

**BAB IV**  
**SISTEM BAGI KEUNTUNGAN ANTARA PIHAK *DISTRIBUTION***  
***OUTLET (DISTRO) DAN SUPPLIER DARI KERJASAMA KONSINYASI***

**a. Sistem Pembagian Keuntungan Antara Pihak *Distribution Outlet (Distro)* Dengan *Supplier*.**

Prestasi atau yang dalam bahasa Inggris disebut juga dengan istilah “*performance*” dalam hukum kontrak dimaksudkan sebagai suatu pelaksanaan hal-hal yang tertulis dalam suatu kontrak oleh pihak yang telah mengikatkan diri untuk itu, pelaksanaan mana sesuai dengan “*term*” dan “*condition*” sebagaimana disebutkan dalam kontrak yang bersangkutan.<sup>67</sup>

Adapun yang merupakan model-model dan prestasi adalah seperti yang disebutkan dalam Pasal 1234 KUH Perdata, yaitu berupa:

1. memberikan sesuatu;
2. berbuat sesuatu;
3. tidak berbuat sesuatu.

Harga memegang peran penting dalam memasarkan suatu produk agar dapat diterima oleh konsumen. Harga adalah pembayaran untuk barang dan jasa yang tidak hanya meliputi biaya pokok, tetapi juga mencakup biaya tambahan seperti diskon atau penundaan pembayaran. Hal ini menegaskan bahwa setiap penjual “bebas” menetapkan sendiri harga penjualannya.

Untuk itu perusahaan menerapkan beberapa kebijakan harga untuk mendorong kemauan konsumen, sehingga konsumen berminat untuk membeli barang-barang yang dipasarkan, karena harga merupakan salah satu penentu

---

<sup>67</sup>Munir Fuady, *Op. Cit*, Hlm. 87.

keberhasilan pemasaran. Kebijakan harga yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan memberikan potongan tunai (*cash discount*).

Strategi pemberian potongan tunai yang dilakukan oleh pihak perusahaan dan distro dimaksudkan untuk menarik konsumen dalam penjualan produk. Dengan banyaknya konsumen yang membeli barang konsinyasi akan banyak pula keuntungan yang akan diperoleh oleh kedua belah pihak. Karena dalam perjanjian konsinyasi ini, keuntungan yang diperoleh oleh pihak konsinyi bergantung pada banyak atau tidaknya penjualan barang konsinyasi.

Harga barang konsinyasi telah ditentukan oleh pihak *supplier* sebelum didistribusikan ke *outlet-outlet* yang telah bekerjasama dengan *supplier*. Pihak *supplier* memberikan harga barang dengan sistem *barcode* sehingga pihak distro tidak dapat menentukan harga penjualan selain yang telah ditentukan pihak *supplier*. Hal ini tujuannya agar tidak terjadi perbedaan harga barang dipasaran.<sup>68</sup>

Perusahaan menentukan harga dengan memilih satu atau dua dari tiga rangkaian (*sets*) pendekatan berikut: pendekatan dasar biaya, pendekatan dasar nilai dan pendekatan dasar persaingan.<sup>69</sup> Penetapan harga barang oleh *supplier* berdasarkan pendekatan dasar biaya yakni *supplier* menghitung biaya produksi ditambah dengan kenaikan harga. Selain itu *supplier* juga menggunakan “strategi pemberian harga yang digunakan oleh pemasar: pemberian harga produk baru, strategi pemberian harga bauran produk,

---

<sup>68</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Toko Distro *Oxygen*, di Bengkulu, tanggal 4 Maret 2014.

<sup>69</sup> Nembah F. Hartimbul Ginting, *Op. Cit*, Hlm. 147.

strategi penyesuaian harga dan strategi untuk mengawali dan menanggapi perubahan harga.”<sup>70</sup>

Setiap perubahan harga barang, *supplier* harus memberitahukannya kepada distro dengan surat pemberitahuan secara tertulis. Sebab utama perubahan harga adalah 1) inflasi biaya. Perusahaan sering menaikkan harga lebih besar dari kenaikan harga dalam rangka berjaga-jaga kalau ada kenaikan biaya lagi; 2) kelebihan permintaan (*overdemand*). Maka dari itu untuk mengimbangi kenaikan biaya, perusahaan dapat menaikkan harga dengan berbagai cara salah satunya dengan menaikkan harga penjualan.

