

Nelvitia Purba, S.H., M.Hum., Ph.D.
Hj. Nelly Azwarni Sinaga, S.H., Sp.N., MBA., M.M.
Prof. Hj. Sri Sulistyawati, S.H., M.Si., Ph.D.
Hardi Mulyono, S.E., M.AP.

— ASPEK —
HUKUM
BISNIS



MAHARA PUBLISHING

Sanksi Pelanggaran Pasal 113 Undang-Undang Nomor 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta, sebagaimana yang telah diatur dan diubah dari Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002, bahwa:

Kutipan Pasal 113

- (1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 4.000.000.000,- (empat miliar rupiah).

Nelvitia Purba, S.H., M.Hum., Ph.D.
Hj. Nelly Azwarni Sinaga, S.H., Sp.N, MBA., M.M.
Prof. Hj. Sri Sulistyawati, S.H., M.Si., Ph.D.
Hardi Mulyono, SE., M.AP.

ASPEK HUKUM BISNIS



MAHARA PUBLISHING

Aspek Hukum Bisnis

Penulis: Nelvitia Purba, S.H., M.Hum., Ph.D. Hj. Nelly Azwarni Sinaga, S.H.,
Sp.N, MBA., M.M. Prof. Hj. Sri Sulistyawati, S.H., M.Si., Ph.D.

Hardi Mulyono, SE., M.AP.

Layout: Imam Modjo

Design Cover: Tarmizi

Katalog Dalam Terbitan

Aspek Hukum Bisnis

.-/ Nelvitia Purba, S.H., M.Hum., Ph.D. Hj. Nelly Azwarni Sinaga, S.H.,
Sp.N, MBA., M.M. Prof. Hj. Sri Sulistyawati, S.H., M.Si., Ph.D., Hardi
Mulyono, SE., M.AP.–

Kota Tangerang: Mahara Publishing, 2017.

x, 147 hal.; 24 cm

ISBN 978-602-6745-17-0

1. Buku

I. Judul

2. Majalah Ilmiah

3. Standar

ISBN 978-602-6745-17-0

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak dan menerjemahkan sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit

Penerbit:

Mahara Publishing (Anggota IKAPI)

Jalan Garuda III B 33 F Pinang Griya Permai

Kota Tangerang Banten Indonesia 15145

Narahubung: 0813 6122 0435

Pos-el: maharapublishing@yahoo.co.id

Laman: www.maharapublishing.com

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kami Panjatkan ke Hadirat Allah SWT karena berkat limpahan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyusun buku ini tepat pada waktunya.

Dewasa ini aktivitas bisnis berkembang begitu pesatnya dan terus merambah ke berbagai bidang, baik menyangkut barang maupun jasa. Bisnis merupakan salah satu pilar penopang dalam upaya mendukung perkembangan ekonomi dan pembangunan. Dalam melakukan bisnis tidak mungkin pelaku bisnis terlepas dari hukum karena hukum sangat berperan mengatur bisnis agar bisnis bisa berjalan dengan lancar, tertib, aman sehingga tidak ada pihak-pihak yang dirugikan akibat adanya kegiatan bisnis tersebut, contoh hukum bisnis adalah undang-undang perlindungan konsumen (UU No. 8 tahun 1999). Dalam undang-undang perlindungan konsumen dalam pasal disebut diatur tentang kewajiban pengusaha mencantumkan label halal dan kadaluarsa pada setiap produk yang ia keluarkan. Dengan kewajiban tersebut konsumen terlindungi kesehatannya karena ada jaminan perlindungan jika produk sudah daluarsa. Begitu juga dengan konsumen umat islam adanya label halal akan terjamin dari mengkonsumsi produk haram. Contoh-contoh hukum yang mengatur dibidang bisnis, hukum perusahaan (PT, CV, Firma), kepailitan, pasar modal, penanaman modal PMA/PMDN, kepailitan, likuidasi, merger, akuisisi, perkreditan, pembiayaan, jaminan hutang, surat berharga, hukum ketenagakerjaan/perburuhan, hak kekayaan intelektual, hukum perjanjian (jual beli/transaksi dagang), hukum perbankan, hukum pengangkutan, hukum investasi, hukum teknologi, perlindungan konsumen, hukum anti monopoli, keagenan, distribusi, asuransi, perpajakan, penyelesaian sengketa bisnis, perdagangan internasional/WTO, kewajiban pembukuan, dll.

Dengan demikian jelas aturan-aturan hukum tersebut diatas sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis.

Ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu baik moril maupun materiil atas terlaksanakannya penelitian dan diterbitkan buku ajar ini.

Medan, Juni 2017

Penulis,

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Manfaat Penulisan.....	6
1.3 Sistematika Penulisan	9
BAB II : RUANG LINGKUP BISNIS	13
2.1 Pentingnya Bisnis.....	13
2.2 Definisi Bisnis.....	15
2.3 Fungsi Bisnis	
2.4 Persaingan Bisnis	
2.5 Bentuk Sistem Perekonomian Di Dunia	
2.6 Kontribusi Perusahaan Kepada Negara	28
2.7 Masalah Yang Dihadapi Perusahaan Di Indonesia	29
BAB III : PENGANTAR HUKUM EKONOMI	
3.1 Pengertian Hukum	31
3.2 Tujuan Hukum	33
3.3 Sumber-Sumber Hukum	33
3.4 Sumber Hukum Ekonomi	34
3.5 Kodifikasi Hukum	36
3.6 Kaedah Atau Norma	37
3.7 Pengertian Ekonomi Dan Hukum Ekonomi	38
3.8 Hubungan Hukum Ekonomi Dan Pembangunan	39
BAB IV : DASAR-DASAR HUKUM PERJANJIAN	
4.1. Perjanjian Pada Umumnya	41
4.2 Struktur Perjanjian	47
4.3 Bentuk Perjanjian	48
BAB V : BENTUK-BENTUK BADAN USAHA	
5.1.Perusahaan Perorangan	51
5.2.Koperasi	52

	5.3.BUMN (Badan Usaha Milik Negara)	53
	5.4.BUMS (Badan Usaha Milik Swasta)	55
	5.5.Yayasan	58
BAB VI	USAHA KECIL	
	6.1 Pengertian Usaha Kecil	69
	6.2 Kriteria Usaha Kecil.....	71
	6.3 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil.....	71
	6.4 Kapan Usaha Kecil dapat Berhasil.....	74
	6.5 Perencanaan Strategis dan Implementasi	74
BAB VII	DASAR HUKUM DARI SURAT-SURAT BERHARGA	
	7.1 Pengertian Dan Dasar Hukum.....	79
	7.2 Macam-Macam Surat Berharga	79
BAB VIII	: PERLINDUNGAN KONSUMEN	
	8.1.Pengertian Konsumen	84
	8.2.Azas dan Tujuan.....	85
	8.3.Hak dan Kewajiban Konsumen.....	87
	8.4.Hak Kewajiban Pelaku Usaha.....	88
	8.5.Perbuatan yang dilarang bagi pelaku usaha	89
	8.6.Klausula Baku dalam Perjanjian	92
	8.7.Tanggung Jawab Pelaku Usaha.....	93
	8.8.Sanksi	94
BAB IX	: HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL (HAKI)	
	9.1. Definisi Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)	96
	9.2. Sejarah HAKI.....	96
	9.3. Macam-macam HAKI	
	9.4. Konsep HAKI	102
	9.5. Dasar HAKI Karya Intelektual	102
	9.6. Bentuk (Karya) Kekayaan Intelektual	102
	9.7. Tujuan Penerapan HAKI	103
	9.8. Pengaturan HAKI di Indonesia	103
	9.10.Perlindungan Hukum HAKI Dalam Kesenian Tradisional di Indonesia.....	109
BAB X	: ANTI MONOPOLI DAN PERSAINGAN TIDAK SEHAT, PENYELESAIAN SENGKETA EKONOMI	
	10.1 Pengertian Konsumen	111

10.2	Asas-Asas Perlindungan Konsumen dan Tujuan perlindungan	121
10.3	Konsumen	127
10.4	Tujuan Perlindungan Konsumen	
10.5	Hak dan Kewajiban Perilaku Usaha	
10.6	Perbuatan yang dilarang bagi Pelaku Usaha	
10.7	Tanggung Jawab Pelaku Usaha	
BAB XI	: ANTI MONOPOLI DAN PERSAINGAN TIDAK SEHAT	
11.1	Pengertian	
11.2	Azas dan Tujuan	121
11.3	Kegiatan yang Dilarang	121
11.4	Perjanjian Yang Dilarang	123
11.5	Hal-Hal yang Dikecualikan dari Undang-Undang Anti Monopoli	125
11.6	Komisi Pengawas Persaingan Usaha	126
11.7	Sanksi	127
BAB XII	BISNIS INTERNASIONAL	
12.1	Hakikat Bisnis Internasional	128
12.2	Alasan Melaksanakan Bisnis Internasional.. ...	130
12.3	Aktivitas – Aktivitas Bisnis Internasional	133
12.4	Hambatan Dalam Memasuki Bisnis Internasional	135
12.5	Globalisasi	137
BAB XIII	PENYELESAIAN SENGKETA EKONOMI	
13.1	Pengertian Sengketa	143
13.2	Cara – Cara Penyelesaian Sengketa Ekonomi ..	147
13.3	Negoisasi	148
13.4	Mediasi	151
13.5	Arbitrase	153
REFERENSI	158
GLOSARIUM	162
INDEKS	166
BIODATA PENULIS	168

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini aktivitas bisnis berkembang demikian pesatnya dan terus merambah ke berbagai bidang, baik menyangkut barang maupun jasa. Bisnis merupakan salah satu pilar penopang dalam upaya mendukung perkembangan ekonomi dan pembangunan. Dalam melakukan bisnis tidak mungkin pelaku bisnis terlepas dari hukum karena hukum sangat berperan mengatur bisnis agar bisnis bisa berjalan dengan lancar, tertib, aman sehingga tidak ada pihak-pihak yang dirugikan akibat adanya kegiatan bisnis tersebut, contoh hukum bisnis adalah undang-undang perlindungan konsumen (UU No. 8 tahun 1999). Dalam undang-undang perlindungan konsumen dalam pasal disebut diatur tentang kewajiban pengusaha mencantumkan label halal dan kadaluarsa pada setiap produk yang ia keluarkan. Dengan kewajiban tersebut konsumen terlindungi kesehatannya karena ada jaminan perlindungan jika produk sudah daluarsa. Begitu juga dengan konsumen umat islam adanya label halal akan terjamin dari mengkonsumsi produk haram. Contoh-contoh hukum yang mengatur dibidang bisnis, hukum perusahaan (PT, CV, Firma), kepailitan, pasar modal, penanaman modal PMA/PMDN, kepailitan, likuidasi, merger, akuisisi, perkreditan, pembiayaan, jaminan hutang, surat berharga, hukum ketenagakerjaan/perburuhan, hak kekayaan intelektual, hukum perjanjian (jual beli/transaksi dagang), hukum perbankan, hukum pengangkutan, hukum investasi, hukum teknologi, perlindungan konsumen, hukum anti monopoli, keagenan, distribusi, asuransi, perpajakan, penyelesaian sengketa bisnis, perdagangan internasional/WTO, kewajiban pembukuan, dll.

1.2 Manfaat Penulisan

Dalam penulisan ini ada dua manfaat yang dapat diperoleh yaitu :

1. Dari sisi teoritis, penulisan buku ajar ini diharapkan dapat mengembangkan asas-asas dalam bidang hukum Bisnis, diharapkan menjadi salah satu asas pokok yang mendasari di dalam pelaksanaan

- bisnis di Indonesia yang dilaksanakan secara legalitas karena ada pengaturannya di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata di Indonesia dan Undang-Undang khusus seperti di dalam Undang-undang Perlindungan Konsumen maupun Undang-undang lainnya
2. Dari sisi praktis, seyogyanya asas proporsionalitas menjadi asas yang dapat diterapkan dalam praktek,

Metode Penulisan

Penulisan dan data yang penulis lakukan dalam menyusun buku ajar ini adalah : Library Research (kepustakaan), yaitu dengan cara melalui buku-buku hukum, buku-buku umum lainnya yang berkaitan dengan Bisnis, dan dari berbagai peraturan perundang-undangan, makalah dan tulisan-tulisan lainnya yang relevan.

Metode Analisis

Dalam menganalisis data dan materi yang disajikan, dipergunakan beberapa metode, yaitu sebagai berikut :

1. Deskriptif, pada umumnya dipergunakan dalam menguraikan sejarah, mengutip dan menjelaskan bunyi peraturan perundang-undangan dan dalam uraian umum.
2. Deduktif dan Induktif. Deduktif, tolak ukurnya adalah peraturan perundang-undangan, sedangkan induktif adalah dalam menyusun logika untuk mengambil Kesimpulan umum.
3. Problem solving atau pemecahan masalah. Bila ditemukan sesuatu masalah, penulis identifikasikan, analisis kemudian penulis sajikan alternatif pemecahannya.
4. Historis kritis, yaitu dalam menguraikan sering pula penulis ketengahkan sejarahnya, dikaji sebab-sebabnya, saling keterkaitannya.

1.3 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan buku ini untuk mempermudah pemahaman isi diuraikan dalam satu-kesatuan yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya dan tidak terpisahkan. Demi memberikan kemudahan dalam penulisan ini, maka penulis menggunakan sistematika sebagai berikut ;

- BAB I PENDAHULUAN
- 1.4 Latar Belakang
 - 1.5 Manfaat Penulisan
 - 1.6 Sistematika Penulisan

- BAB II RUANG LINGKUP BISNIS**
- 2.1. Pentingnya Bisnis
 - 2.2 Definisi Bisnis
 - 2.3 Fungsi Bisnis
 - 2.3 Persaingan Bisnis
 - 2.4 Bentuk Sistem Perekonomian Di Dunia
 - 2.5 Kontribusi Perusahaan Kepada Negara
 - 2.6 Masalah Yang Dihadapi Perusahaan Di Indonesia
- BAB III PENGANTAR HUKUM EKONOMI**
- 3.1 Pengertian Hukum
 - 3.2 Tujuan Hukum
 - 3.3 Sumber-Sumber Hukum
 - 3.4 Sumber Hukum Ekonomi
 - 3.4 Kodifikasi Hukum
 - 3.5 Kaedah Atau Norma
 - 3.6 Pengertian Ekonomi Dan Hukum Ekonomi
 - 3.7 Hubungan Hukum Ekonomi Dan Pembangunan
- BAB IV DASAR-DASAR HUKUM PERJANJIAN**
- 4.1 Perjanjian Pada Umumnya
 - 4.2 Struktur Perjanjian
 - 4.3 Bentuk Perjanjian
- BAB V BENTUK-BENTUK BADAN USAHA**
- 5.1 Perusahaan Perseorangan
 - 5.2 Koperasi
 - 5.3 BUMN (Badan Usaha Milik Negara)
 - 5.4 BUMS (Badan Usaha Milik Swasta)
 - 5.5 Yayasan
- BAB VI USAHA KECIL**
- 6.1 Pengertian Usaha Kecil
 - 6.2 Kriteria Usaha Kecil
 - 6.3 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil
 - 6.4 Kapan Usaha Kecil dapat Berhasil ?
 - 6.5 Perencanaan Strategis dan Implementasi
- BAB VII Dasar Hukum Dari Surat- Surat Berharga**
- 7.1 Pengertian Dan Dasar Hukum

7.2 Macam-Macam Surat Berharga

BAB VIII PERLINDUNGAN KONSUMEN

- 8.1 Pengertian Konsumen
- 8.2 Azas dan Tujuan
- 8.3 Hak dan Kewajiban konsumen
- 8.4 Hak Kewajiban Pelaku Usaha
- 8.5 Perbuatan yang dilarang bagi pelaku usaha
- 8.6 Klausula Baku dalam Perjanjian
- 8.7 Tanggung Jawab Pelaku Usaha
- 8.8 Sanksi

BAB IX HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL (HAKI)

- 9.1 Definisi Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)
- 9.2 Sejarah HAKI
- 9.3 Macam-macam HAKI
- 9.4 Konsep HAKI
- 9.5 Dasar HAKI Karya Intelektual
- 9.6 Bentuk (Karya) Kekayaan Intelektual
- 9.7 Tujuan Penerapan HAKI
- 9.8 Pengaturan HAKI di Indonesia
- 9.9 Lingkup Perlindungan HAKI
- 9.10 Perlindungan Hukum HAKI Dalam Kesenian Tradisional di Indonesia

BAB X ANTI MONOPOLI DAN PERSAINGAN TIDAK SEHAT, PENYELESAIAN SENGKETA EKONOMI

- 10.1 Pengertian Konsumen
- 10.2 Asas-Asas Perlindungan Konsumen dan Tujuan perlindungan
- 10.3 konsumen
- 10.4 Tujuan Perlindungan Konsumen
- 10.5 Hak Dan Kewajiban Perilaku Usaha
- 10.6 Perbuatan Yang Dilarang Bagi Pelaku Usaha
- 10.7 Tanggung Jawab Pelaku Usaha

BAB XI ANTI MONOPOLI DAN PERSAINGAN TIDAK SEHAT

- 11.1 Pengertian
- 11.2 Azas dan Tujuan
- 11.3 Kegiatan yang Dilarang
- 11.4 Perjanjian Yang Dilarang

- 11.5 Hal-Hal yang Dikecualikan dari Undang-Undang Anti Monopoli
- 11.6 Komisi Pengawas Persaingan Usaha
- 11.7 Sanksi

BAB XII BISNIS INTERNASIONAL

- 12.1 Hakikat Bisnis Internasional
- 12.2 Alasan Melaksanakan Bisnis Internasional
- 12.3 Aktivitas – Aktivitas Bisnis Internasional.
- 12.4 Hambatan Dalam Memasuki Bisnis Internasional
- 12.5 GLOBALISASI

BAB XIII PENYELESAIAN SENGKETA EKONOMI

- 13.1 Pengertian Sengketa
- 13.2 Cara – Cara Penyelesaian Sengketa Ekonomi
- 13.3 Negoisasi
- 13.4 Mediasi
- 13.5 Arbitrase

BAB II RUANG LINGKUP BISNIS

2.1. Pentingnya Bisnis

Sadar atau tidak sadar, bisnis sudah dilakukan manusia sejak manusia memiliki keinginan untuk memenuhi kebutuhannya, baik itu kebutuhan akan pangan, sandang dan papan. Pada zaman dahulu manusia belum mengenal tentang istilah bisnis sehingga manusia tidak membuat sebutan atas aktivitasnya dalam memenuhi kebutuhannya dengan nama bisnis.



Gambar 1

<https://www.google.com.sg/search?q=gambar+tentang+bisnis>

Adanya bisnis dalam kehidupan manusia dapat dilihat pada contoh-contoh sebagai berikut :

1. Petani mengelola sawah sesuai dengan pengetahuan yang dimiliki petani dengan harapan petani akan memperoleh padi pada musim panen tiba.

2. Pengusaha mendirikan pabrik penggilingan padi sesuai dengan teknologi yang ada dengan harapan pengusaha dapat merubah padi para petani menjadi beras dan menjual beras kepada konsumen.
3. Pengusaha mendirikan pasar modern atau pasar tradisional sesuai dengan kemampuan modal yang dimiliki oleh pengusaha dengan harapan pengusaha dapat membantu konsumen yang membutuhkan beras yang tidak dekat dengan pabrik penggilingan padi.

Contoh-contoh tersebut diatas merupakan sebagian kecil dari aktivitas manusia yang ada di dunia ini, dan pada contoh tersebut kita dapat mengetahui bagaimana manusia berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya.

Berdasarkan penjelasan-penjelasan dan contoh-contoh tersebut diatas, kita dapat mengetahui dan memahami pentingnya bisnis dalam kehidupan manusia. Secara umum, bisnis yang diaplikasikan atau diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari dapat memberikan hal-hal yang bermanfaat dalam kehidupan manusia.

Pada era globalisasi ini, kegiatan bisnis sudah menjalar ke seluruh pelosok dunia yang didiami oleh manusia tanpa menghiraukan batas teritorial suatu negara. Seandainya bisnis tidak berkembang dalam kehidupan manusia maka hampir dapat dipastikan perkembangan kehidupan manusia tidak akan pernah terjadi di dunia ini, seperti halnya :

1. Manusia menggunakan pesawat terbang.
2. Manusia sampai ke luar angkasa.
3. Manusia dapat berkomunikasi jarak jauh (misalnya antar daerah, antar negara).
4. Manusia menikmati aktivitas olahraga di negara lain.
5. Manusia terhindar atau sembuh dari beberapa penyakit.
6. Manusia menikmati masakan orang/daerah/negara lain.

Keenam contoh tersebut diatas merupakan sebagian kecil yang dapat dinikmati oleh manusia dari seluruh hasrat yang dimiliki oleh manusia disaat bisnis berkembang dalam kehidupan sehari-hari manusia. Akan tetapi, apabila perkembangan bisnis tidak dikendalikan maka dapat merusak tatanan kehidupan manusia itu sendiri, seperti :

1. Terjadinya invasi suatu negara ke negara lain.
2. Beredarnya film-film porno secara bebas.
3. Maraknya barang tiruan.
4. Terjadinya pelanggaran hak cipta.
5. Persaingan usaha yang tidak sehat.

Pada saat ini, banyak sumber daya manusia yang mempelajari bisnis yang dapat diperoleh di salah satu tempat yakni Universitas. Di Universitas khususnya fakultas ekonomi pada umumnya setiap mahasiswa mengikuti kuliah yang berkaitan dengan bisnis, hal ini diharapkan agar kelak sumber daya manusia tersebut dapat mengendalikan bisnis yang dapat merusak tatanan kehidupan manusia. Pentingnya mempelajari bisnis bagi mahasiswa khususnya mahasiswa yang menimba ilmu di fakultas ekonomi diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Untuk membantu mahasiswa dapat menjadi pengusaha.
2. Untuk membantu mahasiswa memilih pekerjaan.
3. Untuk membantu mahasiswa memberikan yang terbaik pada perusahaan tempatnya bekerja.
4. Untuk membantu mahasiswa meningkatkan keahliannya.
5. Untuk membantu mahasiswa mengelola informasi bisnis yang dibutuhkan pihak lain.

2.2 Definisi Bisnis

Untuk mempermudah memahami dan mengetahui serta mengerti akan bisnis, ada baiknya mengetahui definisi dari bisnis itu sendiri. Para pakar dibidang bisnis dan manajemen sudah banyak memberikan definisi atas bisnis, pemberian definisi atas bisnis ini oleh para pakar dapat dilatarbelakangi kehidupan pribadi pakar tersebut, perkembangan ekonomi di tempat pakar tersebut tinggal, penelitian yang dilakukan pakar tersebut maupun membandingkan definisi yang sudah ada dengan realita bisnis yang ada.

Business is the organized effort of individuals to produce and sell, for a profit, the goods and services that satisfy society's needs. (William M. Pride, et.al., 2012 : 10) terjemahan tidak resminya sebagai berikut Bisnis adalah upaya individu yang terorganisir untuk memproduksi dan menjual serta memperoleh keuntungan dari pemenuhan kebutuhan masyarakat atas barang dan jasa. Definisi lain dari bisnis yakni *An organization that produces or distributes a goods or service for profit is called a business.*(James L. Burrow, et.al., 2008 : 4) terjemahan tidak resminya sebagai berikut sebuah organisasi yang memproduksi atau mendistribusikan barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan disebut bisnis).

Berdasarkan definisi bisnis tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan bisnis terdiri dari :

1. Memadukan/mengorganisir sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Memproduksi.

3. Mendistribusikan.
4. Memperoleh keuntungan.

Oleh karena itu, tujuan bisnis secara umum adalah memenuhi harapan masyarakat dan penyedia kebutuhan semaksimal mungkin, batasan pemenuhan kebutuhan tidak dapat diukur dan tidak terukur.

2.3 Fungsi Bisnis

Fungsi bisnis dalam hal ini dipandang dari segi perusahaan, ada kalanya perusahaan diidentikkan dengan bisnis atau salah satu bentuk bisnis. Fungsi bisnis dari sudut pandang perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Fungsi bisnis secara mikro

Kemampuan perusahaan dalam memberikan kontribusi yang positif kepada pihak internal perusahaan, pihak internal ini adalah sebagai berikut :

- a. Pemilik perusahaan.
- b. Pengelola perusahaan.
- c. Serikat pekerja.

2. Fungsi bisnis secara makro

Kemampuan perusahaan dalam memberikan kontribusi yang positif kepada pihak eksternal perusahaan, pihak eksternal ini diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Masyarakat disekitar perusahaan.
- b. Negara/Pemerintah.
- c. Perusahaan tidak sejenis.

3. Aktivitas dan Bentuk Bisnis

Untuk menghindari pemahaman yang tidak jelas atas bisnis maka bisnis dalam buku ini adalah perusahaan, perusahaan dikenal secara luas sejak terjadinya revolusi industri di Inggris. Aktivitas perusahaan (bisnis) di zaman modern ini dibagi ke dalam 3 kelompok, yaitu :

1) Aktivitas Menghasilkan Sesuatu.

Aktivitas menghasilkan sesuatu ini adalah menghasilkan barang dan jasa yang dapat dinikmati oleh pihak internal dan atau eksternal perusahaan, untuk menghasilkan barang dan jasa maka perusahaan harus rela mengorbankan sejumlah sumber daya yang dimiliki perusahaan melalui proses sistem yang dianut perusahaan. Proses pengubahan sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi barang dan jasa yang siap dikonsumsi membutuhkan waktu sehingga disisi

lain perusahaan dituntut untuk menselaraskan waktu pemenuhan kebutuhan konsumen dengan waktu menghasilkan barang dan jasa, apabila waktu ini tidak diselaraskan oleh perusahaan maka barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan akan sulit dipasarkan dan diterima konsumen.

Misalnya KFC atau McDonald merupakan perusahaan penyedia makanan cepat saji dan memiliki saingan yakni Warung Tegal yang menyediakan makanan siap saji, apabila KFC atau McDonald tidak dapat menyediakan makanan secepat mungkin kepada konsumen (konsumen ingin dipuaskan rasa laparnya) dan Warung Tegal mempersilahkan konsumen mengambil sendiri makanan yang dibutuhkannya maka konsumen tersebut akan memilih membeli produk Warung Tegal tersebut karena Warung Tegal berhasil memenuhi hasrat konsumen yang membutuhkan (hasratnya adalah agar rasa laparnya dapat dipuaskan).

2) Aktivitas Pemasaran.



<https://www.google.com/search?q=gambar+tentang+bisnis&client>

Aktivitas pemasaran yang dimaksud disini adalah aktivitas penyampaian informasi mengenai barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan kepada konsumen bukan mengantarkan barang dan jasa kepada konsumen, pemasaran sangat dibutuhkan perusahaan karena sudah banyak perusahaan yang sejenis yang tersebar di berbagai daerah dan atau negara yang menghasilkan dan menawarkan barang dan jasa yang sejenis.

Keberhasilan suatu perusahaan salah satunya ditentukan keberhasilan kegiatan pemasarannya (kecuali perusahaan tersebut menghasilkan barang dan jasa yang tidak dihasilkan perusahaan lain atau dengan kata lain perusahaan monopoli), pemasaran yang tepat sasaran akan memberikan kontribusi yang positif kepada produksi barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan. Konsep pemasaran yang tepat sasaran adalah bagaimana pemasaran tersebut menginformasikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan benar-benar melampaui harapan konsumen atas barang dan jasa tersebut.

Misalnya, Toyota merupakan perusahaan pabrikasi dibidang pembuatan mobil dan bagian pemasaran Toyota menyampaikan informasi tentang produk yang dihasilkan Toyota yakni mobil, anggapan konsumen secara umum atas sebuah mobil adalah memiliki mesin, kabin, roda dan berbahan bakar minyak serta berjalan di daratan. Suatu waktu konsumen membeli mobil yang diproduksi Toyota dan pada suatu waktu mobil itu digunakan konsumen terjatuh ke dalam danau dan mobil terapung di danau dan dapat bergerak di air layaknya sebuah kapal laut dan akhirnya konsumen tersebut selamat dari kecelakaan tersebut.

Berdasarkan studi kasus tersebut diatas, perusahaan Toyota melalui pemasarannya berhasil menyampaikan produk yang melampaui harapan konsumen yakni harapan konsumen semula bahwa mobil itu hanya dapat bergerak (berjalan) di darat ternyata mobil tersebut dapat bergerak di air dan tidak tenggelam. Pengalaman konsumen yang jatuh ke danau dengan menggunakan mobil yang diproduksi Toyota merupakan informasi yang menguntungkan bagi pihak Toyota dimana pihak Toyota akan mudah memasarkan produk yang dihasilkannya.

3) Aktivitas pengelolaan keuangan

Aktivitas pengelolaan keuangan yang dimaksud disini adalah bagaimana perusahaan memperoleh sumber daya modal dan bagaimana perusahaan menggunakan sumber daya modal tersebut. Kelangsungan hidup perusahaan ditentukan pada pengelolaan keuangan perusahaan, perusahaan yang didirikan dengan menggunakan modal seluruhnya yang berasal dari pinjaman pihak lain akan menuai hambatan, tantangan, gangguan dan ancaman dalam menjalankan operasional utamanya dibandingkan dengan perusahaan yang didirikan dengan menggunakan sebagian besar modal sendiri dan sebagian kecil menggunakan pinjaman dari pihak lain.



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998 dan 2008 yang melanda sebagian negara yang ada di dunia ini tidak terkecuali Indonesia memberikan dampak yang memprihatinkan dalam dunia bisnis di Indonesia, dampak tersebut berupa :

- a. Bank-bank yang beroperasi di Indonesia banyak yang dilikuidasi atau dihentikan operasionalnya.
- b. Bank yang beroperasi di Indonesia ada yang disarankan Pemerintah untuk melakukan penggabungan usaha (*merger*) agar dapat menjalankan operasionalnya.
- c. Nilai kewajiban (utang usaha) perusahaan kepada pihak lain meningkat seiring menurunnya nilai tukar mata uang Rupiah terhadap mata uang negara lain (misalnya US Dolar). Contoh PT. A meminjam US \$ 10.000 dari PT. B dengan kurs Rp. 2.500 per US \$ 1 dan kewajiban tersebut jatuh tempo pada tahun 2000, pada saat PT. A membayar seluruh kewajibannya kepada PT. B pada tahun 2000 dimana pada saat itu kurs Rp. 10.000 per US \$ 1 maka kewajiban yang harus dibayar PT. A kepada PT. B meningkat sesuai dengan selisih kursnya yakni Rp. 7.500 per US \$ 1 dikali US \$ 10.000.
- d. Ketidakmampuan perusahaan membayar kewajiban kepada pihak lain sehingga terjadi sengketa hukum antara debitur dan kreditur.

Pengelolaan keuangan perusahaan yang baik akan mampu membantu perusahaan menghindari dampak-dampak yang merugikan perusahaan seperti dampak yang dibuat krisis ekonomi tersebut diatas.

Secara umum, bentuk perusahaan yang ada dan atau beroperasi di Indonesia maupun di negara lain dapat digolongkan ke dalam 3 kelompok, yaitu :

1. Perusahaan Jasa



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Perusahaan jasa merupakan perusahaan yang menghasilkan produk yang tidak dapat dilihat (produk tidak berwujud), jenis perusahaan jasa yang beroperasi di Indonesia diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Perusahaan dibidang telekomunikasi, seperti Telkom, Telkomsel, Indosat, Bakrie Telekom.
- b. Perusahaan dibidang transportasi, seperti Garuda Airlines, Damri, PT. KAI, PT. Pelni.
- c. Perusahaan dibidang pengiriman, seperti PT. Pos Indonesia, JNE, TNT, Fedex.
- d. Perusahaan dibidang ekspedisi, seperti PT. Eka Sari Lorena (ESL)
- e. Konsultan pajak
- f. Konsultan hukum
- g. Konsultan teknik
- h. Konsultan keuangan

Operasional utama perusahaan ini adalah dibidang pemberian jasa kepada konsumen yang membutuhkan dan penghasilan yang diperolehnya disebut pendapatan jasa (*Fees Income*) dan laporan keuangan yang dihasilkan juga berbeda dengan laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan dan pabrikasi/manufaktur, letak perbedaannya yang sangat jelas ada pada laporan laba (rugi) yakni pada laporan laba (rugi) tidak ada ditemukan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan dan neraca yakni pada neraca tidak ada ditemukan persediaan.

2. PERUSAHAAN DAGANG



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source=lnms&tbm=isch>

Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang menjual barang (produk yang berwujud) kepada pihak konsumen tanpa melakukan pengolahan lebih lanjut atas produk yang dijual (merubah bentuk awal barang jadi atau menghasilkan produk baru), ada kalanya perusahaan dagang melakukan tindakan pencampuran atas produk-produk yang dijual (proses pencampuran tidak merubah wujud barang jadi), hal ini sering dilakukan perusahaan dagang yang menjual produk-produk pertanian (seperti pupuk, cairan kimia pembasmi hama dan rumput).

Istilah modern dari perusahaan dagang saat ini adalah perusahaan distribusi seperti :

- a. PT. Enseval
- b. PT. Sanbe
- c. PT. Dos Ni Roha
- d. Auto 2000
- e. Indaco Trading

- f. PT. Kawan Lama
- g. Carrefour

Perusahaan dagang ini merupakan perpanjangan tangan dari perusahaan pabrikan/manufaktur untuk memasarkan barang yang dihasilkan perusahaan pabrikan/manufaktur, penghasilan yang diperoleh perusahaan disebut penjualan (*sales*) dan laporan keuangan yang diterbitkan perusahaan dagang juga berbeda dengan perusahaan jasa dan perusahaan pabrikan/manufaktur, pada laporan laba rugi hanya terdapat harga pokok penjualan dan pada neraca hanya terdapat persediaan barang dagangan.

3. PERUSAHAAN PABRIKASI/MANUFAKTUR



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+pabrikan/manufaktur&espv>

Perusahaan pabrikan/manufaktur merupakan perusahaan yang melakukan pengolahan bahan mentah untuk menghasilkan barang jadi dan atau barang setengah jadi (produk berwujud), keunikan perusahaan ini adalah melibatkan mesin-mesin yang bekerja secara sistematis dalam operasional utamanya. Perusahaan dibidang pabrikan/manufaktur sangat banyak, diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. PT. Djarum
- b. PT. Gudang Garam
- c. PT. Riau Andalan Pulp Paper
- d. PT. Toba Pulp Lestari
- e. PT. Indah Kiat

- f. Inalum
- g. PT. Wilmar
- h. PT. Sosro
- i. PT. Toyota Astra Motor
- j. PT. Siantar Top
- k. PT. Kalbe Farma

Untuk memasarkan produk yang dihasilkan perusahaan, perusahaan pabrikasi/manufaktur dapat menempuh beberapa cara yang diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Memasarkan produk secara langsung.
- b. Memasarkan produk melalui perusahaan dagang yang tidak memiliki hubungan istimewa, misalnya P&G yang menghasilkan shampoo merek Pantene dipasarkan oleh PT. Unilever.
- c. Memasarkan produk melalui perusahaan dagang yang memiliki hubungan istimewa (biasanya dalam bentuk anak perusahaan atau berada dalam satu induk perusahaan), misalnya produk-produk Kalbe Farma dipasarkan oleh PT. Enseval.

