

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pengadaan adalah proses penyediaan barang dan jasa yang dibutuhkan dan dilakukan berdasarkan pemikiran yang logis dan sistematis, mengikuti norma dan etika sesuai metode pengadaan yang baku sebagai pedoman pengadaan. Prinsip dasar pengadaan barang/jasa adalah efisien, efektif, terbuka dan bersaing, transparan, adil/tidak diskriminatif, akuntabel dan berwawasan lingkungan. Prinsip tersebut menjadi dasar hukum dalam pembentukan perjanjian bagi para pihak penyedia maupun pengguna. Manajemen pengadaan merupakan bagian dari rantai suplai yang secara sistematis dan strategis untuk memperoleh barang dan jasa mulai dari perencanaan, proses, pelaksanaan dan penerimaan hasil pekerjaan, berdasarkan prinsip, tujuan dan ketentuan untuk memenuhi kebutuhan pengguna (Siahaya, 2016).

Transaksi bisnis didasari oleh kepercayaan antar para pihak. Akan tetapi, transaksi bisnis ini tidak dapat menghilangkan kemungkinan perselisihan antar para pihak. Ketidaksepakatan dan ketidakcocokan kerap timbul yang berbuntut pada sengketa atau permasalahan hukum dalam bisnis yang dijalankan. Oleh karena itu, perjanjian dibutuhkan sebagai perangkat hukum (Santiago, 2012).

Perjanjian atau kontrak bisnis merupakan dasar utama dalam membangun hubungan bisnis. Hukum perjanjian terdiri atas asas kebebasan berkontrak. Hal ini mengacu pada bahwa setiap orang bebas membuat suatu perjanjian berupa apa saja, dengan siapa saja bisa melakukan suatu perjanjian dan bebas menentukan bentuknya, isinya dan perjanjian tersebut. Pasal 1313 KUHPerdara menjabarkan makna perjanjian bahwa suatu persetujuan merupakan perbuatan yang mengikat satu orang atau lebih dengan satu orang lainnya atau lebih.

Sebagai bentuk manifestasi adanya kepastian hukum, perjanjian bisnis dibuat secara tertulis dalam bentuk kontrak bisnis agar diperoleh suatu kepastian dan kekuatan hukum. Kontrak bisnis berisi apa saja yang menjadi hak dan kewajiban para pihak secara terperinci termasuk proses penyelesaian sengketa. Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara memuat bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah akan menjadi undang-undang bagi pembuatnya. Hal ini menegaskan kembali bahwa perjanjian dalam hubungan bisnis yang disebut kontrak bisnis memiliki kekuatan hukum laksana undang-undang bagi para pembuatnya, sehingga isi kontrak bisnis tersebut tidak dapat diabaikan sepanjang tidak bertentangan dengan

ketentuan hukum yang berlaku. Tanpa kontrak bisnis, penyelesaian sengketa akan sulit dilakukan (Hariyani dkk., 2018).

Berdasarkan pasal 1338 KUHPerdara tersebut, muncul asas konsensualisme dalam perjanjian yang memantapkan asas kebebasan berkontrak. Perjanjian yang telah dibuat oleh para pihak secara sah berlaku sebagaimana undang-undang bagi mereka sebagai pembuatnya. Kata sepakat merupakan persesuaian kehendak berupa bertemunya antara permintaan dan penawaran (Subekti & Tjitrosudibio, 2017). Awal mula kontrak pada kedua belah pihak dikarenakan adanya perbedaan kepentingan yang dimiliki. Oleh karena itu suatu kontrak akan diawali dengan proses negosiasi untuk merumuskan hubungan kontraktual. Di samping itu proses negosiasi juga merupakan upaya untuk menciptakan kesepakatan yang berguna dalam mempertemukan kepentingan masing-masing melalui proses tawar menawar. Kontrak ini akan mengakomodasi kepentingan setiap pihak yang nantinya akan dibuat dengan perangkat hukum yang mengikat para pihak.

Kontrak bisnis yang memiliki kepastian dan keadilan akan tercapai apabila perbedaan kepentingan antar para pihak diakomodasi dengan mekanisme hubungan kontraktual yang proposional. Secara implisit kebebasan berkontrak memberikan arahan bahwa dalam berkontrak para pihak memiliki hubungan seimbang, sehingga kontrak yang dibuat akan adil dan seimbang. Dalam praktiknya, masih banyak ditemukan model kontrak yang dianggap berat sebelah dan tidak adil bagi kedua belah pihak. Hal tersebut dapat terjadi karena adanya ketidakseimbangan dua kekuatan antar pihak, dimana salah satu memiliki posisi tawar (*bargaining position*) yang lebih kuat. Seperti misalnya salah satu pihak memiliki dana atau modal yang kuat sebagai pemilik proyek dalam hal ini selaku pihak pengguna dengan pihak penyedia yang memerlukan pekerjaan, sehingga posisi pihak penyedia berada pada pihak yang lebih lemah posisi tawarnya. Pihak penyedia sebagai pihak yang posisi tawarnya lemah terpaksa menerima isi kontrak. Apabila penyedia mencoba untuk melakukan tawar menawar dengan alternatif lain, penyedia kemungkinan besar akan menerima konsekuensi kehilangan orderan atau pesanan. Pada kondisi ini pihak yang memiliki posisi tawar yang rendah hanya memiliki dua pilihan berupa menerima atau menolak kesempatan tersebut (Hernoko, 2010).

Dalam pelaksanaan suatu kontrak bisnis seringkali hubungan perdata menjadi sumber sengketa. Sengketa yang terjadi merupakan akibat hukum dari penyelenggaraan layanan antara pengguna layanan dan penyedia layanan yang disebabkan karena tidak terpenuhinya suatu prestasi oleh salah satu pihak kepada pihak lainnya. Dalam mengatasi perselisihan dalam bisnis sebenarnya para pihak masih mempunyai harapan untuk melanjutkan

hubungan bisnisnya, yaitu dengan cara penyelesaian sengketa tidak melalui Lembaga Pengadilan (non litigasi). Hal ini dilakukan apabila para pihak berniat melanjutkan hubungan bisnis mereka atau para pihak mempunyai kepentingan yang sama untuk menyelesaikan perselisihan mereka secara cepat dan berbiaya murah.

Pada umumnya, proses pengajuan gugatan perdata ke pengadilan negeri akan memakan proses yang panjang, waktu lama, biaya relatif mahal, berbelit-belit, hasil putusan yang sulit dieksekusi. Proses penyelesaian sengketa pada kontrak bisnis dapat dilakukan dengan Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) atau *Alternative Dispute Resolution* (ADR). APS ini lebih kondusif digunakan untuk pengembangan bisnis dimasa depan karena berbeda dengan litigasi yang akan memberikan keputusan mutlak setelah proses peradilan yang bersifat menang-kalah akan memiliki kecenderungan merusak hubungan bisnis.

APS atau ADR memiliki beberapa model yaitu: negosiasi, mediasi, konsiliasi, adjudikasi dan arbitrase. Penyelesaian sengketa model ini lebih diminati oleh para pelaku bisnis karena dinilai dapat menghemat waktu penyelesaian sengketa, biaya murah dan keputusan bersifat *win-win solution* (Hariyani et al., 2018). *Alternative Dispute Resolution* (ADR) didefinisikan sebagai *alternative to litigation* dan *alternative to adjudication*. Pemilihan pada salah satu dari dua pengertian ADR akan menimbulkan implikasi yang berbeda. *Alternative to litigation* akan memberi makna pada seluruh mekanisme berada di luar pengadilan, termasuk arbitrase. Sedangkan *alternative to adjudication* memberikan pedoman penyelesaian sengketa yang bersifat kooperatif, seperti negosiasi, mediasi dan konsiliasi (Musadad, 2020).

