distributor dapat dikategorikan dalam ketentuan-ketentuan mengenai perjanjian tidak bernama (*innominaat*). Dalam KUHPerd mempunyai beberapa ketentuan yang mengatur tentang perjanjian-perjanjian bernama yang dinyatakan dalam Pasal 1338 KUHPerd bahwa:

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”

2.4 Wajib Daftar Perusahaan

Pendaftaran wajib dilakukan oleh pemilik atau pengurus perusahaan yang bersangkutan atau dapat diwakilkan kepada orang lain dengan memberikan surat

⁴¹ Ari Wahyudi Hertanto, “Aspek-aspek Hukum Perjanjian Distributor dan Keagenan” hlm 393, jurnal hukum dan perkembangan tahun ke-37 No. 3 Juli-September 2007. Diakses 30 Januari 2020 pukul 12:47 Wita

kuasa yang sah. Apabila salah seorang diri mereka telah memenuhi kewajibannya, yang lain dibebaskan dari kewajiban tersebut.

Menurut Pasal 1 Undang-Undang Nomor 3 tahun 1982, daftar perusahaan adalah daftar catatan resmi yang diadakan menurut aturan atau berdasarkan ketentuan Undang-Undang ini dan atau peraturan pelaksanaannya, dan memuat hal-hal yang wajib didaftarkan oleh setiap perusahaan serta disahkan oleh pejabat yang berwenang dari kantor pendaftaran perusahaan.⁴²

Setiap perusahaan wajib didaftarkan dalam daftar perusahaan dan perusahaan wajib didaftarkan adalah setiap perusahaan yang berkedudukan di wilayah NKRI menurut ketentuan perundang-undangan yang berlaku di dalamnya kantor cabang, kantor pembantu, anak perusahaan, dan agen serta perwakilan dari perusahaan itu yang mempunyai wewenang untuk mengadakan perjanjian. Dalam pengertian perusahaan ini termasuk perusahaan asing yang berkedudukan dan menjalankan usahanya di wilayah Indonesia menurut ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Agen dan perwakilan perusahaan diperlakukan sama dengan perusahaan.

Cara Tanda Daftar Perusahaan Menurut Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982
BAB IV Pasal 9, yaitu:

1. Pendaftaran dilakukan dengan cara mengisi formulir pendaftaran yang ditetapkan oleh Menteri pada kantor tempat pendaftaran perusahaan.
2. Penyerahan formulir pendaftaran dilakukan pada kantor pendaftaran perusahaan, yaitu:
 - a) Di tempat kedudukan kantor perusahaan;
 - b) Di tempat kedudukan setiap kantor cabang, kantor pembantu perusahaan atau kantor anak perusahaan;

⁴² Elsi Kartika Sari dan Advendi, *Hukum Dalam Ekonomi ed.2*, (Jakarta: PT Grasindo, 2008), hlm.47

- c) Di tempat kedudukan setiap kantor agen dan perwakilan perusahaan yang mempunyai wewenang untuk mengadakan perjanjian.
3. Dalam hal suatu perusahaan tidak dapat didaftarkan sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) pasal ini, pendaftaran dilakukan pada kantor pendaftaran perusahaan di Ibukota Propinsi tempat kedudukannya.

Waktu pendaftaran sesuai UU No. 3 Tahun 1982 Pasal 10 yaitu, pendaftaran wajib dilakukan dalam jangka waktu tiga bulan setelah perusahaan mulai menjalankan usahanya. Dalam hal ini batasan suatu perusahaan dianggap mulai menjalankan usahanya, yaitu pada saat menerima izin usaha dari instansi teknis yang berwenang. Sedangkan mengenai hal-hal yang wajib didaftarkan di dalam daftar perusahaan tersebut sangat bergantung pada jenis perusahaan yang didaftarkan, pengaturan yang rinci mengenai hal-hal apa saja yang didaftarkan tersebut dijelaskan di dalam pasal 11 sampai dengan pasal 17 U-Undang Wajib Daftar Perusahaan (UUWDP).

Adapun hal-hal yang wajib didaftarkan itu tergantung pada bentuk perusahaan, seperti; perseroan terbatas, koperasi, persekutuan atau perseorangan. Perbedaan itu terbawa oleh perbedaan bentuk perusahaan.

- a. Umum
- b. Mengenai pengurus dan komisaris
- c. Kegiatan usaha lain-lain oleh setiap pengurus dan komisaris
- d. Mengenai setiap pemegang saham
- e. Akta pedirian perseroan⁴³

⁴³ Kansil, *Hukum Perusahaan Indonesia Bagian I*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1996), hlm.74

2.4 Pengawasan Pelaku Usaha

Undang-Undang perdagangan ini merupakan manifestasi dari keinginan untuk memajukan sektor perdagangan yang dituangkan dalam kebijakan perdagangan dengan mengedepankan kepentingan nasional. Hal ini sangat jelas dalam Pasal 2 huruf (a) UU Perdagangan tersebut yang menyatakan bahwa: “Kebijakan perdagangan disusun berdasarkan asas kepentingan nasional”. Kepentingan nasional tersebut antara lain meliputi: mendorong pertumbuhan ekonomi, mendorong daya saing perdagangan, melindungi produksi dalam negeri, memperluas pasar tenaga kerja, perlindungan konsumen, menjamin kelancaran/ketersediaan barang dan jasa, penguatan UMKM dan lain sebagainya.⁴⁴

Secara sistematis lingkup pengaturan mengenai perdagangan yang diatur didalam Undang-Undang perdagangan ini meliputi, Perdagangan dalam negeri, perdagangan luar negeri, perdagangan perbatasan, standarisasi, perdagangan melalui sistem elektronik, perlindungan dan pengamanan perdagangan, pemberdayaan koperasi dan usaha mikro kecil menengah, pengembangan ekspor, kerjasama perdagangan internasional, sistem informasi perdagangan, tugas dan wewenang pemerintah dibidang perdagangan, komite perdagangan nasional, pengawasan dan penyidikan.

