
**WANPRESTASI YANG DILAKUKAN OLEH PENGECEK KEPADA
DISTRIBUTOR DALAM TRANSAKSI JUAL BELI PRODUK
DENGAN SISTEM *TERM OF PAYMENT*
(Studi di PT. Terang Sentosa Makmur)**

**Gahfi Saelandra Batubara¹, Rosnidar Sembiring², Aflah³
Universitas Sumatera Utara, Medan**

email: ¹gahfis@gmail.com, ²oni_usu@yahoo.com@gmail.com, ³aflah.lubis@yahoo.com

Abstract: *This study discusses breach of contract (wanprestasi) committed by retailers toward distributors in the context of product sales transactions using a term of payment system. The breach, specifically related to delayed or unfulfilled payments by the retailer, results in operational and cash flow problems for the distributor. This research adopts a normative juridical approach, utilizing literature review and document analysis as data collection techniques. The analysis reveals that the legal relationship between the retailer and the distributor in sales transactions under a term of payment system arises from a sales agreement mutually agreed upon by both parties. Dispute resolution options available to the distributor include both litigation and non-litigation legal efforts. In practice, when a breach of contract is committed by the retailer, distributors tend to prefer non-litigation dispute resolution. This preference is due to the lack of legal certainty regarding specific sanctions against breaching retailers, as well as considerations related to company image and the high costs associated with litigation.*

Keyword: *Breach of Contract, Dispute Resolution, Distributor–Retailer Relationship, Term of Payment*

Abstrak: Penelitian ini membahas wanprestasi yang dilakukan oleh pengecer kepada distributor dalam transaksi jual beli produk dengan sistem *term of payment*. Wanprestasi terkait pembayaran yang dilakukan pengecer yang bermula dari transaksi *term of payment*, mengakibatkan terjadinya permasalahan kegiatan operasional *cash flow* distributor. Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis normatif dengan teknik pengumpulan data melalui studi kepustakaan dan dokumentasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa hubungan hukum Pengecer dan Distributor dalam transaksi jual beli dengan sistem *term of payment* timbul dengan adanya perjanjian jual beli barang yang disepakati kedua belah pihak. Penyelesaian sengketa dapat diupayakan distributor yaitu dengan menempuh upaya hukum litigasi maupun non litigasi. Dalam kasus wanprestasi yang dilakukan oleh pengecer biasanya distributor lebih mengutamakan penyelesaian sengketa non litigasi. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya kepastian hukum sanksi yang secara khusus bagi pengecer yang melakukan wanprestasi dan pertimbangan imej perusahaan serta biaya yang dibutuhkan untuk upaya hukum secara litigasi.

Kata kunci: Distributor, Pengecer, Perjanjian, Wanprestasi

PENDAHULUAN

Era globalisasi saat ini memaksa persaingan di dunia bisnis dan perdagangan semakin ketat. Hal tersebut ditandai dengan bertambah luasnya bidang-bidang usaha untuk berpartisipasi dalam pemasaran barang

dan/atau jasa. Hal inilah yang menandai munculnya usaha-usaha dibidang distribusi termasuk distributor. Distributor adalah pelaku usaha distribusi yang bertindak atas namanya sendiri dan atas penunjukan dari produsen atau supplier atau Importir berdasarkan perjanjian untuk melakukan

kegiatan pemasaran barang (Jacky Evertdson Tambaani et al., 2021; Laily Khanifah, 2024). Adapun yang dimaksud Pelaku Usaha Distribusi adalah Pelaku Usaha yang menjalankan kegiatan Distribusi Barang di dalam negeri sebagaimana diatur dalam Permendagri No. 22/M-DAG/PER/3/2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang yang telah dirubah menjadi Permendagri No. 66/2019.

Banyak pelaku usaha menjalankan usahanya secara individu atau perorangan sebagai peluang usaha mereka. Masyarakat melakukan usaha mereka secara individu karena merasa mudah dilakukan oleh mereka tanpa keterlibatan perjanjian kerja dari perusahaan. Sehingga, pelaku usaha lebih bebas menerapkan perjanjian transaksi jual beli dalam usaha yang mereka jalani dengan perjanjian yang mereka terapkan sendiri (Siagian & Cahyono, 2021). Misalnya praktik *term of payment* (pembayaran jangka waktu) atau yang dapat dikenal dengan pembayaran tempo (Anita, 2022).