Dalam penelitian ini penulis akan mengkaji kasus yang terjadi antara PT Gagah Lambang Perkasa (GLP) dengan PT Corin Teknik Solusi (CTS) sehingga terbentuk perjanjian manufaktur. GLP sebagai konsumen yang memerlukan suku cadang untuk mesin produksinya mengikatkan diri kepada CTS untuk memproduksi barang manufaktur kebutuhannya tersebut. Setelah terbentuk perjanjian, maka para pihak melaksanakan hak dan kewajiban masing-masing. CTS telah selesai melaksanakan kewajibannya memproduksi suku cadang mesin sesuai spesifikasi yang ditetapkan oleh GLP dan menyerahkan kepada GLP. Setelah suku cadang untuk mesin tersebut dipasang maka GLP mengklaim bahwa barang tersebut tidak cocok digunakan untuk mesin produksinya. Dengan peristiwa tersebut maka terjadi sengketa hukum antara GLP dengan CTS. Selanjutnya bagaimana upaya yang dilakukan oleh GLP dan CTS dalam menyelesaikan peristiwa hukum kontrak manufaktur tersebut.

Kesalahan penafsiran pada salah satu atau kedua belah pihak dalam menerapkan klausul-klausul yang tercantum dalam kontrak bisnis pengadaan barang kerap menjadi penyebab timbulnya perselisihan para pihak. Pihak penyedia mengklaim telah mengirim barang sesuai spesifikasi yang tertera dalam kontrak, namun diklaim tidak memenuhi spesifikasi teknis yang tertera dalam kontrak oleh pihak pengguna. Berdasarkan hal tersebut penulis mengangkat permasalahan ini menjadi bahan studi penyusunan tesis dengan judul: "Prinsip Penyelesaian Sengketa dalam Kontrak Bisnis Pengadaan Barang pada Industri Manufaktur (Studi Kasus pada PT Gagah Lambang Perkasa dengan PT Corin Teknik Solusi)".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa upaya yang dapat dilakukan oleh para pihak dalam menyelesaikan perselisihan yang terjadi pada pengadaan barang dalam industri manufaktur?
2. Bagaimana proses penyelesaian klaim pihak pengguna terhadap pihak penyedia atas ketidaksesuaian barang yang dikirim pihak penyedia, sementara pihak penyedia mengklaim barang yang dikirim telah memenuhi spesifikasi teknis yang tertera dalam kontrak bisnis?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dan manfaat penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

Penelitian Tesis ini bertujuan untuk:

- a. Mengkaji dan menganalisis upaya yang dapat dilakukan oleh para pihak dalam menyelesaikan perselisihan yang terjadi pada kontrak bisnis pengadaan barang pada Industri Manufaktur.
- b. Mengkaji dan menganalisis proses penyelesaian sengketa apabila terjadi ketidaksesuaian pengiriman barang yang sudah sesuai dengan isi kontrak, namun diklaim tidak memenuhi spesifikasi teknis yang tertera dalam kontrak bisnis.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian Tesis ini diharapkan dapat bermanfaat, baik untuk kepentingan akademis maupun kepentingan praktis sebagai berikut:

- a. Secara akademis penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan rujukan untuk mengkaji dan menganalisis lebih lanjut tentang kontrak bisnis pengadaan barang pada Industri Manufaktur apabila terjadi sengketa dan cara penyelesaiannya.
- b. Untuk kepentingan praktis penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan masukan dan sumbangan pemikiran guna memperkaya bahan hukum untuk mewujudkan pemahaman tentang penyelesaian sengketa melalui *Alternatif Dispute Resolution* (ADR) terhadap kesinambungan kontrak bisnis pengadaan barang pada Industri Manufaktur.

D. Kerangka Teori

Tesis ini menggunakan beberapa teori sebagai pisau analisis untuk membahas rumusan masalah. Adapun teori-teori yang digunakan adalah Teori Pengadaan Barang, Teori Kontrak Bisnis dan Teori Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis yang dijabarkan sebagai berikut:

1. Teori Pengadaan Barang

Pengadaan adalah kegiatan dalam pemenuhan atau penyediaan kebutuhan pasokan barang untuk memenuhi kebutuhan bisnis yang dibutuhkan oleh suatu instansi atau perusahaan baik melalui pembelian secara kontrak maupun langsung. Adanya pengadaan tersebut dapat mempengaruhi keseluruhan proses arus barang karena hal ini menjadi bagian penting dalam proses tersebut. Proses pengadaan terdiri dari perencanaan kebutuhan hingga diselesaikannya seluruh kegiatan agar dapat memperoleh barang tersebut.

a. Tujuan Pengadaan Barang

Kegiatan pengadaan barang atau jasa untuk menghasilkan barang ataupun jasa yang berkualitas dan wajar yang bisa diukur dari berbagai macam segi seperti biaya, jumlah penyediaan dan lokasi. Pengadaan barang/jasa atau dalam bahasa Inggris disebut *procurement* adalah proses suatu organisasi memperoleh barang/jasa untuk memenuhi kebutuhan internal dan/atau eksternal organisasi. Pemenuhan kebutuhan pada suatu

industri manufaktur (pabrik) bisa berupa kebutuhan rutin yang harus selalu terjaga ketersediaannya, kebutuhan penggantian suku cadang yang rusak atau sudah tidak layak digunakan, dan kebutuhan untuk pengembangan perusahaan.

b. Jenis-Jenis Pengadaan

Keberagaman kebutuhan akan barang/jasa menghendaki pengelolaan dalam bentuk pengelompokan jenis barang/jasa berdasarkan karakteristik cara penanganan, pelaksanaan pekerjaan jasa, ataupun kebutuhan kompetensi pengelolaan yang diperlukan. Pengelompokan jenis pengadaan biasanya dilakukan berdasarkan kesamaan pasokan, pengguna kebutuhan dan penyediannya. Sebagai contoh pengadaan suku cadang, kendaraan, alat tulis kantor dapat dikelompokkan dalam jenis barang, sementara pekerjaan pembangunan gedung, pembangunan konstruksi dikelompokkan dalam jenis pengadaan jasa konstruksi. Pengelompokan jenis barang/jasa, secara strategis dapat meningkatkan efisiensi kerja dan proses pengadaan serta meningkatkan produktivitas.

c. Proses Pengadaan Barang

Pengadaan barang atau jasa merupakan kegiatan yang terdiri dari identifikasi kebutuhan hingga serah terima hasil pekerjaan. Sebelum pelaksanaan pengadaan, dilakukan analisis dan evaluasi kebutuhan, serta perencanaan pengadaan. Pelaksanaan pengadaan barang dan jasa melalui Penyedia merupakan kegiatan lanjutan atas perencanaan pengadaan. Keefektifan pengadaan barang/jasa ditunjukkan dengan kesesuaian dengan kebutuhan dan sasaran yang telah ditetapkan serta memberikan manfaat yang sebesar-besarnya. Menurut Siahaya (2016), proses pengadaan barang dibagi dalam beberapa langkah sebagai berikut :

1) Persiapan

Langkah pertama dalam prosedur pengadaan barang adalah menganalisis kebutuhan perusahaan, penetapan barang/jasa, cara pengadaan, jadwal dan anggaran.

