IMPLEMENTASI PERJANJIAN KERJASAMA PENJUALAN KRATOM KELUAR NEGERI ANTARA PT BERKAH DAN CV CAHAYA

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan

Mencapai Derajat S-1

Fikri Mifta Rival Yuda

NIM. A1012181074

PROGRAM SARJANA PROGRAM STUDI HUKUM



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS TANJUNGPURA

FAKULTAS HUKUM

PONTIANAK

2025

IMPLEMENTASI PERJANJIAN KERJASAMA PENJUALAN KRATOM KELUAR NEGERI ANTARA PT BERKAH DAN CV CAHAYA

SKRIPSI

Diajukan Oleh :

Fikri Mifta Rival Yuda
NIM. A1012181074

Disetujui Oleh :

Pembimbing I	Pembimbing II
ISMAWARTATI, SH. MH	**DINA KARLINA, S.H. M.Hum**
NIP. 196107251990022001	**NIP. 197308062000122001**

Mengetahui
Dekan

Dr. HJ. SRI ISMAWATI, SH. M.Hum
NIP. 196610291992022001

Tanggal Lulus : 28 mei 2025

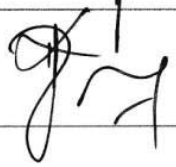
KEMENTRIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS TANJUNGPURA

FAKULTAS HUKUM

PONTIANAK

TIM PENGUJI

Jabatan	Nama	Gol	Tanda Tangan
Ketua	**Ismawartati, SH.MH** NIP. 196107251990022001	Pembina TK I IV/b	
Sekretaris	**Dina Karlina, S.H.M.Hum** NIP. 197308062000122001	Penata Muda Tk I III/d/L	
Penguji I	**Dr. Siti Rohani, SH.MHum** NIP. 197509232000032001	Pembina IV/a	
Penguji II	**Devina Puspitasari, SH.MH** NIP. 198912152022032008	Penata Muda Tk I III/b	

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Hukum

Universitas Tanjungpura

Pontianak

Nomor : 1968/UN22.1/TU.00.01/2025

Tanggal : 26 Mei 2025

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fikri Mifta Rival Yuda

NIM : A1012181074

Bagian : Hukum Ekonomi

Program studi : Ilmu Hukum

Judul skripsi : IMPLEMENTASI PERJANJIAN KERJASAMA PENJUALAN KRATOM KELUAR NEGERI ANTARA PT BERKAH DAN CV CAHAYA

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Bahwa dalam melaksanakan otonomi keilmuan dan kebebasan akademik mahasiswa wajib menjunjung tinggi nilai kejujuran dan etika akademi, terutama larangan untuk melakukan *plagiat* dalam menghasilkan karya ilmiah, sehingga kreativitas dalam bidang akademik dapat tumbuh dan berkembang.
2. Oleh karena itu jika dikemudian hari terbukti penelitian Skripsi / Tugas Akhir ini ternyata merupakan hasil dari jiplakan/pengambil alihan tulisan atau buah pikiran milik orang lain (*hasil plagiat),* maka saya akan bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Pontianak, Mei 2025

Yang membuat pernyataan

Fikri Mifta Rival Yuda

NIM. A1012181074

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat dan kemurahan- Nya sehingga Skripsi yang berjudul "**TINJAUAN YURIDIS TERHADAP PERLINDUNGAN KONSUMEN DALAM PERDAGANGAN ROKOK ILLEGAL DI KOTA PONTIANAK"**

" ini dapat diselesaikan dengan baik.

Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) pada Fakultas Hukum Universitas Tanjungpura Pontianak. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, mengingat keterbatasan pengetahuan dan waktu. Oleh karena itu, semua kritik dan saran akan diterima dengan setulus hati. Dalam proses penulisan ini, penulis banyak menerima bantuan dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan kesempatan, membimbing, dan membantu penulis dalam proses penulisan skripsi, yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Garuda Wiko, SH., M.Si., FCBArb., selaku Rektor Universitas Tanjungpura Pontianak.
2. Ibu Dr. Hj. Sri Ismawati, S.H., M.Hum., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Tanjungpura Pontianak.
3. Ibu Dr. Evi Purwanti, SH., L.LM., selaku Ketua Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Tanjungpura Pontianak.
4. Ibu Hj Ismawartati, SH., MH.,, selaku Ketua Penguji.

