



Dr. Hj. DWI RATNA KARTIKAWATI, SH, MKn, MBA

Kapita Selekta Hukum Bisnis merupakan kumpulan-kumpulan peraturan yang mengatur masalah hukum bisnis dan ruang lingkup hukum bisnis itu sendiri. Dalam buku ini dibahas mengenai fungsi hukum bisnis, kontrak dan penyelesaiannya, hubungan-hubungan bisnis, lembaga-lembaga pembiayaan, sewa guna usaha (leasing), Modal Ventura, serta anjak piutang (factoring). Dalam dunia bisnis, kepastian hukum sangat diperlukan untuk menjamin ketenangan dan kepastian berusaha dan perekonomian yang sehat lahir melalui kegiatan bisnis, perdagangan ataupun usaha yang sehat. Kegiatan ekonomi yang sehat tentu saja mempunyai aturan yang menjamin terjadinya bisnis.

perdagangan ataupun usaha yang sehat dan untuk itu diperlukan aturan hukum bisnis karena pihak yang terlibat di dalam bisnis membutuhkan sesuatu yang lebih resmi bukan hanya sekedar janji ataupun itikad baik saja dan kebutuhan untuk menciptakan upaya hukum yang dapat digunakan sebagaimana mestinya apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban atau melanggar perjanjian yang telah disepakati maka hukum bisnis dapat diperankan sebagaimana mestinya. Para pelaku bisnis perlu mengetahui, memahami dan mempelajari kapita selekta hukum bisnis karena setiap kegiatan bisnis yang dilakukannya sudah diatur oleh hukum, sehingga kegiatan bisnisnya tidak melanggar hukum dan dapat memperoleh keuntungan maksimum.

Dr. Hj. DWI RATNA KARTIKAWATI, SH, MKn, MBA



KAPITA SELEKTA HUKUM BISNIS

Dr. Hj. DWI RATNA KARTIKAWATI, SH, MKn, MBA

KAPITA SELEKTA HUKUM BISNIS



Redaksi :
Perum Puri Sumelap Blok B6,
Kota Tasikmalaya 46196.
Tlp/Hp : +6285320608563
Email : mruhtiani@gmail.com
elvarettabuana@gmail.com

Design by : Satriana Saputra

KAPITA SELEKTA HUKUM BISNIS

Dr. Hj. DWI RATNA KARTIKAWATI, SH, MKn, MBA



CV. ELVARETTABUANA

Judul : KAPITA SELEKTA HUKUM BISNIS

Penulis :

Dr. Hj Dwi Ratna Kartikawati, SH, MKn, MBA

ISBN : 978-602-52953-9-3

Editor :

Dr. dr. H. Triono Eddy Mulianto., SpOG., MM.Kes., MHKes.

Penyunting :

Maya Ruhtiani, S.H., M.H., LL.M.

Penerbit :

CV. ELVARETTA BUANA

Redaksi :

Perum Puri Sumelap Blok B6,

Kota Tasikmalaya 46196.

Tlp/Hp : +6285320608563

Email : mruhtiani@gmail.com

elvarettabuana@gmail.com

Distributor Tunggal :

Universitas Krisnadwipayana

Jalan Raya Jatiwaringin, Pondok Gede,

Kota Bekasi, Jawa Barat.

Cetakan pertama, Januari 2019

Hak Cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang memperbanyak buku ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmannirrahim.

Puji dan Syukur kepada Allah SWT. Shalawat dan salam semoga selamanya tercurahkan terhadap Nabi Muhammad SAW. Atas berkat karunia dan limpahan rahmatnya, di sisa umur yang dikaruniakan, penulis mencoba menulis sebuah Buku yang berjudul “Kapita Selekta Hukum Bisnis”.

Dalam hal buku kecil yang amat sederhana ini, Penulis mencoba menyajikan secara teori mengenai Ruang Lingkup Hukum Bisnis secara menyeluruh untuk mengisi literatur Hukum Bisnis yang lebih luas. Buku ini dirancang secara aplikatif praktis disertai dengan berbagai kajian teoritis dari berbagai sumber.

Penulisan buku ini dipersiapkan bagi mahasiswa, dosen maupun bagi mereka yang bergerak dalam bidang hukum lainnya, juga dipersiapkan bagi mereka yang aktif dalam bidang bisnis, ekonomi maupun perdagangan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada keluarga, rekan sejawat, serta para sahabat yang senantiasa memberikan dukungan sehingga buku ini dapat diselesaikan dengan baik.

Akhir kata mudah-mudahan buku ini akan bermanfaat bagi kita semua. Dan jika ada koreksi, kritik maupun saran yang bersifat membangun bagi penyempurnaan buku ini dikemudian hari. Penulis sangat menghargai dan mengharapkan disampaikan kepada penulis.

Tasikmalaya, Januari 2019

Dr. Hj Dwi Ratna Kartikawati, SH, MKn, MBA

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
BAB I FUNGSI HUKUM BISNIS PADA UMUMNYA	
1.1. Fungsi Hukum Bisnis	1
1.2. Hukum Investasi dalam Dunia Bisnis.....	3
1.3. <i>Joint Venture</i>	6
1.3.1. Bentuk-bentuk <i>Joint Venture</i>	8
1.3.2. Penyelesaian Sengketa <i>Joint Venture</i>	11
BAB II KONTRAK DAN PENYELESAIANNYA	
2.1. Asas Kebebasan Berkontrak	17
2.2. Anatomi Suatu Kontrak	24
2.3. Penyelesaian Suatu Kontrak	30
BAB III HUBUNGAN-HUBUNGAN BISNIS	
3.1. Keagenan	35
3.2. Franchising	41
3.3. Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat....	47
BAB IV LEMBAGA-LEMBAGA PEMBIAYAAN	
4.1. Pengertian Lembaga Pembiayaan.....	58
4.2. Macam-macam Lembaga Pembiayaan	59
4.3. Manfaat Lembaga Pembiayaan.....	60
BAB V SEWA GUNA USAHA (<i>LEASING</i>)	
5.1. Pengertian dan Manfaat Sewa Guna Usaha.....	63
5.2. Mekanisme Leasing.....	68
5.3. Pertumbuhan Leasing	71

BAB VI MODAL VENTURA (VENTURA CAPITAL)

6.1. Pengertian Modal Ventura.....	75
6.2. Landasan Hukum Modal Ventura.....	78
6.3. Potensial Usaha Modal Ventura	82

BAB VII ANJAK PIUTANG (*FACTURING*)

7.1. Pengertian Anjak Piutang	87
7.2. Mekanisme Kerja Facturing	92
7.3. Keuntungan Facturing	95
7.4. Pembiayaan Konsumen	98

BAB VIII PERLINDUNGAN KONSUMEN

7.1. Pengertian Konsumen.....	105
7.2. Hukum Perlindungan Konsumen.....	106
7.3. Hubungan Hukum Antara Pelaku Usaha dengan Konsumen.....	106
7.4. Penyelesaian Sengketa Konsumen	108

**DAFTAR PUSTAKA
TENTANG PENULIS**

BAB I FUNGSI HUKUM BISNIS PADA UMUMNYA

1.1. Fungsi Hukum Bisnis

Hukum bisnis merupakan suatu perangkat hukum yang mengatur tatacara dan pelaksanaan suatu urusan atau kegiatan perdagangan, industri, ataupun keuangan yang berhubungan dengan pertukaran barang dan jasa, kegiatan produksi maupun kegiatan menempatkan uang yang dilakukan oleh para *entrepreneur* dengan usaha dan motif tertentu dimana sudah mempertimbangkan segala resiko yang mungkin terjadi.

Perekonomian yang sehat lahir melalui kegiatan bisnis, perdagangan ataupun usaha yang sehat. Kegiatan ekonomi yang sehat tentu saja mempunyai aturan yang menjamin terjadinya bisnis, perdagangan ataupun usaha yang sehat dan untuk itu diperlukan aturan hukum bisnis karena pihak yang terlibat di dalam bisnis membutuhkan sesuatu yang lebih resmi bukan hanya sekedar janji ataupun itikad baik saja dan kebutuhan untuk menciptakan upaya hukum yang dapat digunakan sebagaimana mestinya apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban atau melanggar perjanjian yang telah disepakati maka hukum bisnis dapat diperankan sebagaimana mestinya.

Para pelaku bisnis perlu mengetahui, memahami dan mempelajari hukum bisnis karena setiap kegiatan bisnis yang dilakukannya sudah diatur oleh hukum, sehingga kegiatan bisnisnya tidak melanggar hukum dan dapat memperoleh keuntungan maksimum.

Pada dasarnya hukum dibuat untuk menciptakan kehidupan dalam bermasyarakat yang aman, tertib dan tentram, begitupula dengan hukum bisnis. Adapun fungsi hukum bisnis diantaranya:¹

¹ Erlan, Nopri, 2016, Fungsi Hukum Bisnis di Indonesia, dapat diakses pada laman: <http://www.informasi-pendidikan.com/2015/03/hukum-bisnis-dan-fungsinya.html>, diakses pada tanggal 20 Januari 2019, Pukul 21.00 WIB.

1. Menjadi sumber informasi yang bermanfaat bagi pelaku bisnis;
2. Memberikan penjelasan mengenai hak dan kewajibannya dalam praktik bisnis;
3. Mewujudkan aktivitas bisnis dengan disertai watak dan perilaku pelakunya.

Adanya fungsi hukum bisnis tersebut dapat membantu menciptakan kegiatan bisnis yang sehat, dinamis dan berkeadilan karena dijamin oleh kepastian hukum.

Ruang lingkup hukum bisnis meliputi beberapa hal, diantaranya:

1. Kontrak bisnis;
2. Bentuk badan usaha (PT, Firma, CV);
3. Pasar modal dan perusahaan go publik;
4. kegiatan jual beli oleh perusahaan;
5. Investasi atau penanaman modal;
6. Likuidasi dan pailit;
7. Merger, akuisisi dan konsolidasi;
8. Pembiayaan dan perkreditan;
9. Jaminan hutang;
10. Surat-surat berharga;
11. Ketenagakerjaan;
12. Hak Kekayaan Intelektual Industri;
13. Persaingan usaha tidak sehat dan larangan monopoli;
14. Perlindungan terhadap konsumen;
15. Distribusi dan agen;
16. Perpajakan;
17. Asuransi;
18. Penyelesaian sengketa bisnis;
19. Bisnis Internasional;
20. Hukum pengangkutan baik melalui darat, laut, maupun udara;
21. Perlindungan dan jaminan kepastian hukum bagi pengguna teknologi dan pemilik teknologi;

22. Hukum perindustrian atau industri pengolahan.;
23. Hukum Kegiatan perusahaan multinasional yang meliputi kegiatan ekspor dan import;
24. Hukum Kegiatan Pertambangan;
25. Hukum Perbankan dan surat-surat berharga;
26. Hukum *Real Estate*, bangunan dan perumahan;
27. Hukum perdagangan internasional atau perjanjian internasional;
28. Hukum Tindak Pidana Pencucian Uang.

Sumber hukum bisnis menurut perundangan-undangan, meliputi:

1. Hukum Perdata (KUHPerdata);
2. Hukum Publik (Pidana Ekonomi/KUHPidana);
3. Hukum Dagang (KUHDagang);
4. Peraturan Perundang-undangan di luar KUHPerdata, KUH Pidana, maupun KUHDagang.

1.2. Hukum Investasi dalam Dunia Bisnis

Kepastian hukum sebagai salah satu tujuan hukum tidak akan terlepas dari fungsi hukum itu sendiri. Fungsi hukum yang terpenting adalah tercapainya keteraturan dalam kehidupan manusia dalam masyarakat. Dalam dunia bisnis, kepastian hukum sangat diperlukan untuk menjamin ketenangan dan kepastian berusaha. Pengaturan tentang kegiatan penanaman modal di Indonesia diatur dalam UU No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal. Dalam Pasal 3 ayat (1) huruf a, disebutkan bahwa kegiatan penanaman modal diselenggarakan berdasarkan asas kepastian hukum.²

² Lihat dalam Penjelasan Pasal 3 ayat (1) huruf a UU No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal. Selain asas kepastian hukum dalam Pasal 3 ayat (1) UU No. 25 Tahun 2007 diatur pula asas keterbukaan; akuntabilitas; perlakuan yang sama dan tidak membedakan asal negara; kebersamaan; efisiensi berkeadilan; berkelanjutan; berwawasan lingkungan; kemandirian; dan keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional

Berdasarkan konteks tersebut yang dimaksud dengan kepastian hukum adalah adanya konsistensi peraturan dan penegakan hukum di Indonesia. Konsistensi peraturan ditunjukkan dengan adanya peraturan yang tidak saling bertentangan antara satu peraturan dengan peraturan yang lain, dan dapat dijadikan pedoman untuk suatu jangka waktu yang cukup, sehingga tidak terkesan setiap pergantian pejabat selalu diikuti pergantian peraturan yang bisa saling bertentangan. Di Indonesia kegiatan penanaman modal baik dalam rangka Penanaman Modal Asing (PMA) maupun Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.³

Penanaman modal asing di Indonesia sudah berlangsung sejak sebelum Indonesia merdeka dan berkembang terus-menerus sampai sekarang menjadi bagian penting bagi perkembangan hukum dan pertumbuhan ekonomi. Penanaman modal asing memerlukan hukum dan institusi hukum yang kondusif. Dalam hal ini kepastian hukum merupakan unsur yang sama pentingnya dengan stabilitas politik dan kesempatan ekonomi.

Pertumbuhan investasi sebagaimana diamanatkan dalam UU No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, adalah bertujuan untuk mempercepat pembangunan ekonomi nasional. Pembangunan ekonomi nasional bermaksud mewujudkan kedaulatan politik dan ekonomi Indonesia dan untuk merealisasikannya diperlukan peningkatan penanaman modal atau investasi untuk mengolah potensi ekonomi menjadi

³ Selengkapnya Pasal 3 ayat (2) berbunyi: Tujuan penyelenggaraan penanaman modal, antara lain untuk:

- a. meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional;
- b. Menciptakan lapangan kerja;
- c. Meningkatkan pembangunan ekonomi berkelanjutan;
- d. Meningkatkan kemampuan daya saing dunia usaha nasional;
- e. Meningkatkan kapasitas dan kemampuan teknologi nasional;
- f. mendorong pengembangan ekonomi kerakyatan;
- g. Mengolah ekonomi potensial menjadi kekuatan ekonomi riil dengan menggunakan dana yang berasal baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri; dan
- h. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

kekuatan ekonomi *riil* dengan menggunakan modal yang berasal, dari dalam negeri maupun dari luar negeri.

Ada tiga hal yang perlu dipertimbangkan dalam melakukan kegiatan investasi di suatu negara yaitu:

1. Faktor Politik
Salah satu yang menjadi pertimbangan bagi investor untuk menanamkan modalnya ke suatu negara adalah kondisi politiknya stabil atau tidak.
2. Faktor Ekonomi
Faktor ekonomi dan politik dalam investasi merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain, artinya adanya stabilitas politik dapat menggerakkan roda perekonomian.
3. Faktor Hukum
Faktor hukum ini berkaitan dengan perlindungan yang diberikan pemerintah bagi kegiatan investasi. Daya tarik investor untuk menanamkan modalnya sangat tergantung pada sistem hukum yang mampu menciptakan kepastian hukum (*legal certainty*), keadilan (*fairness*), dan efisiensi (*efficiency*). Bagi investor asing, hukum dan UU menjadi satu tolok ukur untuk menentukan kondusif tidaknya iklim investasi di suatu negara. Infrastruktur hukum bagi investor menjadi instrumen penting dalam menjamin investasi mereka. Hukum bagi mereka memberikan keamanan, *certainty* dan *predictability* atas investasi mereka. Semakin baik kondisi hukum dan UU yang melindungi investasi mereka, semakin dianggap kondusif iklim investasi dari negara tersebut.⁴

⁴ Harjono K. Dhaniswara, *Hukum Penanaman Modal: Tinjauan terhadap Pemberlakuan Undang-Undang Penanaman Modal*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007, hal. 8; Lihat juga, Hulman Panjaitan, *Hukum Penanaman Modal Asing*, Jakarta: Ind-Hill, Co, 2003, hlm. 10.

Berdasarkan hal-hal tersebut untuk mengundang investor asing dalam rangka pembangunan ekonomi suatu negara, maka ada beberapa hal yang harus diperhatikan yakni:⁵

1. Pemerintah harus dapat menciptakan suatu iklim yang merangsang untuk investor asing. Artinya bahwa kepada investor asing harus diberikan keyakinan bahwa modal yang mereka tanamkan dapat memberikan keuntungan yang wajar sebagaimana halnya apabila modal tersebut ditanam di tempat lain, baik di negara asalnya sendiri maupun di negara lain.
2. Pemerintah perlu memberikan jaminan kepada para penanam modal asing tersebut, bahwa dalam hal terjadinya guncangan politik di dalam negeri, maka modal mereka akan dapat dikembalikan kepada pemiliknya dan badan usaha mereka tidak dinasionalisasikan.
3. Pemerintah harus dapat menunjukkan bahwa pemerintah itu mempunyai kesungguhan dalam memperbaiki administrasi negaranya, agar pada saat mengadakan kerjasama dengan investor asing, hal-hal yang berkaitan dengan permintaan izin dan hal lain yang menyangkut pembinaan usaha tidak mengalami perubahan-perubahan birokratisme yang negatif, akan tetapi dapat berjalan lancar dan memuaskan.

1.3. Joint Venture

Terciptanya suatu kegiatan investasi disuatu negara sangat berkolerasi dengan adanya suatu sifat keterbukaan dari negara tersebut dengan masyarakatnya sendiri atau dengan negara lain karena dari hal tersebut akan terjalin suatu kerjasama yang sifatnya sama-sama ingin mengejar keuntungan dari masing-masing pihak. Dalam kegiatan

⁵ Sondang P. Siagian, 2010, *Administrasi Pembangunan*, Gunung Agung, Jakarta, 2010, hlm. 88.

terjadinya suatu aktifitas dari kegiatan penanaman modal dapat dilakukan oleh siapa saja pada era globalisasi saat ini, sehingga dalam hal ini peluang dalam melakukan kegiatan investasi sangat luas dan dapat dilakukan oleh pihak manapun yang notabennya sebagai pemilik modal.

Kegiatan dari penanaman modal dikenal dengan 2 bentuk yaitu penanaman modal yang dilakukan secara langsung atau yang sering dikenal dengan istilah (*direct investment*) yang dilakukan oleh investor dalam negeri maupun investor asing (*foreign indirect investment*) maupun penanaman modal yang dilakukan secara tidak langsung (*indirect investment*) yang dilakukan oleh investor asing.

Modal merupakan suatu alat penggerak dalam melakukan pembangunan dalam suatu negara dan modal tersebut dapat diperoleh dari investor dalam negeri maupun dari investor asing dalam melakukan berbagai kegiatan ekonomi yang berdampak untuk kedua belah pihak yang sama-sama tujuannya untuk mendapatkan keuntungan.

Kegiatan penanaman modal merupakan kegiatan untuk memasukkan sejumlah modal yang diinvestasikan dengan melakukan kegiatan-kegiatan ekonomi. Kegiatan penanaman modal asing ini dapat digolongkan berdasarkan besarnya modal yang ditanamkan oleh asing tersebut yaitu modal asing sepenuhnya dan modal asing yang bekerjasama dengan modal dalam negeri.

Mendirikan perusahaan penanaman modal patungan merupakan suatu bentuk kerjasama modal international antara modal dalam negeri dengan modal asing. Salah satu bentuk penanaman modal patungan adalah dengan *Joint Venture*. *Joint Venture* adalah Kerjasama yang terjadi antara pemilik modal dalam negeri dengan modal asing dimana didasarkan atas adanya suatu unsur perjanjian atau

bersifat kontraktual. Dalam melakukan *joint venture* ini tidak membentuk adanya suatu perusahaan baru sehingga salah satu perusahaan tersebut bergabung dengan perusahaan yang lainnya dan membentuk suatu perusahaan bersama.⁶

1.3.1. Bentuk-Bentuk *Joint Venture*

Menurut pedoman Perundingan Pembentukan *Joint Venture* yang dikeluarkan *United Nation Industrial Organization* (UNIDO), terdapat dua bentuk usaha patungan (*Joint Venture*), yakni: *contractual joint venture* dan *equity joint venture*.

Berdasarkan *contractual joint venture*, kerjasama dilakukan atas dasar perjanjian antara pihak asing dengan pemerintah negara penerima modal dalam hal penyediaan modal, peralatan, hak milik industri, bantuan teknik, dan ketrampilan. Pemilikan perusahaan di tangan pemerintah. Pihak asing memperoleh imbalan *royalty* yang harus dibayar berdasarkan hasil produksi, penjualan, dan keuntungan perusahaan.

Equity joint venture merupakan bentuk usaha patungan yang umum terjadi dalam rangka penanaman modal asing di negara-negara berkembang. Dalam usaha patungan semacam ini, para pihak memiliki usaha secara bersama-sama melalui penggabungan modal berdasarkan perbandingan modal yang ditanam atau diinvestasikan. Kerjasama atas penggabungan modal ini dapat dilakukan melalui usaha perusahaan yang sudah ada, tetapi pada umumnya para mitra cenderung untuk mendirikan

⁶ David, Kairupan, *Aspek Hukum Penanaman Modal Asing di Indonesia*, Jakarta, 2013, hlm. 19.

perusahaan baru melalui pembentukan *joint venture company*.⁷

Perusahaan patungan (*joint venture company*) menjadi lebih dikenal semenjak diundangkannya Undang-undang Penanaman Modal Asing yaitu Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1967. Sebagian besar dari perusahaan-perusahaan patungan mulai dengan perjanjian patungan (*joint venture agreement*). Perjanjian ini yang dibuat antara para pemegang saham menjelang berdirinya perusahaan patungan itu sendiri menggambarkan kekuasaan yang nyata dalam perusahaan nantinya. Tidak seperti perusahaan-perusahaan lainnya di Indonesia, perusahaan patungan sebagian besar sahamnya dimiliki oleh pihak asing yang meletakkan dasar pengaturan di dalam perjanjian patungan tersebut. Di Indonesia, perjanjian patungan mengenai penanaman modal asing tidak saja tunduk kepada Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPperdata) khususnya Buku III, Bab 2 tentang perikatan-perikatan yang dilahirkan dari kontrak atau perjanjian, tetapi juga ketentuan-ketentuan yang dikeluarkan pemerintah sehubungan dengan penanaman modal.

Perjanjian *joint venture* dalam ketentuan-ketentuan kontraktualnya sama seperti yang diterapkan kepada kontrak-kontrak sederhana yang berlaku juga terhadap kontrak *joint venture*. Dengan demikian hubungan-hubungan antara para *partner* dalam *joint venture* tergantung kepada kehendak yang sebenarnya dari mereka, yang akan ditetapkan sesuai dengan ketentuan-ketentuan sebenarnya mengenai penafsiran suatu kontrak.⁸

⁷ Lihat *Manual on the Establishment on Industrial Joint Venture Agreement in Developing Countries*, (UN: 1991) dalam Ridwan Khairandy, *Kompetensi Absolut Dalam Penyelesaian Sengketa di Perusahaan Joint Venture*, *Jurnal Hukum Vol. 26 No. 24*, 2007, hal. 43.

⁸ Erman Rajagukguk, *Indonesianisasi Saham*, cet. II, Rineka Cipta, Jakarta, 1994, hal. 13.

Perjanjian *joint venture* sebagaimana yang sudah dikemukakan diatas, nantinya dijadikan dasar pendirian perusahaan *joint venture*. Perusahaan *joint venture* itu sendiri harus berbentuk Perseroan Terbatas sebagaimana ditetapkan dalam Undang-undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, bahwa penanaman modal asing harus dalam bentuk Perseroan Terbatas berdasarkan hukum Indonesia di dalam wilayah Republik Indonesia. Dengan demikian dasar pengaturan perusahaan *joint venture* dalam penanaman modal asing di Indonesia adalah Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas yang didirikan oleh para pihak.

Penanaman modal asing dalam Undang-undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal dijelaskan sebagai kegiatan menanam modal di Indonesia yang dilakukan oleh penanam modal asing, baik yang menggunakan modal asing sepenuhnya maupun yang berpatungan dengan penanam modal dalam negeri. Yang membedakannya dengan penanaman modal dalam negeri adalah bahwa dalam penanaman modal asing terdapat sumber permodalan yang dimiliki oleh Negara asing, ataupun dari perseorangan warga negara asing, badan usaha asing, badan hukum asing, dan/atau badan hukum Indonesia yang sebagian atau seluruh modalnya dimiliki oleh pihak asing.

1.3.2. Penyelesaian Sengketa *Joint Venture*

Sehubungan dengan penyelesaian sengketa⁹ yang dapat ditempuh oleh para pihak karena adanya faktor asing (*foreign*) dalam perjanjian, baik untuk kepentingan yang bersifat umum yakni dalam rangka memberikan perlindungan dan kepastian hukum bagi para pihak maupun dalam kaitannya dengan penciptaan iklim investasi yang kondusif, Indonesia menandatangani dua konvensi, yaitu konvensi New York tahun 1958, diratifikasi dengan Keputusan Presiden Nomor 34 Tahun 1981 tentang Pengakuan dan dan Pelaksanaan Keputusan Arbitrase Luar Negeri, dan konvensi Washington atau ICSID, diratifikasi dengan UU No.5 Tahun 1968, khususnya untuk penyelesaian sengketa antara Pemerintah dengan Investor Asing di bidang penanaman modal.¹⁰

Pada dasarnya pola penyelesaian sengketa dalam perjanjian *join venture* berkaitan erat dengan pengaturan klausul *Choice of Forum* atau *Choice of Jurisdiction* atau *Choice of Court* dalam perjanjian yang mereka sepakati, yakni klausul yang menentukan forum mana yang akan mengadili sengketa kontrak berdasarkan kesepakatan para pihak. Kesepakatan para pihak inilah yang memberikan dan melahirkan kewenangan atau yurisdiksi kepada forum yang dipilih dan yang akan menangani sengketa para pihak. Klausul ini lebih jauh akan memberikan kepastian dan mengarahkan para pihak forum apa yang harus mereka gunakan untuk menyelesaikan sengketa kontraknya.

