
IMPLEMENTASI PERJANJIAN PENJUALAN TIKET ANTARA PERUSAHAAN TRANSPORTASI DENGAN AGEN

AULIA RAHMAWATI

Fakultas Hukum, Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mataram

Email: aulrahmawati955@gmail.com

ARIS MUNANDAR

Fakultas Hukum, Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mataram

Email: arismunandar@unram.ac.id

M. YAZID FATHONI

Fakultas Hukum, Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mataram

Email: myazidfathoni@unram.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan implementasi perjanjian penjualan tiket antara PO. Surya Kencana dengan agen berdasarkan hukum perjanjian dan mengetahui hambatan-hambatan dalam pelaksanaan penjualan tiket antara PO. Surya Kencana dengan agen. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian empiris yang menggunakan metode pendekatan perundang-undangan (*statue approach*), pendekatan konseptual (*conceptual approach*) dan pendekatan sosiologis (*sociological approach*). Teknik memperoleh data yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*). Hasil penelitian dilapangan menunjukkan adanya hambatan-hambatan yang terjadi ketika pelaksanaan penjualan tiket yang dilakukan oleh pihak agen dan perusahaan, ada beberapa factor hambatan yang pertama factor intern yang meliputi ketidakjelasan perjanjian, yang kedua factor ekstern yang meliputi ketidaksetaraan keuntungan, ketidak patuhan terhadap standar pelayanan, persaingan dengan agen penjualan tiket lain, ketidakpastian dalam ketersediaan tempat duduk dan perubahan jadwal atau rute. Sedangkan upaya penyelesaian yang dilakukan oleh pihak perusahaan yaitu tidak adanya tanggung jawab atas konsumen yang merasa dirugikan yang membeli tiket palsu karena menurut perusahaan itu bukan dari kelalaian dari pihak perusahaan melainkan kelalaian dari pihak pembeli yang tidak berhati-hati.

Kata Kunci : *perjanjian; keagenan; perusahaan*

ABSTRACT

This research aims to explain the implementation of ticket sales agreements between POs. Surya Kencana with agents based on legal agreements and analyze the obstacles in its implementation. This research uses a type of empirical research that uses a statutory approach, a conceptual approach, and a sociological approach. The data acquisition techniques used are field research and library research. The field research shows the obstacles in implementing ticket sales by agents and companies. Those obstacle factors cover the internal factors and external factors. The internal factors namely the unclear agreements, while the external factors cover profit inequality, non-compliance with service standards, competition with other ticket sales agents, uncertainty in seat availability, and changes in schedules or routes. The company takes no responsibility for consumers who experience losses as a result of buying fake tickets because according

to the company, it is not due to the company's negligence but caused by the buyers who are not careful.

Keywords: *agreement; agency; company*

I. PENDAHULUAN

Perkembangan ruang Kota Mataram merupakan factor utama pembangunan transportasi dalam meningkatkan aktivitas penduduk dalam system transportasi menggunakan angkutan umum sebagai satu kesatuan alat transportasi. Perkembangan sarana transportasi saat ini saat pesat, hal ini ditandai dengan semakin banyaknya alat transportasi berbasis angkutan umum. Dengan semakin banyaknya layanan transportasi umum, semakin memudahkan masyarakat dalam melakukan perjalanan dari suatu tempat ke tempat lain. Apalagi di kota-kota besar, layanan transportasi umum sudah menjadi kebutuhan bagi masyarakat, baik masyarakat yang sudah memiliki kendaraan pribadi maupun yang belum. Dalam pemanfaatannya, jasa angkutan umum tidak hanya digunakan oleh masyarakat sebagai alat transportasi untuk mencari nafkah, namun juga digunakan sebagai alat transportasi untuk menuju ketempat wisata dengan bantuan perusahaan jasa perjalanan (agen perjalanan).

Agen perjalanan memiliki fungsi sebagai perwakilan dalam perjanjian keagenan yang bertindak untuk dan atas nama pengangkut. Agen perjalanan tidak diatur dalam hukum transportasi Indonesia. Meskipun Undang-Undang tidak mengatur secara tegas, faktanya di dalam masyarakat sangat dikenal dengan adanya agen perjalanan. Perjanjian keagenan adalah salah satu alternatif melaksanakan kegiatan usaha untuk masyarakat luas maupun bagi perusahaan. Perjanjian keagenan dirancang khusus sebagai suatu perjanjian pemberian wewenang atau kekuasaan dari satu pihak kepada pihak yang lain untuk melakukan suatu perbuatan hukum.

