



PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *RESELLER* DALAM HUBUNGAN KONTRAKTUAL DISTRIBUSI YANG TIDAK SEIMBANG: STUDI PRAKTIK PENJUALAN PRODUK DI BAWAH HARGA OLEH PEMILIK PRODUK

Nur Illnus Aliyyu¹

¹ Universitas Sriwijaya, Indonesia

Corresponding Author: Nur Illnus Aliyyu

E-mail: nurillnusaliyyu2519@gmail.com

Received: March 25, 2026

Revised: April 11, 2026

Accepted: April 13, 2026

Online: April 25, 2026

ABSTRAK

Perkembangan ekonomi digital mendorong perubahan pola distribusi barang serta membentuk hubungan baru antara pemilik produk dan reseller yang semakin dinamis. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji konstruksi hubungan hukum dalam sistem distribusi, menelaah implikasi praktik *undercutting price*, serta merumuskan bentuk perlindungan hukum yang tepat bagi reseller. Metode yang digunakan adalah yuridis normatif dengan pendekatan perundang-undangan dan konseptual. Hasil kajian menunjukkan bahwa relasi antara pemilik produk dan reseller cenderung tidak seimbang karena pemilik produk memiliki kendali dominan dalam penetapan harga, distribusi, dan strategi pemasaran. Kondisi tersebut menempatkan reseller pada posisi yang rentan terhadap kerugian, terutama ketika terjadi praktik penetapan harga di bawah standar distribusi. Dalam perspektif hukum persaingan usaha, praktik ini berpotensi dikualifikasikan sebagai *predatory pricing* apabila memenuhi unsur tertentu. Namun, kerangka hukum yang berlaku saat ini masih lebih berfokus pada penyelesaian sengketa setelah terjadi pelanggaran, sehingga perlindungan preventif belum optimal. Oleh karena itu, diperlukan penguatan pengaturan kontraktual yang lebih seimbang, pengembangan regulasi distribusi yang lebih spesifik, peningkatan fungsi pengawasan, serta pendekatan hukum yang adaptif terhadap perkembangan teknologi. Upaya ini diharapkan mampu menciptakan kepastian hukum sekaligus menjaga keseimbangan kepentingan para pihak dalam sistem distribusi.

Kata Kunci : distribusi barang, reseller, perlindungan hukum, penetapan harga, persaingan usaha.

Journal Homepage

<https://ejournal.unisbajambi.ac.id/index.php/attasyrih/index>

This is an open access article under the CC BY SA license

<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

How to cite:

Nur Illnus Aliyyu. (2026). Perlindungan Hukum Terhadap Reseller Dalam Hubungan Kontraktual Distribusi Yang Tidak Seimbang: Studi Praktik Penjualan Produk Di Bawah Harga Oleh Pemilik Produk. *At-Tasyrih: Jurnal Pendidikan Dan Hukum Islam*, 12(1), 324–332. <https://doi.org/10.55849/attasyrih.v12i1.512>

Published by:

Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, Universitas Islam Batang Hari

PENDAHULUAN

Perubahan lanskap perdagangan di Indonesia semakin dipengaruhi oleh integrasi teknologi digital dalam aktivitas ekonomi. Pemanfaatan platform e-commerce, media sosial, dan strategi pemasaran berbasis digital mendorong lahirnya pola distribusi yang lebih fleksibel dan terdesentralisasi. (Fathoni dan Sari, 2020) Dalam situasi ini, pelaku usaha tidak lagi bergantung pada jalur distribusi konvensional, melainkan mengembangkan jaringan pemasaran berbasis kemitraan, salah satunya melalui sistem

reseller.(Sardjono, 2020) Model ini memungkinkan perluasan pasar secara efisien sekaligus menciptakan peluang ekonomi bagi berbagai lapisan pelaku usaha, khususnya sektor UMKM.