2) Perencanaan Pengadaan

Perencanaan pengadaan adalah proses perumusan langkah dan kegiatan yang meliputi penyusunan perencanaan umum pengadaan dan persiapan pelaksanaan pengadaan. Perencanaan pengadaan dilakukan secara sistematis, terpadu, terarah dan berkelanjutan. Perencanaan pengadaan meliputi identifikasi kebutuhan, penetapan barang/jasa, cara pengadaan, jadwal, anggaran dan pemilihan Penyedia. Penyedia adalah badan hukum, badan usaha atau perseorangan yang menyediakan (*provide*) termasuk memasok barang dan melaksanakan pekerjaan sesuai kebutuhan pihak pengguna. Pemilihan penyedia adalah kegiatan untuk memilih atau menyeleksi dan menetapkan penyedia berkompeten yang akan ditunjuk untuk memasok barang atau melaksanakan pekerjaan. Pemilihan penyedia dapat menggunakan metode di antaranya:

- a) Pelelangan Umum, yaitu metode yang dilakukan secara terbuka dengan diumumkan secara luas di media masa (cetak, elektronik, internet) dan papan pengumuman resmi.
- b) Pelelangan Terbatas, yaitu menyertakan Penyedia yang diyakini mampu melalui proses kualifikasi dan jumlahnya terbatas. Biasanya dilakukan karena terbatasnya jumlah Penyedia yang mampu untuk pekerjaan yang kompleks (sulit).
- c) Pemilihan Langsung, yaitu dilakukan dengan cara mengundang calon peserta Pengadaan yang telah lulus prakualifikasi. Pemilihan secara langsung biasanya dilakukan untuk pekerjaan yang tidak dapat ditunda lagi sehubungan dengan telah terjadinya keadaan darurat (*emergency*), misalnya kerusakan suku cadang di industri manufaktur (pabrik), di mana jika suku cadang yang rusak itu tidak segera diganti akan berakibat pada berhentinya proses produksi.
- d) Penunjukan Langsung, yaitu dilakukan jika memenuhi kriteria yang diyakini dan dapat dibuktikan bahwa hanya terdapat satu Penyedia barang/jasa yang memenuhi

persyaratan teknis sesuai kebutuhan. Bisa juga karena produk atau pekerjaan spesifik dari produsen tertentu atau berdasarkan merk dan teknologi khusus.

- e) Pengadaan Langsung, yaitu pengadaan atau pembelian secara langsung kepada Penyedia tanpa melalui proses pemilihan penyedia atau bisa diartikan tanpa proses Pelelangan/Seleksi/Penunjukan Langsung).

3) Pelaksanaan Kontrak Pengadaan

Pelaksanaan Kontrak yaitu melaksanakan pekerjaan sesuai dengan hak dan kewajiban masing-masing pihak yang ditentukan dalam kontrak.

4) Pengawasan dan Pengendalian Pengadaan

Pengawasan pengadaan barang/jasa adalah pengawasan yang dilakukan terhadap pelaksanaan pengadaan barang/jasa dengan maksud agar pelaksanaannya sesuai dengan rencana, prinsip dasar pengadaan dan aturan prosedur yang berlaku.

5) Penyerahan Hasil Pengadaan

Penyerahan hasil pengadaan barang dilakukan ketika barang/jasa yang dipesan pihak pengguna sudah siap diserahkan oleh pihak penyedia. Hasil pekerjaan yang diserahkan telah selesai 100% (seratus persen) sesuai ketentuan yang tertera dalam Kontrak. Surat serah terima barang merupakan berkas yang menerangkan objek-objek yang diserahkan atau diterima oleh sebuah pihak dalam satu persetujuan. Beberapa hal yang membutuhkan penggunaan surat serah terima barang di antaranya adalah penyerahan barang, jasa, hingga jabatan pekerjaan. Proses serah terima barang/jasa pada pemerintahan atau perusahaan dalam skala besar biasanya dibuatkan Berita Acara Serah Terima (BAST) dalam bentuk dokumen yang mencantumkan bukti penerimaan barang/jasa. Sebelum mencetak BAST **diharuskan melakukan validasi penerimaan barang/jasa** secara seksama dan teliti terhadap spesifikasi,

kuantitas, dan kondisi barang/jasa pada saat melakukan proses serah terima barang.

Teori Pengadaan Barang akan digunakan untuk menganalisis dan memecahkan permasalahan penelitian ini tentang: Bagaimana proses pengadaan barang yang telah diterima dalam keadaan baik namun kemudian diklaim tidak memenuhi apa yang dijanjikan dalam kontak bisnis. Hal ini yang akan dijadikan bahan dalam penyelesaian sengketa.

- 1) Apa upaya yang dapat dilakukan oleh para pihak dalam menyelesaikan perselisihan yang terjadi pada pengadaan barang dalam Industri manufaktur?
- 2) Bagaimana proses penyelesaian sengketa apabila terjadi ketidaksesuaian pengiriman barang yang sudah sesuai dengan isi kontrak, namun diklaim tidak memenuhi spesifikasi teknis yang tertera dalam kontrak bisnis?

2. Teori Kontrak Bisnis

Kontrak bisnis yang merupakan perjanjian dalam bentuk tertulis antara dua atau lebih pihak mempunyai nilai komersial. Atau dengan kata lain Kontrak Bisnis merupakan suatu perjanjian dalam bentuk tertulis dimana substansi yang disetujui oleh para pihak yang terikat di dalamnya bermuatan bisnis. Kontrak bisnis dibuat untuk mengatur dan melindungi bisnis dari berbagai risiko yang mungkin terjadi di kemudian hari. Kontrak membuat masing-masing pihak yang terikat dalam kontrak dapat mengetahui hak dan kewajibannya, sehingga pelaksanaan hubungan bisnis dapat berjalan baik dan lancar. Kontrak Bisnis dibuat dan dirumuskan untuk melindungi hak-hak para pihak guna mencegah kecurangan dalam bisnis agar tidak ada pihak yang dirugikan. Kaidah dalam hukum bisnis digunakan sebagai pengatur tata cara pelaksanaan kegiatan bisnis yang berhubungan dengan kegiatan produktif.

Kontrak Bisnis harus dapat dijadikan pegangan hukum dan tolok ukur dalam menjaga hubungan bisnis, mau pun dalam memilih bentuk penyelesaian sengketa bisnis dan mampu memberi solusi jika terjadi berbagai persoalan yang berkaitan dengan kegiatan bisnis. Cara penyelesaian jika terjadi perselisihan haruslah dicantumkan dalam kontrak didasarkan ketentuan hukum yang berlaku demi

menghindari terjadinya penyelesaian masalah hukum yang terkadang dapat melahirkan masalah hukum baru (Fuady, 2021).

a. Struktur dan Anatomi Kontrak

Aspek penyusunan kontrak ada dua macam, yaitu perjanjian sepihak dan perjanjian timbal balik. Perjanjian sepihak adalah bentuk perjanjian yang isi perjanjiannya dibuat secara sepihak, misalnya perjanjian pemberian kuasa. Surat kuasa dibuat secara sepihak oleh pemberi kuasa, pihak yang diberi kuasa tidak ikut terlibat dalam pembuatan perjanjian tersebut. Penerima hanya menerima apa saja yang diperintahkan pemberi kuasa. Adapun perjanjian timbal balik adalah perjanjian yang dibuat oleh kedua belah pihak dan disepakati secara bersama-sama, misalnya perjanjian jual beli, sewa menyewa, keagenan, dan lain lain.

b. Perancangan Kontrak

Perancangan Kontrak dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) bermakna: rancangan, merancang dan perancangan. Rancangan adalah segala sesuatu yang telah direncanakan. Merancang adalah merencanakan. Perancangan merupakan proses atau perbuatan dalam merancang. Kontrak didefinisikan sebagai hubungan hukum antara dua pihak atau lebih untuk menimbulkan hak dan kewajiban. Pengertian Perjanjian atau Kontrak diatur dalam Pasal 1313 KUHPerdara yang berbunyi: "Suatu perjanjian merupakan perbuatan yang mengikat dirinya terhadap orang lain" (Salim dkk., 2014). Oleh karena itu, perancangan kontrak dapat disimpulkan merupakan proses merancang yang menimbulkan hak kewajiban terhadap satu orang ke orang lain.

c. Langkah-Langkah Perancangan Kontrak Bisnis

Alasan dibuatnya kontrak bisnis yang merupakan perjanjian tertulis antara dua pihak atau lebih yang mempunyai nilai komersial adalah untuk mengamankan transaksi agar para pihak tidak mengalami kerugian jika kelak terjadi perselisihan dalam pelaksanaan kontrak. Adanya kontrak bertujuan meminimalisir masalah yang akan timbul di kemudian hari. Kontrak dibuat juga membuat masing-masing pihak terikat sehingga

mengetahui hak dan kewajiban untuk keberlangsungan hubungan bisnis yang baik dan lancar.

