

KEABSAHAN KEGIATAN DISTRIBUTOR DALAM PERSFEKTIF HUKUM PERDATA

Oleh: Thomas Abbon
L. Elly A.M. Pandiangan
thomas.abbon@gmail.com

Universitas Kristen Indonesia, Jakarta, Indonesia

Abstract

About distributors can be stated that up to now there has not been speci cally regulated provisions regarding distributors. The provisions regarding agency and distributor tend to be regulated in various regulations, which do not clearly distinguish the position, duties and functions between the agent and distributor. In order to create a conducive climate in the eld of economic activity, especially marketing activities, it is necessary to speci cally regulate everything related to agency and distributor activities by providing a difference between agents and distributors.

Keywords: speci cally regulated; agency and distributor; marketing activities.

Pendahuluan

Merupakan masalah dalam sistem pemasaran adalah bagaimana suatu produksi barang dan atau jasa dapat sampai ke tangan konsumen akhir yang tersebar diseluruh pelosok yang letaknya jauh dari pabrik. Masalah ini dalam disiplin ilmu pemasaran (ilmu ekonomi) dikenal dengan istilah pendistribusian.

Permasalahan proses pendistribusian barang dari segi ilmu ekonomi dapat diatasi dengan tersedianya jaringan pemasaran, yang tentunya membawa konsekwensi baru berupa tambahan tenaga kerja, penyesuaian skala organisasi, peningkatan *overhead cost* yang harus ditanggung pada setiap jaringan pemasaran, sehingga dituntut suatu pendapatan minimal untuk menutupinya.

Dalam kenyatannya, berbagai cara dapat digunakan untuk mengatasi masalah seperti ini. Untuk pemasaran produk suatu perusahaan

yang dikarenakan meluasnya wilayah kerja atau usaha, jaringan pemasaran yang dimaksud dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu mengusahakan-nya sendiri atau dengan kata lain membuka cabang (anak perusahaan) serta mendirikan suatu perwakilan di suatu daerah tertentu sehingga dapat mewakili kepentingan-nya di daerah tersebut.

Dengan pertimbangan keterbatasan dan efisiensi, termasuk bidang finansial, para produsen tidak janrang yang menyerahkan kegiatan pemasarannya kepada para pedagang perantara yang telah ada dibandingkan dengan membuka jaringan pemasaran sendiri. Pedagang perantara sebagai tenaga pamarasan berbagai produk dari produsen secara rasional telah menjadikan proses pemasaran menjadi relatif lebih efisien dan menguntungkan baik bagi produsen maupun bagi konsumen itu sendiri.

Keberadaan pedagang perantara dapat membantu produsen dalam mengefisienkan pemasaran karena dengan demikian, produsen tidak perlu lagi membiayai jaringan pemasaran sendiri, sehingga produsen dapat menekan harga jual dan *cost-cost* lainnya. Di pihak lain, konsumen sebagai pembeli produk tentu akan memperoleh manfaat, khususnya mengenai harganya yang relatif lebih murah.

Untuk kondisi pasar di Indonesia, pedagang atau lembaga perantara yang dimaksud dikenal dengan lembaga keagenan atau *distributorship*. Penunjukan atau pengangkatan agen/distributor yang bertindak mewakili kepentingan dari perusahaan dalam melaksanakan pembelian atau penjualan (termasuk di dalamnya kegiatan promosi dan penelitian pasar), atau memproduksi suatu jenis barang di suatu tempat, pada

umumnya dilakukan dengan perjanjian yang disetujui oleh kedua belah pihak. Perusahaan yang melakukan penunjukan lazim disebut prinsipal dan pihak yang menerima atau menyetujui penunjukan ini disebut dengan agen atau distributor.

Perjanjian keagenan itu sendiri menurut SK Menteri Perindustrian No. 295/M/SK/1982 adalah hubungan antara prinsipal dan suatu perusahaan nasional dalam penunjukan untuk melakukan perikatan atau pembuatan atau manufaktur serta penjualan atau distribusi barang-barang modal dan industri tertentu.