Pemberian kuasa dari perusahaan kepada agen dilakukan dalam bentuk perjanjian sebagaimana maksud dalam Pasal 1792 Bab XVI Buku III KUHPerdara. Pemberian kuasa merupakan suatu perjanjian dengan seseorang memberikan kekuasaan kepada orang lain, yang menerimannya. Untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan. Dilihat dari perjanjian yang mereka buat, agen merupakan pihak yang dibeai kuasa oleh perusahaan untuk mencari penumpang bagi kepentingan pengangkut, sedangkan pengangkut mempunyai kewajiban untuk membayar imbalan jasa kepada agen yang sudah mencari penumpang atau menjual tiket perjalanan.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas tersebut penyusun tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai permasalahannya sehingga penulis merumuskan 2 rumusan masalah, yaitu bagaimanakah implementasi perjanjian penjualan tiket bus antara perusahaan PO. Surya Kencana dengan agen dan apa saja hambatan-hambatan dalam pelaksanaan perjanjian penjualan tiket bus antara perusahaan PO. Surya Kencana dengan agen.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi perjanjian penjualan tiket bus antara perusahaan PO. Surya Kencana dengan agen dan untuk mengetahui hambatan-hambatan dalam pelaksanaan perjanjian penjualan tiket bus antara perusahaan PO. Surya Kencana dengan agen.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian hukum empiris dengan menggunakan metode pendekatan perundang-undangan, pendekatan konseptual, dan pendekatan sosiologis. Sumber data dalam penelitian ini adalah bersumber dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data penelitian lapangan (*field research*) dan Penelitian Kepustakaan (*library research*). Analisis data yang digunakan yaitu deskriptif-kualitatif.

III. PEMBAHASAN

3.1 Implementasi Perjanjian Penjualan Tiket Bus Antara Perusahaan PO. Surya Kencana Dengan Agen

1. Bentuk perjanjian

Ada dua perjanjian dalam pelaksanaan pengangkutan yaitu perjanjian tertulis dan lisan. Perjanjian yang dilakukan antara agen dengan principal disebut dengan perjanjian keagenan. Perjanjian keagenan adalah pada prinsipnya perjanjian yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku, perjanjian baku merupakan bentuk perjanjian yang disetujui oleh para pihak, yang lazimnya telah ditentukan oleh pihak pertama yaitu pihak pincipal. Perjanjian tersebut yang akan menimbulkan adanya hak dan kewajiban bagi para pihaknya. Bentuk perjanjian yang dilakukan oleh pihak agen dengan PO. SuryaKencana yaitu perjanjian lisan. Perjanjian lisan merupakan perjanjian yang kesepakatan/klausul yang diperjanjikan disepakati secara lisan. Perjanjian lisan seperti ini tetaplah sah, tetapi yang menjadi masalah adalah jika ada sengketa yang lahir terkait dengan perjanjian ini maka para pihak akan kesulitan melakukan pembuktian.

Didalam perjanjian keagenan yang dibuat oleh agen dengan principal sebagai pihak pertama agen pihak kedua. Dalam kegiatan bisnis keagenan biasanya diartikan sebagai hubungan hukum dimana seseorang atau pihak agen diberi kuasa bertindak untuk dan atas nama orang (pihak) principal dalam melaksanakan kegiatan usaha yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.¹

2. Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian

Hubungan hukum yang terjadi antara pemberi kuasa dan penerima kuasa akan menimbulkan akibat hukum. Akibat hukum yaitu timbulnya hak dan kewajiban para

¹Gordon J. Borrie, *Commercial Law*, Butterworths, London, 1980, Hlm.1

pihak. Dari perjanjian lisan yang dilakukan oleh kedua belah pihak menimbulkan hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak yaitu:

Kewajiban yang harus dilakukan oleh pihak agen antara lain: (i) menjualkan tiket atas nama pihak PO. Surya Kencana, (ii) menjual sesuai harga yang di sepakati oleh pihak perusahaan, (iii) menyetorkan hasil penjualan tiket ke pihak perusahaan.