Laporan keuangan yang diterbitkan oleh perusahaan pabrikasi/manufaktur yang menjadi ciri khasnya dan sekaligus yang membedakannya dengan laporan keuangan yang diterbitkan perusahaan dagang dan perusahaan jasa yakni pada laporan laba (rugi) terdapat harga pokok persediaan dan sekaligus harga pokok penjualan dan pada neraca terdapat persediaan barang jadi, barang setengah jadi dan bahan baku. Penghasilan yang diperoleh perusahaan ini disebut penjualan (*sales*).

2.4 Persaingan Bisnis

Persaingan diantara perusahaan-perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa yang diharapkan dapat diminati oleh konsumen, perusahaan-perusahaan yang berbasis di Amerika Serikat merupakan perusahaan yang sudah lama memenangkan persaingan dalam menghasilkan barang dan jasa yang diminati oleh konsumen yang ada di dunia ini. Akan tetapi, setelah tahun 2000 muncul perusahaan-perusahaan yang mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang sudah ada sebelumnya (umumnya perusahaan yang berbasis di Amerika Serikat dan Eropa), perusahaan-perusahaan baru ini berasal dari negara Cina dan India. Perusahaan tersebut menawarkan barang jadi yang memiliki spesifikasi dan mutu yang hampir sama dengan barang-barang yang sudah diproduksi sebelumnya dengan harga yang jauh lebih murah.

Keberhasilan persaingan perusahaan-perusahaan yang berasal dari Cina dan India ini memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap penerimaan negara Cina dan India, hal ini dapat dibuktikan bahwa anggaran belanja Pemerintah Cina dibidang pertahanan hampir sama atau bahkan melebihi anggaran belanja Pemerintah Amerika Serikat dibidang pertahanan. Persaingan diantara perusahaan tidak dapat dilarang oleh Pemerintah manapun kecuali perusahaan tersebut melakukan pelanggaran atas peraturan-peraturan yang telah disepakati secara internasional (misalnya peraturan yang dibuat World Trade Organization/WTO), peraturan tersebut diantaranya adalah melarang melakukan perdagangan dengan politik *dumping*.

Dumping adalah penjualan barang diluar negeri dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga barang yang sama di dalam negeri dimana barang tersebut diproduksi, hal ini pernah dilakukan oleh perusahaan pabrikan pembuat televisi yang berdomisili di Jepang, harga televisi yang dibuat lebih murah di Amerika Serikat dibandingkan harga televisi yang sama yang dijual di Jepang. Secara akal sehat manusia harga di negara pengekspor pasti lebih murah dibandingkan dengan harga di negara tujuan ekspor (negara yang mengimpor) karena salah satu alasan perusahaan melakukan ekspor adalah harga barang di luar negeri lebih tinggi dibandingkan dengan harga barang di dalam negeri.

Untuk menghadapi persaingan diantara masing-masing perusahaan dan memenangkan persaingan tersebut maka ada hal-hal yang harus diperhatikan oleh masing-masing perusahaan, hal tersebut terdiri dari :

1. INOVASI

Inovasi merupakan penemuan baru dan belum pernah ditemukan, inovasi berbeda dengan perubahan. Perubahan merupakan pengembangan yang lebih mutakhir dibandingkan dengan penemuan sebelumnya. Inovasi memberikan efek yang positif terhadap kelangsungan hidup perusahaan, misalnya minyak solar dihasilkan dari minyak bumi yang berasal dari fosil hewani yang terkubur di dalam tanah berabad-abad lamanya dan sekarang ada ditemukan bio solar yang dihasilkan dari buah kelapa sawit.

Perusahaan pengeboran minyak seperti Cevron, Pertamina yang menghasilkan solar dari pengolahan minyak bumi secara lambat laun akan digantikan posisinya sebagai perusahaan penghasil solar oleh perusahaan yang memproduksi bio solar, hal ini disebabkan karena bahan baku yang menghasilkan bio solar dapat diperbaharui (kelapa sawit dapat ditanam berulang-ulang atau diremajakan) sedangkan minyak bumi tidak dapat diperbaharui atau diremajakan.

Contoh lainnya adalah sejak ditemukannya laptop secara perlahan-lahan tapi pasti banyak mahasiswa, pekerja yang menggunakan laptop dan tidak memakai lagi Personal Computer (PC). Perubahan ini dilatarbelakangi karena banyak keunggulan laptop dibandingkan dengan personal computer (PC), keunggulan itu diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Laptop lebih ringan dibandingkan dengan personal computer.
- b. Laptop untuk sementara waktu dapat dipakai meskipun listrik mati sedangkan personal computer tidak dapat dipakai.
- c. Fisik laptop lebih sedikit jumlahnya (hanya satu) sedangkan personal komputer fisiknya lebih banyak jumlahnya (layar dan CPU).

Inti dari penjelasan tersebut diatas adalah perusahaan yang tidak memiliki inovasi dan tidak mau membuat inovasi terhadap produk yang telah dihasilkan maka mau tidak mau harus merelakan pangsa pasar dan atau konsumen yang dikuasai selama ini akan beralih ke perusahaan yang memiliki inovasi-inovasi dalam produknya dan selanjutnya perusahaan yang memiliki banyak inovasi tersebut suatu hari dapat menjadi perusahaan tunggal untuk memproduksi salah satu produk karena pesaingnya sudah tutup karena tidak memiliki inovasi.

Alasan perusahaan untuk terus berinovasi adalah karena tuntutan konsumen, zaman berganti zaman akan memberi perubahan pada pola pikir konsumen yang positif, perubahan pola pikir ini diantaranya adalah konsumen berkeinginan menjalani kehidupan dengan praktis sehingga dibutuhkan produk yang dapat menunjang kehidupan yang praktis tersebut, misalnya konsumen berkeinginan dapat berkomunikasi pada saat di perjalanan maka diperlukan produk yang menunjang keinginan tersebut seperti handphone.

2. EFEKTIVITAS

Membicarakan efektivitas di dunia usaha bukan membicarakan laba atau rugi yang dialami oleh perusahaan dalam satu periode, efektivitas bertumpu pada ketepatan. Untuk mencapai ketepatan inilah hal yang paling rumit di dunia usaha karena perusahaan akan merumuskan bagaimana pertemuan antara kepentingan yang berbeda, kepentingan yang dimaksud disini adalah kepentingan perusahaan sebagai penghasil produk dan kepentingan konsumen sebagai pengguna produk.

Tuntutan ketepatan dari sudut pandang perusahaan adalah bagaimana perusahaan membuat keputusan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan konsumen sesegera mungkin, ketepatan disini dapat dilihat dari beberapa sisi, yaitu :

a. Waktu

Dari sisi waktu, ukuran ketepatan terdiri dari :

- 1) Kapan manajemen memutuskan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
- 2) Kapan perusahaan mulai memproduksi produk yang dibutuhkan/dipesan konsumen.
- 3) Kapan perusahaan menyelesaikan proses produksi produk yang dibutuhkan/dipesan konsumen.
- 4) Kapan perusahaan mengirimkan produk yang dibutuhkan/dipesan konsumen.

b. Produk

Dari sisi produk, ukuran ketepatan terdiri dari :

- 1) Apa produk yang dibutuhkan/dipesan konsumen.
- 2) Apa spesifikasi produk yang dibutuhkan/dipesan konsumen.
- 3) Apakah produk yang diproduksi sudah sesuai dengan spesifikasi produk yang dibutuhkan/dipesan konsumen.
- 4) Bagaimana produk dikirim kepada konsumen

c. Tempat

Dari sisi tempat, ukuran ketepatannya adalah dimana produk di produksi, apakah jauh dari konsumen atau dekat dengan konsumen sehingga perusahaan dapat mendirikan pabrik pada tempat yang tepat.

Di samping memenuhi keefektivan dari internal perusahaan maka perusahaan dipandang perlu untuk mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan konsumen, yakni :

- 1) Apa produk yang dibutuhkan konsumen.
- 2) Mengapa produk tersebut dibutuhkan konsumen.
- 3) Kapan produk tersebut dibutuhkan konsumen.
- 4) Bagaimana produk tersebut dikonsumsi konsumen.

Keempat pertanyaan yang mendasar tersebut diatas harus dapat dianalisis oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat membuat keputusan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan konsumen tersebut, pada saat perusahaan dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan konsumen merasa puas dengan produk tersebut maka pada saat itulah terjadi efektivitas.

3. EFISIENSI

Membicarakan efisiensi untuk menghadapi persaingan usaha dan atau memenangkan usaha merupakan aksi bagi setiap perusahaan

dimanapun berada, secara umum efisiensi merupakan manfaat yang semaksimal mungkin diperoleh dari pengorbanan untuk menciptakan sesuatu. Apabila kita kaitkan dengan tujuan perusahaan maka manfaat yang diperoleh disini adalah laba, sebagai ilustrasi untuk menunjukkan efisiensi dapat kita simak contoh sebagai berikut :

Bapak Rolasniroha merupakan seorang manager akuntansi di PT. A memiliki bawahan sebanyak 10 orang, disisi lain Bapak Roman Ganda merupakan seorang manager akuntansi juga di PT. B memiliki bawahan sebanyak 15 orang. PT. A dan PT. B merupakan perusahaan yang bergerak di bidang yang sama yakni perusahaan dagang, pada akhir tahun perusahaan diwajibkan menyusun laporan keuangan tahunan. Bapak Rolasniroha dapat menyusun laporan keuangan PT. A selama 1 hari sedangkan Bapak Roman Ganda dapat menyusun laporan keuangan PT. B selama 1 bulan.

Berdasarkan studi kasus tersebut diatas perusahaan yang lebih efisien adalah PT. A yang dapat menyusun laporan keuangan tahunannya selama 1 hari dengan mempekerjakan dan memberikan gaji 11 orang (1 Manager dan 10 staf) dan perusahaan yang tidak efisien adalah PT. B yang menyusun laporan keuangan tahunannya selama 1 bulan dengan mempekerjakan dan memberikan gaji 16 orang (1 Manager dan 15 staf), inti ketidakefisienan dari studi kasus tersebut diatas adalah PT. B mengeluarkan beban yang lebih besar kepada pegawainya dibandingkan dengan yang dikeluarkan PT. A untuk mengerjakan pekerjaan yang sama.

Efisiensi yang dapat dilakukan masing-masing perusahaan dipengaruhi oleh hal-hal sebagai berikut :

- a. Keahlian
- b. Teknologi dan Inovasi yang lebih baik.
- c. Pengelolaan struktur organisasi yang baik.

Hubungan efisiensi dengan persaingan usaha adalah kemampuan perusahaan untuk mempertahankan operasional usahanya dengan tidak mengorbankan kepuasan konsumen, kemampuan perusahaan untuk bertahan dapat dinilai dari kesehatan keuangan perusahaan.

4. PRODUKTIVITAS

Produktivitas tidak kalah pentingnya dibandingkan dengan inovasi, efektivitas dan efisiensi dalam menghadapi dan atau memenangkan persaingan usaha. Secara umum produktivitas diperoleh dengan cara :

- a. Membandingkan hasil (*output*) yang diperoleh dengan waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan hasil (*output*) tersebut.
- b. Membandingkan hasil (*output*) yang diperoleh dengan sumber daya yang dikorbankan untuk menghasilkan hasil (*output*) tersebut.

Produktivitas suatu perusahaan dikatakan baik adalah pada saat perusahaan dapat menghasilkan produk dengan mengorbankan waktu dan sumber daya yang lebih kecil dibandingkan dengan yang dilakukan perusahaan yang sejenis, perbandingan produktivitas harus dilakukan pada perusahaan yang sejenis agar variabel yang dibandingkan sama dan hasilnya tidak menyesatkan.

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan pemilik dan atau pengelola perusahaan maka produktivitas perusahaan harus cenderung naik pada periode selanjutnya dibandingkan periode sebelumnya, hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat terjaga keberadaannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen, mempertahankan pangsa pasar dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Hubungan produktivitas dengan persaingan usaha adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan pengorbanan yang seminimal mungkin sehingga kesehatan keuangan perusahaan terjaga dan dapat menjalankan operasional dengan baik.

2.5 Bentuk Sistem Perekonomian Di Dunia

Sistem perekonomian yang ada saat ini di dunia yang berlaku pada masing-masing negara dibahas secara mendalam pada mata kuliah Pengantar Ekonomi Mikro, Pengantar Ekonomi Makro, Teori Ekonomi Mikro dan Teori Ekonomi Makro, adapun penyampaian bentuk sistem perekonomian pada mata kuliah Bisnis semata-mata hanya mengetahui hubungan sistem perekonomian yang berlaku pada masing-masing negara dengan perusahaan-perusahaan yang berdomisili hukum pada negara yang bersangkutan.

Sistem perekonomian yang dijalankan masing-masing negara dipengaruhi oleh beberapa hal yang diantaranya adalah faktor produksi, faktor produksi ini terdiri dari :

1. *Land and natural resources.*
2. *Labor.*
3. *Capital.*
4. *Entrepreneurship.* (William M. Pride, *et.al.*, 2011 : 10 - 11)

Pada kesempatan ini, kita akan melihat bagaimana gambaran umum atas sistem perekonomian yang ada di dunia, sistem perekonomian yang ada di dunia secara garis besar terdiri dari :

1. Kapitalisme (*Capitalism*)

Sistem perekonomian kapitalisme yang menjadi dasar pemikirannya adalah teori-teori yang dibuat oleh Adam Smith, pada sistem perekonomian kapitalisme mengisyaratkan bahwa negara memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada individu dalam memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki oleh masing-masing individu. Individu yang tidak dapat bersaing maka secara otomatis akan keluar dari pasar sedangkan individu yang dapat bersaing maka secara otomatis masuk ke pasar dan Pemerintah tidak memberikan perlindungan khusus kepada individu yang tidak dapat bersaing di pasar.

Pada paham ini intervensi Pemerintah terhadap transaksi yang dilakukan oleh masing-masing individu di negara-negara yang menganut sistem perekonomian kapitalis tidak terlalu besar atau sangat minim dan kegiatan perekonomiannya ditentukan oleh pasar (penawaran dan permintaan), tidak semua negara dapat menjalankan sistem perekonomian ini, negara-negara yang menjalankan sistem perekonomian ini adalah negara yang ada di Amerika Utara, negara yang ada di Eropa barat.

2. Sosialisme (*Socialism*)

Pada paham ini negara mengelola dan menguasai penuh atas industri yang berkaitan dengan kebutuhan hidup dasar khalayak umum, seperti :

- a. Transportasi.
- b. Air dan Listrik.
- c. Komunikasi.
- d. Perbankan.
- e. Perumahan.

Selain industri tersebut diatas, negara memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada masing-masing individu untuk menyediakan barang dan jasa atau negara dan individu secara bersama-sama menyediakan barang dan jasanya. Negara yang menganut paham ini diantaranya adalah Rusia, Cina, Vietnam, negara-negara pecahan Uni Soviet.

3. Komunisme (*Communism*)

Paham ini didasarkan pada pemikiran yang disampaikan oleh Karl Marx yakni bahwa di dalam suatu negara tidak terdapat kekayaan pribadi melainkan kekayaan yang dimiliki bersama dan digunakan untuk kepentingan bersama, negara yang menganut sistem perekonomian ini pada umumnya terdapat pada Eropa Timur, Korea Utara dan Kuba.

4. Ekonomi Terpimpin (*Command Economies*)

Pada paham ini, Negara memiliki kekuasaan yang seluas-luasnya atas penentuan :

- a. Apa barang dan jasa yang akan diproduksi.
- b. Bagaimana barang dan jasa diproduksi.
- c. Kepada siapa barang dan jasa diproduksi.
- d. Pengelolaan faktor-faktor produksi.

Sistem perekonomian yang dianut masing-masing negara tidak menjadi penghalang yang sangat berarti pada perusahaan dalam mengembangkan usaha dan memperluas pangsa pasar perusahaan, hal ini dapat kita lihat bahwa ada perusahaan yang didirikan di negara-negara yang menganut salah satu sistem perekonomian tersebut diatas dapat menjalankan usahanya di Indonesia. Di satu sisi, Indonesia tidak cocok atau relevan menjalankan seluruh atau salah satu sistem perekonomian tersebut diatas karena dipengaruhi oleh latar belakang sosial dan budaya masyarakat Indonesia.

Perusahaan-perusahaan yang didirikan pada salah satu sistem perekonomian tersebut diatas yang dapat menjalankan usahanya di Indonesia diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Coca Cola
2. Pepsi
3. KFC
4. CFC
5. McDonald
6. Dunkin Donuts
7. FEDEX
8. TNT
9. Chevron
10. CALTEX
11. Petrocina
12. Total
13. Shell
14. Good Year
15. Bridgestone
16. Allianz
17. Prudential
18. Standard Chartered Bank
19. City Bank
20. Samsung
21. Toshiba

22. Sharp
23. Toyota
24. Honda
25. Mitsubishi
26. Nissan
27. Hyundai
28. Suzuki
29. Sipef
30. Carrefour

2.6 Kontribusi Perusahaan Kepada Negara

Perusahaan yang dapat menjaga eksistensinya untuk memenuhi kebutuhan konsumen dapat dikatakan merupakan penyumbang terbesar atas penerimaan suatu negara dimanapun berada (baik itu di benua eropa, benua amerika, benua australia maupun di benua asia), kontribusi ini diperoleh negara (dalam hal ini dari sudut pandang Indonesia) dari masing-masing perusahaan dapat diperoleh dengan cara :

1. Secara langsung

Kontribusi perusahaan yang diperoleh secara langsung oleh negara dari perusahaan diantaranya adalah dalam bentuk :

- a. Pajak badan usaha.
- b. Bea ekspor dan impor.
- c. Retribusi pengurusan izin yang berkaitan dengan usaha.
- d. Bagi hasil dari pengelolaan kekayaan sumber daya alam

2. Secara tidak langsung

Kontribusi perusahaan yang diperoleh secara tidak langsung oleh negara dari perusahaan diantaranya adalah dalam bentuk :

- a. Pajak penghasilan tenaga kerja yang ditanggung oleh perusahaan.
- b. Pajak penghasilan tenaga ahli yang ditanggung oleh perusahaan.

Sifat dari kontribusi ini pada umumnya adalah bersifat memaksa, sifat memaksa ini terlahir karena ada aturan yang dibuat Pemerintah/Negara secara tertulis dan wajib harus dituruti oleh masing-masing perusahaan yang beroperasi di wilayah Negara Indonesia, apabila aturan tersebut tidak dituruti oleh perusahaan maka dapat dipastikan perusahaan tersebut dapat dikenakan sanksi.

Sanksi yang ditetapkan negara kepada perusahaan yang tidak menuruti aturan yang dibuat oleh Pemerintah/negara dapat berupa :

1. Membekukan izin operasional perusahaan.
2. Tidak memperpanjang izin operasional perusahaan.
3. Mencabut izin operasional perusahaan.
4. Denda.
5. Kurungan

Kontribusi yang diperoleh negara dari perusahaan akan digunakan negara untuk mencapai cita-cita Bangsa Indonesia yang tertuang dalam Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.

2.7 Masalah Yang Dihadapi Perusahaan Di Indonesia

Masalah yang dialami oleh perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia tidak terlepas dari masalah-masalah yang dihadapi individu yang berada di dalam dan di luar perusahaan, masalah ini muncul karena keterbatasan dan atau ketidaksempurnaan individu-individu yang berada di dalam dan di luar perusahaan, karena begitu kompleksnya masalah yang dihadapi perusahaan maka para pakar mengembangkan ilmu pengetahuan berdasarkan teori-teori yang sudah ada sehingga lahirlah manajemen risiko.

Lahirnya manajemen risiko belum mampu menghilangkan masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan melainkan hanya mampu meminimalkan masalah-masalah yang muncul dan yang akan muncul dikemudian hari, alasan masalah tidak dapat dihilangkan dari operasional perusahaan adalah para pakar yang merumuskan teori-teori manajemen risiko masih memiliki keterbatasan dan atau ketidaksempurnaan dengan logika berpikirnya apabila data yang salah diproses komputer maka hasil dari proses komputer tersebut akan salah pula (tidak dapat digunakan sebagaimana mestinya).

Oleh karena itu, pengelolaan perusahaan dari tahun ke tahun (dari masa revolusi industri sampai saat ini) terus mengalami perubahan yang signifikan dan positif. Hal ini terlihat dari kemajuan-kemajuan yang ditemukan untuk meminimalkan masalah yang dihadapi oleh masing-masing perusahaan, misalnya:

1. Pembayaran atas kontrak bisnis tidak dilakukan secara manual melainkan dapat dilakukan melalui transfer antar rekening para pihak terkait.
2. Pengiriman surat pesanan tidak dilakukan secara manual yang membutuhkan waktu dan biaya yang sangat mahal melainkan dapat dilakukan melalui pengiriman surat pesanan secara elektronik yang menggunakan fasilitas internet.
3. Komunikasi bisnis tidak perlu dilakukan secara tatap muka yang membutuhkan waktu dan biaya yang sangat mahal melainkan dapat dilakukan melalui pembicaraan teleconference.

Contoh kemudahan-kemudahan yang ditawarkan tersebut diatas masih memiliki keterbatasan dan atau ketidaksempurnaan. Akan tetapi, kemudahan-kemudahan tersebut diatas menawarkan efisiensi yang sangat menggiurkan pengelola dan atau pemilik perusahaan yang diharapkan dapat memberikan pengembalian investasi yang maksimal.

Masalah yang sering dihadapi perusahaan di beberapa negara tanpa terkecuali Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Daya beli konsumen yang tidak stabil.
2. Persaingan usaha yang tidak sesuai dengan aturan tidak dapat dikontrol Pemerintah secara menyeluruh.
3. Perubahan harga (Inflasi atau Deflasi).
4. Perubahan peraturan dibidang ketenagakerjaan.
5. Keterbatasan sumber daya yang dibutuhkan perusahaan.
6. Perubahan peraturan dibidang perpajakan.
7. Kebijakan moneter yang dibuat Pemerintah.
8. Kebijakan fiskal yang dibuat Pemerintah.
9. Produktivitas yang tidak sesuai dengan harapan.
10. Efektivitas dan efisiensi yang tidak sesuai dengan harapan.

Berdasarkan contoh-contoh masalah tersebut diatas maka secara garis besar masalah tersebut diatas dikelompokkan menjadi 2 bagian, yaitu :

1. Masalah yang dapat dikendalikan oleh perusahaan.
2. Masalah yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan.

Oleh karena itu, agar perusahaan dapat terus menjaga eksistensinya dalam memenuhi kebutuhan konsumen maka perusahaan harus mampu mengendalikan risiko dan berusaha merubah masalah menjadi kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opportunity*).

BAB III

PENGANTAR HUKUM EKONOMI

3.1 Pengertian Hukum



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Kata “hukum” mengandung makna yang luas meliputi semua peraturan atau ketentuan tertulis maupun tidak tertulis yang mengatur kehidupan masyarakat dan menyediakan sanksi terhadap pelanggarnya. Para ahli sarjana hukum memberikan pengertian hukum dengan melihat dari berbagai sudut yang berlainan dan titik beratnya. Berbeda-beda antara ahli yang satu dengan yang lain, karena itu tidak ada kesatuan atau keseragaman tentang definisi hukum.

Secara umum dapat didefinisikan bahwa Hukum adalah peraturan mengenai tingkah laku manusia dalam pergaulan di masyarakat. Peraturan ini diadakan oleh badan resmi. Peraturan ini juga bersifat mengikat dan memaksa sehingga jika terjadi pelanggaran atas peraturan tersebut, maka akan dikenakan sanksi yang tegas.

Ada beberapa pengertian tentang hukum menurut para ahli, diantaranya :

□□□ **UTRECHT**

Menurut Utrecht definisi Hukum adalah himpunan peraturan (baik berupa perintah maupun larangan) yang mengatur tata tertib dalam suatu masyarakat dan harus ditaati oleh anggota masyarakat yang bersangkutan;

□□□ **VAN KAN**

Menurut Van Kan definisi Hukum adalah keseluruhan peraturan yang bersifat memaksa untuk melindungi kepentingan manusia dalam masyarakat;

□□□ **WIRYONO KUSUMO**

Menurut Wiyono Kusumo definisi Hukum adalah keseluruhan peraturan baik yang tertulis maupun tidak tertulis yang mengatur tata tertib didalam masyarakat yang pelanggarnya dikenakan sanksi.

Dari pendapat para ahli hukum belum terdapat satu kesatuan mengenai pengertian hukum, namun dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa hukum memiliki beberapa unsur yaitu :

1. Adanya peraturan/ketentuan yang memaksa
2. Berbentuk tertulis maupun tidak tertulis
3. Mengatur kehidupan masyarakat
4. Mempunyai sanksi.

Peraturan yang mengatur kehidupan masyarakat mempunyai dua bentuk yaitu tertulis dan tidak tertulis. Peraturan yang tertulis sering disebut perundangundangan tertulis atau hukum tertulis dan kebiasaan-kebiasaan yang terpelihara dalam kehidupan masyarakat. Sedang Peraturan yang tidak tertulis sering disebut hukum kebiasaan atau hukum adat.

Tujuan dari hukum adalah untuk mencapai keadilan dan kepastian hukum. Di samping dua tujuan utama tersebut terdapat juga tujuan lainnya yang dikemukakan para sarjana hukum, seperti kedamaian, ketertiban, kesejahteraan, kemakmuran, dan sebagainya.

Menurut Prof Sri Redjeki Hartono, batasan hukum ialah hukum harus mampu menjaga dan mengatur harkat dan martabat manusia. Hukum juga harus mampu mengatur kehidupan manusia dengan mengatur keseimbangan kepentingan semua pihak demi kesejahteraan nilai-nilai kemanusiaan.

3.2 Tujuan Hukum

Pada umumnya Hukum ditujukan untuk mendapatkan keadilan, menjamin adanya kepastian hukum dalam masyarakat serta mendapatkan

kemanfaatan atas dibentuknya hukum tersebut. Selain itu, menjaga dan mencegah agar tiap orang tidak menjadi hakim atas dirinya sendiri, namun tiap perkara harus diputuskan oleh hakim berdasarkan dengan ketentuan yang berlaku.

Sama halnya dengan pengertian hukum, banyak teori atau pendapat mengenai tujuan hukum. Beberapa teori-teori dari para ahli :

1. Prof. Subekti, SH

Hukum itu mengabdikan pada tujuan negara yaitu mencapai kemakmuran dan kesejahteraan rakyatnya dengan cara menyelenggarakan keadilan. Keadilan itu menuntut bahwa dalam keadaan yang sama tiap orang mendapat bagian yang sama pula;

2. Geny

Tujuan hukum semata-mata ialah untuk mencapai keadilan dan kepentingan daya guna dan kemanfaatan sebagai unsur dari keadilan;

3. Prof. Mr. Dr. LJ. Van Apeldoorn

Tujuan hukum adalah mengatur hubungan antara sesama manusia secara damai. Hukum menghendaki perdamaian antara sesama. Dengan menimbang kepentingan yang bertentangan secara teliti dan seimbang.

3.3 Sumber-Sumber Hukum

Sumber-sumber hukum adalah segala sesuatu yang dapat menimbulkan terbentuknya peraturan-peraturan yang biasanya bersifat memaksa.

Sumber-sumber hukum ada 2 jenis yaitu :

1. Sumber-sumber Hukum Materiil, yakni sumber-sumber hukum yang ditinjau dari beberapa perspektif
2. Sumber-sumber Hukum Formiil
 - Undang-Undang ialah suatu peraturan yang mempunyai kekuatan hukum mengikat yang dipelihara oleh penguasa negara. Contohnya UU, PP, Perpu, dan sebagainya
 - Kebiasaan ialah perbuatan yang sama yang dilakukan terus-menerus sehingga menjadi hal yang selayaknya dilakukan. Contohnya adat-adat di daerah yang dilakukan turun menurun yang telah menjadi hukum di daerah tersebut
 - Keputusan Hakim (Yurisprudensi) ialah keputusan hakim pada masa lampau pada suatu perkara yang sama sehingga dijadikan keputusan para hakim pada masa-masa selanjutnya. Hakim sendiri dapat membuat keputusan sendiri apabila perkara itu tidak diatur sama sekali di dalam UU

- Traktat ialah perjanjian yang dilakukan oleh dua negara ataupun lebih. Perjanjian ini mengikat antara negara yang terlibat dan warga negara dari negara yang bersangkutan
- Doktrin adalah pendapat atau pandangan dari para ahli hukum yang mempunyai pengaruh sehingga dapat menimbulkan hukum. Dalam yurisprudensi, sering hakim menyebut pendapat para sarjana hukum. Pada hubungan internasional, pendapat para sarjana hukum sangatlah penting.

3.4 Sumber Hukum Ekonomi

Sumber Hukum Ekonomi adalah tempat di mana hukum ekonomi dapat ditemukan. Sumber hukum ekonomi terdiri dari :

a. Peraturan Perundang-undangan

Merupakan produk hukum tertulis yang sengaja diciptakan oleh pihak yang berwenang. Perundang-undangan merupakan produk hukum yang dibuat dari atas yang kemudian pelaksanaannya dipaksakan kepada masyarakat untuk ditaati.

b. Perjanjian

Perjanjian (kontrak) mempunyai kekuatan hukum yang sama dengan perundang-undangan. Artinya perjanjian yang dibuat mengikat para pihak seperti mengikatnya undang-undang. Hal ini dijamin oleh Pasal 1338 Kitab Undang Undang Hukum Perdata yang isinya bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Dengan demikian, apabila terjadi sengketa atau perselisihan dalam pelaksanaan perjanjian maka para pihak dapat menggunakan isi perjanjian mereka sebagai sumber atau dasar hukum penyelesaian sengketa.

c. Traktat

Yaitu perjanjian antar Negara, traktat dapat dibuat oleh dua Negara (bilateral) atau oleh banyak Negara (multilateral). Traktat sangat berperan penting dalam hubungan antar Negara karena dengan adanya traktat maka apabila ada sengketa antar Negara dapat diselesaikan menggunakan traktat mengingat setiap Negara memiliki kedaulatan dan juga aturan hukum masing-masing Negara berbeda-beda dan tidak dapat dipaksakan berlaku di Negara lain. Supaya hukum tertentu berlaku di banyak Negara terlebih dahulu harus ada perjanjian antar Negara. Perjanjian antar Negara ini dimaksudkan untuk menerobos sifat kedaulatan Negara tersebut. Supaya rakyat di Negara-negara peserta perjanjian mengikat, perjanjian yang ditandatangani oleh pemerintah masing-masing Negara tersebut perlu ditindaklanjuti dengan pengesahan (ratifikasi) agar setara dengan hukum nasional di masing-masing Negara

peserta. Misalnya dijadikan undang-undang atau keputusan presiden (Dahlan, 2000: 12).

d. **Jurisprudensi**

Yaitu putusan-putusan hakim sebelumnya yang dapat dijadikan sumber hukum untuk memutuskan suatu perkara yang sama. Jurisprudensi berasal dari hasil pemikiran para hakim pada berbagai tingkatan peradilan yang disimpan dalam suatu system informasi hukumbaik dalam bentuk tertulis maupun database elektronik (komputer), yang dapat diakses melalui lembaga-lembaga peradilan atau perpustakaan-perpustakaan hukum (Dahlan, 2000:13).

Di Indonesia, hakim bebas menggunakan atau tidak menggunakan jurisprudensi. Apabila jurisprudensi dianggap relevan tentu hakim akan menggunakannya.

e. **Kebiasaan**

Kegiatan ekonomi bermula dari suatu kebiasaan yang tumbuh di masyarakat yang kemudian dijadikan undang-undang sebagai sumber hukum yang mengatur. Namun berhubung banyaknya kebiasaan-kebiasaan yang tumbuh dalam masyarakat ekonomi maka ada kebiasaan-kebiasaan yang belum dijadikan perundang-undangan. Oleh karena itu kebiasaan-kebiasaan ekonomi yang timbul dalam masyarakat ekonomi namun belum dijadikan perundangundangan dapat dipergunakan sebagai sumber hukum dalam menyelesaikan suatu sengketa ekonomi.

f. **Doktrin**

Merupakan pendapat para sarjana atau ahli hukum yang mana pendapat tersebut dapat digunakan sebagai sumbangan atau hasil pemikiran dalam pembentukan perundang-undangan dan juga dapat dipergunakan untuk menafsirkan sumberhukum tertentu. Bentuk dari doktrin yaitu asas-asas, prinsip-prinsip, atau teori-teori para ahli hukum.

3.5 Kodifikasi Hukum

Kodifikasi hukum adalah pembukuan secara lengkap dan sistematis tentang hukum tertentu. Kodifikasi hukum timbul akibat tidak adanya kesatuan dan kepastian hukum. Kodifikasi hukum dibutuhkan untuk menghimpun berbagai macam peraturan perundang-undangan. Tujuan kodifikasi hukum tertulis adalah untuk memperoleh kepastian hukum, penyederhanaan hukum, dan kesatuan hukum. Kodifikasi hukum yang ada di Indonesia antara lain KUHP, KUH Perdata, KUHD, dan KUHP.

Menurut teori ada 2 macam kodifikasi hukum, yaitu :

1. **Kodifikasi Terbuka**

Kodifikasi terbuka adalah kodifikasi yang membuka diri terhadap terdapatnya tambahan tambahan diluar induk kodifikasi.

2. Kodifikasi Tertutup

Kodifikasi tertutup adalah semua hal yang menyangkut permasalahannya dimasukkan ke dalam kodifikasi atau buku kumpulan peraturan.

Beberapa contoh kodifikasi hukum di Eropa dan Indonesia, yaitu :

- Corpus Luris Civilis, yang diusahakan oleh Kaisar Justinianus dari kerajaan Romawi Timur, tahun 527-565 ;
- Code Civil, yang diusahakan oleh Kaisar Napoleon di Prancis, tahun 1604 ;
- Kitab Undang-Undang Hukum Sipil tahun 1 Mei 1848
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang tahun 1 Mei 1848
- Kitab Undang-Undang Hukum Pidana tahun 1 Januari 1918
- Kitab Undang-Undang Hukum acara Pidana tahun 31 Desember 1981

3.6 Kaedah Atau Norma

Kaidah atau norma adalah petunjuk hidup bagaimana kita berbuat dan bertingkah laku di masyarakat. Kaidah atau norma berisi perintah atau larangan dan setiap orang harus menaati kaidah atau norma tersebut agar dapat hidup dengan aman, tenang dan damai. Hukum merupakan seperangkat kaidah atau norma, dan kaidah ada banyak macamnya, tapi tetap satu kesatuan.