Aturan pembayaran (*term of payment*) adalah metode pembayaran berjangka dimana pembayaran dapat dilakukan setelah menerima barang sejak *invoice* diterbitkan. *Term of payment* diterbitkan oleh pihak penjual atau *supplier* sebagai syarat dalam ketentuan pembayaran kepada pembeli (Kesatriawan et al., 2022). Transaksi *term of payment* ini memiliki sifat yang sama dengan perjanjian jual beli secara kredit pada umumnya. Hal ini merupakan perluasan dari pasal 1338 KUH Perdata yaitu azas terbuka/kesepakatan, dimana undang-undang tidak melarang dan memberi kebebasan yang seluas-luasnya pada para pihak untuk membuat suatu persetujuan. Bersamaan dengan semakin maraknya transaksi *term of payment* khususnya yang dilakukan distributor kepada para pengecer, hal ini menimbulkan permasalahan hukum dalam penerapannya. Sebagai contoh

kasus pada putusan Pengadilan No. 23/Pdt.G/2018/PN Bkt.

Keadaan gagal bayar atau keterlambatan bayar yang dilakukan pengecer yang bermula dari transaksi *term of payment*, mengakibatkan terjadinya permasalahan kegiatan operasional *cash flow* pada perusahaan distributor. Kesepakatan tersebut tertuang dalam faktur atau nota apabila pengecer dan distributor telah sepakat menentukan metode transaksi pembayaran mana yang akan diambil. Hal-hal yang diatur dalam faktur penjualan merupakan perundang-undangan yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian. Keadaan Pengecer yang tidak melaksanakan pembayaran sesuai dengan tempo waktu yang telah ditentukan bahkan gagal bayar dapat diduga Pengecer melakukan wanprestasi terhadap distributor. Sebagaimana yang dimaksud wanprestasi yakni tidak memenuhi atau lalai untuk melaksanakan kewajiban sebagaimana tercantum dalam perjanjian yang dibuat antara kreditur dan debitur.

Regulasi yang mengatur terkait distributor dalam bentuk peraturan perundang-undangan belum tersedia di Indonesia, sehingga ketentuan-ketentuan yang berlaku hanyalah ketentuan-ketentuan seperti Peraturan Menteri Perdagangan No. 24 Tahun 2021 tentang Perikatan Untuk Pendistribusian Barang oleh Distributor atau Agen, dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 66 Tahun 2019 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang. Isi dari Peraturan tersebutpun masih belum menegaskan perlindungan hukum terhadap hak-hak distributor ketika terjadi permasalahan dalam kegiatan usahanya.

METODE

Analisis data dalam penelitian hukum mempergunakan metode pendekatan kualitatif bukan kuantitatif, karena tanpa menggunakan rumusan statistiK, sedangkan penggunaan angka-

angka hanya sebatas angka persentase sehingga diperoleh gambaran yang jelas dan menyeluruh mengenai masalah yang diteliti dan hasil analisis tersebut akan dihubungkan dengan permasalahan dalam penelitian ini untuk menjawab permasalahan dalam ini (Rijal Fadli, 2021). Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan melakukan kajian *legal research* dalam bentuk penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu dengan mengumpulkan dan mempelajari serta menganalisa ketentuan perundang-undangan serta memperoleh data melalui wawancara narasumber yang berkaitan dengan hukum di bidang hukum perdata khususnya wanprestasi (Abdulkadir Muhammad, 2021; David Tan, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hubungan Hukum antara Pengecer Dan Distributor Dalam Transaksi Jual Beli Dengan Sistem *Term Of Payment*

Hubungan hukum yang timbul antara Distributor dan Pengecer terjadi dengan adanya transaksi jual beli yang dilakukan oleh kedua belah pihak. Hal ini termasuk perjanjian innominat karena tidak diatur dalam KUHPerdato, tetapi pada dasarnya merupakan perjanjian jual beli sebagaimana diatur dalam Pasal 1457 KUHPerdato yang menjelaskan jual beli sebagai suatu persetujuan di mana pihak penjual mengikatkan dirinya untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang kepada pihak pembeli, dan pihak pembeli mengikatkan dirinya untuk membayar harga barang tersebut.