Perjanjian perlu memuat identitas para pihak, ruang lingkup perjanjian, objek yang diperjanjikan, masa berlaku perjanjian, hak dan kewajiban para pihak, sanksi, klausul *force majeure*, hukum yang digunakan, mekanisme penyelesaian sengketa, dan ditempel materai. Suatu perjanjian yang tidak memenuhi syarat subjektif dapat dinyatakan perjanjian tersebut dibatalkan.

Menurut (Emirzon & Is (2021)), beberapa langkah dalam perancangan kontrak dapat dijabarkan sebagai berikut :

1) Tahap Pra-Kontrak

Pra-Kontrak adalah kegiatan yang dilaksanakan sebelum dibuatnya perjanjian secara tertulis oleh para pihak. beberapa tindakan pra-kontrak yang harus dilakukan para pihak, yaitu:

a) Identifikasi Para Pihak

Identifikasi para pihak adalah mencari informasi tentang para pihak yang mempunyai kompetensi untuk membuat kontrak. Penyusunan kontrak pada industri manufaktur perlu diperiksa apakah para pihak telah mendapatkan persetujuan atau surat kuasa dari perusahaan. Persetujuan atau surat kuasa ini penting untuk digunakan penerima kuasa sebagai negosiator dalam melakukan perundingan transaksi.

b) Penelitian Awal

Penelitian awal perlu dilakukan terhadap beberapa aspek terkait dengan isi kontrak. Aspek-aspek tersebut adalah aspek-aspek hukum, ekonomi, sosial dan politik. Aspek hukum berkaitan dengan sistem hukum negara mulai dari dasar pembuatan kontrak, perpajakan, perijinan dan sebagainya. Aspek ekonomi, yaitu apakah kontrak dapat memberikan keuntungan maksimal, sedangkan aspek sosial dan politik perlu dicermati dampak sosial kontrak dan kemungkinan benturan dengan kepentingan politik pemerintah setempat.

c) Penyusunan *Memorandum of Understanding (MoU)*

MoU adalah nota kesepahaman atau perjanjian pendahuluan (*leter of intent*) yang hanya membahas hal-hal pokok saja yang nantinya akan diikuti dalam perjanjian lain yang mengaturnya secara lebih rinci. MoU mengatur dan memberikan kesempatan kepada para pihak untuk mengadakan studi kelayakan terlebih dahulu agar kontrak yang terbentuk nantinya sudah matang dan sebesar-besarnya dapat mencegah dan menghindarkan para pihak dari risiko sekecil apapun. MoU menjabarkan tentang transaksi yang akan disepakati sehingga dari MoU inilah akan diketahui secara jelas mengenai skema transaksi serta tanggung jawab para pihak nantinya. Beberapa alasan dibuatnya MoU di antaranya adalah: karena prospek bisnis yang belum jelas, negosiasi berlangsung alot, masing-masing pihak masih ragu sehingga perlu waktu berpikir, dan karena sifat suatu perjanjian harus dibuat dan ditandatangani oleh pihak-pihak eksekutif teras suatu perusahaan, maka perlu dibuat suatu konsep perjanjian lebih terperinci yang harus dirancang dan dinegosiasikan terlebih dahulu secara khusus oleh staf-stafnya yang lebih rendah tetapi lebih menguasai teknis. Sebagai suatu *gentlement agreement*, MoU mengikat hanya sebatas ikatan moral belaka, jadi MoU tidak mengikat secara hukum dan pihak yang melakukan pengingkaran terhadap MoU tidak dapat digugat ke pengadilan.

d) Negosiasi

Negosiasi merupakan kegiatan yang dilakukan para pihak sebelum kontrak disusun. Negosiasi atau perundingan membahas hal-hal yang disepakati dan akan dituangkan dalam kontrak, di mana masing-masing pihak harus memahami apa yang menjadi kepentingan bisnisnya maupun kepentingan lawan bisnisnya. Tindakan dalam proses negosiasi lebih banyak pada tawar-menawar dengan pola

win-win solution, yaitu tidak ada pihak yang dirugikan, semua pihak merasa untung.

2) Tahap Perancangan Kontrak

Hal-hal penting dalam penyusunan kontrak adalah:

a) Pembuatan Draft Pertama

Pembuatan draft pertama yang meliputi:

(1) Judul kontrak.

Kontrak harus memperhatikan kesesuaian antara judul dan isi, sehingga tidak terjadinya *miss communication*.

(2) Pembukaan

Pada pembukaan memuat tanggal pembuatan kontrak.

(3) Pihak-pihak dalam kontrak

Pihak dalam kontrak harus disertakan dengan memperhatikan pihak tersebut kategori orang pribadi atau badan hukum.

(4) Premis/Recital.

Premis/recital adalah penjelasan resmi/latar belakang terjadinya kontrak.

(5) Isi Kontrak

Isi kontrak terdiri dari hak dan kewajiban serta pilihan dalam penyelesaian sengketa.

(6) Penutup

Penutup memuat tata cara pengesahaan suatu kontrak.

b) **Saling Menukar Draft Kontrak**

c) **Jika Perlu Diadakan Revisi**

d) Penyelesaian Akhir

Penyelesaian akhir dilakukan untuk memastikankembali seluruh klausula sudah disepakati oleh para pihak.

e) Penutup

Penutup ditandai penandatanganan Kontrak oleh masing-masing pihak.

3) Tahap Pasca Perancangan Kontrak

Pasca perancangan kontrak merupakan kegiatan pelaksanaan perjanjian yang tertera dalam kontrak, artinya setelah kontrak dibuat

berdasarkan kesepakatan bersama, maka kontrak tersebut dapat dilaksanakan (*enforceable*). Agar kontrak dapat dilaksanakan secara sah (legal), maka kontrak tersebut harus menurut hukum positif, dengan memperhatikan pembatasan-pembatasan terhadap berlakunya perjanjian. Apabila salah satu pihak tidak melaksanakan isi perjanjian dalam kontrak, misalnya wanprestasi, maka berdasarkan kontrak yang disepakati pihak yang merasa dirugikan dapat menuntut ganti kerugian. Oleh karena itu iktikad baik dan kejujuran dalam melaksanakan perjanjian menjadi sangat penting, sehingga para pihak dalam perjanjian sama-sama memperoleh keuntungan (*win-win solution*).

Teori Kontrak Bisnis akan digunakan untuk menganalisis dan memecahkan permasalahan penelitian ini tentang apa yang menyebabkan kesalahpahaman dalam menafsirkan isi Kontrak Bisnis.

3. Teori Alternatif Penyelesaian Sengketa

Bisnis adalah kegiatan yang dijalankan untuk memperoleh keuntungan guna keberlangsungan suatu usaha. Transaksi bisnis umumnya didasarkan atas kepercayaan di antara para pihak, namun hal ini tidak menutup kemungkinan tetap bisa terjadinya suatu sengketa dalam bisnis. Teori Penyelesaian Sengketa atau yang dalam bahasa Inggris dikenal sebagai *Dispute Settlement of Theory* adalah teori yang mengkaji tentang bagaimana upaya yang dilakukan untuk mengembalikan hubungan para pihak yang bersengketa agar kembali dalam keadaan seperti semula. Sengketa adalah perbedaan kepentingan antar individu atau lembaga pada objek yang sama yang dimanifestasikan dalam hubungan-hubungan di antara mereka (Santiago, 2012).

