BUku_Problematika_Indonesia_Thalib.pdf

by

Submission date: 11-Jan-2020 01:30PM (UTC+0800)
Submission ID: 1240864854
File name: BUku_Problematika_Indonesia_Thalib.pdf (1.12M)
Word count: 4798
Character count: 43042

Problematika Hukum Indonesia, Teori dan Praktik

Problematika Hukum Indonesia, Teori dan Praktik

Dr.Rosyidi Hamzah,SH,MH, dkk

RAJAWALI PERS
Divisi Buku Perguruan Tinggi
PT RajaGrafindo Persada
D E P O K

Perpustakaan Nasional: Katalog dalam Terbitan (KDT)

Hamzah, Rosyidi

Problematika Hukum Indonesia, Teori dan Praktik/Rosyidi Hamzah
—Ed. 1.—Cet. 1.—Depok: Rajawali Pers, 2017.
xxx, xxx hlm., 23 cm
Bibliografi: hlm. xx
ISBN 978-602-425-xxx-x

1. xxxxxx. I. xxxxx
xxx.xxx

Hak cipta 2017, pada penulis

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh isi buku ini dengan cara apa pun,
termasuk dengan cara penggunaan mesin fotokopi, tanpa izin sah dari penerbit

2017.xxxx RAJ
Dr. Rosyidi Hamzah,SH,MH, dkk
PROBLEMATIKA HUKUM INDONESIA, TEORI DAN PRAKTIK

Cetakan ke-1, Desember 2017

Hak penerbitan pada PT RajaGrafindo Persada, Depok

Desain cover oleh octiviena@gmail.com

Dicetak di Kharisma Putra Utama Offset

PT RAJAGRAFINDO PERSADA

Kantor Pusat:
Jl. Raya Leuwinanggung No. 112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Kota Depok 16956
Tel/Fax : (021) 84311162 – (021) 84311163
E-mail : rajapers@rajagrafindo.co.id Http://www.rajagrafindo.co.id

Perwakilan:
Jakarta-16956 Jl. Raya Leuwinanggung No. 112, Kel. Leuwinanggung, Kec. Tapos, Depok, Telp. (021) 84311162. **Bandung**-40243, Jl. H. Kurdi Timur No. 8 Komplek Kurdi, Telp. 022-5206202. **Yogyakarta**-Perum. Pondok Soragan Indah Blok A1, Jl. Soragan, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Telp. 0274-625093. **Surabaya**-60118, Jl. Rungkut Harapan Blok A No. 09, Telp. 031-8700819. **Palembang**-30137, Jl. Macan Kumbang III No. 10/4459 RT 78 Kel. Demang Lebar Daun, Telp. 0711-445062. **Pekanbaru**-28294, Perum De' Diandra Land Blok C 1 No. 1, Jl. Kartama Marpoyan Damai, Telp. 0761-65807. **Medan**-20144, Jl. Eka Rasmi Gg. Eka Rossa No. 3A Blok A Komplek Johor Residence Kec. Medan Johor, Telp. 061-7871546. **Makassar**-90221, Jl. Sultan Alauddin Komp. Bumi Permata Hijau Bumi 14 Blok A14 No. 3, Telp. 0411-861618. **Banjarmasin**-70114, Jl. Bali No. 31 Rt 05, Telp. 0511-3352060. **Bali**, Jl. Imam Bonjol Gg 100/V No. 2, Denpasar Telp. (0361) 8607995. **Bandar Lampung**-35115, Jl. P. Kemerdekaan No. 94 LK I RT 005 Kel. Tanjung Raya Kec. Tanjung Karang Timur, Hp. 082181950029.

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

1. Ellydar Chaidir
   Aspek Hukum Tata Negara Pengelolaan Perbatasan Dalam Perspektif Negara Kepulauan 1
2. Admiral
   Kontrak Elektronik dalam Perspektif Hukum Islam 16
3. Ardiansyah
   Perjalanan Panjang Pemilu Dan Pemilukada Di Indonesia 32
4. Arifin Bur
   Sekilas Pemilikan Dan Penguasaan Tanah Di Indonesia 59
5. Desi Apriani
   Meninjau Ketentuan Pengecualian Terhadap Pelaku Usaha Kecil Dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat 70
6. Endang Suparta
   Reformulasi Stratifikasi Sanksi Pidana Di Indonesia 90
7. Fithriatus Shalihah
   Hukum, Moral dan Kekuasaan dalam Telaah *Law is a Tool of Social Engineering* 101
8. Heni Susanti
   Pandangan Islam Terhadap *Women Trafficking* 111

9. Muhammad Nurul Huda
Kebijakan Formulasi Tindak Pidana Korupsi Di Bidang Gratifikasi Dalam Sistem Hukum Pidana Indonesia 124
10. M. Husnu Abadi
Diskresi Dalam Hukum Administrasi Negara Dan Kaitannya Dengan Tindak Pidana 150
11. Lidia Febrianti
Pengaruh Upah Terhadap Produktivitas Tenaga Kerja 167
12. Meilan Lestari
Analisis Tentang Peranan Pemerintah Dan Orang Tua Terhadap Perlindungan Anak Ditinjau Dari Peraturan Perundang-Undangan 180
13. Riadi Asra Rahmad
Pertanggungjawaban Pidana Direksi Atas Pailitnya Perseroan Terbatas 193
14. Roni Sahindra
Perjanjian Hak Cipta Dalam Penerbitan Buku Menurut Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta 204
15. Rosyidi Hamzah
Kepastian Hukum Likuidasi Bank Berbadan Hukum Perusahaan Daerah dan Koperasi 219
16. Selvi Harvia Santri
Penerapan Prinsip Indemnitas Pada Klaim asuransi Kendaraan Bermotor 233
17. Sri Arlina
Perlindungan Konsumen Terhadap Penggunaan Kosmetik (Pemutih Wajah) Yang Mengandung Zat Berbahaya Berdasarkan Pada Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 248
18. Suparto
Mengkritisi Putusan Mahkamah Agung Tentang Hak Uji Materiil Surat Keputusan Bersama (SKB) Ketua Mahkamah Agung dengan Ketua Komisi Yudisial Tentang Kode Etik dan Pedoman Perilaku 271