⁹ Sengketa adalah beda pendapat, perselisihan atau konflik yang terjadi karena adanya hak salah satu pihak atau beberapa pihak yang dilanggar oleh pihak lain. Padanannya dalam bahasa Inggris adalah dispute, Black's law memberikan definisi dispute sebagai *a conflict or controversy; a conflict of claims or rights; an assertion of a right, claim or demand on one side, met by contrary claims or allegations on other*. Henry Campbell Black, hal. 327.

¹⁰ Lihat Erman Rajagukguk, *Hukum Investasi, Pokok Bahasan, op. cit.*, hal. 192, Lihat juga dalam Sentosa Sembiring, hal. 242-245.

Prinsip yang diterima umum adalah bahwa pilihan forum (*choice of forum* atau *choice of jurisdiction*) dan pilihan hukum (*Choice of Law*) merupakan dua bidang yang berbeda. Artinya, apabila dalam *choice of law* para pihak menentukan hukum Indonesia, tidak serta merta pengadilan yang akan menangani sengketa adalah pengadilan Indonesia (*choice of forum*). Sebaliknya, apabila *choice of forum*-nya adalah pengadilan Indonesia, tidak serta merta berarti bahwa pilihan hukumnya pun adalah hukum Indonesia. Namun tidak menutup kemungkinan bahwa para pihak dapat dan bebas untuk menentukan *choice of forum*-nya adalah pengadilan Indonesia dan *choice of law*-nya adalah hukum Indonesia. Prinsip tersebut juga tidak selalu benar. Ada beberapa sistem hukum yang menyatakan bahwa pilihan forum serta merta berarti pilihan hukum. Dengan demikian, apabila forum pengadilan yang berada di negaranya yang dipilih oleh para pihak dalam suatu kontrak internasional, berarti pula bahwa para pihak diduga atau diindikasikan telah memilih hukum dari forum pengadilan dari negara tersebut.¹¹

Choice of domicile bukan *choice of forum*. Hal ini telah ditegaskan dalam jurisprudensi di tanah air. Seperti halnya klausul *choice of law*, klausul *choice of forum* juga bukan merupakan suatu keharusan yang harus ada dalam suatu kontrak. Namun demikian, umumnya berbagai literatur (doktrin) menyarankan agar klausul ini sebaiknya ada dalam kontrak-kontrak internasional.

Hal sentral dalam *Choice of Forum* adalah lembaga peradilan apa yang menurut para pihak dapat menyelesaikan sengketanya secara efektif dan dapat diprediksi. Efektif berarti badan peradilan tersebut

¹¹ Huala Adolf, *Dasar-dasar Hukum Kontrak Internasional*, Refika Aditama, Bandung, 2008, hal. 165-166.

diharapkan dapat secara efektif memutus perkara dan memberi putusan yang efektif dapat dilaksanakan. Prediktabilitas artinya antara lain bahwa badan peradilan tersebut menghormati kesepakatan para pihak mengenai pilihan hukum. Dalam praktek, umumnya forum yang banyak dipilih para pihak terbagi ke dalam dua bagian. Pertama, forum yang sifatnya damai, yaitu negosiasi, mediasi, dan arbitrase. Kedua, forum yang sifatnya tidak damai, yaitu pengadilan (litigasi).

Apabila mengacu kepada ketentuan yang terdapat dalam Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa. Pilihan penyelesaian sengketa selain melalui arbitrase dan pengadilan dapat dilakukan dengan cara konsultasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli. Berkaitan dengan putusan yang dapat diperoleh, pemetaan dari metode penyelesaian sengketa sebagaimana di atas, lebih tepat jika dijelaskan dalam dua pola:

1. *The binding adjudicative procedure*, yakni suatu prosedur di dalam penyelesaian sengketa dimana putusan hakim terhadap suatu perkara mengikat para pihak, yang dapat dilakukan melalui litigasi, arbitrase, dan hakim partikelir; dan
2. *The non binding adjudicative procedure*, yakni suatu prosedur di dalam penyelesaian sengketa dimana putusan hakim atau orang yang ditunjuk terhadap suatu perkara tidak mengikat para pihak, kecuali adanya komitmen atau itikad baik para pihak untuk menghormati putusan tersebut. Dapat dilakukan melalui, negosiasi, konsiliasi, dan mediasi.¹²

Meskipun pilihan forum arbitrase dalam penyelesaian sengketa perjanjian internasional adalah hak

¹² Lihat Salim HS dan Budi Sutrisno, *op. cit.*, hal. 352, cetak miring dari Peneliti.

para pihak, pelaksanaan putusan arbitrase internasional dapat ditolak oleh pemerintah setempat apabila ditemukan bukti-bukti sebagaimana diatur dalam Pasal V Ayat 1 konvensi New York, yakni:

- a) Para pihak tidak berwenang membuat perjanjian arbitrase;
- b) Adanya pemberitahuan yang tidak wajar tentang akan atau sedang berlangsungnya proses arbitrase kepada pihak yang berkepentingan;
- c) Arbiter telah melampaui batas kewenangannya;
- d) Komposisi dari arbitrator atau prosedur arbitrase tidak sesuai dengan apa yang telah diperjanjian;
- e) Putusan arbitrase belum mengikat. Selanjutnya dalam Ayat 2 dinyatakan bahwa putusan arbitrase juga dapat ditolak apabila badan yang berwenang dari Negara tempat pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase dimohon menemukan pokok persengketaan tidak dapat diselesaikan melalui arbitrase berdasarkan hukum negara itu dan pengakuan atau pelaksanaan putusan akan bertentangan dengan kepentingan umum negara itu.

Sehubungan dengan penolakan putusan arbitrase karena bertentangan dengan kepentingan umum, sebagai pengaturan yang bersifat melengkapi Keputusan Presiden Nomor 34 Tahun 1981 yang meratifikasi Konvensi New York 1958, Mahkamah Agung menetapkan Peraturan Mahkamah Agung (PERMA) Nomor 1 Tahun 1990 yang mengatur pengakuan dan pelaksanaan arbitrase asing. Secara garis besar PERMA ini mengatur tentang:

- 1) Asas-asas eksekutur putusan arbitrase asing yang mencakup asas final dan binding, asas resiprositas, sebatas pada hukum perdagangan, dan tidak bertentangan dengan ketertiban umum;

- 2) Pendeponiran putusan arbitrase asing yang tunduk pada asas *jus sanguinis* yang tunduk pada Pasal 634 dan 635 Rv oleh Pengadilan Negeri Jakarta Pusat;
- 3) Tatalaksana eksekutur. Dalam Pasal 3 Ayat 3 dan Pasal 4 Ayat 2 peraturan tersebut disebutkan bahwa pelaksanaan putusan arbitrase luar negeri terbatas pada putusan-putusan yang tidak bertentangan dengan ketertiban umum, atau seluruh sistem hukum dalam masyarakat di Indonesia.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, putusan arbitrase asing yang dapat pengakuan dan dapat dilaksanakan di Indonesia, harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- (a) Putusan arbitrase internasional dijatuhkan oleh arbiter atau majelis arbitrase di suatu negara yang dengan negara Indonesia terkait pada perjanjian, baik secara bilateral maupun multilateral, mengenai pengakuan dan pelaksanaan putusan arbitrase internasional;
- (b) Putusan arbitrase internasional terbatas pada putusan yang menurut ketentuan hukum Indonesia termasuk dalam ruang lingkup hukum perdagangan;
- (c) Putusan arbitrase internasional hanya dapat dilaksanakan di Indonesia terbatas pada putusan yang tidak bertentangan dengan ketertiban umum;
- (d) Putusan arbitrase internasional dapat dilaksanakan di Indonesia setelah memperoleh eksekutur dari Ketua Pengadilan Negeri Jakarta Pusat;
- (e) Putusan arbitrase internasional sebagaimana dimaksud dalam huruf a yang menyangkut negara Republik Indonesia sebagai salah satu pihak dalam sengketa, hanya dapat dilaksanakan setelah memperoleh eksekutur dari Mahkamah Agung Republik Indonesia yang selanjutnya dilimpahkan

kepada Pengadilan Negeri Jakarta Pusat. Adapun kompetensi absolut arbitrase untuk menyelesaikan suatu sengketa perjanjian *joint venture*, bergantung pada adanya klausula perjanjian arbitrase yang dibuat oleh para pihak.

BAB II

KONTRAK DAN PENYELESAIANNYA

2.1. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas hukum berperan penting sebagai meta kaidah berkenaan dengan kaidah hukum dalam bentuk kaidah perilaku. Suatu asas dapat dikatakan kuat jika suatu asas hukum itu dapat dipandang sebagai suatu bentuk argumentasi berkenaan dengan penerapan kaidah perilaku, dalam hal ini asas hanya akan memberikan argumen-argumen bagi pedoman perilaku yang harus diterapkan, asas hukum juga memberikan arah pada perilaku yang dikehendaki.¹³ Maka dalam ilmu hukum asas berperan sebagai sebuah pedoman pemikiran aturan atas prinsip prinsip hukum yang masih bersifat abstrak. Dapat pula dikatakan bahwa asas dalam hukum merupakan dasar yang melatar belakangi suatu peraturan yang bersifat kongkrit dan bagaimana hukum itu dapat dilaksanakan. Hukum perjanjian menerapkan lima asas penting, yaitu:¹⁴

1. Asas Kebebasan Berkontrak

Merupakan asas yang paling terkenal karena didekatkan dengan Pasal 1338 KUHPerdara namun jika dicermati ayat dan alineanya maka terdapat beberapa asas yang terkandung didalamnya. Asas kebebasan berkontrak dapat dianalisis dari ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara, yang berbunyi :

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

Asas kebebasan berkontrak merupakan suatu asas yang memberikan kebebasan kepada para pihak untuk:¹⁵

- 1) Membuat atau tidak membuat suatu perjanjian;

¹³ Bruggink J.J.H. 1996, *Refleksi Tentang Hukum Pengertian-Pengertian Dasar Dalam Teori Hukum*, Terjemahan Arief Shidarta, Citra Aditya Bakti, Bandung., hlm 120.

¹⁴ Abdul. R. Saliman, *Op. cit.*, hlm 46.

¹⁵ H. Salim, *Op. cit.*, hlm 9.

- 2) Mengadakan perjanjian dengan siapapun;
- 3) Menentukan isi dari perjanjian, pelaksanaan, persyaratan; dan
- 4) Menentukan bentuk dari perjanjian apakah itu tertulis atau lisan.

Latar belakang lahirnya asas kebebasan berkontrak adalah adanya paham individualisme yang secara embrional lahir dalam zaman Yunani, yang diteruskan oleh kaum Epicuristen dan berkembang pesat dalam zaman *renaissance* melalui ajaran-ajaran Hugo de Grecht, Thomas Hobbes, Jhon Locke dan Rosseau dan menurut paham individualisme, setiap orang bebas untuk memperoleh apa yang dikehendakinya.

Suatu asas yang menduduki posisi sentral di dalam hukum kontrak tetapi tidak dituangkan menjadi aturan hukum adalah azas kebebasan berkontrak. Menurut azas kebebasan berkontrak, bahwa seseorang pada umumnya mempunyai pilihan yang bebas untuk mengadakan perjanjian. Di dalam asas ini terkandung suatu pandangan bahwa orang bebas untuk melakukan atau tidak melakukan perjanjian, bebas dengan siapa ia mengadakan perjanjian, bebas tentang apa yang diperjanjikan dan bebas untuk menetapkan syarat-syarat perjanjian.¹⁶

2. Asas Konsensualisme

Dalam hukum perjanjian, dikenal asas konsensualisme yang sering diartikan bahwa dibutuhkan kesepakatan untuk lahirnya perjanjian. Pengertian ini sebenarnya tidak tepat mengingat bahwa lahirnya suatu perjanjian yaitu setelah terjadinya kesepakatan. Dengan demikian, apabila tercapai kesepakatan antara kedua belah pihak, lahirlah kontrak, walaupun kontrak itu belum dilaksanakan pada

¹⁶ Yuridika, 2003, *Batas-batas Kebebasan Berkontrak; Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Pengikatan Jaminan Fidusia; Kedudukan Perjanjian Arbitrase Menurut UU No. 30/1999*, Volume 18 No. 3 Mei 2003. Hlm 197.

waktu itu. Hal ini berarti bahwa dengan tercapainya kesepakatan oleh para pihak melahirkan hak dan kewajiban bagi mereka atau biasa juga disebut bahwa kontrak tersebut sudah bersifat obligatoir, yakni melahirkan kewajiban bagi para pihak untuk memenuhi kontrak tersebut. Asas konsensualisme ini tidak berlaku bagi semua jenis kontrak karena asas ini hanya berlaku terhadap kontrak konsensual sedangkan terhadap kontrak formal dan kontrak riil tidak berlaku.

3. Asas Itikad Baik

Ketentuan tentang itikad baik ini diatur dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPdata bahwa perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Sementara itu, Arrest H.R di Belanda memberikan peranan tertinggi terhadap itikad baik dalam tahap pra perjanjian bahkan kesesatan ditempatkan dibawah asas itikad baik, bukan lagi pada teori kehendak. Begitu pentingnya asas itikad baik itu sehingga dalam perundingan-perundingan atau perjanjian para pihak, kedua belah pihak akan berhadapan dalam suatu hubungan hukum yang dikuasai oleh itikad baik dan hubungan ini akan membawa akibat lebih lanjut bahwa kedua belah pihak itu harus bertindak dengan mengingat kepentingan-kepentingan yang wajar dari pihak lain. Bagi masing-masing calon pihak dalam perjanjian terdapat suatu kewajiban untuk mengadakan penyelidikan dalam batas-batas wajar terhadap pihak lawan sebelum menandatangani kontrak atau masing-masing pihak harus menaruh perhatian yang cukup dalam menutup kontrak yang berkaitan dengan itikad baik.

Asas iktikad baik dibagi menjadi dua macam, yaitu iktikad baik nisbi dan iktikad baik mutlak. Pada iktikad baik nisbi, orang memperhatikan sikap dan tingkah laku yang nyata dari subjek. Pada iktikad baik mutlak, penilaiannya terletak pada akal sehat dan keadilan, dibuat

ukuran yang objektif untuk menilai keadaan (penilaian tidak memihak) menurut norma-norma objektif.

4. Asas *Pact Sund Servanda* (Mengikatnya Kontrak)

Setiap orang yang membuat kontrak, dia terikat untuk memenuhi kontrak tersebut karena kontrak tersebut mengandung janji-janji yang harus dipenuhi dan janji tersebut mengikat para pihak sebagaimana mengikatnya undang-undang. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara yang menentukan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku dan mengikat sebagai undang-undang bagi mereka yang menyepakatinya.

5. Asas Kepribadian (Personalitas)

Asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang yang melakukan dan atau membuat perjanjian hanya untuk kepentingan perseorangan saja. Hal ini dapat dilihat dalam pasal 1315 dan pasal 1340 KUHPerdara. Pada pasal 1315 KUH Perdata berbunyi:

“ pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji dari pada untuk dirinya sendiri”.

Inti ketentuan ini bahwa seseorang yang mengadakan perjanjian hanya untuk kepentingan dirinya sendiri. Pasal 1340 KUHPerdara berbunyi :

“ suatu perjanjian hanya berlaku antara pihakpihak yang membuatnya”.

Ini berarti bahwa perjanjian yang dibuat oleh para pihak hanya berlaku bagi mereka yang membuatnya.

Asas kebebasan berkontrak dikenal dengan istilah “partij otonomie” atau “*freedom of contract*” atau “*liberty of contract*”. Asas kebebasan berkontrak bersifat universal, dianut oleh hukum kontrak di semua negara pada umumnya. Penekanan utama terhadap asas kebebasan berkontrak karena asas ini yang akan

dijadikan “pintu masuk” nilai-nilai hak asasi manusia dalam kontrak.

Fungsi asas kebebasan berkontrak ditekankan oleh Atiyah¹⁷ yang menyatakan bahwa kebebasan berkontrak:

“(it) is one of the most fundamental fetures of the law of contract”.

Prinsip ini berarti bahwa kebebasan berkontrak didasarkan pada kesepakatan timbal balik dan kebebasan tersebut berasal dari pilihan yang bebas dari para pihak yang tidak dipengaruhi oleh campur tangan pihak lain.

Pelaksanaan terhadap asas kebebasan berkontrak tidak dapat dilakukan tanpa batas sehingga diperlukan pembatas berupa asas-asas lainnya seperti itikad baik, keseimbangan, konsensualisme. Kebebasan berkontrak merupakan suatu hal yang mendasar dan sebagai ini dari individu dan masyarakat dalam pengembangan aktivitas kehidupan pribadi di dalam lalu lintas kemasyarakatan. Kebebasan berkontrak ditinjau dari dua sudut yakni dalam arti material dan formal.¹⁸

Arti material dari kebebasan berkontrak memberikan kepada sebuah perjanjian isi atau substansi yang dikehendaki dan subjek hukum tidak terikat pada tipe-tipe kontrak tertentu. Pembatasan-pembatasan perjanjian hanya dalam bentuk ketentuan-keterntuan umum yang mensyaratkan bahwa isi tersebut harus merupakan sesuatu yang halal dan menerapkan aturan-aturan khusus, berupa hukum memaksa bagi jenis-jenis persetujuan-persetujuan misalnya ketenagakerjaan dan sewa menyewa. Kebebasan dalam arti material dikenal dengan sistem terbuka.

Arti formal dari kebebasan berkontrak yakni sebuah persetujuan dapat diadakan menurut cara yang dikehendaki. Pada

¹⁷ P.S Atiyah, 1984, *An Introduction To The Law Of Contract*, Clarendo Press, Oxford, p.

¹⁸ Herlien Budiono, 2008, *Kumpulan Tulisan Perdata di Bidang Kenoktariatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm. 12.

prinsipnya tidak diperlukan persyaratan apapun tentang bentuk, hanya memerlukan persesuaian kehendak atau kesepakatan antara para pihak. Kedua arti dari kebebasan berkontrak tersebut baik sistem terbuka dan konsensualitas akan memiliki arti jika dikaitkan dengan akibat hukum dari suatu perjanjian, yakni kekuatan mengikatnya.

Asas kebebasan berkontrak sebenarnya merupakan kelanjutan asas kesederajatan para pihak sebagai dasar hubungan keperdataan dan kemudian membedakannya dengan hubungan kepublikan yang bersifat atasan dan bawahan.¹⁹ Sekalipun asas ini dinyatakan sebagai asas yang penting dalam hukum perdata, namun berlakunya asas ini bukan satu-satunya yang harus diperhatikan melainkan juga harus memperhatikan asas-asas yang lain terutama jika dikaitkan dengan kedudukan para pihak dalam perjanjian seperti asas keseimbangan, asas moral dan asas kepatutan.²⁰

Asas kebebasan berkontrak ini merupakan salah satu asas perjanjian yang berlaku secara universal. Pemahaman terhadap asas ini membawa pengertian bahwa setiap orang mempunyai kebebasan untuk mengikatkan dirinya pada orang lain. Satu hal yang patut diperhatikan adalah bahwa asas tersebut adalah mengasumsikan ada posisi tawar yang seimbang diantara para pembuat kontrak. Keseimbangan tersebut baik secara ekonomi maupun sosial.²¹

Asas kebebasan berkontrak ini diakui dalam hukum perjanjian di Indonesia, sehingga hukum perjanjian di Indonesia menganut sistem terbuka. Artinya, hukum tidak hanya mengakui jenis-jenis perjanjian yang diatur dan diberi nama dalam undang-undang tetapi juga mengakui dan memberikan akibat terhadap

¹⁹ M Faiz mufidi, Disertasi, *Perjanjian Alih Teknologi Dalam Bisnis Frenchise sebagai Sarana Pengembangan Hukum Ekonomi*, hlm.24

²⁰ Asas-asas ini dapat dilihat pada Mariam Darus Badruzaman, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Citra Aditya Bhakti, hlm.83-89.

²¹ Ridwan Khairandy, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak*, Universitas Indonesia, Fakultas Hukum, Pascasarjana, 2003, hlm.124.

perjanjian yang dibuat para pihak sekalipun jenis perjanjian tersebut tidak diatur dalam undang-undang. Hal ini dapat disimpulkan dari ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara. Dalam kenyataannya sangat jarang para pihak yang mengadakan perjanjian mempunyai posisi tawar seimbang. Pada perjanjian yang demikian, pihak yang mempunyai posisi tawar lebih kuat akan lebih menentukan isi perjanjian.

Menurut pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Dari bunyi pasal tersebut sangat jelas terkandung asas:²²

1. Konsensualisme, adalah perjanjian itu telah terjadi jika telah ada konsensus antara pihak-pihak yang mengadakan;
2. Kebebasan berkontrak, adalah seseorang bebas untuk mengadakan perjanjian, bebas mengenai apa yang diperjanjikan, bebas pula menentukan kontraknya;
3. *Pacta sunt servanda*, kontrak itu merupakan undang-undang bagi para pihak yang membuatnya (mengikat).

Berdasarkan hal tersebut, maka kebebasan membuat perjanjian tersebut berarti orang dapat menciptakan hak-hak perseorangan yang tidak diatur dalam Buku III KUHPerdara akan tetapi diatur sendiri dalam perjanjian, sebab perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara). Namun kebebasan berkontrak bukan berarti boleh membuat kontrak (perjanjian) secara bebas, tetapi kontrak (perjanjian) harus tetap dibuat dengan mengindahkan syarat-syarat untuk sahnya perjanjian, baik syarat umum sebagaimana disebut pasal 1320 KUHPerdara maupun syarat khusus untuk perjanjian-perjanjian tertentu.

²² Saliman, *Hukum Bisnis Perusahaan, Cetakan V*, PT. Intermedia, Jakarta, 1996, hal 50.

2.2. Anatomi Suatu Kontrak

Salah satu tahapan dalam pembuatan suatu kontrak adalah tahap penyusunan kontak. Dalam tahap ini, disusunlah kesepakatan yang dicapai dalam negosiasi dan yang dituangkan dalam nota kesepakatan (MoU) serta perundingan lanjutan hingga dicapai kesepakatan untuk bergerak ke arah pembuatan bentuk format dari kesepakatan itu menjadi suatu kontrak.

Menyusun suatu kontrak diperlukan ketelitian dan kejelian dari para pihak maupun para notaris atau pejabat lainnya. Karena apabila keliru merumuskan nama dan data pokok, kontrak itu mungkin menimbulkan kesulitan dalam pelaksanaannya dikemudian hari. Pada umumnya, dikenal lima *fase* dalam penyusunan kontrak di Indonesia sebagai berikut:

- A. Membuat konsep (draft) pertama prosesnya meliputi pembuatan:
 1. Judul kontrak
Dalam kontrak, harus diperhatikan kecocokan isi dengan judul kontrak serta acuan hukum yang mengikatnya. Hal ini dilakukan untuk menghindari kesalahpahaman di kemudian hari.
 2. Pembukaan
Biasanya, berisi tanggal pembuatan kontrak.
 3. Pihak-pihak (para pihak) dalam kontrak
Para pihak dijelaskan identitasnya secara lengkap dengan menyebutkan nama, pekerjaan atau jabatan, tempat tinggal, kewarganegaraan, dan bertindak atas nama siapa. Bagi perusahaan, disebutkan tempat kedudukannya sebagai pengganti tempat tinggal seperti tercantum dalam akta pendirian.
 4. Latar belakang kesepakatan (recital)
Berisi penjelasan resmi tentang latar belakang terjadinya suatu kesepakatan (kontrak).
 5. Isi kontrak

Bagian yang merupakan inti kontrak, yang membuat apa yang dikehendaki, hak, dan kewajiban termasuk pilihan penyelesaian sengketa. Pada bagian inti dari sebuah kontrak diuraikan secara rinci isi kontrak yang biasanya dibuat dalam pasal-pasal, ayat-ayat, huruf-huruf, angka-angka tertentu.

6. Penutup

Jika semua hal yang diperlukan telah tercantum di dalam bagian isi kontrak, barulah dirumuskan bagian penutup kontrak. Penutup memuat tata cara pengesahan suatu kontrak.

B. Saling menukar konsep (draft) kontrak

Dengan cara ini, setiap pihak yang melakukan kontrak dapat mengkaji ulang atau membuat konsep akhir tersebut untuk diformalkan secara hukum.

C. Lakukan revisi (jika perlu)

Hal ini ditempuh karena jika ada masalah yang belum jelas, atau terjadi perubahan situasi politik, atau adanya bencana/malapetaka seperti tsunami.

D. Lakukan penyelesaian akhir

E. Menandatangani kontrak oleh masing-masing pihak

Jika kontrak sudah ditandatangani, berarti penyusunan sudah selesai dan tinggal pelaksanaannya di lapangan. Untuk memahami isi kontrak secara sempurna, ada baiknya para pihak mengetahui bagaimana konsep dasar atau struktur kontrak berikut unsur-unsur pokok yang harus ada yang disebut anatomi kontrak. Hal ini layaknya menguraikan suatu pohon, dengan jenis pohon, akar, batang, dan daunnya harus diketahui dengan jelas.

Pada dasarnya, susunan dan anatomi kontrak dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu pendahuluan, isi, dan penutup.