Adapun strategi yang dilakukan pihak *supplier* dalam melakukan kerjasama konsinyasi, antara lain:<sup>71</sup>

1. Menentukan lokasi dan berapa buah toko/warung untuk usaha konsinyasi. Dalam beberapa jenis bidang usaha, lokasi memegang peranan yang cukup penting, semakin banyak toko semakin cepat pula produk yang terjual.
2. Mencari tahu calon pembeli yang datang ke toko tersebut dari kalangan mana saja dan pekerjaannya apa.
3. Sesuaikan produk tersebut dengan modal yang dimiliki, produk tidak perlu diproduksi sendiri. Apabila masih pemula maka sebaiknya mulai menjual produk dengan harga murah dulu yang

---

<sup>70</sup> *Ibid*, Hlm. 150.

<sup>71</sup> Hasil wawancara dengan kepala toko distro oxygen, di Bengkulu, pada tanggal 4 maret 2014.

dibeli secara grosir/partai. Misalnya accesoris hp, tas, arloji kualitas biasa, dompet dan lain sebagainya.

4. Negosiasi dengan pemilik toko/warung, cari kesepakatan produknya apa, berapa barang yang ditaruh, berapa harganya, kapan mau dicek, kapan dilakukan pembayaran, dan kesepakatan lain dibicarakan bersama dan setelah deal /sepakat maka Konsinyasi bisa dijalankan.
5. Melakukan kesepakatan secara tertulis meskipun dalam format yang sederhana, sehingga jika ada perselisihan, sudah ada pedomannya. untuk toko-toko kecil, cukup dilakukan secara kekeluargaan/musyawarah mufakat.
6. Membuat nota faktur produk/daftar produk, untuk memudahkan pengecekan barang setiap bulannya.

**b. Pembagian Keuntungan Antara Pihak *Distribution Outlet* (Distro) Dengan *Supplier***

Tidak ada aturan khusus mengenai kesepakatan pembagian hasil dalam kerjasama konsinyasi, persentase yang biasa diterima oleh pihak distro mencapai 10%, 20%, 25%, bahkan bisa lebih. Semakin besar *supplier* memberikan keuntungan kepada distro tersebut, maka kemungkinan untuk distro itu mau menjual dan mempromosikan barang konsinyasi kepada pembeli semakin besar.

Dalam hal pembagian keuntungan, pihak *distribution outlet* (distro) memperoleh keuntungan dari hasil penjualan yang telah diakumulasi selama waktu 3 bulan sesuai dengan yang diperjanjikan oleh kedua belah pihak. Pihak distro memperoleh keuntungan sebesar 15% dari hasil penjualan. Pembayaran dilakukan pada saat perusahaan melakukan penghitungan terhadap barang pada bulan ke tiga atau batas waktu perjanjian yang ditentukan para pihak. Pembayaran ini dilakukan terhadap barang yang laku saja.

Misalnya distro A melakukan kerjasama konsinyasi dengan *supplier* Y. Kemudian *supplier* Y memasukkan barang ke distro A senilai Rp. 20.000.000,-. Setelah 3 bulan, distro A hanya mampu menjual barang konsinyasi senilai Rp. 15.000.000,-. Jadi, keuntungan yang akan diperoleh distro A dari penjualan selama 3 bulan adalah :

$$\frac{15}{100} \times 15.000.000 = \text{Rp. } 2.250.000,-$$

Dasar perhitungan pembagian keuntungan yang ditetapkan oleh pihak distro dengan *supplier* yang akan diterima oleh masing-masing pihak adalah dengan pertimbangan-pertimbangan berikut:<sup>72</sup>

1. Biaya saat mengirimkan barang ke distro (rekening barang konsinyasi);
2. Biaya pengiriman barang ke distro;
3. Biaya komisi;
4. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pihak distro tetapi diganti oleh *supplier*.

Sedangkan pencatatan transaksi yang berhubungan dengan hasil penjualan barang konsinyasi dan pendapatan konsinyasi, yaitu:

1. Saat mencatat pendapatan konsinyasi;
2. laba konsinyasi;

---

<sup>72</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Toko Distro *Oxygen*, di Bengkulu, pada tanggal 4 Maret 2014.