DUMMY

19. Surizki Febrianto
Peletakan Konsinyasi Terhadap Penyelesaian Ganti Rugi Tanah Guna Mendukung Penyelenggaraan Pengadaan Tanah Bagi Pembangunan Untuk Kepentingan Umum 285
20. Syafriadi
Freedom of Press Dalam Lintasan Sejarah Pers Indonesia 308
21. Syafrinaldi
Indikasi Geografis Dalam Rangka Pembangunan Ekonomi Di Indonesia: Suatu Kajian Hukum 332
22. Abd. Thalib
Lembaga-Lembaga Pembiayaan 346
23. Thamrin S.
Mekanisme Penetapan Upah Dalam Peraturan Perundang-undangan 366
24. Umi Muslikhah
Sosiologi Hukum Sebagai Penyeimbang Kepentingan Dalam Masyarakat Dan Negara 379
25. Wira Atma Hajri
Quo Vadis Pilkada Indonesia 394
26. Zul Akrial
Kedudukan "Pidana" Dalam Sistem Hukum 410
27. Zulkarnain, S.
Reformasi Kepolisian Dan Penegakan Hukum Dalam Masyarakat 425
28. R. Febrina Andarina Zahamika
Pembuatan Perjanjian Kawin Oleh Suami Istri Yang Beragama Hindu Terhadap Perkawinan Yang Belum Dicatatkan 448

DUMMY

22

LEMBAGA-LEMBAGA PEMBIAYAAN

Abd. Thalib
Email: thalib_abd7164@yahoo.com

A. Pendahuluan

Dengan semakin maraknya dunia bisnis, tidak bisa dielakkan lagi adanya kebutuhan dana yang diperlukan baik oleh kalangan usahawan perseorangan maupun usahawan yang tergabung dalam suatu badan hukum, di dalam mengembangkan usahanya maupun di dalam meningkatkan mutu produknya, sehingga dapat dicapai suatu keuntungan yang memuaskan maupun tingkat kebutuhan bagi kalangan lainnya. Untuk mendapatkan dana tersebut, saat ini semakin banyak orang mendirikan suatu lembaga pembiayaan yang bergerak di bidang penyediaan dana ataupun barang yang akan dipergunakan oleh pihak lain di dalam mengembangkan usahanya. Awal mulanya keberadaan dibutuhkannya lembaga pembiayaan, pertama kali disebutkan di dalam Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tanggal 20 Desember 1988, dan dijabarkan lebih lanjut melalui Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 tanggal 20 Desember 1988 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan lembaga pembiayaan.

1. Pengertian

   Menurut Pasal 1 Kepres di atas dijelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan lembaga pembiayaan adalah suatu badan usaha yang di dalamnya melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat barang modal[1].

[1]Lihat Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1988 Pasal 1 butir 2.

Pengertian Lembaga Pembiayaan adalah Keputusan Menteri Keuangan RI No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan, memberikan pengertian lembaga pembiayaan sebagai suatu kegiatan pembiayaan yang dilakukan dalam bentuk penyediaan dana bagi konsumen untuk pembelian barang yang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau berkala oleh konsumen[2]. Berdasarkan definisi tersebut dapat ditegaskan bahwa sebenarnya antara kredit konsumsi dengan pembiayaan konsumen sama saja. Hanya pihak pemberi kreditnya yang berbeda.

2. Perkembangan Lembaga Pembiayaan Di Indonesia

   Dalam perkembangannya dewasa ini keberadaan lembaga perbankan tidak mencukupi kebutuhan akan dana yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Oleh karena itu diperlukan adanya alternatif pembiayaan lainnya selain bank. Adanya alternatif pembiayaan lainnya dimaksud dibutuhkan mengingat akses untuk mendapatkan dana dari bank sangat terbatas. Mengantisipasi hal tersebut, maka pemerintah pada tahun 1988 melalui Kepres Nomor 61 Tahun 1988 membuka peluang bagi berbagai badan usaha untuk melakukan kegiatan-kegiatan pembiayaan sebagai alternatif lain untuk menyediakan dana guna menunjang pertumbuhan perekonomian Indonesia.

   Kegiatan-kegiatan pembiayaan tersebut dilakukan oleh suatu lembaga yang namanya lembaga pembiayaan. Melalui lembaga pembiayaan dimaksud para pelaku bisnis bisa mendapatkan dana atau modal yang dibutuhkan. Keberadaan lembaga pembiayaan ini sangat penting, karena fungsinya hampir mirip dengan bank. Dalam prakteknya sekarang ini lembaga pembiayaan banyak dimanfaatkan oleh pelaku bisnis ketika membutuhkan dana atau barang modal untuk kepentingan perusahaan. Sejalan dengan itu pemerintah sejak tahun 1988 pemerintah telah menempuh berbagai kebijakan untuk lebih memperkuat sistem lembaga keuangan nasional melalui pengembangan dan perluasan berbagai jenis lembaga keuangan, di antaranya lembaga pembiayaan, dengan tujuan memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia bisnis/usaha sejalan dengan semakin meningkatnya kebutuhan dana untuk menunjang kegiatan usaha.