Permasalahannya adalah bahwa dalam sistem hukum di Indonesia, baik dalam hukum perdata maupun dalam hukum dagang tidak ditemukan dan belum ada pengaturan khusus mengenai lembaga keagenan/*distributorship* sedemikian. Namun, dalam rangka menunjang kelancaran dan iklim kondusif bagi dunia usaha, pemerintah telah mengeluarkan PP No. 36 tahun 1977 tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing Dalam Bidang Perdagangan dan SK Menteri Perindustrian No. 295/M/SK/1982 tahun 1982 tentang Keagenan Tunggal (Distributor).

Distributor adalah orang/perusahaan perantara yang diberi hak oleh pabrik atau pedagang besar untuk menjual semacam barang dalam suatu kota/wilayah. Agen dagang bukanlah buruh kontrak sebagaimana diatur dalam KUHPperdata. Ia dapat memegang beberapa pabrik atau pedagang besar, dimana untuk keagenan ini ia menerima sejumlah uang yang ditentukan untuk setiap bulan dari provisi penjualan barang. Jika dalam suatu negara banyak terdapat agen umum atau agen besar¹.

Di lain pihak, lembaga hukum perikatan telah berkembang dengan pesat. Banyak ketentuan dan lembaga-lembaga yang terdapat dalam lalu lintas kegiatan ekonomi yang tidak dikenal dan diatur secara khusus dalam KUHPperdata maupun dalam KUHDagang, seperti halnya dengan perjanjian keagenan/ distributor. Oleh karenanya perlu dicarikan dasar pemberlakuannya, sehingga kegiatan keagenan/distributor tersebut dapat berjalan dengan baik sesuai dengan ketentuan hukum

yang berlaku.

Banyak permasalahan hukum yang mungkin timbul dan perlu pembahasan selanjutnya berkaitan dengan keberadaan perjanjian keagenan itu sendiri dalam masyarakat. Terutama berkaitan dengan keabsahannya, karena tidak diatur secara khusus dalam KUHPperdata maupun dalam KUHDagang. Termasuk didalamnya pengaturan hak dan kewajiban masing-masing pihak dalam perjanjian keagenan/distributor tersebut hingga sarana penyelesaian sengketanya.

Makalah ini bertujuan untuk membahas keberadaan perjanjian keagenan/distributor dari segi hukum perdata dengan harapan dapat dijadikan masukan bagi pihak-pihak terkait demi terselenggaranya kegiatan ekonomi secara efisien dan kondusif.

Permasalahan

Adapun yang merupakan permasalahan pokok yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah adakah kaitan dengan keabsahan perjanjian keagenan/distributor yang ada dalam masyarakat menurut KUHPperdata?

Tujuan

Penulisan makalah ini bertujuan untuk mengetahui seara lebih luas dan komprehensif yang berkaitan dengan keberadaan perjanjian keagenan/distributor yang terjadi dalam masyarakat.

Perjanjian Keagenan

Sebagaimana diuraikan diatas bahwa atas dasar pertimbangan efisiensi, khususnya bidang finansial, pihak produsen telah menyerahkan kegiatan pemasarannya kepada para pedagang perantara yang telah ada berupa agen dan atau distributor.

Dalam kepustakaan hukum di Indonesia, antara keagenan dan distributor tidak dapat dipisahkan secara prinsipil, sehingga banyak pihak merumuskan bahwa perjanjian keagenan disamakan dengan perjanjian distributor dengan menyebutkan perjanjian keagenan/*distributorship*. Hal ini disebabkan bahwa antara agen dengan distributor walaupun pada dasarnya mempunyai arti yang berbeda namun mempunyai fungsi yang sama atau hampir sama, sehingga

¹ I Ketut Oka Setiawan, *Lembaga Keagenan Dalam Perdagangan Dan Pengaturannya di Indonesia*, Indo Hill Co, Jakarta, 1995, hal. 11.

memberikan jasa perantara dari produsen/prinsipal kepada konsumen.

I Ketut Oka Setiawan²) mengemukakan bahwa distributor adalah orang/perusahaan perantara yang diberi hak oleh pabrik atau pedagang besar untuk menjual semacam barang dalam suatu kota/wilayah. Agen dagang bukanlah buruh kontrak sebagaimana diatur dalam KUHPperdata. Ia dapat memegang beberapa pabrik atau pedagang besar, dimana untuk keagenan ini ia menerima sejumlah uang yang ditentukan untuk setiap bulan dari provisi penjualan

barang. Jika dalam suatu negara banyak terdapat agen umum atau agen besar.