a. Sengketa dan Penyebab Timbulnya Sengketa

Sengketa adalah ketidaksepahaman dalam menafsirkan dan menjalankan apa yang telah diperjanjikan dalam kontrak di mana masing-masing pihak saling mempertahankan persepsinya. Alasan paling mendasar yang mengawali terjadinya sengketa adalah adanya perbedaan kepentingan antar individu atau lembaga pada objek yang sama yang dimanifestasikan dalam hubungan-hubungan di antara mereka. Tindakan wanprestasi dari

pihak-pihak atau salah satu pihak dalam perjanjian sering mewarnai terjadinya sengketa. Perselisihan dalam kegiatan bisnis atau perdagangan dapat terjadi pasca sebelum perjanjian disepakati, misalnya mengenai objek perjanjian, harga barang, dan isi perjanjian, maupun pada waktu pelaksanaan perjanjian. Sengketa dapat menimpa siapa saja, baik antar individu, antar individu dan kelompok, maupun antar perusahaan, dan lainnya. Musadad (2020) berpendapat: “Umumnya sengketa dalam bisnis diawali dengan ketidakpuasan dan merasa dirugikannya salah satu pihak oleh pihak yang lainnya. Permasalahan akan selesai jika keluhan pihak yang merasa dirugikan segera dan bisa diatasi oleh pihak kedua yang dianggap merugikan. Namun sebaliknya jika reaksi pihak kedua yang dianggap merugikan menunjukkan perbedaan pendapat, maka terjadilah sengketa”. Ditinjau dari segi kepastakaan, pada dasarnya istilah konflik dan sengketa tidaklah berbeda. Istilah konflik berhubungan dengan kepastakaan ilmu politik dan sosial, sedangkan istilah sengketa berhubungan dengan kepastakaan ilmu hukum (sengketa bisnis, sengketa keluarga, sengketa Tata Usaha Negara dan lain-lain). Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), mendefinisikan sengketa adalah: “Sesuatu yang menyebabkan perbedaan pendapat; pertengkaran; perbantahan, juga pertikaian; perselisihan, serta perkara/dalam pengadilan” (Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1989).

b. Penyelesaian Sengketa

Pengertian penyelesaian sengketa menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) dimaknai sebagai proses menyelesaikan perselisihan sesuatu sehingga menjadi baik (Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1989). Penyelesaian sengketa dalam bisnis sudah seharusnya diselesaikan sesegera mungkin. *Menunda penyelesaian sengketa hingga berlarut-larut akan menimbulkan banyak kerugian bagi para pihak.* Penyelesaian sengketa dalam bisnis dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu litigasi (melalui lembaga peradilan) dan non-litigasi (penyelesaian di luar lembaga peradilan).

1) Penyelesaian Sengketa Litigasi

Litigasi adalah merupakan penyelesaian dengan proses hukum perdata yang berlaku di Indonesia di pengadilan antara para pihak. Penyelesaian sengketa cara litigasi melibatkan hakim sebagai pihak ketiga yang berwenang memeriksa hingga memutus perkara. Pada umumnya proses litigasi melibatkan peran pengacara atau penasihat hukum. Penyelesaian sengketa melalui pengadilan diatur dalam UU Kekuasaan Kehakiman (UU 48/2009) dan UU Peradilan Umum (UU 2/1986) jo UU 8/2004 dan UU Peradilan Umum meliputi Pengadilan Negeri (PN), Pengadilan Tinggi (PT), dan Mahkamah Agung (MA). PN memiliki tugas dan wewenang dalam memeriksa, mengadili perkara perdata dan pidana pada tingkat pertama. Bagi para pihak yang tidak puas dengan keputusan PN dapat mengajukan banding ke PT hingga Kasasi dan adanya peninjauan kembali ke MA. Dalam lingkungan Peradilan Umum dapat dibentuk Peradilan Khusus sesuai undang undang, contohnya Pengadilan Niaga. Kantor Pengadilan Niaga tidak berdiri sendiri, melainkan bergabung dengan Pengadilan Negeri. Pengadilan Niaga berwenang menangani perkara Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU), sengketa bisnis di bidang Hak Kekayaan Intelektual, dan gugatan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) terhadap bank. Khusus untuk sengketa bisnis berbasis syariah diselesaikan melalui Pengadilan Agama, sedangkan sengketa di bidang ketenagakerjaan diselesaikan melalui Pengadilan Hubungan Industrial.

a) Terjadinya Sengketa

Sengketa bisnis yang bisa diajukan ke peradilan umum adalah karena wanprestasi (ingkar janji) dan perbuatan melawan hukum (dalam konteks hukum perdata) yang menyebabkan kerugian pada salah satu pihak atau kedua pihak.

b) Tahapan Proses Litigasi di Pengadilan Negeri

(1) Penggugat mengajukan gugatan yang ditujukan kepada ketua pengadilan negeri dengan menyertakan Surat Permohonan dan Surat Kuasa yang sudah dilegalisasi.

- (2) Gugatan dan Surat Kuasa asli harus memperoleh persetujuan dari Ketua Pengadilan Negeri. Setelah itu, membayar biaya gugatan atau disebut sebagai Surat Kuasa Untuk Membayar (SKUM) di kasir. Penggugat akan menerima tanda bukti penerimaan dan menunggu Surat Panggilan sidang dari Pengadilan Negeri yang disampaikan Juru Sita Pengganti.
 - (3) Penggugat menghadiri sidang sesuai jadwal yang ditentukan.
 - (4) Sidang pertama terdiri dari agenda pembacaan gugatan (*petitum*). Setelah itu, hakim akan memberikan penawaran kepada para pihak untuk menyelesaikan masalah dengan cara mediasi. Apabila kedua belah pihak sepakat, akan ada seorang mediator. Namun, jika mediasi sudah mencapai kesepakatan, hasilnya akan dibawa ke persidangan dan majelis hakim untuk dikukuhkan sebagai putusan akhir.
 - (5) Pembacaan Jawaban. Jika upaya mediasi gagal, persidangan dilanjutkan ke agenda berikutnya, yakni pembacaan jawaban dari pihak Tergugat, begitu seterusnya sesuai prosedur persidangan acara perdata.
 - (6) Replik, yaitu Tanggapan Balasan Penggugat atas jawaban Tergugat.
 - (7) Duplik, yaitu jawaban Tergugat atas Replik yang diajukan Penggugat.
 - (8) Pembuktian.
 - (9) Kesimpulan dari Penggugat dan Tergugat.
 - (10) Putusan oleh Majelis Hakim.
 - (11) Upaya Hukum Banding (jangka waktu 14 hari sejak terbitnya putusan)
 - (12) Upaya Hukum Kasasi (jangka waktu 14 hari sejak terbitnya putusan banding).
- c) Karakteristik Penyelesaian Litigasi
- (1) Proses pengadilan bersifat formal dan kaku.

- (2) Keputusan dibuat oleh pihak ketiga (hakim) yang ditunjuk oleh negara.
 - (3) Para pihak tidak terlibat dalam pembuatan putusan hukum.
 - (4) Sifat putusan bersifat memaksa dan mengikat (*coercive and binding*).
 - (5) Persidangan bersifat terbuka, sehingga rahasia dan kondisi perusahaan dapat terekspos dengan bebas ke masyarakat umum.
 - (6) Putusannya bersifat menang kalah sehingga dapat merusak hubungan bisnis para pihak di masa depan.
 - (7) Para pihak tidak dapat memilih sistem hukum dan pihak ketiga yang bertugas membantu menyelesaikan sengketa.
 - (8) Pada umumnya proses persidangan bersifat terbuka untuk umum.
 - (9) Para pihak tidak dapat ikut mengatur jangka waktu penyelesaian sengketa.
- d) Kelebihan Penyelesaian Litigasi

- (1) Ruang lingkup pemeriksaannya lebih luas, karena sistem peradilan Indonesia terbagi jadi beberapa bagian, yaitu Pengadilan Umum, Pengadilan Agama, dan Pengadilan Niaga, sehingga hampir semua jenis sengketa bisnis dapat diperiksa melalui jalur ini.
- (2) Biaya litigasi lebih murah. Sebenarnya biaya litigasi tergolong murah karena mengacu pada asas peradilan di Indonesia yang harus dilaksanakan secara sederhana, cepat dan biaya ringan. Biaya litigasi ringan karena semua lembaga peradilan di Indonesia dibiayai oleh Negara melalui APBN. Hal ini berbeda dengan lembaga APS yang kebanyakan didirikan dan dibiayai oleh badan hukum swasta (privat). Namun proses yang panjang dan melelahkan serta seringkali digunakannya jasa Kuasa

Hukum membuat cara litigasi menjadi tidak ekonomis lagi.

e) Kekurangan Penyelesaian Litigasi

- (1) Proses peradilan memakan waktu lama karena terbukanya kesempatan untuk mengajukan upaya hukum atas putusan hakim melalui banding, kasasi dan peninjauan kembali.
- (2) Kemampuan hakim dalam memecahkan masalah terkendala karena hakim harus menangani banyak sekali kasus hukum.
- (3) Umumnya proses litigasi terbuka untuk umum sehingga tidak bisa menjaga kerahasiaan para pihak, padahal aspek kerahasiaan sangat penting dalam dunia bisnis.
- (4) Putusannya bersifat menang kalah sehingga dapat merusak hubungan bisnis para pihak di masa depan.