---

[2]Lihat Keputusan Menteri Keuangan RI No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan Pasal 5.

B. Jenis-jenis Lembaga Pembiayaan

Adapun bidang-bidang usaha yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan antara lain meliputi bidang-bidang seperti[3]:

1. Sewa guna usaha (*Leasing*);
2. Usaha Kartu Kredit;
3. Modal ventura;
4. Pembiayaan Konsumen;
5. Perdagangan surat berharaga;
6. Anjak Piutang (*Factoring*)

Di dalam melakukan bidang-bidang usaha tersebut, tentunya akan dilakukan oleh suatu badan usaha, yang biasanya dilakukan oleh perusahaan dengan bentuk PT (Perseroan Terbatas). Untuk itu perlu diketahui satu persatu apa arti dari perusahaan yang bergerak pada masing-masing usaha di atas. Pengertian dari masing-masing bidang usaha tersebut adalah sebagai berikut:

a. Perusahaan sewa guna usaha (*leasing company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara *finance lease* maupun *operating lease* untuk digunakan oleh penyewa guna usaha selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.
b. Perusahaan modal ventura (*ventura capital company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (*investee company*) untuk jangka waktu tertentu.
c. Perusahaan perdagangan surat berharga (*securities company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk perdagangan surat berharga.
d. Perusahaan anjak piutang (*factoring company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.
e. Perusahaan kartu kredit (*credit card company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan untuk membeli barang dan jasa dengan menggunakan kartu kredit.

---

[3]Lihat Pasal 2 ayat (1) Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1988.

f. Perusahaan pembiayaan konsumen (*consumers finance company*) adalah badan usaha yang melakukan pembiayaan pengadaan barang untuk kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran angsuran atau berkala.

1. Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Kata *leasing* sebenarnya berasal dari kata *to lease* (bahasa Inggris) yang berarti menyewakan. Leasing sebagai suatu jenis kegiatan dapat dikatakan masih baru atau muda dalam kegiatan yang dilakukan di Indonesia, yaitu baru dipakai pada tahun 1974. Di Indonesia sendiri sudah ada beberapa perusahaan *leasing* yang statusnya suatu lembaga keuangan non-bank.

Fungsi *leasing* sebenarnya hampir setingkat dengan bank, yaitu sebagai suatu sumber pembiayaan jangka menengah (dari satu tahun hingga lima tahun). Ditinjau dari segi perekonomian nasional. *Leasing* telah memperkenalkan suatu metode baru untuk memperoleh *capital equipment* dan menambah modal kerja.

Sampai saat ini belum ada undang-undang khusus yang mengatur tentang *leasing*. Namun demikian, praktek bisnis *leasing* telah berkembang dengan cepat, dan untuk mengantisipasi kebutuhan agar secara hukum menpunyai pegangan yang jelas dan pasti, pada tahun 1971 telah dikeluarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian, dan Menteri Perdagangan dan Koperasi Nomor: kep-122/MK/IV/1/1974; No. 32/M/SK/2/1974 dan No. 30/Kpb/I/1974, tertanggal 7 Februari 1974.

Menurut keputusan bersama di atas, yang dimaksudkan dengan *leasing* adalah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan, untuk suatu jangka waktu tertentu, berdasarkan pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih (*optie*) bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu *leasing* berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama.

Seperti diuraikan di atas, kegiatan *leasing* dapat dilakukan secara *finance* maupun secara *operating lease*.

1. *Finance lease* artinya kegiatan sewa guna usaha di mana penyewa guna usaha pada akhir masa kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati bersama.
2. *Operating lease* adalah kegiatan sewa guna usaha di mana penyewa guna usaha tidak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha.

Sebelum memulai kegiatan usaha di bidang *leasing* ini, akan didahului dengan suatu kontrak antara pihak penyewa dan pihak yang menyewa. Dengan demikian dalam usaha *leasing* tentunya terdapat pihak-pihak yang bersangkutan dalam perjanjian *leasing* yang terdiri dari:

a. *Lessor*, yaitu pihak yang menyewakan barang, dapat terdiri dari beberapa perusahaan. Pihak penyewa ini disebut juga sabagai *investor, equity holders, owner participants* atau *trusters owners*.
b. *Lesse*, yaitu pihak yang menikmati barang terebut dengan membayar sewa guna yang mempunyai hak opsi.
c. Kreditur atau *Lender* atau disebut juga *debt holders* atas *loan participants* dalam transaksi *leasing*. Mereka umumnya terdiri dari bank, *insurance company* (perusahaan asuransi), *trust*, yayasan.
d. *Supplier*, yaitu penjual dan pemilik barang yang disewakan. *Supplier* ini terdiri dari perusahaan (*manufactures*) yang berada di dalam negeri atau yang mempunyai kantor pusat di luar negeri.

2. Modal Ventura

Dengan banyaknya paket deregulasi yang telah dikeluarkan oleh pemerintah dewasa ini, pada dasarnya mempunyai inti untuk memudahkan dan memberi peluang untuk mengembangkan perekonomian dan memacu pertumbuhan ekonomi dalam segala sektor terutama sektor-sektor yang menurut pengamatan pemerintah cukup produktif untuk dimanfaatkan.

Salah satu dari sekian banyak deregulasi adalah munculnya satu lembaga pembiayaan baru dengan nama modal ventura (*ventura capital*). Modal ventura merupakan salah atu alternatif yang dapat dimanfaatkan oleh suatu perusahaan, karena seperti diketahui bahwa pemerintah sudah membuat suatu komitmen dan rencana yang menyangkut pembangunan jangka panjang (PJPT tahap II), yang selalu dan senantiasa berupa mempertahankan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi. Hal ini sejalan dengan asas trilogi pembangunan yang menekankan kepada pertumbuhan, pemerataan, dan stabilitas nasional, karenanya segala sarana penyediaan dana terus diperluas termasuk mengoptimalkan peranan dan lembaga pembiayaan.