1. Bagian pendahuluan

Bagian pendahuluan dapat dibagi lagi menjadi tiga subbagian, yaitu subbagian pembuka, subbagian pencantuman identitas para pihak, dan subbagian penjelasan. Jadi, bagian pendahuluan harus memuat secara lengkap semua hal seperti nama kontrak, tanggal, Hari, bulan, tahun, dan tempat kontrak di tandatangani. Selanjutnya, kontrak harus memuat identitas lengkap para pihak yang mengikat diri dalam kontrak dan siapa yang menandatangani kontrak tersebut. Dalam bagian penjelasan harus dicantumkan juga penjelasan mengapa para pihak membuat kontrak itu.

2. Bagian isi

Isi kontrak lazimnya memuat klausul yang merupakan intisari kontrak. Khusus dalam kontrak berskala besar (jumlah, rupiah, dan pihak-pihak yang terlibat), dalam kontrak dimuat definisi-definisi tentang maksud dan rumusan yang terdapat dalam kontrak yang merupakan kamus, atau biasa disebut ketentuan umum.

Selanjutnya, agar isi kontrak lengkap dan baik, serta dapat menjadi pedoman dalam suatu hubungan hukum di antara para pihak, suatu perjanjian harus memenuhi faktor-faktor berikut.

1) Apa isi atau hal-hal yang diatur di dalam kontrak?

Hal atau materi yang menjadi objek perikatan, yang diatur dalam kontrak wajib dirumuskan dengan jelas menggunakan bahasa yang lugas dan tidak mempunyai tafsiran ganda.

2) Siapa saja yang membuat kontrak?

Orang-orang yang tercantum dalam kontrak adalah para pihak yang terikat dengan kontrak. Selain itu, harus dijelaskan juga dengan jelas dalam bahasa yang dimengerti para pihak motif atau latar belakang pembuatan kontrak, agar kontrak itu dapat mengikat kuat dan tidak mungkin dipungkiri para pihak yang bersepakat.

3) Di mana kontrak dibuat?

Tempat atau lokasi pembuatan kontrak harus dijelaskan untuk menentukan ketentuan yang berlaku atas perikatan. Hal ini erat kaitannya dengan kewajiban hukum, seperti perpajakan dan kewenangan pengadilan yang berhak mengadili perkara apabila timbul perselisihan mengenai isi kontrak.

4) Kapan kontrak mulai berlaku?

Penentuan kapan suatu kontrak mulai berlaku merupakan unsur penting untuk menentukan awal berlakunya kontrak dengan konsekuensi turunannya, seperti penyerahan barang, konsekuensi perpajakan, dan ketentuan hukum yang berlaku. Dengan demikian, dapat diketahui kapan hak dan kewajiban para pihak diterima dan dipenuhi.

3. Bagian penutup

Suatu kontrak biasanya memiliki dua hal yang dicantumkan didalam penutup, yaitu:

Kata penutup biasanya menerangkan bahwa kontrak tersebut dibuat dan ditandatangani oleh pihak-pihak yang memiliki kapasitas untuk itu. Selain itu, para pihak juga menyatakan ulang bahwa mereka akan terikat dengan isi kontrak.

Ruang penempatan tanda tangan adalah tempat pihak-pihak menandatangani kontrak disertai nama jelas orang yang menandatangani dan jabatan dari orang yang bersangkutan. Kalimat penutup lazimnya dibuat sebagai berikut.

“demikian kontrak ini dibuat oleh para pihak dengan keadaan sadar tanpa tekanan dari pihak manapun, untuk dilaksanakan dengan penuh itikad baik dari masing-masing pihak”.

Selain mencantumkan ketentuan dalam penutup kontrak seperti diatas, kita juga perlu memperhatikan ketentuan-ketentuan lain, yaitu:

1. Saksi

Dalam praktik hukum, keberadaan saksi merupakan unsur penting dalam menentukan. Suatu kontrak dengan saksi yang lengkap dan memenuhi persyaratan hukum menjadi landasan hukum dalam pembuktian kontrak itu. Kehadiran saksi yang ikut menyaksikan dan menandatangani/paraf di setiap halaman kontrak dapat mendukung fakta atas sah dan berlakunya suatu kontrak, demi lengkapnya persyaratan hukum dari suatu kontrak maka ada baiknya mengajukan 2 (dua) orang atau lebih yang bertindak sebagai saksi. Hal ini perlu dipenuhi untuk menghindari ketentuan hukum yang berbunyi:

“satu saksi bukanlah saksi”

2. Materai

Tidak semua kontrak harus dibubuhi (ditempel) materai. Materai berfungsi sebagai pajak atas dokumen-dokumen, Seperti Surat kontrak dan surat-surat lain yang dibuat dengan tujuan untuk digunakan sebagai alat pembuktian mengenai perbuatan, kenyataan, atau keadaan yang bersifat perdata;

3. Akta-akta notaris termasuk salinannya; dan dokumen yang akan digunakan sebagai alat pembuktian dimuka pengadilan.

4. Bea materai dalam kaitannya dengan pembuatan kontrak adalah sebagai pajak atas dokumen. Dengan demikian, fungsi materai bukan sebagai pengesahan kontrak, melainkan sebagai pajak atas dokumen yang akan diajukan sebagai barang bukti jika terdapat sengketa di pengadilan. Pembubukan materai bersifat wajib sesuai dengan ketentuan undang-undang untuk memenuhi kewajiban perpajakan.

5. Tanda tangan atau cap jempol

Setelah kontrak selesai dirancang dan masuk ke bentuk final, maka para pihak membubuhkan tanda tangan atau cap jempol di kolom (ruang) tanda tangan yang telah dipersiapkan di bagian penutup suatu kontrak. Jika salah satu dari pihak tidak melek huruf latin, bias diganti dengan cap jempol yang mempunyai kekuatan yang sama dengan tanda tangan. Keabsahan cap jempol dapat diteliti lewat tes forensik jika kelak terjadi perselisihan tentang isi kontrak di pengadilan.

6. Paraf di setiap halaman kontrak

Demi amannya isi kontrak maka kontrak yang terdiri dari beberapa halaman harus diberi tanda persetujuan berupa paraf di setiap halaman oleh pihak-pihak yang berwenang, termasuk para saksi.

7. Lampiran sebagai kelengkapan kontrak

Ada kalanya kontrak memerlukan lampiran yang tidak dapat dipisahkan dari isi kontrak induk. Lampiran tersebut harus disebut dalam teks isi kontrak dan merupakan satu kesatuan. Lampiran tersebut dapat berupa gambar, table harga, jadwal pembayaran, dan sebagainya, tergantung pada kebutuhan masing-masing pihak sesuai sifat kontrak tersebut.

8. Catatan tepi pada akta (*renvooi*)

Seperti akta yang dibuat notaries, catatan perubahan, perbaikan naskah kontrak berupa coretan, dan perbaikannya dibuat di tepi akta yang selanjutnya diparaf oleh pihak-pihak sebagai tanda setuju atas perbaikan itu, juga paraf dari para saksi.

Secara umum mengenai anatomi suatu perjanjian atau kontrak yang dibuat oleh para pihak secara strukturnya adalah sebagai berikut:

- 1) Judul kontrak, dimana dalam suatu kontrak judul harus dibuat dengan singkat, padat, jelas dan sebaiknya

memberikan gambaran yang ditangkan dalam perjanjian tersebut. Contohnya Perjanjian Jual-Beli, Perjanjian Sewa menyewa;

- 2) Awal kontrak, dalam awal kontrak dibuat secara ringkas dan banyak digunakan seperti berikut :”Yang bertanda tangan di bawah ini” atau “Pada hari Senin, tanggal satu bulan Februari, tahun 2015, telah terjadi perjanjian jual-beli antara para pihak .”
- 3) Para pihak yang membuat kontrak, di bagian ini disebutkan para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian tersebut. Penyebutan para pihak mencakup nama, pekerjaan, usia, jabatan, alamat, serta bertindak untuk siapa;
- 4) Premis (Recital) merupakan penjelasan mengenai latar belakang dibuatnya suatu perjanjian. Pada bagian ini diuraikan secara ringkas tentang latar belakang terjadinya kesepakatan;
- 5) Isi kontrak, dalam isi perjanjian biasa diwakili dalam pasal-pasal dan dalam setiap pasal diberi judul. Isi suatu perjanjian biasanya meliputi 3 unsur yaitu essensalia, naturalia, accidentalia dan ketiga unsur tersebut harus ada pada setiap perjanjian. Unsur lain yang terpenting yang harus ada adalah penyebutan tentang upaya-upaya penyelesaian apabila terjadi perselisihan atau sengketa;
- 6) Akhir kontrak (penutup), pada bagian akhir perjanjian berisi pngesahan kedua belah pihak dan saksi-saksi sebagai alat bukti dan tujuan dari perjanjian.

2.3. Penyelesaian Suatu Kontrak

Ketika kontrak telah selesai ditandatangani oleh para pihak, bukan berarti segala isi kontrak dapat berlaku secara mulus. Hal ini terutama jika menyangkut kontrak berskala besar yang dalam pelaksanaan kontraknya terdapat atau dijumpai rumusan isi kontrak yang kurang teliti, terjadi perubahan politik,

atau kejadian lainnya yang erat dengan isi kontrak dimaksud. Biasanya, hal itu terjadi dalam hal pemenuhan kewajiban yang tidak dapat ditepati tepat waktu atau tepat jumlah karena alasan yang masuk akal. Bisa juga terjadi karena ada penafsiran yang berbeda terhadap rumusan isi kontrak oleh para pihak karena ada kontrak yang telah disusun dan ditandatangani namun ada hal yang tidak jelas atau tidak lengkap sehingga memerlukan penafsiran. Untuk mengatasi masalah pelaksanaan kontrak, dapat ditempuh dengan cara memberitahukan kepada pihak yang dirugikan secara tertulis atau lisan agar isi kontrak ditafsir ulang dan penafsiran tersebut mengikat kedua belah pihak yang biasanya dirumuskan dalam “Tambahan Kontrak” atau biasa disebut *addendum*.

Addendum dirumuskan secara musyawarah dan merupakan bagian yang mengikat dan saling melengkapi dengan kontrak induk. Pelaksanaan suatu kontrak dapat juga tergantung apabila dalam masa pelaksanaannya terjadi hal-hal yang digolongkan keadaan memaksa atau bias disebut “*force majeure*”.

Ketentuan keadaan memaksa diatur dalam Pasal 1244 KUH Perdata disebutkan:

“jika ada alasan untuk itu, debitur harus dihukum mengganti biaya, rugi dan bunga apabila ia tidak dapat membuktikan adanya ketidaktepatan waktu yang tepat dilaksanakannya perikatan itu, disebabkan karena suatu hal yang tidak terduga, dan tidak dapat dipertanggungjawabkan padanya”.

Selanjutnya, dalam Pasal 1245 KUHPerdata diatur lebih lanjut yaitu:

“tidak ada penggantian biaya, kerugian, dan bunga, bila karena keadaan memaksa atau karena hal yang tersedia secara kebetulan, debitur terhalang untuk memberikan atau berbuat suatu yang diwajibkan, atau melakukan suatu perbuatan yang terlarang.”

Seperti sudah dijelaskan sebelumnya, penyelesaian kontrak juga memiliki sinonim lain, seperti berakhirnya kontrak dan hapusnya perikatan (KUHPperdata, Pasal 1381). Secara umum, penyelesaian kontrak merupakan selesai atau hapusnya suatu kontrak yang dibuat diantara dua pihak, yaitu pihak kreditur dan debitur, tentang suatu hal. Pihak kreditur di pahami sebagai pihak atau orang yang berhak atas suatu hal. Pihak kreditur dipahami sebagai pihak atau orang yang berhak atas suatu prestasi sesuai dengan isi kontrak. Pihak debitur adalah pihak yang berkewajiban untuk memenuhi suatu prestasi sesuai dengan apa yang diperjanjikan. Apabila kontrak berjalan lancar dan dipenuhi dengan saksama maka pemenuhan itu adalah tanda pengakhiran suatu kontrak secara otomatis.

1. Dasar Penyelesaian Kontrak

Sampai saat ini, pedoman atau dasar hukum yang dipakai sebagai landasan penyelesaian kontrak (perikatan) masih merujuk pada isi Pasal 1381 KUHPperdata, yang dalam beberapa hal telah ketinggalan zaman. Menurut Pasal 1381 KUHPperdata sebagai berikut:

“Perikatan-perikatan dapat hapus: Karena pembayaran; Karena penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penyimpanan atau penitipan; Karena pembaruan utang; Karena perjumpaan utang atau kompensasi; Karena percampuran utang; Karena pembebasan utangnya; Karena musnahnya barang-barang yang terutang; Karena kebatalan atau pembatalan; Karena berlakunya suatu syarat batal, yang diatur dalam bab pertama buku ini; Karena lewatnya waktu, hal mana akan diatur dalam satu bab tersendiri”

Rumusan Pasal 1381 KUHPperdata ini relatif kaku, kemudian diuraikan lebih rinci lagi dalam rumusan pasal-pasal yang mengatur tiap subjek berakhirnya kontrak. Namun sebagai pedoman umum, pasal-pasal KUHPperdata

tentang penyelesaian kontrak (perikatan) relatif luas, yang singkatnya dituangkan dalam 10 ketentuan yang telah dijelaskan, yaitu:

- (1) Pembayaran;
- (2) Konsinyasi;
- (3) Novasi (pembaruan utang);
- (4) Kompensasi;
- (5) Konfusio (pencampuran utang);
- (6) Pembebasan utang;
- (7) Musnahnya barang terutang;
- (8) Kebatalan atau pembatalan;
- (9) Berlaku syarat batal; dan
- (10) Daluwarsa.

2. Berakhir karena Undang-Undang dan Kontrak

Rumusan penyelesaian kontrak dalam KUHPerdata tidak menjelaskan apakah karena kontrak atau undang-undang. Namun, secara tersirat KUHPerdata telah menjelaskan atau memuat hal ini secara inklusif. Dari praktik, dapat diamati kontrak (perikatan) yang berakhir karena undang-undang adalah:

1. Konsinyasi;
2. Musnahnya barang terutang; dan
3. Daluwarsa.

Adapun kontrak (perikatan) yang berakhir karena kontrak adalah:

1. Pembayaran;
2. Novasi (pembaruan utang);
3. Kompensasi;
4. Pencampuran utang (konfusio);
5. Pembebasan utang;
6. Kebatalan atau pembatalan; dan
7. Berlaku syarat batal.

Dalam praktik, ditemukan juga fakta cara penyelesaian kontrak (perikatan) yang disebabkan oleh jangka waktunya berakhir, dilaksanakannya objek kontrak, kesepakatan kedua belah pihak, pemutusan kontrak secara sepihak oleh salah satu pihak, dan adanya keputusan pengadilan.

BAB III HUBUNGAN-HUBUNGAN BISNIS

3.1. Keagenan

Keagenan merupakan hukum yang terjadi antara dua atau lebih perusahaan yang bergerak di bidang usaha sejenis. Perusahaan perindustrian yang meningkatkan jumlah produk yang dihasilkan, secara ekonomi tidak akan berarti maksimal jika tidak diikuti tindakan perluasan perdagangan produknya ke wilayah lain di luar wilayah tempat kedudukan perusahaan yang bersangkutan. Perluasan perdagangan produk tersebut memerlukan pihak lain yang dapat ikut membantu memasarkannya melalui hubungan kerjasama dibidang perdagangan atau yang disebut sebagai *partner*.²³

Menunjuk *partner* untuk bertindak selaku agen dari *partner* yang lain haruslah secara spesifik disebutkan dalam perjanjian *partnership* atau apabila hal tersebut secara jelas diatur dalam peraturan tertentu. *Partner* yang ditunjuk selaku agen harus secara jelas diberikan kewenangan (*actual authority*) untuk bertindak selaku agen, dalam kaitannya melakukan transaksi dengan pihak ketiga yang akan mengikat *partnership*.

Actual authority tersebut dapat secara jelas disebutkan dalam *partnership agreement*, hal ini sering dikenal dengan *express authority*, tetapi dapat juga tidak secara jelas disebutkan dalam *partnership agreement*, hal ini didasarkan pada *nature of partnership relationship*. Ini yang sering dikenal dengan *implied authority*.

Terdapat beberapa bentuk umum *partnerships* yaitu:

1. *Silent partners*, adalah partners yang tidak secara aktif berperan dalam mengelola kerjasama (*partnerships*) akan tetapi identitas partner diketahui banyak oleh publik;

²³ Muhammad Abdulkadir, *Hukum Perusahaan Indonesia*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 2010. Hlm. 42.

2. *Secret partners*, adalah *partners* yang mengambil peran secara aktif dalam mengelola *partnerships* tetapi identitas partner tidak diketahui publik;
3. *Nominal partners*, adalah *partner* yang tidak secara aktif ikut serta mengelola *partnerships*, tetapi meminjamkan namanya untuk tujuan *public relations*;
4. *Dormant partners*, adalah *partner* yang tidak ikut serta secara aktif serta tidak pula diketahui oleh publik;
5. *Senior partners*, adalah *partners* yang dominan mengelola *management partnerships* serta menanamkan investasi yang besar pada *partnerships*. Biasanya *partner* seperti ini menerima banyak bagian keuntungan yang diperoleh ;
6. *Junior partners*, adalah *partners* yang umumnya masih muda dan hanya sedikit berperan dalam manajemen *partnership* serta hanya sedikit menerima bagian keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Terdapat sebuah ungkapan yang menarik dalam sebuah buku business law sebagai berikut:

“ It is a universal principle in the Law of agency, that the power of the agent are to be exercised for the benefit of the principal only, and not the agent or third parties “

(sudah menjadi rahasia umum dalam hukum keagenan bahwa kekuatan atau kewenangan agen hanya untuk mendatangkan keuntungan bagi prinsipal dan bukan untuk agen atau pihak ketiga).

Dalam sebuah kamus, *Black's Law Dictionary*, *agency* diartikan sebagai:²⁴

“a relationship between two persons, by agreement or otherwise, where one (the agent) may act on behalf of the other (the principal) and bind the principal by words and actions. Relation in which one person acts for or represents another by letter's authority, either in the

²⁴ Henry Campbell Black, M.A., 1991, *Black's Law Dictionary*, ST.Paul , Minn. West Publishing Co, hlm. 40

relationship of principal and agent, master and servant, or employer or proprietor and independent contractor. It also designates a place at which business of company or individual is transacted by an agent. The relation created by express or implied contract or by law, whereby one party delegates the transaction of some lawful business with more or less discretionary power to another, who undertakes to manage the affair and render to him an account thereof. Or relationship where one person confides the management of some affair, to be transacted on his account, to other party. Or where one party is authorized to certain act for, or in relation to the rights or property of the other. But means more than tacit permission, and involves request, instruction, or command. The consensual relation existing between two persons, by virtue of which one is subject to other's control.

Lebih lanjut disebutkan bahwa:

“agency is the fiduciary relation which results from the manifestation of consent by one person to another that the other shall act on his behalf and subject to his control, and consent by the other so to act”.

Berdasarkan pengertian tersebut, *agency* adalah hubungan yang didasarkan pada sebuah kepercayaan penuh yang merupakan manifestasi dari kesepakatan para pihak yang mana seseorang menyetujui untuk melakukan tindakan atau perbuatan hukum tertentu untuk dan atas nama orang lain, serta di bawah pengawasan dan persetujuan orang lain.

Dalam kamus lain, disebutkan bahwa:

“Agency relation which one person, the agent, act on behalf of another with the authority of the latter, the principal; “a fiduciary relation which results from the manifestation of consent by one person that another shall act on the former's behalf and subject to his control, and

*consent by the other so to act, the act of the agent will be binding on his principal.*²⁵

Berdasarkan rumusan di atas, maka kata kunci yang merupakan ciri utama terdapatnya hubungan keagenan adalah:

1. Adanya pihak yang memberikan kewenangan untuk melakukan perbuatan hukum tertentu pada pihak lain, yaitu prinsipal;
2. Adanya pihak yang diberikan kewenangan untuk melakukan perbuatan atau tindakan hukum tertentu untuk dan atas nama orang lain, yaitu agen;
3. Hubungan hukum tersebut menimbulkan sebuah hak dan kewajiban tertentu bagi para pihak, yang bertumpu pada sebuah doktrin *fiduciary duties*.

Agency adalah keterikatan hubungan antara dua pihak yang mana pihak satu sering disebut dengan agen, yaitu pihak yang diberikan kewenangan untuk melakukan perbuatan untuk dan atas nama serta di bawah pengawasan pihak lain, tu principal. Principal adalah pihak yang emberikan kewenangan pada agen untuk melakukan tindakan tertentu serta melakukan pengawasan tindakan agen. Sedangkan pihak yang melakukan transaksi dengan agen disebut dengan *third party*.

Lebih lanjut, *Black's Law Dictionary* memberikan pengertian ;

“Agent, a person authorized by another (principal) to act for or in place of him; one intrusted with another's business. One who represent and acts for another under the contract or relation of agency. A business representative, whose function is to bring about, modify, affect, accept performance of, or terminate contractual obligations between principal and third prsons. One who undertakes to transact some business , or to manage some affair , for another , by the authority and on account of the letter , and to render an account of it. One who acts for or

²⁵ Steven H. Gifis, 1984, *Law Dictionary, Barron's Educational Series, INC*, hlm. 16

in place of another by authority from him; a substitute, a deputy, appointed by principal with power to do the things which principal may do. One who deals not only with things, as does a servant, but with persons, using with own discretion as to means, and frequently establishing contractual relation between his principal and third persons. One authorized to transact all business of principal, or all principal's business of some particular kind, or all business at some particular place".²⁶

Keterikatan hubungan dua pihak tersebut dituangkan dalam sebuah perjanjian yang dikenal dengan perjanjian keagenan (*agency agreement*), yang mana dengan mendasarkan pada perjanjian tersebut agen diberikan kewenangan untuk melakukan transaksi, negosiasi kontrak dengan pihak ketiga yang akan mengikat pihak *principal* dalam kontrak tersebut. Namun demikian, *agency* secara umum dapat terjadi baik dengan cara dibuatkan perjanjian tertulis (*written Agreement*) ataupun terjadi dengan cara lisan (*orally*), walaupun perjanjian tertulis lebih menjamin keamanan para pihak. Di beberapa negara, perjanjian tertulis dipersyaratkan untuk adanya keagenan yang akan berlangsung lebih dari satu tahun. Dengan demikian dalam *agency* terdapat tiga pihak utama, yaitu *principal*, agen, dan *third party*.

Principal sering juga disetarakan dengan istilah master atau *employer*, yaitu pihak yang memiliki hak untuk memberikan instruksi pada agen, baik untuk melakukan perbuatan hukum tertentu, juga bagaimana seharusnya perbuatan tersebut dilakukan, sedangkan pihak yang lainnya adalah agen. Agen sendiri sebenarnya dapat dikelompokkan kedalam kelas *servants* atau *employees*. Selain itu, terdapat pihak lain di antara hubungan keagenan antara prinsipal dengan agen, yaitu pihak ketiga.

²⁶ *Black's Law Dictionary, Ibid*, Hal. 41.

Pada dasarnya, yang dapat bertindak sebagai agen adalah setiap orang yang mempunyai kapasitas untuk membuat kontrak dapat ditunjuk selaku agen. Golongan personal yang tidak dapat menandatangani kontrak, seperti halnya anak dibawah umur dalam pengampuan, pada dasarnya tidak dapat ditunjuk selaku agen, namun demikian pengadilan dapat saja menunjuk pengampu atau wali, untuk mewakilinya. Sedangkan, pihak yang dapat bertindak selaku prinsipal, pada dasarnya semua orang kecuali anak di bawah umur atau dibawah pengampuan, serta mempunyai kapasitas untuk membuat kontrak, mempunyai kapasitas untuk mempekerjakan pembantu dalam kapasitasnya sebagai agen atau pembantu bukan agen, mempunyai kapasitas secara hukum untuk memberikan persetujuan operasional pada pembantunya.

Berdasarkan hal-hal tersebut, maka keagenan merupakan alternatif yang tepat. Oleh karena itu, hubungan kerjasama keagenan dengan satu atau beberapa wilayah pemasaran perlu diadakan melalui kontrak keagenan, tanpa perlu mendirikan cabang perusahaan. Dari segi hukum hubungan kerja sama tersebut dibuat secara tertulis mulai dari yang berbentuk *Memory of Understanding* (MOU) dilanjutkan dalam bentuk kontrak operasional. Dengan demikian, akan lebih terjamin kepastian hukum kewajiban, hak pihak-pihak, dan pelaksanaannya.

Dalam perjanjian bisnis yang diadakan antara agen atau distributor dengan prinsipalnya, biasanya dilakukan dengan membuat suatu kontrak tertulis yang isinya ditentukan oleh para pihak sesuai dengan kepentingan para pihak tersebut, asal saja tidak bertentangan dengan hukum dan kesusilaan sesuai Pasal 1388 KUHPerdara.²⁷

Bila pihak asing ingin menunjuk seorang agen atau distributor di Indonesia, maka menurut Surat Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 77/Kp/III/78, tanggal 9 Maret 1978 ditentukan lamanya, perjanjian harus dilakukan untuk jangka

²⁷ Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. PT Rineka Cipta, Jakarta, 2007, hlm. 54.

waktu 3 tahun. Sekalipun ketentuan di atas merupakan pedoman bagi perjanjian keagenan atau distributor dimana prinsipalnya adalah perusahaan di luar negeri. Diadakan jangka waktu minimal dimaksudkan untuk melindungi kepentingan perusahaan nasional Indonesia dari tindakan-tindakan yang tidak sewajarnya dari pihak prinsipal. Apabila agen/distributor ingin mengalihkan haknya kepada pihak lain baik sebagian maupun seluruhnya, tentu dibolehkan sesuai dengan isi Pasal 1338 KUHPerdara mengenai hal kebebasan berkontrak. Di sini para pihak bebas menentukan apakah hak dan kewajiban mereka akan dialihkan atau tidak.