Undang-undang Perdagangan mencoba untuk merumuskan sebuahkebijakan untuk mengatur perdagangan, baik itu perdagangan dalam negeri maupun luar

⁴⁴ Az. Nasution, “Revolusi Teknologi Dalam Transaksi Bisnis Melalui Internet”, (Jurnal Keadilan Volume I No.3 September 2001), hal 13

negeri melalui sebuah kebijakan dan pengendalian. kebijakan dan pengendalian yang dimaksud adalah terkait dengan:

- a. Peningkatan efisiensi dan efektivitas Distribusi;
- b. Peningkatan iklim usaha dan kepastian berusaha;
- c. Pengintegrasian dan perluasan pasar dalam negeri;
- d. Peningkatan akses Pasar bagi Produk Dalam Negeri; dan
- e. Perlindungan konsumen

Maraknya perdagangan online atau yang kita sebut e-commerce belakangan ini menjadikan masyarakat sangat dimudahkan dalam melakukan transaksi dalam memenuhi berbagai kebutuhannya. Penerapan e-commerce telah menjadi sesuatu yang lumrah dilakukan oleh para pelaku usaha untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan pasar. Perkembangan e-commerce secara global memberikan peluang bagi perusahaan kecil, menengah untuk bersaing lebih baik dengan perusahaan besar karena akses pasar yang menjadi setara. Peluang ini hanya bisa dimanfaatkan pelaku usaha yang kompeten dalam pemanfaatan e-commerce.

Pelaksanaan transaksi e-commerce harus diimbangi dengan adanya pengawasan yang tegas dalam setiap implementasinya. Dalam UU Perdagangan sendiri fungsi pengawasan terhadap perdagangan e-commerce belum sepenuhnya diatur dengan jelas.

Undang-Undang Perdagangan Bab XVI Pasal 98 mengenai pengawasan di sebutkan:

1. Pemerintah dan Pemerintah Daerah mempunyai wewenang melakukan pengawasan terhadap kegiatan Perdagangan.
2. Dalam melaksanakan pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) Pemerintah menetapkan kebijakan pengawasan di bidang Perdagangan.

Fungsi pengawasan yang diamanatkan oleh UU perdagangan hanya sebatas pada perdagangan secara umum bukan pada perdagangan e-commerce yang memiliki karakteristik yang berbeda dengan perdagangan konvensional. Kelengahan terhadap fungsi pengawasan ini dapat menjadi celah bagi pelanggaran-pelanggaran dalam transaksi e-commerce. Seperti masalah standarisasi, karena mudahnya bertransaksi di internet dengan iming-iming harga yang murah, terkadang banyak konsumen hanya melihat pada harga yang murah, bukan pada kualitas barang yang dijual. Hal ini yang menjadikan celah bagi pelaku usaha / importir nakal untuk menyiasati masuknya barang-barang yang seharusnya tidak memenuhi standarisasi yang ditetapkan oleh pemerintah melalui Standar Nasional Indonesia (SNI), namun lewat transaksi e-commerce barang-barang produk non SNI ini dapat bebas masuk di masyarakat.

Dalam Undang-Undang Perdagangan telah diberikan batasan hal-hal apa saja yang merupakan tugas pengawasan dari amanat Undang-Undang Perdagangan ini. Dalam Pasal 100 ayat (3) disebutkan:

(3) Petugas Pengawas sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dalam melaksanakan kewenangannya paling sedikit melakukan pengawasan terhadap:

- a. Perizinan di bidang Perdagangan;
- b. Perdagangan Barang yang diawasi, dilarang, dan/atau diatur;
- c. Distribusi Barang dan/atau Jasa;
- d. Pendaftaran Barang Produk Dalam Negeri dan asal Impor yang terkait dengan keamanan, keselamatan, kesehatan, dan lingkungan hidup;

- e. Pemberlakuan SNI, persyaratan teknis, atau kualifikasi secara wajib;
- f. Pendaftaran Gudang; dan
- g. Penyimpanan Barang kebutuhan pokok dan/atau Barang penting.

Dari ketentuan perundangan-undangan regulasi yang disebutkan diatas terlihat Pemerintah sangat concern terhadap perlindungan konsumen di Indonesia. Namun seperti kita ketahui, maraknya perdagangan online dewasa ini menjadikan semakin terbukanya pangsa pasar di Indonesia, mudahnya offering dan acceptance terhadap sebuah produk barang yang dijual lewat ecommerce menjadikan oknum-oknum yang tidak bertanggungjawab menggunakan sarana e-commerce ini dalam memperdagangkan produknya yang seharusnya tidak memenuhi syarat untuk diperdagangkan di Indonesia. Tidak hanya itu e-commerce pun dijadikan sarana bagi sindikat pengedar narkoba dalam menjajakan narkoba kepada konsumen dengan bentuk lain, seperti makanan lewat e-commerce. Hal ini tentunya sangat mengkhawatirkan, terutama dari sisi konsumen, karena ketiadaan jaminan atas barang atau produk yang dibeli dari segi kesehatan maupun keselamatan, sebagai prinsip dalam perlindungan konsumen.⁴⁵

Pemerintah melalui Kementerian terkait diharapkan dapat lebih meningkatkan peran pengawasan, terutama perdagangan dan pemasaran produk melalui *e-commerce*. Karena melihat potensi pelanggaran yang ada saat ini banyak melalui perdagangan *e-commerce*. Dikarenakan karakteristik *e-commerce* berbeda dengan perdagangan konvensional, diharapkan Pemerintah melalui Penyidik Pegawai Negeri Sipil (PPNS) dapat meningkatkan kemampuan teknis

⁴⁵ Dedy Pariad, *Pengawasan E-commerce Dalam Undang-Undang Perdagangan dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, Jurnal Hukum & Pembangunan

dalam hal teknologi informasi dan bila perlu menggandeng perusahaan dibidang teknologi informasi guna meningkatkan skill dan kemampuan penyidikanya.