Secara resmi, lembaga modal ventura baru ada di Indonesia sejak adanya Keppres No. 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan. Yang diatur lebih lanjut dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1252/KMK.013/1988 tentang Ketentuan dan tata cara pelaksanaan Lembaga pembiayaan. Ketentuan di atas merupakan landasan berpijak yang cukup

kuat dan merupakan satu-satunya peraturan pelaksanaan yang ada bagi para pemodal (*investor*) yang ingin melakukan usaha atau bisnisnya.

Yang dimaksud dengan perusahaan modal ventura (*ventura capital company*) adalah suatu badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan pasangan usaha (*invester company*) untuk jangka panjang waktu tertentu. Sedangkan yang dimaksud dengan perusahaan pasangan usaha (PPU) adalah suatu perusahaan yang memperoleh pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal dari perusahaan modal ventura (PMV).

Lembaga modal ventura juga merupakan suatu alternatif lembaga pembiayaan lain di luar bank. Dikatakan demikian karena memang lembaga ini di dalam memberikan dananya bagi pihak lain berbeda dengan bank. Lembaga modal ventura tidak memerlukan benda jaminan (*collacteral*) untuk dapat mengeluarkan dananya. Sedangkan bank dalam memberikan kreditnya mewajibkan nasabahnya untuk memberikan jaminan yang diperlukan sebagai suatu syarat yang wajib.

Seperti diketahui tidak semua pihak dapat dan selalu mudah menyediakan benda jaminan (*collacteral*) untuk bisa mendapatkan dananya di dalam mengembangkan usahanya terlebih para pengusaha menengah dan kecil.

Jenis pembiayaan yang dialkukan modal ventura dapat dibedakan atas 3 (tiga macam), yaitu sebagai berikut:

a. *Conventional Loan*, pinjaman jenis ini bisa diberikan tanpa jaminan dan bisa pula disertai dengan jaminan.
b. *Conditional Loan*, dalam model ini, modal ventura turut menikmati laba, bila proyek yang dibiayai menanggung keuntungan dan turut pula menanggung rugi seandainya perusahaan yang dibiayainya ternyata mengalami kerugian.
c. *Equity Investment*, yaitu modal ventura yang menyertakan saham untuk mendukung kegiatan perusahaan yang baru berdiri dan antara modal ventura dengan perusahaan yang dibiayai terjalin kerja sama di bidang manajemen.

Untuk Indonesia tampaknya saat ini belum ada perbedaan yang jelas dari ketiga jenis modal ventura tersebut. Selain itu jangka waktunyapun masih dibatasi sampai 10 tahun saja.

Hubungan antara perusahaan modal ventura dan perusahaan pasangan usaha in sebenarnya juga merupakan hubungan kepercayaan (*trust*) antara kedua belah pihak. Kepercayaan ini merupakan landasan yang kuat dari segala kerja sama untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

3. Anjak Piutang

Lembaga anjak piutang atau *factoring* merupakan lembaga pembiayaan yang dalam melakukan usaha pembiayaannya dilakukan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri. Pada jasa *factoring* terbagi dalam 2 (dua) bagian, yaitu jasa keuangan dan jasa non-keuangan. Dalam hal jasa keuangan biasanya perusahaan faktor dapat memberi *pre-financing* sampai 80% dari piutang dagang. Sedangkan untuk jasa *non-financing*, perusahaan faktor melayani pengelolaan kredit bagi kepentingan klien.

Lembaga anjak piutang yang lebih dikenal dengan sebutan *factoring* ini merupakan salah satu lembaga pembiayaan yang diperlukan dalam dunia bisnis. Usaha anjak piutang sebenarnya sudah dikenal sejak 2.000 tahun yang lalu. Pada saat itu bentuk usaha *factoring* memang masih sederhana. Pihak faktor biasanya bertindak sebagai agen penjualan yang sekaligus pemberi perlindugnan kredit. Kegiatan semacam ini dikategorikan sebagai *general factoring*.

Tampaknya belum banyak kalangan pengusaha di Indonesia yang memanfaatkan jasa *factoring* dalam mendukung usahanya, baik itu transaksi ekspro-impor maupun masalah pendanaan lainnya. Dalam praktek baru pengusaha besar jasa yang memanfaatkan jasa ini.

Factoring memang tidak dikenal dalam sistem hukum dagang dan hukum perdata Indonesia. Akan tetapi mengingat hukum perdata sendiri memperbolehkan kebebasan berkontrak berdasarkan Pasal 1338 KUPerdata praktek usaha *factoring* ini tentu saja sah. Oleh karena usaha *factoring* ini masih baru, serta belum kuatnya landasan hukum, tentu merupakan salah satu kendala yang menghambat perkembangan usaha *factoring*.

Umumnya perusahaan *factoring* mendapatkan keuntungan dari segi biaya yang dikenakan, yang besarnya antara 3% dari jumlah piutang yang dibeli. Akan tetapi, besar kecilnya persentase, tergantung pula dari mudah tidaknya piutang tersebut ditagih, dan berat tidaknya risiko bagi pihak penagih manakala menagih utangnya. Sedangkan keuntungan bagi pihak penjual piutang (kreditur dari pihak terutang), jelas akan memudahkan kelancaran jalannya usaha, yaitu karena mengalirnya dana secara terus-menerus.