2) Penyelesaian Sengketa Non-Litigasi

Non litigasi adalah penyelesaian sengketa yang dilakukan di luar pengadilan melalui metode Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) atau *Alternative Dispute Resolution (ADR)*. Upaya pertama yang sebaiknya dilakukan saat terjadi sengketa adalah negosiasi/perundingan/musyawarah. Kedua belah pihak membicarakan sengketa dan mencari jalan keluar dengan tanpa melibatkan pihak ketiga. Apabila negosiasi tidak berhasil barulah ditempuh cara APS yang lain. Penggunaan APS diatur dalam UU 30/1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

a) Bentuk Penyelesaian APS

- (1) Negosiasi, adalah salah satu bentuk APS yang harus ditempuh terlebih dahulu sebelum para pihak menempuh cara APS lain. Proses negosiasi dilakukan kedua belah pihak tanpa melibatkan pihak ketiga. Apabila cara Negosiasi gagal, maka para pihak bisa menempuh cara

Mediasi dan Konsiliasi. Jika tetap gagal berdamai maka para pihak dapat menempuh cara Konsultasi, Penilaian Ahli, Adjudikasi atau Arbitrase.

- (2) Mediasi, merupakan upaya penyelesaian sengketa dengan melibatkan pihak ke tiga yang netral yang membantu pihak bersengketa dalam mencapai solusi yang diterima ke dua belah pihak.
- (3) Konsiliasi/Perdamaian, yaitu usaha mempertemukan keinginan pihak bersengketa sehingga mencapai persetujuan bersama.
- (4) Konsultasi, yaitu melalui seorang tenaga profesional yang menyediakan jasa penasihat dalam bidang keahlian Pengadaan.
- (5) Penilaian Ahli, yaitu merupakan penyelesaian sengketa oleh ahli yang menguasai bidang pengadaan yang kemudian membuat keputusan yang mengikat para pihak.
- (6) Adjudikasi, yaitu salah satu cara penyelesaian masalah antara dua belah pihak yang bertikai dengan adanya orang ketiga sebagai mediator.
- (7) Arbitrase/Perwasitan, yaitu cara penyelesaian APS. Arbitrase mirip dengan Pengadilan karena prosedur acaranya seperti sidang pengadilan sehingga sering disebut “semi pengadilan” atau “quasi-judicial”. Arbitrase bertindak laksana hakim pengadilan yang berwenang secara aktif memeriksa perkara, memimpin persidangan, hingga membuat putusan. Arbitrase umumnya ditempuh oleh perusahaan besar atau perusahaan multinasional yang memiliki modal besar. Biaya penyelesaian arbitrase relatif lebih besar daripada cara APS yang lain. Putusan arbitrase bersifat final dan memiliki kekuatan hukum tetap yang mengikat. Berbeda dengan putusan Pengadilan Negeri yang masih bisa diajukan banding, kasasi dan peninjauan kembali.

b) Keuntungan Penyelesaian APS

Keuntungan penyelesaian APS sebagai berikut:

- (1) APS lebih menjamin kerahasiaan para pihak karena proses penyelesaian sengketa diadakan secara tertutup (tidak terbuka untuk umum).
- (2) Proses beracara dalam APS lebih sederhana dibanding dengan Pengadilan.
- (3) APS lebih menjamin martabat para pihak karena bersifat *win-win solution*.
- (4) Penyelesaian sengketa melalui APS lebih cepat, lebih murah dan lebih efektif dibanding melalui Pengadilan (Hariyani et al., 2018).

c) Kelemahan Penyelesaian APS

APS juga memiliki kelemahan, di antaranya adalah:

- (1) Tidak memperjuangkan hak-hak minoritas (mediasi tradisional)
- (2) Mediasi sulit berjalan jika para pihak berada pada posisi yang kurang seimbang atau berat sebelah.
- (3) Sifat rahasia dari mediasi dianggap menyuburkan pelanggaran karena menjauhkan dari partisipasi publik. Setiap pelanggaran yang terjadi dapat dimungkinkan mudah dibungkus dan dijauhkan dari pengamatan dan penilaian masyarakat/publik dengan dalih kerahasiaan (*confidentiality*) (Musadad, 2020).

Teori Penyelesaian Sengketa akan digunakan untuk menganalisis masalah penelitian ini pada tahap Pelaksanaan Kontrak di mana barang yang telah diserahkan oleh Pihak Penyedia dianggap tidak memenuhi syarat dengan apa yang diperjanjikan pada kontrak bisnis pengadaan barang oleh Pihak Pengguna. Apa yang jadi penyebab terjadinya klaim ketidaksesuaian barang barang yang dikirim pihak penyedia oleh pihak pengguna dan Bagaimana penyelesaian sengketa atas permasalahan yang terjadi.

E. Definisi Konsep

Definisi Konsep dalam penelitian ini menjelaskan secara garis besar hal-hal yang berhubungan dengan Pengadaan Barang, Kontrak Bisnis, Prinsip Penyelesaian Sengketa dan Industri Manufaktur dalam konsep-konsep sebagai berikut:

1. Pengadaan Barang

Penyediaan barang adalah kegiatan untuk memperoleh barang yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan, sampai diselesaikannya seluruh kegiatan untuk memperoleh barang. Menurut Siahaya (2016) kegiatan pengadaan barang atau jasa bertujuan untuk menghasilkan barang ataupun jasa yang berkualitas dan wajar yang bisa diukur dari berbagai macam segi seperti biaya, jumlah penyediaan dan lokasi. Kebijakan pengadaan sangat penting bagi pemenuhan kebutuhan pada saat diperlukan secara tepat waktu dengan mempertimbangkan pemanfaatan sumber dana yang hemat dan tepat guna.

Suku cadang adalah komponen pada suatu mesin yang digunakan pada kegiatan produksi sebuah industri. Rusaknya suku cadang pada mesin produksi harus segera dilakukan penggantian, sebab jika penggantian suku cadang tidak segera dilakukan akan mengganggu kinerja dari mesin produksi, bahkan sering kali membuat mesin berhenti berproduksi. Oleh karena itu ketersediaan suku cadang harus menjadi perhatian dalam sistem manajemen pengadaan barang di industri manufaktur. Persediaan dikategorikan sebagai aset lancar pada neraca perusahaan. Selain sebagai aset lancar, persediaan berfungsi sebagai penyangga antara manufaktur dan pemenuhan pesanan. Pengendalian bertujuan agar proses pelaksanaan dilakukan sesuai ketentuan. Tujuan pengendalian suku cadang adalah upaya menyediakan suku cadang keperluan proses produksi agar proses produksi dapat berjalan lancar, tidak terjadi kekurangan persediaan dan diperolehnya biaya persediaan suku cadang yang efektif dan efisien.

a. Langkah-Langkah Pengadaan Barang

Perencanaan pengadaan barang adalah proses perumusan, kegiatan yang dimulai dari identifikasi kebutuhan, penetapan, cara pengadaan, jadwal pengadaan, dan anggaran pengadaan. Prosedur pengadaan perusahaan manufaktur disusun agar perusahaan mampu melakukan pengadaan barang

yang tepat dan hemat biaya, sehingga kerugian dapat dihindari. Prosedur-prosedurnya antara lain:

1) Seleksi

Prosedur ini dilakukan untuk menentukan barang apa yang benar-benar diperlukan perusahaan dan untuk menyesuaikan dengan anggaran yang telah disusun. Perusahaan dengan perputaran kas lebih cepat akan lebih cepat pula dalam proses pengadaan barang. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan perusahaan cukup stabil. Proses seleksi dilakukan setelah dilakukannya stock opname untuk mengetahui jumlah persediaan yang ada di gudang.

