

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, karunia, serta taufik hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan makalah tentang Kutipan Dan Sistem Rujukan ini dengan lancar dan tepat waktu meskipun masih banyak kekurangan

Dalam menyusun makalah ini, tidak lupa kami sampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Soebiantoro M. Si selaku Rektor Universitas Islam Balitar.
2. Bapak Weppy Susetyo S.H, M.H selaku Dekan Fakultas Ilmu Hukum Universitas Islam Balitar
3. Bapak M. Taufan Perdana Putra S.H, M.H Selaku Ketua Fakultas Ilmu Hukum Universitas Islam Balitar
4. Bapak Weppy susetiyo S.H, M.H Selaku Dosen Pembimbing PKL
5. Bapak Syaiful Anwar Selaku Supervisor Sekaligus Pembimbing Lapangan
6. Serta semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian Laporan Praktik Kerja Lapangan

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam penyajian data dalam Laporan PKL ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pembaca demi kesempurnaan Laporan PKL ini. Semoga Laporan PKL ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan pembaca.

Demikian Laporan PKL kami susun, apabila ada kata-kata yang kurang berkenan dan banyak terdapat kekurangan, penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya. Kami berharap Laporan PKL ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Dan kami juga mohon maaf apabila terdapat kesalahan kata-kata yang kurang berkenan. Kami sadar bahwa Laporan PKL ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat kami harapkan.

Blitar, 15 Desember 2024

**DIO ARDI ARGANATA**

## DAFTAR ISI

COVER.....	
HALAMAN LOGO .....	
RINGKASAN .....	i
LEMBAR PERSETUJUAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iv
LEMBAR PERNYATAAN .....	v
RIWAYAT HIDUP .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Maksud dan Tujuan PKL.....	8
BAB II PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	
3.1 Tempat dan Waktu Praktik Kerja Lapangan .....	10
3.2 Kegiatan Paraktik Kerja Lapangan.....	11
BAB III PENUTUP	
4.1 Kesimpulan .....	21
4.2 Saran.....	21
Lampiran	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah kegiatan belajar di luar ruang kelas yang memberikan pengalaman nyata kepada peserta, seperti siswa, mahasiswa, atau peserta pelatihan, untuk bekerja di lingkungan profesional. PKL memungkinkan peserta untuk memahami bagaimana teori yang dipelajari selama pendidikan dapat diterapkan dalam konteks praktis di dunia kerja. kegiatan mahasiswa yang harus menjadi salah satu syarat kelulusan dari perguruan tinggi untuk mahasiswa Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Balitar (UNISBA) Blitar. Universitas Islam Balitar (UNISBA) Blitar adalah perguruan tinggi swasta yang berkualitas dan profesional dalam menyiapkan lulusan terbaik yang siap bersaing dalam dunia kerja. Kegiatan ini memiliki maksud agar mahasiswa mendapat pengalaman sebelum mereka memasuki dunia kerja sesungguhnya, sehingga mahasiswa akan mendapat bekal dari PKL yang sudah dilaksanakan. Dengan adanya kegiatan PKL, mahasiswa akan mengetahui keterampilan dan pengetahuan yang perlu dikembangkan dan perlu dipertahankan. karena itu, Universitas Islam Balitar (UNISBA) Blitar mewajibkan mahasiswanya untuk melaksanakan PKL demi menjaga kualitas lulusannya yang siap bersaing di dunia kerja.

Setiap instansi memiliki aturan dan kebijakan dalam dunia kerja yang berbeda. Perkuliahan memberikan mahasiswa pengetahuan yang berupa teori yang diiringi dengan sedikit praktik. Hal ini tidak cukup, karena ilmu yang didapatkan juga harus diiringi dengan praktik yang direalisasikan di kehidupan nyata. mahasiswa dituntut agar dapat memperluas pengetahuan dan informasi terhadap bidang yang ditekuni dan dipelajari. Penulis merupakan mahasiswa yang menimba ilmu di Fakultas Hukum Universitas Islam Balitar (UNISBA) Blitar dengan Program Studi Ilmu Hukum dan memilih konsentrasi Hukum Perdata. Mahasiswa diberikan kebebasan oleh Fakultas untuk memilih sendiri instansinya dalam melaksanakan kegiatan PKL. Oleh karena itu penulis memilih sendiri instansinya dalam melaksanakan kegiatan PKL di Kantor PT. FISTRATA BUANA

PT. FISTRATA BUANA adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi, khususnya mendistribusikan produk-produk makanan dan minuman dari Kapal Api Group, salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia yang dikenal dengan produk kopi dan FMCG (Fast Moving Consumer Goods). PT FISTRATA BUANA bertanggung jawab untuk memastikan produk-produk Kapal Api Group dapat menjangkau pasar secara luas, baik melalui distribusi tradisional maupun modern.