3.2. *Franchising*

Franchising atau Usaha bisnis waralaba merupakan suatu sistem bisnis yang menjual produk dan jasa pelayanan. Sistem ini melibatkan pihak pemilik usaha waralaba (*franchisor*) di satu pihak yang memberikan lisensi kepada pihak lainnya (pemegang usaha waralaba atau *franchisee*) untuk membuka usaha bisnis dengan menggunakan nama dagang pihak pemilik waralaba.

Usaha waralaba pada dasarnya merupakan konsep pemasaran cara untuk menjual produk dan jasa pelayanan ke pasaran di bawah nama dagang atau simbol komersial lainnya milik pihak pemilik usaha waralaba. Sebagai pengganti penggunaan merek dagang yang dimiliki oleh si pemilik usaha waralaba, pihak pemegang usaha waralaba memberikan bayaran. Bayaran tersebut berhubungan dengan modal investasi awal, barang-barang atau pelayanan, pelatihan maupun royalti.

Istilah *franchise* dalam bahasa Indonesia adalah waralaba. Waralaba berasal dari kata “wara” yang berarti lebih istimewa dan laba berarti untung. Jadi kata waralaba berarti usaha yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa. Secara hukum waralaba berarti persetujuan legal atas pemberian hak atau keistimewaan untuk menawarkan suatu produk atau jasa dari pemilik (pewaralaba) kepada pihak lain (terwaralaba) yang

diatur dalam suatu permainan tertentu. Dalam PP. RI. No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 1 ayat 1 menyatakan:

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.

Kata *Franchise* berasal dari bahasa Perancis *affranchir* yang berarti bebas atau lengkapnya bebas dari hambatan-hambatan (*free form sevited*). Dalam bidang bisnis, *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh oleh seorang pengusaha untuk menjalankan usahanya sendiri di wilayah tertentu dan dalam bentuk tertentu. Sedangkan *Franchising* adalah suatu hubungan berdasarkan kontrak antara *franchisor* dan *franchisee*, dimana *franchisor* menawarkan dan berkewajiban menyediakan perhatian terus menerus pada bisnis *franchisee* melalui penyediaan pengetahuan dan pelatihan. *Franchisee* beroperasi dengan menggunakan nama dagang, format, atau prosedur yang dipunyai serta dikendalikan oleh *franchisor*, *franchisee* melakukan investasi dalam bisnis yang dimilikinya.

Waralaba (*franchise*) sendiri adalah sebuah format usaha baru yang saat ini sedang menjamur di Indonesia. Fenomena ini dapat kita buktikan dengan semakin banyaknya usaha-usaha waralaba di Indonesia baik yang merupakan waralaba asing seperti KFC, McDonald ataupun waralaba lokal seperti Indomaret, Klenger Burger dan merk waralaba lainnya. Perkembangan ini sepatutnya memberi nilai positif bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia kerana dapat menghasilkan devisa bagi negara. Bisnis sinergi seperti ini memang dianggap menguntungkan. Jaringan pemasaran maupun omsetnya dapat berkembang lebih cepat sehingga memperoleh kepercayaan yang luas dari masyarakat terhadap citra bisnis waralabanya

tanpa harus mengeluarkan modal sendiri. Pewaralaba juga akan mendapat keuntungan berupa *management fee* dan *royalty fee*.²⁸

Franchise merupakan suatu sistem dalam pemasaran barang dan jasa yang melibatkan dua pihak (*franchisor* dan *Franchisee*), sistem ini merupakan suatu kiat untuk memperluas usaha dengan cara menularkan sukses. Dengan demikian dalam sistem ini harus terdapat pelaku bisnis yang sukses terlebih dahulu dimana kesuksesan yang diperolehnya tersebut akan disebarluaskan kepada pihak lain. Manfaat utama bagi pemilik *franchise* (*Franchisor* atau pengusaha yang sukses) adalah pengurangan resiko dan investasi modal yang di perlukan untuk suatu keperluan internal. Namun demikian ia memikul tanggung jawab tambahan atas bisnisnya yang menuntut banyak usaha.

Bagi pemegang *franchise* (*Franchisee*) dapat menikmati suatu sistem bisnis teruji yang dimiliki oleh *franchisor*, yang dalam banyak hal dilengkapi dengan nama dagang yang sudah diterima oleh khalayak ramai. Keunggulan bisnis *franchise* ini dapat dikemukakan dengan keuntungan-keuntungan apa yang dapat diperoleh oleh *franchisee* dan *franchisor* jika mereka menjadi pihak dalam sistem bisnis *franchise* ini. Adapun keuntungan-keuntungan yang dimungkinkan dari sistem bisnis *franchise* ini adalah sebagai berikut:

- 1) Sistem usaha dapat berkembang cepat dengan menggunakan modal dan motivasi dari pemegang *franchise* (*Franchisee*).
- 2) Suatu wilayah pasar atau suatu pasar yang baru mudah dikembangkan karena nama dan citra pemilik *franchise* (*Franchisor*) dapat meluas dengan cepat melalui unit-unit usaha *franchise*;

²⁸ Siti Najma, *Bisnis Syariah dari Nol*, Hikmah, Jakarta, 2007, hal. 176.

- 3) Modal untuk memperluas usaha lebih kecil karena sebagian besar biaya untuk mendirikan unit usaha baru dipikul oleh pemegang *franchise*;
- 4) Unit usaha yang dikelola oleh pemiliknya sendiri jelas akan memiliki motivasi yang kuat untuk memberikan pelayanan yang baik pada pelanggan;
- 5) *Franchisor* tidak banyak membutuhkan karyawan, kantor pusat jauh lebih ramping daripada kantor pusat suatu perusahaan yang memiliki jaringan cabang-cabang milik sendiri;
- 6) Daya beli kelompok usaha secara keseluruhan meningkat, setiap kali dibuka satu unit usaha *franchise* yang baru;
- 7) Kehadiran kelompok usaha dalam pasar terasa, setiap kali dibuka unit usaha *franchise* yang baru, selain itu banyak dana dapat dihemat karena promosi dan periklanan dapat dilakukan sebagai satu kelompok;
- 8) Hasil balum terlihat satu dua tahun pertama karena pengeluaran masih besar, tetapi dalam tahun ketiga atau keempat dan selanjutnya pengembalian investasi akan cukup tinggi.

Kemudian bentuk *franchise* yang dikenal selama ini sangat beragam, sebagaimana dikemukakan oleh Douglas J Queen, bentuk *franchise* terdiri dari:

1. *Franchise* Format Bisnis

Disini *Franchise* memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk pelayanan di wilayah tertentu dengan standar operasional dan pemasaran, adapun jenis format bisnis *franchise* terdiri atas:

- a. *Franchise* Pekerjaan;
- b. *Franchise* usaha dan;
- c. *Franchise* investasi.

2. *Franchise* Distribusi Produk

Dalam bentuk *franchise* ini, *franchise* memperoleh lisensi eksklusif untuk memasarkan produk dari suatu perusahaan

tunggal dalam lokasi yang spesifik. Disamping itu *franchisor* dapat juga memberikan *franchise* wilayah, dimana *franchisee* ataupun sub pemilik *franchise* membeli hak untuk mengoperasikan atau menjual *franchise* di wilayah geografi tertentu. *Franchise* wilayah memberikan kesempatan kepada pemegang *franchise* induk untuk mengembangkan rantai usaha agar perkembangannya lebih cepat, dimana keahlian manajemen dan resiko terhadap finansial merupakan tanggung renteng pemegang *franchise* induk dengan sub pemegangnya, namun demikian tentu saja pemegang induk menarik *royalty* dan penjualan produk.

Adapun Lieberman, membagi operasi bisnis *franchise* ke dalam 3 katagori, yaitu:

1. *Distributorship or Product Franchise*

Melalui lisensi *manufactur* seorang distributor menjual, produk-produknya, misalnya *Automobile dealership*, *gasoline station operation*;

2. *Business Format Franchise*

Franchisee menjadi bagian (anggota kelompok) dari usaha yang dimiliki oleh *franchisor*, misalnya *Fast Food Chains*, *Real Estate Brokerages* dan beberapa Firma Akunting yang di jalankan melalui sistem ini;

3. *Manufacturing Plants*

Franchisor memberi izin kepada *franchisee* untuk menjual produknya dibawah standar yang dipersyaratkan *franchisor*, bentuk semacam ini biasanya untuk produk-produk barang elektronik.

Dalam perjanjian *franchise* mengandung aspek-aspek hukum diantaranya adalah :

- 1) Perjnjian *franchise* merupakan transaksi bisnis, dalam hal ini juga dapat dimasukkan dalam hukum perdata internasional (HPI) karena adanya unsur-unsur asing antara *franchisor* dan *franchisee*, bila masing-masing

negara mempunyai pengertian yang berlainan maka diketahui hukum mana yang akan digunakan dalam perjanjian *franchise* tersebut. Ada beberapa kemungkinan mengenai hukum yang harus dipergunakan dalam perjanjian *franchise*. Hal ini disebabkan karena hak-hak dan kewajiban dari masing-masing pihak yang harus dilaksanakan menurut perjanjian *franchise* dapat terjadi atau berlangsung di negara yang bersangkutan atau dari negara ke tiga; dan

2) Didalam perjanjian *franchise* ini hukum yang berlaku dapat ditentukan oleh para pihak sendiri atau berdasarkan asas-asas umum berlaku pada kontrak internasional. Melengkapi pendapat tersebut, *British franchise Assosiation* (BFA) mendefinisikan *franchise* sebagai perjanjian lisensi yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* yang berisi:

1. Memberikan hak kepada *franchisor* untuk melakukan pengawasan selama periode berlangsung;
2. Mengharuskan *franchisor* untuk memberikan bantuan kepada *franchisee* dalam melaksanakan usahanya sesuai dengan subjek *franchisenya* (berhubungan dengan pemberian pelatihan dan *merchandising*);
3. Mewajibkan *franchisee* untuk secara berkala, selama *franchise* berlangsung, harus membayar sejumlah uang sebagai pembayaran atas produk atau jasa yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*; dan
4. Bukan merupakan suatu transaksi antara perusahaan induk (*Holding Company*) dengan cabangnya atau antara cabang dari perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.

3.3. Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Persaingan dalam dunia bisnis merupakan suatu dinamika tersendiri yang tidak dapat dihindari. Bagi beberapa pebisnis, persaingan berkonotasi negatif karena bisa mengancam bisnis dan karena takut akan berkurangnya profit atau konsumen lebih memilih harga rendah dari pesaing. Namun pada kenyataannya tidak demikian, persaingan yang sehat dapat memberikan hal yang baik bagi pebisnis, pesaing itu sendiri dan bahkan para pelanggan.

Monopoli adalah komponen utama yang akan membuat kekayaan terkonsentrasi ditangan segelintir kelompok sehingga dapat menciptakan kesenjangan sosial dan ekonomi. Kepemilikan dan penguasaan aset kekayaan ditangan individu adalah sesuatu yang diperbolehkan. Namun demikian ketika kebebasan tersebut dimanfaatkan untuk menciptakan praktek praktek monopolistik yang merugikan.

Menurut Arie Siswanto²⁹, yang dimaksud dengan hukum persaingan usaha (*competition law*) adalah instrumen hukum yang menentukan tentang bagaimana persaingan itu harus dilakukan. persaingan usaha tidak sehat merupakan dampak dari praktek persaingan usaha antar para pebisnis. Kondisi persaingan usaha dalam beberapa hal memiliki juga aspek-aspek negatif, salah satunya apabila suatu persaingan dilakukan oleh pelaku ekonomi yang tidak jujur, dan bertentangan dengan kepentingan publik. Resiko ekstrim dari persaingan ini tentunya adalah kemungkinan ditempuhnya praktek-praktek curang (*unfair competition*) karena persaingan dianggap sebagai kesempatan untuk menyingkirkan pesaing dengan cara apapun.³⁰

Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak sehat

²⁹ Hermansyah, *Pokok-Pokok Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Kencana, Jakarta, 2008, hlm. 1.

³⁰ Galuh Puspaningrum, *Hukum Persaingan Usaha; Perjanjian dan Kegiatan yang Dilarang dalam Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Aswaja Pressindo, Yogyakarta, 2013, hlm. 71.

yang lebih dikenal sebagai Undang-Undang Antimonopoli telah dirumuskan secara tegas dan jelas mengenai beberapa pengertian antara lain monopoli, praktek monopoli, pemusatan kekuasaan ekonomi dan persaingan usaha tidak sehat. Namun demikian untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai hal itu dikemukakan juga pengertian-pengertian dari sumber lain.

Monopoli adalah suatu situasi dalam pasar dimana hanya ada satu atau segelintir perusahaan yang menjual produk atau komoditas tertentu yang tidak punya pengganti yang mirip dan ada hambatan bagi perusahaan atau pengusaha lain untuk masuk dalam bidang industri atau bisnis tersebut. Dengan kata lain, pasar dikuasai oleh satu atau segelintir perusahaan, sementara pihak lain sulit masuk didalamnya. Karena itu, hampir tidak ada persaingan yang berarti. Secara umum perusahaan monopoli menyandang predikat tidak baik karena dikaitkan dengan perolehan keuntungan yang melebihi normal dan penawaran komoditas yang lebih sedikit bagi masyarakat, meskipun dalam praktiknya tidak selalu demikian. Dalam ilmu ekonomi dikatakan ada monopoli jika seluruh hasil industri diproduksi dan dijual oleh satu perusahaan yang disebut monopolis atau perusahaan monopoli.

Terlepas dari kenyataan bahwa dalam situasi tertentu kita membutuhkan perusahaan besar dengan kekuatan ekonomi yang besar, dalam banyak hal praktik monopoli, oligopoli, suap, harus dibatasi dan dikendalikan, karena bila tidak dapat merugikan kepentingan masyarakat pada umumnya dan kelompok-kelompok tertentu dalam masyarakat.

Strategi yang paling ampuh untuk itu, sebagaimana juga ditempuh oleh Negara maju semacam Amerika, adalah melalui undang-undang anti-monopoli. Di Indonesia untuk mengatur praktik monopoli telah dibuat sebuah undang-undang yang mengaturnya. Undang-undang itu adalah Undang-undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Undang-

undang ini menerjemahkan monopoli sebagai suatu tindakan penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Sedangkan praktik monopoli pada Undang-undang tersebut dijelaskan sebagai suatu pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat.

Dalam ketentuan pasal 1 angka 2 Undang-undang Anti monopoli dirumuskan bahwa yang dimaksud dengan praktek monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan/atau pemasaran atas barang atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.

Berkaitan dengan keberadaan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat atau Undang-undang Anti monopoli yang berasaskan Demokrasi Ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum mempunyai peranan yang sangat penting dalam mewujudkan iklim usaha yang sehat di Indonesia. Berikut ini merupakan Pasal-Pasal yang mengatur mengenai monopoli:

Pasal 18 ayat (1)

“Pelaku usaha dilarang menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan tidak sehat”.

Pasal 18 ayat (2)

“Pelaku usaha patut di duga atau dianggap menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal sebagai mana dimaksudkan ayat (1) apabila satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari

50%(lima puluh persen) pangsa pasar atau jenis barang atau jasa tertentu.”

Mengenai pengertian penguasaan pasar memang tidak dijelaskan dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999. Namun demikian, penguasaan pasar ini adalah kegiatan yang dilarang karena dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat sebagaimana ditentukan dalam Pasal 19, Pasal 20, dan Pasal 21 Undang-undang Antimonopoli tersebut. Adapun ketentuan pasal-pasal itu berbunyi sebagai berikut Pasal 19 sebagai berikut:

“Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat berupa:

- a. Menolak dan menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar yang bersangkutan.
- b. Menghalangi konsumen pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya.
- c. Membatasi peredaran penjualan barang dan jasa pada pasar yang bersangkutan.
- d. Melakukan praktek diskriminasi terhadap pelaku usaha tertentu.”

Berdasarkan ketentuan Pasal 19 jelas bahwa menolak atau menghalangi pelaku usaha tertentu tidak boleh dilakukan dengan cara yang tidak wajar atau dengan alasan non ekonomi, misalnya karena perbedaan suku, ras, status sosial, dan lain-lain. Selain berupa kegiatan sebagaimana yang dimaksud dalam ketentuan pasal 19 tersebut, kegiatan lain yang di kategorikan juga sebagai penguasaan pasar adalah kegiatan yang ditentukan dalam Pasal 20 Undang-undang Antimonopoli yang menyatakan bahwa:

“Pelaku usaha di larang melakukan pemasokan barang dan jasa dengan melakukan jual rugi atau menetapkan harga

yang sangat rendah dengan maksud menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya dipasar yang bersangkutan, sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”

Mengenai kegiatan penguasaan pasar ini di atur dalam pasal 21 Undang-undang Antimonopoli. Pasal ini menyatakan sebagai berikut:

“Pelaku Usaha dilarang melakukan kecurangan dalam menetapkan biaya produksi atau biaya lainnya yang menjadi bagian dari komponen harga barang dan jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.”

Ketentuan Pasal 21 tersebut menegaskan bahwa kecurangan dalam menetapkan biaya produksi dan biaya lainnya adalah pelanggaran terhadap Peraturan Perundang-undangan yang berlaku untuk memperoleh biaya faktor- faktor produksi yang lebih rendah dari yang seharusnya. Persekongkolan atau konspirasi usaha menurut ketentuan pasal 1 angka 8 adalah bentuk kerja sama yang dilakukan oleh pelaku usaha lainnya dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan yang dilarang sebagaimana diatur dalam pasal 22, Pasal 23 dan 24 Undang-undang Antimonopoli. Selengkapnya pasal-pasal tersebut berbunyi sebagai berikut:

Pasal 22:

“Pelaku Usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mengatur dan menentukan pemegang tender sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.”

Pasal 23:

“Pelaku Usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaingnya yang dapat diklasifikasikan sebagai rahasia Perusahaan

sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat”.

Pasal 24:

“Pelaku Usaha dilarang bersengkongkol dengan pihak lain untuk menghambat produksi dan pemasaran barang dan jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan jasa yang ditawarkan untuk dipasokan di pasar bersangkutan menjadi berkurang baik dari jumlah, kualitas, maupun ketetapan waktu yang di persyaratkan”.

Berdasarkan ketiga pasal tersebut, dapat dikatakan bahwa kegiatan persekongkolan yang dilarang itu dapat dibagi menjadi 3 (tiga) kategori, yaitu:

1. Persekongkolan yang berkaitan dengan tender, mencakup dengan pengaturan atau penentuan pemegang tender yang tidak wajar;
2. Persekongkolan yang berkaitan dengan informasi atau rahasia perusahaan, yaitu persekongkolan untuk mendapatkan informasi yang di kategorikan sebagai rahasia perusahaan dari pelaku usaha pesaing dengan cara illegal;
3. Persekongkolan yang berkaitan dengan upaya menghambat produksi dan pemasaran barang dan jasa pelaku usaha pesaingnya dengan cara curang dan ilegal.

Filosofi dikeluarkannya Undang-undang ini untuk mengatur jalannya demokrasi di bidang ekonomi agar semua warga negara diberi kesempatan untuk melakukan usaha. Disamping juga untuk menciptakan situasi yang kondusif demi terciptanya persaingan usaha yang sehat dan wajar sehingga tidak menimbulkan pemusatan kekuatan ekonomi hanya pada pelaku usaha tertentu. Dengan kata lain Undang-undang ini berupaya mengantisipasi agar dalam dunia usaha tidak terjadi praktek monopoli dan menciptakan iklim usaha yang *fair* dan sehat. Dalam Undang-undang ini, monopoli dimaksudkan sebagai

penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh suatu pelaku usaha dan atau kelompok pelaku usaha (pasal 1). Sedangkan yang dimaksud dengan praktek monopoli sebagai pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih oleh pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum (pasal 1).

Dengan demikian persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang atau jasa yang dilakukan dengan cara yang tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha. Untuk mencegah terjadinya persaingan usaha tidak sehat yang menjurus ke arah terjadinya monopoli. Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 melarang dilakukan tindakan-tindakan tertentu oleh para pelaku usaha sebagai berikut:

- 1) Pasal 4 untuk Oligopoli;
- 2) Pasal 5 sampai dengan Pasal 8 dalam bentuk penetapan harga secara bersama;
- 3) Pasal 9 dalam bentuk pembagian wilayah secara bersama;
- 4) Pasal 10 dalam bentuk kerja sama pemboikatan;
- 5) Pasal 11 dalam rangka pembentukan kartel;
- 6) Pasal 13 dalam bentuk oligipsoni;
- 7) Pasal 14 dalam rangka integrasi vertikel;
- 8) Pasal 15 perjanjian tertutup;
- 9) Pasal 16 dalam bentuk perjanjian luar negeri.

Di dalam suatu perekonomian, monopoli juga dapat berlaku apabila sesuatu perusahaan menguasai seluruh atau sebagian besar bahan mentah yang tersedia. Di masa ini contoh dari perusahaan karet yang masih mempunyai sifat harganya yang turun naik. Keadaan seperti ini berarti suatu perusahaan hanya akan menikmati skala ekonomi yang maksimum apabila

tingkat produksinya sangat besar jumlahnya. Pada waktu perusahaan mencapai keadaan di mana biaya produksi mencapai minimum, jumlah produksi hampir menyamai jumlah permintaan yang ada di pasar.

Dengan demikian, sebagai akibat dari skala ekonomi dan sifatnya, perusahaan dapat menentukan harga barangnya apabila produksi semakin tinggi. Pada tingkat produksi yang sangat tinggi, harga rendah yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan baru tidak akan sanggup bersaing dengan perusahaan yang terlebih dahulu berkembang. Keadaan ini mewujudkan pasar monopoli. Suatu industri yang skala ekonominya mempunyai sifat seperti yang diterangkan di atas adalah perusahaan yang di katakan monopoli alamiah.

Banyak orang yang mempunyai pandangan negatif terhadap perusahaan yang menggunakan sistem monopoli. Mereka selalu menganggap bahwa suatu perusahaan dalam pasar monopoli dapat menetapkan harga dengan seenak hatinya dan oleh karena itu akan selalu mendapat keuntungan yang sangat berlebihan. Telah diterangkan bahwa dalam monopoli terdapat kemungkinan berlakunya keadaan seperti barang akan lebih tinggi, jumlah produksi lebih rendah, dan keuntungan lebih besar daripada di dalam pasar persaingan sempurna.

Berdasarkan kemungkinan ini kebanyakan ahli ekonomi berpendapat bahwa monopoli menimbulkan akibat yang buruk terhadap kesejahteraan masyarakat dan distribusi pendapatan menjadi lebih tidak merata. Monopoli akan memperoleh keuntungan yang lebih dari normal, dan ini akan dinikmati oleh perusahaan monopoli dan pemegang-pemegang sahamnya. Mereka pada umumnya terdiri dari penduduk yang berpendapatan tinggi atau menengah. Para pekerja, yang merupakan golongan yang relatif miskin, tidak akan memperoleh sesuatu apapun dari keuntungan monopoli yang lebih tinggi dari keuntungan normal tersebut.

Tanpa ada hak eksklusif untuk berusaha sebagai perusahaan monopoli, akan terwujud kemungkinan berlakunya keadaan pada perusahaan baru yang pada akhirnya beroperasi dalam pasar. Dalam keadaan seperti itu pasaran telah berubah menjadi oligopoli. Maka setiap perusahaan akan menetapkan harga atau tarif yang tinggi diatas barang atau jasa yang dihasilkannya. Keadaan seperti ini menimbulkan kerugian kepada masyarakat, karena mereka harus membayar dengan harga yang tinggi tersebut.

Hak eksklusif yang menjamin adanya perusahaan tunggal dalam pasar belum menjamin bahwa harga ditetapkan pada tingkat yang rendah. Walaupun perusahaan tersebut dapat menguasai skala ekonomi dengan sepenuhnya, yang menyebabkan biaya produksi berada pada tingkat yang rendah sekali, belum tentu perusahaan akan menjual hasil produksinya dengan harga yang rendah.

Kesadaran bahwa ia mempunyai kekuasaan monopoli memungkinkan terjadinya penetapan harga yang tinggi juga. Untuk mengatasi masalah ini pemerintah, disamping memberikan hak monopoli, akan menetapkan harga atau tarif penjualan dari barang atau jasa yang disediakan perusahaan tersebut. Dengan cara ini dapatlah kepentingan para konsumen dilindungi, yaitu para konsumen dapat membeli barang yang dihasilkan perusahaan monopoli pada tingkat harga yang relatif rendah.

Salah satu bidang hukum bisnis melingkupi bidang anti monopoli dan persaingan curang atau persaingan usaha tidak sehat. Hukum mengartikan monopoli sebagai suatu penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang atau atas penggunaan jasa tertentu oleh 1 (satu) pelaku usaha atau 1 (satu) kelompok pelaku usaha.

Dengan demikian, menurut perundang-undangan tentang anti monopoli, dengan praktek monopoli dimaksudkan adalah sebagai suatu pemusatan kekuasaan kekuatan ekonomi oleh 1

(satu) atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan suatu persaingan usaha secara tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum. Sedangkan yang dimaksud dengan persaingan curang atau persaingan usaha tidak sehat adalah suatu persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran atau jasa yang dilakukan dengan cara-cara yang tidak jujur atau dengan cara melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.