4. Usaha Kartu Kredit

Perusahaan kartu kredit (*credit card company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan untuk membeli barang dan jasa dengan menggunakan kartu kredit.

Kartu kredit yang lebih dikenal dengan *credit card* ini adalah suatu kartu plastik yang berukuran hampir sama dengan ukuran KTP, yang diterbitkan oleh *issuer* (penerbit) dan dipergunakan oleh *cardholder* (pemegang kartu) dan berfungsi sebagai alat pembayaran pengganti uang tunai dan pihak penerima adalah kaum usahawan/pedagang (*merchant*) yang telah ditentukan oleh penerbit. Selain itu *credit card*-pun dapat diuangkan oleh pemegangnya kepada penerbitnya.

Pada kartu kredit, setiap transaksi atau pencairan yang dilakukan pemegang kartu kredit tersebut cukup dengan menunjukkan kartu kreditnya untuk dicatat dan diperiksa kebenarannya. Sedangkan kartu kreditnya tetap dikembalikan kepada pemegangnya, dan sama sekali tidak dapat dipindah-pindahkan kepada pihak lain.

Penerbitan kartu kredit itu sendiri sebenarnya merupakan satu pemberian fasilitas kredit oleh suatu bank penerbit kepada pemegang kartu. Pemberian fasilitas ini tidaklah berdasarkan akte-akte secara otentik melainkan hanya dengan akte-akte di bawah tangan dan tidak mutlak harus ada jaminan kredit. Akan tetapi bukan berarti kartu kredit mudah diperoleh oleh siapa saja, melainkan harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang sangat selektif yang ditentukan oleh penerbit. Selain itu transaksi-transaksi yang dilakukan oleh pemegang kartu kredit dapat melampaui ***pagu*** kredit bahkan dapat melampaui jumlah jaminan (depositonya), sehingga tidak cukup mengover kreditnya, maka kebonafiditas pemegang kartu kredit akan merupakan syarat yang sangat penting.

Dengan memperhatikan kondisi di atas, tampak bahwa hukum yang berlaku yang mengatur masalah kartu kredit adalah hukum kebebasan berkontrak antara para pihak berlandaskan Pasal 1338 KUPerdata dikatakan demikian oleh karena belum ada pengaturan yang khusus yang mengatur masalah kartu kredit tersebut.

Sekalipun belum ada dasar hukum yang akan menjamin kepastian hukum yang khusus mengatur masalah kartu kredit ini, tidak menjadikan hambatan bagi masyarakat untuk melakukan transaksi-transaksi bisnis sehari-hari. Kesemuanya ini tentu dilandasi oleh itikad baik masing-masing pihak untuk bertransaksi dan menghindarkan kemungkinan sengketa atau perselisihan.

5. Pembiayaan Konsumen

Lembaga pembiayaan konsumen (*consumers finance*) adalah suatu lembaga yang dalam melakukan pembiayaan pengadaan barang untuk kebutuhan konsumen dilakukan dengan sistem pembayaran secara angsuran atau berkala.

Bila ada seseorang yang menginginkan barang-barang konsumen seperti mobil, pesawat tv, radio, *tape recorder*, lemari es, tempat tidur, dan lain sebagainya, sementara penghasilannya tidak cukup untuk membeli secara lunas, maka tidak perlu kecil hati. Sebab telah ada sebuah lembaga yang dinamakan lembaga pembiayaan konsumen (*consumers finance*) yang dapat membantu seseorang untuk mendapatkan barang-barang konsumsi tersebut. Lembaga pembiayaan konsumen ini akan memberikan kemudahan bagi mereka yang memiliki dana tersebut, bahkan kemudahannya melebihi kemudahan yang diberikan oleh bank.

Kehadiran lembaga pembiayaan konsumen ini sebenarnya secara informal sedah tumbuh sejak lama sebagai bagian dari aktivitas *trading*. Namun secara formal baru diakui sejak tahun 1988 melalui SK Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 yang secara formal mengangkat kegiatan usaha pembayaran ke permukaan, sebagai bagian resmi sektor jasa keuangan.

Lembaga pembiayaan konsumen in berbeda dengan bank, walaupun kedua-duanya merupakan sumber dana yang diperlukan seseorang. Bila pembiayaan konsumen akan melihat barang-barang apa saja yang dibiayai. Maka pada kredit bank, pihak bank cukup memandang siapa konsumen yang akan mendapat bantuan dana. Kedua lembaga ini mempunyai kesamaan seperti, objeknya sama yaitu barang-barang konsumsi, dan mengenakan bunga sebagai biaya.

Bahwa setiap konsumen menginginkan adanya kemudahan, keringanan, pelayanan yang cepat, waktu yang singkat, prosedur yang tidak birokratis dan tidak berbelit-belit. Oleh karena itu, beberapa hal akan menjadi pertimbangan bagi konsumen untuk memilih lembaga pembiayaan mana yang dapat membantu untuk mendapatkan barang-barang konsumen yang akan dipergunakan, yaitu antara lain sebagai berikut:

(a) Persyaratan yang tidak rumit;
(b) Proses penelitian konsumen oleh bank/lembaga keuangan;
(c) Jangka waktu untuk memutuskan;
(d) Uang muka yang diminta banyak atau sedikit;
(e) Jangka waktu pembayaran yang dimungkinkan. Sebab konsumen ada yang minta waktu pendek, dan ada yang minta jangka panjang;
(f) Berapa jumlah rupiah yang dapat diberikan;
(g) Berapa suku bunga yang ditawarkan, apakah cukup kompetitif/bersaing atau tidak;
(h) Adakah biaya-biaya lain seperti biaya administrasi, provisi, notaris, dan lain lain.