Dalam sistem hukum Barat yang berasal dari hukum Romawi, dikenal tiga kaidah atau norma, yaitu :

1. *Impere* (Perintah)
2. *Prohibere* (Larangan)
3. *Permittere* (Yang Dibolehkan)

Sedangkan dalam sistem hukum Islam, ada lima macam kaidah atau norma hukum yang dirangkum dalam istilah *Al-Ahkam* dan *Al-Khamsah*. Kelima kaidah itu adalah :

1. *Fard* (Kewajiban)
2. *Sunnah* (Anjuran)
3. *Ja'iz* atau *Mubah* *Ibahah*
4. *Makruh*
5. *Haram* (Larangan)

Menurut sifatnya kaidah hukum terbagi menjadi 2, yaitu :

1. Hukum yang Imperatif, maksudnya adalah kaidah hukum itu bersifat a priori harus ditaati, bersifat mengikat dan memaksa.
2. Hukum yang Fakultatif, maksudnya adalah kaidah hukum itu tidak secara a priori mengikat. Kaidah ini bersifat sebagai pelengkap.

Selain itu, terdapat 4 macam norma, yaitu :

1. Norma Agama adalah peraturan hidup yang berisi pengertian-pengertian, perintah, larangan dan anjuran yang berasal dari Tuhan yang merupakan tuntunan hidup ke arah atau jalan yang benar
2. Norma Hukum adalah peraturan-peraturan hidup yang diakui oleh negara dan harus dilaksanakan di tiap-tiap daerah dalam negara tersebut. Norma ini mengikat tiap warga negara dalam wilayah negara tersebut.
3. Norma Kesusilaan adalah peraturan hidup yang dianggap sebagai suara hati. Peraturan ini berisi suara batin yang diakui oleh sebagian orang sebagai pedoman dalam sikap dan perbuatannya
4. Norma Kesopanan adalah peraturan hidup yang muncul dari hubungan sosial antar individu. Tiap golongan masyarakat tertentu dapat menetapkan peraturan tertentu mengenai kesopanan

3.7 Pengertian Ekonomi Dan Hukum Ekonomi

Ekonomi adalah suatu ilmu yang mempelajari masyarakat dalam usahanya mencapai kemakmuran, dimana manusia dapat memenuhi kebutuhannya baik barang maupun jasa (*M. Manulang*). Lahirnya hukum ekonomi disebabkan oleh semakin pesatnya pertumbuhan dan perkembangan perekonomian. Di seluruh dunia hukum yang berfungsi mengatur dan membatasi kegiatan-kegiatan ekonomi dengan harapan pembangunan perekonomian tidak mengabaikan hak-hak dan kepentingan masyarakat.

Rochmat Soemitro memberikan definisi, hukum ekonomi merupakan sebagian keseluruhan norma yang dibuat oleh pemerintah atau penguasa sebagai satu personifikasi dari masyarakat yang mengatur kehidupan ekonomi di mana saling berhadapan kepentingan masyarakat.

Menurut Sunaryati Hartono, Hukum Ekonomi adalah penjabaran hukum ekonomi pembangunan dan hukum ekonomi sosial, sehingga hukum ekonomi memiliki dua aspek yaitu:

1. Aspek pengaturan usaha-usaha pembangunan ekonomi dalam arti peningkatan kehidupan ekonomi secara keseluruhan
2. Aspek pengaturan usaha-usaha pembagian hasil pembangunan ekonomi secara merata diantara seluruh lapisan masyarakat

Hukum ekonomi menganut beberapa asas, diantaranya :

- ↳ Asas keimanan dan ketaqwaan kepada Tuhan YME
- ↳ Asas manfaat
- ↳ Asas demokrasi Pancasila

- ↪ Asas adil dan merata
- ↪ Asas keseimbangan, keserasian, keselarasan dalam perikehidupan
- ↪ Asas hukum
- ↪ Asas kemandirian
- ↪ Asas keuangan
- ↪ Asas ilmu pengetahuan
- ↪ Asas kebersamaan, kekeluargaan, dan keseimbangan dalam kemakmuran rakyat
- ↪ Asas pembangunan ekonomi yang berwawasan lingkungan dan berkelanjutan
- ↪ Asas kemandirian yang berwawasan kewarganegaraan

3.8 Hubungan Hukum Ekonomi Dan Pembangunan

Pembangunan ekonomi dilaksanakan untuk mencapai kemakmuran. Dengan demikian perlu diciptakan hukum ekonomi dan bisnis yang berperan mengatur perekonomian dengan memberikan pembatasan-pembatasan tertentu kepada pihak yang kuat dan memberikan peluang-peluang kepada pihak yang lemah dalam rangka mencapai keadilan.

Ciri-ciri dari hukum ekonomi adalah negara ikut berperan sebagai regulator dalam pengaturan berbagai kegiatan ekonomi. Apabila kegiatan ekonomi tidak dicampuri atau tidak ada intervensi dari negara maka pelaku ekonomi cenderung bersikap sewenang-wenang maka tujuan ekonomi untuk tercipta kemakmuran dan pembagian hasil pembangunan secara adil dan merata bagi masyarakat tidak akan terwujud.

Dengan adanya hukum ekonomi dapat dicegah adanya tindakan sewenang-wenangan dari pihak yang kuat terhadap pihak yang lemah. Dengan hukum ekonomi diharapkan pembangunan ekonomi akan berjalan adil. Hukum ekonomi yang memadai akan menunjang pembangunan ekonomi karena melalui hukum ekonomi, masyarakat diarahkan untuk melakukan atau tidak melakukan hal-hal tertentu untuk mencapai tujuan ekonomi yang diinginkan.

Hambatan-hambatan yang sering muncul dalam pembangunan ekonomi antara lain birokrasi yang berlebihan yang akan memakan waktu bagi investor yang ingin mengurus izin untuk menanamkan modal di Indonesia, persaingan tidak sehat antar pelaku ekonomi, dan aturan hukum yang tidak jelas sehingga mengakibatkan tidak adanya kepastian hukum. Partisipan dalam pembangunan ekonomi suatu negara yaitu pemerintah, swasta nasional, dan pihak asing. Negara akan kesulitan menarik investor asing atau partisipan pihak asing apabila hukum ekonomi suatu negara tidak menunjang pembangunan ekonomi karena investor asing akan enggan berinvestasi bila hukum ekonomi suatu negara tidak memadai.

BAB IV

DASAR-DASAR HUKUM PERJANJIAN

4.1 Perjanjian Pada Umumnya

Menurut Pasal 1313 KUH Perdata Perjanjian adalah Perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dari peristiwa ini, timbullah suatu hubungan hukum antara dua orang atau lebih yang disebut Perikatan yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban masing-masing pihak. Perjanjian adalah sumber perikatan.

A.1. Azas-azas Hukum Perjanjian

Ada beberapa azas yang dapat ditemukan dalam Hukum Perjanjian, namun ada dua diantaranya yang merupakan azas terpenting dan karenanya perlu untuk diketahui, yaitu:

1. **Azas Konsensualitas**, yaitu bahwa suatu perjanjian dan perikatan yang timbul telah lahir sejak detik tercapainya kesepakatan, selama para pihak dalam perjanjian tidak menentukan lain. Azas ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata mengenai syarat-syarat sahnya perjanjian.
2. **Azas Kebebasan Berkontrak**, yaitu bahwa para pihak dalam suatu perjanjian bebas untuk menentukan materi/isi dari perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan kepatutan. Azas ini tercermin jelas dalam Pasal 1338 KUH Perdata yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah mengikat sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

A.2. Syarat Sahnya Perjanjian

Dalam Pasal 1320 KUH Perdata disebutkan, untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat, yaitu:

1. **Sepakat** mereka yang mengikatkan dirinya, artinya bahwa para pihak yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat atau setuju mengenai

perjanjian yang akan diadakan tersebut, tanpa adanya paksaan, kekhilafan dan penipuan.

2. **Kecakapan**, yaitu bahwa para pihak yang mengadakan perjanjian harus cakap menurut hukum, serta berhak dan berwenang melakukan perjanjian.

Mengenai kecakapan Pasal 1329 KUH Perdata menyatakan bahwa setiap orang cakap melakukan perbuatan hukum kecuali yang oleh undang-undang dinyatakan tidak cakap. Pasal 1330 KUH Perdata menyebutkan orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian yakni:

1. Orang yang belum dewasa.

Mengenai kedewasaan Undang-undang menentukan sebagai berikut:

- ↳ Menurut Pasal 330 KUH Perdata: Kecakapan diukur bila para pihak yang membuat perjanjian telah berumur 21 tahun atau kurang dari 21 tahun tetapi sudah menikah dan sehat pikirannya.
- ↳ Menurut Pasal 7 Undang-undang No.1 tahun 1974 tertanggal 2 Januari 1974 tentang Undang-Undang Perkawinan ("**Undang-undang Perkawinan**"): Kecakapan bagi pria adalah bila telah mencapai umur 19 tahun, sedangkan bagi wanita apabila telah mencapai umur 16 tahun.

2. Mereka yang berada di bawah pengampuan.
3. Orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh Undang-Undang (dengan berlakunya Undang-Undang Perkawinan, ketentuan ini sudah tidak berlaku lagi).
4. Semua orang yang dilarang oleh Undang-Undang untuk membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

Mengenai suatu **hal tertentu**, hal ini maksudnya adalah bahwa perjanjian tersebut harus mengenai suatu obyek tertentu.

- ↳ Suatu **sebab yang halal**, yaitu isi dan tujuan suatu perjanjian haruslah berdasarkan hal-hal yang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban

Syarat No.1 dan No.2 disebut dengan **Syarat Subyektif**, karena mengenai orang-orangnya atau subyeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan syarat No.3 dan No.4 disebut **Syarat Obyektif**, karena mengenai obyek dari suatu perjanjian.

Apabila syarat subyektif tidak dapat terpenuhi, maka salah satu pihak mempunyai hak untuk meminta supaya perjanjian itu dibatalkan.

Pihak yang dapat meminta pembatalan itu, adalah pihak yang tidak cakap atau pihak yang memberikan sepakatnya (perizinannya) secara tidak bebas.

Jadi, perjanjian yang telah dibuat itu akan terus mengikat kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian, selama tidak dibatalkan (oleh hakim) atas permintaan pihak yang berhak meminta pembatalan tersebut.

Sedangkan apabila syarat obyektif yang tidak terpenuhi, maka perjanjian itu akan batal demi hukum. Artinya sejak semula tidak pernah dilahirkan suatu perjanjian dan tidak pernah ada suatu perikatan.

A.3. Kelalaian/Wanprestasi

Kelalaian atau Wanprestasi adalah apabila salah satu pihak yang mengadakan perjanjian, tidak melakukan apa yang diperjanjikan.

Kelalaian/Wanprestasi yang dilakukan oleh salah satu pihak dapat berupa empat macam, yaitu:

1. Tidak melaksanakan isi perjanjian.
2. Melaksanakan isi perjanjian, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan.
3. Terlambat melaksanakan isi perjanjian.
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

A.4. Hapusnya Perjanjian

Hapusnya suatu perjanjian yaitu dengan cara-cara sebagai berikut:

1. Pembayaran



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Adalah setiap pemenuhan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian secara sukarela. Berdasarkan pasal 1382 KUH Perdata

dimungkinkan menggantikan hak-hak seorang kreditur/berpiutang. Menggantikan hak-hak seorang kreditur/berpiutang dinamakan subrogatie. Mengenai subrogatie diatur dalam pasal 1400 sampai dengan 1403 KUH Perdata. Subrogatie dapat terjadi karena pasal 1401 KUH Perdata dan karena Undang-undang (*Pasal 1402 KUH Perdata*).

2. Penawaran pembayaran tunai diikuti oleh penyimpanan atau penitipan uang atau barang pada Panitera Pengadilan Negeri

Adalah suatu cara pembayaran yang harus dilakukan apabila si berpiutang (kreditur) menolak pembayaran utang dari debitur, setelah kreditur menolak pembayaran, debitur dapat memohon kepada Pengadilan Negeri untuk mengesahkan penawaran pembayaran itu yang diikuti dengan penyerahan uang atau barang sebagai tanda pelunasan atas utang debitur kepada Panitera Pengadilan Negeri.

Setelah penawaran pembayaran itu disahkan oleh Pengadilan Negeri, maka barang atau uang yang akan dibayarkan itu, disimpan atau dititipkan kepada Panitera Pengadilan Negeri, dengan demikian hapuslah utang piutang itu.

3. Pembaharuan utang atau novasi

Adalah suatu pembuatan perjanjian baru yang menggantikan suatu perjanjian lama. Menurut Pasal 1413 KUH Perdata ada 3 macam cara melaksanakan suatu pembaharuan utang atau novasi, yaitu yang diganti debitur, krediturnya (subyeknya) atau obyek dari perjanjian itu.

4. Perjumpaan utang atau Kompensasi

Adalah suatu cara penghapusan/pelunasan utang dengan jalan memperjumpakan atau memperhitungkan utang piutang secara timbal-balik antara kreditur dan debitur. Jika debitur mempunyai suatu piutang pada kreditur, sehingga antara debitur dan kreditur itu sama-sama berhak untuk menagih piutang satu dengan lainnya.

Menurut pasal 1429 KUH Perdata, perjumpaan utang ini dapat terjadi dengan tidak membedakan darimana sumber utang-piutang antara kedua belah pihak itu telah terjadi, kecuali:

- ↳ Apabila penghapusan/pelunasan itu dilakukan dengan cara yang berlawanan dengan hukum.
- ↳ Apabila dituntutnya pengembalian barang sesuatu yang dititipkan atau dipinjamkan.
- ↳ Terdapat sesuatu utang yang bersumber pada tunjangan nafkah yang telah dinyatakan tak dapat disita (alimentasi).

5. Percampuran utang

Adalah apabila kedudukan sebagai orang berpiutang (kreditur) dan orang berutang (debitur) berkumpul pada satu orang, maka terjadilah demi hukum suatu percampuran utang dengan mana utang-piutang itu dihapuskan, misalnya: debitur menikah dengan krediturnya, atau debitur ditunjuk sebagai ahli waris tunggal oleh krediturnya.

6. Pembebasan utang

Menurut pasal 1439 KUH Perdata, Pembebasan utang adalah suatu perjanjian yang berisi kreditur dengan sukarela membebaskan debitur dari segala kewajibannya.

7. Musnahnya barang yang terutang

Adalah jika barang tertentu yang menjadi obyek perjanjian musnah, tak lagi dapat diperdagangkan, atau hilang, hingga sama sekali tak diketahui apakah barang itu masih ada, maka hapuslah perikatannya, jika barang tadi musnah atau hilang di luar kesalahan si berutang dan sebelum ia lalai menyerahkannya.

8. Batal/Pembatalan

Menurut pasal 1446 KUH Perdata adalah, pembatalan atas perjanjian yang telah dibuat antara kedua belah pihak yang melakukan perjanjian, dapat dimintakan pembatalannya kepada Hakim, bila salah satu pihak yang melakukan perjanjian itu tidak memenuhi syarat subyektif yang tercantum pada syarat sahnya perjanjian.

Menurut Prof. Subekti permintaan pembatalan perjanjian yang tidak memenuhi syarat subyektif dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- ↳ Secara aktif menuntut pembatalan perjanjian tersebut di depan hakim;
- ↳ Secara pembelaan maksudnya adalah menunggu sampai digugat di depan hakim untuk memenuhi perjanjian dan baru mengajukan kekurangan dari perjanjian itu.

9. Berlakunya suatu syarat batal

Menurut pasal 1265 KUH Perdata, syarat batal adalah suatu syarat yang apabila terpenuhi, menghentikan perjanjian dan membawa segala sesuatu kembali pada keadaan semula seolah-olah tidak pernah terjadi perjanjian.

10. Lewat waktu

Menurut pasal 1946 KUH Perdata, daluwarsa atau lewat waktu adalah suatu upaya untuk memperoleh sesuatu atau untuk dibebaskan dari

suatu perjanjian dengan lewatnya suatu waktu tertentu dan atas syarat-syarat yang ditentukan oleh undang-undang.

Dalam pasal 1967 KUH Perdata disebutkan bahwa segala tuntutan hukum, baik yang bersifat kebendaan, maupun yang bersifat perseorangan hapus karena daluwarsa dengan lewatnya waktu tiga puluh tahun. Dengan lewatnya waktu tersebut, maka perjanjian yang telah dibuat tersebut menjadi hapus.

4.2 Struktur Perjanjian

Struktur atau kerangka dari suatu perjanjian, pada umumnya terdiri dari:

1. Judul/Kepala
2. Komparasi yaitu berisi keterangan-keterangan mengenai para pihak atau atas permintaan siapa perjanjian itu dibuat.
3. Keterangan pendahuluan dan uraian singkat mengenai maksud dari para pihak atau yang lazim dinamakan "*premise*".
4. Isi/Batang Tubuh perjanjian itu sendiri, berupa syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan dari perjanjian yang disetujui oleh pihak-pihak yang bersangkutan.
5. Penutup dari Perjanjian.

4.3 Bentuk Perjanjian

Perjanjian dapat berbentuk:

- Lisan
- Tulisan, dibagi 2 (dua), yaitu:
 - ↳ Di bawah tangan/*onderhands*
 - ↳ Otentik

C.1. Pengertian Akta

Akta adalah suatu tulisan yang memang dengan sengaja dibuat untuk dijadikan bukti tentang suatu peristiwa dan ditandatangani pihak yang membuatnya.

Berdasarkan ketentuan pasal 1867 KUH Perdata suatu akta dibagi menjadi 2 (dua), antara lain:

a. Akta Di bawah Tangan (*Onderhands*)

Adalah akta yang dibuat tidak di hadapan pejabat yang berwenang atau Notaris. Akta ini yang dibuat dan ditandatangani oleh para pihak yang

membuatnya. Apabila suatu akta di bawah tangan tidak disangkal oleh Para Pihak, maka berarti mereka mengakui dan tidak menyangkal kebenaran apa yang tertulis pada akta di bawah tangan tersebut, sehingga sesuai pasal 1857 KUH Perdata akta di bawah tangan tersebut memperoleh kekuatan pembuktian yang sama dengan suatu Akta Otentik.

Perjanjian di bawah tangan terdiri dari:

- 1) **Akta di bawah tangan biasa**
- 2) **Akta *Waarmerken***, adalah suatu akta di bawah tangan yang dibuat dan ditandatangani oleh para pihak untuk kemudian didaftarkan pada Notaris, karena hanya didaftarkan, maka Notaris tidak bertanggungjawab terhadap materi/isi maupun tanda tangan para pihak dalam dokumen yang dibuat oleh para pihak.
- 3) **Akta *Legalisasi***, adalah suatu akta di bawah tangan yang dibuat oleh para pihak namun penandatanganannya disaksikan oleh atau di hadapan Notaris, namun Notaris tidak bertanggungjawab terhadap materi/isi dokumen melainkan Notaris hanya bertanggungjawab terhadap tanda tangan para pihak yang bersangkutan dan tanggal ditandatanganinya dokumen tersebut.

b. Akta Resmi (Otentik).

Akta Otentik ialah akta yang dibuat oleh pejabat umum yang berwenang yang memuat atau menguraikan secara otentik sesuatu tindakan yang dilakukan atau suatu keadaan yang dilihat atau disaksikan oleh pejabat umum pembuat akta itu. Pejabat umum yang dimaksud adalah notaris, hakim, juru sita pada suatu pengadilan, pegawai pencatatan sipil, dan sebagainya.

Suatu akta otentik mempunyai kekuatan pembuktian yang sempurna bagi para pihak beserta seluruh ahli warisnya atau pihak lain yang mendapat hak dari para pihak. Sehingga apabila suatu pihak mengajukan suatu akta otentik, hakim harus menerimanya dan menganggap apa yang dituliskan di dalam akta itu sungguh-sungguh terjadi, sehingga hakim itu tidak boleh memerintahkan penambahan pembuktian lagi.

Suatu akta otentik harus memenuhi persyaratan-persyaratan sebagai berikut:

- 1) Akta itu harus dibuat oleh atau di hadapan seorang pejabat umum.
- 2) Akta itu harus dibuat dalam bentuk yang ditentukan oleh undang-undang.

3) Pejabat umum oleh atau di hadapan siapa akta itu dibuat, harus mempunyai wewenang untuk membuat akta itu.

C.2. Perbedaan antara Akta Otentik dan Akta Di bawah Tangan

No.	Perbedaan	Akta Otentik	Akta Di bawah tangan
	Definisi	Akta yang dibuat oleh atau di hadapan Pejabat Umum (a.l. Notaris)	
	Materi	Apa yang tercantum pada isi Akta otentik berlaku sebagai sesuatu yang benar (bukti sempurna), kecuali dapat dibuktikan sebaliknya dengan alat bukti lain.	Akta yang dibuat oleh dan ditandatangani para pihak Apa yang tercantum pada isi akta di bawah tangan (tulisan atau tanda tangannya) dapat merupakan kekuatan bukti yang sempurna selama tidak disangkal oleh pihak-pihak yang menggunakan akta tersebut.
	Pembuktian	Bilamana disangkal oleh pihak lain maka pihak yang menyangkal itulah yang harus membuktikan bahwa akta itu tidak benar, dan akta otentik mempunyai tanggal yang pasti.	Bilamana tulisan atau tanda tangannya disangkal oleh pihak lain, maka pihak yang memakai akta itulah yang harus membuktikan bahwa akta itu adalah benar.
	Penggunaannya	Dalam hal tertentu mempunyai kekuatan eksekutorial.	Tidak pernah mempunyai kekuatan eksekutorial.
	Penyimpanan	Kemungkinan hilang lebih kecil, sebab oleh Undang-undang ditentukan, bahwa Notaris diwajibkan untuk menyimpan asli akta secara rapi di dalam lemari besi tahan api.	Kemungkinan hilang lebih besar.

BAB V

BENTUK-BENTUK BADAN USAHA

Badan usaha adalah kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Badan Usaha seringkali disamakan dengan perusahaan, walaupun pada kenyataannya berbeda. Perbedaan utamanya, Badan Usaha adalah lembaga sementara perusahaan adalah tempat dimana Badan Usaha itu mengelola faktor-faktor produksi.

Setelah kita tahu pengertiannya, selanjutnya kita akan bahas apa aja jenis dan **bentuk-bentuk badan usahanya**.

5.1 Perusahaan Perseorangan



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Dari namanya kita tahu bahwa perusahaan perseorangan merupakan jenis kegiatan usaha, modal dan manajemennya ditangani oleh satu orang. Orang yang punya usaha tersebut biasanya menjadi manajer atau direktur

sendiri, jadi tanggung jawabnya tidak terbatas. Namun jika untung, tentu untuk sendiri dong.

Ciri-cirinya :

- 1) Dimiliki oleh perorangan.
- 2) Pengelolaan terbatas atau sederhana.
- 3) Modal tidak terlalu besar.
- 4) Kelangsungan hidup usaha bergantung pada pemilik perusahaan.

Kelebihan :

- Dapat mudah dimulai.
- Biaya tergolong rendah.
- Bebas dalam mengelola perusahaan.

Kekurangan :

- Karena perorangan dan biaya terbilang sedikit, jadi kemampuan perusahaan terbatas.
- Tenaga kerja dan manajemen terbatas.
- Kebutuhan modal yang dapat dipenuhi oleh pemilik juga kecil.

5.2 Koperasi



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Koperasi adalah jenis badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau Badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan **prinsip koperasi** sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berlandaskan asas kekeluargaan.

Menurut ILO (*International Labour Organization*), koperasi memiliki 6 elemen atau ciri-ciri yang harus dimiliki :

- 1) Koperasi adalah perkumpulan orang - orang.
- 2) Penggabungan orang - orang berdasarkan kesukarelaan.
- 3) Terdapat tujuan ekonomi yang ingin dicapai.
- 4) Terdapat kontribusi yang adil terhadap modal yang dibutuhkan.
- 5) Anggota koperasi menerima manfaat dan resikonya secara seimbang.

Kelebihan :

- Sisa hasil Usaha yang dihasilkan oleh koperasi akan dibagi kepada anggota.
- Anggota koperasi berperan jadi konsumen dan produsen sekaligus.
- Seseorang yang akan menjadi anggota koperasi atau yang ingin atau yang sudah menjadi anggota, bukan karena terpaksa, melainkan keinginannya sendiri untuk memperbaiki hidupnya.
- Mengutamakan kepentingan Anggota.

Kekurangan :

- Modal terbatas.
- Daya saing lemah.
- Tidak semua anggota memiliki kesadaran berkoperasi.
- Sumber daya manusia terkadang kurang.

5.3 BUMN (Badan Usaha Milik Negara)

BUMN merupakan jenis badan usaha dimana seluruh atau sebagian modal dimiliki oleh Pemerintah. Status pegawai yang bekerja di BUMN adalah karyawan BUMN, bukan pegawai negeri. Saat ini sih sudah ada 3 bentuk badan usaha BUMN, yaitu :

1. Perjan

Perjan merupakan salah satu bentuk badan usah yang seluruh modalnya dimiliki oleh Pemerintah. Kemudian *perjan fokus melayani masyarakat*. Namun karena selalu fokus pada masyarakat dan tanpa adanya pemasukan untuk menanggulangi hal tersebut, maka sudah tidak terapkan lagi. **Contoh Perjan** : PJKA (Perusahaan Jawatan Kereta Api), sekarang menjadi PT. KAI

2. Perum

Perum ibarat perubahan dari Perjan. Sama seperti perjan, namun perum berorientasi pada profit atau mencari keuntungan. Perum dikelola oleh negara dan karyawan berstatus sebagai Pegawai Negeri. Walaupun sudah

berusaha mencari keuntungan namun tetap saja merugi, sehingga Negara menjualnya ke publik dan pada akhirnya berganti nama menjadi Perseo.

3. Persero

Persero merupakan salah satu **bentuk badan usaha** yang dikelola oleh Negara. Tidak seperti Perjan dan Perum. Selain mencari keuntungan, Persero juga mendedikasikan untuk pelayanan masyarakat.

Ciri-ciri Persero :

- 1) Tujuan utamanya mencari laba (Komersial)
- 2) Modal sebagian atau seluruhnya berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan yang berupa saham-saham
- 3) Dipimpin oleh direksi
- 4) Pegawainya berstatus sebagai pegawai swasta
- 5) Badan usahanya ditulis PT (nama perusahaan) (Persero)
Tidak memperoleh fasilitas negara

Contoh Persero : PT. Kereta Api Indonesia, PT. Perusahaan Listrik Negara, PT. Pos Indonesia dan masih banyak lagi.

5.4 BUMS (Badan Usaha Milik Swasta)

Badan Usaha Milik Swasta atau BUMS adalah jenis badan usaha yang didirikan dan dimodali oleh seseorang atau sekelompok orang. Berdasarkan UUD 1945 pasal 33, bidang- bidang usaha yang diberikan kepada pihak swasta adalah mengelola sumber daya ekonomi yang bersifat tidak vital dan strategis atau yang tidak menguasai hajat hidup orang banyak. Berdasarkan badan hukumnya, BUMS dibedakan menjadi :

1. Firma (Fa)

Firma merupakan badan usaha yang didirikan oleh 2 orang atau lebih dimana tiap anggota bertanggung jawab penuh atas perusahaan. Modal firman berasal dari anggota pendiri. Untuk laba atau keuntungan dibagikan kepada anggota dengan perbandingan sesuai akta sewaktu pendiriannya.

Ciri-ciri Firma :

- Para sekutu aktif dalam mengelola perusahaan
- Tanggung jawab tak terbatas atas segala resiko yang terjadi
- Akan berakhir jika salah satu anggota mengundurkan diri atau meninggal dunia.

Kelebihan :

- Mudah, tak perlu banyak persyaratan namun perlu kesepakatan para pihak yang akan mendirikan firma.

- Tidak terlalu memerlukan akta formal karena menggunakan akta dibawah tanda tangan
- Modal lebih cepat cair
- Lebih mudah berkembang

Kekurangan :

- Punya tanggung jawab yang tak terbatas apabila ada resiko
- Bisa mengancam kelangsungan hidup perusahaan bila salah satu pendiri meninggal dunia atau mengundurkan diri
- Sulit dalam peralihan pimpinan dan sering terjadi konflik internal
- Kesulitan menghimpun dana besar serta mengikuti tender dalam jumlah tertentu

2. CV (**Commanditaire Vennootschap**) atau **Persekutuan Komanditer**

Perusahaan Komanditier atau yang biasa disingkat menjadi CV merupakan perusahaan persekutuan yang didirikan berdasarkan saling percaya (cieve). Jadi tuh CV merupakan salah satu bentuk usaha yang dipilih para pengusaha yang ingin punya kegiatan usaha namun modal minim.

Dalam CV, terdapat beberapa sekutu yang secara penuh bertanggung jawab atas sekutu lainnya, kemudian ada salah satu yang menjadi pemberi modal. Dan tanggung jawab sekutu komanditer hanya terbatas pada sejumlah modal yang diberikan. Sehingga ada 2 jenis sekutu :

- Sekutu aktif adalah anggota yang memimpin/ menjalankan perusahaan dan bertanggung jawab penuh atas utang- utang perusahaan.
- Sekutu pasif / sekutu komanditer adalah anggota yang hanya menanamkan modalnya kepada sekutu aktif dan tidak ikut campur dalam urusan operasional perusahaan. Sekutu pasif bertanggung jawab atas risiko yang terjadi sampai batas modal yang ditanam.

Ciri - ciri CV :

Didirikan minimal 2 orang, dimana satu orang bertindak sebagai Persero aktif, dan satunya lagi sebagai persero pasif, Seorang persero aktif akan bertindak mengurus perseroan. Sehingga ia akan bertanggung jawab penuh atas segala resiko.

Persero pasif hanya bertindak sebagai sleeping partner. Dimana dia hanya bertanggung jawab sebesar modal yang ia setorkan ke dalam perseroan.

Kelebihan :

- Bentuk CV sudah dikenal masyarakat, sehingga memudahkan perusahaan ikut dalam berbagai kegiatan.

- CV mudah memperoleh modal karena pihak perbankan mempercayainya.
- Lebih mudah berkembang karena dipegang orang yang ahli dan dipercaya.
- CV lebih fleksibel
- Pembagian keuntungan diberikan pada sekutur Komanditer dan tak kena pajak penghasilan

Kekurangan :

- Untuk mendirikan CV lebih ribet, karena melalui akta notaris dan didaftarkan ke Departmen Kehakiman.
- Status hukum badan usaha CV jarang dipilih oleh pemilik modal atau beberapa proyek besar

3. PT (Perseroan Terbatas)

Merupakan badan hukum perusahaan yang banyak diminati pengusaha. Kenapa? Karena badan hukum ini punya kelebihan dibanding lainnya. Apa aja? seperti luasnya badan usaha yang bisa dimiliki, bebas dalam pergerakan bidang usaha dan tanggung jawab yang dimiliki terbatas hanya pada modal yang disetorkan.

Ciri - ciri PT :

- 1) Kewajiban terhadap pihak luar hanya terbatas pada modal yang disetorkan.
- 2) Mudah dalam peralihan kepemimpinan.
- 3) Usia PT tidak terbatas.
- 4) Mampu untuk menghimpun dana dalam jumlah yang besar.
- 5) Bebas untuk melakukan berbagai aktivitas bisnis.
- 6) Mudah mencari karyawan
- 7) Dapat dipimpin oleh orang yang tidak memiliki saham.
- 8) Pajaknya berganda antara Pajak Penghasilan dan Pajak Deviden

Kelebihan PT :

- Mudah dalam peralihan kepemimpinan.
- Mudah memperoleh tambahan modal.
- Kelangsungan perusahaan sebagai badan hukum lebih terjamin.
- Lebih efisien dalam manajemen pengolahan sumber-sumber modal.

Kekurangan PT :

- Pajaknya berganda antara Pajak Penghasilan dan Pajak Deviden.
- Pendiriannya memerlukan akta notaris dan ijin khusus usaha tertentu.
- Biaya pembentukan PT relatif tinggi.

- Terlalu terbuka dalam pelaporan kepada pemegang saham.

5.5 Yayasan

A. Pengertian Yayasan



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Pengertian Yayasan adalah Sebelum membicarakan lebih lanjut tentang yayasan dan seluk beluknya maka agar ada pemikiran secara sistematis, ada baiknya kita ketahui terlebih dahulu pengertian yayasan. Menurut C.S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil (C.S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil. 2000., Kamus Istilah Aneka Hukum. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan., hlm. 198.), adalah: “Yayasan atau Stichting (Belanda), suatu badan hukum yang melakukan kegiatan dalam bidang sosial.”

Subekti, menyatakan bahwa Yayasan adalah badan hukum di bawah pimpinan suatu badan pengurus dengan tujuan sosial dan tujuan tertentu yang legal (Subekti, Kamus Hukum: Pradya Paramita, hlm. 156.)

Dari pengertian di atas, secara umum dapat disimpulkan bahwa yayasan merupakan suatu organisasi yang melakukan kegiatan sosial (amal) yang tidak bertujuan untuk mencari keuntungan.

B. Definisi Yayasan

Dengan diudangkannya UUY, maka pengertian yayasan menjadi lebih jelas. Pengertian yayasan berdasarkan Pasal 1 angka 1 UUY adalah sebagai berikut:

“Yayasan adalah badan hukum yang terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan tertentu di bidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan, yang tidak mempunyai anggota”.

Yayasan menurut UUY adalah suatu “badan hukum” yang untuk dapat menjadi badan hukum wajib memenuhi kriteria dan persyaratan tertentu yang ditentukan oleh UUY.

Adapun kriteria yang ditentukan adalah:

1. Yayasan terdiri atas kekayaan yang dipisahkan;
2. Kekayaan yayasan diperuntukkan untuk mencapai tujuan yayasan;
3. Yayasan mempunyai tujuan tertentu di bidang sosial, keagamaan dan kemanusiaan;
4. Yayasan tidak mempunyai anggota;

Sedangkan persyaratan yang ditentukan agar yayasan dapat diperlakukan dan memperoleh status sebagai badan hukum adalah pendirian yayasan sebagai badan hukum harus mendapatkan pengesahan oleh Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia.

Dalam hal dilakukan perubahan anggaran dasar, maka perubahan anggaran dasar untuk mengubah nama dan kegiatan yayasan, harus mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia, sedangkan untuk perubahan anggaran dasar lainnya dipersyaratkan adanya pemberitahuan kepada Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia.

C. Maksud dan Tujuan Yayasan

Di Hindia Belanda, pernah dibuat undang-undang dengan staatsblad 1927-156 tentang Regeling van de Rechtspositie der Rechtsgenootschappen, yang menentukan bahwa gereja (kerken) atau kerkgenootschappen adalah juga badan hukum yang mempunyai maksud dan tujuan yang sama dengan yayasan, yakni memiliki tujuan idiil, khusus di bidang keagamaan. (Arie Kusumastuti Maria Suhardiati. 2003., Hukum Yayasan di Indonesia. Jakarta: PT. Abadi., hlm. 16.)