Hak yang harus didapatkan pihak agen yang sekaligus menjadi kewajiban pihak PO. Surya Kencana antara lain: (i) memberikan komisi sebesar 10% dari hasil penjualan tiket.

3. Pelaksanaan Perjanjian Penjualan Tiket Bus PO. Surya Kencana Antara Agen Dengan Perusahaan

Pola keagenan didasarkan oleh suatu perjanjian yang dibuat oleh agen dengan principal (perusahaan PO. Surya Kencana) berdasarkan asas kebebasan berkontrak. Ketentuan-ketentuan kebebasan berkontrak diatur oleh hukum perjanjian dalam KUHPerdara yang terdapat dalam Pasal 1338 ayat (1) yang berbunyi:

“Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.

Dalam pasal tersebut kata “semua” menunjukkan bahwa suatu perjanjian yang dilakukan oleh agen adalah sah, sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, ketertiban umum, dan juga kesusilaan.

Seperti diketahui bahwa perjanjian keagenan didasari oleh asas kebebasan berkontrak dalam membuat isi perjanjian, namun terdapat ketentuan khusus dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republic Indonesia Nomor: 11/M-Dag/Per/3/2006 tentang ketentuan dan ataat cara penerbitan surat tanda pendaftaran agen atau distributor barang dan/atau jasa telah dibuat draft ketentuan-ketentuan minimal dalam suatu perjanjian keagenan. Jadi dapat dilihat dari aspek perjanjian perdata, usaha keagenan adalah hubungan perdata, yang artinya hubungan pribadi dengan pribadi, yang diatur dalam bidang hukum perdata. Hubungan hukum yang dilakukan antara pribadi dengan pribadi dapat terjadi dalam suatu wilayah negara ataupun melintasi batas-batas negara. Hubungan hukum yang terjadi antara agen dengan principal atas dasar perjanjian yang berdasarkan asas kebebasan berkontrak.

Hal tersebut diatur dengan surat perjanjian lisan antara PO. Surya Kencana (pihak I) dengan agen (pihak II) dengan isi perjanjian lisan tersebut yaitu:

- a. Pihak I sebagai pemilik armada bus memberikan kuasa kepada pihak II untuk melaksanakan penjualan tiket
- b. Pihak II menjualkan tiket bus yang sudah disepakati sebelumnya dengan atas nama pihak I
- c. Pihak I akan memberikan komisi sebesar 10% dari hasil penjualan tiket
- d. Pihak II wajib memberikan setoran hasil penjualan tiket kepada pihak I

e. Pihak I telah menentukan aturan bahwa penyesahan hasil penjualan Tiket dilakukan Setiap Hari, sesaat setelah seluruh armada bus meninggalkan terminal, penyerahan hasil penjualan dilakukan di kantor pusat PO. Surya Kencana.

Berdasarkan kelima pasal tersebut bahwa perjanjian penjualan tiket antara PO. Surya Kencana dengan agen dilaksanakan atas kesepakatan bersama sesuai dengan Pasal 1313 KUHPerduta. Selain itu juga perjanjian lisan yang telah dilakukan tersebut telah memenuhi persyaratan sesuai dengan ketentuan Pasal 1320 KUHPerduta antara lain:²

a. Adanya Kesepakatan (*Toesteming* atau izin) kedua belah pihak

Berdasarkan pasal-pasal tersebut telah dibuktikan oleh pihak PO. Surya Kencana dengan kesepakatan yang sudah dilakukan dengan agen terkait penjualan tiket armada bus dan juga pihak PO. Surya Kencana juga harus bertanggung jawab atas suatu perjanjian lisan yang sudah disepakati.

b. Kecakapan dalam membuat suatu perjanjian

Untuk kecakapan dalam pembuatan perjanjian dapat dibuktikan dengan adanya perjanjian lisan yang dilakukan oleh masing-masing pihak agen yaitu Ahmad Ishaka (56 Tahun), Ilyas (46 Tahun), Anas (49 Tahun), Agus (46 Tahun), Muhdar (52 Tahun), Jefri (44 Tahun), Nurhayati (53 Tahun) Joko (55 Tahun), Aswad (56 Tahun) dengan pemilik PO. Surya Kencana yang di wakili oleh Ang I Siang (56 Tahun), berhak dalam mewakili suatu perjanjian baik atas nama pribadi maupun orang lain.

c. Mengenai suatu hal tertentu

Berdasarkan suatu hal tertentu dapat dibuktikan oleh PO. Surya Kencana (pihak I) dengan menyediakan alat pengangkutan yaitu armada bus lengkap dengan jadwal keberangkatannya.

d. Suatu sebab yang halal

Dalam hal sebab yang halal dibuktikan dengan adanya perjanjian lisan yang tidak melanggar undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan.