Pengawasan Legalitas Pelaku Usaha *E-commerce*, Perdagangan melalui *e-commerce* juga menjadi perhatian khusus dalam Undang-Undang No 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Adanya Bab VIII tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik Pasal 65 Undang-Undang Perdagangan, maka semuanya akan diatur dengan jelas mulai dari identitas dan legalitas pelaku usaha, persyaratan teknis barang dan kualifikasi jasa yang ditawarkan, harga dan cara pembayaran, sampai dengan cara penyerahan barang.

Adanya Undang-Undang Perdagangan ini menjadikan transaksi *e-commerce* memiliki payung hukum yang jelas dalam pelaksanaannya. Namun UU Perdagangan masih memerlukan Peraturan Pemerintah terkait *e-commerce* yang mengatur secara teknis transaksi *e-commerce* yang ada. Sebagai informasi saat ini Rancangan Peraturan Pemerintah *E-commerce* sedang dirumuskan oleh Pemerintah, dalam hal ini Kementerian Perdagangan dengan melibatkan kementerian terkait lainnya serta stakeholder dan pelaku usaha, agar dapat menghasilkan, rumusan yang baik bagi perkembangan *e-commerce* di Indonesia.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang berlokasi di Jalan Rappocini Raya Kota Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Sebagai instansi yang berwenang penuh dalam penanggulangan masalah yang akan diteliti. Adapun peneliti memilih lokasi tersebut dikarenakan data yang diperoleh mudah untuk didapatkan dan mempercepat proses peneklitian.

3.2 Tipe Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian empiris. Menurut Sugiyono adalah suatu cara atau metode yang dilakukan yang bisa diamati oleh indera manusia, sehingga cara atau metode yang digunakan tersebut bisa diketahui dan diamati oleh orang lain.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan ini penulis menggunakan data sebagai berikut:

Sumber Data Skunder

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku literature dan peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan objek yang diteliti.⁴⁶

- 1) Bahan Hukum Skunder

⁴⁶ Abdul kadir dan Joko poerwono, *Metodologi Penelitian H*, UNS Press surakarta 1988, hlm 6

Bahan hukum primer adalah bahan hukum utama dan mengikat. Bahan ini berupa peraturan perundang-undangan (hukum positif Indonesia) yang meliputi:

- a) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata)
- b) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang (“Permendag 22/2016”) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 66 Tahun 2019 tentang Perubahan atas Permendag 22/2016 (“permendag 66/2019”)
- c) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa.

2) Bahan Hukum Primer

Data dan informasi yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pihak *reseller* dan Pihak Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Makassar ataupun pihak-pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini.

3.4 Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah toko *reseller* di kota Makassar dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Makassar, sedangkan sampel pada penelitian ini adalah pemilik (*owner*) toko *reseller* di kota Makassar.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang digunakan di atas, maka penulis akan menggunakan data sebagai berikut:

- a. Wawancara
 - Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Makassar
 - Pihak *reseller* di Kota Makassar
- b. Literatur dan Kepustakaan

3.6 Analisis Data

Setelah semua data terkumpul, dalam penelitian data yang diperoleh baik data primer dan skunder maka data tersebut diolah dan dianalisis secara dekriptif kualitatif dengan menggabungkan pendekatan Undang-Undang dan pendekatan kasus serta menafsirkan data tersebut berdasarkan teori sekaligus menjawab permasalahan dalam penulisan atau penelitian ini.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Dinas Perindustrian Makassar

Sejarah Singkat Kantor Perindustrian dan Perdagangan Kota Makassar Setelah penerapan otonomi sesuai Undang-undang Nomor 22 Tahun 1999, pembinaan dan pengembangan sektor industri dan perdagangan di Kota Makassar diintegrasikan antara Instansi Kantor Wilayah Departemen Perindustrian, Kantor Wilayah Departemen Perdagangan dan Dinas Teknis Pemda Tk. I dan TK.II di Provinsi Sulawesi Selatan melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Sulawesi Selatan Nomor 15 Tahun 2000 tentang Dinas Daerah Provinsi Sulawesi Selatan. Pada saat itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Makassar dipimpin oleh seorang Kepala Dinas, berada dibawah dan bertanggung jawab kepada Wali Kota melalui Sekretariat Kota Makassar.

Dengan terbentuknya Dinas Industri dan Perdagangan berdasarkan Peraturan Daerah No. 5 Tahun 2002 tentang Perubahan atas Peraturan Daerah Kota Makassar Nomor 15 Tahun 2000 tentang Dinas Daerah Kota Makassar telah terjadi perubahan struktur organisasi pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Makassar.

Selanjutnya, berdasarkan Peraturan Daerah Kota Makassar Nomor 21 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Kota Makassar tugas pokok dan fungsi Dinas Industri dan Perdagangan telah diintegrasikan kepada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Makassar.

Selanjutnya untuk melaksanakan ketentuan pasal 24 peraturan daerah Kota Makassar nomor 8 tahun 2016 tentang pembentukan dan susunan perangkat daerah yang menamanahkan kedudukan, susunan organisasi, tugas dan fungsi serta tata kerja perangkat daerah diatur lebih lanjut dengan peraturan Walikota Makassar, maka perlu mengatur kedudukan dan susunan organisasi, tugas dan fungsi serta tata kerja disan perdagangan maka di keluarkannya perwali nomor 104 tahun 2016 yang memutuskan "Peraturan Walikota Makassar tentang kedudukan, susunan organisasi, tugas dan fungsi serta tata kerja dinas perdagangan dan nama Dinas Perindustrian berubah menjadi Dinas Perdagangan.

