

ANALISA YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN KERJASAMA USAHA DISTRIBUTION OUTLET (distro)(Studi di Distribution Outlet (distro) Heroine exp. Kota Malang)



Oleh: SUCI RAHAYU (03400028)

law

Dibuat: 2010-02-12 , dengan 3 file(s).

Keywords: Kata kunci : Perjanjian, Distribution Outlet (distro)

ABSTRAKSI

Perjanjian usaha distribution outlet (distro) adalah suatu perjanjian yang dilaksanakan antara distribution outlet (distro) dengan clothing company. Dimana pemilik distribution outlet (distro) sebagai tempat penitipan dan penjualan produk yang diproduksi oleh clothing company sedangkan clothing company sebagai perusahaan yang memproduksi produk di bawah mereknya sendiri.

Dalam penulisan skripsi ini penulis membahas mengenai analisa yuridis terhadap perjanjian usaha distribution outlet (distro) dengan clothing company.

Adapun rumusan masalahnya antara lain : 1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian usaha distribution outlet (distro) Heroine exp. yang meliputi jenis perjanjian, bentuk perjanjian dalam usaha distribution outlet (distro) serta hak dan kewajiban yang harus dilakukan oleh para pihak, 2. Bagaimana penyelesaian apabila terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian usaha distribution outlet (distro) Heroine exp.

Penelitian ini, metode pendekatan yang dipakai adalah yuridis sosiologis yaitu suatu penelitian yang menekankan pada ilmu hukum yuridis tetapi disamping itu juga berusaha menelaah kaidah-kaidah hukum yang berlaku di masyarakat. Pengambilan data yang digunakan melalui wawancara dan dokumentasi. Analisa datanya menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu dengan cara menggambarkan status fenomena yang telah lalu disusun secara sistematis untuk memperoleh kesimpulan.

Hasil studi ini menunjukkan bahwa distribution outlet (distro) Heroine exp. menggunakan kontrak kerjasama konsiyansi dalam bentuk tertulis yang dilakukan dibawah tangan dan merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh distribution outlet (distro) Heroine exp. berlaku terhadap clothing company tanpa terkecuali. Perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban para pihak sesuai dengan ketentuan perundangundangan. Apabila salah satu pihak melakukan wanprestasi, penyelesaiannya melalui luar pengadilan (Non Litigasi), yaitu negoisasi.

ABSTRAC

Agreement of distribution outlets (distribution) is an agreement excuted between the distribution outlets (distribution) with the clothing company. Where is the owner of distribution outlets (distribution) as a place of care and sale of prodects produced by the clothing company, clothing company as a company that produces products under the brand itself.

In writing this essay the author discusses the juridical analysis of the distribution of business outlets (distibution) with the clothing company. The

formulation of the problem are : 1. How the implementation of business agreements distribution outlets (distribution) Heroine exp. which include the type of agreement, the agreement in the form of distribution outlets (distribution) and the rights and obligations that must be made by the parties, 2. How, when settlement occurred in the implementation of agreement TORT business distribution outlets (distribution) Heroine exp..

This researchmethod approach is used that is a juridical sociological research that emphasizes the science of juridical law, but in addition it also seeks axamine rule-the rule of law in society. The data used through interviews and documentation. Analysis of the data using qualitative methods descriptif is to describe how the status of phenomena that occur ago arranged systematically to obtain the conclusion.

Results of this study show that the distribution outlets (distribution) Heroine exp. use consignment cooperation contract in writing under the hand and is a standard agreement mad by the distribution outlets (distribution) Heroine exp. apply to the clothing company without exception. The agreement includes the rights and obligations of the parties in accordance with the provisions of the legislation. When one of the parties do TORT, through settlement outside court (Non-Litigation), namely negotiations.