Secara sederhana dapat dikatakan bahwa karena hubungan antara agen dengan PO. Surya Kencana dibangun atas dasar perjanjian lisan, maka hubungan keduanya akan berakhir setelah semua prestasi yang dijanjikan telah dilaksanakan secara sempurna. Tidak semua perjanjian keagenan berjalan dengan tidak ada masalah sebagaimana dikehendaki kedua belah pihak pada awalnya. Bisa saja pihak agen melakukan perbuatan yang tidak disuruhkan oleh pihak PO. Surya Kencana dan PO. Surya Kencana tidak ingin pihak agen melakukan tindakan tersebut. Jika hal tersebut terjadi maka pihak PO. Surya Kencana berhak menarik kuasa yang dibeikan kepada agen dalam perjanjian lisan yang sudah disepakati. Berdasarkan KUHPerduta PO. Surya Kencana sebagai pihak prinsipal dapat menarik kembali kuasa yang telah diberikan tanpa adanya kesalahan yang dilakukan oleh pihak agen, dengan syarat bahwa sebelumnya PO. Surya Kencana

²Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Pasal 1320.

memberitahu kepada pihak agen bahwa kuasanya akan ditarik kembali.³ Hal tersebut termuat dalam Pasal 1814 KUHPerdata yang isinya sebagai berikut :

“si pemberi kuasa (principal) dapat menarik kembali kuasanya manakala itu dikehendakinya, dan jika ada alasan untuk itu memaksa agen untuk mengembalikan kuasa yang dipegang”

Sebaliknya agen juga dapat mengembalikan mandatnya kepada PO. Surya Kencana, asalkan agen memberitahu terlebih dahulu kepada pihak PO. Surya Kencana (principal). Jika pemberitahuan ini dilakukan dengan tidak mengidahkan waktu yang cukup atau karena kesalahan agen, dan hal tersebut mengakibatkan kerugian principal, maka agen diwajibkan member ganti rugi keada principal. Sedangkan, jika agen dalam keadaan tidak mampu melaksanakan mandate atau kuasanya karena alasan yang sah, maka ia pun dapat mengembalikan mandate atau kuasanya kepada principal tanpa harus membayar ganti rugi kepada pihak principal.

Sebagai sebuah perjanjian hubungan keduanya juga akan berakhir apabila salah satu diantara mereka meninggal dunia atau salah satu dari kedua belah pihak dinyatakan pailit oleh pengadilan. Hal ini didasarkan pada rasio bahwa jika pemberi kuasa meninggal, tentu saja hubungan hukum yang akan dibuat agen tidak memungkinkan lagi karena orang yang akan menjadi pihak dalam perjanjian tersebut sudah tidak ada lagi. Dan sebaliknya jika pihak agen yang meninggal dunia, maka jelas ia tidak dapat melaksanakan mandatnya.

Hak-hak dan kewajiban para pihak dituangkan dalam perjanjian keagenan yang dibuat berdasarkan asas kebebasan berkontrak sehingga jika dilihat maka hubungan yang terjadi antara agen dengan prinsipalnya yaitu tunduk pada perjanjian pemberian kuasa sebagaimana diatur dalam ketentuan pasal 1319 KUHPerdata dan Pasal 1792 KUHPerdata yang menyatakan:

Pasal 1319:

Semua persetujuan, baik yang mempunyai nama khusus maupun yang tidak dikenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan umum yang termuat dalam bab ini dan bab lalu.

Pasal 1792:

Pemberian kuasa adalah suatu persetujuan yang berisikan pemberian kuasa kepada orang lain untuk melaksanakan sesuatu atas nama orang yang memberikan kuasa.