Keberadaan *reseller* dalam praktiknya tidak hanya berfungsi sebagai perantara penjualan, tetapi juga berperan dalam membangun citra produk, menjangkau konsumen baru, serta menjaga hubungan pasca transaksi. Peran tersebut menjadikan *reseller* sebagai bagian integral dalam rantai distribusi modern. Namun demikian, hubungan antara pemilik produk dan *reseller* tidak selalu berjalan dalam kondisi yang seimbang. Struktur kemitraan yang terbentuk sering kali memperlihatkan dominasi pemilik produk dalam menentukan kebijakan bisnis, terutama terkait strategi pemasaran dan penetapan harga.

Salah satu persoalan yang mengemuka dalam hubungan tersebut adalah praktik penjualan produk oleh pemilik produk dengan harga lebih rendah dibandingkan harga yang diberikan kepada *reseller*, yang dikenal sebagai *undercutting price*. Praktik ini menciptakan tekanan kompetitif yang tidak proporsional, karena *reseller* berada dalam posisi yang tidak memungkinkan untuk menyesuaikan harga tanpa mengorbankan margin keuntungan.(Nugroho, 2021) Akibatnya, *reseller* menghadapi kesulitan dalam mempertahankan daya saing di pasar, bahkan berpotensi mengalami kerugian finansial.

Fenomena ini tidak hanya muncul secara sporadis, tetapi juga ditemukan dalam berbagai sektor perdagangan, seperti kosmetik, fashion, hingga industri buku. Berbagai keluhan yang muncul di ruang publik menunjukkan adanya pola berulang di mana *reseller* mengalami penurunan penjualan akibat kebijakan harga yang ditetapkan secara sepihak oleh pemilik produk. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa praktik *undercutting price* telah berkembang menjadi persoalan struktural dalam ekosistem perdagangan digital yang memerlukan perhatian lebih serius dari perspektif hukum.

Dari sisi normatif, hubungan antara pemilik produk dan *reseller* pada dasarnya berlandaskan pada prinsip-prinsip hukum perjanjian dalam KUH Perdata, seperti asas konsensualisme, itikad baik, dan keseimbangan.(Hernoko, 2019) Akan tetapi, dalam praktiknya, prinsip-prinsip tersebut belum sepenuhnya mampu memberikan perlindungan efektif bagi *reseller*. Ketimpangan posisi tawar menyebabkan perjanjian kerja sama cenderung disusun secara sepihak, sehingga ruang perlindungan bagi *reseller* menjadi terbatas. Di sisi lain, regulasi yang ada dalam bidang perdagangan dan persaingan usaha masih bersifat umum dan belum secara khusus mengatur perlindungan terhadap *reseller* dalam konteks distribusi.

Ketiadaan pengaturan yang spesifik tersebut menunjukkan adanya kekosongan hukum yang berdampak pada lemahnya posisi *reseller* dalam menghadapi kebijakan bisnis yang merugikan. *Reseller* sering kali tidak memiliki instrumen hukum yang memadai untuk menuntut keadilan, baik secara preventif maupun represif. Situasi ini berimplikasi pada meningkatnya ketidakpastian hukum serta potensi sengketa dalam hubungan distribusi, yang pada akhirnya dapat mengganggu stabilitas ekosistem perdagangan digital.

Dalam kerangka yang lebih luas, permasalahan ini tidak hanya berkaitan dengan hubungan kontraktual antar pelaku usaha, tetapi juga menyangkut keberlanjutan ekonomi UMKM serta keadilan dalam sistem distribusi.(Pramono, 2020) *Reseller* sebagai salah satu pendorong distribusi barang lokal membutuhkan kepastian hukum yang tegas untuk dapat menjalankan usahanya secara berkelanjutan. Oleh sebab itu, perlu dilakukan analisis mendalam untuk merancang model perlindungan hukum yang bisa menyeimbangkan kepentingan semua pihak, serta mendorong pembentukan sistem perdagangan yang adil dan kompetitif di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Studi ini dilaksanakan dengan menerapkan pendekatan penelitian hukum normatif. Metode ini mengutamakan analisis prinsip-prinsip hukum, aturan hukum, norma, dan regulasi yang terkait dengan relasi hukum dalam sistem distribusi barang, terutama antara pemilik barang dan *reseller*. Metode yang diterapkan dalam penelitian ini mencakup pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dengan menganalisis ketentuan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 mengenai Perdagangan, serta Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 mengenai Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha yang Tidak Sehat. Di samping itu, diterapkan juga pendekatan konseptual untuk menganalisis konsep-konsep hukum seperti kebebasan berkontrak, itikad baik, dan perlindungan hukum dalam hubungan distribusi.