3. Saat menerima laporan tentang hasil penjualan barang konsinyasi (rekening barang konsinyasi).

Transaksi yang berhubungan dengan biaya-biaya penjualan konsinyasi, akan didebit, misalnya:

1. Biaya-biaya yang dikeluarkan komisioner tetapi akan diganti oleh pengamanat;
2. Pendapatan komisi yang belum diterima;
3. Melaporkan penjualan konsinyasi kepada pengamanat;
4. Membayar uang kepada pengamanat.<sup>73</sup>

Dalam kerjasama konsinyasi ini semua biaya ditanggung oleh *supplier*, termasuk biaya pengiriman. Pihak *distribution outlet* (distro) hanya menyediakan tempat penjualan barang konsinyasi tersebut. Bagi pihak distro perjanjian konsinyasi ini memberikan keuntungan karena pihak distro tidak perlu menambah modal untuk menambah jenis barang. Sehingga modal yang ada dapat dipergunakan untuk membeli jenis barang lain yang lebih cepat laku dan yang tidak memperoleh peluang konsinyasi.

Baik pengamanat (*supplier*) maupun komisioner (distro) mengadakan perjanjian tersebut karena beberapa alasan. Alasan masing-masing pihak adalah sebagai berikut:

1. Alasan Pengamanat  
Dengan melakukan konsinyasi pengamanat akan memperoleh beberapa keuntungan, yaitu:
  - a. barang akan cepat dikenal oleh konsumen/masyarakat;
  - b. daerah pemasaran akan menjadi semakin luas;
  - c. harga jual dan syarat penjualan dapat dikendalikan;
  - d. jaminan akan kembalinya barang akan tetap terjamin.
2. Alasan komisioner  
Keuntungan yang diperoleh komisioner antara lain:
  - a. Terhindar dari kerugian karena barang tidak laku, barang rusak ataupun fluktuasi harga;
  - b. Menghemat kebutuhan modal kerja;
  - c. Menghemat biaya, karena sebagian ditanggung oleh pengamanat.<sup>74</sup>

---

<sup>73</sup> *Ibid.*

<sup>74</sup> L. Suparwoto, *Op. Cit*, Hlm. 202.

“Untuk produk yang belum laku terjual dapat ditarik/retur kembali atau tetap sebagai barang persediaan distro tersebut, tergantung penilaian untuk efektifitas penjualan yakni untuk menyimpulkan apakah produk tersebut tidak cocok dijual ditoko tersebut dan perlu direlokasi ataupun diperbaiki maupun diganti dengan produk lainnya. Pihak *supplier* memberikan kebebasan kepada pihak *distribution outlet* (distro) untuk menentukan sendiri harga jual barang yang belum laku tersebut. Batas waktu perjanjian konsinyasi ini dapat diperpanjang sesuai kesepakatan para pihak, biasanya pihak *supplier* yang meminta perpanjangan waktu apabila barang konsinyasi terjual dengan baik oleh pihak distro.”<sup>75</sup>

Untuk barang konsinyasi yang tidak laku terjual pihak *supplier* memberikan kebijakan kepada pihak distro untuk tetap menjadikan barang tersebut sebagai barang persediaan toko dengan catatan pihak distro harus tetap mencatat berapa harga pokok yang melekat pada barang konsinyasi yang belum terjual tersebut.<sup>76</sup>

Masalah yang biasa timbul dalam kerjasama ini adalah apabila *supplier* melakukan kerjasama konsinyasi dengan *distribution outlet* (distro) yang juga menjual produk distro itu sendiri. Akibatnya penjualan barang konsinyasi tersebut tidak diutamakan oleh pihak distro, karena pihak distro akan mengutamakan penjualan produknya sendiri dibandingkan menjual barang konsinyasi tersebut.

Kontrak kerjasama konsinyasi yang terjalin antara *distribution outlet* (distro) dengan *supplier* ini bukan merupakan perjanjian baku, perjanjian ini merupakan campuran dari dua perjanjian, yaitu perjanjian jual beli dan perjanjian kerjasama penitipan (konsinyasi). Perjanjian ini murni atas

---

<sup>75</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Toko Distro *Locker Stuff*, di Bengkulu, tanggal 28 Februari 2014.

<sup>76</sup> *Ibid.*

keepakatan yang dibuat oleh pihak *supplier* dan *distribution outlet* (distro) pada saat membuat perjanjian. Perjanjian ini lahir dari kebebasan para pihak dalam membuat kontrak.