5. Ibu Dina Karlina, SH., M.Hum., selaku Sekretaris Penguji.
6. Ibu Dr. Siti Rohani, SH., M.hum selaku Penguji I.
7. Ibu Devina Puspita Sari., SH.., MH., selaku Penguji II.
8. Seluruh dosen dan staf Fakultas Hukum Universitas Tanjungpura Pontianak yang telah memberikan ilmu, dukungan, dan fasilitas selama masa perkuliahan.
9. Kedua orang tua tercinta yang sangat penulis banggakan atas segala doa dan dukungannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
10. Rekan-rekan mahasiswa senasib dan seperjuangan di lingkungan Fakultas Hukum Universitas Tanjungpura.

Terima kasih juga penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan motivasi kepada penulis untuk dapat menempuh pendidikan di Fakultas Hukum dan menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari dengan sepenuh hati bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan kelemahan yang disebabkan oleh keterbatasan ilmu, tenaga, dan sumber lainnya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya, semoga apa yang kita kerjakan selalu mendapat karunia Allah SWT.

ABSTRAK

Perlindungan hukum terhadap implementasi perjanjian kerjasama ini didasarkan pada asas kebebasan berkontrak sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUH Perdata, serta ketentuan hukum lainnya yang relevan seperti Undang-Undang Perdagangan, peraturan ekspor-impor, dan ketentuan internasional. Perjanjian kerjasama tersebut secara substantif telah memenuhi unsur-unsur sahnya perjanjian menurut Pasal 1320 KUH Perdata.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan Metode Penelitian hukum Empiris, yaitu penelitian dengan melakukan penelitian lapangan dalam rangka mendapatkan data primer, selanjutnya menggambarkan dan menganalisa fakta-fakta yang secara nyata diperoleh atau dilihat pada saat penelitian ini dilakukan di lapangan hingga sampai pada kesimpulan akhir.

Mengingat kratom adalah komoditas yang bersifat sensitif dan tidak semua negara memperbolehkannya, pelaku usaha harus selalu memperbarui informasi mengenai regulasi di negara tujuan, serta melengkapi dokumen ekspor yang sah sesuai peraturan pemerintah Indonesia.

Kata kunci: Perjanjian Kerja sama, Kratom, Ekspor , Impor

ABSTRACT

Legal protection for the implementation of this cooperation agreement is based on the principle of freedom of contract as stipulated in Article 1338 of the Indonesian Civil Code, as well as other relevant legal provisions such as the Trade Law, export-import regulations, and international provisions. Substantively, the cooperation agreement has fulfilled the essential elements of a valid agreement in accordance with Article 1320 of the Indonesian Civil Code.

In this study, the author employs an empirical legal research method, which involves conducting field research to obtain primary data. The data is then used to describe and analyze actual facts observed or obtained during fieldwork, leading to final conclusions.

Considering that kratom is a sensitive commodity and is not permitted in all countries, business actors must continuously update information regarding regulations in the destination country and ensure the completion of valid export documents in accordance with Indonesian government regulations.

Keywords: Cooperation Agreement, Kratom, Export, Import

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

HALAMAN PENGESAHAN ..... **ii**

SURAT PERNYATAAN ..... **iv**

KATA PENGANTAR ..... **v**

ABSTRAK ..... **viii**

DAFTAR ISI ..... **x**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 2

C. Tujuan Penelitian 3

D. Manfaat Penelitian 4

E. Keaslian Penelitian 4

F. Kerangka Pemikiran 6

G. Sistematika Penulisan 11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Perjanjian 18

B. Asas Hukum Kontrak 30

C. Tinjauan Umum Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Kerja 39

D. Teori Implementasi Perjanjian Kontrak Kerja Sama 44

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian 50

B. Data Dan Sumber Data 50

C. Teknik Dan Alat Pengumpulan Data 51

D. Analisis Data 52

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bagaimana perlindungan hukum terhadap implementasi Perjanjian Kerjasama Penjualan Kratom Keluar Negeri antara PT. Berkah dan CV. Cahaya ? 53