Dalam ilmu ekonomi, agen atau distributor adalah merupakan saluran distribusi seperti halnya dengan makelar dan komisioner dalam KUHDagang. Bertolak dari pengertian dan fungsi makelar dan komisioner yang secara garis besar mereka adalah perantara yang memberikan jasa dari satu pihak dengan pihak yang lain dengan tanggung jawab yang tidak sama.

Achmad Ichsan mengemukakan bahwa keagenan adalah perbuatan mengikut sertakan orang lain untuk melaksanakan suatu perbuatan bukan dalam hukum perdata³). Selanjutnya, H. Tirtaamidjaja merumuskan bahwa keagenan (*agency*) sama dengan agen perniagaan adalah orang yang mempunyai perusahaan untuk memberikan perantaraan pada perbuatan persetujuan tertentu atas nama prinsipalnya⁴).

CST. Kansil merumuskan agen adalah sebagai orang yang mempunyai perusahaan untuk memberikan perantara pada pembuatan persetujuan tertentu (misalnya persetujuan jual beli dengan pihak ketiga) dengan siapa dia mempunyai hubungan tetap atau juga pekerja menurut persetujuan-persetujuan seperti itu atas nama dan untuk prinsipalnya⁵).

Sedangkan pengertian distributor menurut Black's dikemukakan adalah *any individual, partnership, corporation, association or other legal relationship*

which stand between the manufacturer and the retail seller in purchase, consignments or contract for sale of consumer goods a wholesaler.

Pengaturan Perjanjian Distributor

Sebagaimana diuraikan sebelumnya, bahwa tidak terdapat suatu undang-undang (formal) yang khusus mengatur masalah yang berkaitan dengan kegiatan/perjanjian distributor. Ketentuan umum mengenai hal tersebut hanya ditemukan dalam buku III KUHPperdata tentang Perikatan. Pengaturan perjanjian distributor/keagenan di Indonesia, sifatnya masih tersebar, yang dikeluarkan oleh berbagai departemen yang mempunyai kewenangan atas izin mengenai jenis, barang/komoditi tertentu.

Peraturan perundang-undangan dimaksud dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- Kelompok peraturan mengenai agen atau distributor yang ada hubungannya dengan farmasi dan kosmetika, yaitu :
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No. 238/Menkes/IX/1976 tentang pedagang besar dan alat kesehatan. Dalam peraturan ini tidak ditemui adanya istilah agen, melainkan hanya menyebutkan melalui pasal 10 mengenai istilah pedagang besar yang tidak boleh menjual obat secara eceran.
- Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No. 339/Men.Kes/SK/1988. Dalam diktum angka (4) menyebutkan bahwa PT. Kimia Farma sebagai pelaksana dan distributor obat-obatan Inpres kesehatan daftar A, B1 dan B dengan harga yang telah ditetapkan.
- Kelompok peraturan-peraturan mengenai agen atau distributor pupuk Indonesia, yaitu :
- Keputusan Menteri Perdagangan No. 66/Kp/III/1973 tentang Keagenan Tunggal pupuk produksi luar negeri, yang dalam pasal 3 menyebutkan secara tegas bahwa dalam pemasaran pupuk di Indonesia dilakukan melalui agen yang ditunjuk.
- Surat Keputusan Menteri Perdagangan dan Koperasi No. 56/Kp/II/1979 tentang Ketentuan mengenai pengadaan dan penyaluran

2 I b i d, halaman 11.

3 Achmad Ichsan, *Dunia Usaha Indonesia*. PT. Pradnya Paramita. Jakarta. 1988, hal. 99-100.

4 H. Tirtaamidjaja, *Pokok-Pokok Hukum Perniagaan*, Djambatan, Jakarta, 1970, hal. 92.

5 CST. Kansil, *Pokok-Pokok Hukum Dagang Indonesia*, PT. Pradnya Paramita Jakarta, 1978, hal. 39.

pupuk dan pestisida bersubsidi untuk sektor bimas dan non bimas. Dalam surat keputusan ini juga tidak disebutkan secara jelas siapa agen maupun distribitornya melainkan hanya menyebutkan mengenai peredaran dan pengadaaan pupuk dibawah tanggung jawab PT. PUSRI.