C. Hubungan-Hubungan Bisnis

1. Pendahuluan

Di dalam melaksanakan kegiatan bisnis sehari-hari, ternyata dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Ada yang melakukannya dengan bekerja sama dengan pihak lokal dan ada pula yang melakukannnya dengan pihak asing. Ada yang melakukannya untuk pribadi, dan ada pula yang melakukannya untuk kepentingan perusahaan.

Hubungan-hubungan bisnis demikian tentunya dilakukan karena mempunyai kepentingan dan tujuan sendiri-sendiri. Secara pasti, tujuan mereka melakukan hubungan bisnis tidak lain dimaksudkan untuk saling mencari keuntungan satu sama lain. Selain itu ada tujuan lain seperti untuk mempercepat proses pemasaran produknya ke masyarakat luas. Ada pula yang bertujuan membantu pihak lain karena tidak diizinkannya pihak lain memasarkan produknya secara langsung di suatu Negara. Namun ada pula yang melakukannya karena ketidakmampuan untuk berbisnis, ataupun masalah permodalannya. Serta tujuan-tujuan lainnya[4].

Sebagai contoh dalam bisnis *franchise*, para pihak berhubungan dengan maksud selain untuk memasarkan produk bisnis *franchise*, juga di lain pihak karena adanya pihak lain yang tidak mempunyai modal. Demikian pula dengan hubungan bisnis yang berbentuk *joint venture*. Bisnis ini merupakan kerja sama antara dua pihak karena adanya saling kepentingan masing-masing pihak.

Untuk memperjelas arti hubungan bisnis dan beragamnya bentuk hubungan bisnis, pada bab ini akan diuraikan beberapa hubungan bisnis yang cukup menarik dan selalu menjadi pembicaraan masyarakat luas serta sering menjadi telaah lebih lanjut, yaitu hubungan bisnis dalam bentuk keagenan/distributor, *franchise, joint venture,* dan usaha bangun guna serah atau lebih dikenal dengan nama BOT (*Built Operate and Transfer*).

2. Jenis-Jenis Hubungan Bisnis

a. Keagenan atau Distributor

Latar belakang terjadinya hubungan bisnis keagenan ini disebabkan oleh adanya pihak luar negeri yang tidak diperbolehkan untuk menjual barangnya

---

[4]Abd Thalib (2016), Perkembangan Hukum Kontrak Modern (*Business Edition*), UIR PRESS, Pekanbaru, hal. 113.

(produksinya) secara langsung, baik ekspor/impor ke Indonesia. Untuk itu pihak asing yang biasa disebut dengan prinsipal harus menunjuk agen-egennya atau perwakilannya di Indonesia untuk memasarkan produknya.

Hubungan bisnis dengan nama keagenan dan dengan nama distributor adalah berbeda. Namun dalam praktek bisnis sehari-hari keduanya biasa digabungkan. Bila seseorang/badan bertindak sebagai agen, berarti ia bertindak untuk dan atas nama prinsipal. Sedangkan bila seseorang/badan bertindak sebagai distributor, berarti ia bertindak untuk dan atas nama dirinya sendiri.

Dalam kegiatan bisnis, keagenan biasanya diartikan sebagai suatu hubungan hukum di mana seseorang/pihak agen diberi kuasa bertindak untuk dan atas nama orang/pihak prinsipal untuk melaksanakan transaksi bisnis dengan pihak lain. Jadi kriteria utama untuk dapat dikatakan adanya suatu keagenan adalah wewenang yang dipunyai oleh agen tadi yang bertindak untuk dan atas nama prinsipal.

Sedangkan, seorang distributor tidak bertindak untuk dan atas nama pihak yang menunjuknya sebagai distributor (biasanya *supplier*, atau *manufacture*). Seorang distributor bertindak untuk dan atas nama sendiri.

Pertanyaan berikutnya adalah apakah perbedannya antara agen/distributor dengan makelar dan komisioner? Makelar (*broker*) adalah seorang yang pekerjaannya adalah bertindak sebagai perantara dalam suatu transaksi bisnis antara pihak-pihak yang tersangkut. Makelar di sini tidak mempunyai wewenang untuk bertindak dan atas nama salah satu pihak dalam suatu transaksi. Sedangkan apabila seseorang ingin melaksanakan jual beli, baik jual beli barang ataupun jasa melalui perantara, dengan memberikan kuasa kepada perantara tadi untuk bertindak atas namanya tapi atas tanggungjawab sendiri dengan menerima komisi atas jasa-jasanya, perantara tadi disebut dengan komisioner.

Dalam perjanjian bisnis yang diadakan antara agen/distributor dengan prinsipalnya, biasanya dilakukan dengan membuat suatu kontrak tertulis yang isinya ditentukan oleh para pihak sesuai dengan kepentingan para pihak tersebut, asal saja tidak bertentangan dengan hukum dan kesusilaan sesuai Pasal 1338 KUHPerdata.

Seorang prinsipal, misalnya, dapat menunjuk seseorang untuk menjadi agennya dengan hanya berisi beberapa baris kalimat saja. Si agen kemudian membubuhkan tanda tangannya sebagai tanda telah mengetahui dan menerima adanya penunjukkan dirinya sebagai agen dari prinsipal tersebut.

Apabila agen/distributor ingin mengalihkan haknya kepada pihak lain sebagain maupun seluruhnya, tentu dibolehkan sesuai dengan isi Pasal 1338

KUHPerdata mengenai hal kebebasan berkontrak. Di sini para pihak bebas menentukan apakah hak dan kewajiban mereka akan dialihkan atau tidak.