B. Bagaimanakah pertanggung jawaban pelaku usaha terhadap implementasi

Perjanjian Kerjasama Penjualan Kratom Keluar Negeri antara PT. Berkah dan CV. Cahaya ?
..... 58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 64
B. Saran 65

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perdagangan internasional telah menjadi bagian penting dalam perekonomian global. Seiring dengan pesatnya perkembangan pasar global, perusahaan-perusahaan di berbagai sektor industri kini berusaha untuk memperluas jangkauan pasar mereka, termasuk dengan menjalin kerja sama internasional. Salah satu komoditas yang memiliki potensi besar di pasar luar negeri adalah kratom, sebuah tanaman yang berasal dari Asia Tenggara dan dikenal karena khasiatnya dalam dunia kesehatan dan kesejahteraan.

Di Indonesia, kratom dikenal dengan nama ilmiah *Mitragyna speciosa* dan memiliki nilai ekonomi yang signifikan, baik untuk pasar domestik maupun ekspor. Potensi ini membuka peluang besar bagi produsen dan eksportir Indonesia untuk memperkenalkan dan mendistribusikan produk kratom ke berbagai negara yang memiliki permintaan tinggi, seperti Amerika Serikat dan Eropa.

PT. Berkah, sebagai perusahaan yang memiliki pengalaman dan sumber daya untuk mengelola produksi dan distribusi kratom berkualitas, berencana untuk memperluas pasarnya ke luar negeri. Dalam hal ini, CV. Cahaya, sebagai mitra bisnis yang telah memiliki jaringan yang luas di pasar internasional, dipilih untuk menjalin perjanjian kerjasama dalam rangka menjual kratom ke luar negeri.

Perjanjian kerjasama antara PT. Berkah dan CV. Cahaya ini merupakan langkah strategis untuk meningkatkan ekspor kratom Indonesia serta memenuhi

kebutuhan pasar global akan produk kratom yang berkualitas. Kerjasama ini diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, memperkenalkan produk kratom Indonesia ke pasar internasional, serta mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.

Dengan adanya perjanjian ini, diharapkan tercipta sinergi yang menguntungkan dalam hal pengembangan pasar, penguatan merek, serta pembukaan peluang-peluang baru di pasar internasional yang dapat mendorong daya saing produk Indonesia di kancah global.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan kajian dan analisis lebih lanjut mengenai masalah ini dan menuangkannya dalam skripsi yang berjudul " **IMPLEMENTASI PERJANJIAN KONTRAK KERJASAMA PENJUALAN KRATOM KELUAR NEGERI ANTARA PT BERKAH DAN CV CAHAYA"**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perlindungan hukum terhadap implementasi Perjanjian Kerjasama Penjualan Kratom Keluar Negeri antara PT. Berkah dan CV. Cahaya ?
2. Bagaimanakah pertanggung jawaban pelaku usaha terhadap implementasi Perjanjian Kerjasama Penjualan Kratom Keluar Negeri antara PT. Berkah dan CV. Cahaya ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi implementasi perjanjian kerjasama penjualan kratom ke luar negeri antara PT. Berkah dan CV. Cahaya. Secara rinci, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis Proses Implementasi Perjanjian Kerjasama
   Untuk mengetahui secara mendalam bagaimana proses implementasi perjanjian kerjasama antara PT. Berkah dan CV. Cahaya dalam penjualan kratom ke luar negeri, mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan, hingga pemantauan dan evaluasi.
2. Mengidentifikasi Tantangan dan Hambatan dalam Implementasi Kerjasama
   Untuk mengidentifikasi berbagai tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh kedua pihak dalam melaksanakan perjanjian kerjasama, baik dari aspek logistik, regulasi, kualitas produk, maupun faktor eksternal seperti kondisi pasar internasional dan persaingan global.
3. Mengevaluasi Kepatuhan terhadap Regulasi yang Berlaku
   Untuk menilai sejauh mana PT. Berkah dan CV. Cahaya mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku, baik di Indonesia (terutama dalam hal ekspor produk dan peraturan kesehatan) maupun di negara tujuan ekspor terkait legalitas dan standar produk kratom.