Dinas Perindustrian kota Makassar kaitannya dengan judul yang penulis angkat ada beberapa bidang yang berkaitan langsung dengan masalah tersebut, oleh karena itu penting untuk mengetahui bidang dan tugas yang menjadi kewenangannya, adapun bidang yang penulis maksud sesuai dengan hasil penelitian penulis di Dinas Perindustrian kota Makassar adalah sebagai berikut;

1. Seksi Pengawasan dan Pengendalian Usaha Sarana Perdagangan

- 1) Perencanaan kegiatan di bidang pengawasan dan pengendalian usaha sarana perdagangan;
- 2) Pelaksanaan kegiatan bimbingan di bidang pengawasan dan pengendalian usaha saranaperdagangan;

3) Pembagian tugas dan mengontrol pelaksanaan kegiatan di bidang pengawasan dan pengendalian usaha sarana perdagangan;

4) Pelaksanaan fungsi lain yang diberikan oleh atasan terkait tugas dan fungsinya

2. Seksi Informasi Promosi dan Pemasaran Jasa Perdagangan

1) Perencanaan kegiatan pelaksanaan di bidang informasi promosi dan pemasaran jasa perdagangan;

2) Pelaksanaan kegiatan di bidang informasi promosi dan pemasaran jasa perdagangan;

3) Pembagian tugas dan mengontrol pelaksanaan kegiatan di bidang informasi promosi dan pemasaran jasa perdagangan;

4) Pelaksanaan fungsi lain yang diberikan oleh atasan terkait tugas dan fungsinya.

3. Seksi Perlindungan Konsumen

1) Perencanaan kegiatan di bidang perlindungan konsumen;

2) Pelaksanaan kegiatan di bidang perlindungan konsumen;

3) Pembagian tugas dan mengontrol pelaksanaan kegiatan di bidang perlindungan konsumen;

4) Pelaksanaan fungsi lain yang diberikan oleh atasan terkait tugas dan fungsinya.

4. Seksi Pengendalian Tata Niaga dan Distribusi

1) perencanaan kegiatan di bidang pengendalian tata niaga dan distribusi;

- 2) b.pelaksanaan kegiatan di bidang pengendalian tata niaga dan distribusi;
- 3) Pembagian tugas dan mengontrol pelaksanaan kegiatan di bidang pengendalian tata niaga dan distribusi;
- 4) Pelaksanaan fungsi lain yang diberikan oleh atasan terkait tugas dan fungsinya.

5. Seksi Informasi Promosi dan Pemasaran Produk Industri

- 1) Perencanaan kegiatan di bidang informasi,promosi dan pemasaran produk industri;
- 2) Pelaksanaan kegiatan di bidang informasi,promosi dan pemasaran produk industri;
- 3) Pembagian tugas dan mengontrol pelaksanaan kegiatan di bidang informasi,promosi dan pemasaran produk industri;
- 4) Pelaksanaan fungsi lain yang diberikanoleh atasan terkait tugas dan fungsinya.

4.2 Latar Belakang Munculnya *Reseller* Tidak Resmi di Makassar

Munculnya *reseller* tidak resmi tentu saja karena modal yang dikeluarkan tidak terlalu banyak, salah satu cara untuk membuka usaha dengan modal kecil adalah dengan menjadi *reseller* dari sebuah barang yang dijual. Kedua adalah memudahkan bertransaksi menggunakan media elektronik seperti di zaman modern saat ini.

Berdasarkan fakta di lapangan pada saat penelitian, ternyata ada beberapa *marketing seller* yang tidak terkordinasi dengan toko atas barang yang di jual. Hal ini tidak bisa dipungkiri karena orang awam dalam hal ini konsumen yang belum

mengetahui akun, akan mengira akun-akun yang dibuat oleh distributor atau *reseller* ini merupakan akun resmi pusat. Walaupun secara materil tidak merugikan pihak *official store*, akan tetapi sangat berpengaruh besar pada citra pandangan konsumen yang dimana merupakan suatu proses yang dilalui seseorang dalam melakukan pilihan, penyusunan, dan penafsiran informasi guna mendapatkan arti atau keputusan. dan akan berpengaruh jangka panjangnya jika tidak segera ditertibkan oleh pemerintah dan dikelola secara profesional.

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama dengan beberapa *reseller*, yang pertama wawancara dengan Bapak Cipta Bangun Teguh (Kaca sepasang)⁴⁷ yang dilakukan pada tanggal 4 Desember 2020 dimana beliau menjelaskan bahwa *reseller* yang dijalankannya belum legal, serta dari penjelasan beliau terdapat beberapa hal yang dikemukakan terkait usaha yang dijalankannya dimana jika menjalankan *reseller* tidak resmi mendapat keuntungan yang begitu banyak salah satunya tidak terlalu banyak membuang waktu dan keuntungan yang didapatnya tidak harus dibagi lagi. Mengenai aturannya pihak responden belum begitu memahami tentang regulasi yang ada dikarenakan kurangnya sosialisasi dari pemerintah dan serta pihak yang terkait.

Kemudian wawancara kedua dilakukan oleh penulis dengan ibu Herlianti Rahman (Fiahlet)⁴⁸ pada tanggal 5 Desember 2020, beliau mengungkapkan bahwa *reseller* yang dijalankannya tidak resmi. Menurutnya jika *reseller* yang didirikannya tidak resmi mendapat begitu banyak keuntungan dimana produk

⁴⁷ Wawancara dengan Cipta Bangun Teguh (*Reseller* tidak resmi) yang dilakukan pada tanggal 4 Desember 2020

⁴⁸ Wawancara dengan Herlianti Rahman (*Reseller* tidak resmi) yang dilakukan pada tanggal 5 Desember 2020

yang dijualnya tidak terkait dengan pihak lain serta tidak perlu mengeluarkan biaya untuk mengurus proses administrasi dan pajaknya. Oleh karena itu dengan kemudahan tersebut dan dengan keuntungan yang lebih menjanjikan membuat *reseller* tidak resmi banyak dan tumbuh subur di kota Makassar. Serta mengenai aturan yang mengikat pihak responden yang belum mengetahui secara jelas karena kurangnya pemahaman mengenai tentang regulasi *reseller*.