Kelompok peraturan yang ada hubungannya dengan Penanaman Modal Asing, yaitu PP No. 36 tahun 1977 tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha asing dalam bidang perdagangan. Dalam Peraturan Pemerintah ini disebutkan bahwa dalam pemilikan usaha, bila ada induk usaha di luar negeri dapat menunjuk pedagang nasional sebagai penyalur atau agen. Karenanya peraturan pemerintah ini tidak membedakan apa yang dimaksud dengan agen, penyalur dan distributor.

PP No. 77/Kp/III/1978 tentang Ketentuan Mengenai Kegiatan Perdagangan Terbatas bagi perusahaan produksi dalam rangka penanaman modal. Dalam PP ini ditegaskan bahwa hasil produksi tidak boleh dijual langsung ke konsumen atau pengecer, tetapi harus lewat agen atau distributor yang telah memperoleh izin.

Surat Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 78/Kp/III/1978 tentang Ketentuan Perizinan Usaha Perwakilan Perusahaan Perdagangan Asing. Dalam surat keputusan ini, disebutkan adanya tiga jenis agen, yaitu :

- agen penjualan (*selling agent*)
- agen pabrik (*manufactures agent*)
- agen pembelian (*buying agent*)

Surat Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 76/Kp/III/1978 tentang Bidang Perdagangan yang Terbuka dalam Penanaman Modal Asing. Surat keputusan ini hanya mengenal istilah penyalur secara sepintas.

Surat Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 77 tahun 1978 tentang Kegiatan Perdagangan Terbatas bagi perusahaan produksi dalam rangka Penanaman Modal Asing.

Peraturan Pemerintah (PP) No. 19 tahun 1988 tentang perubahan PP No. 36 tahun 1977 tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing di Indonesia.

Surat Keputusan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 376 tahun 1978 tentang perubahan surat Keputusan Menteri Perdagangan No. 77/Kp/III/78 tentang Kegiatan Perdagangan Terbatas bagi Perusahaan Produksi Dalam Rangka Penanaman Modal.

Kelompok peraturan-peraturan yang ada hubungannya dengan kendaraan bermotor dan alat-alat berat, yaitu :

Keputusan Menteri Perdagangan No. 315/Kp/XII/1970 tentang impor dan distribusi alat-alat besar (antara lain *earth moving and road constructions equipment*) harus melalui pemegang merek atau agen tunggal.

Keputusan Presiden No. 15 tahun 1972 tentang Penyederhaan Ketentuan Pengakuan dan Pengurangan Pengakuan Keagenan Tunggal Kendaraan Bermotor dan alat-alat besar serta keagenan tunggal alat-alat elektronika dan alat-alat listrik rumah tangga. Kepres ini merumuskan apa yang dimaksud dengan agen tunggal yaitu perusahaan nasional yang ditunjuk oleh prinsipal luar negeri yang memproduksi barang dengan merek tertentu atau dengan prinsipal pemegang merek tertentu sebagai satu-satunya perusahaan untuk mengimpor, mempromosikan, mendistribusikan dan melaksanakan pelayanan seluruh purna jual barang yang dimaksud ke seluruh wilayah Indonesia untuk suatu jangka waktu tertentu. Dalam hal ini berarti tugas agen lebih diperluas dengan diserahinya tugas untuk bidang promosi dan purna jual.

Surat Keputusan Menteri Perindustrian No. 295/M/SK/7/1982 tentang Ketentuan-Ketentuan Keagenan.

Surat Keputusan Menteri Perindustrian No. 428/M/SK/7/1987 tentang Penyederhaan Ketentuan Pengakuan dan Pengurangan Keagenan Tunggal Kendaraan Bermotor dan alat-alat besar dan keagenan tunggal untuk alat-alat elektronika dan alat-alat listrik untuk rumah tangga.

Kelompok peraturan yang ada hubungannya dengan asuransi, yaitu Peraturan Pemerintah (PP) No. 73 tahun 1992 tentang Asuransi yang dalam pasal 17 menyebutkan bahwa setiap agen asuransi hanya dapat menjadi agen dari satu perusahaan asuransi.