Perusahaan ini memiliki jaringan distribusi yang luas di seluruh Indonesia, meliputi berbagai kota dan daerah, untuk memenuhi kebutuhan pasar akan produk berkualitas. Beberapa produk yang didistribusikan oleh PT Fistrata Buana meliputi kopi, minuman, dan makanan ringan.

### **Definisi Distributor**

Perusahaan distributor adalah sebuah entitas bisnis yang berfungsi sebagai perantara antara produsen atau pemasok dengan pengecer, grosir, atau konsumen akhir. Perusahaan ini bertugas mendistribusikan produk dari produsen ke pasar dengan cara membeli barang dari produsen dalam jumlah besar dan menjualnya kembali dalam jumlah yang lebih kecil atau sesuai kebutuhan pelanggan.

Karakteristik Utama Perusahaan Distributor:

1. **Perantara dalam Rantai Pasok:** Distributor biasanya berada di antara produsen dan pengecer atau konsumen akhir.
2. **Pembelian dalam Jumlah Besar:** Distributor membeli produk dalam jumlah besar dari produsen untuk mendapatkan harga yang lebih murah.
3. **Penyimpanan dan Logistik:** Distributor sering memiliki fasilitas penyimpanan seperti gudang untuk menyimpan produk sebelum didistribusikan.
4. **Jaringan Penjualan:** Distributor memiliki jaringan pelanggan, seperti pengecer, toko, atau pengguna akhir yang membutuhkan produk tersebut.
5. **Penanganan Promosi:** Kadang-kadang distributor juga bertanggung jawab untuk mempromosikan produk, memberikan layanan purna jual, atau melatih pengecer terkait produk.
6. **Keahlian Lokal:** Distributor sering memiliki pengetahuan mendalam tentang pasar lokal dan membantu produsen menjangkau wilayah yang lebih luas.

## **Peran Distributor di dunia perdagangan**

Distributor memiliki peran yang sangat penting dalam dunia perdagangan karena mereka berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen akhir. Berikut adalah peran utama distributor dalam dunia perdagangan:

### **1. Sebagai Perantara**

Distributor menjembatani produsen dan pengecer atau konsumen akhir dengan mendistribusikan produk dari tempat produksi ke pasar. Hal ini membantu produsen menjangkau lebih banyak pelanggan tanpa harus mengelola distribusi secara langsung.

### **2. Menyediakan Akses Produk**

Distributor memastikan produk tersedia di berbagai wilayah dan pasar, termasuk daerah yang sulit dijangkau oleh produsen. Hal ini meningkatkan keterjangkauan produk untuk konsumen.

### **3. Pengelolaan Stok**

Distributor membeli produk dalam jumlah besar dan menyimpannya di gudang. Ini membantu menjaga ketersediaan stok secara konsisten di pasar dan mengurangi risiko kelangkaan barang.

### **4. Mengurangi Biaya Logistik untuk Produsen**

Produsen dapat menghemat biaya distribusi, penyimpanan, dan pengiriman karena distributor mengambil alih tanggung jawab ini. Distributor memiliki jaringan logistik yang lebih terorganisir untuk mendistribusikan barang ke berbagai tujuan.

### **5. Menangani Penjualan dan Promosi**

Distributor sering bertanggung jawab untuk membantu mempromosikan produk di wilayah yang mereka layani. Mereka juga memberikan dukungan kepada pengecer dalam bentuk pelatihan produk, strategi pemasaran, atau materi promosi.

### **6. Mengelola Risiko Pasar**

Dengan membeli produk dalam jumlah besar, distributor mengambil risiko terkait penjualan barang. Jika produk tidak laku, risiko kerugian ditanggung oleh distributor, bukan produsen.

### **7. Memberikan Informasi Pasar**

Distributor sering memberikan data dan umpan balik kepada produsen tentang tren pasar, preferensi konsumen, dan kondisi kompetitor. Informasi ini sangat penting untuk membantu produsen dalam mengambil keputusan strategis.

## 8. Membangun Hubungan dengan Pelanggan

Distributor sering memiliki hubungan yang erat dengan pengecer dan pelanggan mereka, sehingga dapat membantu menciptakan loyalitas merek dan meningkatkan penetrasi pasar.

## 9. Memastikan Kualitas Produk

Distributor bertanggung jawab untuk memastikan bahwa produk yang sampai ke tangan pelanggan dalam kondisi baik, termasuk mengelola penyimpanan dan pengiriman yang sesuai dengan standar.

Dengan peran-peran ini, distributor menjadi elemen penting dalam rantai pasok dan membantu memastikan bahwa perdagangan berjalan lancar, efisien, dan responsif terhadap kebutuhan pasar.

## Kesimpulan

Hukum distribusi dan perdagangan juga diatur secara nasional sesuai dengan yurisdiksi masing-masing negara. Di Indonesia, aturan terkait distributor termasuk dalam beberapa undang-undang:

### a. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan

- **Pasal 18-21:** Mengatur perjanjian distribusi, termasuk kewajiban untuk memiliki perjanjian tertulis antara distributor dan produsen.
- **Pasal 27:** Mengatur kewajiban pelaku usaha untuk menjamin ketersediaan barang di pasar domestik.
- **Pasal 48-49:** Melarang praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat, yang dapat relevan bagi distributor dalam memastikan kompetisi yang adil.