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Teoretis Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk ilmu pengetahuan Hukum Ekonomi, khususnya Hukum Kontrak
2. Kegunaan Praktis

   Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi pihak-pihak yang melakukan perjanjian atau kontrak kerjasama pembuatan gambar konstruksi

E. Keaslian Penelitian

1. **Aulia Rahman (2020)**

   Judul: *Implementasi Perjanjian Kerja Sama Dagang antara CV Sumber Alam dan PT Nusantara dalam Ekspor Produk Herbal ke Malaysia*

   Hasil:

   Penelitian ini membahas tentang pelaksanaan perjanjian ekspor produk herbal antar dua perusahaan. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar klausul dalam perjanjian berjalan dengan baik, namun terdapat beberapa kendala administratif dan logistik. Penyelesaian masalah dilakukan secara musyawarah berdasarkan isi perjanjian. **Relevansi:** Penelitian ini memberikan gambaran konkret tentang pelaksanaan perjanjian ekspor komoditas herbal, yang secara substansi mirip dengan kasus ekspor kratom.

2. **Indah Purnamasari (2021)**

   Judul: *Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Kerja Sama Ekspor Kopi antara Koperasi Petani dan Perusahaan Swasta di Jawa Barat*

   Hasil:

   Studi ini menyoroti pentingnya klausul hak dan kewajiban serta jaminan mutu produk dalam perjanjian ekspor. Ditemukan bahwa perbedaan pemahaman mengenai isi perjanjian menjadi sumber utama konflik.

   Relevansi: Meskipun fokusnya pada kopi, struktur perjanjian ekspor dan persoalan implementasi sangat relevan untuk membandingkan dengan ekspor kratom.

3. **Zulfikar dan Rina Meilani (2019)**

   Judul: *Tinjauan Yuridis terhadap Perjanjian Kerjasama Ekspor-Impor Komoditas Non-Migas di Kawasan Timur Indonesia*

   Hasil:

   Penelitian ini meneliti bagaimana perjanjian kerja sama ekspor-impor disusun di wilayah dengan regulasi daerah yang lemah. Ditekankan pentingnya kejelasan klausul penalti, durasi kerja sama, dan metode penyelesaian sengketa. **Relevansi:** Penelitian ini menjadi landasan penting dalam menyusun perjanjian di sektor komoditas seperti kratom yang juga belum sepenuhnya diatur dalam hukum nasional.

F. Kerangka Pemikiran

Perjanjian kerjasama penjualan ke luar negeri merupakan bagian dari transaksi perdagangan internasional yang melibatkan pengaturan hak dan kewajiban antara pihak eksportir (penjual) dan pihak importir (pembeli atau distributor) untuk menjual, membeli, dan mendistribusikan produk dari satu negara ke negara lain. Dalam dunia globalisasi saat ini, perjanjian ini memainkan peran penting dalam memperluas pasar, meningkatkan keuntungan perusahaan, serta mendukung perekonomian suatu negara. Tinjauan pustaka ini membahas konsep dasar perjanjian kerjasama penjualan internasional, elemen-elemen utama dalam perjanjian tersebut, serta tantangan yang dihadapi dalam menjalankan perjanjian semacam ini.