3.2 Hambatan-Hambatan Dalam Pelaksanaan Perjanjian Penjualan Tiket Bus Antara Perusahaan PO. Surya Kencana Dengan Agen

Pada pelaksanaan perjanjian keagenan, tentunya terdapat masalah atau hambatan yang muncul didalam perjanjian keagenan antara PO. Surya Kencana dengan agen, diantaranya adanya agen bus yang wanprestasi, jika agen bus melakukan suatu wanprestasi maka dari pihak PO. Surya Kencana bisa memberhentikan agen tersebut

³Pasal 1318 Kitab Undang-Undang Hukum Pedata

bekerja. Salah satu bentuk wanprestasi berupa tidak menyetor uang hasil penjualan tiket bus kepada pihak PO. Surya Kencana, padahal pihak agen bus seharusnya menyetorkan hasil penjualan tiket bus tersebut setiap hari pada waktu sore hari. Cara mengatasi hal tersebut, pihak agen yang melakukan wanprestasi akan mendapatkan teguran secara lisan dari pihak PO. Surya Kencana jika wanprestasi masih berdampak pada jumlah yang ringan, jika sudeah brat maka deapate langesueng pmutusan kerja sepihak dari pihak PO. Surya Kencana atau hak dari keagnannya dicabut.

Selain hal tersebut, berdasarkan wawancara dengan salah satu agen bus PO. Surya Kencana di Kota Mataram, ditemukan bahwa terdapat agen-agen yang tidak memiliki izin atau “calo illegal” yang menjual “tiket palsu” dengan harga yang sangat relative murah atau di bawah standara harga jual tiket bus PO. Surya Kencana yang suda ditetapkan. Sementara menurut staf PO. Surya Kencana calo illegal tersebut banyak berkeliaran di terminal. Calo illegal tersebut tidak memiliki hak dalam penjualan tiket bus tersebut. Hal inilah yang ditemukan dilapangan yang dapat menghambat pelaksanaan perjanjian penjualan tiket.

Ada beberapa faktor penghambat yang mungkin terjadi dalam pelaksanaan perjanjian penjualan tiket bus antara perusahaan otobus (PO) dengan agen penjual tiket. Beberapa faktor tersebut meliputi:⁴

a. Faktor internal

- 1) Ketidakjelasan Perjanjian: Perjanjian antara PO dan agen penjual tiket tidak dirumuskan dengan jelas dan terperinci, bisa timbul ketidakpastian mengenai tanggungjawab masing-masing pihak. Ini dapat menyebabkan konflik dan hambatan dalam pelaksanaan perjanjian.

b. Factor eksternal

- 1) Ketidaksetaraan Keuntungan: Jika pembagian keuntungan antara PO dan agen tidak adil atau tidak sesuai dengan kesepakatan, hal ini dapat menyulitkan hubungan kerjasama dan bahkan dapat menjadi penghambat dalam pelaksanaan perjanjian.
- 2) Ketidakpatuhan Terhadap Standar Pelayanan: Jika salah satu pihak tidak mematuhi standar pelayanan yang telah disepakati, seperti ketidaksesuaian jadwal atau kualitas layanan yang buruk, ini dapat menyebabkan ketidakpuasan pelanggan dan merugikan reputasi kedua belah pihak.
- 3) Persaingan dengan agen penjual tiket lain: Kalo banyak agen penjual tiket bus di daerah yang sama, bisa jadi ada persaingan yang bikin sulit buat PO dan agen penjual tiket untuk mencapai target penjualan. Makanya, mereka perlu cari strategi dan promosi yang keren biar tetep bisa bersaing dengan agen lain.
- 4) Ketidakpastian dalam ketersediaan tempat duduk: Dalam situasi di mana bus memiliki ketersediaan tempat duduk yang terbatas, kesulitan dapat muncul dalam hal alokasi

⁴Wawancara dengan Bapak Syahrul selaku staf PO. Surya Kencana Pada Tanggal 5 November 2023.

tiket kepada agen. Tanpa perjanjian tertulis yang jelas, ini dapat menimbulkan perselisihan.

- 5) Perubahan jadwal atau rute: Kalo ada perubahan jadwal atau rute bus secara mendadak, ini juga bisa jadi penghambat. Misalnya, ada penundaan atau pembatalan keberangkatan, atau ada perubahan rute yang bikin calon penumpang jadi bingung. Nah, ini bisa bikin proses penjualan tiket jadi terganggu.