### b. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

- **Pasal Relevan:** Mengatur distribusi eksklusif yang berpotensi menciptakan monopoli atau menghambat persaingan.

### c. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

- **Pasal 7:** Mengatur kewajiban distributor sebagai pelaku usaha untuk memberikan informasi yang jelas, menjamin kualitas barang, dan melayani konsumen dengan baik.

### d. Peraturan Menteri Perdagangan

- Distributor sering diwajibkan mendaftarkan diri sebagai pelaku usaha sesuai regulasi dari Kementerian Perdagangan. Misalnya, aturan terkait penunjukan agen atau distributor barang impor.

## Perjanjian Distributor

Hubungan antara produsen dan distributor biasanya diatur melalui kontrak tertulis yang mencakup:

- Hak dan kewajiban masing-masing pihak.
- Batas wilayah distribusi (eksklusif atau non-eksklusif).
- Harga, diskon, dan skema pembayaran.
- Penyelesaian sengketa, sering mengacu pada arbitrase internasional atau hukum negara tertentu.

Prinsip Umum dalam Peraturan Distributor:

1. **Keadilan dan Persaingan Sehat:** Tidak boleh ada praktik distribusi yang merugikan konsumen atau menghambat persaingan.
2. **Kewajiban Kepatuhan Hukum:** Distributor harus mematuhi hukum perdagangan nasional dan internasional, termasuk hak kekayaan intelektual.
3. **Transparansi dan Akuntabilitas:** Informasi produk harus jelas dan sesuai dengan standar hukum yang berlaku.

Perjanjian distribusi di Indonesia

**Perjanjian distribusi** adalah kontrak antara produsen atau pemasok (principal) dengan distributor yang mengatur hubungan kerja sama dalam pendistribusian barang atau jasa tertentu di wilayah atau pasar tertentu. Perjanjian ini menetapkan hak, kewajiban, dan tanggung jawab masing-masing pihak untuk memastikan kelancaran rantai distribusi dan penjualan produk.

## Elemen Utama dalam Perjanjian Distribusi

1. Identitas Para Pihak
  - Menyebutkan dengan jelas nama, alamat, dan informasi hukum dari produsen/pemasok dan distributor.
2. Tujuan Perjanjian
  - Menjelaskan bahwa kontrak ini dibuat untuk mengatur pendistribusian barang atau jasa tertentu.
3. Jenis Distribusi
  - **Eksklusif:** Distributor diberikan hak eksklusif untuk mendistribusikan produk di wilayah tertentu.
  - **Non-eksklusif:** Beberapa distributor dapat mendistribusikan produk di wilayah yang sama.
  - **Tunggal:** Distributor adalah satu-satunya yang bekerja sama dengan produsen di wilayah tersebut.

4. Wilayah dan Cakupan Pasar
  - Menentukan wilayah geografis di mana distributor memiliki hak untuk mendistribusikan produk.
5. Hak dan Kewajiban Para Pihak
  - **Produsen/Pemasok:**
    - Menyediakan produk yang sesuai dengan spesifikasi.
    - Memberikan pelatihan atau dukungan teknis.
    - Menjamin ketersediaan barang.
  - **Distributor:**
    - Memasarkan dan mendistribusikan produk sesuai dengan strategi yang disepakati.
    - Mematuhi standar kualitas dan promosi yang ditentukan.
    - Memberikan laporan penjualan dan performa.
6. Harga dan Ketentuan Pembayaran
  - Menentukan harga produk, diskon, skema pembayaran, dan mata uang yang digunakan.
7. Durasi dan Pembaruan
  - Perjanjian harus mencakup periode berlaku dan mekanisme pembaruan (jika ada).
8. Pengakhiran Perjanjian
  - Syarat dan ketentuan untuk mengakhiri perjanjian, termasuk pemberitahuan sebelumnya atau alasan tertentu seperti pelanggaran kontrak.
9. Penyelesaian Sengketa
  - Mekanisme penyelesaian sengketa, seperti melalui arbitrase, pengadilan, atau mediasi.
10. Kerahasiaan
  - Ketentuan untuk menjaga kerahasiaan informasi bisnis yang diungkapkan selama kerja sama.
11. Force Majeure
  - Ketentuan yang mengatur dampak kejadian luar biasa (force majeure) seperti bencana alam, perang, atau pandemi.

## Manfaat Perjanjian Distribusi

- Bagi Produsen/Pemasok:
  - Memperluas jangkauan pasar tanpa harus mengelola distribusi secara langsung.
  - Menghemat biaya operasional dan logistik.
- Bagi Distributor:
  - Mendapatkan hak untuk menjual produk dengan merek yang kuat.
  - Memperoleh dukungan teknis dan promosi dari produsen.