Berkaitan dengan tujuan yayasan, di Indonesia terdapat yurisprudensi Mahkamah Agung dimana sebelum berlakunya UUY menjadi acuan bagi yayasan untuk penentuan tujuan yayasan. Berdasarkan yurisprudensi Mahkamah Agung Republik Indonesia tanggal 8 Juli 1975 No. 476/K/Sip/1975, pertimbangan Pengadilan Negeri yang dibenarkan Pengadilan Tinggi dan Mahkamah Agung, bahwa perubahan wakaf Al Is Af menjadi Yayasan Al Is Af dapat saja karena dalam hal ini tujuan dan maksudnya tetap, ialah untuk membantu keluarga terutama keturunan

almarhum Almuhsin bin Abubakar Alatas. Dari putusan Mahkamah Agung tersebut jelas bahwa yayasan mempunyai tujuan untuk “membantu”. Perkataan “membantu” ini diinterpretasikan sebagai suatu kegiatan sosial. Adapun bantuan yang diberikan tersebut dapat hanya ditujukan kepada pihak tertentu saja, yakni dalam hal ini terutama kepada keturunan almarhum Almuhsin bin Abubakar Alatas. (Ibid)

Dengan berlakunya UUY, maka maksud dan tujuan yayasan di Indonesia harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:

1. Untuk mencapai tujuan tertentu di bidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan (lihat Pasal 1 angka 1 UUY).
2. Maksud dan tujuan yayasan harus bersifat sosial, keagamaan, dan kemanusiaan (lihat Pasal 3 ayat (2) UUY).
3. Maksud dan tujuan yayasan wajib dicantumkan dalam anggaran dasar yayasan (Pasal 14 ayat (2) huruf b UUY).

Maksud dan tujuan yayasan tertentu, yaitu hal-hal yang sudah ditentukan, sudah dibatasi, dan bersifat khusus untuk melakukan suatu kegiatan. Jadi maksud dan tujuan yayasan tidak dapat bersifat umum.

D. Pengaturan Hukum Tentang Yayasan di Indonesia

Pada tanggal 6 Agustus 2001 lahirlah undang-undang yang mengatur tentang Yayasan yaitu Nomor 16 Tahun 2001 Lembaran Negara (LN) No. 112 Tahun 2001 Tambahan Lembaran Negara (TLN) 4132 dan telah direvisi dengan Undang-undang No. 28 Tahun 2004 tentang Perubahan Atas Undang-undang No. 16 Tahun 2001 tentang Yayasan LN No. 115 T.L.N. 4430. Sebelum itu, tidak ada satu pun peraturan perundang-undangan yang mengatur secara khusus tentang yayasan di Indonesia. Selain itu, tampak dimasyarakat bahwa peranan yayasan diberbagai sektor, misalnya disektor sosial, pendidikan dan agama sangat menonjol. Oleh karena itu, lembaga tersebut hidup dan tumbuh berdasarkan kebiasaan yang hidup di dalam masyarakat. Namun demikian, tidaklah berarti bahwa di Indonesia sama sekali tidak ada ketentuan yang mengatur tentang Yayasan. Secara sporadis dalam beberapa pasal undang-undang disebut adanya yayasan, seperti: Pasal 365, Pasal 899, 900, 1680 KUHPerdara, kemudian dalam Pasal 6 ayat (3) dan Pasal 236 Rv, serta Pasal 2 ayat (7) Undang-undang Kepailitan.

Selain itu, di dalam peraturan Menteri (Permen Penerangan Republik Indonesia No.01/Per/Menpen/1969, tentang Pelaksanaan Ketentuan-ketentuan mengenai Perusahaan Pers, dalam pasal 28 disebutkan, bahwa untuk perusahaan yang bergerak di bidang penerbitan pers harus berbentuk Badan Hukum. Yang dianggap sebagai badan hukum oleh Permen tersebut adalah Perseroan Terbatas (PT), Koperasi atau Yayasan. Di dalam beberapa ketentuan perpajakan juga disebutkan tentang yayasan. Di dalam berbagai

peraturan perundang-undangan agraria, dimungkinkan pula bagi yayasan mempunyai hak atas tanah. Bahkan sejak tanggal 25 Agustus 1961 telah dibentuk yayasan Dana Landreform oleh Menteri Agraria sebagai pelaksanaan dari Peraturan Pemerintah Nomor 224 Tahun 1961. Pada tahun 1993, di dalam Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 227/KMK.017/1993, juga telah dikenal Yayasan Dana Pensiun.

E. Pendirian dan Pembubaran Yayasan.

1. Pendirian yayasan

Berdasarkan Pasal 9 ayat (1) UUY, yayasan didirikan oleh satu orang atau lebih dengan memisahkan sebagian harta kekayaan pendirinya sebagai kekayaan awal. Yang dimaksud dengan “orang” menurut penjelasan Pasal 9 ayat (1) UUY adalah orang perseorangan (person) dan badan hukum dan berdasarkan Pasal 9 ayat (5) UUY “orang” ini dimaksud dengan “orang asing” atau “bersama-sama orang asing”. Jadi yayasa dapat didirikan oleh:

1. Orang Indonesia (WNI).
2. Orang Asing (WNA).
3. Bersama-sama orang Asing.
4. Bersama-sama orang Indonesia
 - a. Satu orang;
 1. Orang Indonesia (Warga Negara Indonesia).
 2. Orang Asing (Warga Negara Asing).
 - b. Lebih dari satu orang;
 1. Orang-orang Indonesia (Warga Negara Indonesia).
 2. Orang-orang Asing (Warga Negara Asing)
 3. Orang-orang Indonesia (Warga Negara Indonesia) dan orang-orang asing (Warga Negara Asing)
 - c. Satu badan hukum;
 1. Badan hukum Indonesia
 2. Badan hukum asing
 - d. Lebih dari satu badan hukum;
 1. Badan-badan hukum Indonesia
 2. Badan-badan hukum asing

3. Badan hukum-badan hukum Indonesia (Warga Negara Indonesia) dan badan hukum-badan hukum asing (Warga Negara Asing).

Dalam penjelasan Pasal 9 UUY secara terang menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan orang adalah orang perorangan atau badan hukum. Artinya hanya bisa didirikan oleh orang-perorangan saja atau badan hukum saja. Dengan demikian UUY tidak memberikan kemungkinan pendiri campuran orang perorangan dengan badan hukum. Hal ini berkaitan erat dengan adanya kewajiban dari para pendiri yayasan untuk memisahkan sebagian harta kekayaan pendirinya sebagai kekayaan awal yayasan. Sedangkan jumlah pendiri menurut UU ini bisa satu pendiri atau lebih dari 1 (satu) pendiri.

Dalam hal ini pendiri yayasan adalah “orang asing” atau “bersama-sama orang asing”, maka peraturan mengenai syarat dan tata cara pendirian yayasan demikian diatur dengan Peraturan Pemerintah. Mengenai hal tersebut, memang sudah tepat apabila Pemerintah mengatur secara cermat mengenai pendirian yayasan oleh “orang asing” atau “bersama-sama orang asing”, dengan tujuan agar yayasan demikian tidak membawa dampak yang merugikan kepentingan pemerintah dan masyarakat Indonesia.

Yayasan yang didirikan oleh satu orang perorangan, dapat didirikan karena:

1. Kehendak orang yang masih hidup untuk memisahkan (sebagian) harta kekayaannya sebagai modal awal yayasan; dan
2. Kehendak orang yang masih hidup untuk memisahkan (sebagian) harta kekayaannya sebagai modal awal yayasan yang akan berlaku apabila orang tersebut meninggal dunia dengan mendasarkan pada surat wasiat. Dalam hal ini, penerima wasiat akan bertindak mewakili pemberi wasiat.

UUY juga memberikan kemungkinan bagi pendiri yang dalam rangka pembuatan akta pendirian yayasan untuk diwakili oleh orang lain berdasarkan surat kuasa (Pasal 10 ayat (1) UUY). Pemberian surat tersebut dimaksudkan karena pada prinsipnya si pendiri harus hadir pada saat pembuatan akta pendirian, namun apabila ia berhalangan maka ia dapat diwakili oleh orang lain dengan membuat dan memberikan surat kuasa yang sah. Dalam hal yayasan didirikan dengan surat wasiat, penerima wasiat akan bertindak mewakili pemberi wasiat dan karenanya ia atau kuasanya, wajib menandatangani akta pendirian yayasan.

Merupakan konsekuensi logis, bila terjadi pemisahan harta kekayaan si pemberi wasiat baru maka akan terjadi pada saat si pemberi wasiat meninggal dunia dan tentu saja pada saat itu tidak dapat hadir dan

sudah tidak dapat lagi melakukan perbuatan hukum untuk mendirikan yayasan, sehingga kepentingannya diwakili oleh si penerima wasiat (yang masih hidup). Dalam hal suatu wasiat tersebut tidak dilaksanakan, maka atas permintaan pihak yang berkepentingan, Pengadilan dapat memerintahkan ahli waris atau penerima wasiat yang bersangkutan untuk melaksanakan wasiat tersebut (Pasal 10 ayat (3) UUY).

Sebagaimana halnya suatu tindakan atau perbuatan hukum di bidang perdata, tindakan atau perbuatan hukum pembuatan akta pendirian yayasan dapat dikuasakan oleh pihak yang berkehendak mendirikan yayasan (pendiri) kepada pihak lain untuk hadir dan menghadap di hadapan notaris yang bertugas untuk membuat akta pendirian yayasan tersebut. Meskipun undang-undang tidak mensyaratkan bentuk pemberian kuasa, namun sebaiknya pemberian kuasa tersebut dibuat secara tertulis.

Sesuai dengan definisi Pengadilan menurut Pasal 1 angka 2 UUY, pengadilan yang berwenang memerintahkan ahli waris atau penerima wasiat yang bersangkutan untuk melaksanakan wasiat dalam hal surat wasiat tidak dilaksanakan oleh penerima wasiat adalah pengadilan negeri yang daerah hukumnya meliputi tempat kedudukan yayasan. Namun demikian, dalam hal ini pengadilan yang sesungguhnya perlu menjadi dan mendapat perhatian adalah pengadilan dimana harta kekayaan yang diwasiatkan tersebut terletak, karena yayasan yang akan didirikan berdasarkan akta wasiat tersebut belum ada. Hal ini dapat disimpangi apabila dalam akta wasiat dapat ditentukan secara tegas dimana harta wasiat yang akan didirikan tidak mutlak merupakan tempat dimana harta wasiat yang akan diserahkan untuk pendirian yayasan itu berada.

Para pendiri mengatakan kehendaknya dalam akta pendirian yayasan, untuk mendirikan yayasan dengan jalan memisahkan sebagian dari kekayaan awal yayasan. Kekayaan yang dipisahkan tersebut dapat dalam bentuk uang tunai atau dalam bentuk barang. Apabila dalam bentuk uang tunai, sebaiknya disebutkan jumlahnya, sebaliknya apabila dalam bentuk barang, maka sebaiknya diperinci jenis, kualitas jumlah barang tersebut. Apabila barang yang dipisahkan tersebut rumit untuk diperinci karena jumlah yang banyak atau memerlukan perincian yang panjang, maka dapat dibuatkan daftar khusus untuk barang tersebut. Uraian dan/atau daftar perincian kekayaan yang dipisahkan tersebut berturut-turut dimuat dan/atau dilampirkan dalam minuta akta pendirian yayasan sesuai dengan tata cara pembuatan akta notariil.

1. Pembubaran yayasan

2. Pembubaran yayasan

Undang-undang yayasan mengatur kemungkinan pembubaran yayasan, baik atas inisiatif organ yayasan sendiri atau berdasarkan penetapan/putusan pengadilan. Ada beberapa hal yang dapat menyebabkan yayasan bubar, yaitu: (Pasal 62 UU Yayasan)

1. Jangka waktu yang ditetapkan dalam anggaran dasar berakhir;
2. Tujuan yayasan yang ditetapkan dalam anggaran dasar telah tercapai atau tidak tercapai;
3. Putusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap berdasarkan alasan:
 - o Yayasan melanggar ketertiban umum dan kesusilaan;
 - o Tidak mampu membayar utangnya setelah dinyatakan pailit;
 - o Harta kekayaan yayasan tidak cukup untuk melunasi utangnya setelah pernyataan pailit dicabut.

Dalam hal yayasan bubar demi hukum karena jangka waktu yang ditetapkan dalam anggaran dasar telah berakhir, atau tujuan yayasan telah tercapai atau tidak tercapai, maka pembina menunjuk likuidator untuk membereskan kekayaan yayasan. Apabila pembina tidak menunjuk likuidator, maka penguruslah yang bertindak sebagai likuidator. Jika yayasan dinyatakan bubar, maka yayasan tidak dapat melakukan perbuatan hukum, kecuali untuk membereskan kekayaan dalam proses likuidasi. Selama proses likuidasi, maka semua surat keluar harus mencantumkan frase dalam likuidasi dibelakang nama yayasan.

Apabila yayasan bubar karena putusan pengadilan yang telah memperoleh kekuatan hukum tetap, maka pengadilan yang menunjuk likuidator. Demikian pula jika pembubaran yayasan karena pailit, maka berlaku peraturan perundang-undangan dibidang kepailitan yaitu perlu menunjuk kurator. Tugas likuidator adalah membereskan harta kekayaan yang telah dibubarkan, memberikan kewenangan sekaligus kewajiban bagi likuidator untuk melakukan beberapa tindakan proses likuidasi sebagai berikut:

1. Menginventarisir semua harta kekayaan yayasan termasuk utang-utang dan piutang-piutang yayasan;
2. Memuat daftar utang-utang yayasan, menyusun peringkat utang tersebut;
3. Membuat daftar piutang yayasan dan melaksanakan penagihan utang (menjadikan uang);

Setelah likuidator dalam proses likuidasinya menjual seluruh harta kekayaan yayasan dan seluruh harta kekayaan yayasan telah menjadi uang tunai atau dalam keadaan likuid, maka likuidator akan melakukan pembayaran utang-utang yayasan yang telah didaftarkan dengan mendasarkan Pasal 1131 BW dan Pasal 1136 BW, dengan pengecualian terhadap harta kekayaan yayasan yang berasal dari atau dalam bentuk wakaf. Berdasarkan hukum Islam, kekayaan yayasan yang berupa harta wakaf tersebut tidak dapat dilikuidasi. Hal ini disebabkan harta wakaf adalah benda di luar perdagangan (*res extra commercium*) yang tidak dapat dijadikan objek jaminan dan oleh karena itu tidak dapat disita atau dieksekusi. (A. Buchenbacher, 1936. *De Stichting in Nederlandsch-Indie, Westersche en Oostersche Vermen van Doelvermogen, Vierde Juristen Congres, Batavia, November, Ind, Tijdschr. V.h. Recht* 144, hlm. 268, sebagaimana dikutip oleh Fred B.G. Tumbuan.)

Dengan demikian, harta wakaf tersebut dapat diberikan kepada yayasan yang mempunyai maksud dan tujuan yang sama dengan yayasan dalam likuidasi untuk mengetahui kesamaan maksud dan tujuan yayasan yang akan digabung, tentunya harus dilihat Akta Pendirian atau Anggaran Dasar Yayasan yang akan diberikan wakaf tersebut oleh Pembina Yayasan dalam likuidasi atau harta wakaf tersebut dilaksanakan untuk dan kegiatan yayasan dalam likuidasi.

Likuidator atau kurator yang ditunjuk untuk melakukan pemberesan kekayaan yayasan yang bubar atau dibubarkan, paling lambat 5 (lima) hari terhitung sejak tanggal penunjukan dan untuk hasil likuidasi paling lambat 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak tanggal berakhirnya likuidasi wajib mengumumkan pembubaran yayasan dan proses likuidasinya dicantumkan dalam 2 (dua) surat kabar harian satu di antaranya berperedaran nasional. Berakhirnya proses likuidasi yayasan, jika neraca akhir likuidasi telah disetujui menteri dan rapat yayasan telah menerima pertanggung jawaban likuidator.

Dalam waktu paling lambat 7 (tujuh) hari terhitung sejak tanggal berakhirnya proses likuidasi, maka likuidator atau kurator wajib melaporkan pembubaran kepada pembina. Jika hal ini tidak dilakukan, maka bubarnya yayasan tidak berlaku bagi kepentingan pihak ketiga.

Kekayaan sisa hasil likuidasi diserahkan kepada yayasan lain yang mempunyai maksud dan tujuan yang sama dengan yayasan yang bubar. Jika tidak diserahkan kepada yayasan lain yang mempunyai maksud dan tujuan yang sama, maka sisa kekayaan tersebut diserahkan kepada negara dan penggunaannya dilakukan sesuai dengan maksud dan tujuan yayasan

tersebut. Mekanisme penyerahan sisa kekayaan hasil likuidasi yayasan kepada negara adalah melalui Menteri Keuangan sebagai pejabat yang bertanggung jawab di bidang keuangan negara dan Menteri Keuangan akan menggunakan sisa hasil likuidasi sesuai dengan maksud dan tujuan yayasan yang dilikuidasi.

Alasan dan cara pembubaran yayasan di Belanda hampir sama dengan di Indonesia. Menurut Pasal 300 NBW, yayasan dapat dibubarkan:

1. Dalam hal ditentukan oleh anggaran dasar;
2. Jika yayasan nyata dalam keadaan insolvensi, setelah dinyatakan pailit, atau jika kepailitan ditiadakan karena keadaan boedelnya;
3. Oleh hakim dalam hal-hal yang ditentukan oleh undang-undang. Pengadilan pun dapat membubarkan yayasan dalam hal:
 - Apabila anggaran dasarnya bertentangan dengan ketentuan, bahwa kepada para pendiri tidak dapat diberikan pembayaran uang.
 - Apabila keuangan yayasan tidak mencukupi lagi untuk merealisasikan tujuannya, dan tidak dapat dikumpulkan uang dalam jangka waktu pendek dengan salah satu jalan yang sah.
 - Jika tujuan yayasan telah tercapai atau tidak dicapai lagi.

Pembubaran oleh pengadilan dapat dilakukan atas permohonan setiap pihak yang berkepentingan atau tuntutan kejaksaan, maupun secara jabatan oleh pengadilan yang terjadi bersamaan dengan penolakan atas tuntutan perubahan anggaran dasar. Pembubaran yayasan harus didaftarkan dalam register yang disediakan di kantor Kamer van Koophandel.

Penyelesaian pembubaran ini dilakukan oleh pihak-pihak yang disesuaikan dengan faktor-faktor yang menyebabkan yayasan itu bubar. Jika yayasan itu bubar karena sesuai oleh mereka yang dibebani dengan penyelenggaraan penyelesaian.

Apabila yayasan itu bubar karena insolvensi, setelah yayasan tersebut dinyatakan pailit, atau dengan pencabutan kepailitan karena keadaan boedel, maka penyelesaiannya diserahkan kepada kurator.

Sedangkan jika pembubaran itu terjadi karena putusan hakim, maka penyelesaiannya diserahkan kepada panitera dewan majelis yang terakhir memeriksa perkara. Pihak yang berkeberatan terhadap pembubaran yayasan dapat mengajukan gugatan ke pengadilan.

Yayasan merupakan salah satu bentuk - bentuk badan usaha, namun yayasan tidak mencari untung. Jadi lebih ke kepentingan sosial dan berbadan hukum.

Ciri - ciri Yayasan :

- 1) Yayasan dibentuk berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 2) Yayasan dibentuk dengan memisahkan kekayaan pribadi pendiri untuk tujuan nirlaba, religi, sosial dan kemanusiaan.
- 3) Didirikan dengan akta notaris.
- 4) Tidak memiliki anggota dan tidak dimiliki siapapun, namun memiliki pengurus atau organ untuk merealisasikan tujuan Yayasan.
- 5) Yayasan dapat dibubarkan oleh pengadilan dalam kondisi pertentangan tujuan yayasan dengan hukum, likuidasi dan pailit.

Kelebihan Yayasan :

- Non profit dan rela membantu masyarakat

Kekurangan Yayasan :

- Terbatasnya dana

BAB VI USAHA KECIL

5.1 Pengertian Usaha Kecil



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Walaupun banyak orang menghubungkan manajemen terutama dengan bisnis besar, manajemen yang efektif juga penting untuk usaha kecil (small and start-up business), yang memiliki peran yang penting dalam ekonomi negara. Pada kenyataannya, kebanyakan usaha nasional merupakan usaha kecil. Dan manajemen yang efektif lebih penting dalam suatu usaha kecil daripada dalam usaha yang besar. Perusahaan besar seperti Honda atau Microsoft dapat dengan mudah bangkit dari kehilangan beberapa ribu dolar akibat keputusan yang tidak tepat, bahkan kehilangan beberapa ribu dolar tidak akan mengancam keberadaan jangka panjang mereka. Tetapi sebuah usaha kecil akan lebih mudah menderita kerugian bahkan jika menanggung jumlah kehilangan yang lebih kecil. Walaupun hanya membuat sebuah warung kecil, seharusnya susun sebuah manajemen yang rapi. Karena sesuatu yg kecil, suatu hari nanti pasti akan besar.

Di negara-negara yang sedang berkembang usaha-usaha yang banyak bertumbuh di masyarakat pada umumnya tergolong sebagai usaha kecil. Fakta ini menunjukkan bahwa usaha kecil merupakan mayoritas kegiatan masyarakat yang membeikan kontribusi signifikan pada penciptaan pendapatan penduduknya. Fakta-fakta seperti berikut ini adalah kenyataan di mana:

- a) Di banyak negara, 99% dari semua bisnis adalah usaha kecil.
- b) 40% pekerja bekerja di sektor usaha kecil.
- c) 40% dari volume bisnis di banyak negara dilakukan oleh usaha kecil.
- d) 75% persen dari pekerjaan baru dihasilkan oleh sektor usaha kecil
- e) 50% dari usaha kecil gagal pada dua tahun pertama.
- f) Usaha kecil menampung porsi terbesar pegawai dalam industry ritel, grosir dan jasa.
- g) Usaha kecil menyumbang bagian terbesar dari penjualan di sector manufaktur.
- h) Manajemen yang buruk adalah penyebab terbesar kegagalan usaha kecil.
- i) Di hampir semua negara, usaha kecil adalah tempat lahirnya kewirausahaan.

Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Manajemen hanya merupakan alat untuk mencapai tujuan dengan efektif dan efisien. Dalam manajemen, kepemimpinan merupakan faktor yang sangat dominan. Manajemen merupakan sistem kerjasama yang kooperatif dan rasional. Manajemen pada pembagian tugas kerja, dan tanggung jawab yang teratur.

Usaha kecil adalah usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian besar tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut, dan biasanya hanya mempekerjakan tidak lebih dari limapuluh orang.

Usaha kecil memiliki ciri-ciri:

- 1) Manajemen tergantung pemilik
- 2) Modal disediakan oleh pemilik sendiri
- 3) Skala usaha dan jumlah modal relatif kecil

- 4) Daerah operasi usaha bersifat lokal
- 5) Sumber daya manusia yang terlibat terbatas
- 6) Biasanya berhubungan dengan kebutuhan kehidupan sehari-hari
- 7) Karyawan ada hubungan kekerabatan emosional, dan
- 8) Mayoritas karyawan berasal dari kalangan yang tidak mampu secara ekonomis.

5.2 Kriteria Usaha Kecil

Menurut KADIN dan Asosiasi serta Himpunan Pengusaha Kecil, yang termasuk kategori usaha kecil adalah :

- a. Usaha Perdagangan
Modal aktif perusahaan (MAP) tidak melebihi Rp 150.000.000/tahun dan *Capital Turn Over* (CTO) atau perputaran modal tidak melebihi Rp 600.000
- b. Usaha Pertanian
Ketentuan MAP dan CTO seperti butir I.a di atas
- c. Usaha Industri
Batas MAP adalah Rp 250.000.000 serta batas CTO Rp 1.000.000.000
- d. Usaha Jasa
Batas MAP dan CTO seperti butir I.a di atas.
- e. Usaha Jasa Konstruksi
Batas MAP dan CTO seperti butir I.a di atas.

5.3 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil

1. *Kelemahan-kelemahan usaha kecil*
 - a) Modal terbatas
 - b) Kredibilitas
 - c) Permasalahan pegawai
 - d) Tingginya biaya langsung
 - e) Terlalu banyak telur dalam satu keranjang
 - f) Keterbatasan kualitas produk
2. *Kekuatan usaha kecil*
 - a) Sentuhan pribadi
 - b) Motivasi yang lebih tinggi
 - c) Fleksibilitas yang tinggi
 - d) Minim birokrasi
 - e) Melayani pasar lokal/domestik
 - f) Produk/jasa tidak menarik perhatian (tidak mencolok)

3. Faktor-faktor yang mengakibatkan kelemahan Usaha Kecil

1) Keterbatasan Modal

Menyeimbangkan "uang masuk" dan "uang keluar" adalah sebuah perjuangan, terutama ketika mencoba melakukan perluasan usaha. Bukannya mendapatkan pelayanan istimewa dari pemilik modal ketika mengajukan pinjaman, pelaku usaha kecil malah lebih sering merasa diperlakukan seperti warganegara kelas dua. Perusahaan kecil tidak dapat menggunakan sistem kredit sebagai cara menjual semudah yang dilakukan perusahaan besar. Selain itu, kebanyakan usaha kecil memiliki masalah untuk tetap bertahan selama periode menunggu produk mereka dapat diterima pasar.

2) Permasalahan Kepegawaian

Usaha kecil tidak mampu membayar gaji yang besar, serta menyediakan kesempatan dan status yang biasanya terdapat pada perusahaan besar. Pemilik usaha kecil harus berkonsentrasi pada permasalahan sehari-hari dalam menjalankan bisnis dan biasanya memiliki sedikit waktu untuk memikirkan tujuan atau rencana jangka panjang.

3) Biaya langsung yang tinggi

Usaha kecil tidak dapat membeli bahan baku, mesin, atau persediaan semurah perusahaan besar, atau mendapatkan diskon untuk volume pembelian yang lebih besar seperti produsen besar. Jadi biaya produksi per unit biasanya lebih tinggi untuk usaha kecil, tetapi pada umumnya biaya operasional (overhead) biasanya lebih rendah.

4) Keterbatasan varian usaha

Sebuah perusahaan besar yang memiliki banyak sektor usaha dapat saja mengalami hambatan di salah satu usahanya, tapi mereka tetap kuat. Hal ini tidak berlaku bagi usaha kecil yang hanya memiliki sedikit produk. Usaha kecil sangat rentan jika produk baru mereka tidak laku, atau jika salah satu pasarnya terkena resesi, atau jika produk lamanya tiba-tiba menjadi ketinggalan zaman.

5) Rendahnya kredibilitas

Masyarakat menerima produk perusahaan besar karena namanya dikenal dan biasanya dipercaya. Usaha Kecil harus berjuang untuk membuktikan setiap kali menawarkan sebuah produk baru atau memasuki pasar baru. Reputasi dan keberhasilannya di masa lalu di pasar jarang diperhitungkan.

4. Faktor-faktor yang mendorong Kekuatan Usaha Kecil

Pelanggan seringkali membayar harga yang lebih mahal untuk perhatian pribadi. Bahkan pada banyak industri dimana perbedaan produk dan harganya tipis, faktor kehadiran manusia menjadi kekuatan utama dalam menghadapi persaingan.

1) Motivasi lebih tinggi

Manajemen kunci dalam usaha kecil biasanya terdiri atas pemilik. Konsekuensinya berkerja keras, lebih lama, dan memiliki lebih banyak keterlibatan personal. Laba dan rugi memiliki lebih banyak arti bagi mereka daripada gaji dan bonus yang diperoleh para pegawai perusahaan besar.

2) Fleksibilitas lebih tinggi

Sebuah usaha kecil memiliki fleksibilitas sebagai keunggulan kompetitif utama. Sebuah perusahaan besar tidak dapat menutup sebuah pabrik tanpa perlawanan dari organisasi buruh, atau menaikkan harga tanpa intervensi dari pemerintah, namun usaha kecil dapat bereaksi lebih cepat terhadap perubahan persaingan. Sebuah usaha kecil juga memiliki jalur komunikasi yang lebih pendek. Lingkup produknya sempit, pasarnya terbatas, serta pabrik dan gudangnya dekat. Ia dapat dengan cepat mencium masalah dan memperbaikinya.

3) Kurangnya birokrasi

Para eksekutif perusahaan besar seringkali kesulitan memahami gambaran besar suatu persoalan. Hal ini menyebabkan terjadinya inefisiensi. Dalam usaha kecil, seluruh permasalahan dapat mudah dimengerti, keputusan dapat cepat dibuat dan hasilnya dapat segera diperiksa dengan mudah.

4) Tidak menyolok

Karena tidak terlalu diperhatikan, perusahaan baru dapat mencoba taktik penjualan yang baru atau memperkenalkan produk tanpa menarik perhatian atau perlawanan yang berlebihan. Perusahaan besar senantiasa berhadapan dengan perang proksi, aksi antitrust, dan peraturan pemerintah. Mereka juga kurang fleksibel dan sulit melakukan perubahan dan restrukturisasi.

5.4 Kapan Usaha Kecil dapat Berhasil ?

Perusahaan kecil pada umumnya dapat berhasil jika memenuhi kriteria seperti berikut ini :

- a. Memenuhi permintaan yang terbatas pada suatu wilayah lokal.
- b. Memproduksi sesuatu untuk permintaan spesifik
- c. Situasi di mana pasar berubah dengan cepat
- d. Menargetkan segmen pasar tertentu
- e. Menyediakan layanan perbaikan teknis.
- f. Menyediakan layanan pribadi.
- g. Menyediakan sentuhan pribadi
- h. Menghindari persaingan langsung dengan perusahaan raksasa.

5.5 Perencanaan Strategis dan Implementasi

Seorang wirausaha yang melangkah masuk ke dalam seluk-beluk kewirausahaan harus siap untuk berkiprah dalam suatu kompetisi yang tidak mungkin tidak sehat. Tidak menutup kemungkinan bahwa lingkungan yang dimasuki tersebut merupakan kawah Candradimuka yang penuh dengan abu batu sandungan yang menghambat kemajuan diri maupun usahanya.

Untuk itu, sebelum memulai berusaha atau di dalam melanjutkan setiap periode berusaha, perlu dipikirkan perencanaan strategis yang akurat dan menyeluruh meliputi seluruh aspek-aspek manajerial dan teknis implementasinya.

Masukan dari lingkungan ekstern dapat berupa adanya *peluang-peluang baru, peluang baru yang diciptakan*, maupun evaluasi atas periode operasional yang lalu untuk mendapatkan gambaran *kelayakan dan keterbatasan peluang* di masa depan.

1. Melihat Peluang

Bagi seorang yang pesimis, lingkungan yang ada hanyalah sesuatu yang tidak bergerak dan tidak berubah dari waktu ke waktu. Sedangkan wirausaha yang optimis mampu melihat lingkungan yang statis sebagai sesuatu yang bergolak dan senantiasa berubah sebagai suatu trend masyarakat yang tidak terduga.

2. Menciptakan Peluang

Seringkali peluang tidak kelihatan dan harus diciptakan sendiri oleh wirausaha. Prosedur untuk memulai atau mengembangkan ide tentang produk atau jasa-jasa baru dapat berpedoman kepada langkah-langkah berikut :

- a. Menyimpan contoh-contoh kebutuhan atau keperluan yang ditemukan secara luas namun belum terpenuhi.

- b. Mengolah masalah yang ditemukan, menggunakan ide-ide segar sebagai pelengkap pemecahan masalah.
- c. Selanjutnya, biarkan alam bawah sadar kita mengolahnya dan membuat sugesti-sugesti pengembangannya.

3. Kelayakan dan Keterbatasan Peluang

Masing-masing peluang memiliki kelayakan serta keterbatasan untuk dilaksanakan. Konsep untuk mengetahui apakah suatu peluang menguntungkan atau tidak untuk dilaksanakan dikenal sebagai proses *perencanaan strategis*.

Perencanaan strategis adalah proses mengidentifikasi alternatif-alternatif keputusan yang harus dilaksanakan oleh seorang wirausaha dalam menciptakan, mengembangkan dan memilih peluang-peluang yang akan dilaksanakan demi mencapai tujuan-tujuan yang menguntungkan. Berbagai peluang dan strategi menurut *Hugo Uytherhoeven* di antaranya :

- a. Do Nothing Strategy
- b. Integrasi Vertikal
- c. Integrasi horizontal
- d. Likuidasi
- e. Internasionalisasi
- f. Kombinasi
- g. Ekspansi

4. Perencanaan Strategis dan Implementasi

Formulasi strategi bisnis yang dimaksud merupakan langkah-langkah yang harus dilakukan wirausaha yaitu sebagai berikut :

- a. Identifikasi bentuk dan macam strategi pengembangan usaha yang akan dicapai
- b. Menganalisis dan mengumpulkan informasi yang menunjang dari lingkungan ekstern
- c. Membuat peramalan tentang prospek-prospek yang menguntungkan dari informasi yang diperoleh
- d. Mengidentifikasi kemampuan serta sumber daya yang dimiliki
- e. Merumuskan pilihan-pilihan strategi yang akan dilaksanakan
- f. Melakukan evaluasi awal terhadap berbagai alternatif strategi yang akan dipilih (test of consistency)
- g. Implementation/pelaksanaan strategi

Proses pengambilan keputusan senantiasa memerlukan konsentrasi yang penuh, kehati-hatian, ketelitian serta ketepatan dalam memprediksi atau meramalkan sesuatu hal. Proses kunci yang menjembatani antara *peluang yang terlihat* dengan *kenyataan yang ada* hanyalah dengan

menghilangkan sebanyak mungkin faktor-faktor penghalang untuk melihat kenyataan yang sebenarnya. Wirausaha dituntut untuk melihat peluang seobyektif mungkin hingga diperoleh informasi bahwa bisnis yang dilakukannya baik dan menguntungkan.

5. Pendirian Suatu Usaha Kecil

Tindak lanjut setelah wirausaha menemukan peluang atau mendapatkan ide tentang penciptaan suatu produk atau jasa adalah bagaimana mengantisipasinya. Suatu peluang hanya dapat dantisipasi dengan melakukan beberapa kegiatan yang menunjang untuk mencapai tujuan dari wirausaha.

a) Mengantisipasi Peluang

Memperhatikan berbagai kegiatan yang harus dilakukan, maka wirausaha tidak dapat mengerjakannya sendiri. Ia harus merumuskan :

- 1) Langkah-langkah dan jenis-jenis kegiatan apa saja yang akan dikerjakan ? siapa yang mampu membantu dalam melakukannya ?
- 2) Biaya-biaya apa saja yang dibutuhkan dan berapa ?
- 3) Apa saja yang mungkin menjadi penghambat, dan bagaimana cara mengatasinya?
- 4) Apa saja manfaat dan keuntungannya ? bagaimana kelanjutan serta peluangnya untuk jangka panjang ?

Kunci jawaban atas pertanyaan di atas adalah membentuk organisasi dengan segala dinamika dan aktivitasnya.

b) Membentuk Organisasi

Organisasi yang dibentuk dan dilaksanakan selayaknya mengacu kepada struktur organisasi. Namun hingga saat ini belum ada bentuk struktur organisasi yang baku dan harus ditaati.