1. Pengertian Perjanjian Kerjasama Penjualan Ke Luar Negeri

Perjanjian kerjasama penjualan ke luar negeri merupakan kesepakatan antara pihak eksportir dan importir untuk menjual dan mendistribusikan barang atau jasa dari satu negara ke negara lain. Perjanjian ini mengatur berbagai hal penting, termasuk harga, pembayaran, pengiriman, serta kewajiban dan hak masing-masing pihak. Menurut **Miriam Budiarjo (2000)**, perjanjian merupakan suatu bentuk persetujuan yang dapat menciptakan, mengubah, atau mengakhiri hubungan hukum antara pihak-pihak yang terlibat. Dalam konteks perdagangan internasional, perjanjian penjualan ini menjadi dasar hukum yang mengatur transaksi yang dilakukan.[1]

---

[1] Miriam Budiarjo, *Dasar-Dasar Ilmu Politik* (Jakarta: PT. Gramedia, 2000), hlm. 43.

James L. B. & Peter B. (2014) menjelaskan bahwa perjanjian kerjasama penjualan internasional memiliki tujuan untuk memperluas pasar produk, mendapatkan keuntungan dari ekspansi pasar global, serta mengoptimalkan distribusi produk yang diproduksi di negara asal[2]. Dalam hal ini, eksportir bertanggung jawab untuk memenuhi standar kualitas yang ditentukan, sementara importir atau distributor bertanggung jawab untuk memasarkan produk di negara tujuan ekspor.

1. **Elemen-elemen dalam Perjanjian Kerjasama Penjualan Ke Luar Negeri**

Setiap perjanjian kerjasama penjualan internasional harus mencakup beberapa elemen yang penting agar dapat berjalan dengan efektif. **John D. Black (2011)** mengidentifikasi elemen-elemen penting yang harus ada dalam perjanjian penjualan internasional[3], yaitu:

- **Deskripsi Produk**: Perjanjian harus secara jelas menjelaskan jenis produk yang akan dijual, kuantitas, spesifikasi teknis, dan standar kualitas yang harus dipenuhi.
- **Harga dan Pembayaran**: Harga jual produk dan cara pembayaran harus dijelaskan dengan rinci. Hal ini meliputi mata uang yang digunakan, biaya tambahan (jika ada), serta mekanisme pembayaran seperti pembayaran di muka atau cicilan.

---

[2] James L. B. & Peter B., *International Trade and Commerce* (London: Routledge, 2014), hlm. 215.
[3] John D. Black, *International Sales Law and Contracts* (Oxford: Oxford University Press, 2011), hlm. 119.

- **Pengiriman dan Logistik**: Pengaturan mengenai cara pengiriman produk dari negara eksportir ke negara tujuan, termasuk siapa yang bertanggung jawab atas biaya pengiriman dan risiko yang timbul selama pengiriman. Biasanya, pengaturan ini mengacu pada **Incoterms** (International Commercial Terms).
- **Kualitas Produk**: Produk yang diperdagangkan harus memenuhi standar kualitas yang disepakati oleh kedua pihak, serta standar yang berlaku di negara tujuan ekspor. Hal ini termasuk pengujian dan sertifikasi produk sesuai dengan regulasi negara tujuan.
- **Jangka Waktu Perjanjian**: Menentukan jangka waktu kerjasama, apakah bersifat jangka pendek atau panjang, serta mekanisme perpanjangan atau penghentian kerjasama jika diperlukan.
- **Penyelesaian Sengketa**: Menyediakan klausul yang mengatur bagaimana penyelesaian sengketa akan dilakukan jika terjadi perselisihan antara kedua belah pihak, misalnya melalui arbitrase atau pengadilan.

3. Jenis-jenis Perjanjian Kerjasama Penjualan Ke Luar Negeri

Terdapat berbagai jenis perjanjian kerjasama penjualan internasional yang umum digunakan dalam perdagangan internasional, di antaranya:

- **Perjanjian Distribusi** Dalam perjanjian distribusi, eksportir memberikan hak kepada distributor untuk menjual produk mereka di pasar tertentu di luar negeri. **Jean-Charles (2010)** menjelaskan bahwa distributor bertanggung jawab untuk membeli produk dalam jumlah tertentu dan

kemudian memasarkan serta mendistribusikan produk tersebut di negara tujuan.[4]