Perjanjian distribusi antara distributor dan pengecer tidak diatur secara khusus dalam KUH Perdata, sehingga perjanjian antara distributor dan pengecer dapat digolongkan dalam perjanjian *innominaat*, sehingga keberadaannya mengikuti asas konsensualisme. Berdasarkan asas konsensualisme, maka perjanjian yang akan dilakukan oleh distributor dan

pengecer harus memenuhi syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata, dengan demikian secara tidak langsung berlaku Pasal 1338 KUH Perdata: Semua perjanjian dibuat secara sah, kemudian diterapkan sebagai hukum bagi mereka yang menggunakannya.

Hubungan hukum antara pengecer dan distributor dalam transaksi jual beli dengan sistem *term of payment* Pengecer dapat dikatakan sebagai konsumen yang membeli produk dari distributor selaku pelaku usaha distribusi yang ditunjuk oleh prinsipal untuk mendistribusikan produk-produknya. Berkaitan dengan hal tersebut distributor dalam hubungan hukum ini otomatis selaku pelaku usaha sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 dan Undang-Undang Perdagangan sedangkan pengecer selaku konsumen.

Namun, dalam hal hak dan kewajiban pengecer, tidak termasuk dari konsumen yang dimaksud dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen yang ditegaskan dalam Pasal 1 angka 2 yaitu “Di dalam kepustakaan ekonomi dikenal istilah konsumen akhir dan konsumen antara. Konsumen akhir adalah pengguna atau pemanfaat akhir dari suatu produk, sedangkan konsumen antara adalah konsumen yang menggunakan suatu produk sebagai bagian dari proses produksi suatu produk lainnya. Pengertian konsumen dalam Undang-Undang ini adalah konsumen akhir.”

Hubungan distributor dan pengecer merupakan hubungan perdata antar pelaku usaha atau disebut dengan istilah *business to business* (B2B). Transaksi bisnis ini sifatnya tertutup karena informasi hanya diberikan pada rekan bisnis. Walaupun bervariasi, sebagian hak dan kewajiban pengecer terdapat di UU Perlindungan Konsumen namun tidak bisa dipungkiri terdapat hak dan kewajiban pengecer yang tidak diatur dalam Undang-Undang tersebut sehingga hak dan kewajiban pengecer berlandaskan dari perikatan yang

disepakati oleh kedua belah pihak serta tidak dapat dilandaskan dengan UU Perlindungan Konsumen.

Akibat Hukum Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Pengecer Kepada Distributor Dalam Hal Gagal Bayar Dan Keterlambatan Bayar Dalam Transaksi *Term of Payment*.

Keabsahan Transaksi Jual Beli dengan Sistem *Term of Payment* sebagai Perjanjian

Transaksi jual beli dengan sistem *term of payment*, umumnya penjual akan hanya melakukan perjanjian secara lisan dan menerbitkan *invoice* sebagai bukti transaksi tersebut. walaupun kesepakatannya tidak tertulis, maka tetap terjadinya suatu perikatan apabila masing-masing pihak telah menyetujuinya. Maka sebelum dilakukannya perjanjian bisnis, akan disepakati terlebih dahulu mengenai sistem pembayaran oleh si pembeli atau yang biasa dikenal dengan *customer*, dan penjual/pemasok barang yang biasa disebut sebagai pemasok. Setelah masing-masing telah menyetujui, maka permintaan barang yang dapat melalui surat resmi, maupun secara lisan akan diterima oleh pihak penjual/pemasok.