Organisasi yang *solid* atau kompak dapat tercipta jika masing-masing individu dalam organisasi merasa memiliki organisasi, sehingga mereka mengerti dan menerima peran dan tanggung jawab mereka dengan penuh dedikasi dan disiplin untuk mencapai tujuan organisasi. Kondisi ini dapat tercapai jika wirausaha mampu menerapkan prinsip-prinsip manajemen dalam organisasi serta memiliki jiwa kepemimpinan yang tangguh.

c) Perencanaan Lokasi

Penentuan lokasi usaha bagi bentuk usaha industry dan manufaktur/pabrik adalah sangat penting, hal tersebut sehubungan

dengan efisiensi atas biaya dalam memperoleh bahan baku maupun menghemat biaya transportasi dalam distribusi dan penjualan produk akhirnya.

d) Perencanaan Bahan Baku dan Supplier (BBS)

Untuk mencapai hasil yang maksimal, maka selayaknya komponen-komponen dalam usaha kecil mempunyai kualifikasi **efisien, efektif**, serta **produktif**. Oleh karenanya, dalam perencanaan bahan baku dan menentukan supplier yang akan menunjang kebutuhan usaha, wirausaha perlu memilih apa dan siapa yang paling menguntungkan.

1) Perencanaan BBS untuk Industri Kecil

Wirausaha terlebih dahulu harus menentukan apakah mengolah sendiri atau membeli kulit yang telah diproses. Juga dapat dipilih pemasok yang menyediakan bahan baku yang kualitasnya baik namun harganya murah. Koordinasi dengan bagian pembelian dan produksi serta penjualan akan membantu wirausaha dalam menentukan perolehan bahan baku dan pemilihan pemasok.

2) Perencanaan BBS untuk Usaha Jasa

Wirausaha harus menentukan dimana bahan baku dapat diperoleh dengan harga murah, kualitasnya baik, serta pelayanan lanjutan yang memuaskan. Keseluruhan kegiatan tersebut dapat ditanganinya bersama dengan sekretaris dan manajer perusahaannya.

e) Tata Letak (Layout)

Wirausaha perlu mengatur peletakan peralatan dan menata dekorasi di dalam ruangan kerjanya. Manfaat dan fungsinya bagi tujuan perusahaan adalah akan menarik minat konsumen untuk berpartisipasi serta member kesan baik dan menambah citra perusahaan di mata rekan bisnis. Pengaturan dapat mengikuti pola-pola sebagai berikut :

- 1) Layout Fungsional
- 2) Layout Garis
- 3) Layout Campuran

BAB VII

DASAR HUKUM DARI SURAT- SURAT BERTAGIA

7.1 Pengertian Dan Dasar Hukum

Surat bertagia adalah sebuah dokumen yang di terbitkan oleh penerbitnya sebagai pemenuhan suatu prestasi berupa pembayaran sejumlah uang sehingga berfungsi sebagai alat bayar kepada pihak-pihak yang memegang surat tersebut, baik pihak yang di berikan surat bertagia oleh penerbitnya atau pun pihak ketiga kepada siapa surat bertagia tersebut di alihkan.

Dasar-dasar hukum surat bertagia :

1. Kitab undang-undang hukum dagang.
2. Perundang undangan lain untuk surat bertagia lainnya.

7.2 Macam-Macam Surat Bertagia

1. **Wesel** adalah suatu surat bertagia bertanggal dan menyebutkan tempat penerbitannya, yang merupakan perintah tanpa syarat oleh penarik untuk membayar kepada pihak pemegang atau di tunjuk oleh pemegang tersebut.

1.1 Pihak-pihak yang terlibat dalam suatu wesel.

1. Penarik / penerbit
2. Tertarik / tersangkut
3. Akseptan
4. Pemegang pertama
5. Pengganti
6. Endosan

1.2 Syarat-syarat formal surat wesel.

1. Kata “surat wesel” yang di muat dalam teks dan di tuliskan dalam bahasa yang dipakai wesel tersebut.
2. Perintah tanpa bersyarat untuk membayar sejumlah uang tertentu.
3. Nama tertarik
4. Tanggal pembayaran

5. Penetapan tempat pembayaran
6. Nama orang kepadanya / kepada orang yang ditunjuknya wesel tersebut harus di bayar.
7. Tanggal dan tempat wesel di tarik / di terbitkan.
8. Tanda tangan penerbit.

1.3 Macam-macam wesel.

1. Wesel biasa adalah surat wesel di mana terdapat semua pihak yang berhubungan dengan wesel tersebut.
2. Wesel atas pengganti penerbit adalah wesel yang di terbitkan untuk diri penarik sendiri.
3. Wesel atas penerbit sendiri adalah wesel yang diterbitkan oleh penarik, tetapi pihak tertarik adalah pihak penarik itu sendiri.
4. Wesel untuk penghitungan pihak ketiga adalah wesel yang tidak di terbitkan oleh penarik sendiri, tetapi diterbitkan oleh pihak ketiga untuk penarik itu sendiri.
5. Wesel Inkasso adalah wesel yang memberikan kuasa kepada pemegangnya untuk mengih sejumlah uang, sehingga wesel ini tidak dapat di pindah tangankan.
6. Wesel berdomisili adalah surat wesel yang pembayarannya dilakukan oleh orang lain selain dari tertarik dan pembayarannya di lakukan ditempat pihak ketiga.

1.4 Kewajiban pokok penarik wesel

1. Kewajiban menjamin akseptasi dan pembayaran
2. Kewajiban menyediakan dana

2. **Cek** adalah suatu surat berharga bertanggal dan menyebutkan tempat penerbitnya, yang merupakan perintah tanpa syarat oleh penarik untuk membayar kepada pihak pihak pemegang atau pembawanya.

2.1 Pihak-pihak yang terlibat dalam suatu Cek.

1. Penarik
2. Tertarik
3. Pemegang
4. Pembawa
5. Penggang
6. Endosan

2.2 Macam-macam Cek

1. Cek biasa adalah cek yang memenuhi semua kriteria dan ciri-ciri dari suatu Cek, tanpa suatu ketentuan tambahan terhadap cek tersebut.

2. Cek atas pengganti penerbit adalah cek diman nama pemegang pertama tidak disebutkan sehingga pihak penarik sama dengan pemegang pertama.
 3. Cek atas nama penerbit sendiri adalah cek dimana nama pihak tertarik juga tertindak sebagai penarik.
 4. Cek untuk perhitungan pihak ketiga adalah cek yang terbitkan untuk diri penarik sendiri.
 5. Cek inkasso adalah cek yang didalamnya terdapat kata “Inkasso” atau kata “ dalam pemberian kuasa” atau kata lain sejenisnya.
 6. Cek berdomisili adalah cek yang ditempat pencariannya di tunjukkan di tempat tertentu, yakni di tempat pihak ketiga atau ditempat pihak tersangkut.
 7. Cek silang adalah cek yang dilebarannya diberikan garis silang, diman cek seperti ini hanya dapat di bayarkan jika pembawannya adalah bank lain atau nasabah tertarik.
 8. Cek untuk perhitungan adalah cek yang dipembayarannya diberikan kata “untuk diperhitungkan” atau kata lain yang sejenis.
 9. Cek perjalanan adalah cek yang diterbitkan oleh seseorang yang akan melakukan perjalanan ketempat lain. Sehingga ia tidak perlu membawa uang tunai dalam pejalanan.
3. **Surat Sanggup** adalah suatu surat berharga, bertanggal dan menyebutkan tempat penerbitnya yang merupakan kesanggupan tanpa syarat oleh penerbit untuk membayar kepada pihak pemegang surat anggup.
- 3.1 *Syarat-syarat formal surat surat sanggup*
1. Kata surat “sanggup” yang dimuat dalam teks dan dituliskan dalam bahasa yang dipakai dalam surat sanggup.
 2. Kesanggupan tidak bersyarat untuk membayar sejumlah uang tertentu.
 3. Tanggal pembayaran
 4. Penetapan tempat pembayaran
 5. Tanggal dan tempat surat sanggup ditarik / diterbitkan
 6. Nama orang yang kepadanya / kepada orang lain yang ditunjuk olehnya pembayaran harus dilakukan
 7. Tanda tangan penerbit surat aksep
4. **Bilyet Giro** adalah suatu perintah tanpa syarat dari penerbitnya untuk memindahbukukan sejumlah uang yang ada pada bank dimana penerbit

memiliki rekening giro dan dana dalam jumlah yang cukup kerekening milik pihak yang namanya tersebut dalam bilyet giro tersebut.

4.1 Pihak-pihak dalam bilyet giro

1. Penarik
2. Bank penyimpan dana / tertarik
3. Bank penerima
4. Pemegang

4.2 Syarat-syarat formal suatu Bilyet Giro

1. Nama dana nomor bilyet giro yang bersangkutan.
2. Nama bank penyempinan dana / tertarik
3. Perintah tanpa syarat untuk memindahbukukan
4. Nama dan nomor rekening pemegang
5. Nama bank penerima
6. Tempat dan tanggal penarikan
7. Tanda tangan penarik dan stempel jika merupakan badan hukum.
8. Penyebutan jumlah uang yang diperintah transfer

5. **Promes** atas tunjuk adalah surat kesanggupan tanpa syarat untuk membayar sejumlah uang yang harus di bayar kepada si pembawa surat promes tersebut, pemegang berhak menagih pembayaran hanya dalam tenggang waktu 6 hari sejak diterbitkan.
6. **Kuitansi** atas tunjuk adalah surat yang diterbitkan berupa kuitansi diman orang yang telah di tunjuk dan kemudian menguasai kuitansi tersebut dianggap telah membayar uang tersebut kepada pihak yang namanya tercantum dalam kuitansi tersebut.
7. **Konsumen** adalah suatu surat berharga yang bertanggal dalam mana dinyatakan bahwa pihak perusahaan pengangkutan telah menerima barang-barang tertentu dengan penyebutan rincian barang tersebut untuk diangkut ke suatu tempat tertentu dengan kapalnya dan menyerahkan barang tersebut kepada orang tertentudengan syarat-syarat tertentu.
8. **Saham** adalah suatu bagaian dalam perusahaan yang merupakan kepentingan kepemilikan dalam wujud benda bergerak dalam suatu perusahaan.

9. **Obligasi** adalah surat hutang jangka panjang (jangka waktu lebih dari satu tahun)
10. **Comercial paper** adalah suatau surat berharga berupa pengakuan hutang berjangka pendek (dau samapa 270 hari)

BAB VIII PERLINDUNGAN KONSUMEN

8.1 Pengertian Konsumen

Menurut Undang-undang no. 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen :

Pasal 1 butir 2 : “ 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”.



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

Menurut Hornby : “Konsumen (consumer) adalah seseorang yang membeli barang atau menggunakan jasa; seseorang atau suatu perusahaan yang membeli barang tertentu atau menggunakan jasa tertentu; sesuatu atau seseorang yang menggunakan suatu persediaan atau sejumlah barang; setiap orang yang menggunakan barang atau jasa”.

Didalam realitas bisnis seringkali dibedakan antara :

1. *Consumer (konsumen) dan Customer (pelanggan).*

- Konsumen adalah semua orang atau masyarakat. Termasuk pelanggan.

- Pelanggan adalah konsumen yang telah mengkonsumsi suatu
 - Produk yang di produksi oleh produsen tertentu.
2. *Konsumen Akhir dengan Konsumen Antara :*
- Konsumen akhir adalah Konsumen yang mengkonsumsi secara langsung produk yang diperolehnya;
 - Konsumen antara adalah konsumen yang memperoleh produk untuk memproduksi produk lainnya.

I. Pengertian Perlindungan Konsumen

Sedangkan pengertian perlindungan konsumen yaitu :

- a) Menurut Undang-undang no. 8 Tahun 1999, pasal 1 butir 1 : “segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen”.
- b) GBHN 1993 melalui Tap MPR Nomor II/MPR/1993, Bab IV, huruf F butir 4a: “pembangunan perdagangan ditujukan untuk memperlancar arus barang dan jasa dalam rangka menunjang peningkatan produksi dan daya saing, meningkatkan pendapatan produsen, melindungi kepentingan konsumen.”

II. Hukum Perlindungan Konsumen

Hukum perlindungan konsumen adalah :“Keseluruhan asas-asas dan kaidah-kaidah hukum yang mengatur dan melindungi konsumen dalam hubungan dan masalahnya dengan para penyedia barang dan/ atau jasa konsumen”.

Jadi, kesimpulan dari pengertian –pengertian diatas adalah : Bahwa Hukum perlindungan Konsumen dibutuhkan apabila kondisi para pihak yang mengadakan hubungan hukum atau yang bermasalah dalam keadaan yang tidak seimbang.

8.2 Azas dan Tujuan

I. Azas Perlindungan Konsumen

Adapun Azas perlindungan konsumen antara lain :

- **Asas Manfaat;** mengamanatkan bahwa segala upaya dalam penyelenggaraan perlindungan ini harus memberikan manfaat sebesar-besarnya bagi kepentingan konsumen dan pelaku usaha secara keseluruhan,
- **Asas Keadilan;** partisipasi seluruh rakyat dapat diwujudkan secara maksimal dan memberikan kesempatan kepada konsumen dan pelaku

usaha untuk memperoleh haknya dan melaksanakan kewajibannya secara adil,

- **Asas Keseimbangan;** memberikan keseimbangan antara kepentingan konsumen, pelaku usaha, dan pemerintah dalam arti materiil ataupun spiritual,
- **Asas Keamanan dan Keselamatan Konsumen;** memberikan jaminan atas keamanan dan keselamatan kepada konsumen dalam penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang dikonsumsi atau digunakan;
- **Asas Kepastian Hukum;** baik pelaku usaha maupun konsumen mentaati hukum dan memperoleh keadilan dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen, serta negara menjamin kepastian hukum.

II. Tujuan Perlindungan Konsumen

Sesuai dengan pasal 3 Undang-undang no. 8 tahun 1999 Perlindungan Konsumen, tujuan dari Perlindungan ini adalah :

- Meningkatkan kesadaran, kemampuan dan kemandirian konsumen untuk melindungi diri,
- Mengangkat harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari eksekusi negatif pemakaian barang dan/atau jasa,
- Meningkatkan pemberdayaan konsumen dalam memilih, menentukan dan menuntut hak-haknya sebagai konsumen,
- Menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung unsur kepastian hukum dan keterbukaan informasi serta akses untuk mendapatkan informasi,
- Menumbuhkan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya perlindungan ini sehingga tumbuh sikap yang jujur dan bertanggungjawab dalam berusaha,
- Meningkatkan kualitas barang dan/atau jasa yang menjamin kelangsungan usaha produksi barang dan/atau jasa, kesehatan, kenyamanan, keamanan dan keselamatan konsumen.

8.3 Hak dan Kewajiban konsumen

I. Hak-hak Konsumen

Sesuai dengan Pasal 5 Undang-undang Perlindungan Konsumen, Hak-hak Konsumen adalah :

- Hak atas kenyamanan, keamanan dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa;

- Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan;
- Hak atas informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa;
- Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakan;
- Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen secara patut;
- Hak untuk mendapat pembinaan dan pendidikan konsumen;
- Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif;
- Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi/penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya;
- Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

II. Kewajiban Konsumen

Tidak hanya bicara hak, Pasal 5 Undang-undang Perlindungan Konsumen juga memuat kewajiban konsumen, antara lain :

- Membaca atau mengikuti petunjuk informasi dan prosedur pemakaian atau pemanfaatan barang dan/atau jasa, demi keamanan dan keselamatan;
- Beritikad baik dalam melakukan transaksi pembelian barang dan/atau jasa;
- Membayar sesuai dengan nilai tukar yang disepakati;
- Mengikuti upaya penyelesaian hukum sengketa perlindungan konsumen secara patut.

8.4 Hak Kewajiban Pelaku Usaha

I. Hak Pelaku Usaha

Seperti halnya konsumen, pelaku usaha juga memiliki hak dan kewajiban. Hak pelaku usaha sebagaimana diatur dalam Pasal 6 Undang-undang perlindungan konsumen adalah:

1. Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang diperdagangkan
2. Hak untuk mendapat perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik

3. Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen
4. Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang dan/atau jasa yang diperdagangkan
5. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

II. Kewajiban Pelaku Usaha

Sedangkan kewajiban pelaku usaha menurut ketentuan Pasal 7 Undang-undang perlindungan konsumen adalah:

1. Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya;
2. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan;
3. Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif;
4. Menjamin mutu barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku;
5. Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji, dan/atau mencoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau yang diperdagangkan;
6. Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan;
7. Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian.

8.5 Perbuatan yang dilarang bagi pelaku usaha

Perbuatan yang dilarang bagi Pelaku Usaha

Adapun perbuatan yang dilarang bagi pelaku usaha yaitu :

1. Pelaku usaha dilarang memperdagangkan barang dan/atau jasa yang :
 - a. Tidak sesuai dengan :
 - o Standar yang dipersyaratkan;
 - o Peraturan yang berlaku;
 - o Ukuran, takaran, timbangan dan jumlah yang sebenarnya.
 - b. Tidak sesuai dengan pernyataan dalam label, etiket dan keterangan lain mengenai barang dan/atau jasa yang menyangkut :

- o Berat bersih;
 - o Isi bersih dan jumlah dalam hitungan;
 - o Kondisi, jaminan, keistimewaan atau kemanjuran;
 - o Mutu, tingkatan, komposisi;
 - o Proses pengolahan;
 - o Gaya, mode atau penggunaan tertentu;
 - o Janji yang diberikan;
- c. Tidak mencantumkan :
- o Tanggal kadaluarsa/jangka waktu penggunaan/ pemanfaatan paling baik atas barang tertentu;
 - o Informasi dan petunjuk penggunaan dalam bahasa Indonesia sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. Tidak mengikuti ketentuan berproduksi secara halal sebagaimana pernyataan "halal" yang dicantumkan dalam label.
- e. Tidak memasang label/membuat penjelasan yang memuat:
- o Nama barang;
 - o Ukuran, berat/isi bersih, komposisi;
 - o Tanggal pembuatan;
 - o Aturan pakai;
 - o Akibat sampingan;
 - o Nama dan alamat pelaku usaha;
 - o Keterangan penggunaan lain yang menurut ketentuan harus dipasang atau dibuat.
- f. Rusak, cacat atau bekas dan tercemar (terutama sediaan Farmasi dan Pangan), tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar.
2. Dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan barang dan/atau jasa :
- a. Secara tidak benar dan/atau seolah-olah barang tersebut :
- o Telah memenuhi standar mutu tertentu, potongan harga/harga khusus, gaya/mode tertentu, sejarah atau guna tertentu.
 - o Dalam keadaan baik/baru, tidak mengandung cacat, berasal dari daerah tertentu, merupakan kelengkapan dari barang tertentu.
- b. Secara tidak benar dan seolah-olah barang dan/atau jasa tersebut :

- Telah mendapatkan/ memiliki sponsor, persetujuan, perlengkapan tertentu, keuntungan tertentu, ciri-ciri kerja atau aksesoris tertentu.
 - Dibuat perusahaan yang mempunyai sponsor, persetujuan/ afiliasi.
 - Telah tersedia bagi konsumen.
- c. Langsung/tidak langsung merendahkan barang dan/atau jasa lain.
 - d. Menggunakan kata-kata berlebihan, secara aman, tidak berbahaya, tidak mengandung resiko/efek samping tanpa keterangan lengkap.
 - e. Menawarkan sesuatu yang mengandung janji yang belum pasti.
 - f. Dengan harga/tarif khusus dalam waktu dan jumlah tertentu, jika bermaksud tidak dilaksanakan.
 - g. Dengan menjanjikan hadiah cuma-cuma, dengan maksud tidak memberikannya atau memberikan tetapi tidak sesuai dengan janji.
 - h. Dengan menjanjikan hadiah barang dan/atau jasa lain, untuk obat-obat tradisional, suplemen makanan, alat kesehatan dan jasa pelayanan kesehatan.
3. Dalam menawarkan barang dan/atau jasa untuk diperdagangkan dilarang mempromosikan, mengiklankan atau membuat pernyataan tidak benar atau menyesatkan mengenai :
 - a. Harga/tarif dan potongan harga atau hadiah menarik yang ditawarkan.
 - b. Kondisi, tanggungan, jaminan, hak/ganti rugi atas barang dan/atau jasa.
 - c. Kegunaan dan bahaya penggunaan barang dan/atau jasa.
 4. Dalam menawarkan barang dan/atau jasa untuk diperdagangkan dengan memberikan hadiah dengan cara undian dilarang :
 - a. Tidak melakukan penarikan hadiah setelah batas waktu dijanjikan.
 - b. Mengumumkan hasilnya tidak melalui media massa.
 - c. Memberikan hadiah tidak sesuai janji dan/atau menggantikannya dengan hadiah yang tidak setara dengan nilai hadiah yang dijanjikan.

5. Dalam menawarkan barang dan/atau jasa, dilarang melakukan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan kepada konsumen baik secara fisik maupun psikis.
6. Dalam hal penjualan melalui obral atau lelang, dilarang menyesatkan dan mengelabui konsumen dengan :
 - a. Menyatakan barang dan/atau jasa tersebut seolah-olah memenuhi standar mutu tertentu dan tidak mengandung cacat tersembunyi.
 - b. Tidak berniat menjual barang yang ditawarkan, melainkan untuk menjual barang lain.
 - c. Tidak menyediakan barang dan/atau jasa dalam jumlah tertentu/cukup dengan maksud menjual barang lain.
 - d. Menaikkan harga sebelum melakukan obral.

8.6 Klausula Baku dalam Perjanjian

Sehubungan dengan perlindungan terhadap konsumen, yang perlu mendapat perhatian utama dalam perjanjian baku adalah mengenai klausula eksonerasi (*exoneratie klausule exemption clause*) yaitu klausula yang berisi pembebasan atau pembatasan pertanggungjawaban dari pihak pelaku usaha yang lazimnya terdapat dalam jenis perjanjian tersebut.

Menurut Pasal 18 Ayat (1) menyebutkan mengenai klausula-klausula yang dilarang dicantumkan dalam suatu perjanjian baku yaitu:

- a. Menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha;
- b. Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen;
- c. Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen;
- d. Menyatakan pemberian kuasa dari konsumen kepada pelaku usaha baik secara langsung maupun tidak langsung untuk melakukan segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran;
- e. Mengatur perihal pembuktian atas hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli oleh konsumen;
- f. Memberi hak kepada pelaku usaha untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi obyek jual beli jasa;

- g. Menyatakan tunduknya konsumen kepada peraturan yang berupa aturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau pengubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya;
- h. Menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai, atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.

Dalam penjelasan Pasal 18 ayat (1) Undang-Undang Perlindungan Konsumen menyebutkan tujuan dari larangan pencantuman klausula baku yaitu “Larangan ini dimaksudkan untuk menempatkan kedudukan konsumen setara dengan pelaku usaha berdasarkan prinsip kebebasan berkontrak” sehingga diharapkan dengan adanya Pasal 18 ayat (1) Undang-Undang Perlindungan Konsumen akan memberdayakan konsumen dari kedudukan sebagai pihak yang lemah di dalam di dalam kontrak dengan pelaku usaha sehingga menyetarakan kedudukan pelaku usaha dengan konsumen.

Sesuai dengan Pasal 18 ayat (2) disebutkan bahwa pelaku usaha dilarang mencantumkan klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas, atau yang pengungkapannya sulit dimengerti. Pencantuman klausula baku tersebut dapat berupa tulisan kecil-kecil yang diletakkan secara samar atau letaknya ditempat yang telah diperkirakan akan terlewatkan oleh pembaca dokumen perjanjian tersebut, sehingga saat kesepakatan tersebut terjadi konsumen hanya memahami sebagian kecil dari perjanjian tersebut. Artinya perjanjian tersebut hanya dibaca sekilas, tanpa dipahami secara mendalam konsekuensi yuridisnya, yang membuat konsumen sering tidak tahu apa yang menjadi haknya.

8.7 Tanggung Jawab Pelaku Usaha

Pengertian tanggung jawab produk (pelaku usaha), sebagai berikut, ”Tanggung jawab produk adalah tanggung jawab para produsen untuk produk yang telah dibawanya ke dalam peredaran, yang menimbulkan/ menyebabkan kerugian karena cacat yang melekat pada produk tersebut.“

Di dalam Undang-undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen terdapat 3 (tiga) pasal yang menggambarkan sistem tanggung jawab produk dalam hukum perlindungan konsumen di Indonesia, yaitu ketentuan Pasal 19 Undang-undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen merumuskan tanggung jawab produsen sebagai berikut:

1. Pelaku Usaha bertanggung jawab memberikan ganti rugi atas kerusakan, pencemaran, dan/ atau kerugian konsumen akibat

mengonsumsi barang dan atau jasa yang dihasilkan atau diperdagangkan.

2. Ganti rugi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat berupa pengembalian uang atau penggantian barang dan/ atau jasa yang sejenis atau secara nilainya, atau perawatan kesehatan dan/ atau pemberian santunan yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
3. Pemberian ganti rugi dilaksanakan dalam tenggang waktu 7 (tujuh) hari setelah tanggal transaksi.
4. Pemberian ganti rugi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) tidak menghapuskan kemungkinan adanya tuntutan pidana berdasarkan pembuktian lebih lanjut mengenai adanya unsure kesalahan. (50 Ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) tidak berlaku apabila pelaku usaha dapat membuktikan bahwa kesalahan tersebut merupakan kesalahan konsumen.”

8.8 Sanksi

1. Sanksi-sanksi Pelaku Usaha Sanksi Pelaku Usaha

Sanksi Bagi Pelaku Usaha Menurut Undang-undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

a. Sanksi Perdata :

- Ganti rugi dalam bentuk :
 1. Pengembalian uang atau
 2. Penggantian barang atau
 3. Perawatan kesehatan, dan/atau
 4. Pemberian santunan
- Ganti rugi diberikan dalam tenggang waktu 7 hari setelah tanggal transaksi

b. Sanksi Administrasi :

Maksimal Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah), melalui BPSK jika melanggar Pasal 19 ayat (2) dan (3), 20, 25

c. Sanksi Pidana :

Kurungan :

1. Penjara, 5 tahun, atau denda Rp. 2.000.000.000 (dua milyar rupiah) (Pasal 8, 9, 10, 13 ayat (2), 15, 17 ayat (1) huruf a, b, c, dan e dan Pasal 18

2. Penjara, 2 tahun, atau denda Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) (Pasal 11, 12, 13 ayat (1), 14, 16 dan 17 ayat (1) huruf d dan f
3. Ketentuan pidana lain (di luar Undang-undang No. 8 Tahun. 1999 tentang Perlindungan Konsumen) jika konsumen luka berat, sakit berat, cacat tetap atau kematian.
4. Hukuman tambahan , antara lain :
 - a. Pengumuman keputusan Hakim
 - b. Pencabutan izin usaha;
 - c. Dilarang memperdagangkan barang dan jasa ;
 - d. Wajib menarik dari peredaran barang dan jasa;
 - e. Hasil Pengawasan disebarluaskan kepada masyarakat.

BAB IX

HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL (HAKI)

9.1 Definisi Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)

HAKI merupakan hak eksklusif yang diberikan negara kepada seseorang, sekelompok orang, maupun lembaga untuk memegang kuasa dalam menggunakan dan mendapatkan manfaat dari kekayaan intelektual yang dimiliki atau diciptakan. Istilah HAKI merupakan terjemahan dari *Intellectual Property Right* (IPR), sebagaimana diatur dalam undang-undang No. 7 Tahun 1994 tentang pengesahan WTO (*Agreement Establishing The World Trade Organization*). Pengertian *Intellectual Property Right* sendiri adalah pemahaman mengenai hak atas kekayaan yang timbul dari kemampuan intelektual manusia, yang mempunyai hubungan dengan hak seseorang secara pribadi yaitu hak asasi manusia (*human right*).

Istilah HAKI sebelumnya bernama Hak Milik Intelektual yang selama ini digunakan. Menurut Bambang Kesowo, istilah Hak Milik Intelektual belum menggambarkan unsur-unsur pokok yang membentuk pengertian *Intellectual Property Right*, yaitu hak kekayaan dari kemampuan Intelektual. Istilah Hak Milik Intelektual (HMI) masih banyak digunakan karena dianggap logis untuk memilih langkah yang konsisten dalam kerangka berpikir yuridis normatif. Istilah HMI ini bersumber pada konsepsi Hak Milik Kebendaan yang tercantum pada KUH Perdata Pasal 499, 501, 502, 503, 504.

9.2 Sejarah HAKI

Undang-undang mengenai HAKI pertama kali ada di Venice, Italia yang menyangkut masalah paten pada tahun 1470. Penemu-penemu yang muncul dalam kurun waktu tersebut dan mempunyai hak monopoli atas penemuan mereka diantaranya adalah Caxton, Galileo dan Guttenberg. Hukum-hukum tentang paten tersebut kemudian diadopsi oleh kerajaan Inggris tahun 1500-an dan kemudian lahir hukum mengenai paten pertama di Inggris yaitu *Statute of Monopolies* (1623). Amerika Serikat baru mempunyai undang-undang paten tahun 1791. Upaya harmonisasi dalam bidang HAKI pertama kali terjadi tahun 1883 dengan lahirnya *Paris Convention* untuk masalah paten, merek dagang dan desain. Kemudian

Berne Convention 1886 untuk masalah copyright atau hak cipta. Tujuan dari konvensi-konvensi tersebut antara lain standarisasi, pembahasan masalah baru, tukar menukar informasi, perlindungan minimum dan prosedur mendapatkan hak. Kedua konvensi itu kemudian membentuk biro administratif bernama *The United International Bureau For The Protection of Intellectual Property* yang kemudian dikenal dengan nama *World Intellectual Property Organisation* (WIPO). WIPO kemudian menjadi badan administratif khusus di bawah PBB yang menangani masalah HAKI anggota PBB. Sebagai tambahan pada tahun 2001 WIPO telah menetapkan tanggal 26 April sebagai Hari Hak Kekayaan Intelektual Sedunia. Setiap tahun, negara-negara anggota WIPO termasuk Indonesia menyelenggarakan beragam kegiatan dalam rangka memeriahkan Hari HAKI Sedunia.

Di Indonesia, HAKI mulai populer memasuki tahun 2000 – sekarang. Tetapi ketika kepopulerannya itu sudah mencapai puncaknya, grafiknya menurun. Ketika mengalami penurunan, muncul lah hukum siber (*cyber*), yang ternyata perkembangan dari HAKI itu sendiri. Jadi, HAKI akan terbawa terus seiring dengan ilmu-ilmu yang baru. seiring dengan perkembangan teknologi informasi yang tidak pernah berhenti berinovasi. Peraturan perundangan HAKI di Indonesia dimulai sejak masa penjajahan Belanda dengan diundangkannya: *Octrooi Wet* No. 136; *Staatsblad* 1911 No. 313; *Industrieel Eigendom Kolonien* 1912; dan *Auterswet* 1912 *Staatsblad* 1912 No. 600. Setelah Indonesia merdeka, Menteri Kehakiman RI mengeluarkan pengumuman No. JS 5/41 tanggal 12 Agustus 1953 dan No. JG 1/2/17 tanggal 29 Agustus 1953 tentang Pendaftaran Sementara Paten. Undang-undang yang terbaru mengatur tentang HAKI bahwa

Pemerintah RI mengesahkan Undang-undang No. 20 Tahun 2016 tentang Merek. Pemerintah juga mengundang Undang-undang No. 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta. Di bidang paten, Pemerintah mengundang Undang-undang No. 13 Tahun 2016 tentang Paten.

9.3 Macam-macam HAKI

Terdapat macam-macam HAKI yang ada di dunia ini, khususnya di Indonesia. Pada Prinsipnya HAKI dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu:

1) Hak Cipta

- Sejarah Hak Cipta

Pada jaman dahulu tahun 600 SM, seseorang dari Yunani bernama Peh Riad menemukan 2 tanda baca yaitu titik (.) dan koma (,). Anaknya bernama Apullus menjadi pewarisnya dan pindah ke Romawi. Pemerintah Romawi memberikan Pengakuan, Perlindungan dan Jaminan terhadap karya cipta ayahnya itu. Untuk setiap

penggunaan, penggandaan dan pengumuman atas penemuan Peh Riad itu, Apullus memperoleh penghargaan dan jaminan sebagai pencerminan pengakuan hak tersebut. Apullus ternyata orang yang bijaksana, dia tidak menggunakan seluruh honorarium yang diterimanya. Honor titik (.) digunakan untuk keperluan sendiri sebagai ahli waris, sedangkan honor koma (,) dikembalikan ke pemerintah Romawi sebagai tanda terima kasih atas penghargaan dan pengakuan terhadap hak cipta tersebut.

- Pengertian Hak Cipta

1. Pengertian hak cipta menurut Pasal 1 UUHC:

Hak cipta adalah hak eksklusif bagi pencipta atau penerima hak untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya atau memberikan izin untuk itu dengan tidak mengurangi pembatasan-pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2) Hak Kekayaan Industri

Hak kekayaan industri terdiri dari:

- Paten (*patent*)

Paten merupakan hak khusus yang diberikan negara kepada penemu atas hasil penemuannya di bidang teknologi, untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri penemuannya tersebut atau memberikan pesetujuannya kepada orang lain untuk melaksanakannya.

1. Merek (*Trademark*)

Merek adalah tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan dipergunakan dalam kegiatan perdagangan barang dan jasa.

2. Rancangan (*Industrial Design*)

Rancangan dapat berupa rancangan produk industri, rancangan industri. Rancangan industri adalah suatu kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi, garis atau warna, atau garis dan warna, atau gabungan daripadanya yang berbentuk tiga dimensi yang mengandung nilai estetika dan dapat diwujudkan dalam pola tiga dimensi atau dua dimensi serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang atau komoditi industri dan kerajinan tangan.

3. Informasi Rahasia (*Trade Secret*)

Informasi rahasia adalah informasi di bidang teknologi atau bisnis yang tidak diketahui oleh umum, mempunyai nilai ekonomi karena

berguna dalam kegiatan usaha dan dijaga kerahasiannya oleh pemiliknya.

4. Indikasi Geografi (*Geographical Indications*)

Indikasi geografi adalah tanda yang menunjukkan asal suatu barang yang karena faktor geografis (faktor alam atau faktor manusia dan kombinasi dari keduanya telah memberikan ciri dari kualitas tertentu dari barang yang dihasilkan).

5. Denah Rangkaian (*Circuit Layout*)

Denah rangkaian yaitu peta (plan) yang memperlihatkan letak dan interkoneksi dari rangkaian komponen terpadu (integrated circuit), unsur yang berkemampuan mengolah masukan arus listrik menjadi khas dalam arti arus, tegangan, frekuensi, serta parameter fisik lainnya.

6. Perlindungan Varietas Tanaman (PVT)

Perlindungan varietas tanaman adalah hak khusus yang diberikan negara kepada pemulia tanaman dan atau pemegang PVT atas varietas tanaman yang dihasilkannya untuk selama kurun waktu tertentu menggunakan sendiri varietas tersebut atau memberikan persetujuan kepada orang atau badan hukum lain untuk menggunakannya.