“Menurut Edward sebagai Kepala Toko Distro *Oxygen*, apabila terjadi permasalahan dikemudian hari, para pihak sepakat untuk menyelesaikannya dengan cara yang telah tertera dalam kontrak kerjasama atau dengan ketentuan yang telah diatur di dalam KUH Perdata.”<sup>77</sup>

Perjanjian konsinyasi antara *distribution outlet* (distro) dengan *supplier* ini merupakan campuran dari dua jenis perjanjian, yaitu perjanjian jual beli dan perjanjian penitipan (konsinyasi). Perjanjian jual beli adalah jenis perjanjian bernama (*nominaat*) yang diatur dalam Pasal 1457-1540 Buku III KUH Perdata. Sedangkan perjanjian penitipan (konsinyasi) adalah jenis perjanjian tidak bernama (*innominaat*), perjanjian ini tumbuh dan berkembang di dalam masyarakat dan belum diatur di dalam KUH Perdata dan KUHD.

Dalam pelaksanaan perjanjian konsinyasi yang terjalin antara *distribution outlet* (distro) dengan *supplier*, apabila terjadi suatu permasalahan dalam pelaksanaan kontrak baik tidak dilaksanakannya prestasi atau kewajiban berakibat pada pemutusan hubungan kerjasama. Sedangkan di dalam aturan hukum perdata apabila dilaksanakan atau tidaknya suatu prestasi atau kewajiban, maka akibat hukum yang timbul tetap sama yaitu ganti rugi.

---

<sup>77</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Toko Distro *Oxygen*, di Bengkulu, tanggal 4 Maret 2014.



## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

1. Kontrak kerjasama konsinyasi antara *distribution outlet* (distro) dengan *supplier* merupakan jenis perjanjian baru yang belum diatur dalam undang-undang khusus. Jenis perjanjian ini mengacu pada peraturan yang bersifat umum, sebagaimana yang tercantum dalam Buku III KUH Perdata. Pola kerjasama yang diterapkan oleh pihak *distribution outlet* (distro) dan pihak *supplier* adalah pola perdagangan umum, dimana distro bertindak sebagai distributor yang menyalurkan barang konsinyasi yang diproduksi oleh *supplier* sampai ke tangan konsumen dengan harga barang yang telah ditentukan oleh *supplier* sebelum barang tersebut dikirim ke distro.
2. Sistem bagi keuntungan dalam kerjasama ini telah ditentukan dan disepakati oleh kedua belah pihak pada saat membuat perjanjian. Besarnya keuntungan yang akan diperoleh kedua belah pihak juga dicantumkan di dalam kontrak kerjasama tersebut. Dalam kerjasama konsinyasi ini pihak *distribution outlet* (distro) akan memperoleh keuntungan sebesar 15% dari hasil penjualan barang konsinyasi, sedangkan pihak *supplier* memperoleh keuntungan 85%. Pembagian keuntungan ini telah diperhitungkan kedua belah pihak dengan perbandingan besarnya biaya yang dikeluarkan antara pihak *supplier* dan pihak *distribution outlet* (distro). Pembagian keuntungan ini dilakukan diakhir jangka waktu perjanjian, yaitu hasil penjualan selama 3 bulan yang telah diakumulasi.

**B. Saran**

1. Bagi pelaku usaha yang melakukan bisnis perdagangan harus meningkatkan kualitas barang dan pelayanan agar dapat menarik konsumen lebih banyak lagi sehingga dapat menaikkan jumlah keuntungan dan dapat bersaing dengan bisnis perdagangan lainnya.
2. Bagi pelaku usaha yang melakukan bisnis perdagangan dengan menerapkan sistem kerjasama konsinyasi sebaiknya lebih lebih teliti dalam membuat perjanjian, guna memperkecil atau meminimalisasi adanya suatu permasalahan atau sengketa dikemudian hari yang disebabkan karena itikad buruk diantara salah satu pihak, kesalahpahaman informasi, ataupun kerugian yang disebabkan salah satu pihak, yang diharapkan selanjutnya dapat menjalin kerjasama bisnis yang produktif dan aman demi kelancaran perekonomian para pihak.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku-Buku:

- Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak & Perancangan Kontrak*, Rajawali Pers, Jakarta, 2011.
- Bambang Sunggono, *Metode Penelitian Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jember, 1996.
- Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Sinar Grafika, Cet. 4, Jakarta, 2008.
- Budiono Kusumohamidjojo, *Dasar-Dasar Merancang Kontrak*, Grasindo, Jakarta, 1998.
- Elsi Kartika Sari dan advendi Simangusong, *Hukum Dalam Ekonomi (edisi II)*, Grasindo, Jakarta, 2007.
- Handri Raharjo, *Hukum Perusahaan*, Pustaka Yustisia, Yogyakarta, 2009.
- Hilman Hadikusuma, *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*, Mandar Maju, Bandung, 1995.
- Kansil., C.S.T. *Hukum Perusahaan Indonesia (Aspek Hukum Dalam Ekonomi) Bagian 2*, Pradnya Paramita, Jakarta, 2001.
- Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung, 1994.
- Munir Fuady, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001.
- Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran*, Yrama Widya, Bandung, 2012.
- Poerdawarminta., W.J.S. *Kamus umum Bahasa Indonesia*. Balai Pustaka, Jakarta, 2007.
- Purwosutjipto., H.M.N. *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia 1: Pengetahuan Dasar Hukum Dagang*, Djambatan, Jakarta, 1995.
- Reval Lamonantio, *Skripsi: Perjanjian Konsinyasi PT. Gramedia Dan Pemasok Buku Di Kota Bengkulu*, Bengkulu, 2011.
- Rianto Adi, *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*, Yayasan Obor, Jakarta, 2005.
- Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum*, Ghalia Indonesia, Cet. 2, Jakarta, 1985.

Salim H.S, *Hukum Kontrak Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta, 2005.

-----, *Perkembangan Hukum Kontrak Di Luar KUH Perdata*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007.

-----, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia* Buku Kesatu, Sinar Grafika, Jakarta, 2004.

Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, UI-Press, Jakarta, 1986.

Subekti, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta, 2002.

Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Prenada Media, Jakarta, 2005.

Suparwoto., L. *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Persekutuan, Joint Venture, Penjualan Angsuran, Konsinyasi Dan Hubungan Pusat-Cabang) Bagian 1 Edisi 1*, BPFE-Yogyakarta, Yogyakarta, 1999.

#### **Peraturan Perundang-undangan:**

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 Tentang Wajib Daftar Perusahaan.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2013 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah

Keputusan Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor: Kep-236/MBU/2003 Tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara Dengan Usaha Kecil Dan Program Bina Lingkungan.

Subekti., R. dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, PT. Pradnya Paramita, Cet. 40, Jakarta, 2009.

#### **Internet:**

Erna Febu Aries S, 2008, *Penelitian Deskriptif*, <http://ardhana12.wordpress.com/2008/02/27/penelitian-deskriptif/>.

Wikipedia: *Distro (pakaian)*, [http://id.m.wikipedia.org/wiki/Distro\\_\(pakaian\)](http://id.m.wikipedia.org/wiki/Distro_(pakaian)).

Andaiyani4, *Pengertian Supplier*, <http://id.shvoong.com/business-management/marketing/2374224-pengertian-supplier/>.

Informasi Ilmu Pendidikan Kompetensi Strategis dalam Mencari Ilmu Pendidikan: *Pengertian Penjualan Tunai Menurut Para Ahli*, <http://informasilive.blogspot.com/2014/02/pengertian-penjualan-tunai-menurut-para.html>.

Uulgintingg, *Agen dan Distributor Perusahaan*, 2012, <http://uulgintingg.wordpress.com/2012/11/25/agen-dan-distributor-perusahaan/>.

Danfar, *Definisi/Pengertian Distribusi*, <http://dansite.wordpress.com/2009/03/25/pengertian-distribusi/>, 2009.

*Jenis-jenis perjanjian*, <http://www.jurnalhukum.com/jenis-jenis-perjanjian/> diakses pada 8 Juni 2014 21:40:05 WIB.

<http://e-journal.uajy.ac.id/199/2/1HK09972.pdf> diakses pada 8 Juni 2014 21:30:32 WIB.

Andyna Susiawaty Achmad, *Jurnal Gema Aktualita: Prinsip Perjanjian Campuran Dalam Perjanjian Lisensi Dan Perjanjian Waralaba* <http://dspace.uhsurabaya.ac.id:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/37/PRINSIP%20PERJANJIAN%20CAMPURAN%20DALAM%20PERJANJIAN%20LISENSI%20DAN%20PERJANJIAN%20WARALABA.pdf?sequence=1>, Surabaya, 2012, Hlm. 5, diakses pada 8 Juni 2014 22:05:45 WIB.