Bahan hukum dalam penelitian ini meliputi bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan hukum primer mencakup peraturan perundang-undangan yang relevan dengan objek kajian, sementara bahan hukum sekunder diperoleh dari literatur yang berupa buku, jurnal ilmiah, serta hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan hukum perjanjian, hukum perdagangan, dan hukum persaingan usaha.

Semua bahan hukum yang didapat kemudian dianalisis menggunakan teknik deskriptif-analitis untuk secara sistematis menggambarkan masalah hukum yang muncul. Selanjutnya, analisis dilakukan dengan teknik argumentatif untuk menjawab isu hukum yang berkaitan dengan hubungan hukum antara pemilik produk dan *reseller*, praktik *undercutting price*, serta bentuk perlindungan hukum yang ideal bagi *reseller* dalam sistem distribusi barang di Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan dalam bagian ini merupakan sintesis analitis dari temuan penelitian mengenai hubungan hukum antara pemilik produk dan *reseller*, praktik penjualan di bawah harga *reseller* (*undercutting price*), serta kebutuhan akan perlindungan hukum yang lebih ideal dalam sistem distribusi barang di Indonesia. Uraian ini tidak hanya merangkum hasil kajian, tetapi juga mengintegrasikan perspektif teoritis dan normatif untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif terhadap dinamika hukum yang terjadi.

Hubungan Hukum antara Pemilik Produk dan Reseller

Hubungan legal antara pemilik barang dan reseller pada dasarnya adalah hubungan kontrak yang muncul dari kegiatan distribusi dalam sistem komersial modern. Dalam praktiknya, distribusi barang tidak lagi dilakukan secara langsung oleh produsen kepada konsumen, melainkan melalui jaringan pelaku usaha, termasuk *reseller*, yang berfungsi memperluas jangkauan pasar. (Santoso, 2021) Oleh sebab itu, hubungan antara kedua pihak tidak dapat terpisahkan dari landasan hukum perjanjian sebagai dasar pembentukan hak dan kewajiban.

Secara normatif, relasi ini berlandaskan pada prinsip-prinsip hukum perdata, terutama mengenai kontrak yang diatur dalam KUH Perdata. Kesepakatan antara pihak-pihak berfungsi sebagai dasar utama yang menghasilkan hubungan hukum yang mengikat, asalkan memenuhi kriteria sah perjanjian. (Hernoko, 2019) Dengan demikian, konstruksi hubungan antara pemilik produk dan *reseller* mencerminkan penerapan asas konsensualisme dan kebebasan berkontrak, di mana para pihak memiliki keleluasaan untuk menentukan isi dan mekanisme kerja sama distribusi. (Khairandy, 2019)

Namun demikian, dalam praktiknya kebebasan berkontrak tidak selalu menghasilkan hubungan yang setara. Perjanjian distribusi sering kali berbentuk perjanjian baku yang disusun oleh pemilik produk, sehingga *reseller* memiliki ruang negosiasi yang terbatas. (Shidarta, 2017) Kondisi ini menimbulkan ketidakseimbangan posisi tawar, yang secara

faktual menempatkan pemilik produk pada posisi dominan karena menguasai aspek strategis seperti produksi, merek, dan kebijakan pemasaran.

Selain aspek kontraktual, hubungan hukum ini juga dipengaruhi oleh kerangka hukum perdagangan dan persaingan usaha. Regulasi di bidang perdagangan menuntut agar kegiatan distribusi dilaksanakan secara adil dan bertanggung jawab, sementara hukum persaingan usaha membatasi praktik yang berpotensi merugikan pelaku usaha lain. Dengan demikian, hubungan antara pemilik produk dan *reseller* tidak hanya bersifat privat, tetapi juga memiliki dimensi publik yang diatur oleh negara untuk menjaga keseimbangan dalam kegiatan ekonomi.