Selanjutnya akan dikonfirmasi dan diinformasikan mengenai kesediaan barang dan tentang waktu atau jadwal pengiriman. Setelah itu barang akan dikirimkan maupun dijemput oleh pembeli dengan membawa faktur sebagai bukti adanya transaksi jual-beli atau yang biasa disebut dengan surat tagihan atau *invoice*. *Invoice* merupakan berkas atau dokumen yang fungsinya sebagai bukti penjualan yang mana tertera jumlah tagihan pihak pembeli yang mana berkewajiban untuk membayar.

Invoice bukan hanya sebagai alat untuk memberikan informasi jumlah barang yang dikirim serta jumlah nominal yang harus dibayarkan, akan tetapi juga dapat berlaku sebagai bukti bahwa telah dilakukannya transaksi jual beli yang disetujui masing-masing pihak untuk melakukan kewajiban, termasuk

juga dengan pembeli yang biasanya penerima barang telah membubuhi tanda tangan yang artinya bahwa barang yang diterima sudah sesuai dengan permintaan dan adanya kesadaran dan unsur kesengajaan dari kedua belah pihak dari adanya tanda tangan tersebut. Selanjutnya masing-masing akan menerima bukti transaksi tersebut.

Pasal 6 angka 2 PERMENDAGRI No. 66 Tahun 2019 Tentang Perubahan Atas PERMENDAG No. 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang juga menjelaskan yakni: “Distribusi Barang secara tidak langsung dilakukan oleh Pelaku Usaha Distribusi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) berdasarkan perjanjian, penunjukan dan/atau bukti transaksi secara tertulis. Maka bukti transaksi secara tertulis berupa *invoice* dalam transaksi *Term of Payment* tersebut yang mana terdapat tulisan tangan yang telah disepakati oleh distributor dan pengecer adalah sah dan mengikat kedua belah pihak.

Berdasarkan penjabaran di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa faktur/*invoice* merupakan salah satu kekuatan perlindungan hukum untuk pelaku usaha. Perlindungan atau proteksi merupakan tindakan untuk yang seharusnya dilindungi, yaitu memproteksi mereka yang membutuhkan perlindungan sesuai dengan ketentuan hukum. Karena *invoice* merupakan alat bukti tertulis yang termasuk pada akta di bawah tangan dan dapat dipertanggungjawabkan. Sebagaimana dimaksud Akta di bawah tangan adalah akta yang dibuat dan ditandatangani oleh pihak-pihak yang bersangkutan.

Akibat Hukum Wanprestasi yang dilakukan oleh Pengecer Kepada Distributor

Hubungan hukum yang dilakukan antara distributor dan pengecer melalui transaksi jual beli *term of payment* secara otomatis menimbulkan hak dan kewajiban antara kedua belah pihak. Pelaksanaan suatu hak dan kewajiban

hukum selalu menuntut adanya tanggung jawab hukum, pelaksanaan setiap kegiatan yang dibebankan dalam suatu perjanjian selalu menuntut adanya tanggung jawab. Menurut Kelsen, Seseorang bertanggung jawab secara hukum atas perbuatan tertentu atau bahwa dia memikul tanggung jawab hukum berarti bahwa dia bertanggung jawab atas suatu sanksi bila perbuatannya bertentangan.

Apabila pihak debitur melakukan wanprestasi, pihak kreditur umumnya memberikan surat perintah atau peringatan yang menerangkan bahwa pihak/debitur telah melalaikan kewajibannya. Surat ini dikenal dengan surat somasi. Terkait somasi, ketentuan Pasal 1238 KUH Perdata menerangkan bawa debitur dinyatakan lalai dengan surat perintah, atau dengan akta sejenis itu, atau berdasarkan kekuatan dari perikatan sendiri, yaitu bila perikatan ini mengakibatkan debitur harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan. Sehingga dalam hal ini jika Pengecer melakukan wanprestasi terhadap pembayaran transaksi jual beli melalui sistem *term of payment* sepatutnya distributor melayangkan surat peringatan berupa somasi terlebih dahulu. Namun apabila setelah pemberian somasi pengecer tidak juga melakukan apa yang dituntut, pihak distributor dapat menuntut atau menggugat wanprestasi yang telah dilakukan.