Dalam praktek perjanjian yang diadakan antara para pihak ternyata terdapat 3 (tiga) kemungkinan variasi yang terjadi, yaitu sebagai berikut:

1. Kemungkinan pertama, dinyatakan bahwa masing-masing pihak baik prinsipal maupun agen tidak berhak untuk mengalihkan sebagian atas seluruh hak dan kewajibannya, tanpa adanya persetujuan dari pihak lain.
2. Kemungkinan kedua, prinsipal boleh mengalihkan apa yang menjadi hak dan kewajibannya kepada pihak ketiga, tetapi agen tidak.
3. Kemungkinan ketiga, prinsipal boleh mengalihkan apa yang menjadi hak dan kewajibannya kepada pihak ketiga, akan tetapi agen hanya diperbolehkan untuk mengalihkan hak dan kewajibannya apabila diperoleh persetujuan untuk itu dari pihak prinsipal.

Dalam perjanjian juga para pihak biasanya akan merumuskan secara jelas peristiwa apa-apa saja yang menjadi perselisihan (*events of defaults*) yang memberikan dasar bagi masing-masing pihak untuk memutus perjanjian keagenan/distributor di antara mereka. Biasanya yang dikategorikan sebagai *events of defaults* antara lain adalah:

1. Apabila agen distributor lalai melaksanakan kewajibannya, sebagaimana tercantum pada perjanjian keagenan/distributor termasuk kewajiban melakukan pembayaran.
2. Apabila agen/distributor melaksanakan apa yang sebenarnya tidak boleh dilakukan.
3. Apabila para pihak jatuh pailit;
4. Keadaan-keadaan lain yang menyebabkan para pihak tidak dapat melaksanakan apa yang menjadi kewajiban-kewajibannya.

Bila para pihak ingin memutuskan perjanjian, tetap harus diperhatikan ketentuan Pasal 1266 KUHPerdata yang pada dasarnya menyatakan bahwa pembatalan suatu perjanjian hanya dapat dilakukan setelah adanya keputusan pengadilan. Dengan perkataaan lain, prinsipal yang bermaksud memutuskan perjanjian keagenan dengan agennya, tidak cukup hanya dengan mengirimkan pemberitahuan secara tertulis saja akan maksudnya itu. Prinsipal harus mengajukan gugatan ke pengadilan negeri yang berwenang dan menunggu adanya keputusan pengadilan yang membenarkan dilakukannya pemutusan perjanjian keagenan.

Oleh karena sistem hukum perjanjian kita menganut sistem ekonomi terbuka, maka dalam praktek untuk menghindari prosedur tadi, para pihak

dengan tegas menyatakan di dalam salah satu pasal perjanjiannya bahwa untuk perjanjian keagenan, mereka setuju untuk mengenyampingkan berlakunya ketentuan Pasal 1266 KUHPerdata. Dengan mengeyampingkan Pasal 1266 ini, para pihak dapat melakukan pemutusan perjanjian keagenan dengan ketentuan-ketentuan yang mereka perjanjikan dalam perjanjiannya.

Hal ini perlu diperhatikan dalam suatu perjanjian keagenan/distributor adalah adanya pilihan hukum yang akan dipakai para pihak. Sebab dalam hukum perdata internasional kita kenal adanya asas pilihan hukum (*choice of law*)

b. Franchise

Franchise dipandang bukan sebagai suatu usaha (bisnis), melainkan sebagai suatu konsep, metode ataupun sistem pemasarannya yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan (*franchisor*) untuk mengembangkan pemasarannya tanpa melakukan investasi langsung pada *outlet* (tempat) penjualan, melainkan dengan melibatkan kerja sama pihak lain (*franchisee*) selaku pemilik outlet sosok ini merupakan konsep tradisional.

Kata *franchise* sebenarnya berasal dari bahasa Perancis yang berarti bebas, atau lebih lengkap lagi bebas dari perhambaan (*free form servitude*). Dalam bidang bisnis *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh seorang wirausaha untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu di wilayah tertentu.

Franchise ini merupakan suatu metode untuk melakukan bisnis, yaitu suatu metode untuk memasarkan produk atau jasa ke masayarakat. Lebih spesifik lagi, *franchising* adalah suatu konsep pemasaran. Sedangkan pakar lain melihat *franchise* tidak hanya sekadar suatu metode atau konsep tetapi lebih merupakan suatu sistem. Suatu metode atau konsep yang dapat dioperasionalkan dalam kerangka atau tatanan yang membuat hubungan lebih teratur dan terarah, antar subsistem yang satu dengan subsistem yang lain. Oleh karenanya *franchise* diartikan sebagai suatu sistem pemasaran atau sistem usaha untuk memasarkan produk atau jasa tertentu.

Dapat juga disebutkan bahwa *franchise* adalah hubungan berdasarkan kontrak lisensi yang menimbulkan cara memasarkan barang atau jasa dengan memberi unsur kontrol tertentu kepada pemasok (*franchisor*) sebagai imbalan bagi yang diperoleh oleh pihak yang mendapat hak (*franchisee*) untuk menggunakan merek dan nama barang *franchisor*.

Perusahaan yang memberikan lisensi disebut *Franchisor* dan penyalurnya disebut *franchisee*. Perusahaan kecil mendefinisikan *franchising* sebagai suatu sistem dari distribusi di mana suatu perusahaan yang dimiliki oleh

seseorang diselenggarakan seolah-olah merupakan bagian dari suatu rangkaian yang besar, lengkap dengan nama produk, merek dagang, dan prosedur penyelenggaraan standar.