- **Perjanjian Lisensi** Dalam perjanjian lisensi, pemilik hak cipta atau paten memberikan izin kepada pihak lain untuk memproduksi atau menjual produk dengan merek atau teknologi yang dilisensikan. **Peter T. Much (2003)** menyebutkan bahwa lisensi dapat digunakan untuk memperkenalkan produk baru ke pasar internasional tanpa membuka pabrik atau fasilitas produksi di negara tujuan.[5]
- **Perjanjian Franchising** Dalam perjanjian ini, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjalankan bisnis menggunakan merek dan sistem yang telah ditentukan. **Michael H. R. (2009)** menyatakan bahwa franchising memungkinkan ekspansi internasional dengan risiko yang lebih rendah.[6]

4. Peraturan yang Mengatur Perjanjian Penjualan Ke Luar Negeri

Dalam perjanjian kerjasama penjualan internasional, ada sejumlah peraturan hukum yang harus dipatuhi oleh kedua belah pihak. Beberapa peraturan yang berlaku antara lain:

- **Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan** Undang-Undang ini mengatur kebijakan perdagangan domestik dan

---

[4] Jean-Charles, *Business Transactions in International Markets* (Paris: Business Press, 2010), hlm. 180.
[5] Peter T. Much, *Legal Aspects of International Licensing* (Cambridge: Cambridge University Press, 2003), hlm. 54.
[6] Michael H. R., *Global Business Strategies: Expansion into Emerging Markets* (New York: Wiley, 2009), hlm. 97.

internasional di Indonesia, termasuk prosedur ekspor barang dan ketentuan perdagangan internasional lainnya.[7]

- **Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2009 tentang Kesehatan** Undang-Undang ini mengatur tentang produk yang berhubungan dengan kesehatan, yang berperan penting dalam menentukan apakah produk yang akan diekspor memenuhi standar kesehatan yang ditetapkan oleh negara tujuan ekspor.[8]
- **Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 36 Tahun 2016 tentang Ketentuan Ekspor** Peraturan ini mengatur prosedur dan persyaratan untuk melakukan ekspor barang dari Indonesia, termasuk dokumen yang diperlukan untuk pengiriman barang ke luar negeri.[9]
- **Incoterms 2020** International Chamber of Commerce (ICC) mengatur **Incoterms**, yang merupakan standar internasional yang digunakan untuk menentukan pembagian tanggung jawab dan biaya antara eksportir dan importir selama pengiriman barang internasional.

5. Tantangan dalam Perjanjian Kerjasama Penjualan Ke Luar Negeri

Perjanjian kerjasama penjualan internasional menghadapi berbagai tantangan, baik yang bersifat eksternal maupun internal. **Porter (2008)** menjelaskan bahwa tantangan utama dalam perdagangan internasional mencakup perbedaan regulasi antar negara, risiko fluktuasi mata uang, dan

[7] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45).
[8] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009 tentang Kesehatan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 144).
[9] Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 36 Tahun 2016 tentang Ketentuan Ekspor, Jakarta: Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.

perbedaan standar kualitas.[10] Selain itu, masalah logistik dan pengiriman juga seringkali menjadi kendala, terutama terkait dengan waktu pengiriman, biaya, serta pengawasan kualitas produk.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian disertasi ini terdiri dari 5 (empat) BAB yang masing-masing mempunyai kaitannya antara satu dengan lainnya. Dimulai dengan BAB I PENDAHULUAN, BAB II TINJAUAN PUSTAKA, BAB III METODE PENELITIAN BAB IV PEMBAHASAN MASALAH, DAN BAB V PENUTUP.

Bab I sebagai Pendahuluan yang terdiri dari : Latar Belakang Penelitian, Rumusan Masalah Penelitian, Tujuan Penlitian, Kerangka Penelitian, Metodelogi Penelitian, dan Sistematis Penelitian.

Bab II merupakan Tinjauan Pustaka yang berisi tentang kerangka pemikiran yang berasal dari teori-teori yang berkenaan dengan permasalahan yang akan diteliti dan dibahas.