Berdasarkan penjabaran di atas dapat disimpulkan terdapat akibat hukum yang dapat terjadi jika Pengecer melakukan wanprestasi kepada distributor dalam transaksi melalui sistem *term of payment* mulai dari membayar kerugian yang diderita oleh distributor (ganti rugi), pembatalan perjanjian, peralihan resiko, sampai dengan membayar biaya perkara jika perbuatan tersebut sampai dengan ke Pengadilan dan pengecer terbukti melakukan wanprestasi. Namun dalam hal distributor ingin mengajukan gugatan wanprestasi, seyogyanya distributor melayangkan surat peringatan

(somasi) terlebih dahulu kepada pihak pengecer atas apa yang telah diperbuat.

Penyelesaian Sengketa Wanprestasi Oleh Pengecer Terhadap Distributor Melalui Transaksi *Term Of Payment*

Dalam pelaksanaan pembayaran dengan sistem TOP oleh pelanggan atau pengecer dengan distributor PT. TSM, beberapa pelanggan seringkali melakukan terlambat membayar yang melebihi tenggat waktu yang telah disepakati pada awal perjanjian. Perusahaan memberikan jangka waktu pelunasan antara dua hari hingga maksimal satu minggu. Namun, dalam pelaksanaannya, beberapa pelanggan baru melunasi pembayaran setelah lewat tenggat waktu, keterlambatan pembayaran ini merugikan pihak distributor dan berpotensi menyebabkan kebangkrutan karena berdampak pada proses perputaran uang dari penjualan dan pembelian barang distribusi.

Bila melakukan wanprestasi, Pengecer yang lalai harus memberikan penggantian berupa biaya, kerugian, dan bunga. Akibat atau sanksi wanprestasi ini dimuat dalam Pasal 1239 KUH Perdata yang menerangkan bahwa tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu, wajib diselesaikan dengan memberikan penggantian biaya, kerugian dan bunga, bila debitur tidak memenuhi kewajibannya. Penyelesaian sengketa PT. TSM jika dilihat dari penjabaran di atas lebih mengedepankan “pendekatan kekeluargaan” atau upaya melalui jalur non litigasi. Jalur non litigasi merupakan penyelesaian sengketa yang dilakukan menggunakan cara-cara yang ada diluar pengadilan, atau menggunakan lembaga alternatif penyelesaian sengketa. Di Indonesia, penyelesaian non litigasi ada dua macam, yakni Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa sesuai dengan Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa (UU AAPS).

Ketentuan Pasal 1238 KUH Perdata menerangkan bahwa debitur dinyatakan lalai dengan surat perintah,

atau dengan akta sejenis itu, atau berdasarkan kekuatan dari perikatan sendiri, yaitu bila perikatan ini mengakibatkan debitur harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan. Sehingga dalam hal ini langkah PT. TSM sebagai distributor sudah tepat dimana jika Pengecer melakukan wanprestasi terhadap pembayaran transaksi jual beli melalui sistem *term of payment* distributor melayangkan surat teguran baik via whatsapp maupun teguran tertulis terlebih dahulu. Selanjutnya, jika pengecer tetap tidak melakukan itikad baik. Seharusnya PT. TSM dapat melakukan upaya hukum litigasi berupa gugatan wanprestasi atas yang telah pengecer lakukan sebagaimana diatur dalam Pasal 1239 KUH Perdata yakni kewajiban pengganti kerugian akibat wanprestasi. Jika seorang debitur tidak memenuhi kewajibannya dalam suatu perikatan (baik itu berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu), maka debitur tersebut diwajibkan untuk mengganti kerugian, biaya, dan bunga.

Berdasarkan penjabaran di atas dari sekian banyak problematika yang dihadapi oleh pelaku usaha distributor, perusahaan lebih sering menggunakan upaya non-litigasi. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya kepastian hukum sanksi yang secara khusus bagi pengecer yang melakukan wanprestasi, seperti keterlambatan dan gagal bayar dalam memenuhi kewajiban pembayaran jual beli dengan sistem *term of payment* sesuai dengan faktur yang diatur secara khusus dalam suatu peraturan perundang-undangan.