Apabila tidak ditentukan secara tegas, maka semua penyebutan “monopoli” dalam buku ini sudah termasuk, baik monopoli (dalam arti sempit) dan persaingan curang atau persaingan usaha tidak sehat. Sedangkan, kepada istilah pemusatan kegiatan ekonomi diberikan arti oleh perundang-undangan sebagai suatu penguasaan yang nyata atas suatu pasar oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga dapat menentukan harga barang atau jasa. Dan dengann istilah posisi dominan yang dimaksudkan adalah suatu keadaan di mana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar yang bersangkutan dalam kaitannya dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan atau penjualan, serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan atau permintaan barang dan jasa.

Pengertian persekongkolan atau konspirasi (di pasar) sebagai suatu bentuk kerja sama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha yang lain dengan maksud untuk menguasai pasar yang bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.

Praktek monopoli yang dilarang oleh hukum adalah pemusatan kegiatan ekonomi oleh 1 (satu) atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pamasaran atas barang dan atau jasa tertentu, yang dapat mengakibatkan terjadinya monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat. Di samping itu, dalam perundang-undangan anti monopoli dikenal pula apa yang dapat disebut sebagai “presumsi

monopoli”. Maksudnya adalah bahwa ada asumsi (kecuali dapat dibuktikan sebaliknya), bahwa tindakan monopoli terlarang telah terjadi manakala salah satu di antara hal-hal sebagai berikut:

- 1) Produksi yang bersangkutan belum ada substitusinya;
- 2) Pelaku usaha lain tidak dapat masuk ke dalam persaingan usaha terhadap produk yang sama;
- 3) Pelaku usaha lain tersebut adalah pelaku usaha yang mempunyai kemampuan bersaing yang signifikan dalam pasar yang bersangkutan;
- 4) Suatu pelaku usaha atau satu 1 (satu) kelompok pelaku usaha telah menguasai lebih dari 50% (lima puluh persen) pangsa pasar dan 1 (satu) jenis produk tertentu.

Dalam rangka penegakan hukum anti monopoli, dibentuk suatu badan yang disebut dengan Komisi Pengawas Persaingan Usaha. Komisi ini mempunyai kewenangan di bidang penegakan hukum, termasuk kewenangannya di bidang penyelidikan alat bukti, penyelidikan dan pemeriksaan perkara. Di samping itu, komisi ini juga mempunyai tugas untuk memberikan saran dan rekomendasi, membuat laporan (kepada DPR dan Presiden Republik Indonesia) dan melakukan penilaian terhadap kegiatan usaha dan kontrak-kontrak yang mengandung unsur monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Di samping itu, dalam hubungan dengan tindakan anti monopoli, tersedia pula sanksi- sanksi pidana, sanksi perdata dan sanksi administrasi.

BAB IV LEMBAGA-LEMBAGA PEMBIAYAAN

4.1. Pengertian Lembaga Pembiayaan

Lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.³¹ Dari pengertian tersebut di atas terdapat beberapa unsur-unsur lembaga pembiayaan sebagai berikut:

1. Badan usaha, yaitu perusahaan pembiayaan yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.;
2. Kegiatan pembiayaan, yaitu melakukan kegiatan atau aktivitas dengan cara membiayai pihak-pihak atau sektor usaha yang membutuhkan;
3. Penyediaan dana, yaitu perbuatan menyediakan dana untuk suatu keperluan;
4. Barang modal, yaitu barang yang dipakai untuk menghasilkan sesuatu;
5. Tidak menarik dana secara langsung;
6. Masyarakat, yaitu sejumlah orang yang hidup bersama di suatu tempat.

Lembaga Pembiayaan diatur dalam Peraturan Presiden No 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 28/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan. Menurut Pasal 1 Peraturan Presiden Nomor 9 Tahun 2009 yang dimaksud dengan Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang konsumsi. Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 28/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan pada Pasal 1

³¹Dahlan Siamat. *Manajemen Lembaga Keuangan, Edisi Kedua*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2001. hlm. 281.

disebutkan pengertian perusahaan pembiayaan yaitu badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang dan/atau jasa.

4.2. Macam-macam Lembaga Pembiayaan

Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal. Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha yang khusus didirikan untuk melakukan Sewa Guna Usaha, Modal Ventura, Anjak Piutang, Pembiayaan Konsumen, dan/atau usaha Kartu Kredit. Pengertian penjelasan diatas antara lain yaitu:

1. Sewa Guna Usaha

Sewa Guna Usaha (*Leasing*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara Sewa Guna Usaha dengan hak opsi (*Finance Lease*) maupun Sewa Guna Usaha tanpa hak opsi (*Operating Lease*) untuk digunakan oleh Penyewa Guna Usaha (*Lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran;

2. Modal Ventura

Perusahaan Modal Ventura (*Venture Capital Company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan atau penyertaan modal ke dalam suatu Perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (*Investee Company*) untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan/atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha.

3. Anjak Piutang

Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu Perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut;

4. Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan Konsumen (*Consumer Finance*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran;

5. Kartu kredit

Kartu Kredit (*Credit Card*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pembelian barang dan/atau jasa dengan menggunakan kartu kredit.

4.3. Manfaat Lembaga Pembiayaan

Seperti halnya lembaga keuangan yang lainnya, lembaga pembiayaan memiliki manfaat yang amat penting demi menunjang perekonomian Indonesia, sekaligus menyerap tenaga kerja yang jumlahnya semakin meningkat setiap tahunnya. manfaat lembaga pembiayaan diantaranya:

1. Membantu masyarakat dari kalangan ekonomi menengah ke bawah agar terhindar dari jerat rentenir yang pada umumnya memberikan pinjaman dengan prosentase bunga yang relatif tinggi. Harapannya dengan adanya lembaga pembiayaan, pengusaha kecil dengan modal yang terbatas dapat menikmati kredit modal atau barang modal dengan syarat mudah dan bunga yang ringan;
2. Lembaga pembiayaan tidak hanya terbatas bagi masyarakat kalangan menengah ke bawah saja, akan tetapi dapat digunakan dalam bisnis terutama untuk pengembangan infrastruktur. Keberadaan lembaga pembiayaan ini sangatlah diperlukan, hal ini disebabkan tidak semua pengembang infrastruktur dan pelaku bisnis memiliki modal yang besar untuk menutup jumlah biaya yang tidak sedikit;
3. Melalui lembaga pembiayaan, harapannya para pelaku bisnis di bidang pengembangan infrastruktur ini dapat memperoleh tambahan dana pinjaman dalam bentuk pinjaman dana talangan, dana proyek dan sejenisnya,

- sehingga keterbatasan modal dan dana tidak lagi menjadi masalah bagi pelaku bisnis dan pengembang infrastruktur;
4. Sebagai alternatif dalam memberikan pembiayaan yang potensial guna menunjang pertumbuhan ekonomi masyarakat, tentu saja lembaga pembiayaan memiliki peranan yang amat krusial bagi keberlangsungan kehidupan masyarakat dan bangsa ini, selain itu lembaga pembiayaan juga mengemban peran penting dalam bidang pembangunan seperti menampung aspirasi dan minat dari masyarakat;
 5. Keikutsertaan lembaga pembiayaan bagi pembangunan dimana pelaku usaha dan masyarakat umum mengharapkan lembaga pembiayaan ini bisa mengatasi masalah yang vital terkait permasalahan keuangan dan permodalan, menjadikan lembaga pembiayaan amat dibutuhkan oleh seluruh lapisan masyarakat, para pelaku bisnis, maupun badan usaha yang berada di Indonesia;
 6. Tujuan adanya lembaga pembiayaan adalah meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan kesempatan kerja. Masyarakat bisa terbantu terkait permasalahan modal untuk usaha dengan adanya lembaga pembiayaan ini. Masyarakat bisa terhindar dari rentenir yang bisa saja sih memberikan pinjaman, tapi bunganya juga sangat tinggi.

Lembaga pembiayaan ini bisa membantu pengusaha kecil dengan modal yang terbatas untuk mendapatkan pinjaman dengan syarat yang mudah dan bunga yang ringan. Kemudian, untuk sektor infrastruktur juga berperan dalam membantu pengembang infrastruktur. Tidak semua pengembang infrastruktur punya dana yang besar untuk menjalankan proyeknya. Oleh karena itu, adanya lembaga pembiayaan yang fungsinya hampir mirip dengan bank umum, bisa membantu ketersediaan dana untuk pelaku pengembang infrastruktur ini.

Lembaga pembiayaan banyak dimanfaatkan oleh pelaku bisnis ketika membutuhkan dana atau barang modal untuk kepentingan perusahaan. Sejalan dengan itu pemerintah sejak telah menempuh berbagai kebijakan untuk lebih memperkuat sistem lembaga keuangan nasional melalui pengembangan dan perluasan berbagai jenis lembaga keuangan, diantaranya lembaga pembiayaan dengan tujuan memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia bisnis atau usaha sejalan dengan semakin meningkatnya kebutuhan dana untuk menunjang kegiatan usaha.

BAB V

SEWA GUNA USAHA (*LEASING*)

5.1. Pengertian dan Manfaat Sewa Guna Usaha

5.1.1. Pengertian Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Leasing sering disebut dengan istilah sewa guna usaha. Kata *leasing* sebenarnya berasal dari kata *to lease* (bahasa Inggris) yang berarti menyewakan. Saat ini pertumbuhan dan perkembangan *leasing* begitu tinggi baik yang masih baru berdiri maupun yang sudah lama berdiri. Dan salah satu faktor itu terjadi karena begitu tingginya aktivitas kehidupan masyarakat di negara Indonesia.³²

Leasing mulai dikenal untuk pertama kalinya di Indonesia pada tahun 1974 dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Menteri Keuangan, Menteri Perdagangan, dan Menteri Perindustrian No. Kep-122/MK/2/1974, No. 32/M/SK/2/1974 dan No. 30/Kpb/I/74 tanggal 7 Februari 1974 tentang “Perizinan Usaha *Leasing*”. Sejak saat itu dan khususnya sejak tahun 1980 jumlah perusahaan sewa guna usaha dan transaksi sewa guna usaha makin bertambah dan meningkat dari tahun ke tahun untuk membiayai penyediaan barang-barang modal dalam dunia usaha.

Pengertian *leasing* berdasarkan *Financian Accounting Standard Board* (FASB), *Leasing* adalah suatu perjanjian penyediaan barang-barang yang digunakan untuk suatu jangka waktu tertentu. *The Internasional Accounting Standard* (IAS) mengartikan *leasing* adalah suatu perjanjian dimana pemilik atau perusahaan sewa guna usaha (*lessor*) menyediakan barang atau aset dengan hak penggunaan kepada penyewa guna usaha (*lessee*) dengan imbalan pembayaran untuk suatu jangka waktu tertentu. *The Equipmant Leasing Association* (ELA-UK) *Leasing* adalah suatu kontrak antara *lessor* dengan *lessee* untuk

³² Munir Fuady, *Lembaga Pembiayaan Dalam Teori dan Praktik*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hal. 3.

penyewaan suatu jenis barang atau aset tertentu secara langsung, dari pabrik atau agen penjual oleh *lessee*.

Keputusan bersama Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Menteri Perdagangan Nomor Kep. 122/MK/TV/74, Nomor 32/M/SK/2174, Nomor 30/Kpb/1/74 Tanggal 7 januari 1974 yaitu:

“*Leasing* adalah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu, berdasarkan pembayaran-pembayaran berkala disertai dengan hak pilih bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu *leasing* berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati”.

Keputusan Menteri keuangan Nomor 1169/KMK.01/1991 Tanggal 21 November 1991 tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) sebagai berikut:

“*Leasing* adalah kegiatan pembiayaan barang modal baik secara *leasing* dengan hak opsi (*finance lease*) maupun *leasing* tanpa hak opsi atau sewa guna usaha (*operating lease*) untuk digunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Yang dimaksud *finance lease* adalah kegiatan *leasing* dimana *lessee* pada akhir kontrak mempunyai opsi untuk membeli objek *leasing* berdasarkan nilai sisa yang disepakati. Sedangkan yang dimaksud dengan *operating lease* adalah kegiatan *leasing* dimana *lessee* pada akhir kontrak tidak memiliki hak opsi untuk membeli objek *leasing*”.

6.1.2. Manfaat *Leasing*

Leasing sebagai alternatif sumber pembiayaan memiliki beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Pembiayaan Penuh

Transaksi *leasing* sering dilakukan tanpa perlu uang muka dan pembiayaannya dapat diberikan sampai 100%

(*full pay out*). Hal ini akan membantu *cash flow* terutama bagi perusahaan (*lessee*) yang baru berdiri atau beroperasi dan perusahaan yang mulai berkembang.

2. Lebih *Fleksibel*

Dipandang dari segi perjanjiannya, *leasing* lebih luwes karena *leasing* lebih mudah menyesuaikan keadaan keuangan *lessee* dibandingkan dengan perbankan. Pembayaran angsuran secara berkala akan ditetapkan berdasarkan pendapatan yang dihasilkan *lessee* sehingga pengaturan pembayaran angsuran secara berkala dapat disesuaikan dengan pendapatan yang dihasilkan objek yang di-*lease*. Artinya pembayaran sewa baru dilakukan setelah barang modal yang di-*lease* tersebut telah mulai produktif. Selain itu perusahaan *leasing* dapat melakukan pengaturan pembayaran yang menggelembung (*balloon payment*) pada awal atau akhir masa *lease*, pembayaran musiman (khusus apabila *lessee* bergerak dalam bidang pertanian, perkebunan atau peternakan) bahkan mungkin pula suatu tenggang waktu pembayaran yang sesuai dengan keadaan keuangan *lessee*.

3. Sumber Pembiayaan Alternatif

Leasing merupakan sumber pembiayaan lain bagi perusahaan tanpa mengganggu fasilitas kredit (*credit line*) yang telah dimiliki. Dari segi jaminan *leasing* tidak terlalu menuntut adanya jaminan tambahan yang lebih banyak dibandingkan apabila *lessee* memperoleh pinjaman dari pihak lainnya. Karena hak kepemilikan sah atas objek *lease* serta pengaturan pembayaran *lease* sesuai dengan pendapatan yang dihasilkan oleh objek *lease* sehingga merupakan jaminan bagi *leasing* itu sendiri. Dengan demikian harta yang telah dijaminkan untuk kredit tetap dapat menjamin kredit yang sudah ada.

4. *Off Balance Sheet*

Tidak adanya ketentuan keharusan mencantumkan transaksi *leasing* dalam neraca memberi daya tarik tersendiri kepada *lessee* karena tanpa mencantumkan sebagai aktiva berarti prosedur pembelian barang tidak perlu dipenuhi secara terperinci karena mungkin masih dalam batas kewenangan direksi (seringkali kewenangan pembelian barang modal baru sah apabila disetujui Dewan Komisaris atau bahkan Rapat Pemegang Saham). Dengan demikian keputusan secara cepat dan tepat dapat lebih mudah dilakukan oleh direksi. Di pihak lain, tanpa mencantumkan sebagai aktiva berarti tidak ada keharusan mencantumkannya sebagai kewajiban. Hal ini mempunyai dampak positif terhadap kondisi rasio keuangan perusahaan *lessee* karena transaksi leasing tersebut tidak akan terlihat dalam neraca *lessee* sebagai komponen utang. Kondisi ini disebut *off balance sheet financing*.

5. Arus Dana

Keluwasan pengaturan pembayaran sewa sangatlah penting dalam perencanaan arus dana karena pengaturan ini akan mempunyai dampak yang berarti terhadap pendapatan *lessee*. Di samping itu, persyaratan pembayaran di muka yang relatif lebih kecil akan sangat berpengaruh pada arus dana terlebih apabila ada pertimbangan kelambatan menghasilkan laba dalam investasi.

6. Proteksi Inflasi

Leasing dapat merupakan pelindung terhadap inflasi meskipun dalam beberapa keadaan sering dikatakan hal ini kurang relevan. Dalam tahun-tahun berikutnya setelah kontrak leasing dilakukan, khususnya apabila leasing berdasarkan tarif suku bunga tetap, maka *lessee* akan membayar dengan jumlah tetap atas sisa kewajibannya yang berasal dari pelunasan pembelian yang dilakukan di masa lalu.

7. Perlindungan Akibat Kemajuan Teknologi

Dengan memanfaatkan *leasing*, *lessee* dapat terhindar dari kerugian akibat barang yang disewa tersebut mengalami ketinggalan model dan teknologi disebabkan oleh pesatnya perkembangan teknologi. Dalam suatu kontrak leasing objek *leasing* sering dimasukkan sebagai perjanjian bahwa barang yang sedang disewa tersebut dapat ditukarkan dengan barang yang serupa yang lebih canggih apabila di kemudian hari terdapat penemuan-penemuan baru yang lebih unggul daripada produk barang yang sama.

8. Sumber Pelunasan Kewajiban

Pembatasan pembelanjaan dalam perjanjian kredit dapat diatasi melalui *leasing* karena pada umumnya pelunasan atau pembayaran angsuran hampir selalu diperkirakan berasal dari modal kerja yang dihasilkan oleh adanya barang yang di *lease*. Sehingga kekhawatiran para kreditor terhadap gangguan penggunaan modal kerja yang akan mempengaruhi pelunasan kredit yang telah diberikan dapat diatasi.

9. Kapitalisasi Biaya

Adanya biaya-biaya tambahan selain harga perolehan seperti biaya penyerahan, instalasi, pemeriksaan, konsultan, percobaan dan sebagainya dapat dipertimbangkan sebagai biaya modal yang dapat dibiayai dalam *leasing* dan dapat disusutkan berdasarkan lamanya *leasing*.

10. Risiko Keusangan

Dalam keadaan yang serba tidak menentu, *operating lease* yang berjangka waktu relatif singkat dapat mengatasi kekhawatiran *lessee* terhadap risiko keusangan (*obsolescence*).

11. Kemudahan Penyusutan Anggaran

Adanya pembayaran sewa secara berkala yang jumlahnya relatif tetap akan merupakan kemudahan dalam penyusunan anggaran tahunan *lessee*.

12. Pembiayaan Proyek Skala Besar

Adanya keengganan untuk memikul risiko investasi dalam pembiayaan proyek yang seringkali menjadi masalah di antara pemberi dana, masalah tersebut biasanya dapat diatasi melalui perusahaan *leasing* sepanjang tersedianya suatu jaminan penuh yang dapat diterima dan / serta kemudahan untuk menguasai barang yang dibiayai apabila terjadi suatu kelalaian.

13. Meningkatkan *Debt Capacity*

Perolehan barang modal melalui *leasing* tidak otomatis menaikkan *debt equity ratio* yang mempengaruhi *bankability* dari *lessee* yang bersangkutan.

6.2. Mekanisme *Leasing*

Menurut Totok Budisantoso dan Nuritomo³³ transaksi *leasing* melibatkan 4 pihak yang berkepentingan, antara lain:

1. *Lessor*

Yaitu perusahaan leasing atau pihak yang memberikan jasa pembiayaan kepada pihak lesse dalam bentuk barang modal. Dalam *finance lease*, *lessor* bertujuan untuk mendapatkan kembali biaya yang telah dikeluarkan untuk membiayai penyediaan barang modal dengan mendapatkan keuntungan. Sedangkan dalam *operating lease*, *lessor* bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari penyediaan barang dan pemberian jasa-jasa yang berkenaan dengan pemeliharaan dan pengoperasian barang modal tersebut.

2. *Lessee*

Yaitu perusahaan atau pihak yang memperoleh pembiayaan dalam bentuk barang modal dari *lessor*. Dalam

³³ Totok Budisantoso, dan Nuritomo. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Salemba Empat. Jakarta, 2013, hal. 21.

finance lease, *lesse* bertujuan untuk mendapatkan pembiayaan berupa barang atau peralatan dengan cara pembayaran angsuran atau secara berkala. Sedangkan dalam *operating lease*, *lesse* bertujuan dapat memenuhi peralatannya disamping tenaga operator dan perawatan alat tersebut tanpa resiko bagi *lesse* terhadap kerusakan.

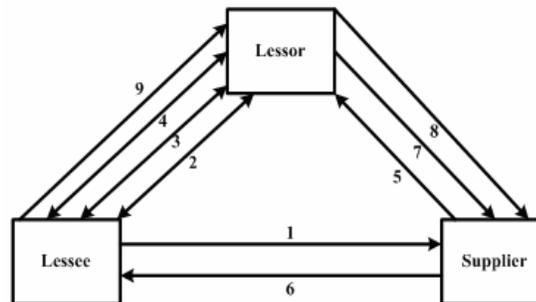
3. Pemasok

Yaitu perusahaan atau pihak yang mengadakan atau menyediakan barang untuk dijual kepada *lesse* dengan pembayaran secara tunai oleh *lessor*. Dalam *finance lease*, pemasok langsung menyerahkan barang kepada *lesse* tanpa melalui pihak *lessor* sebagai pihak yang memberikan pembiayaan. Sedangkan dalam *operating lease*, pemasok menjual barangnya langsung kepada *lessor* dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak secara tunai maupun secara berkala.

4. Bank atau Kreditor

Dalam suatu perjanjian kontrak *leasing*, pihak bank atau kreditor tidak terlibat secara langsung dalam kontrak tersebut tetapi bank memegang peranan dalam hal penyediaan dana kepada *lessor*. Dalam hal ini, tidak menutup kemungkinan pemasok menerima kredit dari bank.

Mekanisme Leasing dapat dijelaskan dengan gambar sebagai berikut ini:



Keterangan gambar:

1. *Lessee* menghubungi pemasok untuk pemilihan dan penentuan jenis barang, spesifikasi, harga, jangka waktu penagihan, dan jaminan purna jual atas barang yang akan disewa;
2. *Lessee* melakukan negosiasi dengan *lessor* mengenai kebutuhan pembiayaan barang modal. Dalam hal ini, lessee dapat meminta *lease quotation* yang tidak mengikat dari lessor. Dalam quotation terdapat syarat-syarat pokok pembiayaan *leasing*, antara lain: keterangan barang, harga barang, *cash security deposit*, *residual value*, asuransi, biaya administrasi, jaminan uang sewa (*lease rental*), dan persyaratan lainnya;
3. *Lessor* mengirimkan *letter of offer* atau *commitment letter* kepada *lessee* yang berisi syarat-syarat pokok persetujuan lessor untuk membiayai barang modal yang dibutuhkan lessee menandatangani dan mengembalikannya kepada lessor;
4. Penandatanganan kontrak leasing setelah semua persyaratan dipenuhi *lessee* dimana kontrak tersebut mencakup hal-hal: pihak-pihak yang terlibat, hak milik, jangka waktu, jasa leasing, opsi bagi *lessee*, penutupan asuransi, tanggung jawab atas objek *leasing*, perpajakan jadwal pembayaran angsuran sewa dan sebagainya;
5. Pengiriman order beli kepada pemasok disertai instruksi pengiriman barang kepada *lessee* sesuai dengan tipe dan spesifikasi barang yang telah disetujui;
6. Pengiriman barang dan pengecekan barang oleh lessee sesuai peranan serta menandatangani surat tanda terima dan perintah bayar yang selanjutnya diserahkan kepada pemasok;
7. Penyerahan dokumen oleh pemasok kepada lessor termasuk faktur dan bukti-bukti kepemilikan barang lainnya;

8. Pembayaran oleh *lessor* kepada pemasok;
9. Pembayaran sewa (*lease payment*) secara berkala oleh lessee kepada lessor selama leasing yang seluruhnya mencakup pengembalian jumlah yang dibiayai beserta bunganya.

6.3. Pertumbuhan *Leasing*

Usaha *leasing* (sewa guna usaha) sebenarnya sudah ada sejak tahun 2000 SM yang dilakukan oleh orang-orang sumeria. Dokumen-dokumen yang ditemukan dari kebudayaan sumeria menunjukkan bahwa transaksi *leasing* meliputi *leasing* peralatan, penggunaan tanah, dan binatang piaraan. Dalam perkembangan berikutnya, banyak system hukum mencantumkan leasing sebagai salah satu metode pembiayaan. Perkembangan usaha di bidang industry pertanian, manufaktur, dan transportasi membawa banyak jenis peralatan yang memungkinkan untuk dibiayai dengan cara *leasing*.

Kegiatan usaha *leasing* baru diperkenalkan pada tahun 1974 dengan surat keputusan bersama Menteri keuangan, Menteri perindustrian, dan Menteri Perdagangan Nomor Kep.122/MK/IVi2/1974, Nomor 32/M/SK/2/1974, dan Nomor 301 Kpb/II74 tertanggal 7 januari 1974 tentang perizinan usaha Leasing. Selanjutnya, Menteri Keuangan mengeluarkan Surat Keputusan no.6491MKIIV/5/1974 tertanggal 6 Mei 1974 yang mengatur mengenai ketentuan tata cara perizinan dan kegiatan usaha leasing di Indonesia.

Untuk mendukung perkembangannya, Menteri keuangan mengeluarkan surat keputusan Nomor 650/MK/IV/511974 tertanggal 6 Mei 1974 tentang penegasan ketentuan Pajak Penjualan dan besarnya Bea Materai terhadap Usaha Leasing. Dengan dikeluarkannya kebijaksanaan deregulasi 20 Desember 1988 atau disebut Pakdes 20 1998 kegiatan usaha Leasing termasuk dalam perusahaan pembiayaan. Di samping itu, Keppres Nomor 61 tahun1988 dan keputusan menteri keuangan

Nomor 1251/KMK.013/1988 tanggal 20 Desember 1988 merupakan bagian dari Pakdes 88 dimana lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. Ketentuan minimum modal disetor untuk pendirian suatu perusahaan pembiayaan yang melakukan kegiatan usaha leasing diatur dalam Pakdes 20 tahun 1988 dengan keputusan dengan keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tanggal 20 Desember 1988, dimana jumlah modal disetor atau simpanan wajib dan pokok ditetapkan sebagai berikut :

1. Perusahaan swasta nasional sebesar Rp 3 miliar;
2. Perusahaan patungan Indonesia asing sebesar Rp 10 miliar;
3. Koperasi sebesar Rp 3 miliar

Pada prinsipnya, leasing mengandung pengertian yang sama, yaitu memiliki unsur-unsur:

- 1) Pembiayaan perusahaan;
- 2) Penyediaan barang-barang modal;
- 3) Jangka waktu tertentu;
- 4) Pembayaran berkala;
- 5) Adanya hak pilih atau hak opsi;
- 6) Adanya nilai sisa yang disepakati bersama.