Kekayaan intelektual yang dihasilkan oleh masyarakat asli tradisional ini menjadi menarik karena rejim ini masih belum terakomodasi oleh pengaturan mengenai hak kekayaan intelektual, khususnya dalam lingkup internasional. Pengaturan hak kekayaan intelektual dalam lingkup internasional sebagaimana terdapat dalam *Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPs), misalnya hingga saat ini belum mengakomodasi kekayaan intelektual masyarakat asli/tradisional. Adanya fenomena tersebut, maka dapat dikatakan bahwa perlindungan hukum terhadap kekayaan intelektual yang dihasilkan masyarakat asli tradisional hingga saat ini masih lemah. Joseph E. Stiglitz (2007), dalam *Making Globalization Work*, mengatakan bahwa hak kekayaan intelektual memiliki perbedaan mendasar dengan hak penguasaan lainnya.¹ Jika rambu hak penguasaan lainnya adalah tidak memonopoli, mengurangi efisiensi ekonomi, dan mengancam kesejahteraan masyarakat, maka hak kekayaan intelektual pada dasarnya menciptakan monopoli. Kekuatan monopoli menciptakan persewaan monopoli (laba yang berlebih), dan laba inilah yang seharusnya digunakan untuk melakukan penelitian. Ketidakefisienan yang berkaitan dengan kekuatan monopoli dalam memanfaatkan pengetahuan sangatlah penting, karena ilmu pengetahuan dalam ekonomi disebut komoditas umum. Joseph E. Stiglitz dalam Andri TK, Nasib HAKI

Tradisional Kita, Hukum kekayaan intelektual bersifat asing bagi kepercayaan yang mendasari hukum adat, sehingga kemungkinan besar tidak akan berpengaruh atau walaupun ada pengaruhnya kecil di kebanyakan wilayah di Indonesia. Hal inilah yang barangkali menjadi halangan terbesar yang dapat membantu melegitimasi. Ganjar dalam Andri TK, Ibid, 2007 mengatakan penolakan terhadap kekayaan intelektual di Indonesia yaitu konsep yang sudah lamadiakui kebanyakan masyarakat Indonesia sesuai dengan hukum adat. Prinsip hukum adat yang universal dan mungkin yang paling fundamental adalah bahwa hukum adat lebih mementingkan masyarakat dibandingkan individu. Dikatakan bahwa pemegang hak harus dapat membenarkan penggunaan hak itu sesuai dengan fungsi hak di dalam suatu masyarakat.

Kepopuleran konsep harta komunal mengakibatkan HAKI bergaya barat tidak dimengerti oleh kebanyakan masyarakat desa di Indonesia. Sangat mungkin bahwa HAKI yang individualistis akan disalahtafsirkan atau diabaikan karena tidak dianggap relevan. Usaha-usaha untuk memperkenalkan hak individu bergaya barat yang disetujui dan diterapkan secara resmi oleh negara, tetapi sekaligus bertentangan dengan hukum adat seringkali gagal mempengaruhi perilaku masyarakat tradisional. Sangat mungkin bahwa masyarakat di tempat terpencil tidak akan mencari perlindungan untuk kekayaan intelektual dan akan mengabaikan hak kekayaan intelektual orang lain dengan alasan yang sama. Di tengah upaya Indonesia berusaha melindungi kekayaan tradisionalnya, negara-negara maju justru menghendaki agar pengetahuan tradisional, ekspresi budaya, dan sumber daya genetik itu dibuka sebagai public property atau public domain, bukan sesuatu yang harus dilindungi secara internasional dalam bentuk hukum yang mengikat.

9.4 Konsep HAKI

Setiap hak yang termasuk kekayaan intelektual memiliki konsep yang bernama konsep HAKI. Berikut ini merupakan konsep HAKI:

- Haki kewenangan, kekuasaan untuk berbuat sesuatu (UU & wewenang menurut hukum).
- Kekayaan hal-hal yang bersifat ciri yang menjadi milik orang.
- Kekayaan intelektual kekayaan yang timbul dari kemampuan intelektual manusia (karya di bidang teknologi, ilmu pengetahuan, seni dan sastra) – dihasilkan atas kemampuan intelektual pemikiran, daya cipta dan rasa yang memerlukan curahan tenaga, waktu dan biaya untuk memperoleh “produk” baru dengan landasan kegiatan penelitian atau yang sejenis².

9.5 Dasar HAKI Karya Intelektual

Berbagai karya intelektual memiliki dasar-dasar tersendiri. Berikut ini merupakan dasar dari HAKI Karya Intelektual:

- Hasil suatu pemikiran dan kecerdasan manusia, yang dapat berbentuk penemuan, desain, seni, karya tulis atau penerapan praktis suatu ide.
- Dapat mengandung nilai ekonomis, dan oleh karena itu dianggap suatu aset komersial.

9.6 Bentuk (Karya) Kekayaan Intelektual

Terdapat berbagai macam bentuk karya intelektual yang dapat digolongkan ke dalam bentuk HAKI. Berikut ini merupakan bentuk (karya) kekayaan intelektual:

- Penemuan
- Desain Produk
- Literatur, Seni, Pengetahuan, Software
- Nama dan Merek Usaha
- Know-How & Informasi Rahasia
- Desain Tata Letak IC
- Varietas Baru Tanaman

9.7 Tujuan Penerapan HAKI

Setiap hak yang digolongkan ke dalam HAKI harus mendapat kekuatan hukum atas karya atau ciptannya. Untuk itu diperlukan tujuan penerapan HAKI. Berikut ini merupakan tujuan penerapan HAKI:

1. Antisipasi kemungkinan melanggar HAKI milik pihak lain
2. Meningkatkan daya kompetisi dan pangsa pasar dalam komersialisasi kekayaan intelektual
3. Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi penelitian, usaha dan industri di Indonesia.

9.8 Pengaturan HAKI di Indonesia

Pengaturan HAKI secara pokok (dalam UU) dapat dikatakan telah lengkap dan memadai. Dikatakan lengkap, karena menjangkau ke-7 jenis HAKI yang telah disebutkan di atas. Dikatakan memadai, karena dalam kaitannya dengan kondisi dan kebutuhan nasional, dengan beberapa catatan, tingkat pengaturan tersebut secara substantif setidaknya telah memenuhi syarat minimal yang ditentukan pada Perjanjian Internasional yang pokok di bidang HAKI.

9.9 Lingkup Perlindungan HAKI

HAKI memiliki ruang lingkup untuk mengetahui berbagai jenis hak intelektual yang dilindungi. Berikut ini merupakan lingkup perlindungan HAKI:

Hak Milik Industri (Industrial Property)

- ↪ Paten
- ↪ Paten Sederhana
- ↪ Merek & Indikasi Geografis
- ↪ Desain Industri
- ↪ Rahasia Dagang
- ↪ Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu
- ↪ Perlindungan Varietas Tanaman Hak Cipta (copyright)
- ↪ Melindungi sebuah karya
- ↪ Hak khusus bagi pencipta maupun penerima hak untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya maupun memberi izin untuk itu dengan tidak mengurangi pembatasan-pembatasan menurut Peraturan Perundangundangan yang berlaku.
- ↪ Orang lain berhak membuat karya lain yang fungsinya sama asalkan tidak dibuat berdasarkan karya orang lain yang memiliki hak cipta. Hak-hak tersebut adalah sebagai berikut:
 1. hak-hak untuk membuat salinan dari ciptaannya tersebut,
 2. hak untuk membuat produk derivative
 3. hak-hak untuk menyerahkan hak-hak tersebut ke pihak lain.
- ↪ Hak cipta berlaku seketika setelah ciptaan tersebut dibuat.
- ↪ Hak cipta tidak perlu didaftarkan terlebih dahulu.

Ciptaan yang dapat dilindungi oleh UU Hak Cipta, diantaranya sebagai berikut:

- Buku, program komputer, pamflet, perwajahan (lay out) karya tulis yang diterbitkan dan semua hasil karya tulis lain.
- Ceramah, kuliah, pidato dan ciptaan lain yang diwujudkan dengan cara diucapkan.
- Alat peraga yang dibuat untuk kepentingan pendidikan dan ilmu pengetahuan.
- Karya Seni, yaitu:
 1. Seni rupa dengan segala bentuk seperti seni lukis, gambar, seni ukir, seni kaligrafi, seni pahat, seni patung, kolase dan seni terapan, seni batik, fotografi.
 2. Ciptaan lagu atau musik dengan atau tanpa teks.

3. Drama, drama musikal, tari, koreografi, pewayangan, pantomim, sinematografi.
4. Arsitektur, Peta.
5. Terjemahan, tafsir, saduran, bunga rampai, database dan karya lain dari hasil pengalihwujudan.

Jelasnya yang dimaksud dengan “bersifat unik” adalah bersifat lain daripada yang lain, tidak ada persamaan dengan yang lain, atau yang bersifat khusus. Ketentuan pidana tersebut di atas, menunjukkan kepada pemegang hak cipta atau pemegang hak terkait lainnya untuk memantau perkara pelanggaran hak cipta kepada Pengadilan Niaga dengan sanksi perdata berupa ganti kerugian dan tidak menutup hak negara untuk menuntut perkara tindak pidana hak cipta kepada Pengadilan Niaga dengan sanksi pidana penjara bagi yang melanggar hak cipta tersebut. Ketentuan-ketentuan pidana dalam UU No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta dimaksudkan untuk memberikan ancaman pidana denda yang paling berat, paling banyak, sebagai salah satu upaya menangkal pelanggaran hak cipta, serta untuk melindungi pemegang hak cipta.

Tinjauan Umum tentang Pengetahuan Tradisional (Traditional Knowledge = TK)

Harmonisasi antara pengetahuan modern dan pengetahuan tradisional merupakan hal penting dalam pencapaian pembangunan yang berkelanjutan, konsep yang mengedepankan bahwa kebutuhan untuk pembangunan selaras dengan kebutuhan untuk pelestarian yang dapat berlangsung tanpa membahayakan lingkungan sekitarnya. Sebagai konsekuensinya, TK telah mendapat arti penting dan menjadi isu baru dalam perlindungan HAKI. Istilah TK sebenarnya dapat diterjemahkan sebagai pengetahuan tradisional. TK merupakan masalah hukum baru yang berkembang baik ditingkat nasional maupun internasional. TK telah muncul menjadi masalah hukum baru disebabkan belum ada instrumen hukum domestik yang mampu memberikan perlindungan hukum secara optimal terhadap TK yang saat banyak dimanfaatkan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. Di samping itu, di tingkat internasional TK ini belum menjadi suatu kesepakatan internasional untuk memberikan perlindungan hukum. Istilah TK adalah istilah umum yang mencakup ekspresi kreatif, informasi, know how yang secara khusus mempunyai ciri-ciri sendiri dan dapat mengidentifikasi unit sosial. TK mulai berkembang dari tahun ketahun seiring dengan pembaharuan hukum dan kebijakan, seperti kebijakan pengembangan pertanian, keragaman hayati (intellectual property).

WIPO menggunakan istilah TK untuk menunjuk pada kesusasteraan berbasis tradisi, karya artistik atau ilmiah, pertunjukan, invensi, penemuan ilmiah, desain, merek, nama dan simbol, informasi yang tidak diungkapkan, dan semua inovasi dan kreasi berbasis tradisi lainnya yang disebabkan oleh kegiatan intelektual dalam bidang-bidang industri, ilmiah, kesusasteraan atau artistik. Gagasan "berbasis tradisi" menunjuk pada sistem pengetahuan, kreasi, inovasi dan ekspresi cultural yang umumnya telah disampaikan dari generasi ke generasi, umumnya dianggap berkaitan dengan masyarakat tertentu atau wilayahnya, umumnya telah dikembangkan secara non sistematis, dan terus menerus sebagai respon pada lingkungan yang sedang berubah.

9.10 Perlindungan Hukum HAKI Dalam Kesenian Tradisional di Indonesia

1. Pelindungan Preventif

Kebudayaan (seni dan budaya) semakin disadari sebagai sebuah fenomena kehidupan manusia yang paling progresif, baik dalam hal pertemuan dan pergerakan manusia secara fisik ataupun ide/gagasan serta pengaruhnya dalam bidang ekonomi. Karenanya banyak negara yang kini menjadikan kebudayaan (komersial atau non komersial) sebagai bagian utama strategi pembangunannya. Selanjutnya, dalam jangka panjang akan terbentuk sebuah sistem industri budaya. Dimana kebudayaan bertindak sebagai faktor utama pembentukan pola hidup, sekaligus mewakili citra sebuah komunitas. Di Indonesia, poros-poros seni dan budaya seperti Jakarta, Bandung, Jogja, Denpasar (Bali) telah menyadari hal ini dan mulai membangun sistem industri budayanya masing-masing. Meski dalam beberapa kasus, industri budaya lebih merupakan ekspansi daripada pengenalan kebudayaan, tetapi dalam beberapa pengalaman utama, industri budaya justru merangsang kehidupan masyarakat pendukungnya. Industri budaya akan merangsang kesadaran masyarakat untuk melihat kembali dirinya sebagai aktor penting kebudayaannya.

2. Perlindungan Represif

Perlindungan represif hak kekayaan intelektual terhadap kesenian tradisional di Indonesia terdapat juga dalam Undang-undang Hak Cipta. Pencipta atau ahli warisnya atau pemegang hak cipta, dimana dalam hal kesenian tradisional hak ciptanya dipegang oleh Negara, berhak mengajukan gugatan ganti rugi kepada Pengadilan Niaga atas pelanggaran hak ciptanya dan meminta penyitaan terhadap benda yang diumumkan atau hasil perbanyakannya. Pemegang hak cipta juga berhak memohon kepada Pengadilan Niaga agar memerintahkan penyerahan seluruh atau sebagian

penghasilan yang diperoleh dari penyelenggaraan ceramah, pertemuan ilmiah, pertunjukan atau pameran karya ciptaan atau barang yang merupakan hasil pelanggaran hak cipta. Gugatan pencipta atau ahli warisnya yang tanpa persetujuannya itu diatur dalam Hak Cipta, yang menyebutkan bahwa penyerahan hak cipta atas seluruh ciptaan kepada pihak lain tidak mengurangi hak pencipta atau ahli warisnya untuk menggugat yang tanpa persetujuannya:

- Meniadakan nama pencipta pada ciptaan itu;
- Mencantumkan nama pencipta pada ciptaannya;
- Mengganti atau mengubah judul ciptaan; atau
- Mengubah isi ciptaan.

Prospek hukum hak kekayaan intelektual di Indonesia dalam rangka memberikan perlindungan hukum bagi kesenian tradisional dari pembajakan oleh negara lain adalah:

1. Pembentukan perundang-undangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat lokal;
2. Pelaksanaan dokumentasi sebagai sarana untuk *defensive protection* dengan melibatkan masyarakat atau LSM dalam proses efektifikasi dokumentasi dengan dimotori Pemerintah Pusat dan Daerah;
3. Menyiapkan mekanisme benefit sharing yang tetap.

BAB X
ANTI MONOPOLI DAN PERSAINGAN TIDAK SEHAT,
PENYELESAIAN SENGKETA EKONOMI

10.1 Pengertian Konsumen

“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

Menurut UU Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen Republik Indonesia

Perlindungan Konsumen adalah hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengonsumsi barang dan atau jasa; hak untuk memilih barang dan atau jasa serta mendapatkan barang dan atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan; hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif; hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan atau penggantian, apabila barang dan atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya; dan sebagainya.

10.2 Asas-Asas Perlindungan Konsumen dan Tujuan perlindungan konsumen

1) Asas manfaat

Dimaksudkan untuk mengamanatkan bahwa segala upaya dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen harus memberikan manfaat sebesar- besarnya bagi kepentingan konsumen dan pelaku usaha secara keseluruhan.

2) Asas keadilan

Dimaksudkan agar partisipasi seluruh rakyat dapat diwujudkan secara maksimal dan memberikan kesempatan kepada konsumen dan pelaku usaha untuk memperoleh haknya dan melaksanakan kewajibannya secara adil.

3) Asas keseimbangan

Dimaksudkan untuk memberikan keseimbangan antara kepentingan konsumen, pelaku usaha, dan pemerintah dalam arti materiil ataupun spiritual.

4) Asas keamanan dan keselamatan konsumen

Dimaksudkan untuk memberikan jaminan atas keamanan dan keselamatan kepada konsumen dalam penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang dikonsumsi atau digunakan.

5) Asas kepastian hukum

Dimaksudkan agar baik pelaku usaha maupun konsumen menaati hukum dan memperoleh keadilan dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen, serta negara menjamin kepastian hukum.

10.3 Tujuan Perlindungan Konsumen

Menurut pasal 3 tentang Perlindungan Konsumen, bertujuan:

1. Meningkatkan kesadaran, kemampuan dan kemandirian konsumen untuk melindungi diri.
2. Mengangkat harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari eksekusi negatif pemakaian barang dan atau jasa.
3. Meningkatkan pemberdayaan konsumen dalam memilih, menentukan, dan menuntut hak-haknya sebagai konsumen.
4. Menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung unsur kepastian hukum dan keterbukaan informasi serta akses untuk mendapatkan informasi.
5. Menumbuhkan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya perlindungan konsumen sehingga tumbuh sikap yang jujur dan bertanggung jawab dalam berusaha.
6. Meningkatkan kualitas barang dan atau jasa yang menjamin kelangsungan usaha produksi barang dan atau jasa, kesehatan, kenyamanan, keamanan, dan keselamatan konsumen.

UU Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen Republik Indonesia menjelaskan bahwa hak konsumen diantaranya adalah hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan atau jasa; hak untuk memilih barang dan atau jasa serta mendapatkan barang dan atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan; hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif; hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan atau penggantian, apabila barang atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya; dan sebagainya.

10.4 Hak Dan Kewajiban Perilaku Usaha

Seperti halnya konsumen, pelaku usaha juga memiliki hak dan kewajiban. Hak pelaku usaha sebagaimana diatur dalam Pasal 6 UUPK adalah:

1. Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan atau jasa yang diperdagangkan.
2. Hak untuk mendapat perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik.
3. Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen.
4. Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang dan atau jasa yang diperdagangkan.
5. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

Bila diperhatikan dengan seksama, tampak bahwa hak dan kewajiban pelaku usaha bertimbal balik dengan hak dan kewajiban konsumen. Ini berarti hak bagi konsumen adalah kewajiban yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha. Demikian pula dengan kewajiban konsumen merupakan hak yang akan diterima pelaku usaha.

Bila dibandingkan dengan ketentuan umum di Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, tampak bahwa pengaturan UUPK lebih spesifik. Karena di UUPK pelaku usaha selain harus melakukan kegiatan usaha dengan itikad baik, ia juga harus mampu menciptakan iklim usaha yang kondusif, tanpa persaingan yang curang antar pelaku usaha.

Kewajiban-kewajiban pelaku usaha juga sangat erat kaitannya dengan larangan dan tanggung jawab pelaku usaha.

10.5 Perbuatan Yang Dilarang Bagi Pelaku Usaha

Adapun perbuatan yang dilarang bagi pelaku usaha, yaitu:

1. Pelaku usaha dilarang memperdagangkan barang dan atau jasa yang:
 - a. Tidak sesuai dengan:
 - Standar yang dipersyaratkan;
 - Peraturan yang berlaku;
 - Ukuran, takaran, timbangan dan jumlah yang sebenarnya.
 - b. Tidak sesuai dengan pernyataan dalam label, etiket dan keterangan lain mengenai barang dan atau jasa yang menyangkut:
 - Berat bersih;
 - Isi bersih dan jumlah dalam hitungan;

- Kondisi, jaminan, keistimewaan atau kemanjuran;
 - Mutu, tingkatan, komposisi;
 - Proses pengolahan;
 - Gaya, mode atau penggunaan tertentu;
 - Janji yang diberikan.
- c. Tidak mencantumkan:
- Tanggal kadaluarsa atau jangka waktu penggunaan atau pemanfaatan paling baik atas barang tertentu;
 - Informasi dan petunjuk penggunaan dalam bahasa Indonesia sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d. Tidak mengikuti ketentuan berproduksi secara halal sebagaimana pernyataan “halal” yang dicantumkan dalam label.
- e. Tidak memasang label atau membuat penjelasan yang memuat:
- Nama barang;
 - Ukuran, berat atau isi bersih, komposisi;
 - Tanggal pembuatan;
 - Aturan pakai;
 - Akibat sampingan;
 - Nama dan alamat pelaku usaha;
 - Keterangan penggunaan lain yang menurut ketentuan harus dipasang atau dibuat.
- f. Rusak, cacat atau bekas dan tercemar (terutama sediaan Farmasi dan Pangan), tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar.
2. Dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan barang dan atau jasa:
- Telah memenuhi standar mutu tertentu, potongan harga atau harga khusus, gaya atau mode tertentu, sejarah atau guna tertentu.
 - Dalam keadaan baik atau baru, tidak mengandung cacat, berasal dari daerah tertentu, merupakan kelengkapan dari barang tertentu.
3. secara tidak benar dan seolah-olah barang dan atau jasa tersebut:
- Telah mendapatkan atau memiliki sponsor, persetujuan, perlengkapan tertentu, keuntungan tertentu, ciri-ciri kerja atau aksesoris tertentu.
 - Dibuat perusahaan yang mempunyai sponsor, persetujuan atau afiliasi.
 - Telah tersedia bagi konsumen.

1. Langsung atau tidak langsung merendahkan barang dan atau jasa lain.
2. Menggunakan kata-kata berlebihan, secara aman, tidak berbahaya, tidak mengandung resiko atau efek samping tanpa keterangan lengkap.
3. Menawarkan sesuatu yang mengandung janji yang belum pasti.
4. Dengan harga atau tarif khusus dalam waktu dan jumlah tertentu, jika bermaksud tidak melaksanakan.
5. Dengan menjanjikan hadiah cuma-cuma, dengan maksud tidak memberikannya atau memberikan tetapi tidak sesuai dengan janji.
6. Dengan menjanjikan hadiah barang dan atau jasa lain, untuk obat-obat tradisional, suplemen makanan, alat kesehatan dan jasa pelayanan kesehatan.
7. Dalam menawarkan barang dan atau jasa untuk diperdagangkan dilarang mempromosikan, mengiklankan atau membuat pernyataan tidak benar atau menyesatkan mengenai:
8. Harga atau tarif dan potongan harga atau hadiah menarik yang ditawarkan.
9. Kondisi, tanggungan, jaminan, hak atau ganti rugi atas barang dan atau jasa.
10. Kegunaan dan bahaya penggunaan barang dan atau jasa.
11. Dalam menawarkan barang dan atau jasa untuk diperdagangkan dengan memberikan hadiah dengan cara undian dilarang:
12. Tidak melakukan penarikan hadiah setelah batas waktu dijanjikan.
13. Mengumumkan hasilnya tidak melalui media massa.
14. Memberikan hadiah tidak sesuai janji dan atau menggantikannya dengan hadiah yang tidak setara dengan nilai hadiah yang dijanjikan.
15. Dalam menawarkan barang dan atau jasa, dilarang melakukan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan kepada konsumen baik secara fisik maupun psikis.
16. Dalam hal penjualan melalui obral atau lelang, dilarang menyesatkan dan mengelabui konsumen dengan:
17. Menyatakan barang dan atau jasa tersebut seolah-olah memenuhi standar mutu tertentu dan tidak mengandung cacat tersembunyi.
18. Tidak berniat menjual barang yang ditawarkan, melainkan untuk menjual barang lain.

19. Tidak menyediakan barang dan atau jasa dalam jumlah tertentu atau cukup dengan maksud menjual barang lain.
20. Menaikan harga sebelum melakukan obral.

10.6 Tanggung Jawab Pelaku Usaha

Hukum tentang tanggung jawab produk ini termasuk dalam perbuatan melanggar hukum tetapi diimbahi dengan tanggung jawab mutlak (strict liability), tanpa melihat apakah ada unsur kesalahan pada pihak pelaku. Dalam kondisi demikian terlihat bahwa adagium caveat emptor (konsumen bertanggung jawab telah ditinggalkan) dan kini berlaku caveat venditor (pelaku usaha bertanggung jawab).

Istilah Product Liability (Tanggung Jawab Produk) baru dikenal sekitar 60 tahun yang lalu dalam perasuransian Amerika Serikat, sehubungan dengan dimulainya produksi bahan makanan secara besar-besaran. Baik kalangan produsen (Producer and manufacture) maupun penjual (seller, distributor) mengasuransikan barang-barangnya terhadap kemungkinan adanya resiko akibat produk-produk yang cacat atau menimbulkan kerugian terhadap konsumen.

Produk secara umum diartikan sebagai barang yang secara nyata dapat dilihat, dipegang (tangible goods), baik yang bergerak maupun yang tidak bergerak. Namun dalam kaitan dengan masalah tanggung jawab produser (Product Liability) produk bukan hanya tangible goods tapi juga termasuk yang bersifat intangible seperti listrik, produk alami (misalnya makanan binatang piaraan dengan jenis binatang lain), tulisan (misalnya peta penerbangan yang diproduksi secara massal), atau perlengkapan tetap pada rumah real estate (misalnya rumah). [1] selanjutnya, termasuk dalam pengertian produk tersebut tidak semata-mata suatu produk yang sudah jadi secara keseluruhan, tapi juga termasuk komponen suku cadang.

Tanggung jawab produk (product liability), menurut Hursh bahwa product liability is the liability of manufacturer, processor or non-manufacturing seller for injury to the person or property of a buyer third party, caused by product which has been sold. Perkins Coie juga menyatakan Product Liability: the liability of the manufacturer or others in the chain of distribution of a product to a person injured by the use of product. [2]

Dengan demikian, yang dimaksud dengan product liability adalah suatu tanggung jawab secara hukum dari orang atau badan yang menghasilkan suatu produk (producer, manufacture) atau dari orang atau badan yang bergerak dalam suatu proses untuk menghasilkan suatu produk (Processor, assembler) atau orang atau badan yang menjual atau mendistribusikan produk tersebut.

Bahkan dilihat dari konvensi tentang product liability diatas, berlakunya konversi tersebut diperluas terhadap orang atau badan yang terlibat dalam rangkaian komersial tentang persiapan atau penyebaran dari produk, termasuk para pengusaha, bengkel dan pergudangan. Demikian juga dengan para agen dan pekerja dari badan-badan usaha diatas. Tanggung jawab tersebut sehubungan dengan produk yang cacat sehingga menyebabkan kerugian bagi pihak lain (konsumen), baik kerugian badaniah, kematian maupun harta benda.

Seperti dikemukakan diatas, bahwa jika dilihat secara sepintas, kelihatan bahwa apa yang diatur dengan ketentuan product liability telah diatur pula dalam KUHPerdata. Hanya saja jika kita menggunakan KUHPerdata, maka bila seorang konsumen menderita kerugian ingin menuntut pihak produsen (termasuk pedagang, grosir, distributor dan agen), maka pihak korban tersebut akan menghadapi beberapa kendala yang akan menyulitkannya untuk memperoleh ganti rugi.

Kesulitan tersebut adalah pihak konsumen harus membuktikan ada unsur kesalahan yang dilakukan oleh pihak produsen. Jika konsumen tidak berhasil membuktikan kesalahan produsen, maka gugatan konsumen akan gagal. Oleh karena berbagai kesulitan yang dihadapi oleh konsumen tersebut, maka sejak tahun 1960-an, di Amerika Serikat diberlakukan prinsip tanggung jawab mutlak (strict liability principle).

Dengan diterapkannya prinsip tanggung jawab mutlak ini, maka setiap konsumen yang merasa dirugikan akibat produk atau barang yang cacat atau tidak aman dapat menuntut kompensasi tanpa harus mempermasalahkan ada atau tidak adanya unsur kesalahan dipihak produsen.

10.7 Sanksi

Sanksi-Sanksi Pelaku Usaha

Sanksi bagi pelaku usaha menurut Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, yaitu:

1. Sanksi perdata

Ganti rugi dalam bentuk:

- ↳ Pengembalian uang
- ↳ Penggantian barang
- ↳ Perawatan kesehatan
- ↳ Pemberian santunan

Ganti rugi diberikan dalam tenggang waktu 7 hari setelah tanggal transaksi

Sanksi administrasi:

Maksimal Rp 200.000.000 (Dua Ratus Juta Rupiah), melalui BPSK jika melanggar Pasal 19 ayat (2) dan (3), 20, 25

2. Sanksi pidana

Kurungan:

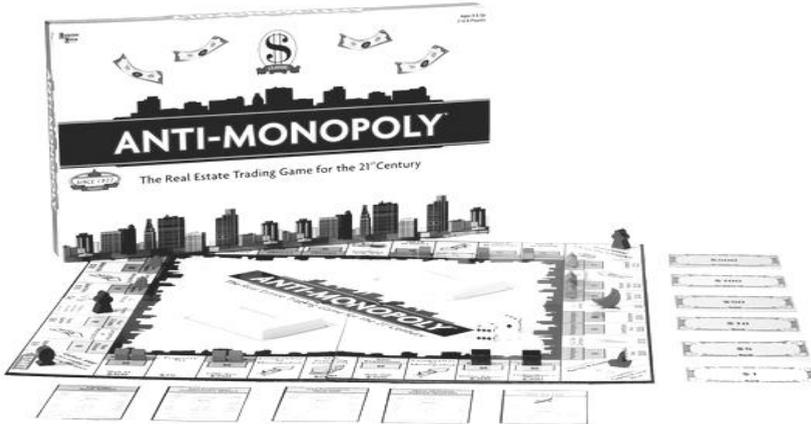
- ↳ Penjara 5 tahun atau denda Rp 2.000.000.000 (Dua Milyar Rupiah) pasal 8, 9, 10, 13 ayat (2), 15, 17 ayat (1) huruf a, b, c, dan e dan pasal 18
- ↳ Penjara 2 tahun atau denda Rp 500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah) pasal 11, 12, 13 ayat (1), 14, 16 dan 17 ayat (1) huruf d dan f

Ketentuan pidana lain (diluar Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen) jika konsumen luka berat, sakit berat, cacat tetap atau kematian. Hukuman tambahan, antara lain:

- ↳ Pengumuman keputusan hakim
- ↳ Pencabutan izin usaha
- ↳ Dilarang memperdagangkan barang dan jasa
- ↳ Wajib menarik dari peredaran barang dan jasa
- ↳ Hasil pengawasan disebarluaskan kepada masyarakat

BAB XI

ANTI MONOPOLI DAN PERSAINGAN TIDAK SEHAT



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

11.1 Pengertian

Menurut UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan pengertian monopoli adalah suatu bentuk penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku atau satu kelompok pelaku usaha.

Menurut UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan pengertian pelaku usaha adalah setiap orang perorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama, melalui perjanjian, menyelenggarakan berbagai kegiatan usaha dalam bidang ekonomi.

Menurut UU No. 5 Tahun 1999 persaingan tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.

11.2 Azas dan Tujuan

B.1 Azas

Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum.

B.2 Tujuan

Undang-Undang (UU) persaingan usaha adalah Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (UU No.5/1999) yang bertujuan untuk memelihara pasar kompetitif dari pengaruh kesepakatan dan konspirasi yang cenderung mengurangi dan atau menghilangkan persaingan. Kepedulian utama dari UU persaingan usaha adalah promoting competition dan memperkuat kedaulatan konsumen.

11.3 Kegiatan yang Dilarang

1. Monopoli

Monopoli adalah situasi pengadaan barang dagangan tertentu (di pasar lokal atau nasional) sekurang-kurangnya sepertiga dikuasai oleh satu orang atau satu kelompok sehingga harganya dapat dikendalikan.

2. Monopoli

Monopoli adalah keadaan pasar yang tidak seimbang, yang dikuasai oleh seorang pembeli; oligopsoni yang terbatas pada seorang pembeli.

3. Penguasaan Pasar

Penguasaan pasar adalah proses, cara, atau perbuatan menguasai pasar. Dengan demikian pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan pasar baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama pelaku usaha lainnya yang mengakibatkan praktik monopoli atau persaingan usaha tidak sehat.

4. Persengkongkolan

Persekongkolan adalah berkomplot atau bersepakat melakukan kejahatan (kecurangan).

5. Posisi Dominan

Posisi dominan artinya pengaruhnya sangat kuat, dalam pasar 1 angka 4 UU No. 5 Tahun 1999 menyebutkan posisi dominan merupakan suatu keadaan di mana pelaku usaha tidak mempunyai pesaing yang berarti di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan pangsa yang

dikuasai atau pelaku usaha mempunyai posisi tertinggi diantara pesaingnya di pasar bersangkutan dalam kaitan dengan kemampuan keuangan, kemampuan akses pada pasokan, penjualan serta kemampuan untuk menyesuaikan pasokan dan permintaan barang atau jasa tertentu.

6. Jabatan Rangkap

Mengenai jabatan rangkap, dalam pasal 26 UU No. 5 Tahun 1999 dikatakan bahwa seseorang yang menduduki jabatan sebagai direksi atau komisaris dari suatu perusahaan pada waktu yang bersamaan dilarang merangkap sebagai direksi atau komisaris pada perusahaan lain, apabila perusahaan-perusahaan itu :

1. berada dalam pasar bersangkutan yang sama;
2. memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan atau jenis usaha;
3. secara bersama dapat menguasai pangsa pasar barang dan atau jasa tertentu yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
4. Pemilikan Saham

Mengenai pemilikan saham, berdasarkan pasal 27 UU No. 5 Tahun 1999 dikatakan bahwa pelaku usaha dilarang memiliki saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis dan melakukan kegiatan usaha dalam bidang sama pada pasar bersangkutan yang sama atau mendirikan perusahaan yang sama apabila kepemilikan tersebut mengakibatkan, antara lain :

1. satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50 % pangsa satu jenis barang dan atau jasa tertentu.
2. Dua atau tiga pelaku usaha, kelompok usaha dan pelaku kelompok usaha menguasai lebih dari 75 % pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.
3. Penggabungan, Peleburan dan pengambilalihan

Sementara itu, pasal 28 UU No. 5 Tahun 1999, mengatakan bahwa pelaku usaha berbadan hukum maupun bukan berbadan hukum yang menjalankan perusahaan yang bersifat tetap dan terus menerus dengan tujuan mencari keuntungan. Dalam menjalankan perusahaan tindakan penggabungan, peleburan, pengambilalihan yang akan mengakibatkan praktik monopoli dan persaingan tidak sehat yang secara tegas dilarang.

11.4 Perjanjian Yang Dilarang

1. Oligopoli

Adalah keadaan pasar dengan produsen dan pembeli barang hanya berjumlah sedikit, sehingga mereka atau seorang dari mereka dapat mempengaruhi harga pasar.

2. Penetapan harga

Dalam rangka penetralisasi pasar, pelaku usaha dilarang membuat perjanjian, antara lain:

- 1) Perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas barang dan atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama.
- 2) Perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan atau jasa yang sama.
- 3) Perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga di bawah harga pasar.
- 4) Perjanjian dengan pelaku usaha lain yang membuat persyaratan bahwa penerima barang dan atau jasa tidak menjual atau memasok kembali barang dan atau jasa yang diterimanya dengan harga lebih rendah daripada harga yang telah dijanjikan.

3. Pembagian wilayah

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan atau jasa.

4. Pemboikotan

Pelaku usaha dilarang untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang dapat menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri.

5. Kartel

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bermaksud untuk mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan atau pemasaran suatu barang dan atau jasa.

6. Trust

Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk melakukan kerjasama dengan membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar, dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup tiap-tiap perusahaan atau perseroan anggotanya, yang tujuannya untuk mengontrol produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa.