Menurut analisis penulis pertimbangan di kalangan pelaku usaha untuk menjadi *reseller* resmi yaitu pola pikir dari sebagian besar yang takut akan dikenakan berbagai macam pembayaran seperti pajak dan mereka beranggapan bahwa hal itu merugikan mereka dan membuat keuntungan yang mereka dapatkan menjadi berkurang dibandingkan mereka menjadi *reseller* yang tidak resmi.

Selanjutnya bagi mereka keuntungan menjadi *reseller* tidak resmi banyak manfaatnya salah satunya dengan menjadi *reseller* tidak resmi mereka tidak banyak membuang-buang waktu untuk mengurus administrasi dalam proses pendaftaran sebagai *reseller* yang resmi, serta banyaknya beban yang ditanggung dan diperoleh oleh pihak *reseller* harus dibagi untuk pemungutan pajak.

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama dengan pihak *Reseller* resmi ibu Sulfiah Marzuki (*Evermos*) pada tanggal 11 Desember 2020, beliau menyampaikan bahwa usaha *reseller* yang didirikannya telah resmi. Menurut responden dengan mendaftarkannya secara resmi mendapat keuntungan dari segi perlindungan hukum serta kepercayaan dari konsumen itu sendiri. Mengenai aturan yang ada pihak *reseller* telah mengetahuinya, karena sebelum mendirikan

usahnya beliau mencari informasi mengenai perlindungan konsumen, hukum *reseller* dan *referensi* mengenai usahanya.

Menurut analisis penulis dengan mendirikan toko resmi membuat usaha yang dijalankann akan lebih berkembang dibandingkan dengan *reseller* tidak resmi, hal ini terjadi karena tingkat kepercayaan konsumen terhadap toko resmi lebih tinggi dibandingkan dengan *reseller* tidak resmi. Dan aturan lain yang ada kaitannya dengan *reseller* membuat pihak responden lebih memilih untuk mendirikan toko resmi di banding dengan usaha yang tidak resmi dimana didalamnya banyak menimbulkan kekhawatiran serta melanggar regulasi dan merugikan konsumen secara langsung.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Muhammad Ali bagian Kasubag Umum dan Kepegawaian Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Makassar pada tanggal 23 September 2020, beliau mengungkapkan beberapa hal terkait dengan *reseller* tidak resmi yang ada di kota Makassar. Hal utama yang disampaikan beliau, yang menjadi hambatan Dinas Perdagangan dan perindustrian kota Makassar adalah ketiadaan regulasi yang mengatur secara khusus tentang *reseller* tidak resmi di kota Makassar.

Oleh karena itu dengan ketiadaan regulasi tersebut membuat Dinas Perdagangan dan Perindustrian kota Makassar memberikan tolak ukur sehingga toko itu dikategorikan sebagai *reseller* tidak resmi, yang paling utama tidak adanya lapak yang tetap untuk melangsungkan transaksi dengan konsumen, dan tidak adanya tempat penyimpanan (gudang) yang dimiliki oleh toko tersebut. Sehingga tolak ukur ini di tetapkan oleh Dinas Perdagangan dan Perindustrian

untuk mengisi kekosongan regulasi yang mengatur secara khusus tentang *reseller* tidak resmi dan untuk melindungi hak-hak konsumen.

Dinas Perdagangan dan Perindustrian menggunakan undang-undang perlindungan konsumen Nomor 8 tahun 1999 Pasal (4) dan Pasal (5) untuk melindungi hak dan kewajiban konsumen termasuk didalamnya juga mengatur tentang distributor, inilah yang menjadi dasar pertimbangan Dinas Perdagangan dan Perindustrian dalam mengisi kekosongan hukum yang mengatur secara khusus tentang *reseller* tidak resmi, serta Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 66 Tahun 2019 perubahan atas Permendag Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang ketentuan Umum Distribusi Barang.

Menurut analisis penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa yang melatarbelakangi *reseller* tidak resmi adalah ketidaktahuannya terhadap regulasi yang mengatur tentang *reseller* itu sendiri, disamping itu *reseller* tidak resmi juga menghindari proses yang berbelit-belit. Oleh karena itu perkembangan *reseller* di kota Makassar cukup pesat karena dianggap mudah dan tidak memerlukan waktu yang lama.

Reseller tidak resmi juga tidak memikirkan tentang kepercayaan konsumen terhadapnya karena hal tersebut tergantung kepada masing-masing konsumen, dan pada kenyataannya *reseller* tidak resmi juga banyak diminati oleh banyak masyarakat yang berakibat kepada pesatnya perkembangan *reseller* tidak resmi di kota Makassar.

Selanjutnya bahwa penindakan terhadap *reseller* tidak resmi terhalang karena tidak adanya *lexspecialis* atau aturan khusus yang mengatur tentang

reseller, penulis sepakat dengan penggunaan Undang-Undang Perlindungan Konsumen sebagai aturan yang digunakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagai dasar untuk menjamin dan melindungi hak-hak konsumen terhadap hal hal yang dapat menimbulkan kerugian dengan adanya *reseller* tidak resmi. Oleh karena itu diperlukan regulasi yang jelas dan rasa tanggung jawab *reseller* agar hak-hak konsumen terjamin dan apabila timbul kerugian terdapat mekanisme yang jelas untuk mendapatkan pemulihan hak konsumen.