Dari sudut pandang teoritis, kondisi ini menunjukkan adanya interaksi antara teori kontrak, teori pasar bebas, dan teori negara kesejahteraan hukum.(Hernoko, 2019) Kebebasan pelaku usaha dalam merumuskan strategi distribusi tetap harus diimbangi dengan asas keadilan dan perlindungan untuk pihak yang lebih rentan. Oleh karena itu, hubungan hukum antara pemilik produk dan *reseller* dapat dikategorikan sebagai hubungan yang kompleks karena melibatkan dimensi kontraktual, ekonomi, dan regulasi secara simultan.

Praktik *Undercutting price* dalam Perspektif Hukum

Praktik penjualan produk di bawah harga *reseller* merupakan fenomena yang semakin sering muncul seiring dengan perkembangan sistem perdagangan modern, khususnya dengan hadirnya platform digital yang memungkinkan produsen menjual langsung kepada konsumen.(Usman , 2021) Praktik ini pada dasarnya merupakan strategi bisnis yang bertujuan meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar. Namun, dalam konteks hubungan distribusi, kebijakan tersebut menimbulkan persoalan hukum apabila berdampak pada keberlangsungan usaha *reseller*.

Secara konseptual, potongan harga terjadi ketika pemilik barang menetapkan harga jual yang lebih rendah dibandingkan harga yang bisa ditawarkan oleh pengecer dalam saluran distribusi yang serupa.(Lubis dkk, 2017) Dari perspektif ekonomi, tindakan ini dapat dipandang sebagai bagian dari mekanisme pasar. Akan tetapi, dalam perspektif hukum, praktik tersebut harus dinilai berdasarkan prinsip keadilan dan keseimbangan dalam hubungan usaha.

Dalam kerangka hukum perdagangan, kegiatan distribusi harus dilaksanakan secara tertib dan adil. Kebijakan harga yang tidak mempertimbangkan keberadaan *reseller* berpotensi bertentangan dengan prinsip tersebut, terutama apabila menyebabkan ketimpangan dalam hubungan usaha. Sementara itu, dalam hukum persaingan usaha, praktik penetapan harga yang sangat rendah dapat dikaitkan dengan *predatory pricing* apabila memenuhi unsur-unsur tertentu, seperti adanya tujuan untuk menyingkirkan pesaing atau kemampuan pelaku usaha untuk menanggung kerugian dalam jangka waktu tertentu.(Nugroho, 2020)

Meskipun demikian, tidak setiap praktik *undercutting price* dapat langsung dikategorikan sebagai pelanggaran hukum. Penilaiannya perlu dilakukan secara kontekstual dengan menerapkan pendekatan *rule of reason*, yang mencakup analisis struktur pasar, posisi pelaku usaha, dan efek kebijakan tersebut terhadap persaingan usaha. Pendekatan ini penting untuk membedakan antara strategi bisnis yang sah dengan praktik yang berpotensi merusak struktur pasar.

Dalam hubungan distribusi vertikal antara pemilik produk dan *reseller*, praktik *undercutting price* memiliki karakteristik yang berbeda dengan persaingan horizontal. Dampaknya tidak hanya dirasakan dalam konteks persaingan pasar, tetapi juga dalam hubungan kontraktual antara para pihak. *Reseller* yang telah membeli produk dengan harga tertentu dapat mengalami kerugian apabila tidak mampu menyesuaikan harga jualnya

dengan kebijakan yang diterapkan oleh pemilik produk.

Dengan demikian, Praktik penjualan di bawah harga tidak bisa dianggap hanya sebagai masalah strategi pemasaran, melainkan juga sebagai isu hukum yang berhubungan dengan keadilan dalam distribusi serta perlindungan bagi para pelaku usaha. Hal ini menunjukkan bahwa regulasi di bidang perdagangan dan persaingan usaha memiliki peran penting dalam menjaga keseimbangan antara kebebasan berusaha dan perlindungan terhadap pelaku usaha dalam jaringan distribusi.