7. Oligopoli
Keadaan dimana dua atau lebih pelaku usaha menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan atau jasa dalam suatu pasar komoditas.
8. Integrasi vertikal
Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk menguasai produksi sejumlah produk termasuk dalam rangkaian produksi barang dan atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengelolaan atau proses lanjutan baik dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung.
9. Perjanjian tertutup
Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu.
10. Perjanjian dengan pihak luar negeri
Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

11.5 Hal-Hal yang Dikecualikan dari Undang-Undang Anti Monopoli

1. Perjanjian yang dikecualikan
2. perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual, termasuk lisensi, paten, merk dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu dan rahasia dagang.
3. Perjanjian yang berkaitan dengan waralaba;
4. Perjanjian penetapan standar teknis produk barang dan atau jasa yang tidak mengekang dan atau menghalangi persaingan;
5. Perjanjian dalam rangka keagenan yang isinya tidak memuat ketentuan untuk memasok kembali barang dan atau jasa dengan harga yang lebih rendah dari harga yang telah diperjanjikan;
6. Perjanjian kerjasama penelitian untuk meningkatkan atau perbaikan standar kehidupan masyarakat luas;
7. Perjanjian internasional yang telah diratifikasi oleh pemerintah.
8. Perbuatan yang dikecualikan
9. perbuatan pelaku usaha yang tergolong dalam pelaku usaha;

10. kegiatan usaha koperasi yang secara khusus bertujuan untuk melayani anggota.
11. Perbuatan dan atau Perjanjian yang Diperkecualikan
12. perbuatan atau perjanjian yang bertujuan untuk melaksanakan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
13. perbuatan dan atau perjanjian yang bertujuan untuk ekspor dan tidak mengganggu kebutuhan atau pasokan dalam negeri.

11.6 Komisi Pengawas Persaingan Usaha

Komisi Pengawas Persaingan Usaha adalah sebuah lembaga yang berfungsi untuk mengawasi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya melakukan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Hal ini diatur berdasarkan UU No. 5 Tahun 1999, dibentuklah suatu Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) yang bertugas untuk mengawasi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya agar tidak melakukan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.

Adapun tugas dan wewenang KPPU, antara lain :

1. melakukan penilaian terhadap perjanjian yang telah dibuat oleh pelaku usaha;
2. melakukan penilaian terhadap kegiatan usaha dan atau tindakan pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya;
3. mengambil tindakan sesuai wewenang komisi;
4. memberikan saran dan pertimbangan kebijakan pemerintah terhadap praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat;
5. menerima laporan dari masyarakat dan atau dari pelaku usaha tentang dugaan terjadinya praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat;
6. melakukan penelitian tentang dugaan adanya kegiatan usaha dan atau tindakan pelaku usaha yang dapat mengakibatkan terjadi praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat.
7. melakukan penyelidikan dan atau pemeriksaan terhadap kasus dugaan praktik monopoli dan atau persaingan usaha tidak sehat yang dilaporkan oleh masyarakat atau pelaku atau yang ditemukan oleh komisi sebagai hasil dari penelitiannya;
8. memanggil dan menghadirkan saksi, saksi ahli, dan setiap orang yang dianggap mengetahui pelanggaran terhadap ketentuan undang-undang;
9. meminta bantuan penyidik untuk menghadirkan pelaku usaha, saksi, saksi ahli, atau setiap orang yang tidak bersedia memenuhi panggilan komisi;

10. menjatuhkan sanksi berupa tindakan administratif kepada pelaku usaha yang melanggar ketentuan undang-undang ini.

11.7 Sanksi

1. Sanksi Administrasi

Sanksi administrasi adalah dapat berupa penetapan pembatasan perjanjian, pemberhentian integrasi vertikal, perintah kepada pelaku usaha untuk menghentikan posisi dominan, penetapan pembatalan atas penggabungan, peleburan dan pengambilalihan badan usaha, penetapan pembayaran ganti rugi, penetapan denda serendah-rendahnya satu miliar rupiah atau setinggi-tingginya dua puluh lima miliar rupiah.

2. Sanksi Pidana Pokok dan Tambahan

Sanksi pidana pokok dan tambahan adalah dimungkinkan apabila pelaku usaha melanggar integrasi vertikal, perjanjian dengan pihak luar negeri, melakukan monopoli, melakukan monopsoni, penguasaan pasar, posisi dominan, pemilikan saham, penggabungan, peleburan, dan pengambilalihan dikenakan denda minimal dua puluh lima miliar rupiah dan setinggi-tingginya seratus miliar rupiah, sedangkan untuk pelanggaran penetapan harga, perjanjian tertutup, penguasaan pasar dan persekongkolan, jabatan rangkap dikenakan denda minimal lima miliar rupiah dan maksimal dua puluh lima miliar rupiah.

Sementara itu, bagi pelaku usaha yang dianggap melakukan pelanggaran berat dapat dikenakan pidana tambahan sesuai dengan pasal 10 KUH Pidana berupa :

1. pencabutan izin usaha
2. larangan kepada pelaku usaha yang telah terbukti melakukan pelanggaran terhadap undang-undang ini untuk menduduki jabatan direksi atau komisaris sekurang-kurangnya dua tahun dan selamalamanya lima tahun,

Penghentian kegiatan atau tindakan tertentu yang menyebabkan timbulnya kerugian pada pihak lain.

BAB XII

BISNIS INTERNASIONAL

Bisnis Internasional merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan antara Negara yang satu dengan Negara yang lain. Kita perlu mempelajari mengapa perlu dilakukan bisnis antar negara, serta hal – hal yang dapat mendorong dan menghambat berlangsungnya Bisnis Internasional.



<https://www.google.com.sg/search?q=perusahaan+jasa&source>

12.1 Hakikat Bisnis Internasional

Bisnis Internasional merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan melewati batas – batas suatu negara. Adapun transaksi bisnis yang dilakukan oleh suatu negara dengan negara lain yang sering disebut sebagai Bisnis Internasional (International Trade). Pemasaran Internasional atau International Marketing adalah transaksi bisnis yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam satu negara dengan perusahaan lain atau individu di Negara lain. Meskipun pada dasarnya ada dua pengertian yang membedakan adanya dua buah transaksi Bisnis Internasional antara lain :

- a. Perdagangan Internasional (International Trade)

Perdagangan Internasional merupakan transaksi antar Negara yang dilakukan dengan cara tradisional yaitu dengan cara ekspor dan impor. Dengan adanya transaksi tersebut maka akan timbul “NERACA PERDAGANGAN ANTAR NEGARA” atau “BALANCE OF TRADE”. Neraca perdagangan yang surplus menunjukkan keadaan dimana Negara tersebut memiliki nilai ekspor yang lebih besar dibandingkan dengan nilai impor yang dilakukan dari Negara partner dagangnya. Apabila keadaan yang lain konstan maka aliran kas masuk ke Negara itu akan lebih besar dengan aliran kas keluarnya dengan aliran kas keluarnya ke Negara partner dagangnya tersebut. Besar kecilnya aliran uang kas masuk dan keluar antar Negara disebut “NERACA PEMBAYARAN” atau “BALANCE OF PAYMENTS”. Neraca pembayaran yang mengalami surplus ini dikatakan bahwa Negara ini mengalami PERTAMBAHAN DEvisa NEGARA. Sebaliknya apabila Negara itu mengalami devisa neraca perdagangannya maka nilai importnya melebihi nilai ekspor yang dapat dilakukannya dengan Negara lain tersebut. Maka sebaliknya Negara tersebut akan mengalami devisa neraca pembayarannya dan akan menghadapi PENGURANGAN DEvisa NEGARA.

b. Pemasaran Internasional (International Marketing)

Yang sering disebut sebagai Bisnis Internasional (International Business) merupakan keadaan dimana suatu perusahaan dapat terlibat terlibat dalam suatu transaksi bisnis dengan negara lain, perusahaan lain ataupun masyarakat umum diluar negeri. Maka pengusaha tersebut akan terbebas dari hambatan perdagangan dan tarif bea masuk karena karena tidak ada transaksi ekspor impor. Produk yang dipasarkan itu tidak saja berupa barang akan tetapi dapat pula berupa jasa. Transaksi ini dapat ditempuh dengan berbagai cara antara lain :

- Licencing
- Franchising
- Management in Home Country by Host Country
- Joint Venturing
- Multinational Corporation (MNC)

Semua bentuk transaksi internasional akan memerlukan pembayaran yang sering disebut sebagai Fee. Perdagangan internasional dengan perusahaan internasional sering dianggap sama saja, akan tetapi uraian diatas memang berbeda. Perbedaan terletak pada perlakuannya dimana perdagangan internasional dilakukan oleh Negara sedangkan pemasaran internasional adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Kegiatan yang lebih aktif serta lebih progresif daripada perdagangan internasional.

12.2 Alasan Melaksanakan Bisnis Internasional

Suatu Negara ataupun suatu perusahaan melakukan transaksi bisnis internasional baik dalam bentuk perdagangan internasional yang memiliki beberapa pertimbangan ataupun alasan. Meliputi pertimbangan ekonomis, politis ataupun social budaya bahkan tidak jarang atas dasar pertimbangan militer. Bisnis internasional tidak dapat di hindarkan karena tidak ada satu negara pun didunia yang dapat mencukupi seluruh kebutuhan negerinya dari barang - barang atau produk yang dihasilkan oleh negara itu sendiri. Hal ini disebabkan terjadinya penyebaran yang tidak merata dari sumber daya baik dari sumber daya alam modal maupun sumber daya manusia. Ketidak meratanya sumber daya akan mengakibatkan adanya keunggulan baik suatu negara yang memiliki sumber daya tertentu. Keadaan ini menentukan dilaksanakan bisnis ataupun perdagangan internasional dan mempunyai beberapa alasan untuk melaksanakan bisnis internasional antara lain berupa :

1. Spesialisasi antar bangsa – bangsa

Dalam hubungan dengan keunggulan beserta kelemahannya itu suatu Negara haruslah menentukan pilihan strategis untuk memproduksi suatu komoditi yang strategis yaitu:

- a. Memanfaatkan semaksimal mungkin kekuatan yang ternyata benar-benar paling unggul sehingga dapat menghasilkannya secara lebih efisien dan paling murah diantara Negara-negara yang lain.
- b. Menitik beratkan pada komoditi yang memiliki kelemahan paling kecil diantara Negara-negara yang lain.
- c. Mengkonsentrasikan perhatiannya untuk memproduksi atau menguasai komoditi yang memiliki kelemahan yang tertinggi bagi negerinya.

Ketiga strategi berkaitan erat dengan adanya dua buah konsep keunggulan yang dimiliki oleh suatu Negara ketimbang Negara lain dalam satu bidang tertentu, yaitu:

- Keunggulan absolute (absolute advantage) Suatu negara dapat dikatakan memiliki keunggulan absolut apabila negara itu memegang monopoli dalam berproduksi dan perdagangan terhadap produk tersebut. Hal ini dapat dicapai kalau tidak ada negara lain yang dapat menghasilkan produk tersebut sehingga negara itu menjadi satu satunya negara penghasil yang disebabkan karena kondisi alam yang dimilikinya, misalnya hasil tambang, perkebunan, kehutanan, pertanian dan sebagainya. Keunggulan absolut dapat diperoleh dari suatu negara yang mampu untuk memproduksi suatu komoditi yang paling murah diantara negara negara lainnya. Keunggulan pada umumnya tidak akan

dapat berlangsung lama karena kemajuan teknologi akan dengan cepat mengatasi cara produksi yang lebih efisien dan ongkos yang lebih murah.

➤ Keunggulan komparatif (comperative advantage) Konsep keunggulan ini merupakan konsep yang lebih realistis dan banyak terdapat dalam bisnis internasional. Suatu keadaan dimana suatu negara memiliki kemampuan yang lebih tinggi untuk menawarkan produk tersebut dibandingkan dengan negara lain. Kemampuan yang tinggi dalam menawarkan suatu produk itu dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk yaitu :

- 1) Ongkos atau harga penawaran yang lebih rendah.
- 2) Mutu yang lebih unggul meskipun harganya lebih mahal.
- 3) Kontinuitas penyediaan (supply) yang lebih baik.
- 4) Stabilitas hubungan bisnis maupun politik yang baik.
- 5) Tersedianya fasilitas penunjang yang lebih baik misalnya fasilitas latihan maupun transportasi.

Suatu negara akan mengkonsentrasikan untuk memproduksi dan mengekspor komoditi yang mana memiliki keunggulan komparatif yang paling baik dan kemudian mengimpor komoditi yang memiliki keunggulan komparatif yang terjelek atau kelemahan yang terbesar.

2. Pertimbangan pengembangan bisnis

Perusahaan yang sudah bergerak di bidang tertentu dalam suatu bisnis didalam negeri seringkali mencoba untuk mengembangkan pasarnya keluar negeri.

Hal ini menimbulkan beberapa pertimbangan yang mendorong suatu perusahaan melaksanakan ke bisnis internasional tersebut :

- a. Memanfaatkan kapasitas mesin yang masih menganggur yang dimiliki oleh suatu perusahaan.
- b. Produk didalam negeri sudah mengalami tingkat kejenuhan dan bahkan sudah mengalami tahapan penurunan (decline phase) sedangkan yang diluar negeri justru sedang berkembang (growth)
- c. Persaingan yang terjadi didalam negeri justru lebih tajam ketimbang persaingan terhadap produk tersebut diluar negeri.
- d. Mengembangkan pasar baru (keluar negeri) merupakan tindakan yang lebih mudah ketimbang mengembangkan produk baru (didalam Negeri).
- e. Potensi pasar internasional lebih luas ketimbang pasar domestic.

12.3 Aktivitas – Aktivitas Bisnis Internasional.

Perusahaan yang memasuki bisnis internasional pada umumnya melibatkan diri secara bertahap dari tahap yang paling sederhana yang tidak

mengandung resiko sampai tahap yang paling kompleks dan mengandung resiko bisnis yang sangat tinggi, adapun tahap tersebut sebagai berikut :

1. EKSPORT INSIDENTIL (INCIDENT at EXPORT)

Suatu perusahaan yang dimulai dari suatu keterlibatan yang paling awal yaitu dengan melakukan eksport insidentil. Terjadi pada saat adanya kedatangan orang asing di negeri kita kemudian dia membeli barang – barang dan kemudiannya mengirimkan ke negeri asing.

2. EKSPORT AKTIF (ACTIVE EXPORT)

Tahap terdahulu dapat berkembang terus dan terjalinlah hubungan bisnis yang rutin dan kontinyu dan transaksi tersebut makin lama akan semakin aktif. Keaktifan hubungan transaksi bisnis ditandai dengan semakin berkembangnya jumlah maupun jenis komoditi perdagangan internasional tersebut. Tahap aktif di perusahaan negeri sendiri mulai aktif melaksanakan manajemen atas transaksi. Tidak seperti tahap awal dimana pengusaha bertindak pasif,yang disebut tahap pembelian atau “Purchasing”.

3. PENJUALAN LISENSI (LICENSING)

Tahap berikutnya tahap penjualan lisensi adalah hanya merek atau lisensinya, sehingga negara penerima dapat melakukan manajemen yang cukup luas terhadap pemasaran maupun proses produksinya termasuk bahan baku serta peralatannya. Untuk pemakaian lisensi tersebut perusahaan dan negara penerima harus membayar fee atas lisensi kepada perusahaan asing tersebut.

4. FRANCHISING

Tahap yang lebih aktif yaitu perusahaan di suatu negara menjual tidak hanya lisensi atau merek dagang akan tetapi lengkap segala atributnya termasuk peralatan, proses produksi, resep – resep campuran proses produksinya, pengendalian mutunya, pengawasan mutu bahan baku maupun barang jadinya serta bentuk pelayanannya. Yang disebut “Franchising”, atau franchise maka perusahaan yang menerima disebut “Franchisee”, perusahaan pemberi disebut “Franchisor”. Jenis usahanya misalnya makanan, restoran, supermarket, fitness centre dan sebagainya. Bentuk Franchise yang saat ini populer di negeri sendiri antar perusahaan domestik ini memiliki beberapa kebaikan antara lain :

- a. Manajemen sistem yang sudah teruji.
- b. Memiliki nama yang sudah terkenal.
- c. Performance record yang sudah mapan untuk alat penilaian.

Sebaliknya yang memiliki kejelekan antara lain :

- a. Biaya tinggi untuk menerapkan Franchise
- b. Keputusan bisnis akan dibatasi oleh Francilisor
- c. Sangat dipengaruhi oleh kegagalan dari bentuk Franchise lain.
Apabila kegagalan yang satu akan timbul anggapan bahwa bentuk franchise yang lain pun jelek.

5. PEMASARAN DI LUAR NEGERI

Tahap bentuk Pemasaran di Luar Negeri, ini akan memerlukan intensitas manajemen serta keterlibatan yang lebih tinggi karena perusahaan pendatang (Host Country) haruslah secara aktif dan mandiri untuk melakukan manajemen pemasaran bagi produknya itu di negeri asing (Home Country). Maka perusahaan akan mengetahui lebih pasti tentang perilaku konsumennya yang tidak lain dan tidak asing baginya karena mereka adalah orang – orang setempat atau penduduk setempat. Tahap ini sering disebut sebagai tahap “Pemasaran aktif” atau “Active Marketing”.

6. PRODUKSI DAN PEMASARAN DI LUAR NEGERI (Total International Business)

Tahap yang terakhir adalah tahap yang paling intensif dalam melibatkan diri pada bisnis internasional yaitu “Produksi dan Pemasaran di Luar Negeri”. Dalam tahap ini perusahaan asing datang dan mendirikan perusahaan di negeri asing itu lengkap dengan segala modalnya, lalu melakukan proses produksi di negeri itu, dan menjual hasil produksinya di negeri penerima tersebut. Bentuk ini memiliki unsur positif bagi negara yang sedang berkembang karena negara penerima tidak perlu menyediakan modal yang sangat banyak untuk mendirikan pabrik tersebut pada umumnya negara berkembang masih miskin dana untuk pembangunan bangsanya. Hal ini wajar karena tidak impor maka barang hasil industri dari negara asing itu akan menyaingi dan mematikan cabang industri didalam negeri sendiri.

Hambatan perdagangan antara lain berupa pemilihan partner dagang dari suatu negara tertentu biasanya partner dipilih atas dasar pertimbangan baik ekonomis maupun ekonomis. Suatu cara lain yang sering dipergunakan oleh suatu negara untuk membatasi impor suatu komoditi dengan menetapkan “Quota Impor”, oleh sebab itu maka Indonesia yang ingin melebarkan jalur perdagangan internasionalnya selalu mencari negara – negara lain yang tidak mengenakan quota terhadap barang dagangan. Negara yang tidak menetapkan quota disebut sebagai “Negara Nonquota”

atau disebut juga “embargo”. Dengan cara ini maka negara melarang masuknya komoditi yang datang dari suatu negara tertentu yang dikenakan embargo tersebut. Masih ada bentuk lain di suatu negara untuk membatasi Impor dari negara lain yaitu dengan cara disebut sebagai “Exchange Control” atau disebut sebagai “Imbal Beli”. Maka setiap negara yang akan menjual barangnya ke suatu negara maka dia harus membeli komoditi dari negara tersebut. Apabila negara tidak membeli komoditi imbalan maka transaksi Impor pun gagal.

12.4 Hambatan Dalam Memasuki Bisnis Internasional

Melaksanakan bisnis akan lebih banyak memiliki hambatan ketimbang di pasar domestic. Oleh karena itu maka terdapat beberapa hambatan dalam bisnis internasional antara lain :

- a. Batasan perdagangan dan tarif bea masuk
- b. Perbedaan bahasa, social budaya / cultural
- c. Kondisi politik dan hukum / perundang – undangan
- d. Hambatan operasional.

1. PERBEDAAN BAHASA, SOSIAL BUDAYA / KULTURAL

Perbedaan merupakan hambatan bagi kelancaran bisnis Internasional, yang disebabkan karena bahasa merupakan alat komunikasi yang vital baik bahasa lisan maupun bahasa tulis. Tanpa komunikasi yang baik maka hubungan bisnis sukar untuk dapat berlangsung dengan lancar. Meskipun perbedaan bahasa ini merupakan hambatan yang harus diwaspadai dan di pelajari dengan baik karena suatu ungkapan dalam suatu bahasa tidak dapat diungkapkan secara begitu saja (letterlijk) dengan bahasa yang lain. Perbedaan kondisi sosial budaya merupakan suatu masalah yang harus dicermati dalam melakukan bisnis Internasional.

Misalnya pemberian warna terhadap suatu produk harus hati – hati karena warna tertentu di suatu negara memiliki arti di negara lain dapat bermakna yang bertentangan.

2. HAMBATAN POLITIK, HUKUM DAN PERUNDANG – UNDANGAN

Hubungan politik yang kurang baik antara satu negara dengan negara lain akan mengakibatkan terbatasnya hubungan bisnis dari kedua negara tersebut. Ketentuan Hukum atau perundang – undangan yang berlaku di suatu negara kadang membatasi berlangsungnya bisnis internasional.

3. HAMBATAN OPERASIONAL

Berupa masalah operasional yakni transportasi atau pengangkutan barang yang diperdagangkan dari negara yang satu ke negara lain. Hal ini akan mengakibatkan bahwa biaya pengangkutan atau ekspedisi laut untuk jalur tersebut akan menjadi mahal. Mahalnya biaya angkut itu di karenakan kapal pengangkut hanya melayani satu negara yang biasanya, maka kembalinya kapal tersebut dari negara tujuan akan menjadi kosong, akan sangat membahayakan bagi keselamatan kapal itu sendiri.

4. PERUSAHAAN MULTINASIONAL

Suatu perusahaan yang melaksanakan kegiatan secara internasional melakukan operasinya di beberapa negara, biasa di sebut Multinational Corporations. Era globalisasi yang melanda dunia dimana dalam kondisi tidak ada satu Negara akan selalu terpengaruh oleh tindakan yang dilakukan negara lain, sehingga dengan cara cepat dalam waktu yang bersamaan kita dapat mengetahui suatu kejadian yang terjadi di setiap negara di dunia. Seolah olah tidak ada batas – batas antara negara yang satu dengan negara yang lain. Kebutuhan akan barang – barang konsumsi atau kehidupan sehari – hari cenderung tidak berbeda antara negara yang satu dengan negara yang lain. Kecenderungan untuk adanya kesamaan yang mendorong perusahaan untuk beroperasi secara internasional perusahaan yang akan mencoba untuk mencari tempat pabrik guna memproduksi barang – barang yang paling murah kemudian dipasarkan keseluruh penjuru dunia sehingga akan lebih ekonomis dan memiliki daya saing yang lebih tinggi. Adanya batasan – batasan ekspor impor antar negara mendorong suatu perusahaan untuk memproduksi barang di negeri sendiri dan menjual di negeri luar. Dengan cara itu pembatasan ekspor – impor tidak berlaku lagi baginya.

12.5 Globalisasi

Berbicara mengenai bisnis internasional tidak lepas dengan istilah yakni Globalisasi, kedua istilah tersebut memiliki keterkaitan yang erat antara satu sama lain. Globalisasi di definisikan oleh John D. Daniel sebagai proses memperdalam dan memperluas hubungan dan saling ketergantungan antara negara – negara yang berlangsung secara terus menerus, sedangkan bisnis internasional merupakan mekanisme untuk mewujudkan globalisasi tersebut.

Ada lima alasan menurut Daniel mengapa mempelajari bisnis internasional menjadi penting dan perlu.

- 1) Karena sebagian besar perusahaan beroperasi secara internasional atau berkompetisi dengan perusahaan internasional lainnya.

- 2) Jika suatu perusahaan beroperasi secara internasional maka ia terikat dengan beberapa model operasi bisnis yang akan berbeda dengan operasi bisnis di wilayah domestik.
- 3) Setiap negara memiliki cara berbeda untuk menerapkan mekanisme terbaik bagi negara mereka.
- 4) Mempelajari bisnis internasional dan segala aspek yang menyertainya, untuk menentukan karir mana yang terbaik.
- 5) Dengan memahami bisnis internasional, kita tahu dari kebijakan pemerintah yang perlu didukung dan di tolak.
(Daniel, Radebaugh, & Sullivan, 2007, hal. 7)

Kekuatan Hukum

Berbagai upaya untuk mengadakan pelatihan di bidang kekuatan hukum yang berdampak pada bisnis internasional dibatalkan pelaksanaannya karena adanya berbagai tekanan. Terlebih dahulu mengenai kekuatan hukum, khususnya yang berkaitan dengan perpajakan, kegiatan bisnis dan pelakunya, serta yang melibatkan beberapa perusahaan.

12.6 Beberapa Kekuatan Hukum Nasional Yang Spesifik

1. Perpajakan

Tujuan utama pajak tidak harus untuk meningkatkan pendapatn negara. diantara tujuan pajak bukan penerimaan untuk mendistribusikan pendapatan, menghimbau masyarakat untuk mengurangi produk tertentu. Tujuan tersebut untuk memberi tekanan politik dan ekonomi terhadap pejabat pemerintah yang bertanggung jawab atas pembuatan peraturan pajak dan pemungutannya. Perbedaan dalam sistem pajaknya antara lain. :

2. Tarif pajak

ada beberapa negara yang memberlakukan pajak atas laba modal (capitan gain tax) dan ada yang tidak. Negara – negara yang mengenakan pajak atas keuntungan / laba modal dengan tarif yang berbeda – beda.

3. Jenis – jenis pajak.

Ada beberapa jenis pajak antara lain pajak atas laba modal. Semakin tinggi pendapatan seseorang atau perusahaan, maka mereka berkewajiban membayar pajak pendapatan yang semakin tinggi. Hal ini mendorong lahirnya “pajak pertambahan nilai” (value added tax-VAT). Banyak menyarankan agar digunakan sebagai pendapatan utama. Yang dapat meningkatkan pendapatan negara. Perjanjian perpajakan

internasional berdasarkan prinsip “arm’s length” atau water edge” yaitu keuntungan yang dikenakan pajak di sebuah negara akan dinilai bisa menjalankan bisnisnya secara mandiri.

4. Perbedaan perbedaan lain.

Yang jumlahnya terlalu besar untuk disebutkan adalah insentif pajak untuk investasi daerah, pembebasan pajak, biaya depresiasi, kredit pajak luar negeri, waktu pembayaran dan pajak perusahaan ganda.

5. Konvensi atau perjanjian tentang pajak.

Beberapa negara telah saling menandatangani perjanjian perpajakan. Ada tidaknya perjanjian perpajakan menjadi bahan pertimbangan dalam membuat keputusan mengenai lokasi investasi dan bisnis internasional.

6. Menghilangkan wajib pajak.

Perdagangan yang ditunjang dengan kemudahan, memungkinkan perusahaan memindahkan operasi dan tempat kedudukan dari suatu negara ke negara lainnya. Oleh karena itu akan mudah untuk meninggalkan suatu negara yang pajak tinggi atau menghindarkan pajak sama sekali dalam melakukan bisnis cyberspace.

12.7 Kekuatan-Kekuatan Internasional

1. Kontrak Bisnis

Apabila pihak yang menandatangani kontrak tinggal di satu negara, maka dasar hukum untuk kontrak penyelesaian masalah yang timbul, digunakan hukum yang berlaku di negara tersebut. Arbitrasi adalah suatu proses, disepakati oleh pihak-pihak yang berselisih sebagai pengganti atau badan tidak memihak mengambil keputusan yang mengikat.

2. Paten, Merk Dagang, Nama Dagang, Hak Cipta dan Rahasia Dagang Kekayaan Intelektual

Paten adalah hak yang diberikan oleh pemerintah kepada penemu suatu produk untuk prabikasi, mengeksploitasi, menggunakan dan menjual penemuan tersebut. Merek Dagang adalah rancangan suatu produk yang digunakan oleh para pedagang yang terdaftar secara resmi. Hak Cipta adalah hak yang sah diberikan kepada penulis, komposer, kreator, perangkat lunak, artis dan penerbit untuk menjual karya mereka. Rahasia dagang adalah informasi tentang bisnis di rahasiakan. Spionase Industri upaya sebuah perusahaan untuk mencuri rahasia dagang perusahaan lain.

12.8 Kekuatan Standarisasi Internasional

Kalangan industri Amerika memandang ISO (International Standardization Organization) dan IEC (International Electrotechnical Commission) dianggap sesuatu yang membahayakan. IEC adalah mempromosikan standarisasi bahan dan peralatan untuk produk yang berkaitan dengan teknik elektro. ISO adalah memberikan rekomendasi standar produk yang berkaitan dengan teknologi lain, dengan bertujuan untuk memberikan standar suatu produk secara internasional. Semua pemerintah dan perusahaan swasta menginginkan produk yang sesuai dengan standar ISO dan IEC.

1. Pertanggungjawaban atas Produk, Perdata dan Pidana

Pertanggung jawaban menjadi beban bagi para profesi hukum. Asuransi untuk pertanggung jawaban atau jaminan produk mengalami lonjakan tajam. Akibatnya banyak perusahaan kecil tidak mampu bertahan.

2. Pengawasan Jual Beli Mata Uang

Orang yang masuk ke negara tertentu harus memberitahukan jumlah dan jenis uang yang di bawanya. Untuk menghindari membawa masuk mata uang nasional negara yang dikunjungi yang beli diluar negeri dengan kurs yang lebih baik daripada dinegara itu. Mendorong untuk membawa masuk mata uang yang memiliki nilai tukar kuat.

3. Aneka Macam Hukum.

Orang yang bekerja di luar negeri harus berhati – hati agar tidak terjebak dalam hukum setempat atau pemerasan yang dilakukan oleh oknum polisi, tentara atau pejabat pemerintah

4. Pengaturan Pelaksanaan Perdagangan Restriktif dan anti- trust.

Tindakan anti trust melibatkan dunia usaha berhadapan dengan pemerintah dan pemerintah berhadapan dengan pemerintah. Masih banyak perbedaan mengenai pelaksanaan peraturan dan hukum anti trust. Perbedaan yang menonjol adanya upaya untuk menerapkan hukumnya hingga keluar wilayahnya walaupun tidak menimbulkan kerusakan dan kerugian. Konflik antar pemerintah terjadi saat pemerintah memberlakukan hukum anti trust di luar wilayahnya, disebut External Application of Law.

5. Tarif, Kuota dan Hambatan Perdagangan Lainnya.

Penentuan tarif dimaksud untuk meningkatkan pendapatan negara dan melindungi produsen dalam negeri. Ada beberapa bentuk perlindungan

atau hambatan untuk melakukan kegiatan dagang dengan menggunakan hukum nasional antara lain untuk produk yang berkaitan dengan kesehatan dan produk kemasan. Tujuannya dilaksanakan proteksi untuk menyelamatkan lapangan kerja dalam negeri.

Sebuah alasan bagi restriksi perdagangan menyangkut pertahanan nasional.

1. Pertahanan Nasional.

Industri memerlukan proteksi dari impor bagi pertahanan nasional dan harus tetap diberlakukan meskipun terdapat kerugian secara komparatif dengan para pesaing luar negeri.

2. Melindungi industri yang baru tumbuh.

Bisa menyatakan bahwa dalam jangka panjang industri akan memiliki keunggulan komparatif, tetapi perusahaan memerlukan proteksi terhadap impor dan mencapai skala ekonomi. Proteksi yang dimaksud dengan mendapatkan perlindungan dari persaingan asing dengan bea masuk yang tinggi untuk meningkatkan efisiensi atau kualitas produk.

3. Melindungi tenaga kerja domestik dari tenaga asing yang murah.

Alasan ini akan membandingkan tingkat upah per jam tenaga asing yang lebih murah dengan mereka bayar diluar negeri. Apabila tingkat upah rendah, biaya modal tinggi, dan biaya produksi dapat lebih tinggi di negara yang upahnya rendah.

4. Tarif ilmiah atau persaingan yang adil.

Mereka menginginkan bea masuk yang akan meningkatkan biaya barang yang impor dengan biaya barang yang di produksi didalam negeri. Hal ini akan mengurangi setiap keunggulan “tidak adil” yang diperoleh pesaing asing karena teknologi superior, biaya bahan mentah lebih murah, pajak lebih rendah atau biaya tenaga kerja lebih rendah.

5. Tindakan balasan.

Perwakilan industri yang ekspor telah mendapat hambatan – hambatan impor yang dikenakan atas sebuah negara lain, meminta pemerintah untuk membalas dengan hambatan – hambatan yang sama.

6. Dumping.

Adalah penjualan produk ke luar negeri dengan harga lebih rendah daripada biaya produksi, harga di pasar dalam negeri atau harga ke negara negara ketiga. Perusahaan asing dapat mengambil tindakan

karena berharap dengan menjual kelebihan produksi tanpa mengganggu harga -harga di pasar domestik, atau menurunkan harga ekspor untuk memaksa semua produsen domestik di negara pengimpor bisnis itu. Kebanyakan pemerintahan mengambil tindakan balasan apabila dumping merugikan industri lokal.

7. Subsidi.

Adalah sumbangan keuangan, diberikan secara langsung atau tidak langsung oleh pemerintah tanpa imbalan keuntungan, termasuk hibah, perlakuan pajak istimewa dan asumsi pemerintah mengenai pengeluaran bisnis yang normal.

Perpajakan

Jurisdiksi Pajak Nasional, sebuah sistem warga negara ekspatriat dari suatu negara yang memeperkenankan negara mengenakan pajak berdasarkan kebangsaannya, meskipun merak tinggal dan bekerja di luar negeri. Yurisdiksi Pajak Teritorial, warga negara ekspatriat baik tidak tinggal maupun bekerja di negeri itu, dan tidak menerima jasa apapun sehingga harus membayar pajak dibebaskan dari pajak negara tersebut.

Undang – undang Praktik Korupsi di Luar Negeri (Foreign Corrupt Practices Act – FCPA)

Pembayaran bermasalah yang dibayarkan kepada para pejabat pemerintah oleh perusahaan untuk memperoleh kontrak pembelian dari pemerintah. Diantaranya yang menarik penyangkut pelicin (grease).

12.9 Kekuatan – Kekuatan Sosiokultural

Kebudayaan adalah kepercayaan, aturan, teknik, kelembagaan, dan barang perkakas buatan manusia yang mencirikan penduduk manusia. Apabila orang – orang bekerja di budaya yang berbeda, masalah yang mereka hadapi berhubungan dengan budaya akan lebih diperumit oleh sejumlah budaya yang mereka temukan dalam tiap harinya dipasar luar negeri. Kecuali mereka memiliki kesempatan untuk melakukan perbandingan dengan budaya lain, atau mereka tidak sadar pentingnya ciri – ciri budayanya sendiri.

E.T. Hall, seorang ahli antropologi menyatakan bahwa untuk mempelajari karakteristik budaya – budaya yang dapat beradaptasi dengannya dan dapat dicapai dengan dua cara : (1). Menghabiskan seumur hidup di sebuah negara. (2). Menjalani suatu program pelatihan yang sangat

canggih dan ekstensif mencakup karakteristik utama dari sebuah budaya, termasuk bahasa.