# PEMERINTAH PROVINSI BENGKULU

## KANTOR PELAYANAN PERIZINAN TERPADU

Jl. Pembangunan No. 1 Telepon/Fax: (0736) 23512 Kode Pos: 38225  
Website: www.kp2tprovbengkulu.go.id Blog: www.kp2tbengkulu.blogspot.com

**BENGKULU**

### REKOMENDASI

NOMOR : 503/7.a/ S47 /KP2T/2014

### TENTANG PENELITIAN

- Dasar:
1. Peraturan Gubernur Bengkulu Nomor 18 Tahun 2013 tanggal 02 Agustus 2013 tentang Perubahan kedua Atas Peraturan Gubernur Nomor 07 Tahun 2012 Tentang Pendelegasian Sebagian Kewenangan Penandatanganan Perizinan dan Non (Bukan) Perizinan Pemerintah Provinsi Bengkulu Kepada Kepala Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Provinsi Bengkulu.
  2. Surat Dekan Fakultas Hukum Universitas Bengkulu Nomor: 350/UN30.4/PP/2014. Tanggal 21/02/2014 Perihal Tentang Penelitian . Permohonan diterima di KP2T Tanggal 24 February 2014

Lembaga Penyelenggara : -  
Nama Peneliti : Annisa Sitoesmi / B1A010098 / Mahasiswa  
Maksud : Melakukan Penelitian  
Judul Penelitian : **Pola Kontrak Kerjasama Konsinyasi Distribution Outlet (DISTRO) Dengan Supplier di Kota Bengkulu**  
Daerah Penelitian : Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bengkulu, Distro Locker Stuff Kota Bengkulu, Monkey Distro Kota Bengkulu, Flo Distro Kota Bengkulu, Sobat Distro Kota Bengkulu, Oxygen Distro Kota Bengkulu, Monday Distro Kota Bengkulu dan Epidemic Distro Kota Bengkulu  
Waktu Penelitian/Kegiatan : 24 February 2014 s/d 24 April 2014  
Penanggung Jawab : Dekan Fakultas Hukum Universitas Bengkulu

Dengan ini merekomendasikan penelitian yang akan diadakan dengan ketentuan:

- a. Sebelum melakukan penelitian harus melapor kepada Gubernur/Bupati/Walikota Cq. Kepala Badan/Kepala Kantor Kesbang Pol dan Linmas atau sebutan lain setempat.
- b. Harus mentaati semua ketentuan Perundang-undangan yang berlaku.
- c. Selesai melakukan penelitian agar melaporkan/menyampaikan hasil penelitian kepada Kepala Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Provinsi Bengkulu.
- d. Apabila masa berlaku Rekomendasi ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaan penelitian belum selesai, perpanjangan Rekomendasi Penelitian harus diajukan kembali kepada instansi pemohon.
- e. Rekomendasi ini akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang surat rekomendasi ini tidak mentaati/mengindahkan ketentuan-ketentuan seperti tersebut di atas.

Demikian Rekomendasi ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 24 Februari 2014  
KEPALA KANTOR  
PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
PROVINSI BENGKULU  
KP2T  
Ir. HENDRY POERWANTRISNO  
PEMBINA Tk. I  
NIP. 19620921 199003 1 003



PEMERINTAH KOTA BENGKULU  
**BADAN PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
DAN PENANAMAN MODAL**

Jl Basuki Rahmat No. 1 Bengkulu Kode Pos 38227  
Telp.(0736) 349731 fax. (0736) 26992  
Web: bppt.bengkulukota.go.id email: bppt@bengkulukota.go.id

**REKOMENDASI IZIN PENELITIAN**

Nomor : 070 / 23 // BPPT dan PM / 2014

**Dasar** : Peraturan Walikota Bengkulu Nomor 31 Tahun 2012 Tanggal 28 Desember 2012 Perubahan Atas Peraturan Walikota Bengkulu Nomor 07 Tahun 2009 Tentang Pelimpahan Wewenang Membuat, Mengeluarkan dan Menandatangani Perizinan Dan Non Perizinan Kepada Kepala Badan Pelayanan Perizinan Terpadu (BPPT).

**Memperhatikan** : Rekomendasi Kepala Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Provinsi Bengkulu Nomor : 503/7.a/ 547 /KP2T/2014 Tanggal 24 Februari 2014.