Perlindungan Hukum bagi *Reseller*

Analisis terhadap perlindungan hukum bagi *reseller* menunjukkan bahwa sistem hukum yang ada masih memiliki keterbatasan dalam memberikan jaminan yang memadai terhadap posisi *reseller* dalam hubungan distribusi.(Pramono , 2021) Ketiadaan pengaturan yang spesifik mengenai hubungan antara pemilik produk dan *reseller* menyebabkan perlindungan hukum lebih banyak bergantung pada perjanjian yang disepakati para pihak.

Dari perspektif hukum perdata, *reseller* bisa melakukan tindakan hukum melalui proses wanprestasi atau tindakan melawan hukum jika mengalami kerugian akibat kebijakan pemilik produk.(Hernoko , 2019) Namun, mekanisme ini bersifat represif dan memerlukan proses pembuktian yang tidak sederhana. Selain itu, efektivitasnya sangat bergantung pada isi perjanjian yang sering kali tidak mengatur secara rinci mengenai kebijakan harga dalam jaringan distribusi.(Khairandy, 2018) Dalam hukum perdagangan, prinsip keadilan dan keseimbangan telah diakui, tetapi belum diikuti dengan pengaturan teknis yang secara khusus melindungi *reseller*. Sementara itu, dalam hukum persaingan usaha, perlindungan lebih difokuskan pada struktur pasar secara umum, sehingga tidak selalu menjangkau hubungan distribusi vertikal secara langsung.(Nugroho, 2020)

Keadaan tersebut mencerminkan adanya perbedaan antara norma hukum dan kenyataan praktik usaha. *Reseller* sebagai pelaku usaha yang berada pada posisi lebih lemah sering kali tidak memiliki instrumen yang cukup untuk melindungi kepentingannya, terutama dalam menghadapi kebijakan sepihak dari pemilik produk.

Dalam perspektif teori perlindungan hukum, kondisi ini mencerminkan belum optimalnya perlindungan preventif maupun represif. Perlindungan preventif seharusnya diwujudkan melalui regulasi yang jelas mengenai batasan kebijakan distribusi, sementara itu, perlindungan represif harus diperkuat dengan cara mekanisme penyelesaian sengketa yang efektif dan efisien.

Rekonstruksi Model Perlindungan Hukum yang Ideal

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, perlindungan hukum yang ideal bagi *reseller* perlu dibangun melalui pendekatan yang terintegrasi antara hukum perdata, hukum perdagangan, dan hukum persaingan usaha. Model perlindungan tersebut harus mampu menjawab ketimpangan posisi tawar serta dinamika perdagangan modern yang semakin kompleks.

Pertama, penguatan aspek kontraktual menjadi langkah penting dengan mendorong penyusunan perjanjian distribusi yang lebih seimbang. (Hernoko , 2019) Klausul-klausul yang mengatur transparansi harga, perlindungan terhadap perubahan kebijakan sepihak, serta mekanisme penyelesaian sengketa harus dirumuskan dengan jelas agar memberi kepastian hukum bagi *reseller*.

Kedua, diperlukan pengembangan regulasi di bidang perdagangan yang secara khusus mengatur hubungan distribusi antara pemilik produk dan *reseller*. (Pramono , 2021) Pengaturan ini harus mencakup prinsip keadilan dalam distribusi, transparansi kebijakan pemasaran, serta perlindungan terhadap pelaku usaha yang memiliki posisi ekonomi lebih lemah.

Ketiga, penguatan pengawasan oleh lembaga yang berwenang menjadi elemen penting dalam memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan oleh pelaku usaha tidak bertentangan dengan prinsip persaingan usaha yang sehat. (Nugroho, 2020) Pengawasan ini juga perlu disesuaikan dengan perkembangan perdagangan digital yang memungkinkan terjadinya praktik *undercutting price* secara lebih luas.