Leasing sangat bermanfaat bagi kegiatan usaha, karena memiliki banyak keuntungan seperti menghemat dana. Dapat disimpulkan demikian karena kegiatan penyewaan seperti *leasing* adalah menyewakan barang sehingga pengeluaran akan lebih kecil, sedangkan jika kita membeli barang pengeluaran akan lebih besar.

Semakin maraknya kebutuhan akan dana segar untuk menunjang kemajuan di dunia usaha di Indonesia, membuat sistem pembiayaan dengan *leasing* semakin berkembang dengan pesat. Mulailah perusahaan-perusahaan *leasing* tumbuh subur di

Indonesia. Pada dasarnya pertumbuhan *leasing* dalam sejarah di Indonesia tersebut dapat diklasifikasikan ke dalam tiga *fase* sebagai berikut:

1. Fase Pengenalan.

Fase pertama yang merupakan fase pengenalan dari bisnis *leasing* di Indonesia terjadi antara tahun 1974 sampai dengan tahun 1983. Fase pertama ini di mulai dengan keluarnya beberapa peraturan tahun 1974 yang khusus mengatur tentang pranata hukum *leasing* tersebut. Dalam fase ini, *leasing* belum begitu dikenal masyarakat, dan perkembangannya pun tidak begitu pesat. Konsekuensinya, jumlah perusahaan *leasing* waktu itu belum seberapa banyak dan jumlah transaksinyapun masih relatif kecil.

2. *Fase* Pengembangan.

Fase kedua yang merupakan fase pengembangan ini terjadi kira-kira antara tahun 1984 sampai dengan tahun 1990. Dalam fase kedua ini, bisnis *leasing* cukup pesat perkembangannya seiring dengan pesatnya pertumbuhan bisnis di Indonesia. Hal ini terlihat misalnya pada indikator peran dan kontribusi *leasing* terhadap investasi nasional secara keseluruhan. Pada fase kedua ini, beberapa segi operasionalisasi *leasing* telah berubah, misalnya dalam hal metode perhitungan penyusutan asset untuk kepentingan perpajakan. Hal ini terjadi akibat dari berlakunya Undang-Undang Pajak tahun 1984. Sementara sistem pelaporan pajak dalam periode kedua ini masih memakai operating method seperti pada fase sebelumnya, tetapi dengan beberapa distorsi.

3. *Fase* Konsolidasi.

Fase ketiga, yang merupakan fase konsolidasi dari perkembangan *leasing* di Indonesia, ini terjadi sejak tahun 1991 sampai sekarang. Pada periode ini ijin-ijin penderian perusahaan *leasing* yang sebelumnya diperketat, kemudian

dibuka kembali. Perusahaan multifinance juga banyak didirikan pada periode ini. Salah satu perubahan yang terjadi dalam fase konsolidasi ini adalah diubahnya sistem perpajakan, dari semula dengan operating method berubah menjadi financial method. Perubahan sistem perhitungan perpajakan ini mulai berlaku sejak 19 Januari 1991, berdasarkan ketentuan dalam Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor : 1169/KMK.01/1991.³⁴

³⁴ Munir Fuady, *Opcit*, hal 35.

BAB VI

MODAL VENTURA (*VENTURA CAPITAL*)

6.1. Pengertian Modal Ventura

Istilah modal ventura merupakan terjemahan dari terminologi bahasa Inggris yaitu *Venture Capital*. *Venture* sendiri berarti usaha mengandung risiko, sehingga modal ventura banyak yang mengartikan sebagai penanaman modal yang mengandung risiko pada suatu usaha atau perusahaan, atau dapat pula diartikan sebagai usaha.³⁵ Menurut *Dictionary of Business*, modal ventura adalah suatu sumber pembiayaan yang penting untuk memulai suatu perusahaan yang melibatkan risiko investasi, tetapi juga menyimpan potensi keuntungan di atas keuntungan rata-rata dari investasi dalam bentuk lain. Karena itu, modal ventura disebut juga sebagai modal yang berisiko tinggi.³⁶

Istilah modal ventura menurut *The Encyclopedia of Private Equity and Venture Capital* dapat diartikan sebagai serangkaian kesempatan untuk melakukan investasi; bisnis yang menjanjikan; modal dan pendampingan manajemen yang disediakan oleh individu maupun perusahaan. *The Bank of England Quarterly Buletin* juga memberikan pengertian modal ventura adalah suatu aktivitas dengan mana pihak investor mendukung bakat-bakat *entrepreneur* dengan skill finansial dan bisnis, untuk memanfaatkan pasar dan karenanya akan mendapatkan *capital gains*, yang bersifat *long terms* dan definisi tersebut diuraikan sebagai berikut:

“Venture capital as an activity, which whom the investors support entrepreneur’s talent with financial skill and

³⁵ Martono. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain. Ekonasia Fakultas Ekonomi UII*: Yogyakarta. 2009, Hlm. 127.

³⁶ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*. PT. Citra Aditya Bakti: Bandung. 2009, Hlm. 125.

*business to take an advantage from market and therefore, if will get a long term capital gains).*³⁷

Menurut Neil Cross, modal ventura adalah suatu pembiayaan yang mengandung risiko, biasanya dilakukan dalam bentuk partisipasi equity, terhadap perusahaan-perusahaan yang mempunyai potensi berkembang yang tinggi. PMV menyediakan beberapa nilai tambah dalam bentuk advis manajemen dan memberikan kontribusinya terhadap keseluruhan strategi perusahaan yang bersangkutan. Risiko yang relatif tinggi ini akan dikompensasikan dengan kemungkinan pengembalian yang tinggi pula, yang biasanya didapatkan melalui capital gain yang bersifat jangka menengah.³⁸

Selanjutnya, pengertian Modal Ventura (*Venture Capital Company*) menurut Pasal 1 ayat (3) Peraturan Presiden Nomor 09 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan/ penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (*Investee Company*) untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan/ atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha. Definisi yang sama diulang kembali pada Pasal 1 ayat (2) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 18/PMK.010/2012 tentang Perusahaan Modal Ventura

Dari berbagai definisi tersebut di atas, dapat dikemukakan bahwa modal ventura mempunyai karakteristik sebagai berikut:³⁹

1. Pemberian bantuan finansial dalam bentuk modal ventura ini tidak hanya menginvestasi modalnya saja, tetapi juga ikut terlibat dalam manajemen perusahaan yang dibantunya;

³⁷ Munir Fuady, *Ibid*, Hlm. 125.

³⁸ Munir Fuady, *Hukum Tentang Pembiayaan*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 2014, hlm. 109.

³⁹ Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis: Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hlm. 123.

2. Investasi yang dilakukannya tidaklah bersifat permanen, tetapi hanyalah bersifat sementara, untuk kemudian sampai masanya dilakukanlah divestasi;
3. Motif dari modal ventura yang murni tetap motif bisnis, yakni untuk mendapatkan keuntungan yang relatif tinggi, walaupun dengan risiko yang relatif tinggi pula;
4. Investasi dengan bentuk modal ventura yang dilakukan ke dalam PU bukanlah investasi jangka pendek, tetapi merupakan investasi jangka menengah atau jangka panjang;
5. Investasi tersebut bukan bersifat pembiayaan dalam bentuk pinjaman, tetapi dalam bentuk partisipasi equity, atau setidaknya pinjaman (loan) yang dapat dialihkan ke equity (convertible). Oleh karena itu, pengembalian yang diharapkan oleh PMV bukanlah bunga atas modal yang ditanam, melainkan deviden dan capital gain;
6. Pada prinsipnya, modal ventura merupakan investasi tanpa jaminan, karena itu dibutuhkan kehati-hatian dan kesabaran;
7. Prototype dari pembiayaan dengan modal ventura adalah pembiayaan yang ditujukan kepada perusahaan kecil atau perusahaan baru, tetapi menyimpan potensi besar untuk berkembang. Biasanya terhadap perusahaan yang mengembangkan penemuan baru di bidang ilmu dan teknologi, ataupun yang mengandung terobosan-terobosan, yang tentunya dengan risiko yang sangat tinggi. Karena itu, angka kegagalan lewat modal ventura juga relatif tinggi. Biasanya kegagalan bisa mencapai 20%;
8. Biasanya, investasi modal ventura dilakukan terhadap perusahaan yang tidak mempunyai akses untuk mendapatkan kredit perbankan, misalnya perusahaan tidak mempunyai kinerja yang baik atau tidak mempunyai jaminan yang baik.

6.2. Landasan Hukum Modal Ventura

Modal ventura merupakan salah satu lembaga pembiayaan yang keberadaannya masih relatif baru. Jika ditinjau dari aspek historis, perkembangan modal ventura telah mengalami progresivitas dengan adanya beberapa aturan perundang-undangan yang mengatur tentang segala aspek tentang modal ventura. aturan perundang-undangan tersebut yakni:⁴⁰

- 1) Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan. Dalam aturan tersebut disebutkan bahwa modal ventura diakui sebagai salah satu model penyaluran pembiayaan. Dalam keputusan tersebut ditentukan bahwa perusahaan modal ventura adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal kedalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu. Bentuk hukum perusahaan modal ventura adalah Perseroan Terbatas atau Koperasi. Saham perusahaan modal ventura dapat dimiliki oleh WNI dan/ atau badan hukum Indonesia (usaha patungan);
- 2) Keputusan Menteri Keuangan No.1251/KMK.013/1988 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Lembaga Pembiayaan. Aturan ini merupakan aturan pelaksana dari keputusan yang telah dijelaskan diatas. Dalam aturan ini dijabarkan mengenai tujuan dari adanya pembiayaan modal ventura kepada perusahaan pasangan usaha. Selain itu Penyertaan modal dalam setiap perusahaan pasangan usaha bersifat sementara dan tidak boleh melebihi jangka waktu 10 tahun. Penarikan kembali penyertaan modal oleh perusahaan modal ventura dalam segala bentuknya, dilaporkan kepada menteri keuangan selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan setelah dilaksanakan;

⁴⁰ Heru Soeprapto, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, PPS Unpad: Bandung, 2014, Hlm. 74.

- 3) Peraturan Pemerintah Nomor 18 Tahun 1973 yang merupakan dasar berdirinya perusahaan modal ventura yang pertama di Indonesia, yakni PT. Bahana Pembina Usaha Indonesia (BAHANA), yang saham-sahamnya dipegang oleh Departemen Keuangan dan Bank Indonesia. Dengan demikian Peraturan Pemerintah Nomor 18 Tahun 1973 juga merupakan dasar hukum dan tonggak sejarah mengenai berdirinya perusahaan modal ventura di Indonesia;
- 4) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1995 yang kemudian diubah menjadi Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Perusahaan modal ventura dapat berupa badan hukum yang dapat berbentuk Perseroan Terbatas atau Perusahaan Perseroan yang modalnya terbagi dalam bentuk saham, maka bentuk penyertaan modal pada perusahaan pasangan usaha dilakukan dengan investasi pembelian saham. Dalam undang-undang ini juga dijelaskan bahwa suatu badan usaha dapat menjadi perusahaan modal ventura apabila telah melakukan jual beli di pasar modal sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal;
- 5) Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Koperasi dimana menjadikan koperasi sebagai salah satu subjek yang dapat menjadi perusahaan modal ventura. dalam pasal 41 dan 42 undang-undang tersebut dijelaskan mengenai mekanisme penyertaan modal yang menjadi tujuan dari pembiayaan modal ventura;
- 6) Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan dan Peraturan Pelaksananya. Undang-undang ini berlaku apabila perusahaan modal ventura berurusan dengan pendaftaran, pendaftaran ulang, dan pendaftaran likuidasi perusahaan.
- 7) Peraturan Presiden Nomor 09 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan Juncto Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 18/ PMK. 010/ 2012 tentang Perusahaan

Modal Ventura. Kedua aturan tersebut merupakan pembaharuan dari aturan yuridis beserta pelaksana terdahulu yang mengatur tentang pembiayaan modal ventura.

Modal ventura sebagai lembaga bisnis dibidang pembiayaan juga bersumber dari berbagai peraturan perundangan baik yang bersifat perdata maupun yang bersifat publik. Abdulkadir Muhammad dan Rilda Murniati, dalam bukunya Sunaryo, mengelompokkan sumber hukum modal ventura ke dalam dua klasifikasi, yaitu:⁴¹

1. Segi Hukum Perdata

Hukum perdata adalah hukum yang mengatur kepentingan-kepentingan perdata para pihak yang terikat dalam suatu hubungan hukum. Dalam kegiatan bisnis modal ventura ini yang dimaksud para pihak adalah Perusahaan Modal Ventura (*Venture Capital Company*) dan Pasangan Usaha (*Investee Company*).

Dari segi hukum perdata, ada 2 sumber hukum yang mendasari usaha modal ventura, yaitu :

1) Asas Kebebasan Berkontrak

Hubungan hukum yang terjadi dalam modal ventura selalu dibuat secara tertulis (kontrak) sebagai dokumen hukum yang menjadi dasar kepastian hukum (legal certainty). Kontrak modal ventura ini dibuat berdasarkan atas asas kebebasan berkontrak yang memuat rumusan kehendak berupa hak dan kewajiban dari pihak PMV dan pihak PU. Kontrak modal ventura merupakan dokumen hukum utama (main legal document) yang dibuat dan berfungsi secara sah bagi PMV dan PU dengan memenuhi syarat-syarat sebagaimana yang ditetapkan dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Akibat hukum kontrak yang dibuat secara sah, maka akan berlaku sebagai undang-undang bagi PMV dan PU (Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata);

⁴¹ Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta, 2007, hlm . 117.

2) Undang-Undang di Bidang Hukum Perdata

Sumber hukum modal ventura yang berupa undang-undang di bidang hukum perdata adalah KUH Perdata, UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, dan UU No. 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal.

2. Segi Hukum Publik

Sebagai usaha yang bergerak di bidang jasa pembiayaan, modal ventura banyak menyangkut kepentingan publik terutama yang bersifat administratif. Oleh karena itu, perundang-undangan yang bersifat publik yang relevan berlaku pula pada usaha modal ventura. Perundang-undangan tersebut terdiri atas undang-undang, peraturan pemerintah, keputusan presiden, dan keputusan menteri.

1) Undang-Undang di bidang Hukum Publik

Berbagai undang-undang di bidang administrasi negara yang menjadi sumber hukum utama modal ventura sebagai berikut :

- a. UU No. 5 Tahun 1960 tentang Ketentuan Pokok Agraria dan peraturan pelaksanaannya. Berlakunya undang-undang ini apabila PMV mengadakan perjanjian mengenai dan/atau berurusan dengan hak-hak atas tanah;
- b. UU No. 3 Tahun 1983 tentang Wajib Daftar Perusahaan dan peraturan pelaksanaannya. Berlakunya undang-undang ini apabila PMV berurusan dengan pendaftaran perusahaan pada waktu pendirian, pendaftaran ulang, dan pendaftaran likuidasi perusahaan;
- c. UU No. 12 Tahun 1994, UU No.36 Tahun 2008, UU No. 42 Tahun 2009 dan peraturan pelaksanaannya, semuanya tentang Perpajakan. Berlakunya undang-undang ini karena PMV wajib

- membayar pajak bumi dan bangunan, penghasilan, dan pertambahan nilai serta pajak jenis lainnya.
- 2) Peraturan tentang Lembaga Pembiayaan
- Peraturan tentang lembaga pembiayaan yang mengatur usaha modal ventura antara lain:
1. Peraturan Pemerintah No. 18 Tahun 1973 tentang Pendirian PT. Bahana Pembinaan Usaha Indonesia yaitu selaku PMV pertama di Indonesia;
 2. Peraturan Presiden No. 9 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan;
 3. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 35/POJK.05/2015 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Modal Ventura;

6.3. Potensi Usaha Modal Ventura

Sebagai institusi bisnis, usaha modal ventura memiliki orientasi untuk memperoleh keuntungan yang besar mengingat usaha jenis ini mempunyai tingkat resiko yang tinggi (high risk). Meskipun demikian, bukan berarti usaha modal ventura ini tidak mempunyai misi Humanistik (Humantistic Institution), yaitu lembaga penolong bagi usaha yang masih lemah. Di sini usaha modal ventura dapat memberikan banyak manfaat bagi pengembangan usaha, khususnya bagi usaha kecil yang terdapat di Indonesia.⁴²

Berdasarkan ketentuan yang ada dalam Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 18/ PMK.010/ 2012 tentang Perusahaan Modal Ventura, tujuan dari adanya pembiayaan modal jenis ini antara lain:⁴³

- 1) Pelaksanaan pendirian atau pembentukan suatu perusahaan baru;

⁴² Agnes Sawir, *Kebijakan Pendanaan dan Rekonstruksi Perusahaan*. Edisi III. PT Gramedia Utama: Yogyakarta. 2009, Hlm. 137.

⁴³ Ahmad Muliadi, *Hukum Lembaga Pembiayaan*. Cetakan-I. Akademia Pustaka. Jakarta. 2013, Hlm. 142.

- 2) Membantu perusahaan yang sedang mengalami kesulitan dana dalam pengembangan usahanya terutama pada tahap awal;
- 3) Membantu perusahaan pada tahap pengembangan suatu produk atau pada tahap mengalami kemunduran;
- 4) Merealisasikan suatu gagasan menjadi produk terutama prosuk teknologi yang siap dipasarkan tanpa bergabung dari pembiayaan kredit bank;
- 5) Memperlancar mekanisme investasi dalam dan luar negeri;
- 6) Mengembangkan proyek penelitian dan pengembangan (*research and development*);
- 7) Mengembangkan teknologi barudan alih teknologi;
- 8) Mengalihkan kepemilikan suatu perusahaan.

Sebagai salah satu lembaga pembiayaan, perusahaan modal ventura ini hanya mengkhususkan pada program pembinaan usaha bagi usaha kecil sebagai ciri khasnya. Bantuan keuangan yang diberikan bersifat sebagai penyertaan modal saham (*equity share*) yang ditambah dengan pinjaman jangka menengah dan panjang. Disamping itu diberikan juga bantuan manajemen secara langsung maupun yang bersifat konsultasi. Dengan pola penyertaan saham dalam usaha kecil perusahaan modal ventura telah berperan secara nyata dalam memperkuat struktur permodalan perusahaan yang dibantunya. Selain dari berbagai macam tujuan sebagaimana yang telah diuraikan diatas, pembiayaan modal ventura juga memiliki beberapa manfaat antara lain:⁴⁴

1. Memungkinkan Berhasilnya Usaha Lebih Besar Sebuah perusahaan yang tidak memiliki kriteria mumpuni dalam menjalankan usahanya akan menghadapi risiko investasi yang akan menghancurkan usahanya yang sebenarnya memiliki prospek dan potensi besar untuk berkembang. Dengan masuknya modal ventura yang memiliki

⁴⁴ Sunaryo, *Hukum Lembaga Pembiayaan*. Sinar Grafika: Jakarta. 2008, Hlm. 25

kemampuan manajemen dan latar belakang bisnis yang kuat sebagai mitra usaha, risiko usaha tersebut dapat dikurangi;

2. Meningkatkan Kemampuan Memperoleh Keuntungan. Pembiayaan melalui modal ventura merupakan bentuk penyertaan modal, sehingga investee company tidak perlu mengeluarkan biaya rutin dalam bentuk bunga dan cicilan pinjaman yang akan mempengaruhi cashflow perusahaan. Jangka waktu pembiayaan modal ventura relatif panjang, sehingga perusahaan dapat menggunakan dana tersebut untuk investasi jangka panjang pula. Penambahan modal perusahaan yang bersumber dari penyertaan modal ventura akan memperkecil rasio debt equity perusahaan yang secara langsung tentu akan memperkecil beban biaya bunga. Kecilnya beban biaya bunga yang ditanggung jelas akan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk memperbesar perolehan laba operasinya;
3. Meningkatkan Bankabilitas. Perusahaan yang baru didirikan sering mengalami kesulitan memperoleh pembiayaan karena memiliki tim manajemen yang lemah disamping struktur permodalan yang kuat. Akibatnya, pemilik dan kurang berminat memberi pinjaman kepada perusahaan baru, masuknya perusahaan modal ventura ke dalam perusahaan yang bersangkutan jelas akan meningkatkan kepercayaan para calon kreditur pada perusahaan tersebut;
4. Meningkatkan Likuiditas Keuangan. Pembiayaan modal ventura dengan cara penyertaan modal akan mengurangi beban biaya bunga perusahaan. Di samping itu, likuiditas perusahaan tidak perlu terganggu karena perusahaan tidak memiliki beban pembayaran cicilan atas pinjaman seperti halnya kalau menerima pembiayaan kredit melalui bank. Oleh karena itu, penyertaan modal ventura secara langsung

memiliki dampak positif terhadap meningkatnya likuiditas keuangan perusahaan.;

5. Meningkatkan Efisiensi Pendistribusian Produk Pada awal berproduksinya perusahaan biasanya jumlah produk tidak akan efisien apabila pendistribusian ditangani sendiri karena volume produksi belum ekonomis untuk dilakukan distribusi sendiri. Untuk mengatasi keterbatasan ini perusahaan modal ventura yang memiliki jaringan distribusi atau pemasaran yang luas dapat diajak serta untuk membiayai dengan cara penyertaan modal pada perusahaan pasangan usahanya.

Ada beberapa aspek yang ditanyakan sebagai aspek penting dalam pengembangan Modal Ventura Indonesia. Adapun gambaran umum pendapat perusahaan atas berbagai aspek penting yang ditanyakan adalah sebagai berikut:⁴⁵

1. Aspek Regulasi Dalam Pengembangan Perusahaan Modal Ventura. Aspek regulasi dalam pengembangan Perusahaan Modal Ventura berkaitan dengan seberapa penting regulasi dalam aspek pengembangan perusahaan modal ventura di Indonesia;
2. Aspek Pemberian Insentif Pajak Atas Pendapatan Yang Bersumber Dari Perusahaan Pasangan Usaha. Aspek pemberian insentif berkaitan dengan seberapa penting aspek insentif pajak atas penghasilan yang bersumber dari PPU terhadap pengembangan Perusahaan Modal Ventura di Indonesia;
3. Aspek Potensi Pasar Pembiayaan Dalam Negeri. Aspek potensi pasar pembiayaan dalam negeri berkaitan dengan seberapa penting aspek potensi pasar pembiayaan dalam pengembangan perusahaan modal ventura di Indonesia;
4. Aspek Keuntungan Atau Kinerja Perusahaan. Modal Ventura. Aspek keuntungan atau kinerja perusahaan saat

⁴⁵ Tim Studi Potensi *Perusahaan Modal Ventura Sebagai Alternatif Investasi, Opcit.*, hlm. 15.

ini berkaitan dengan seberapa penting aspek keuntungan saat ini dalam pengembangan Perusahaan Modal Ventura di Indonesia;

5. Aspek Suku Bunga Kredit Perbankan. Aspek suku bunga kredit perbankan berkaitan dengan seberapa penting aspek suku bunga kredit perbankan Indonesia dalam pengembangan Perusahaan Modal Ventura di Indonesia.
6. Aspek Kondisi Ekonomi Global. Aspek kondisi ekonomi global berkaitan dengan seberapa penting aspek kondisi pertumbuhan ekonomi global dalam pengembangan Perusahaan Modal Ventura di Indonesia.
7. Aspek Tata Kelola Perusahaan Modal Ventura Dalam Negeri. Aspek tatakelola perusahaan modal ventura berkaitan dengan seberapa penting aspek tatakelola perusahaan dalam pengembangan Perusahaan Modal Ventura di Indonesia;
8. Aspek Persaingan Terhadap Lembaga Keuangan Lain. Aspek persaingan terhadap lembaga keuangan lain berkaitan dengan seberapa penting aspek persaingan terhadap lembaga keuangan lain dalam pengembangan Perusahaan Modal Ventura di Indonesia;
9. Aspek Karakteristik Perusahaan Modal Ventura. Aspek karakteristik pembiayaan berkaitan dengan seberapa penting aspek karakteristik pembiayaan Modal Ventura dalam pengembangan Perusahaan Modal Ventura di Indonesia;
10. Aspek Risiko Investasi. Aspek risiko investasi berkaitan dengan seberapa penting aspek risiko investasi dalam pengembangan perusahaan modal ventura di Indonesia.

BAB VII

ANJAK PIUTANG

(*FACTURING*)

7.1. Pengertian Anjak Piutang

Perkembangan suatu negara salah satunya dilihat dari perekonomian negara tersebut. Di Indonesia sendiri telah memasuki perekonomian yang cukup meningkat dan mengalami kemajuan, hal ini ditandai dengan peran masyarakat di bidang ekonomi yang menunjang peningkatan perekonomian bangsa terutama para pengusaha baik pengusaha besar, kecil, maupun yang menengah. Akan tetapi dalam sektor usaha tidak akan terlepas dari suatu masalah untuk menjalankan suatu kegiatan usaha tersebut, seperti permasalahan modal usaha, pemasaran, manajemen, kredit, serta pencapaian keuntungan yang tidak sesuai dengan target.