Bab III merupakan bagian dari pada metode penelitian

Bab VI merupakan bagian dari Pembahasan Masalah merupakan bagian analisis dari data-data yang diperoleh baik dari literatur serta dari data penelitian di lapangan.

Bab V merupakan bagian Penutup yang terdiri dari Kesimpulan dan Saran.

---

[10] Porter, Michael E., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* (New York: Free Press, 2008), hlm. 120.

H. Kerangka Konsep

Kerangka konsep perjanjian kerjasama adalah struktur atau peta yang menggambarkan komponen utama dan hubungan antar elemen-elemen dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih. Dalam konteks perjanjian kerjasama, ini dapat mencakup berbagai bidang, seperti bisnis, perdagangan, teknologi, atau kemitraan lainnya. Kerangka konsep ini memberikan gambaran tentang elemen-elemen yang perlu ada dalam perjanjian kerjasama dan bagaimana hubungan antar elemen tersebut dapat memastikan tujuan dari kerjasama tercapai.

1. Pihak-pihak yang Terlibat dalam Perjanjian Kerjasama

- **Pihak Pertama**: Pihak yang satu (misalnya, perusahaan, individu, atau organisasi) yang terlibat dalam perjanjian kerjasama.
- **Pihak Kedua**: Pihak yang lain yang bekerja sama dengan pihak pertama dalam kesepakatan ini.

Catatan: Kadang-kadang, lebih dari dua pihak dapat terlibat dalam suatu perjanjian kerjasama, seperti dalam kemitraan antara perusahaan besar dengan penyedia kecil.

2. Tujuan Kerjasama

- **Tujuan Umum**: Alasan atau latar belakang diadakannya kerjasama ini, seperti meningkatkan efisiensi, memperluas pasar, atau mengembangkan produk baru.

- **Tujuan Khusus**: Tujuan yang lebih spesifik dan terukur dari kerjasama, seperti pencapaian target pendapatan, penyelesaian proyek, atau pengembangan teknologi tertentu.

3. Ruang Lingkup Kerjasama

- **Definisi Ruang Lingkup**: Apa yang termasuk dan tidak termasuk dalam kerjasama ini. Hal ini bisa mencakup area operasional, produk atau layanan yang terlibat, dan wilayah geografis yang menjadi target kerjasama.
- **Tanggung Jawab Masing-Masing Pihak**: Pembagian tugas dan tanggung jawab antara pihak-pihak yang terlibat dalam kerjasama.

4. Elemen-Elemen dalam Perjanjian Kerjasama

- **Jangka Waktu Kerjasama**: Durasi perjanjian, termasuk tanggal mulai dan berakhirnya kerjasama, serta ketentuan perpanjangan jika ada.
- **Pembagian Keuntungan dan Kerugian**: Penjelasan mengenai bagaimana keuntungan dan kerugian akan dibagi di antara para pihak yang terlibat.
- **Modal dan Sumber Daya**: Ketentuan mengenai pembagian modal dan sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan kerjasama, termasuk keuangan, tenaga kerja, teknologi, atau fasilitas lainnya.
- **Pengelolaan dan Pengawasan**: Bagaimana kerjasama akan dikelola dan diawasi, termasuk siapa yang bertanggung jawab untuk pengelolaan dan pengawasan operasional atau administratif kerjasama.

5. Ketentuan Hukum dan Regulasi

- **Hukum yang Berlaku**: Menentukan hukum negara mana yang akan berlaku dalam perjanjian kerjasama ini jika terjadi sengketa atau masalah hukum.
- **Klausul Force Majeure**: Ketentuan yang mengatur tentang keadaan luar biasa (misalnya, bencana alam, peperangan, atau krisis ekonomi) yang dapat membebaskan salah satu pihak dari tanggung jawab tertentu dalam kerjasama.
- **Penyelesaian Sengketa**: Prosedur yang harus diikuti jika terjadi sengketa antara pihak-pihak yang terlibat, termasuk apakah akan melalui pengadilan atau arbitrase.