Perjanjian Distributor Menurut Hukum Perdata

Dari segi pengaturannya, perjanjian distributor termasuk jenis perjanjian tidak bernama (*onbenoemde contract*) yang merupakan jenis perjanjian yang tidak secara khusus diatur dalam bagian khusus Buku III KUHPerdata, tetapi tumbuh dan berkembang dalam praktek kegiatan ekonomi masyarakat. Hal ini didasarkan kepada asas kebebasan berkontrak yang terdapat dalam pasal 1338 KUHPerdata yang menentukan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah akan berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

Perjanjian distributor tidak jarang dibuat dan disiapkan secara sepihak oleh prinsipal dengan syarat dan kondisi yang standart dalam bentuk perjanjian baku, yaitu suatu jenis perjanjian yang isi dan syarat-syaratnya telah ditentukan secara sepihak oleh pelaku usaha yang dalam hal ini adalah pihak prinsipal. Bagi distributor tidak terdapat daya tawar melainkan hanya diberikan dua alternatif untuk mengikuti (setuju) dengan isi dan syarat perjanjian tersebut ataukah harus mundur untuk tidak ikut serta sebagai distributor dari prinsipal yang bersangkutan.

Dalam kegiatan ekonomi umumnya, terutama pada kegiatan bidang pemasaran barang dan/atau jasa sangat membutuhkan berbagai kegiatan yang akan berfungsi sebagai jembatan antara produsen barang dan/atau jasa dengan konsumen sebagai pemakai akhir barang dan/atau jasa di satu pihak dari produsen.

Bertolak dari beberapa sifat kemungkinan hubungan untuk prinsipal pada satu pihak dengan agen pada pihak yang lain, maka kemungkinan hubungan tersebut akan menciptakan adanya suatu hubungan hukum dengan tanggung jawab dan kewajiban serta haknya masing-masing. Dengan demikian kedudukan agen terhadap prinsipal mempunyai dua kemungkinan utama, yaitu :

- Melayani kepentingan prinsipal, dibawah kewenangan prinsipal.
- Mempunyai kedudukan yang mandiri berdasarkan perjanjian.

Pola kerja agen dan distributor, adalah pola kerja pemasaran, yaitu suatu mekanisme menuju pada sasaran utama yaitu konsumen. Pada dasarnya terdapat tiga jalur pemasaran berdasarkan klasifikasi formal, yang secara khusus berdasarkan adanya pengakuan

ketergantungan sebagai berikut :

- Sistem pemasaran vertikal
- Jalur bebas
- Jalur transaksi tunggal

Pada sistem pemasaran vertikal, selalu ada ketergantungan satu terhadap yang lain dan salah satu dianggap dan harus mempunyai kewenangan lebih dan dianggap sebagai pemimpin. Dalam hal ini biasanya prinsipal dan terjadi pada bisnis tunggal serta terjadi berdasarkan kontrak formal. Jadi hubungan hukum yang saling ketergantungan secara formal diperjanjikan pada sistim ini dan hubungan hukum relatif tetap untuk jangka waktu panjang.

Sistem jalur bebas, tidak terdapat saling ketergantungan. Masa kontrak relatif pendek (satu tahun) serta syarat perjanjian adalah syarat industri transportasi dan dapat dikombinasikan dengan sistem vertikal. Sistem transaksi tunggal, adalah pemasaran berdasarkan negosiasi, jadi tidak ada peran utama bagi fungsi pemasaran.

Jadi yang erat dengan fungsi agen dalam hal ini adalah penerapan sistem pemasaran vertikal dan atau jalur bebas dengan dua ciri utama yaitu adanya hubungan hukum yang erat dan saling ketergantungan sehingga prinsipal dominan atau tidak untuk menentukan kondisi perjanjian.

Hubungan yang terjadi antara prinsipal di satu pihak dengan agen/distributor pada pihak yang lain dapat terjadi karena beberapa kemungkinan :

Berfungsi sebagai agen/distributor semata-mata hanya sebagai kepanjangan tangan dari produk prinsipal saja. Hal ini dapat terjadi mungkin pada awal pertumbuhan perusahaan atau dilakukan oleh anak perusahaan di dalam group sendiri.

Karena keduanya dengan sengaja menjalin kerja sama yang saling menguntungkan.

Karena ketentuan undang-undang, status prinsipal tidak dapat melakukan pemasaran secara langsung (misalnya perusahaan dengan status PMA).