TABEL 4.1
INDEKS PERKEMBANGAN *RESELLER* NON RESMI KOTA MAKASSAR

TAHUN	TINGKAT PERTUMBUHAN			
	KUARTAL 1	KUARTAL 2	KUARTAL 3	KUARTAL 4
2019	121	124	137	147
2018	70	77	85	88
2017	35	41	44	67
JUMLAH	226	242	266	302

Sumber: Data dari dinas Perindustrian dan Perdagangan

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan perkembangan *reseller* tidak resmi dikota Makassar, tabel yang disajikan adalah perkembangan *reseller* dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019, yang dibagi kedalam 4 kuartal, kuartal pertama menunjukkan perkembangan *reseller* dari bulan januari sampai maret, kuartal kedua mulai bulan april sampai juni, kuartal ketiga bulan juli sampai september, dan kuartal keempat dari bulan oktober sampai desember.

Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa tahun 2017 dari kuartal pertama hingga kuartal keempat terdapat 187 *reseller* tidak resmi di kota Makassar, hal ini menunjukkan bahwa kuantitas perkembangan *reseller* tidak resmi dikota

Makassar tahun 2017 sangat tinggi, hal ini disebabkan oleh perkembangan teknologi yang kian pesat dari waktu ke waktu. Berbeda dengan tahun 2017, Pada tahun 2018 temuan *reseller* tidak resmi di kota Makassar mengalami peningkatan yang cukup signifikan, ditemukan sebanyak 302 *reseller* tidak resmi, jumlah tersebut adalah gabungan dari kuartal pertama hingga kuartal keempat pada tahun 2018. Hal ini disebabkan karena belum adanya regulasi khusus yang mengatur tentang *reseller* sehingga penegakan hukum terhadap *reseller* tidak resmi khususnya di kota Makassar mengalami hambatan, sehingga dari tahun 2017 ke tahun 2018 mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Kemudian pada tahun 2019 temuan *reseller* tidak resmi mengalami peningkatan kuantitas yang sangat signifikan dari tahun sebelumnya, kuartal pertama sampai dengan kuartal keempat terdapat temuan *reseller* tidak resmi di kota Makassar sebanyak 529, jumlah tersebut sangat tinggi jika dibandingkan dengan data tahun sebelumnya.

Berdasarkan data bahwa temuan *reseller* tidak resmi dari tahun ketahun mengalami peningkatan yang cukup signifikan, hal ini disebabkan karena perkembangan teknologi dari tahun ke tahun yang sangat pesat, di samping itu regulasi tentang *reseller* tidak resmi belum ada, oleh karena itu penegakan hukum terhadap *reseller* tidak resmi mengalami hambatan dalam penindakannya. Karena itu temuan *reseller* tidak resmi di kota Makassar terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

4.3 Penegakan Hukum Terhadap *Reseller* Tidak Resmi Di Kota Makassar

Hubungan hukum adalah suatu hubungan antara para subjek hukum yang diatur oleh hukum, dalam setiap hubungan selalu terdapat hak dan kewajiban.

Menurut macamnya hubungan hukum itu ada dua, yaitu hubungan hukum bersegi satu atau sepihak hanya ada satu pihak yang berkewajiban melakukan suatu jasa yang berbuat sesuatu, sedangkan hubungan hukum yang bersegi dua adalah hubungan hukum yang dapat menimbulkan hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak.

Pihak yang berhak menurut sesuatu disebut kreditor, sedangkan pihak yang wajib memenuhi tuntutan disebut debitur, sedang penjual berposisi sebagai kreditor. Hubungan hukum yang terjadi dalam jual beli konvensional hanya melibatkan antara dua pihak saja yaitu pihak penjual dan pihak pembeli. Hubungan hukum tersebut berupa perjanjian yang menimbulkan akibat hukum. Terkait transaksi elektronik atau *ecommerce*, maka ada banyak hal yang berkaitan langsung dengan hubungan hukum antara *reseller* dengan konsumen tersebut. Dalam hubungan jual beli sebagaimana yang telah dijelaskan diatas, bisa dilakukan secara konvensional atau transaksi *ecommerce*. Jual beli konvensional atau yang lebih dikenal dengan bisnis *offline* adalah kegiatan atau transaksi jual-beli yang dilakukan secara langsung, bertatap muka antara penjual dan pembeli.

Bisnis online adalah kegiatan atau transaksi jual beli yang dilakukan melalui media internet untuk mendapatkan keuntungan (uang). Contoh antara *reseller* dengan konsumen, yang merupakan transaksi secara *e-commerce* dalam model konsumen ke konsumen (*consumer to consumer* atau C2C). Dalam kenyataannya, *reseller* tidak menghasilkan atau memproduksi barang jualannya sendiri, melainkan membeli produk/barang-barang tersebut dari pihak produsen,

kalau menjualnya kembali kepada konsumen akhir atau yang akan menggunakan barang sesuai keperluannya. *Reseller* tidak resmi dapat di tuntutan mengganti rugi atas Perbuatan Melawan Hukum (PMH)

Pasal 1365 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer) berbunyi:

“tiap perbuatan melanggar hukum, yang membuat kerugian kepada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut”

Jadi *reseller* dapat dikatakan sebagai konsumen antara, sebab ia tidak memproduksi barang, melainkan menjual barang kembali. *Reseller* adalah sebutan bagi orang yang menjual barang dari distributor kepada konsumen secara langsung. Jadi bisa dipastikan *reseller* diposisikan sebagai orang yang memiliki barang secara sah dan berjumpa dengan konsumen secara langsung. Dalam dunia bisnis *Reseller* dan Agen itu tidak jauh berbeda merupakan sama-sama bentuk dari perwakilan penjualn yang bertugas melakukan perdagangan dengan tujuan mendapatkan keuntungan dari produk yang dijualnya, serta *reseller* dan agen adalah mitra kerja sama yang bertugas sebagai marketing ini tentunya akan menguntungkan pihak produsen (distributor) karena tugasnya akan lebih focus pada pembuatan atau produksi saja tanpa berpikir dalam melakukan penjualan produknya.