Hambatan dalam pelaksanaan penjualan tiket tersebut jelas sangat merugikan pihak konsumen atau pengguna jasa, agen dan juga pihak PO. Surya Kencana, karena ada hak agen maupun hak dari pihak PO. Surya Kencana yang kurang teraksana dengan baik dan juga hak para konsumen untuk mendapatkan rasa nyaman, aman dan keselamatan dalam mengkonsumsi dan menggunakan barang dan/jasa sesuai dengan Pasal 4 Butir a Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang tidak mereka dapatkan dan sangat dirugikan.

IV. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dalam perjanjian yang dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa implementasi perjanjian antara PO. Surya Kencana Mataram dengan agen dilakukan dalam bentuk perjanjian lisan. Dengan adanya hal tersebut terjadilah suatu hubungan antara PO. Surya Kencana dengan agen, hubungan tersebut dibangun atas dasar perjanjian lisan. hubungan yang timbul adalah hubungan keagenan, yang dimana hubungan keagenan adalah hubungan perwakilan dari apa yang hendak dilakukan oleh principal. Dalam perjanjian lisan tersebut terdapat beberapa point yaitu; (a) Pihak I sebagai pemilik armada bus memberikan kuasa kepada pihak II untuk melaksanakan penjualan tiket; (b) Pihak II menjual tiket bus yang sudah disepakati sebelumnya dengan atas nama pihak I; (c) Pihak I akan memberikan komisi sebesar 10% dari hasil penjualan tiket; (d) Pihak II sebagai agen wajib memberikan hasil penjualan tiket yang telah dikurangi komisi penjualan kepada pihak I melalui Bendahara PO Surya Kencana; (e) Pihak I telah menentukan aturan bahwa penyesahan hasil penjualan Tiket dilakukan Setiap Hari, sesaat setelah seluruh armada bus meninggalkan terminal, penyerahan hasil penjualan dilakukan di kantor pusat PO. Surya Kencana. Kedua belah pihak telah menjalin kemitraan yang saling menguntungkan, meningkatkan efisiensi operasional, dan memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan sesuai dengan visi misi perusahaan. Sehingga, sebuah perjanjian yang matang dapat menjadi dasar bagi kerjasama yang berkelanjutan dan sukses dalam industri transportasi bus. Hambatan-hambatan yang dialami oleh PO. Surya Kencana dalam pelaksanaan penjualan tiket yaitu ada beberapa masalah serta hambatan, permasalahan yang timbul seperti kegagalan pihak agen dalam menyetorkan uang hasil penjualan tiket serta adanya calo ilegal yang menjual tiket palsu dengan harga murah yang dapat menghambat pelaksanaan penjualan tiket. Sedangkan hambatan dalam pelaksanaan perjanjian penjualan tiket antara lain ketidakjelasan perjanjian, ketimpangan keuntungan, ketidakpatuhan standar pelayanan, persaingan dengan agen lain, kurangnya ketersediaan tiket dan perubahan jadwal atau rute.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka penulis memiliki saran yang diharapkan kepada pihak PO. Surya Kencana Mataram melakukan perjanjian dalam bentuk tertulis yang menjelaskan lebih rinci mengenai hal-hal yang telah disepakati bersama dan dapat dipertanggungjawabkan. Sehingga tidak ada pihak yang dirugikan dikemudian hari bila terjadi wanprestasi dari salah satu pihak dalam perjanjian. Dan Perjanjian tertulis dapat memberikan landasan hukum yang kuat dan menghindari potensi kesalahpahaman di masa depan. Selain itu, komunikasi terbuka dan kerjasama yang erat antara Po. Bus dan agen penjualan tiket bus juga krusial untuk memastikan kelancaran operasional.

DAFTAR PUSTAKA

Gordon J. Borrie, 1980, Commercial Law, Butterworths, London.

Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24 Tahun 2021 tentang Perikatan Untuk Pendistribusian Barang Oleh Distributor Atau Agen

Salim H.S, 2019, Hukum Kontrak Dan Teknik Penyusunan Kontrak, Sinar Grafika, Jakarta.

Salim H. S, 2019, Pengantar Hukum Indonesia Tertulis (BW), Sinar Grafika, Jakarta.