Keempat, pendekatan hukum yang adaptif terhadap perkembangan teknologi perlu dikembangkan untuk mengantisipasi perubahan pola distribusi yang semakin mengarah pada model *direct-to-consumer*. (Usman, 2022) Dalam konteks ini, hukum harus mampu menjaga keseimbangan antara inovasi bisnis dan perlindungan terhadap pelaku usaha dalam jaringan distribusi.

Secara keseluruhan, model perlindungan hukum yang optimal perlu mampu menyeimbangkan antara kebebasan dalam berbisnis dan keadilan di dalam interaksi ekonomi. Integrasi antara teori kontrak, teori pasar bebas, teori perlindungan hukum, dan teori negara kesejahteraan hukum menjadi landasan konseptual yang penting dalam merumuskan sistem distribusi yang adil dan berkelanjutan.

Hasil analisis secara keseluruhan menunjukkan bahwa hubungan hukum antara pemilik produk dan *reseller* dalam sistem distribusi barang di Indonesia merupakan hubungan yang bersifat multidimensional. Hubungan tersebut tidak hanya dibangun atas dasar perjanjian sebagai instrumen hukum privat, tetapi juga dipengaruhi oleh dinamika ekonomi pasar serta kerangka regulasi publik di bidang perdagangan dan persaingan usaha. (Usman, 2022) Dengan demikian, relasi antara kedua pihak tidak dapat dipahami secara sederhana sebagai hubungan jual beli biasa, melainkan sebagai bagian dari sistem distribusi yang memiliki implikasi hukum yang luas.

Dari aspek kontraktual, hubungan antara pemilik produk dan *reseller* secara normatif didasarkan pada prinsip kesetaraan para pihak. Namun, dalam praktiknya prinsip tersebut sering kali tidak terwujud secara substansial. Ketimpangan posisi tawar yang disebabkan oleh perbedaan kekuatan ekonomi menyebabkan pemilik produk memiliki kontrol yang lebih dominan dalam menentukan isi perjanjian maupun kebijakan distribusi. Hal ini menunjukkan bahwa asas kebebasan berkontrak, meskipun secara formal menjamin otonomi para pihak, dalam praktiknya dapat menghasilkan ketidakseimbangan apabila tidak diimbangi dengan prinsip keadilan dan itikad baik. (Usman, 2022)

Fenomena tersebut semakin kompleks ketika dikaitkan dengan praktik penetapan harga dalam sistem distribusi, khususnya praktik *undercutting price*. Dalam konteks ini, kebijakan harga yang diterapkan oleh pemilik produk tidak hanya berdampak pada persaingan di pasar, tetapi juga secara langsung mempengaruhi keberlangsungan usaha *reseller* sebagai bagian dari jaringan distribusi. (Nugroho, 2020) Praktik penjualan dengan harga yang lebih rendah oleh pemilik produk, meskipun dapat dibenarkan sebagai strategi bisnis dalam kerangka persaingan pasar, berpotensi menimbulkan ketidakseimbangan apabila dilakukan tanpa mempertimbangkan kepentingan *reseller*.

Dari perspektif hukum, praktik *undercutting price* menempati posisi yang ambigu. Di satu sisi, hukum memberikan ruang bagi pelaku usaha untuk menentukan strategi harga secara bebas sebagai bagian dari mekanisme pasar. Namun di sisi lain, kebebasan tersebut dibatasi oleh prinsip persaingan usaha yang sehat dan keadilan dalam kegiatan perdagangan. Oleh karena itu, penilaian terhadap praktik ini tidak dapat dilakukan secara hitam-putih, melainkan harus mempertimbangkan konteks yang melatarbelakanginya, termasuk struktur pasar, posisi pelaku usaha, serta dampaknya terhadap pelaku usaha lain dalam jaringan distribusi. (Lubis dkk, 2017)

Lebih lanjut, analisis terhadap perlindungan hukum bagi *reseller* menunjukkan terdapatnya perbedaan antara norma hukum yang ada dengan kebutuhan praktis di

lapangan. Instrumen hukum yang tersedia, baik dalam hukum perdata, hukum perdagangan, maupun hukum persaingan usaha, pada dasarnya telah menyediakan kerangka perlindungan.(Pramono, 2017) Namun, kerangka tersebut belum terintegrasi secara optimal untuk menjawab permasalahan spesifik dalam hubungan distribusi vertikal. Akibatnya, *reseller* sering kali berada pada posisi yang rentan terhadap kebijakan sepihak yang diterapkan oleh pemilik produk.