Hubungan hukum antara para pihak prinsipal dengan agen/ distributor, menempatkan kedua belah pihak pada satu kedudukan yang secara teoritis sama/seimbang serta pada posisi saling berhadapan. Prinsipal sebagai pihak pertama mempunyai hak dan

kewajiban serta wewenang tertentu bagi barang/jasa produknya. Sedangkan agen/distributor juga mempunyai hak dan kewajiban serta wewenang tertentu bagi pemasaran, dan distribusi atas barang/jasa tertentu yang disediakan oleh prinsipal.

Terdapat indikator yang dapat membedakan agen dengan distributor, yaitu perihal hubungan hukumnya dengan pihak ketiga. Sebagaimana diuraikan sebelumnya, seorang atau badan hukum dapat disebut agen apabila dalam hal berhubungan atau melakukan tindakan hukum dengan pihak ketiga dilakukan atas nama prinsipalnya sedangkan disebut distributor apabila dalam hal berhubungan dengan pihak ketiga dilakukan atas namanya sendiri.

Kalau produk yang dipasarkan distributor dilakukan dengan cara membeli, maka yang muncul dalam hubungan dengan pihak ketiga adalah bahwa agen/distributor menutup perjanjiannya untuk dan atas namanya sendiri karena hak milik atas barang sudah beralih kepada perusahaan distributor/agen. Bilamana barang tersebut diperoleh dengan cara diberi kuasa untuk menjual oleh prinsipal, dapat dipastikan agen/distributor tersebut dalam hal berhubungan dengan pihak ketiga dilakukan untuk dan atas nama prinsipal.

Jika agen menutup perjanjian dengan pihak ketiga untuk dan atas namanya sendiri berarti prinsipal tidak akan bertanggung jawab terhadap cacat produk atau segala sesuatu yang timbul sebagai akibat penutupan perjanjian tersebut.

Apabila agen bertanggung jawab terhadap pihak ketiga atas cacat produk, maka berarti terbuka kemungkinan bagi agen untuk dituntut oleh pihak ketiga. Pelayanan purna jual dan tanggung jawab/garansi terhadap barang yang telah dibeli konsumen/ pemakai merupakan salah satu bentuk tanggung jawab prinsipal. Namun demikian, pelaksanaan tanggung jawab prinsipal sedemikian sebagian dilakukan oleh agen/distributor. Dalam memberikan pelayanan purna jual, agen/prinsipal biasanya memiliki atau menyediakan tenaga ahli bahkan hal ini merupakan salah satu syarat untuk adanya penunjukan agen/distributor.

Tanggung jawab prinsipal disamping memberikan pelayanan purna jual sekaligus bersama-sama dengan

tanggung/garansi terhadap produk sehingga apabila produk tersebut rusak sebelum masa tanggungan bukan karena kesalahan pembeli, prinsipal masih melakukan perbaikan atau kalau perlu pengembalian barang dengan penggantian yang baru (terdapat pada produk elektronik komputer).

Kesimpulan dan Saran

Dari apa yang diuraikan diatas, dapat dikemukakan bahwa hingga saat ini belum diatur secara khusus ketentuan tentang distributor. Ketentuan-ketentuan mengenai keagenan dan distributor cenderung diatur dalam berbagai peraturan secara tersebar, yang tidak secara jelas membedakan kedudukan, tugas dan fungsi antara agen dan distributor.

Dalam rangka menciptakan iklim yang kondusif di bidang kegiatan ekonomi, khususnya kegiatan pemasaran, kiranya perlu diatur secara khusus segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan keagenan dan atau distributor dengan memberikan perbedaan antara agen dengan distributor.

DAFTAR PUSTAKA

- I Ketut Oka Setiawan, *Lembaga Keagenan Dalam Perdagangan Dan Pengaturannya di Indonesia*, Indohill. Co, Jakarta, 1995.
- Subekti R, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermassa, Jakarta, 1985.
- Achmad Ichsan, *Hukum Perdata I B*, PT. Pembimbing Masa, Jakarta, 1967.
- , *Dunia Usaha Indonesia*, PT. Pradnya Paramita, Jakarta, 1988.
- H. Tirtaamidjaja, *Pokok-Pokok Hukum Perniagaan*, Djambatan, Jakarta, 1970.
- CST. Kansil, *Pokok-Pokok Hukum Dagang Indonesia*, PT. Pradnya Paramita, Jakarta,