SIMPULAN

1. Hubungan hukum antara pengecer dan distributor dalam transaksi jual beli dengan sistem *term of payment* timbul dari perjanjian jual beli yang disepakati oleh kedua belah pihak secara lisan yang dibuktikan melalui dokumen transaksi seperti faktur atau invoice. Dalam

hubungan ini, distributor bertindak sebagai pelaku usaha yang menjual produk kepada pengecer dan memiliki hak serta kewajiban sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Sementara itu, pengecer berperan sebagai konsumen antara atau pembeli dalam mata rantai distribusi yang tidak secara eksplisit diatur dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen, sehingga hak dan kewajiban pengecer lebih didasarkan pada perjanjian perikatan yang disepakati bersama, dengan tetap tunduk pada asas-asas hukum perikatan sebagaimana diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata).

2. Akibat hukum dari wanprestasi yang dilakukan oleh pengecer berupa keterlambatan atau gagal bayar dalam transaksi jual beli produk dengan sistem *term of payment* adalah timbulnya kewajiban pengecer untuk mengganti kerugian yang diderita oleh distributor. Akibat hukum ini meliputi penggantian biaya, bunga, kerugian, pembatalan perjanjian, peralihan risiko, hingga biaya perkara apabila sengketa tersebut dibawa ke ranah pengadilan. Wanprestasi oleh pengecer menunjukkan pelanggaran terhadap asas itikad baik dan kewajiban kontraktual sebagaimana diatur dalam Pasal 1243 KUHPerdata.
3. Penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh distributor dalam hal wanprestasi yang dilakukan oleh pengecer lebih diutamakan melalui jalur non-litigasi, mengingat pertimbangan efisiensi waktu, biaya, dan menjaga citra perusahaan. Upaya hukum secara litigasi tetap terbuka apabila penyelesaian secara kekeluargaan tidak berhasil, namun proses tersebut kerap dihindari karena belum adanya ketentuan yang

secara khusus mengatur sanksi terhadap pengecer dalam sistem *term of payment*. Oleh karena itu, bentuk tanggung jawab pengecer dalam hal wanprestasi tetap mengacu pada prinsip itikad baik dalam KUHPerdara sebagai bentuk perlindungan hukum terhadap distributor.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulkadir Muhammad. (2021). *Hukum dan Penelitian Hukum*. Citra Aditya.
- Anita, S. Y. (2022). Analisis Strategi Bersaing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Pelaku UMKM Keripik Pisang di Jl. ZA. Pagar Alam). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(1), 352.
<https://doi.org/10.29040/jiei.v8i1.3912>
- David Tan. (2021). METODE PENELITIAN HUKUM: MENGUPAS DAN MENGULAS METODOLOGI DALAM MENYELENGGARAKAN PENELITIAN HUKUM. *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 8, 2463–2478.
<https://doi.org/10.31604/jips.v8i8.2021.2463-2478>

Jacky Evertsdson Tambaani, Dientje Rumimpunu, & Roosje M. S. Sarapun. (2021). TINJAUAN TENTANG HUBUNGAN HUKUM ANTARA PRODUSEN DAN DISTRIBUTOR PRODUK-PRODUK FAST MOVING CONSUMER GOODS. *Lex Privatum*, IX(9), 95–102.

Kesatriawan, A. E. R., Meliska, J. M., Indriani, M., & Putera, T. T. (2022). Kedudukan Purchase Order Sebagai Dasar Kewajiban Pembayaran. *Notaire*, 5(2), 179–196.

<https://doi.org/10.20473/ntr.v5i2.35000>

Laily Khanifah. (2024). Perlindungan Hukum Distributor Dalam Transaksi Jual Beli Barang Di Kabupaten Semarang (Studi Kasus Distributor Gerai Khanifah). *Rampai Jurnal Hukum*, 3(1), 57–77.

Rijal Fadli, M. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21(1), 33–54.
<https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>

Siagian, A. O., & Cahyono, Y. (2021). Strategi Pemulihan Pemasaran UMKM di Masa Pandemi Covid-19 Pada Sektor Ekonomi Kreatif. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 3(1), 206–217.
<https://doi.org/10.47233/jitekss.v3i1.212>