Jadi dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa *reseller* dan agen memiliki peran penting dalam menyalurkan produk dari distributor atau dapat dikatakan bahwa *reseller* dan agen itu sama. Dan hal itu telah sesuai dengan peraturan menteri perdagangan Nomor 22 tahun 2016 pasal 1 ayat (10) mengenai agen.

Jadi dalam transaksi jual-beli online dapat dipastikan *reseller* mempunyai tanggung jawab yang dapat dikatakan sangat berat. Yaitu memastikan barang yang dipesan oleh pihak konsumen sesuai dengan apa yang dicantumkan saat dipromosikan oleh pihak *reseller*. Oleh karena itu, apabila tidak sesuai seperti apa yang diinginkan konsumen, maka dapat kemungkinan besar akan menimbulkan konflik antara konsumen dengan *reseller* tersebut.

Dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia, istilah “konsumen” sebagai definisi yuridis formal ditemukan pada Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen (UUPK)

“konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan sendiri, keluarga, orang lain maupaun mahluk hidip dan tidak untuk perdagangan”

Melihat akan hal itu distribusi barang dapat dilakukan oleh pelaku usaha distribusi secara langsung dan tidak langsung. Barang yang didistribusikan dengan menggunakan sistem penjualan langsung hanya dapat dipasarkan oleh penjual resmi terdaftar sebagai anggota perusahaan penjualan langsung dengan hak distribusi. Mengenai pelanggaran dalam ketentuan ini di atur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 66 Tahun 2019 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Pasal 25 (1) dan (2). Berupa :⁴⁹

- a. peringatan tertulis;
- b. pembekuan izin usaha; dan
- c. pencabutan izin usaha.

⁴⁹ Pasal 25 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 66 Tahun 2019 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang jo. Pasal 16 Permendag Distribusi

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan kota Makassar dalam hal ini bapak Muhammad Ali yang menyatakan bahwa penegakan hukum terhadap *reseller* tidak resmi di kota Makassar mengalami hambatan dalam penegakannya dikarenakan belum adanya suatu regulasi khusus yang mengatur tentang *reseller* tidak resmi di kota Makassar. Oleh karena itu tidak banyak hal yang bisa dilakukan oleh dinas terkait dikarenakan hal tersebut, karenanya untuk menuntut ganti kerugian hanya bisa dilakukan oleh korban yang dirugikan secara langsung sebagaimana yang tertuang didalam pasal 1365 KUHPerdara. Namun dalam konteksnya *reseller* dan agen itu tidak jauh berbeda, jadi menurut penulis mengenai penegakan *reseller* tidak resmi di kota Makassar dapat mengacu dalam peraturan menteri perdagangan Nomor 66 Tahun 2019 pasal 25 ayat (1) dan (2) mengenai sanksi administratif bagi *reseller* tidak resmi.

BAB V

PENUTUP

5.1 SIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan pada bab-bab diatas maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Latar belakang munculnya *reseller* tidak resmi dikota Makassar karena minimnya pengetahuan masyarakat dan rendahnya tingkat kesadaran hukum terlebih lagi tidak adanya regulasi yang mengatur secara khusus tentang *reseller*.
2. Penegakan hukum terhadap *reseller* tidak resmi di kota Makassar masih sangat terbatas oleh regulasi yang belum memadai, oleh karena itu diharapkan adanya aturan atau regulasi yang mengatur *reseller* tidak resmi dikota Makassar untuk mendisiplinkan *reseller* yang ada di kota makassar dan juga untuk menjamin hak hak dan kepastian hukum terhadap konsumen.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang dikemukakan oleh penulis maka ada beberapa saran yang perlu di perhatikan:

1. Perlunya dibentuk aturan atau regulasi yang jelas yang mengatur tentang *reseller* tidak resmi, guna memberikan kepastian hukum terhadap konsumen apabila terjadi kerugian dikemudian hari dan juga untuk menciptakan keteraturan terhadap *reseller*.
2. Adanya tindakan tegas yang dilakukan oleh pemerintah terhadap *reseller* tidak resmi agar memberikan efek jera terhadap *reseller* tidak resmi dan untuk

mencegah kerugian dalam masyarakat yang diakibatkan oleh *reseller* tidak resmi.



DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Abdul Halim 2009, *Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Dalam Transaksi E-commerce Lintas Negara Indonesia* (FH UII Press : Yogyakarta, 2009)

Agus Sardjono 2016, *Pengantar Hukum Dagang*, (Rajawali Pers : Jakarta, 2016).

Ahmad Syafi 2003, *Bisnis Dropshipping dan Reseller*, (PT. Elex Media Komputindo :Jakarta, 2003)

Abdul kadir dan Joko poerwono 1988, *Metodologi Penelitian H*, (UNS Press surakarta 1988)

Kansil 1996, *Hukum Perusahaan Indonesia Bagian I*, (Pradnya Paramita : Jakarta, 1996)

Rachmadi Usman 2016, *Hukum Jaminan Keperdataan*, cetakan ketiga (sinar grafika :Jakarta, 2016).