Kondisi ini menunjukkan bahwa perlindungan hukum yang bersifat represif saja tidak cukup untuk menjamin keadilan dalam hubungan distribusi. Mekanisme penyelesaian sengketa melalui jalur peradilan atau lembaga pengawas sering kali membutuhkan waktu dan pengeluaran yang tidak sedikit, serta belum tentu memberikan solusi yang efektif bagi keberlangsungan usaha *reseller*.(Harahap, 2017) Oleh karena itu, diperlukan peningkatan perlindungan hukum yang bersifat pencegahan melalui pengaturan yang lebih tegas dan menyeluruh mengenai hubungan distribusi.

Dalam konteks tersebut, rekonstruksi model perlindungan hukum menjadi suatu kebutuhan yang mendesak. Model perlindungan yang ideal harus mampu mengakomodasi kepentingan seluruh pihak dalam sistem distribusi, dengan tetap menjaga keseimbangan antara kebebasan berusaha dan prinsip keadilan.(Hernoko, 2019) Penguatan perjanjian distribusi, pembentukan regulasi yang lebih spesifik, serta peningkatan pengawasan terhadap praktik bisnis merupakan langkah-langkah strategis yang bisa dilakukan untuk meraih tujuan tersebut.

Selain itu, perkembangan teknologi digital juga menuntut adanya adaptasi dalam sistem hukum yang mengatur kegiatan perdagangan. Transformasi menuju model distribusi berbasis digital telah mengubah pola interaksi antara pemilik produk dan *reseller*, sehingga menciptakan tantangan baru dalam hal penetapan harga dan mekanisme distribus.(Usman, 2022) Dalam situasi ini, hukum tidak hanya dituntut untuk mengatur, tetapi juga untuk mampu mengantisipasi perubahan yang terjadi agar tetap relevan dengan perkembangan zaman.

Secara konseptual, sintesis ini menegaskan bahwa pendekatan yang digunakan dalam memahami hubungan distribusi harus bersifat integratif. Teori pasar bebas yang menekankan kebebasan pelaku usaha perlu diimbangi dengan teori perlindungan hukum yang menekankan keadilan, serta teori negara kesejahteraan hukum yang menempatkan negara sebagai penjamin keseimbangan dalam kegiatan ekonomi. Integrasi ketiga pendekatan tersebut menjadi kunci dalam merumuskan sistem distribusi yang tidak hanya efisien, tetapi juga adil dan berkelanjutan.

Dengan demikian, dapat ditegaskan bahwa permasalahan dalam hubungan antara pemilik produk dan *reseller* tidak hanya terletak pada aspek kontraktual semata, tetapi juga berkaitan dengan struktur ekonomi dan efektivitas regulasi yang ada. Oleh karena itu, solusi yang ditawarkan tidak dapat bersifat parsial, melainkan harus mencakup pembenahan secara menyeluruh terhadap sistem hukum yang mengatur kegiatan distribusi barang di Indonesia.

Pada akhirnya, keberhasilan dalam menciptakan sistem distribusi yang adil dan seimbang akan memberikan manfaat tidak hanya bagi *reseller* sebagai pelaku usaha, tetapi juga bagi pemilik produk, konsumen, serta perekonomian secara keseluruhan. Sistem distribusi yang sehat akan mendorong terciptanya persaingan yang lebih fair, meningkatkan efisiensi pasar, serta menjamin kepastian hukum untuk semua pihak yang terlibat. Karena itu, peningkatan perlindungan hukum untuk reseller tidak hanya menjadi kebutuhan praktis, melainkan juga bagian dari usaha untuk menciptakan sistem hukum ekonomi yang adil di Indonesia.