2) Verifikasi

Verifikasi merupakan pemeriksaan dengan membandingkan data barang yang akan dipesan dengan kebutuhan yang telah ditulis dalam daftar pengadaan sebelumnya. Dalam proses pemesanan tersebut akan dilakukan pemeriksaan apakah barang tersebut sudah pernah dipesan sebelumnya atau belum. Jika barang yang akan dibeli sudah tersedia di gudang, maka harus dipertimbangkan apakah perlu dilakukan pembelian atau tidak.

3) Hunting

Bagian Pengadaan akan melakukan *survey* atas barang yang dibutuhkan. Hunting atau pencarian bisa dilakukan melalui pemasok yang ada pada daftar atau dengan mencari beberapa toko yang menyediakan barang yang dibutuhkan. Beberapa perusahaan biasanya memiliki pemasok tetap untuk memenuhi kebutuhan produksi mereka. Perusahaan memilih pemasok bahan baku yang dianggap murah dan memiliki kualitas yang baik. Cara ini sebenarnya banyak dipilih perusahaan dibandingkan jika mereka harus membeli sendiri secara terpisah di pasar. Suatu proses pengadaan barang tentu memiliki tujuan tersendiri, tujuan tersebut akan dimanfaatkan dalam jangka pendek, menengah maupun jangka panjang.

b. Pemilihan Penyedia

Pemilihan penyedia dilakukan setelah proses identifikasi kebutuhan barang/jasa dilakukan. Langkah selanjutnya yang diambil adalah pemilihan penyedia yang dilakukan melalui beberapa proses. Proses pemilihan penyedia meliputi: persiapan pemilihan penyedia, perencanaan pemilihan penyedia,

pemilihan penyedia, pelaksanaan kontrak pengadaan, pengawasan dan pengendalian pengadaan, serta penyerahan hasil pengadaan.

Pengadaan barang/jasa diharapkan mampu mendukung tujuan pabrik. Selain itu, strategi pengadaan harus disesuaikan dengan posisi keuangan perusahaan dan kebijakan yang berlaku. Strategi pengadaan modern menerapkan suatu sistem Manajemen Rantai Suplai (*Supply Chain Management*) yang disingkat SCM. SCM ini nantinya akan memudahkan setiap fungsi dalam pabrik agar berjalan dengan baik. Bila pengadaan barang berjalan lancar maka akan memudahkan proses produksi sehingga penjualan kepada konsumen bisa dilakukan tepat waktu. Kapan konsumen membutuhkan barang akan dipenuhi oleh perusahaan tanpa harus menunggu barang di pasaran habis. Bagi perusahaan untuk mencegah terjadinya pergeseran produk oleh produsen lain, maka proses pengadaan barang ini memang perlu diperhatikan. Jangan sampai barang yang dibutuhkan untuk proses produksi tidak ada di gudang saat produksi akan dilaksanakan. Sistem pengadaan yang baik akan mampu memberikan kontribusi yang besar terhadap banyak hal, di antaranya peningkatan kualitas, efisiensi biaya, dan peningkatan pelayanan ke semua lini produksi suatu industri manufaktur.

2. Kontrak Bisnis

Menjalankan bisnis, pada dasarnya manusia tidak bisa melakukannya sendiri, tetapi harus dilakukan bersama pihak lain. Untuk itulah diperlukan suatu perangkat hukum dalam menunjang kegiatan bisnis tersebut. Perangkat hukum tersebut dinamakan perjanjian. Perjanjian merupakan peristiwa hukum di mana dua orang atau lebih saling berjanji untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perbuatan tertentu. Kegiatan perjanjian dilakukan karena adanya kepentingan, tujuan dan kebutuhan para pihak, yang pada intinya diartikan sebagai suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Perjanjian diperlukan untuk menjaga para pihak dalam menjalankan kegiatan bisnisnya agar diperoleh adanya kepastian hukum.

Pada dasarnya baik perjanjian maupun kontrak memiliki makna yang sama. Namun, istilah perjanjian menekankan pada suatu perbuatan yang cakupannya lebih luas, sedangkan istilah kontrak ditujukan untuk hubungan komersial. Perjanjian bisa dalam bentuk lisan, bisa juga dalam bentuk tertulis. Kontrak bisnis adalah suatu bentuk

perjanjian yang dibuat secara tertulis. Kata kontrak berasal dari Bahasa Inggris *contract* yang identik dengan perjanjian atau dalam Bahasa Belanda adalah *Overeenkomst/Verbintenis*. yang memberi makna secara leksikal bahwa perjanjian (*overeenkomst*) dan perikatan (*verbintenis*) itu memiliki arti yang sama.

Menurut Emirzon & Is (2021), terdapat dua macam kontrak atau perjanjian, yaitu tertulis dan tidak tertulis. Kontrak adalah perjanjian yang dibuat secara tertulis karena perjanjian juga dapat dibuat secara lisan. Atau dengan kata lain Kontrak Bisnis merupakan suatu perjanjian dalam bentuk tertulis dimana substansi yang disetujui oleh para pihak yang terikat didalamnya bermuatan bisnis dan mempunyai nilai komersial. Kontrak bisnis dibuat untuk mempermudah pelaksanaan apa saja yang diperjanjikan yang di dalamnya berisi hak dan kewajiban para pihak, juga pilihan cara penyelesaian apabila terjadi perselisihan.

3. Prinsip Penyelesaian Sengketa Bisnis

Kontrak dianggap penting karena merupakan alat bukti tertulis dan untuk mengetahui hal-hal apa saja yang telah dilanggar para pihak ketika terjadi pelanggaran. Setiap Kontrak Bisnis harus ditegaskan bagaimana penyelesaian perselisihan di antara para pihak. Hal ini penting untuk menentukan forum/pengadilan mana yang berwenang menyelesaikan perselisihan jika perselisihan tidak bisa diselesaikan ke dua belah pihak. Penyelesaian sengketa bisnis bisa dilakukan melalui proses litigasi (penyelesaian sengketa melalui pengadilan) atau bisa juga melalui proses non litigasi (penyelesaian di luar persidangan) yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Penyelesaian Litigasi, yaitu proses penyelesaian dengan cara mengajukan gugatan perdata ke Pengadilan Negeri. Umumnya penyelesaian model ini memakan proses panjang, waktu lama, relatif mahal, berbelit-belit dengan hasil putusan yang seringkali sulit dieksekusi. Penyelesaian secara litigasi memberikan keputusan mutlak setelah proses peradilan yang bersifat menangkalah cenderung merusak hubungan bisnis. Peradilan Umum meliputi Pengadilan Negeri (PN), Pengadilan Tinggi (PT), dan Mahkamah Agung (MA). Pada Peradilan Umum dapat dibentuk Peradilan Khusus sesuai undang undang, contohnya Pengadilan Niaga yang berwenang menangani perkara Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang (PKPU), sengketa bisnis di bidang Hak Kekayaan Intelektual, dan gugatan Lembaga Penjamin Simpanan

(LPS) terhadap bank. Khusus untuk sengketa bisnis berbasis syariah diselesaikan melalui Pengadilan Agama, sedangkan sengketa di bidang ketenagakerjaan diselesaikan melalui Pengadilan Hubungan Industrial.

- b. Penyelesaian Sengketa di Luar Jalur Pengadilan didasari oleh Pasal 6 (1) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa yang berbunyi: “Sengketa atau beda pendapat perdata dapat diselesaikan oleh para pihak melalui alternatif penyelesaian sengketa yang didasarkan pada itikad baik dengan mengesampingkan penyelesaian secara litigasi di Pengadilan Negeri. *Penentuan mekanisme penyelesaian sengketa sangat penting apabila terjadi sengketa, sehingga para pihak mengetahui tindakan apa yang harus dilakukan dalam menyikapi perselisihan yang ada.* Model APS yang bisa dipilih adalah: Negosiasi, Mediasi, Konsiliasi/Perdamiaan, Konsultasi, Penilaian Ahli, Adjudikasi, dan Arbitrase/Perwasitan. Negosiasi adalah pilihan awal yang paling mudah dan murah untuk dipakai, karena negosiasi dilakukan hanya oleh kedua belah pihak (tanpa melibatkan pihak ketiga). Jika cara negosiasi tidak tercapai, maka bisa dipilih model APS yang lain. Model APS Arbitrase relatif paling sulit penyelesaiannya (Hariyani dkk., 2018).