Wahana Komputer 2001, *Apa dan Bagaimana E-commerce cet. 1* (Wahana Komputer & Andi : Semarang, 2001)

Perundang-undangan :

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22 /M-DAG-PER/3/2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan/atau Jasa

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 66/M-DAG-PER/3/2019 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang

Jurnal dan Internet :

Ari Wahyudi Hertanto, “Aspek-aspek Hukum Perjanjian Distributor dan Keagenan” Hlm 401, jurnal hukum dan perkembangan tahun ke-37 No. 3 Juli-September 2007. Diakses 30 Januari 2020 pukul 22:37 Wita

Kewajiban Membayar Dan Laport Pajak Bagi Para *Reseller* Bisnis Online Shop, <https://klikpajak.id/blog/bayar-pajak/kewajiban-membayar-dan-lapor-pajak-bagi-para-reseller-bisnis-online-shop>, diakses Rabu 26 Februari 2020, pukul 10:23 WITA

Deky Pariad, *Pengawasan E-commerce Dalam Undang-Undang Perdagangan dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen*, Jurnal Hukum & Pembangunan

Ira Wahyuni, Perjanjian Distributor, <http://prezi.com/zk6muIz7r43j/perjanjian-distributor>, updated 27 oktober 2014, Diakses Jum’at 29 Januari 2020 , Pukul 11:50 WITA

Ketentuan Hukum Menjadi *Reseller*, <m.hukumonline.com/berita/baca/ketentuan-hukumnya-menjadi-reseller>

Pengertian *Reseller*, Cara Kerja, Syarat, Keuntungan dan Kerugian Menjadi *Reseller* Lengkap”, www.pelajaran.co.id/2019/06/pengertian-reseller-cara-kerja-syarat-keuntungan-dan-kerugian-menjadi-reseller.html diunduh tanggal 6 June 2019, diakses Jum’at 22 Januari 2020 , Pukul 09:50 WITA

Reseller, <https://www.dosenpendidikan.co.id/reseller-adalah>, 17 Januari 2020 , 19:40

Syarat Sahnya Perjanjian, <http://pengacaramuslim.com/syarat-sahnya-perjanjian>. Diakses Jum’at 3 februari 2020 , Pukul 17:30 WITA

Sistem *Reseller* Efektif untuk Meningkatkan Penjualan toko online, <http://barteritonline.com/sistem-reseller-efektif-untuk-meningkatkan-penjualan-toko-online> , diakses Jum’at 4 Februari 2020 , Pukul 09:55 WITA

Perjanjian Menurut Para Ahli, kostummerdeka.blogspot.com/2014/06/perjanjian-menurt-para-ahli.html , Diakses Jum'at 17 Januari 2020 , Pukul 19:50
WITA





FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS BOSOWA

SERTIFIKAT UJI SIMILARITAS

No: 11/FH-GPM/II/2021

Menerangkan bahwa SKRIPSI dengan judul:

**ANALISIS SOSIO-YURIDIS TERHADAP
RESELLER TIDAK RESMI DI KOTA MAKASSAR**

Penulis: **MUII. CHIKAL CHAKTI CHILLOTI**

Telah melalui uji similaritas dengan hasil:

Standar	25%
Capaian	16%

FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS
BOSOWA
GUGUS PENJAMINAN MUTU

Alamat:
Ruangan Fakultas Hukum
Gedung I. Lt 6

Phone: 0813-4271-7320
Email :law@universitas.ac.id

Skripsi ini dinyatakan

**MEMENUHI STANDAR UJI SIMILARITAS
Yang ditetapkan oleh Fakultas Hukum
Universitas Bosowa.**

Makassar, 26 FEBRUARI 2021

Dr. Yulia A Hasan, S.H., M.H
NIDN: 0924056801

HALAMAN PENGESAHAN

Untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum Program Studi Ilmu-ilmu Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar, bagian Hukum Perdata dan berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar Nomor A. 087/FH/UNIBOS/III/2021 tanggal 3 Maret 2021 tentang Panitia Ujian Skripsi, Maka pada hari ini Rabu, 3 Maret 2021 Skripsi ini diterima dan disahkan setelah dipertahankan oleh saudara(i) **Muh. Chikal Chakti Chilotti** Nomor Pokok Mahasiswa **4516060016** yang dibimbing oleh **Dr. Baso Madiung, S.H., M.H.** selaku **Pembimbing I** dan **Dr. Andi Tira, S.H., M.H.** selaku **Pembimbing II** dihadapan **Panitia Ujian Skripsi** yang terdiri atas:

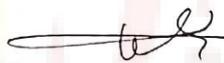
Panitia Ujian

Ketua



Dr. Ruslan Renggong, S.H., M.H.

Sekretaris,



Dr. Yulia A Hasan, S.H., M.H.

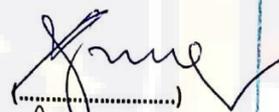
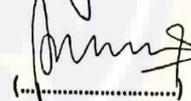
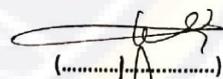
Tim Penguji

Ketua : 1. Dr. Baso Madiung, S.H., M.H.

2. Dr. Andi Tira, S.H., M.H.

3. Dr. Yulia A Hasan, S.H., M.H.

4. Juliati, S.H., M.H.


(.....)
(.....)
(.....)
(.....)



**PEMERINTAH KOTA MAKASSAR
DINAS PERDAGANGAN**

Jalan Rappocini Raya No. 219 Makassar Kode Pos : 90221
Telepon : +62411-453325 Fax. +62411-432029
Email: disdagmakassar@gmail.com HomePage: www.makassarkota.go.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 800.2 /1502 /Disdag/IX/2020

Berdasarkan surat dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik No : 070/1574-II/BKBP/IX/2020, tanggal 15 September 2020. Perihal Izin Penelitian. Maka dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : MUH. CHIKAL CHAKTI CHILOTTI
NIM / Jurusan : 4516060016 / ILMU HUKUM
Universitas : MAHASISWA (S1) / BOSOWA
Judul : "ANALISIS YURIDIS TERHADAP RISELER TIDAK RESMI DI
KOTA MAKASSAR"

Telah selesai melakukan penelitian / pendataan Pada Dinas Perdagangan Kota Makassar, untuk **Penyusunan Skripsi**.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 23 September 2020

An. Kepala Dinas
Kasubag Umum dan Kepegawaian


MUHAMMAD ALI, SE.MM

Pangkat : Pembina
Nip. 19761123 200112 1 002