6. Pembayaran dan Transaksi Keuangan

- **Mekanisme Pembayaran**: Cara pembayaran untuk layanan atau produk yang disediakan dalam kerjasama, termasuk tenggat waktu pembayaran dan syarat-syarat yang berlaku.
- **Kewajiban Pajak**: Ketentuan tentang siapa yang bertanggung jawab atas pajak yang timbul akibat kerjasama ini, baik dalam transaksi domestik maupun internasional.

7. Kerangka Kerjasama Operasional

- **Perencanaan dan Pelaksanaan**: Bagaimana pelaksanaan kerjasama akan dilakukan secara operasional, termasuk pembagian tugas, timeline, dan milestones yang perlu dicapai.

- **Monitoring dan Evaluasi**: Cara untuk memantau kemajuan kerjasama dan mengevaluasi hasil kerjasama, apakah sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

8. Hak dan Kewajiban Pihak-Pihak Terkait

- **Hak Pihak Pertama dan Kedua**: Pembagian hak yang dimiliki oleh masing-masing pihak, misalnya hak untuk menggunakan teknologi, merek dagang, atau hak distribusi.
- **Kewajiban Pihak Pertama dan Kedua**: Pembagian kewajiban yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak, seperti kewajiban pengiriman, pembayaran, atau kewajiban lainnya.

9. Risiko dan Pengelolaannya

- **Identifikasi Risiko**: Jenis-jenis risiko yang dapat muncul selama pelaksanaan kerjasama, baik itu risiko keuangan, operasional, hukum, atau reputasi.
- **Strategi Pengelolaan Risiko**: Cara untuk mengurangi atau mengelola risiko tersebut, termasuk asuransi, cadangan keuangan, atau tindakan pencegahan lainnya.

10. Pengakhiran Kerjasama

- **Ketentuan Pengakhiran**: Situasi-situasi yang dapat menyebabkan perjanjian kerjasama berakhir lebih awal, seperti pelanggaran perjanjian, pencapaian tujuan kerjasama, atau keinginan salah satu pihak untuk mengakhiri kerjasama.

- **Prosedur Pengakhiran**: Prosedur yang harus diikuti untuk mengakhiri kerjasama, termasuk pembagian aset dan kewajiban yang masih berlaku setelah pengakhiran.

Penjelasan Kerangka Konsep:

1. **Pihak yang Terlibat**: Menyusun siapa saja yang terlibat dalam perjanjian dan apa peran mereka dalam kerjasama.
2. **Tujuan Kerjasama**: Menentukan tujuan umum dan tujuan khusus dari kerjasama yang ingin dicapai.
3. **Ruang Lingkup**: Menjelaskan ruang lingkup dan tugas-tugas yang perlu dilakukan oleh masing-masing pihak.
4. **Elemen dalam Perjanjian**: Menyusun elemen-elemen penting yang perlu ada dalam perjanjian, termasuk jangka waktu, keuntungan, dan pengelolaan.
5. **Ketentuan Hukum dan Regulasi**: Mengatur hukum yang berlaku dan cara penyelesaian sengketa jika terjadi masalah.
6. **Pembayaran dan Transaksi Keuangan**: Pembahasan terkait dengan mekanisme pembayaran dan kewajiban pajak.
7. **Kerangka Operasional**: Proses operasional dan pengawasan selama kerjasama berlangsung.
8. **Hak dan Kewajiban**: Pembagian hak dan kewajiban antara pihak yang terlibat.
9. **Risiko dan Pengelolaannya**: Identifikasi dan pengelolaan risiko yang mungkin muncul.

10. **Pengakhiran Kerjasama**: Proses dan ketentuan yang berlaku jika kerjasama harus dihentikan.

Kerangka konsep ini akan membantu dalam merancang dan mengelola suatu perjanjian kerjasama dengan jelas, memastikan bahwa semua elemen yang relevan telah dipertimbangkan dan bahwa hubungan antara pihak-pihak yang terlibat dapat dikelola dengan baik.