4. Industri Manufaktur

Dunia industri adalah penggerak utama perekonomian suatu negara. Industri manufaktur atau lazim disebut pabrik sudah pasti membutuhkan barang untuk aktivitas produksinya. Barang bisa berupa bahan baku, suku cadang, barang setengah jadi maupun barang yang bisa langsung dipakai dalam proses produksi. Pengadaan barang yang tepat bisa diperoleh dengan menerapkan prinsip-prinsip pengadaan yang benar dan ketepatan dalam memilih penyedia.

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang memiliki kegiatan seperti membeli bahan baku kemudian mengolah bahan baku dengan mengeluarkan biaya lainnya menjadi barang jadi yang siap untuk di jual. Salah satu dari bagian perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia biasanya disebut pabrik. Proses bisnis yang hanya ada di dalam perusahaan manufaktur adalah proses produksi. Secara teknis, bisnis industri manufaktur adalah kegiatan pengolahan bahan mentah melalui proses kimia dan fisika dalam mengubah bentuk, sifat, serta tampilan demi

membuat sebuah produk. Proses industri bisnis manufaktur ini adalah mencakup perakitan berbagai bahan hingga menjadi suatu produk.

Tujuan utama proses manufaktur adalah untuk membuat komponen dengan mempergunakan material tertentu yang memenuhi persyaratan bentuk dan ukuran serta struktur. Contoh perusahaan manufaktur di Indonesia yang paling banyak adalah pabrik. Pasalnya, pabrik menjadi tempat di mana kegiatan pengolahan bahan mentah dengan alat khusus dan tenaga kerja menjadi produk yang bisa digunakan. Terdapat tiga tahapan penting dalam proses manufaktur suatu produk, yaitu desain, analisis, dan proses produksi.

F. Metode Penelitian

Tujuan diadakan penelitian ini adalah menganalisis jenis sengketa yang sering terjadi dalam kontrak bisnis pengadaan barang di industri manufaktur dan pemilihan mekanisme penyelesaian sengketa yang tepat.

Metode penelitian yang dipilih pada penelitian Tesis ini adalah penelitian hukum normatif yang hendak meneliti norma-norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan mulai dari UUD, UU, PP, Perpres.

1. Tipe Penelitian

Penulisan Tesis ini menggunakan tipe penelitian hukum normatif yang hendak mengkaji dan mengkritisi norma-norma hukum positif.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan perundang-undangan (*statute approach*), pendekatan kasus (*case approach*) dan pendekatan konseptual (*conceptual approach*). Pendekatan penelitian yang merupakan keseluruhan cara atau kegiatan dalam suatu penelitian yang dimulai dari perumusan masalah sampai membuat suatu kesimpulan yang dapat diuraikan secara singkat. Sengketa yang terjadi dalam Kontrak Bisnis penelitian ini diawali dengan ketidaksepahaman dalam menafsirkan apa yang diperjanjikan dalam Kontak Bisnis. Keadaan ini berkonotasi sebagai tindakan wanprestasi yang telah dilakukan oleh pihak penyedia. Wanprestasi sebagaimana diterangkan Pasal 1238 KUHPerdara adalah kondisi di mana salah satu pihak dinyatakan lalai dengan apa yang telah diperjanjikan dalam kontrak bisnis. Wanprestasi membawa konsekuensi yuridis

yaitu pihak yang telah melakukan wanprestasi haruslah menanggung akibat dari kerugian yang ditimbulkan. Wanprestasi dalam Kontrak bisnis ini berupa *claim* dari pihak pengguna atas ketidaksesuaian barang yang dikirim pihak penyedia, sementara pihak penyedia beranggapan bahwa barang yang dikirim telah sesuai dengan yang tercantum dalam kontrak. Atas sengketa yang terjadi, membawa para pihak untuk menyelesaikan melalui cara Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) berupa Negosiasi tanpa melibatkan pihak ketiga, dan memberi hasil akhir penyelesaian sengketa secara *win-win solution*. Dasar pemilihan penyelesaian cara APS ini adalah UU 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, di mana pada pasal 1 angka 10, APS adalah penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian diluar pengadilan.

3. Bahan Hukum

Bahan hukum sebagai sumber penelitian pada Tesis ini meliputi:

- a. Bahan hukum Primer, berupa perundang-undangan, naskah perjanjian, catatan-catatan resmi pembuatan peraturan perundang-undangan.
- b. Bahan hukum Sekunder, berupa dokumen resmi, buku-buku, kamus hukum, jurnal/artikel hukum, dan komentar hukum oleh para ahli hukum
- c. Bahan hukum Tersier, berupa Kamus.

4. Metode Pengumpulan Bahan Hukum

Pengumpulan bahan hukum primer dan sekunder mepergunakan teknik mengumpulkan bahan hukum berupa UU, PP, Perpres, di perpustakaan melalui internet berupa Jurnal dan Artikel Hukum/Ilmiah. Setelah bahan terkumpul dikategorikan sesuai jenis bahan hukum dan selanjutnya dilakukan analisis.

5. Analisis Bahan Hukum

Semua bahan hukum, baik primer, sekunder maupun tersier yang telah diperoleh selanjutnya dikelompokkan dan dikategorikan, kemudian dianalisis menggunakan teknik yuridis normatif.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Tesis ini disusun dalam lima bab, dan pada Bab I sebagai pengantar pembahasan pada bab-bab berikutnya.

BAB I Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kerangka Teori, Kerangka Konseptual, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II Membahas tentang Tinjauan Umum Kontrak Bisnis Pengadaan Barang Manufaktur

Bab II ini dalam sub bab Hakikat Kontrak Bisnis Manufaktur akan menguraikan tentang Pengertian Kontrak Bisnis Manufaktur, Sejarah Perkembangan Kontrak Bisnis Manufaktur, Jenis-Jenis Kontrak Bisnis Manufaktur, dan Karakteristik Kontrak Bisnis Manufaktur. Sub bab Pengadaan Barang pada Bisnis Manufaktur mulai dari Pengertian Pengadaan Barang, Prinsip Pengadaan Barang, Etika Pengadaan Barang, Strategi Pengadaan Barang dan Mekanisme Pengadaan Barang pada Bisnis Manufaktur, dan sub bab Landasan Teori Pengadaan Barang Pada Bisnis Manufaktur terdiri dari Teori Pengadaan Barang, Teori Kontrak Bisnis Manufaktur, dan Teori Alternatif Penyelesaian Sengketa.

BAB III Sengketa Kontrak Bisnis Pengadaan Barang pada Industri Manufaktur

Pada Bab III akan membahas tentang Manajemen Pengadaan Barang pada Industri Manufaktur, Hubungan Hukum Antara Konsumen dan Produsen Pada Bisnis Manufaktur terdiri dari Kedudukan Konsumen dan Produsen dan Hak dan Kewajiban Produsen dan Konsumen serta Sengketa Kontrak Bisnis Manufaktur.

BAB IV Penyelesaian Sengketa Bisnis pada Industri Manufaktur

Bab ini akan membahas tentang Sengketa Kontrak Bisnis Pengadaan Barang Pada Industri Manufaktur, Upaya Penyelesaian Perselisihan Kontrak Bisnis Manufaktur, dan Proses Penyelesaian Sengketa Pengadaan Barang.

BAB V Penutup,

Bab V ini akan menyampaikan kesimpulan dari hasil Penelitian yang merupakan jawaban dari permasalahan penelitian dan memberikan rekomendasi kepada pihak yang terkait dalam Perjanjian Manufaktur.