KESIMPULAN

Berdasarkan keseluruhan analisis, dapat disimpulkan bahwa hubungan hukum antara pemilik produk dan *reseller* dalam sistem distribusi barang di Indonesia secara normatif berlandaskan pada prinsip kesetaraan dalam perjanjian, namun dalam praktiknya menunjukkan ketimpangan posisi yang cukup nyata akibat dominasi pemilik produk dalam mengendalikan kebijakan distribusi, harga, dan strategi pemasaran, sehingga menempatkan *reseller* di posisi yang lebih rentan baik secara finansial maupun yuridis; kondisi ini semakin diperparah oleh munculnya praktik *undercutting price*, yakni penjualan produk oleh pemilik produk dengan tarif lebih murah dibandingkan harga yang ditawarkan kepada *reseller*, yang meskipun dapat dipandang sebagai strategi bisnis dalam kerangka pasar bebas, berpotensi menimbulkan implikasi hukum serius karena menyerupai praktik persaingan bisnis tidak sehat seperti *predatory pricing* sebagaimana dilarang dalam hukum yang berlaku, namun di sisi lain pengaturan hukum yang ada masih cenderung bersifat represif dan belum memberikan perlindungan preventif yang memadai bagi *reseller*, sehingga menciptakan celah hukum yang memungkinkan terjadinya ketidakadilan dalam hubungan distribusi; oleh sebab itu, dibutuhkan suatu model perlindungan hukum yang lebih menyeluruh dan terintegrasi yang tidak hanya bergantung pada mekanisme penyelesaian sengketa setelah kerugian terjadi, tetapi juga menekankan penguatan aspek preventif melalui perjanjian distribusi yang lebih seimbang, pembentukan regulasi perdagangan yang lebih spesifik dan responsif terhadap dinamika distribusi modern, serta pengawasan yang efektif terhadap praktik bisnis pemilik produk, termasuk dalam konteks perdagangan digital, sehingga pada akhirnya mampu menciptakan keseimbangan kepentingan, kepastian hukum, serta keberlanjutan usaha bagi *reseller* dalam sistem distribusi barang di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Fathoni, Muhammad Anwar, dan Rina Sari. "Perkembangan E-Commerce dan Dampaknya terhadap Sistem Distribusi di Indonesia." *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik* Vol. 11, No. 2 (2020).
- Harahap, Yahya. *Hukum Acara Perdata tentang Gugatan, Persidangan, Penyitaan, Pembuktian, dan Putusan Pengadilan*. Jakarta: Sinar Grafika, 2017
- Hernoko, Agus Yudha. *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2019.
- Khairandy, Ridwan. *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan*. Yogyakarta: FH UII Press, 2018.
- Lubis, Andi Fahmi, dkk. *Hukum Persaingan Usaha: Antara Teks dan Konteks*. Jakarta: Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), 2017.
- Nugroho, Susanti Adi. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia dalam Teori dan Praktik serta Penerapan Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2020.
- Nugroho, Susanti Adi. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2021.
- Pramono, Nindy. "Perlindungan Hukum terhadap Pelaku Usaha dalam Sistem Distribusi." *Jurnal Hukum Bisnis* Vol. 38, No. 1 (2021).
- Pramono, Nindy. "Perlindungan Hukum terhadap UMKM dalam Ekonomi Digital." *Jurnal RechtsVinding* Vol. 9, No. 1 (2020).
- Santoso, Budi. "Model Distribusi Barang dalam Era Perdagangan Digital di Indonesia." *Jurnal Ilmu Hukum* Vol. 16, No. 1 (2021).
- Sardjono, Agus. "Transformasi Model Distribusi dalam Perdagangan Digital di Indonesia." *Jurnal Hukum & Pembangunan* Vol. 50, No. 2 (2020).
-

Shidarta. “Perlindungan Konsumen terhadap Perjanjian Baku dalam Perspektif Hukum Indonesia.” *Jurnal Hukum Bisnis Vol. 36*, No. 2 (2017).

Usman, Rachmadi. *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2021.

Copyright Holder :

© Nur Illnus Aliyyu. (2026).

First Publication Right :

© At-Tasyrih Jurnal Pendidikan dan Hukum Islam

This article is under:

