

ABSTRAK

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia yang memberikan kontribusi besar terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja nasional. Namun, dalam kemitraan bisnis melalui kontrak distributor, UMKM seperti PT. Angkasa Kencana Lestari sering menghadapi ke dalam posisi tawar (bargaining power) yang menempatkan mereka pada posisi rentan terhadap klausul kontrak yang merugikan. Kondisi ini menimbulkan urgensi terhadap sejauh mana mekanisme perlindungan hukum yang mampu menjamin keadilan bagi UMKM dalam hubungan kontraktual dengan distributor yang lebih besar sumber dayanya. Penelitian ini menggunakan metode yuridis empiris dengan mengombinasikan analisis norma hukum (KUHPerdara, UU UMKM) dan data faktual dari lapangan melalui wawancara serta studi dokumen kontrak di PT. Angkasa Kencana Lestari. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun landasan hukum normatif seperti Pasal 1320 KUHPerdara dan UU No. 20 Tahun 2008 sudah memadai, penerapan klausul perlindungan dalam praktik belum efektif akibat ketimpangan posisi tawar dan klausul eksklusivitas yang memberatkan. Keseluruhan ini bermanifestasi pada hambatan pembayaran, risiko pemutusan kontrak sepihak, serta mekanisme sanksi yang tidak proporsional bagi UMKM. Oleh karena itu, diperlukan revisi klausul kontrak yang lebih seimbang, pendampingan hukum bagi UMKM, serta pengawasan pemerintah untuk mewujudkan perlindungan hukum yang benar-benar efektif dan menciptakan kemitraan usaha yang adil serta berkelanjutan.

Kata Kunci: Kontrak Distributor, UMKM, Perlindungan Hukum

ABSTARACT

The Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) sector is the backbone of Indonesia's economy, contributing significantly to GDP and national employment absorption. However, in business partnerships through distributor contracts, MSMEs like PT. Angkasa Kencana Lestari often face bargaining power imbalances that place them in a vulnerable position against lucrative contract clauses. This situation raises urgency regarding the extent to which existing legal protection mechanisms can guarantee justice for MSMEs. This study employs a juridical-empirical method combining legal norm analysis and factual field data. Results show that although normative legal foundations are adequate, the implementation of protection clauses in practice remains ineffective due to bargaining imbalances. These inequities manifest in payment delays and unilateral contract termination risks. Therefore, revising contract clauses for greater balance is essential to create fair and sustainable business partnerships.

Keywords: Distributor Contract, MSMEs, Legal Protectio