1. **Budaya Mempengaruhi Semua Fungsi Bisnis**

- a. **Pemasaran.** Misalnya beraneka ragam sikap dan nilai menghambat banyak perusahaan menggunakan bauran pemasaran yang sama di semua pasar.
- b. **Manajemen sumber daya manusia.** Yang menentukan untuk mengevaluasi para manajer. Pada umumnya keberhasilan merupakan kriteria bagi pemilihan dan promosi para eksekutif, tetapi manajer umum mengeluh karena yang dipromosikan orang dengan mempertimbangkan sekolah dan latar belakang keluarga mereka tetapi bukan karena keberhasilannya.
- c. **Produksi dan Keuangan.** Permasalahan yang timbul bagi kepegawaian karena perbedaan sikap terhadap penguasa, merupakan variabel sosiokultural yang lain. Orang Amerika Latin menganggap manajer sebagai patron (guru), tokoh otokratis yang bertanggung jawab atas kesejahteraan mereka. Para manajer produksi menemukan bahwa sikap terhadap perubahan dapat berpengaruh serius terhadap penerimaan metode produksi baru, bahkan para bendaharawan mengetahui ampuhnya kekuatan sosiokultural.

2. **Unsur – unsur Sosiokultural terdiri dari :**

- a. **Estetika.** Berkaitan dengan rasa keindahan, budaya dan selera yang baik dan diungkapkan dalam seni, drama, musik, cerita rakyat, dan tari-tarian. Seni sangat menarik bagi para pelaku bisnis internasional adalah aspek formal dari seni, warna dan bentuk karena arti simbolis yang dimilikinya. Musik dan cerita rakyat apabila pemasang iklan mengincar pasar muda – mudi dengan produk yang dimiliki, maka musik akan membantu memperkuat citranya.
- b. **Sikap dan Kepercayaan** yang mempengaruhi hampir seluruh perilaku manusia dan membantu ketertiban masyarakat dan individunya. Semakin banyak yang dapat di pelajari semakin siap untuk memahami orang yang berperilaku. Sikap terhadap waktu adalah penting, tetapi menunggu dapat berarti kebalikannya di tempat lain. Adios, Siesta (istirahat siang) pertumbuhan ekonomi telah meningkatkan lalu lintas di kota dan menyebabkan orang pindah ke pinggiran kota. Hal ini menyebabkan waktu tempuh yang lebih lama untuk pergi, sehingga menyulitkan orang untuk istirahat siang. Langsung dan mendorong banyak orang asing sebagai sikap yang kuarang ajar dan kasar. Sikap terhadap pencapaian dan pekerjaan menyebabkan pekerja memiliki gengsi dan kesenangan

yang lebih besar dengan memiliki lebih banyak barang. Sikap terhadap perubahan yang cepat akan sesuatu yang baru, dimana sesuatu yang telah dicoba dan dibuktikan lebih disukai daripada yang tidak dikenal.

- c. **Agama** sebuah kebudayaan yang penting, bertanggung jawab atas berbagai sikap kepercayaan yang mempengaruhi perilaku manusia. Suatu pengetahuan mengenai prinsip dasar akan memberikan pemahaman yang lebih baik. Etika kerja memandang pekerjaan sebagai kebajikan moral dan melihat pengangguran sebagai sesuatu yang tidak menyenangkan. Pandangan ini sebagian berasal dari etika kerja protestan, etika kerja konfusius, etika kerja shinto.
- d. **Kebudayaan material** yang berhubungan dengan obyek buatan manusia dan bagaimana orang membuat benda-benda (teknologi) dan siapa membuat apa dan mengapa (ilmu ekonomi)
 - Teknologi yang digunakan masyarakat kepada pencapaian tujuan ekonomi dan budaya
 - Dualisme teknologi adanya sistem teknologi maju dan teknologi primitif saling berdampingan.
 - Teknologi tepat guna cocok dengan masyarakat yang menggunakannya.
 - Efek bumerang dijual kepada perusahaan di negara lain untuk memproduksi barang yang menyaingi barang dari penjual teknologi.
- e. **Pendidikan** dapat dianggap sebagai proses belajar yang melengkapi seorang individu di dalam masyarakat dewasa hampir menyamakan pendidikan formal. Bauran pendidikan bahwa para manajer dilahirkan dan dilatih sambil bekerja. Brain drain bahwa pembangunan ekonomi tidak dilaksanakan tanpa pengembangan sumber daya manusia, tapi pemerintah telah melakukan investasi berlebihan pada pendidikan tinggi dalam hubungan permintaan. Reverse brain drain kembalinya tenaga profesional berpendidikan tinggi ke negara asalnya. Pendidikan wanita paling pentingnya turunnya tingkat buta huruf pada wanita yang memiliki tingkat buta huruf tertinggi didunia.
- f. **Bahasa.** Perbedaan budaya yang di pahami oleh pendatang baru dalam bisnis internasional adalah cara berkomunikasi.
 - Bahasa percakapan adalah tanpa bahasa orang menemukan dirinya terisolasi dari semua hal.

- Bahasa menggambarkan budaya. Bahasa yang diucapkan persis seperti hambatan fisik, dan tidak ada menyamai bahasa percakapan untuk membedakan suatu budaya dari budaya lain.
 - Bahasa asing berlaku sebagai kendaraan utama untuk komunikasilintas budaya.
 - Bahasa Inggris, Bahasa penghubung bisnis.
- g. **Organisasi Kemasyarakatan** memiliki suatu struktur yang pengaturan hubungannya dan mengatur cara anggotanya berhubungan satu sama lain
- Pertalian keluarga adalah dasar kelembagaan yang berdasarkan pertalian keluarga.
 - Keluarga besar termasuk keluarga sedarah dan keluarga hubungan perkawinan.
 - Tanggung jawab anggota.
 - Asosiasi adalah unit sosial yang tidak ada hubungan keluarga.
 - Umur / usia
 - Gender. Negara yang kurang maju kurang memiliki persamaan gender dalam hal kesempatan kerja dan pendidikan.

BAB XIII

PENYELESAIAN SENGKETA EKONOMI

13.1 Pengertian Sengketa

Sengketa adalah perilaku pertentangan antara kedua orang atau lembaga atau lebih yang menimbulkan suatu akibat hukum dan karenanya dapat diberikan sanksi hukum bagi salah satu diantara keduanya.

13.2 Cara – Cara Penyelesaian Sengketa Ekonomi



Penyelesaian sengketa secara damai bertujuan untuk mencegah dan mengindarkan kekerasan atau peperangan dalam suatu persengketaan antar negara. Menurut pasal 33 ayat 1 (Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan) Piagam PBB penyelesaian sengketa dapat ditempuh melalui cara-cara sebagai berikut:

1. **Negosiasi (perundingan)**
Perundingan merupakan pertukaran pandangan dan usul-usul antara dua pihak untuk menyelesaikan suatu persengketaan, jadi tidak melibatkan pihak ketiga.
2. **Enquiry (penyelidikan)**
Penyelidikan dilakukan oleh pihak ketiga yang tidak memihak dimaksud untuk mencari fakta.

3. Good offices (jasa-jasa baik)

Pihak ketiga dapat menawarkan jasa-jasa baik jika pihak yang bersengketa tidak dapat menyelesaikan secara langsung persengketaan yang terjadi diantara mereka. Penyelesaian perkara perdata melalui sistem peradilan:

- Memberi kesempatan yang tidak adil (unfair), karena lebih memberi kesempatan kepada lembaga-lembaga besar atau orang kaya.
- Sebaliknya secara tidak wajar menghalangi rakyat biasa (ordinary citizens) untuk perkara di pengadilan.

13.3 Negoisasi



<https://www.google.com.sg/search?q=mediasi&espv=2&biw=1440&bih=794&source>

Negosiasi adalah sebuah bentuk interaksi sosial saat pihak – pihak yang terlibat berusaha untuk saling menyelesaikan tujuan yang berbeda dan bertentangan. Menurut kamus Oxford, negosiasi adalah suatu cara untuk mencapai suatu kesepakatan melalui diskusi formal.

Negosiasi merupakan suatu proses saat dua pihak mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kepuasan semua pihak yang berkepentingan dengan elemen-elemen kerjasama dan kompetisi. Termasuk di dalamnya, tindakan yang dilakukan ketika berkomunikasi, kerjasama atau memengaruhi orang lain dengan tujuan tertentu

- Beberapa pengertian Negosiasi
 - 1) Proses yang melibatkan upaya seseorang untuk mengubah (atau tak mengubah) sikap dan perilaku orang lain.

- 2) Proses untuk mencapai kesepakatan yang menyangkut kepentingan timbal balik dari pihak-pihak tertentu dengan sikap, sudut pandang, dan kepentingan-kepentingan yang berbeda satu dengan yang lain.
 - 3) Negosiasi adalah suatu bentuk pertemuan antara dua pihak: pihak kita dan pihak lawan dimana kedua belah pihak bersama-sama mencari hasil yang baik, demi kepentingan kedua pihak.
- Pola Perilaku dalam Negosiasi
 1. Moving against (pushing): menjelaskan, menghakimi, menantang, tak menyetujui, menunjukkan kelemahan pihak lain.
 2. Moving with (pulling): memperhatikan, mengajukan gagasan, menyetujui, membangkitkan motivasi, mengembangkan interaksi.
 3. Moving away (with drawing): menghindari konfrontasi, menarik kembali isi pembicaraan, berdiam diri, tak menanggapi pertanyaan.
 4. Not moving (letting be): mengamati, memperhatikan, memusatkan perhatian pada “here and now”, mengikuti arus, fleksibel, beradaptasi dengan situasi.
 - Ketrampilan Negosiasi
 1. Mampu melakukan empati dan mengambil kejadian seperti pihak lain mengamatinya.
 2. Mampu menunjukkan faedah dari usulan pihak lain sehingga pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi bersedia mengubah pendiriannya.
 3. Mampu mengatasi stres dan menyesuaikan diri dengan situasi yang tak pasti dan tuntutan di luar perhitungan.
 4. Mampu mengungkapkan gagasan sedemikian rupa sehingga pihak lain akan memahami sepenuhnya gagasan yang diajukan.
 5. Cepat memahami latar belakang budaya pihak lain dan berusaha menyesuaikan diri dengan keinginan pihak lain untuk mengurangi kendala.
 - Fungsi Informasi dan Lobi dalam Negosiasi
 1. Informasi memegang peran sangat penting. Pihak yang lebih banyak memiliki informasi biasanya berada dalam posisi yang lebih menguntungkan.
 2. Dampak dari gagasan yang disepakati dan yang akan ditawarkan sebaiknya dipertimbangkan lebih dulu.
 3. Jika proses negosiasi terhambat karena adanya hidden agenda dari salah satu/ kedua pihak, maka loby dapat dipilih untuk menggali

hidden agenda yang ada sehingga negosiasi dapat berjalan lagi dengan gagasan yang lebih terbuka.

13.4 Mediasi

Pengertian Mediasi



<https://www.google.com.sg/search?q=mediasi&espv=2&biw=1440&bih=794&source>

Mediasi adalah proses penyelesaian sengketa melalui proses perundingan atau mufakat para pihak dengan dibantu oleh mediator yang tidak memiliki kewenangan memutuskan atau memaksakan sebuah penyelesaian. Ciri utama proses mediasi adalah perundingan yang esensinya sama dengan proses musyawarah atau konsensus. Sesuai dengan hakikat perundingan atau musyawarah atau konsensus, maka tidak boleh ada paksaan untuk menerima atau menolak sesuatu gagasan atau penyelesaian selama proses mediasi berlangsung. Segala sesuatunya harus memperoleh persetujuan dari para pihak.

- **Prosedur Untuk Mediasi**
 1. Setelah perkara dinomori, dan telah ditunjuk majelis hakim oleh ketua, kemudian majelis hakim membuat penetapan untuk mediator supaya dilaksanakan mediasi.
 2. Setelah pihak-pihak hadir, majelis menyerahkan penetapan mediasi kepada mediator berikut pihak-pihak yang berperkara tersebut.
 3. Selanjutnya mediator menyarankan kepada pihak-pihak yang berperkara supaya perkara ini diakhiri dengan jalan damai dengan berusaha mengurangi kerugian masing-masing pihak yang berperkara.

4. Mediator bertugas selama 21 hari kalender, berhasil perdamaian atau tidak pada hari ke 22 harus menyerahkan kembali kepada majelis yang memberikan penetapan.

- Mediator



<https://www.google.com.sg/search?q=mediasi&espv=2&biw=1440&bih=794&source>

Mediator adalah pihak netral yang membantu para pihak dalam proses perundingan guna mencari berbagai kemungkinan penyelesaian sengketa tanpa menggunakan cara memutus atau memaksakan sebuah penyelesaian. Ciri-ciri penting dari mediator adalah :

1. Netral
2. Membantu para pihak tanpa menggunakan cara memutus atau memaksakan sebuah penyelesaian.

- Tugas Mediator

1. Mediator wajib mempersiapkan usulan jadwal pertemuan mediasi kepada para pihak untuk dibahas dan disepakati.
2. Mediator wajib mendorong para pihak untuk secara langsung berperan dalam proses mediasi.
3. Apabila dianggap perlu, mediator dapat melakukan kaukus atau pertemuan terpisah selama proses mediasi berlangsung.

Mediator wajib mendorong para pihak untuk menelusuri dan menggali kepentingan mereka dan mencari berbagai pilihan penyelesaian yang terbaik bagi para pihak.

13.5 Arbitrase

14 Pengertian Arbitrase



<https://www.google.com.sg/search?q=mediasi&espv=2&biw=1440&bih=794&source>

Arbitrase adalah salah satu jenis alternatif penyelesaian sengketa dimana para pihak menyerahkan kewenangan kepada kepada pihak yang netral, yang disebut arbiter, untuk memberikan putusan.

Istilah arbitrase berasal dari kata “Arbitrare” (bahasa Latin) yang berarti “kekuasaan untuk menyelesaikan sesuatu perkara menurut kebijaksanaan”.

- Azas- Azas Arbitrase

1. Azas kesepakatan, artinya kesepakatan para pihak untuk menunjuk seorang atau beberapa orang arbiter.
2. Azas musyawarah, yaitu setiap perselisihan diupayakan untuk diselesaikan secara musyawarah, baik antara arbiter dengan para pihak maupun antara arbiter itu sendiri;
3. Azas limitatif, artinya adanya pembatasan dalam penyelesaian perselisihan melalui arbitrase, yaitu terbatas pada perselisihan-perselisihan di bidang perdagangan dan hak-hak yang dikuasai sepenuhnya oleh para pihak;
4. Azas final and binding, yaitu suatu putusan arbitrase bersifat putusan akhir dan mengikat yang tidak dapat dilanjutkan dengan upaya hukum lain, seperti banding atau kasasi. Asas ini pada prinsipnya sudah disepakati oleh para pihak dalam klausa atau perjanjian arbitrase.

- Tujuan Arbitrase
Sehubungan dengan asas-asas tersebut, tujuan arbitrase itu sendiri adalah untuk menyelesaikan perselisihan dalam bidang perdagangan dan hak dikuasai sepenuhnya oleh para pihak, dengan mengeluarkan suatu putusan yang cepat dan adil, Tanpa adanya formalitas atau prosedur yang berbelit-belit yang dapat yang menghambat penyelesaian perselisihan.

Perbandingan antara perundingan, arbitrase Dan Litigasi

- Negosiasi atau perundingan
Negosiasi adalah cara penyelesaian sengketa dimana para pihak yang bersengketa saling melakukan kompromi untuk menyuarakan kepentingannya. Dengan cara kompromi tersebut diharapkan akan tercipta win-win solution dan akan mengakhiri sengketa tersebut secara baik.
- Litigasi
Litigasi adalah sistem penyelesaian sengketa melalui lembaga peradilan. Sengketa yang terjadi dan diperiksa melalui jalur litigasi akan diperiksa dan diputus oleh hakim. Melalui sistem ini tidak mungkin akan dicapai sebuah win-win solution (solusi yang memperhatikan kedua belah pihak) karena hakim harus menjatuhkan putusan dimana salah satu pihak akan menjadi pihak yang menang dan pihak lain menjadi pihak yang kalah.
Kebaikan dari sistem ini adalah:
 1. Ruang lingkup pemeriksaannya yang lebih luas
 2. Biaya yang relatif lebih murah
 Sedangkan kelemahan dari sistem ini adalah:
 1. Kurangnya kepastian hukum Hakim yang “awam”
- Arbitrase
Arbitrase adalah cara penyelesaian sengketa yang mirip dengan litigasi, hanya saja litigasi ini bisa dikatakan sebagai “litigasi swasta” Dimana yang memeriksa perkara tersebut bukanlah hakim tetapi seorang arbiter. Untuk dapat menempuh prosesi arbitrase hal pokok yang harus ada adalah “klausula arbitrase” di dalam perjanjian yang dibuat sebelum timbul sengketa akibat perjanjian tersebut, atau “Perjanjian Arbitrase” dalam hal sengketa tersebut sudah timbul namun tidak ada klausula arbitrase dalam perjanjian sebelumnya. Klausula arbitrase atau perjanjian arbitrase tersebut berisi bahwa para pihak akan menyelesaikan sengketa melalui arbitrase sehingga menggugurkan kewajiban pengadilan untuk memeriksa perkara tersebut. Jika perkara tersebut tetap

diajukan ke Pengadilan maka pengadilan wajib menolak karena perkara tersebut sudah berada di luar kompetensi pengadilan tersebut akibat adanya klausula arbitrase atau perjanjian arbitrase.

Beberapa keunggulan arbitrase dibandingkan litigasi antara lain:

1. Arbitrase relatif lebih terpercaya karena Arbiter dipilih oleh para pihak yang bersengketa.
2. Arbiter merupakan orang yang ahli di bidangnya sehingga putusan yang dihasilkan akan lebih cermat.
3. Kepastian Hukum lebih terjamin karena putusan arbitrase bersifat final dan mengikat para pihak.

Sedangkan kelemahannya antara lain:

1. Biaya yang relatif mahal karena honorarium arbiter juga harus ditanggung para pihak
2. Putusan Arbitrase tidak mempunyai kekuatan eksekutorial sebelum didaftarkan ke Pengadilan Negeri.
3. Ruang lingkup arbitrase yang terbatas hanya pada sengketa bidang komersial (perdagangan, ekspor-impor, pasar modal, dan sebagainya

REFERENSI

- Subekti, R, Prof, S.H. dan Tjitrosudibio, R, 2001, *Kitab Undang Undang Hukum Perdata*, Cetakan ke-31, PT Pradnya Paramita, Jakarta.
- Subekti, R, Prof, S.H., *Hukum Perjanjian*, Cetakan ke-VIII, PT Intermedia.
- Nurjanah.staff.gunadarma.ac.id/prints.undip.ac.id/16220/1/AGNES_VIRA_ARDIAN.pdf
- Ari Siswanto, 2004. *Hukum Persainagan Usaha*. Bogor : Graha Indonesia.
- C.S.T. Kansil, 2001. *Hukum Perusahaan Indonesia*. Jakarta : Madya Pramita
- Chandra Gregorius, 2001. *Pemasaran Global*. ANDI. Yogyakarta
- Dahlan; Bintang S, 2000, *Pokok-Pokok Hukum Ekonomi dan Bisnis*, PT. Citra Aditya Bhakti, Bandung.
- Emirzon Joni, 2002, *Hukum Surat Berharga dan Perkembangannya di Indonesia*, PT Prenhallindo, Jakarta
- Fuady Munir, 2005, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Hartono Sri Redjeki, 2000, *Kapita Selekta Hukum Ekonomi*, CV. Mandar Madju. Bandung.
- Kartika; Simangunsong A. , 2005, *Hukum Dalam Ekonomi*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Kansil. 1994, *Pokok Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, sinar Grafika, Jakarta
- Muhammad Abdukadir. 1999. *Hukum Perusahaan Indonesia*. PT. CitraAditya Bhakti. Bandung
- Prayogo Suryohadibroto Imam, 1991, *Surat Berharga Alat Pembayaran dalam Masyarakat Modern*, PT Rineka Cipta, Jakarta
- Satrio J. 2002. *Hukum Jaminan, Hak Jaminan Kebendaan, Hak Tanggungan Buku 1*. PT. Citra Aditya Bhakti. Bandung
- Sumarsono, 1986, *Hukum Ekonomi*, Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Usman Rachmadi, 2001, *Dimensi Hukum Surat Berharga Warkat Perbankan dan Pasar Uang*, Djambatan, Jakarta.
- Widjaya Rai. 2000. *Penanaman Modal Pedoman Prosedur Mendirikan dan Menjalankan Perusahaan Dalam Rangka PMA dan PMDN*. Pradnya Paramita. Jakarta
- Perundang-undangan yang terkait dengan bahasan

<http://ikkyfadillah.tumblr.com/post/54413556620/anti-monopoli-persaingan-pasar-tidak-sehat>
http://putri7710.blogspot.com/2013_05_01_archive.html
<http://ahmadferdiansyah-ekonomiakuntansi.blogspot.com/2013/04/penyelesaian-sengketa-ekonomi.html>
<http://blogwendhy.blogspot.com/2012/06/perlindungan-konsumen-aspek-hukum-dalam.html>
http://putri7710.blogspot.com/2013_05_01_archive.html
<http://ahmadferdiansyah-ekonomiakuntansi.blogspot.com/2013/04/penyelesaian-sengketa-ekonomi.html>
<http://blogwendhy.blogspot.com/2012/06/perlindungan-konsumen-aspek-hukum-dalam.html>

INDEKS

- Bisnis; 143, 144, 145, 146
Cek; 73, 145
Ekonomi Makro; 22
Ekonomi Mikro; 22
Hukum; 1, 2, 3, 4, 13, 14, 22, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 45, 46, 48, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 71, 74, 78, 79, 80, 81, 85, 87, 89, 90, 92, 93, 94, 96, 97, 98, 100, 101, 104, 106, 107, 109, 121, 123, 124, 125, 126, 13, 136, 138, 139, 140
Hukum Ekonomi; 139
Hak Cipta; 144
Inovasi; 18, 19, 21, 90, 97
Konsumen; 17, 19, 20, 21, 22, 25, 27, 47, 69, 74, 77, 78, 79, 80, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 108, 110, 120, 140
Komisi; 112
Kebijakan Fiskal; 27
Kebijakan Moneter; 27
Keadilan; 30, 31, 36, 78, 79, 99, 100
KUHPer; 53, 105, 145, 146
Kuitansi; 74, 145
Konsumen; 74, 77, 78, 79, 80, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 108, 110, 120, 140
Laba; 15, 16, 17, 19, 21, 45, 48, 60, 65, 92, 111, 123, 143
Ligitasi; 137
Laporan Keuangan; 15, 16, 17, 21, 145
Manajemen; 9, 20, 26, 45, 46, 50, 61, 62, 65, 68, 119, 120, 128
Manajemen Resiko;
Monopoli; 1, 4, 5, 12, 89, 92, 99, 107, 108, 109, 111, 112, 113, 117, 140
Oligopoli; 110, 111
Mediasi; 5, 132, 134, 135, 136
Mediator; 134, 135
Obligasi; 75
Pengusaha; 1, 8, 9, 49, 50, 63, 105, 116, 119

Perusahaan; 1, 3, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29, 39, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 53, 61, 63, 64, 65, 66, 74, 77, 83, 102, 107, 109, 110, 115, 116, 120, 122, 123, 129, 139, 143, 144, 145

Pemasaran; 11, 12, 107, 110, 115, 116, 119, 120, 128, 139

Persaingan; 3, 4, 5, 8, 17, 18, 20, 21, 22, 27, 36, 65, 66, 99, 101, 107, 108, 111, 112, 118, 126, 140

Persaingan Usaha; 5, 8, 20, 21, 22, 27, 107, 108, 109, 111, 112

Pembayaran; 26, 39, 40, 58, 59, 71, 72, 73, 74, 80, 101, 113, 116, 124, 127, 139, 143, 145

Pengadilan Niaga; 96, 97

Perdagangan Internasional; 1, 115, 116, 117, 119, 120

Rugi; 15, 16, 17, 19, 65, 80, 81, 83, 85, 86, 97,

Sosialisme; 23

Saham; 48, 50, 51, 74, 109, 113, 143

Sanksi Pidana; 86, 96, 106, 113

Sanksi Perdata; 86, 96, 105

Utang; 1, 13, 40, 41, 49, 57, 58, 75, 143, 145

Usaha Kecil; 3, 61, 62, 63, 64, 65, 68, 69

GLOSARIUM

Badan Hukum adalah :

1. Suatu badan yang disamping manusia perorangan, juga dapat bertindak dalam hukum dan mempunyai hak, kewajiban dan kepentingan hukum terhadap orang atau badan lain.
2. Kumpulan dari orang –orang yang bersama-sama mendirikan suatu badan/perhimpunan dan kumpulan harta kekayaan yang diterseindirikan untuk tujuan tertentu.
3. Setiap pendukung hak dan kewajiban yang merupakan personifikasi kelompok atau harta kekayaan (Negeri, Desa, PT. Yayasan) yang mempunyai hak dan kewajiban, dapat mengadakan hubungan hukum dan terlibat dalam peristiwa hukum.

Debitur adalah : Adalah pihak yang berutang ke pihak lain, biasanya dengan menerima sesuatu dari Kreditor yang dijanjikan oleh Debitur untuk dibayar kembali pada masa yang akan datang .Pemberian pinjaman kadang memerlukan juga jaminan atau agunan dari pihak Debitur. Jika seorang Debitur gagal membayar pada waktu tanggal yang dijanjikan, suatu proses koleksi formal dapat dilakukan yang kadang mengijinkan penyitaan harta milik Debitur untuk memaksa dari pembayaran.

Deflasi adalah : Adalah kebalikan dari Inflasi, deflasi terjadi karena kurangnya jumlah uang yang beredar , salah satu cara menanggulangi deflasi adalah dengan menurunkan tingkat suku bunga.

Dividen adalah : Pembagian laba kepada pemegang saham yang berdasarkan banyaknya saham yang dimiliki. Pembagian ini akan mengurangi laba ditahan dan kas yang tersedia bagi perusahaan, tetapi distribusi keuntungan kepada pemilik memang adalah tujuan utama dari suatu bisnis.

Dividen dapat dibagi menjadi empat bagian yaitu :

1. Dividen Tunai
Adalah : Metode paling umum untuk pembagian keuntungan, yang dibayarkan dalam bentuk tunai dan dikenai pajak pada tahun pengeluarannya.
2. Dividen Saham
Adalah : Cukup umum dilakukan dan dibayarkan dalam bentuk saham tambahan, biasanya dihitung berdasarkan proporsi terhadap jumlah saham yang dimiliki. Contohnya : Setiap 100 saham yang dimiliki, dibagikan 5 saham tambahan. Metode ini mirip dengan stock split karena dilakukan dengan cara menambah jumlah saham sambil mengurangi nilai tiap saham sehingga tidak mengubah kapitalisasi pasar.
3. Dividen properti
Adalah : Dibayarkan dalam bentuk aset. Pembagian dividen dengan cara ini jarang dilakukan.
4. Dividen Interim
Adalah : Dibagikan sebelum tahun buku Perseroan berakhir.

Devisa adalah : Sejumlah valuta asing untuk membayar transaksi perdagangan Internasional.

Dagang adalah : Pekerjaan yang berhubungan dengan menjual dan membeli barang untuk memperoleh keuntungan.

Eksport adalah : Suatu proses transportasi barang atau komoditas dari suatu negara ke negara lain

Estetika adalah :Salah satu cabang dari filsafat yang membahas keindahan .Pembahasan lebih lanjut mengenai estetika adalah sebuah filosofi yang mempelajari nilai-nilai sensoris yang kadang dianggap sebagai penilaian terhadap sentimen dan rasa.

Globalisasi adalah :Suatu proses yang menjadikan sesuatu (benda/perilaku) sebagai ciri dari setiap individu di dunia ini tanpa dibatasi oleh wilayah.pengertian lain dari Globalisasi adalah : Proses integrasi Internasional yang terjadi karena pertukaran pandangan dunia, produk, pemikiran dan aspek-aspek kebudayaan lainnya.

Hak Cipta adalah : hak eksklusif bagi pencipta atau penerima hak untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya atau memberikan izin untuk itu dengan tidak mengurangi pembatasan – pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Industri adalah : Bidang yang menggunakan ketrampilan, dan ketekunan kerja dan penggunaan alat-

alat dibidang pengolahan hasil-hasil bumi dan distribusinya sebagai dasarnya. Maka industri umumnya dikenal sebagai mata rantai selanjutnya dari usaha – usaha yang mencukupi kebutuhan (ekonomi) yang berhubungan dengan bumi, yaitu sesudah pertanian, perkebunan dan pertambangan yang berhub erat dengan tanah kedudukan industri yang semakin jauh dari tanah yang merupakan basis ekonomi , budaya dan politik.

Inflasi adalah : Indikator untuk melihat tingkat perubahan, dan dianggap terjadi jika proses kenaikan harga ber langsung secara terus-menerus dan saling pengaruh-mempengaruhi

Impor adalah :Proses transportasi barang atau komoditas dari suatu negara ke negara lain secara legal, umumnya dalam proses perdagangan .Proses impor pada umumnya adalah tindakan memasukkan barang atau komoditas dari negara lain ke dalam negeri.

Kreditur adalah :Pihak (perorangan, organisasi, perusahaan atau pemerintah) yang memiliki tagihan kepada pihak lain (pihak kedua) atas properti atau layanan jasa yang diberikannya (biasanya dalam bentuk kontrak atau perjanjian) dimana diperjanjikan bahwa pihak kedua tersebut akan mengembalikan properti yang nilainya sama atau jasa. Pihak kedua ini disebut sebagai peminjam atau yang berhutang.

Kontrak bisnis adalah :Merupakan perjanjian yang bentuknya tertulis.Dalam suatu kontrak bisnis ikatan kesepakatan yang dituangkan

dalam suatu perjanjian yang bentuknya tertulis. Kontrak di Indonesia diatur dalam KUHPer Buku III tentang Perikatan.

Konsultan Pajak adalah :Setiap orang yang dalam lingkungan pekerjaannya secara bebas memberikan jasa profesional kepada para wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakan sesuai dengan peraturan perundang-undangan Perpajakan yang berlaku di Indonesia saat ini.

Konsultan Hukum adalah :Orang yang berprofesi memberikan pelayanan jasa hukum dalam bentuk konsultasi, dalam sistem hukum yang berlaku di negara masing-masing.Untuk di Indonesia sejak UU Nomor 18 tahun 2003 berlaku, semua istilah mengenai konsultan hukum, pengacara , penasehat hukum dan yang lainnya yang berada dalam ruang lingkup pemberian jasa hukum telah distandarisasi menjadi advokat.

Likuidasi adalah : pembubaran perusahaan oleh likuidator dan sekaligus pemberesan dengan cara melakukan penjualan harta perusahaan , penagihan utang, pelunasan utang, dan penyelesaian sisa harta atau utang di antara para pemilik.

Laporan Keuangan adalah :Catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akutansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut.

Inkaso adalah : Sebuah layanan Bank untuk penagihan pembayaran atas surat/dokumen berharga kepada pihak

ketiga di tempat atau kota lain di dalam negeri.Surat atau dokumen berharga yang dapat diproses adalah wesel, cek, bilyet giro, kuitansi, surat promes/aksep dan hadiah undian.

Lisensi adalah : Pemberian izin dari pemilik barang/jasa kepada pihak yang menerima lisensi untuk menggunakan barang atau jasa yang dilisensikan.

Mata uang adalah : Alat pembayaran transaksi ekonomi yang digunakan di suatu negara.

Modal adalah :Segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan suatu usaha perusahaan.

Neraca adalah ; Bagian dari laporan keuangan suatu entitas tersebut pada akhir periode tersebut.

Negosiasi adalah :Sebuah bentuk interaksi sosial saat pihak-pihak yang terlibat berusaha untuk saling menyelesaikan tujuan yang berbeda dan bertentangan.

Pajak adalah :Pungutan wajib yang dibayar oleh rakyat untuk negara dan akan digunakan untuk kepentingan pemerintah dan masyarakat umum.Rakyat yang membayar pajak tidak akan merasakan manfaat dari pajak secara langsung karena pajak digunakan untuk kepentingan umum bukan untuk kepentingan pribadi.

Perdagangan adalah : Kegiatan tukar-menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan .Pada awal uang belum ditemukan ,

tukar-menukar barang dinamakan barter yaitu menukar barang dengan barang.

Penjualan adalah : Aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa .Dalam proses penjualan , penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu.

Produk adalah : Apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan.Dalam tingkat pengecer, produk sering disebut sebagai merchandise.Dalam manufaktur , produk dibeli dalam bentuk barang mentah dan dijual sebagai barang jadi.

Produktivitas adalah ;Merupakan istilah dalam kegiatan produksi sebagai perbandingan antara luaran (output) dengan masukan (input) .

Perjanjian adalah : Kontrak adalah suatu peristiwa dimana seorang atau satu pihak berjanji kepada seorang atau pihak lain atau dimana dua orang atau dua pihak itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal (Pasal 1313KUHPer).

Publik adalah : Mengenai orang atau masyarakat, dimiliki masyarakat serta berhubungan dengan atau mempengaruhi suatu bangsa,negara atau komunitas

BIODATA

Nelvitia Purba,SH,M.Hum,Ph.D

Lahir di Bandar Pulau, 21 Maret 1971 adalah Staf Pengajar Dosen Tetap Yayasan Fakultas Hukum Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah Medan, Dosen Tidak Tetap Universitas Al Washliyah (UNIVA) Medan dan Fakultas Hukum Universitas Simalungun Pematang Siantar, Fak.Hk UISU dan Pascasarjana . Mengasuh Mata Kuliah Hukum Pidana, Kriminologi, Pendidikan Kewarganegaraan dan Hak Asasi Manusia. Saat ini Penulis aktif menulis Bahan Ajar Mata Kuliah dan aktif di Penelitian Dana Dikti Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi dan Dana dari Perguruan Tinggi.

HJ. NELLY AZWARNI SINAGA, SH, Sp.N, MBA, MM

Lahir di Sibolga, 20 Desember 1964 adalah Staf Pengajar Dosen Tetap Yayasan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Al Washliyah Sibolga,. Mengasuh Mata Kuliah Aspek Hukum Bisnis.

Prof. Hj. Sri Sulistyawati, SH., M.Si., Ph.D

Lahir di Wonogiri, 27 Desember 1958 adalah Staf Pengajar Dosen DPK Fakultas Hukum Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah Medan. Mengasuh Mata Kuliah Hukum Pidana, Hukum Lingkungan, Metode Penelitian Kualitatif di Pascasarjana UMN Al Washliyah Medan. Saat ini Penulis aktif di Penelitian Dana Dikti Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi dan Dana dari Perguruan Tinggi.

H.Hardi Mulyono, SE, M.AP

Lahir di Medan, 11 Nopember 1963 adalah Staf Pengajar Dosen Tetap Yayasan Fakultas Ekonomi Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah Medan. Mengasuh Mata Kuliah Manajemen Pemasaran dan Perilaku Organisasi. Saat ini Penulis aktif di Penelitian Dana Dikti Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi dan Dana dari Perguruan Tinggi.