Setiap perusahaan juga mempunyai beberapa kegiatan usaha seperti kegiatan operasional yang biasanya dilakukan kegiatan penjualan barang atau jasa baik yang dilakukan secara transaksi tunai maupun secara kredit. Apabila transaksi dilakukan secara kredit maka suatu perusahaan mempunyai piutang atau tagihan yang harus dikelola dengan baik agar tidak menimbulkan permasalahan sendiri bagi perusahaan. Oleh karena itu diperlukan lembaga yang dapat sebagai alternatif dalam mengatasi masalah tersebut.

Banyaknya sektor usaha yang menghadapi berbagai masalah dalam menjalankan kegiatan usaha, salah satunya kurangnya kemampuan dan terbatasnya sumber-sumber permodalan, lemahnya pemasaran akibat kurangnya sumber daya manusia yang cukup, mempengaruhi pencapaian target penjualan suatu produk yang dihasilkan, disamping kelemahan dibidang

manajemen dan kredit, menyebabkan semakin meningkatnya jumlah kredit macet.⁴⁶

Kondisi ini menyebabkan terancamnya kontinuitas usaha yang pada gilirannya akan semakin menyulitkan perusahaan memperoleh tambahan sumber pembayaran melalui lembaga keuangan. Namun, pada saat kegiatan usaha mengalami peningkatan, dengan semakin meningkatnya volume penjualan secara cepat, akan menimbulkan masalah baru, yakni masalah administrasi penjualan, karena selama ini kenyataannya banyak perusahaan yang hanya berkonsentrasi pada usaha peningkatan produksi dan penjualan.

Untuk menanggulangi masalah piutang macet dan administrasi kredit yang semrawut dapat diserahkan kepada perusahaan yang sanggup untuk melakukannya yaitu perusahaan anjak piutang (*factoring*) yakni lembaga pembiayaan yang melakukan suatu hubungan pengikatan pembiayaan oleh (*factor*) dan suatu perusahaan (*client*) di mana factor akan membeli piutang dagang client (secara dengan atau tanpa *recourse* kepada suatu perusahaan (*client*). Sehubungan dengan itu factor mengawasi batas kredit yang diberikan kepada pelanggan (*customer*) serta mengadministrasikan buku penjualan client tersebut.⁴⁷

Anjak piutang salah satu dari bentuk usaha kegiatan lembaga pembiayaan Indonesia, menurut Dahlan Siamat dalam bukunya Sunaryo⁴⁸, menyebutkan definisi anjak piutang yaitu sebagai transaksi pembelian dan/atau penagihan serta pengurusan

⁴⁶ Sofyan hidayat, *Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Pembiayaan Perusahaan Dengan Sistem Anjak Piutang*, www.e-journal.undip.ac.id, hlm. 2, diakses tanggal 7 Februari 2019.

⁴⁷ Emir Satar, dalam *Makalah Factoring Sebagai Sistem Pembiayaan Modal Kerja, Seminar Nasional*, Jakarta, hlm. 2. Dalam Siti Hamidah, *Kajian Yuridis Perlindungan Seimbang Bagi Factor, Client dan Customer Dalam Perjanjian Anjak Piutang (Factoring)*, www.isid.pdii.lipi.go.id, hlm. 68, di akses tanggal 07 Februari 2019

⁴⁸ Sunaryo, *Opcit*, hlm. 73.

piutang atau tagihan jangka pendek klien (penjual) kepada perusahaan *factoring*, kemudian akan ditagih oleh perusahaan anjak piutang kepada pembeli karena adanya pembayaran klien oleh perusahaan *factoring*.

Sedangkan perusahaan anjak piutang (*factoring company*) menurut Pasal 1 angka 8 Keppres No. 61 Tahun 1988 dan Pasal 1 huruf I Kepmenkeu No. 1251 Tahun 1988 adalah:

“Perusahaan anjak piutang adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri”.

Melalui jasa anjak piutang juga, dunia usaha dimungkinkan untuk memperoleh sumber pembiayaan baru dalam bentuk *instant cash* (sampai dengan 80% dari nilai (*invoice*) dikaitkan dengan jumlah penjualan kredit yang dilakukannya dan perusahaan anjak piutang juga diharapkan dapat membantu mengatasi kesulitan dalam *credit management*.⁴⁹ Dengan demikian dapat dikatakan bahwa keberadaan anjak piutang dapat mengatasi berbagai dampak negatif dari sistem penjualan kredit yang merupakan kegiatan suatu perusahaan. Hal yang tidak kalah penting tentang manfaat pembiayaan anjak piutang bagi industri kecil dan menengah yang mempunyai produk untuk diekspor, adalah fasilitas anjak piutang yang diterima dapat dijadikan pengganti *Letter of Credit*, hal ini dimungkinkan terdapat kegiatan Internasional Factoring dalam perusahaan anjak piutang.⁵⁰

Anjak piutang (*factoring*) merupakan suatu transaksi keuangan sewaktu suatu perusahaan menjual piutangnya (misalnya tagihan) dengan memberikan suatu diskon. Di negara-

⁴⁹ Budi Rachmat, *Anjak Piutang Solusi Cash Flow Problem*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2003, hlm. 97.

⁵⁰ Budi Rachmat, *Multi Finance Sewa Guna Usaha Anjak Piutang Pembiayaan Konsumen*, CV. Novindo Pustaka Mandiri, Jakarta, 2002, hlm. 77.

negara lain usaha ini masih merupakan industri yang sangat baru, dimulai sekitar decade 1970-an. Perusahaan anjak piutang di Eropa mengikuti pola perkembangan usaha anjak piutang di Amerika. Kemudian menyebar ke Kanada sekitar tahun 1930-an sampe kemudian meluas ke negara-negara Eropa Barat, Australia, Selandia Baru, Jepang, Filipina.⁵¹

Bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan atau penjualan, hambatan utama yang dapat menjadi ancaman adalah banyaknya penjualan kredit yang tidak dapat tertagih alias macet. Banyaknya kredit yang macet akan mengakibatkan terganggunya perputaran barang dan perputaran keuangan, apa lagi jika sampai kredit tersebut tidak mampu lagi dibayar oleh nasabahnya. Apalagi masalah piutang macet tidak dapat segera ditangani secara serius, tidak mungkin kerugian yang lebih besar tidak dapat dihindari lagi. Untuk menanggulangi masalah piutang macet dan administrasi kredit yang semrawut dapat diserahkan kepada perusahaan yang sanggup untuk melakukannya, yaitu perusahaan anjak piutang yang memang kegiatan utamanya adalah bergerak dibidang penagihan piutang.

Kegiatan anjak piutang pada dasarnya merupakan bidang usaha yang relatif baru di Indonesia. Eksistensi Kelembagaan Anjak Piutang dimulai sejak ditetapkan Paket Kebijakan 20 Desember 1988 yang diatur dengan Keppres No. 61 tahun 1998 dan Keputusan Menteri Keuangan NO.172/KMK.06/2002. Pengenalan usaha Anjak piutang memperoleh sumber pembiayaan alternatif diluar sektor perbankan. Dalam hal ini, Anjak piutang (*factoring*) merupakan suatu transaksi keuangan sewaktu suatu perusahaan menjual piutangnya (misalnya tagihan) dengan memberikan suatu diskon. Ada tiga perbedaan antara anjak piutang dan pinjaman bank. Pertama, penekanan anjak piutang adalah pada nilai piutang, bukan kelayakan kredit perusahaan. Kedua, anjak piutang bukanlah suatu pinjaman,

⁵¹ Sigit Triandaru & Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Salembat Empat, Jakarta, 2006, hlm 227.

melainkan suatu pembelian aset (piutang). Ketiga, pinjaman bank melibatkan dua pihak, sedangkan anjak piutang melibatkan tiga pihak.

Tiga pihak yang terlibat dalam anjak piutang adalah penjual, pembeli (*customer*) dan pihak yang membiayai (*factor*). Penjual adalah pihak yang memiliki piutang (biasanya untuk layanan dibelikan atau barang yang dijual) dari pihak kedua, pembeli (*customer*). Penjual selanjutnya menjual satu atau lebih tagihannya dengan potongan atau diskon ke pihak ketiga, suatu lembaga keuangan khusus untuk mendapatkan uang dalam bentuk kas. Pembeli (*customer*) akan membayar langsung perusahaan pembiayaan dengan jumlah penuh sesuai nilai tagihan.

Anjak Piutang (*Factoring*) apabila dilihat secara leksikal terdiri dari dua kata yaitu anjak dan Piutang. Anjak artinya berpindah atau bergerak sedangkan Piutang artinya uang yang dipinjamkan (yang dapat ditagih dari seseorang), tagihan uang perusahaan kepada para pelanggan yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu paling lama satu tahun sejak tanggal keluarnya tagihan. Sehingga secara leksikal anjak piutang artinya adalah berpindahnya piutang. Sehingga perjanjian anjak piutang adalah perjanjian yang mendasari perpindahan tagihan sejumlah piutang kepada pihak lain.

Anjak piutang dalam bahasa Inggris dikenal dengan istilah Factoring. Dalam *Black's Law Dictionary* disebutkan, bahwa:

“Factoring: sale of accounts receivable of firm to a factor at a discounted price. The purchase of accounts receivable from a business by a factor who thereby assumes the risk of loss in return for some agreed discount”. (Anjak piutang adalah penjualan piutang atau tagihan dari perusahaan kepada suatu perusahaan anjak piutang dengan potongan harga. Pembelian piutang dari suatu bisnis oleh suatu perusahaan anjak piutang yang dengan demikian menanggung risiko kerugian sebagai pengganti pemotongan yang disetujui.

7.2. Mekanisme Kerja *Facturing*

Pada umumnya kegiatan usaha anjak piutang sering dilakukan dalam bentuk pembelian tagihan milik klien (*supplier*). Proses kegiatan anjak piutang dapat dibedakan dalam bentuk transaksi untuk tagihan (*account receivable*) dan promes (*promissory notes*):

1. Anjak Piutang untuk Tagihan

Didasarkan pada suatu transaksi jual beli secara kredit jangka pendek dan menengah. Tagihan tersebut selanjutnya dijual kepada perusahaan anjak piutang dengan kontrak pengambilalihan tagihan dari penjual atau supplier kepada perusahaan anjak piutang. Pengalihan tagihan tersebut atas sepengetahuan pembeli (*customer*) di mana saat tagihan jatuh tempo, pembeli membayar utangnya langsung kepada perusahaan anjak piutang.

Proses anjak piutang untuk tagihan menggunakan mekanisme sebagai berikut:

- 1) Supplier (klien) menjual barang atau jasa kepada pembeli (*customer*). Penyerahan barang dengan D/O yang ditandatangani pembeli. Asli D/O kembali kepada supplier;
 - 2) Karena alasan *cash flow*, supplier atau klien kemudian menjual tagihannya kepada perusahaan anjak piutang atas persetujuan pembeli (*customer*);
 - 3) Klien menyerahkan data tagihan, termasuk faktur-faktur atau D/O kepada perusahaan anjak piutang;
 - 4) Kontrak persetujuan dan pengambilalihan tagihan antara klien dengan perusahaan anjak piutang;
 - 5) Pembayaran kepada klien atas penjualan tagihan;
 - 6) Pada saat jatuh tempo perusahaan anjak piutang melakukan penagihan kepada pembeli (*customer*);
 - 7) Pelunasan utang oleh pembeli.
- ### 2. Anjak Piutang untuk *Promes*

Proses anjak piutang untuk promes melibatkan pihak lain, biasanya bank dalam mekanisme pembayaran. Transaksi jual beli dilakukan dengan penerbitan promes oleh pembeli sebagai surat bukti kepada penjual yang selanjutnya dapat didiskontokan kepada perusahaan anjak piutang. Proses anjak piutang untuk promes menggunakan mekanisme sebagai berikut:

- 1) Penjualan barang atau jasa kepada pembeli secara kredit;
- 2) Sebagai bukti utang atas transaksi jual beli, pembeli mengeluarkan promes kemudian diserahkan kepada supplier;
- 3) Supplier kemudian meng-*endors* promes tersebut kemudian dijual kepada perusahaan anjak piutang secara diskonto;
- 4) Perusahaan anjak piutang membayar promes atas dasar diskonto;
- 5) Setelah jatuh tempo, perusahaan anjak piutang menyerahkan promes tersebut kepada bank untuk ditagihkan pembayarannya dari pembeli;
- 6) Pembayarannya diteruskan kepada perusahaan anjak piutang setelah dilakukan penagihan.

Dilihat dari ruang lingkup operasi, kegiatan transaksi anjak piutang dapat dibedakan dalam bentuk :

1. Dalam Transaksi Negeri (*Domestic Factoring*)

Mekanisme perdagangan tanpa melibatkan jasa anjak piutang akan menyebabkan kurang lancarnya cash flow perusahaan. Jangka waktu piutang dagang umumnya berkisar antara 30-90 hari. Bagi perusahaan yang memiliki modal kerja yang terbatas penjualan kredit akan sangat mengganggu arus kas yang pada gilirannya akan mempengaruhi kelancaran usaha atau produksi bagi perusahaan manufaktur. Penggunaan anjak piutang memungkinkan penjual untuk mengubah penjualan kreditnya tersebut ke dalam bentuk tunai.

Mekanisme transaksi dalam negeri dengan menggunakan jasa anjak piutang tersebut biasanya dilakukan dengan fasilitas

disclosed factoring. Proses anjak piutang dalam negeri sebagaimana digambarkan pada Gambar diatas dapat dijelaskan berdasarkan tahap tahap berikut:

- 1) Transaksi jual beli barang diikuti dengan penyerahan barang dan faktur;
 - 2) Kemudian klien menyerahkan pula kopi faktur kepada perusahaan anjak piutang;
 - 3) Berdasarkan kopi faktur tersebut dan sesuai dengan persetujuan, perusahaan anjak piutang segera membayar klien maksimum 80% dari nilai faktur;
 - 4) Perusahaan anjak piutang secara, aktif melakukan penagihan sesuai dengan syarat pembayaran yang telah disetujui;
 - 5) Pihak customer selanjutnya membayar kepada perusahaan anjak piutang sesuai dengan besarnya kontrak;
 - 6) Setelah selesai seluruh pembayaran perusahaan anjak piutang melunasi sisa pembayaran (*refirnd*) kepada klien sebesar 20% dari nilai faktur dikurangi biaya anjak piutang yang besarnya telah disepakati dalam kontrak.
2. Transaksi Internasional (*international factoring*)

Anjak piutang internasional atau sering juga disebut *export factoring* merupakan fasilitas untuk membantu mempercepat proses pembayaran tunai atas transaksi antar penjual di suatu negara (eksportir) dengan pembeli dari negara lain (importir). Dengan memanfaatkan jasa anjak piutang maka perdagangan ekspor impor barang memungkinkan eksportir dapat segera menerima tunai hasil penjualannya. Dalam anjak piutang internasional terdapat 4 (empat) pihak yang terlibat, yaitu:

- 1) Eksportir;
- 2) Importir;
- 3) Perusahaan anjak piutang eksportir (*export factor*);
- 4) Perusahaan anjak piutang importir (*import factor*).

Dalam transaksi *factoring internasional*, biasanya perusahaan anjak piutang menjamin 100% atas kemungkinan tidak dibayarnya utang pihak importir.

7.3. Keuntungan *Facturing*

Keterlibatan berbagai pihak dalam kegiatan anjak piutang akan memberikan atau memperoleh keuntungan bagi masing-masing pihak yang terlibat, baik perusahaan anjak piutang, klien, maupun customer.

Secara umum anjak piutang memberikan keuntungan, sebagai berikut:

1. Keuntungan bagi klien, di mana manfaat yang dapat diterima klien terdiri dari:
 - a. Manfaat karena menerima jasa pembiayaan, antara lain:
 - 1) Peningkatan penjualan, yakni dengan adanya jasa pembiayaan memungkinkan klien melakukan penjualan dengan cara kredit (pembiayaan). Penjualan dengan kredit ini sebenarnya sulit untuk dilakukan apabila klien mengalami kesulitan modal. Namun dengan adanya jasa anjak piutang, klien mampu menjual dengan cara kredit. Penjualan dengan cara kredit meningkatkan kemampuan dan daya tarik bagi pembeli dengan dana terbatas;
 - 2) Kelancaran modal kerja, yakni jasa anjak piutang memungkinkan klien untuk mengkonversikan piutangnya yang belum jatuh tempo menjadi dana tunai dengan prosedur yang relatif mudah dan cepat. Tersedianya dana tunai yang lebih besar ini dapat dimanfaatkan oleh klien untuk mendanai kegiatan operasional klien seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji pegawai, dan lain-lain;

- 3) Pengurangan risiko tidak tertagihnya piutang, yakni pembayaran dengan cara *without recourse* memungkinkan adanya pengalihan sebagian risiko tidak tertagihnya piutang kepada lembaga factoring. Pengalihan risiko ini sangat menguntungkan bagi kelancaran dan kepastian usaha bagi pihak klien.
- b. Manfaat yang diterima karena jasa non pembiayaan, antara lain:
 - 1) Memudahkan penagihan piutang, yaitu jasa penagihan piutang yang diberikan oleh lembaga factoring yang dalam ini klien tidak perlu secara langsung melakukan penagihan piutang pada customer sehingga waktu dan tenaga karyawan dapat dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan lain yang lebih produktif;
 - 2) Efisiensi usaha, yakni jasa administrasi penjualan memungkinkan klien untuk mengelola kegiatan penjualan secara lebih rapi dan efisien karena administrasinya dilakukan oleh pihak factoring yang sudah lebih berpengalaman;
 - 3) Peningkatan kualitas piutang, yaitu jasa administrasi penjualan memungkinkan pemberian fasilitas kredit kepada pembeli secara lebih efektif, sehingga kemungkinan tertagihnya piutang menjadi lebih tinggi.
2. Keuntungan bagi *factor* (lembaga *factoring*), di mana manfaat utama yang diterima lembaga *factoring* adalah penerimaan dalam bentuk *fee* dari pihak klien. Dalam hal ini, *fee* tersebut terdiri dari:
 - 1) *Discount fee*, yaitu *fee* ini dibayarkan oleh klien kepada *factor* karena *factor* memberikan jasa pembiayaan (uang muka) atas piutang yang diberikan oleh *factor*. *Discount fee* diperhitungkan sebesar

persentase tertentu terhadap besarnya pembiayaan yang diberikan atas dasar risiko tertagihnya piutang, jangka waktu, dan rata-rata tingkat bunga perbankan; dan

- 2) *Service fee*, yaitu *fee* ini dibayarkan oleh klien kepada factor karena factor memberikan jasa non pembiayaan yang nilainya ditentukan sebesar persentase tertentu dari piutang atas dasar beban kerja yang akan dilakukan oleh factor. Semakin besar volume penjualan, maka *fee* ini juga semakin besar. Semakin sulit penagihan piutang, maka *fee* ini juga semakin besar.
3. Keuntungan bagi customer, antara lain:
 - 1) Kesempatan untuk melakukan pembelian dengan kredit, di mana dengan kehadiran jasa pembiayaan anjak piutang memungkinkan klien untuk melakukan penjualan secara kredit;
 - 2) Pelayanan penjualan yang lebih baik, di mana jasa administrasi penjualan memungkinkan klien melakukan penjualan dengan lebih cepat dan tepat.

Secara umum dengan adanya jasa dari perusahaan anjak piutang, klien mendapat keuntungan dari transaksi yang diberikan. Klien mendapat kas langsung dari penjualannya dalam bulan berjalan dan tidak perlu menunggu waktu sampai pembayaran dari *customer*. Dengan demikian, likuiditas perusahaan akan lebih terjamin dan modal kerja akan terus bergulir. Kas yang diperoleh dari perusahaan anjak piutang dapat dimanfaatkan untuk menurunkan biaya produksi. Biaya produksi dapat dipangkas dengan memanfaatkan diskonto dari para pemasok karena melakukan pemberian tunai. Pemberian tunai pastinya mendapatkan diskon. Besarnya diskon dapat digunakan untuk mengkompensasi biaya bunga yang dibayarkan kepada pihak perusahaan anjak piutang. Klien juga dibantu dari sisi administrasi piutang. Klien tidak perlu lagi melakukan penagihan

kepada customer, karena perusahaan anjak piutang yang akan melakukannya sekaligus memberikan posisi piutang kepada klien. Laporan ini juga akan berguna ketika *customer* mengajukan kembali permohonan pembelian secara angsuran.

7.4. Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan konsumen adalah badan usaha yang melakukan pembiayaan pengadaan barang untuk kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran angsuran atau berkala. Pembiayaan konsumen merupakan salah satu bidang usaha lembaga pembiayaan. Di Indonesia badan usaha di luar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam atau seluruh bidang usaha lembaga pembiayaan biasanya disebut perusahaan pembiayaan atau perusahaan *multi finance*. Yang termasuk bidang usaha dari lembaga pembiayaan adalah sewa guna usaha (leasing), perdagangan surat berharga, anjak piutang, modal ventura, pembiayaan konsumen, dan kartu kredit.

Adapun yang dimaksud dengan pembiayaan konsumen menurut pasal 1 angka (7) Peraturan Presiden No. 9 tahun 2009 jo. Pasal 1 huruf (g) peraturan Menteri Keuangan No. 84/PMK.012/2006 tentang perusahaan pembiayaan adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk dana untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran dengan angsuran.

Dari definisi tersebut terdapat empat hal penting yang merupakan dasar dari pembiayaan konsumen, yaitu:

- 1) Pembiayaan konsumen merupakan salah satu alternatif pembiayaan yang dapat diberikan kepada konsumen;
- 2) Objek pembiayaan adalah barang kebutuhan konsumen, seperti komputer, barang elektronik, kendaraan bermotor dan lain-lain;

- 3) Sistem pembiayaan angsuran dilakukan secara berkala, biasanya secara bulanan dan tagihan langsung kepada konsumen;
- 4) Jangka waktu pengembalian bersifat fleksible, tidak terikat dengan ketentuan

Adapun yang dimaksud dengan pembiayaan konsumen menurut Pasal 1 angka (6) Keppres Nomor 61 Tahun 1988 jo. Pasal 1 huruf (p) Keputusan Menteri Keuangan NO. 1251/KMK.013/1988 adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk dana untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran angsuran atau berkala oleh konsumen.

Berdasarkan definisi di atas, Abdulkadir Muhammad dan Rilda Muniarti telah memerinci unsur – unsur yang terkandung dalam pengertian pembiayaan konsumen sebagai berikut :

1. Unsur essensial :
 - a. Subjek;
 - b. Objek;
 - c. Perjanjian;
 - d. Hubungan hak dan kewajiban;
2. Unsur assesoir : jaminan

Sebagai salah satu bentuk usaha dari lembaga pembiayaan, pembiayaan konsumen pada dasarnya tidak menekankan pada aspek jaminan (*collateral*). Namun, karena pembiayaan konsumen merupakan lembaga bisnis, maka dalam kegiatan pembiayaan perusahaan pembiayaan konsumen tidak bisa steril dari unsur resiko. Menurut Munir Fuady jaminan yang ada dalam pembiayaan konsumen pada prinsipnya sama dengan jaminan dalam kredit bank, khususnya kredit konsumen, yaitu jaminan utama yang berupa kepercayaan, jaminan pokok yaitu berupa barang yang dibeli dengan dana dari perusahaan pembiayaan konsumen (biasanya jaminan tersebut dibuat dalam bentuk fidusia), dan jaminan tambahan berupa pengakuan utang atau kuasa menjual barang.

Transaksi pembiayaan konsumen dilakukan tidak hanya berdasarkan kehendak para pihak saja, yaitu antara perusahaan pembiayaan konsumen dan konsumen yang dituangkan dalam bentuk perjanjian, tetapi juga diatur oleh beberapa peraturan perundangan yang bersifat publik administratif. Pembiayaan konsumen sebagai salah satu bentuk bisnis pembiayaan bersumber dari berbagai ketentuan hukum, baik perjanjian maupun undang – undang.

Salah satu bentuk perjanjian khusus yang tunduk pada ketentuan Buku III KUHPerdara adalah perjanjian pembiayaan konsumen. Sumber hukum utama pembiayaan konsumen adalah ketentuan mengenai perjanjian pinjam pakai habis yang diatur dalam Pasal 1754 – 1773 KUH Perdata dan perjanjian jual beli bersyarat yang diatur dalam Pasal 1457 – 1518 KUH Perdata.

Pasal 1754 KUHPerdara menyatakan bahwa pinjam pakai habis adalah perjanjian, dengan mana pemberi pinjaman menyerahkan sejumlah barang pakai habis kepada peminjam dengan syarat bahwa peminjam akan mengembalikan barang tersebut kepada pemberi pinjaman dalam jumlah dan keadaan yang sama. Sedangkan perjanjian jual beli bersyarat adalah perjanjian yang terjadi antara konsumen sebagai pembeli, dan produsen sebagai penjual, dengan syarat bahwa yang melakukan pembayaran secara tunai kepada penjual adalah perusahaan pembiayaan konsumen.

Perjanjian pembiayaan konsumen dibuat berdasarkan atas asas kebebasan berkontrak para pihak yang memuat rumusan kehendak berupa hak dan kewajiban dari perusahaan pembiayaan konsumen sebagai pihak penyedia dana (*fund lender*), dan konsumen sebagai pihak pengguna dana (*fund user*).

Perjanjian pembiayaan konsumen merupakan dokumen hukum utama yang dibuat secara sah dengan memenuhi syarat-syarat sebagaimana ditetapkan dalam Pasal 1320 KUHPerdara. Akibat hukum perjanjian yang dibuat secara sah, maka akan berlaku sebagai undang-undang bagi pihak-pihak yaitu

perusahaan pembiayaan konsumen dan konsumen (Pasal 1338 KUHPerduta).

Konsekuensi yuridis selanjutnya, perjanjian tersebut harus dilaksanakan dengan iktikad baik dan tidak dapat dibatalkan secara sepihak. Perjanjian pembiayaan konsumen berfungsi sebagai dokumen bukti yang sah bagi perusahaan pembiayaan konsumen dan konsumen.