**DENGAN INI MENERANGKAN BAHWA :**

**Nama/NPM** : Annisa Sitoesmi / B1A010098  
**Pekerjaan** : Mahasiswa/a  
**Fakultas** : Fakultas Hukum Universitas Bengkulu  
**Judul Penelitian** : Pola Kontrak Kerjasama Konsinyasi Distribution Outlet (DISTRO) Dengan Supplier Di Kota Bengkulu

**Daerah Penelitian** : Kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bengkulu, Distro Locker Stuff Kota Bengkulu, Monkey Distro Kota Bengkulu, Flo Distro Kota Bengkulu, Sobat Distro Kota Bengkulu, Oxygen Distro Kota Bengkulu, Monday Distro Kota Bengkulu dan Epidemic Distro Kota Bengkulu

**Waktu Penelitian** : 24 Februari 2014 .s.d 24 April 2014  
**Penganggung Jawab** : Dekan Fakultas Hukum Universitas Bengkulu  
**Dengan Ketentuan** : 1. Tidak dibenarkan mengadakan kegiatan yang tidak sesuai dengan penelitian yang dimaksud  
2. Harus mentaati peraturan dan perundang-undangan yang berlaku serta mengindahkan adat istiadat setempat.  
3. Apabila masa berlaku surat keterangan penelitian ini sudah berakhir, sedangkan pelaksanaannya belum selesai, maka yang bersangkutan harus mengajukan surat perpanjangan keterangan penelitian.  
4. Surat keterangan penelitian ini akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang surat ini tidak mentaati ketentuan seperti tersebut diatas.

Demikian Surat Keterangan ini dikeluarkan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeruarkan di : BENGKULU  
Pada Tanggal : 26 Februari 2014  
a.n. KEPALA BADAN PELAYANAN PERIZINAN  
TERPADU DAN PENANAMAN MODAL KOTA BENGKULU  
KABID. REMERINTAHAN



SYARIFUDDIN, C.SH

NIP. 19600413 198203 1 006

**Tembusan**

1. Yth. Kesbang Pol dan Linmas Kota Bengkulu
2. Yth. Dekan Fakultas Hukum Universitas Bengkulu
3. Yang Bersangkutan



**PEMERINTAH KOTA BENGKULU**  
**DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN**

Jl. Hibrida XV Telp. (0736) 51160 Bengkulu - 38229

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**

Nomor: 070/189/01.IV/D.PERINDAG/2014

- Dasar
1. Surat Dekan Fakultas Hukum UNIVERSITAS BENGKULU Nomor: 300/UN30.4/PP/2014 tanggal 21 Februari 2014
  2. Rekomendasi Izin Penelitian Kepala Badan Pelayanan Perizinan Terpadu dan Penanaman Modal Kota Bengkulu Nomor: 070/263/I/BPPT/dan PM/2014 tanggal 26 Februari 2014

DENGAN INI MENERANGKAN BAHWA :

N a m a : ANNISA SITORESMI

N P M : B1A0110098

Fakultas : HUKUM

Jurusan : ILMU HUKUM

Telah melaksanakan penelitian pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bengkulu, dengan judul “ *Pola Kontrak Kerjasama Konsinyasi Distributioin Outlet (DISTRO) Dengan Suplier di Kota Bengkulu*”

Waktu Penelitian : Terhitung mulai tanggal 24 Februari s/d 24 April 2014.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Di keluarkan di : Bengkulu

Fada tanggal : 02 Mei 2014

Kepala Dinas Perindustrian dan  
Perdagangan Kota Bengkulu,



**Drs. H. TONY ELFIAN, M.Si**

NIP. 19670105 198603 1 007



# DISTRO LOCKER STUFF

Jalan Putri Gading Cempaka No. 23 Kota Bengkulu

Telpon 082291139225 Website: [www.lockerstuff.com](http://www.lockerstuff.com)

---

## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Toko Distro Locker Stuff Kota Bengkulu, menerangkan bahwa:

Nama : Annisa Sitoresmi  
NPM : B1A010098  
Fakultas/Prodi : Hukum/Ilmu Hukum

Telah melaksanakan penelitian dengan melakukan wawancara di Distro Locker Stuff Kota Bengkulu dalam rangka melengkapi data-data penyusunan skripsi pada S-1 Fakultas Hukum Universitas Bengkulu yang berjudul "Pola Kontrak Kerjasama Konsinyasi *Distribution Outlet* (Distro) Dengan *Supplier* di Kota Bengkulu".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 23 April 2014

Kepala Toko Distro Locker Stuff