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan pembiayaan konsumen harus tunduk pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 28/POJK.05/2014 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan. Pasal 2 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 28/POJK.05/2014 mewajibkan perusahaan harus berbentuk badan hukum berupa PT atau koperasi. Sebelum memulai kegiatan usahanya, perusahaan diwakili oleh direksi harus mengajukan izin usaha kepada OJK. Kegiatan usaha dapat dimulai setelah keluarnya izin usaha dari OJK.

Perusahaan juga wajib mencantumkan kata-kata *Finance* atau *Pembiayaan* atau kata lainnya yang menunjukkan perusahaan pembiayaan pada nama perusahaannya dan menambahkan kata syariah apabila perusahaan pembiayaan syariah. Adapun mekanisme transaksi dalam pembiayaan konsumen adalah sebagai berikut:

1. Tahap permohonan

Sebelum mengajukan permohonan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan konsumen, debitor mengajukan surat permohonan dengan melampirkan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Fotokopi Kartu Tanda Penduduk debitor;
- 2) Fotokopi Kartu Tanda Penduduk suami/istri calon debitor;
- 3) Kartu Keluarga;
- 4) Rekening koran;
- 5) Surat keterangan gaji;
- 6) Surat keterangan lain yang diperlukan.

Permohonan pembiayaan konsumen biasanya dilakukan oleh debitur ditempat dealer/supplier penyedia barang kebutuhan konsumen yang telah bekerja sama dengan perusahaan pembiayaan.

2. Tahap pengecekan

Berdasarkan aplikasi dari pemohon, marketing department akan melakukan pengecekan atas kebenaran dari pengisian formulir tersebut dengan melakukan analisis dan evaluasi terhadap data dan informasi yang telah diterima yang dilanjutkan dengan kunjungan ke tempat calon debitur, pengecekan ke tempat lain, dan observasi secara umum atau khusus lainnya. Adapun tujuan dari pemeriksaan lapangan ini adalah:

- 1) Untuk memastikan keberadaan debitur dan memastikan akan kebutuhan konsumen;
- 2) Mempelajari keberadaan barang kebutuhan konsumen yang dibutuhkan oleh debitur, terutama harga, kredibilitas supplier atau pemasok dan layanan purna jual;
- 3) Untuk menghitung secara pasti berapa besar tingkat kebenaran laporan calon debitur dibandingkan dengan laporan yang telah disampaikan.

3. Tahapan pembuatan *costumer* profile

Berdasarkan pemeriksaan lapangan, marketing department akan membuat *costumer profile* dimana isinya akan menggambarkan:

- 1) Nama calon debitur dan istri atau suami;
- 2) Alamat dan nomor telepon;
- 3) Pekerjaan;
- 4) Alamat kantor;
- 5) Kondisi pembiayaan yang diajukan;
- 6) Jenis dan tipe barang kebutuhan konsumen;
- 7) Tahap pengajuan proposal kepada kredit komite.

Pada tahap ini marketing department akan mengajukan proposal terhadap permohonan yang diajukan oleh debitur kepada kredit komite

4. Keputusan kredit komite

Keputusan kredit komite merupakan dasar bagi kreditor untuk melakukan pembiayaan atau tidak. Apabila permohonan debitor ditolak maka harus diberitahukan melalui surat penolakan, sedangkan apabila disetujui, maka marketing department akan meneruskan ke tahap berikutnya

5. Tahap pengikatan

Berdasarkan keputusan kredit komite, bagian legal akan mempersiapkan pengikatan sebagai berikut:

- 1) Perjanjian pembiayaan konsumen beserta lampiran-lampirannya;
- 2) Jaminan pribadi (jika ada);
- 3) Jaminan perusahaan (jika ada);
- 4) Pengikatan perjanjian pembiayaan konsumen dapat dilakukan secara bawah tangan yang dilegalisasi oleh notaris atau dapat dibuat secara notariil.

6. Tahap pemesanan barang kebutuhan konsumen.

Setelah proses penandatanganan perjanjian dilakukan oleh kedua belah pihak selanjutnya kreditor akan melakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Kreditor melakukan pemesanan barang kepada *supplier*, pesanan dituangkan dalam penegasan pemesanan pembelian atau *confirm purchase order* dan bukti pengiriman dan surat tanda penerimaan barang;
- 2) Khusus untuk objek pemesanan bekas pakai, baik kendaraan bermotor, tanah dan bangunan, akan dilakukan pemeriksaan BPKB atau sertifikat oleh credit administration department ke instansi terkait;
- 3) Penerimaan pembayaran dari debitor kepada kreditor (dapat melalui *supplier* atau *dealer*) yang meliputi:
 1. Pembayaran pertama antara lain: uang muka, angsuran pertama, premi asuransi untuk tahun pertama, biaya administrasi dan pembayaran pertama lainnya jika ada;

2. Pembayaran berikutnya yang meliputi angsuran berikutnya berupa cek atau bilyet giro mundur, pembayaran premi asuransi untuk tahun berikutnya dan pembayaran lainnya jika ada
7. Tahap pembayaran kepada supplier

Setelah barang diserahkan oleh supplier kepada debitur, selanjutnya supplier akan melakukan penagihan kepada kreditur. Sebelum pembayaran barang dilakukan oleh kreditor kepada supplier, kreditor akan melakukan hal-hal sebagai berikut:

 1. Melakukan penutupan pertanggungan asuransi ke perusahaan asuransi yang telah ditunjuk;
 2. Memeriksa ulang seuruh dokumentasi perjanjian pembiayaan konsumen oleh credit legal administration department dengan mempergunakan checklist document
8. Tahap penagihan atau monitoring pembayaran

Setelah seluruh proses pembayaran kepada supplier atau dealer dilakukan, proses selanjutnya adalah pembayaran angsuran dari debitur sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. *Collection department* akan memonitor pembayaran angsuran berdasarkan jatuh tempo pembayaran yang telah ditetapkan. Monitoring juga dilakukan terhadap jaminan dan masa berlakunya penutupan asuransi.
9. Pengambilan surat jaminan

Apabila seluruh kewajiban debitur telah dilunasi, maka kreditur akan mengembalikan hal-hal sebagai berikut kepada debitur, yaitu:

 1. Jaminan (BPKB dan atau sertifikat dan atau faktur atau invoice);
 2. Dokumen lainnya jika ada.

Jaminan yang diberikan dalam transaksi pembiayaan konsumen pada dasarnya sama atau serupa dengan jaminan terhadap perjanjian kredit bank biasa, khususnya kredit konsumsi. Untuk itu, dapat dibagi kedalam jaminan utama, jaminan pokok dan jaminan tambahan.

BAB VIII PERLINDUNGAN KONSUMEN

8.1. Pengertian Konsumen

Konsumen sebagai istilah yang sering dipergunakan dalam percakapan sehari-hari yang perlu untuk diberikan batasan pengertian agar dapat mempermudah pembahasan tentang perlindungan konsumen. Berbagai pengertian tentang “konsumen” yang dikemukakan baik dalam Rancangan Undang-Undang Perlindungan Konsumen, sebagai upaya ke arah terbentuknya Undang-Undang Perlindungan Konsumen maupun dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen, adalah sebagai berikut:

“Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan”.

Penjelasan mengenai pengertian konsumen berdasarkan Pasal 1 angka 2 menurut Ahmadi Miru dan Sutarman Yodo⁵² dalam bukunya yang berjudul *Hukum Perlindungan Konsumen*, disebutkan bahwa:

Dalam kepastakaan ekonomi dikenal 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. Dapat diketahui pengertian konsumen dalam UUPK lebih luas daripada pengertian konsumen pada Rancangan UU Perlindungan Konsumen, karena dalam UUPK juga meliputi pemakaian barang untuk kepentingan makhluk hidup lain. Hal ini berarti bahwa UUPK dapat memberikan perlindungan kepada konsumen

⁵² Ahmadi Miru dan Sutarman Yodo, *Hukum Perlindungan Konsumen*, PT. Rajawali Pers, Jakarta, 2011, Hlm. 4-6.

yang bukan manusia (hewan, maupun tumbuh-tumbuhan). Pengertian yang luas seperti itu, sangat tepat dalam rangka memberikan perlindungan seluas-luasnya kepada konsumen.

8.2. Hukum Perlindungan Konsumen

Menurut Shidarta⁵³ dalam bukunya Hukum Perlindungan Konsumen, menyebutkan bahwa:

Istilah “hukum konsumen” dan “hukum perlindungan konsumen” sudah sangat sering terdengar. Namun belum jelas benar apa saja yang masuk ke dalam materi keduanya. Juga, apakah kedua “cabang” hukum itu identik.

A.Z Nasution⁵⁴ dalam bukunya yang berjudul Hukum Perlindungan Konsumen Suatu Pengantar, mengemukakan bahwa:

Hukum konsumen adalah keseluruhan asas-asas dan kaidah-kaidah yang mengatur hubungan dan masalah penyediaan dan penggunaan produk (barang dan/atau jasa) antara penyedia dan penggunaannya dalam kehidupan bermasyarakat. Sedangkan Hukum Perlindungan Konsumen merupakan bagian khusus dari hukum konsumen. Hukum perlindungan konsumen adalah keseluruhan asas-asas atau kaidah-kaidah yang mengatur dan melindungi konsumen antara penyedia dan penggunaannya, dalam kehidupan bermasyarakat.

8.3. Hubungan Hukum Antara Pelaku Usaha dengan Konsumen

8.3.1. Hubungan Langsung

Menurut Ahmadi Miru⁵⁵ dalam bukunya Prinsip-Prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Indonesia, menyatakan sebagai berikut:

⁵³ Shidarta, 2000, *Hukum Perlindungan Konsumen*, Grasindo, Jakarta, Hal. 9.

⁵⁴ Az. Nasution, *Opcit*, Hlm. 37.

Hubungan langsung yang dimaksudkan adalah hubungan antara produsen dan konsumen yang terikat secara langsung dengan perjanjian. Tanpa mengabaikan jenis perjanjian-perjanjian lainnya, pengalihan barang dari produsen kepada konsumen, pada umumnya dilakukan dengan perjanjian jual beli, baik yang dilakukan secara lisan maupun tertulis.

Berkaitan dengan hal tersebut, salah satu bentuk perjanjian tertulis adalah perjanjian baku. Dimana perjanjian baku didasarkan pada asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara, yaitu:

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

Pengertian “sah” tersebut di atas yaitu telah memenuhi syarat sahnya suatu perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdara, sebagai berikut:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
3. Suatu hal tertentu;
4. Suatu sebab yang halal.

Sehubungan dengan hal tersebut, R. Soetojo Prawirohamidjojo dan Marthalena Pohan⁵⁶ dalam bukunya yang berjudul *Hukum Perikatan*, menyatakan bahwa:

Namun demikian, dipenuhinya keempat syarat di atas belum menjaminsempurnanya perjanjian yang dimaksud, karena masih ada ketentuan lain yang harus diperhatikan untuk menentukan apakah perjanjian tersebut sah tanpa ada alasan pembatalan, sehingga perjanjian tersebut mengikat sebagaimana mengikatnya undang-undang. Ketentuan yang dimaksud adalah kesempurnaan kata sepakat, karena apabila kata sepakat diberikan dengan adanya paksaan, kekhilafan atau penipuan, maka

⁵⁵ Ahmadi Miru, *Opcit*, Hlm. 34.

⁵⁶ R. Soetojo Prawirohamidjojo dan Marthalena Pohan, 1984, *Hukum Perikatan*, Bina Ilmu, Surabaya.

perjanjian tersebut tidak sempurna sehingga masih ada kemungkinan dibatalkan.

8.3.2. Hubungan Tidak Langsung

Menurut Ahmadi Miru⁵⁷ dalam bukunya Prinsip-Prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Indonesia, menyatakan sebagai berikut:

Hubungan tidak langsung yang dimaksudkan pada bagian ini adalah hubungan antara produsen dengan konsumen yang tidak secara langsung terikat dengan perjanjian, karena adanya pihak diantara pihak konsumen dengan produsen. Ketiadaan hubungan langsung dalam bentuk perjanjian antara pihak produsen dengan konsumen ini tidak berarti bahwa pihak konsumen yang dirugikan tidak berhak menuntut ganti kerugian kepada produsen dengan siapa dia tidak memiliki hubungan perjanjian, karena dalam hukum perikatan tidak hanya perjanjian yang melahirkan (merupakan sumber) perikatan, akan tetapi dikenal ada dua sumber perikatan, yaitu perjanjian dan undang-undang. Sumber perikatan yang berupa undang-undang ini masih dapat dibagi lagi dalam undang-undang saja dan undang-undang karena perbuatan manusia, yaitu yang sesuai hukum dan yang melanggar hukum. Berdasarkan pembagian sumber perikatan tersebut, maka sumber perikatan yang terakhir, yaitu undang-undang karena perbuatan manusia yang melanggar hukum merupakan hal yang penting dalam kaitannya dengan perlindungan konsumen.

8.4. Penyelesaian Sengketa Konsumen

Pada dunia perdagangan antara konsumen dan pelaku usaha mempunyai kepentingan yang berbeda. Adanya perbedaan kepentingan tersebut sehingga dapat menimbulkan sengketa antara konsumen dan pelaku usaha. Untuk menyelesaikan

⁵⁷ Ahmadi Miru, *Opcit*, Hlm. 35-36.

sengketa konsumen maka dibutuhkan upaya penyelesaian sengketa.

Pasal 45 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, mengatur penyelesaian sengketa sebagai berikut:

- (1) Setiap konsumen yang dirugikan dapat menggugat pelaku usaha melalui lembaga yang bertugas menyelesaikan sengketa antara konsumen dan pelaku usaha atau melalui peradilan yang berada di lingkungan peradilan umum;
- (2) Penyelesaian sengketa konsumen dapat ditempuh melalui pengadilan atau diluar pengadilan berdasarkan pilihan sukarela para pihak yang bersengketa;
- (3) Penyelesaian sengketa di luar pengadilan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak menghilangkan tanggung jawab pidana sebagaimana diatur dalam Undang-undang;
- (4) Apabila telah dipilih upaya penyelesaian sengketa konsumen di luar pengadilan, gugatan melalui pengadilan hanya dapat ditempuh apabila upaya tersebut dinyatakan tidak berhasil oleh salah satu pihak atau oleh para pihak yang bersengketa.

Sejalan dengan hal tersebut, di dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen terdapat penyelesaian sengketa di luar pengadilan. Lembaga penyelesaian sengketa di luar pengadilan adalah Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen. Tugas dan wewenang Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen diatur dalam Pasal 52 UUPK, sebagai berikut:

Tugas dan wewenang badan penyelesaian sengketa konsumen meliputi:

- 1) melaksanakan penanganan dan penyelesaian sengketa konsumen, dengan cara melalui mediasi atau arbitrase atau konsiliasi;
- 2) memberikan konsultasi perlindungan konsumen;
- 3) melakukan pengawasan terhadap pencantuman klausula baku;

- 4) melaporkan kepada penyidik umum apabila terjadi pelanggaran ketentuan dalam undang-undang ini;
- 5) menerima pengaduan baik tertulis maupun tidak tertulis, dari konsumen tentang terjadinya pelanggaran terhadap perlindungan konsumen;
- 6) melakukan penelitian dan pemeriksaan sengketa perlindungan konsumen;
- 7) memanggil pelaku usaha yang diduga telah melakukan pelanggaran terhadap perlindungan konsumen;
- 8) memanggil dan menghadirkan saksi, saksi ahli dan/atau setiap orang yang dianggap mengetahui pelanggaran terhadap undang-undang ini;
- 9) meminta bantuan penyidik untuk menghadirkan pelaku usaha, saksi, saksi ahli, atau setiap orang sebagaimana dimaksud pada huruf g dan huruf h, yang tidak bersedia memenuhi panggilan badan penyelesaian sengketa konsumen;
- 10) mendapatkan, meneliti dan/atau menilai surat, dokumen, atau alat bukti lain guna penyelidikan dan/atau pemeriksaan;
- 11) memutuskan dan menetapkan ada atau tidak adanya kerugian di pihak konsumen;
- 12) memberitahukan putusan kepada pelaku usaha yang melakukan pelanggaran terhadap perlindungan konsumen;
- 13) menjatuhkan sanksi administratif kepada pelaku usaha yang melanggar ketentuan undang-undang ini.

DAFTAR PUSTAKA**BUKU:**

- Al Arif, M.Nur Rianto, 2012, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis Praktis*, Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Abdul Kadir Muhamad, 2001, *Kajian Hukum Ekonomi Hak Kekayaan Intelektual*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama.
- Adrian Sutedi, 2008, *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Abdulkadir Muhammad 1992, *Hukum Perjanjian* , Bandung: Alumni.
- Agus Yudha Hernoko, 2011, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Jakarta: Kencana.
- Bambang Waluyo, 2002, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Budisantoso, Totok dan Sigit Triandaru, 2006, *Bank & Lembaga Keuangan Lain Edisi 2*, Jakarta: Salemba Empat.
- Ahmadi Miru, 2007, *Hukum Kontrak: Perancangan Kontrak*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Abdulkadir Muhamad, 2004, *Hukum Dan Penelitian Hukum*, Bandung: Citra, Aditya Bakti.
- Djumhana, Muhammad, 2006, *Hukum Perbankan di Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Dunil, Z, 2004, *Kamus Istilah Perbankan Indonesia*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Eddy P. Soekadi, 1987, *Mekanisme Leasing*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Gunawan Wijaya, 2001, *Sari Hukum Bisnis Waralaba*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Gazali, Djoni S. dan Rachmadi Usman, 2010, *Hukum Perbankan*, Jakarta: Sinar Grafika.

- H. Moch Basarah & H M Faiz Mufidin, 2008, *Bisnis Franchise Dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, 2008.
- Hendry E.Ramdhan, 2009, *Franchise Untuk Orang Awam*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Herlien Budiono, 2006, *Asas Keseimbangan dalam Hukum Perjanjian Di Indonesia*, Bandung: Citra Aditya.
- Huala Adolf, 2006, *Dasar-dasar Hukum Kontrak Internasional*, Bandung: Refika Aditama.
- Irfan Fahmi, 2014, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta.
- Joni Emirson, 2002, *Hukum Bisnis di Indonesia*, Jakarta: Dirjen Peradilan, Tinggi Dep. Persabda Nasional.
- Johnny Ibrahim, 2009, *Hukum Persaingan Usaha Filosofi, Teorodan Implikasi Penerapannya di Indonesia*, Malang: Bayumedia.
- K., Ahmad Antoni, 2003, *Kamus Lengkap Ekonomi*, Jakarta: Gita Media Press.
- Kasmir, 2011, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Munir Fuady, *Hukum Kontrak*, Bandung: PT.Citra Aditya Bakti.
- Munir Fuady, 2014, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Martono, 2010, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Muljadi, Kartini dan Gunawan Widjaja, 2010, *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Neni Sri Imaniyati, 2009, *Hukum Bisnis Telaah Tentang Pelaku dan Kegiatan Ekonomi*, Yogyakarta: Grafika Ilmu.
- Pandia, Frianto, Elly Santi Ompusunggu dan Achmad Abror. 2005. *Lembaga Keuangan*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta).

- Purnamasari, Irma Devita. 2012. *Kiat-Kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Masalah Hukum Jaminan Perbankan Cetakan II*, Bandung: Kaifa.
- Rachmat, Budi, 2002, *Multifinance Sewa Guna Usaha Anjak Piutang Pembiayaan Konsumen*, Jakarta: CV. Novindo Pustaka Mandiri.
- Rachmat, Budi, 2003, *Anjak Piutang Solusi Cash Flow Problem*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- R Setiawan, 1979, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Bandung: Bina Cipta.
- Remy Syahdaeni, 1993, *Kebebasan berkontrak dan Perlindungan yang seimbang bagi para pihak dalam Perjanjian Kredit di Indonesia*, Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Ridwan Khairandy, 2003, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak*, Jakarta: Universitas Indonesia, Fakultas Hukum, Pascasarjana.
- Roscou Pond, 1982, *Pengantar Filsafat Hukum*, terjemahan Drs. Muhamad Radjab, Jakarta: Bhratara Karya Aksara.
- Rahman, Hasanuddin Rahman, 2003, *Segi-Segi Hukum dan Manajemen Modal Ventura Serta Pemikiran Alternatif Ke Arah Model Modal Ventura Yang Sesuai Dengan Kultur Bisnis Di Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- S., Salim H. 2013, *Hukum Kontrak: Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Simatupang, Richard Burton, 2007, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Simorangkir, O. P.. 2004. *Pengantar Lembaga Keuangan Bank dan Non Bank*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Soeroso, R. 2013, *Pengantar Ilmu Hukum*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Subekti, R. 2008, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: PT Intermedia.

- Sunaryo, 2008, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Jakarta: Sinar Grafika.
- , 2008, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Jakarta: Sinar Grafika.
- , 2017, *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Jakarta : Sinar Grafika
- Saheredji, H. Hari., 1980, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Jakarta: Aksara Baru.
- Setiawan, dan I Ketut Oka., 1996, *Lembaga Keagenan: Dalam Perdagangan dan Pengaturannya di Indonesia*, Bandung: Ind Hill Co.
- Salim H S, 2005, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, Cetakan ketiga.
- Sunaryati Hartono, 1982, *Politik.Hukum Menuju Satu Sistem. Hukum Nasional, Alumni, Bandung, 1991. The American Law Institut; National Conference of Commissioners on Uniform State Laws, Uniform Commercial Code 1978 (Official Text with Comment) West Publishing Co. Theo Hujbers, Filsafat Hukum Dalam Lintasan Sejarah*, Yogyakarta: Kanisius.
- Salim, 2003, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika: Mataram.
- Syahmin AK, 2005, *Hukum Kontrak Internasional*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sudikno Mertokusumo, 1987, *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Yogyakarta; Liberty.
- Takdir Rahmadi, 2010, *Mediasi Penyelesaian Sengketa Melalui Pendekatan Mufakat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, Persada.
- Widijowati Dijan, 2012, *Hukum Dagang*, Yoqyakarta: Andi Ofset.

Jurnal:

John J.A.Burke, "Contract As Commodity: A Nonfiction Approach", dalam Seton Hall Legislative Journal, 2000, 24 Seton Hall Legis.J.285, hlm 290, <http://Internasional.WesHaw.Com>.

Asikin Z Kusumah Atmadja, .., "Lembaga Keagenan di Indonesia", Hukum dan Pembangunan, No. 1 Tahun Ke XIX, Februari 1989.

Levi Lana, "Problematika Hukum dalam Jasa Keagenan", Jurnal Hukum Bisnis, Vol. 13, April 2001.

Undang-Undang:

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba;

Peraturan Presiden No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern;

Peraturan Presiden RI Nomor 9 Tahun 2009 tentang Perusahaan

Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.12/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan dan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba;

Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba;

Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 53/M-DAG/PER/12/2008 tentang Pedoman

Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern;

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.259/MPP/ KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba;

Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 84/PMK. 012/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29/POJK. 05/2014 tentang Perusahaan Pembiayaan

TENTANG PENULIS



Dr. Hj Dwi Ratna Kartikawati, SH, MKn, MBA.

Lahir di Mojokerto, 4 April 1964, dibesarkan dan menempuh pendidikan Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, dan fakultas Perikanan Universitas Dr. Sutomo di Surabaya.

Kariernya sebagai Praktisi dan Akademisi Hukum dimulai sejak menetap di Tasikmalaya dengan Menempuh Pendidikan Sarjana S1 di STHG (Sekolah Tinggi Hukum Galunggung), Magister Kenotariatan S2 Universitas Diponegoro (UNDIP), Magister Bisnis Administrasi (MBA) di Universitas Dr. Sutomo Surabaya, serta memperoleh Gelar Doktor (Dr.) Hukum pada Program Pasca Sarjana S3 di Universitas Islam Bandung (UNISBA).

Penulis aktif menjalankan profesi Sebagai Notaris di Tasikmalaya sejak tahun 2008 sampai sekarang, juga Sebagai Dosen dengan jabatan sebagai Ketua Jurusan (Kabag) Hukum Bisnis pada Fakultas Hukum Universitas Krisnadwipayana, Jakarta. Yang mengampu mata kuliah: Hukum Kontrak, Hukum Bisnis, Hukum Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) di Luar Pengadilan, Hukum Waris Perdata, Hukum Lingkungan Nasional dan Internasional, Hukum Agraria, dan Masalah Hukum Tanah dan Kepulauan.

Untuk memberikan sumbangsih pada bidang Penelitian dan Perkembangan Ilmu Hukum, Penulis juga aktif melakukan Riset dan menuangkannya dalam bentuk Buku, Jurnal, Penelitian Mandiri, maupun sebagai Pemateri pada berbagai seminar. Penulis sering dimintai keterangan oleh Lembaga-Lembaga Pemerintah maupun Kepolisian sebagai Saksi Ahli pada Hukum Perdata.

Selain aktif dalam bidang Hukum dengan kemampuannya dalam bidang Bisnis dan Sosial penulis aktif sebagai Komisaris RS Umum Prastya Bunda di Tasikmalaya dan PT. Cahaya Kartika Setya, Serta aktif sebagai Pengurus pada beberapa organisasi social dan profesi diantaranya : INI (Ikatan Notaris Indonesia), IPPAT (Ikatan Pejabat Pembuat Akta Tanah), Pengurus Nasional Masyarakat Peduli Perumahan dan Pemukiman Indonesia (PN-MP3I), Pengurus Masyarakat Peduli Iklim Geografis (Tanaman Kopi), Anggota Himpunan Kelompok Tani Indonesia (HKTI), Pengurus Himpunan Nelayan Seluruh Indonesia (HNSI).