Ada 4 (empat) hal yang menonjol dalam hal pemasaran konsep *franchise* yaitu *product, price, place/distribution* dan *promotion* (4P). keempat hal yang spesifik ini terutama tampak pada aspek distribusinya yang dalam operasionalnya melibatkan kerja sama dengan pihak lain yang independen.

Franchise dapat didefinisikan sebagai suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa, di mana sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan kepada individu atau perusahaan lain yang berskala kecil dan menengah (*franchisee*), hak-hak istimewa untuk melaksanakan suatu sistem usaha tertentu dengan cara yang sudah ditentukan, selama waktu tertentu, di suatu tempat tertentu.

British Franchise Association (BFA) mendefinisikan *franchise* sebagai berikut: *franchise* adalah *contractual licence* yang diberikan oleh suatu pihak (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*) yang:

a. Mengizinkan *franchisee* untuk menjalankan usaha selama periode *franchise* berlangsung, suatu usaha tertentu yang menjadi milik *franchisor*.
b. *Franchisor* berhak untuk menjalankan Kontrol yang berlanjut selama periode *franchise*.
c. Mengharuskan *franchisor* untuk memberikan bantuan pada *franchisee* dalam melaksanakan usahanya sesuai dengan subjek *franchisenya* (berhubungan dengan pemberian pelatihan, *merchandising* atau lainnya).
d. Mewajibkan *franchisee* untuk secara periodik selama periodik *franchise* berlangsung, membayar sejumlah uang sebagai pembayaran atas *franchise* atau produk atau jasa yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*.
e. Bukan merupakan transaksi antara perusahaan induk (*holding company*) dengan cabangnya atau antara cabang dari perusahaan induk yang sama, atau antara individu dengan perusahaan yang dikontrolnya.

Setiap hubungan bisnis yang ada selalu saja ada faktor kerugian dan keuntungannya. Demikian juga dengan bisnis *franchise* ada keuntungan dan kerugian yang terjadi di dalamnya. Keuntungan dari bisnis *franchise* dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Diberikannya latihan dan pengarahan yang diberikan oleh *franchisor*, latihan awal ini diikuti oleh pengawasan yang berlanjut.
2. Diberikannya bantuan financial dari *franchisor*. Biaya permulaan tinggi,

DUMMY

dan sumber modal dari pengusaha sering terbatas. Bila prospek usaha dianggap suatu risiko yang baik, *franchisor* sering memberikan dukungan financial kepada *franchisee*.

3. Diberikannya penggunaan nama perdagangan, produk atau merek yang telah dikenal, nama-nama seperti Wendy's, perwakilan Walgreen, Dairy Queen, Holiday Inn, Mc Donald's, KFC, Pizza Hut, *CFC*, dan NAPA tentu telah dikenal secara luas.

Sedangkan kelemahan dalam bisnis *franchise* adalah sebagai berikut:

1. Adanya program latihan yang dijanjikan oleh *franchisor* kadangkala jauh dari apa yang diinginkan oleh *franchisee*;
2. Perincian setiap hari tentang penyelenggaraan perusahaan sering diabaikan.
3. Hanya sedikit sekali kebebasan yang diberikan kepada *franchisee* untuk menjalankan akal budi mereka sendiri. Mereka mendapatkan diri mereka terikat pada suatu kontrak yang merlarang untuk membeli peralatan baik peralatan maupun perbekalan dari tempat lain.
4. Pada bisnis *franchise* jarang mempunyai hak untuk menjual perusahaan kepada pihak ketiga tanpa terlebih dahulu menawarkannya kepada *franchisor* dengan harga yang sama.

c. Penggabungan Perseroan Terbatas (*Joint Venture*)

Kata *joint Venture* jika diterjemahkan dapat berarti berusaha secara bersama-sama. Usaha bersama tersebut dapat mencakup semua jenis kerja sama. Seorang ahli bernama Friedman membedakan adanya dua macam *joint venture* yaitu[5]:

a. *Joint venture* yang tidak melaksanakan penggabungan modal, sehingga kerja sama tersebut hanya terbatas pada *know-how* yang dibawa ke dalam *joint venture*. *Know-how* di sini mencakup "*technical servise agreements, franchise and brand use agreement, contruction and other job performance contract, management contracts and rental agreements*". Menurut Friedman, penggabungan *know-how* ke dalam *joint venture* biasanya merupakan babak pertama menuju kerja sama yang lebih permanen, yang pada saatnya akan beralih pada kerja sama berdasarkan penggabungan modal.
b. Jenis kedua adalah *joint venture* yang ditandai oleh partisipasi modal. Untuk membedakan jenis pertama dengan jenis kedua, Friedman

[5]Friedman dalam Napitupulu (1986), Joint Ventures di Indonesia, Erlangga, Jakarta, 1986, hal. 24.

menggunakan istilah *joint venture* untuk yang pertama, dan *equity joint venture* untuk jenis yang kedua.

Bila kita lihat pengertian *joint venture* seperti yang dikemukakan. Tampaknya Friedman agak berlainan dengan yang dikenal dalam praktek sehari-hari, karena partisipasi sesuatu perusahaan dalam usaha perusahaan sudah digolongkan pada *joint venture*.

Dalam pengertian sehari-hari, *joint venture* seringkali merupakan suatu perusahaan baru yang didirikan bersama-sama oleh beberapa perusahaan yang berdiri sendiri dengan menggabungkan potensi usaha termasuk *Know-how* dan modal, dalam perbandingan yang telah ditetapkan menurut perjanjian atau kontrak yang telah sama-sama disetujui.

Istilah *joint venture* sering juga dinyatakan dengan istilah lain seperti *Foregin Collaborations, International Enterprise*, dan sebagainya. Pada hakikatnya istilah tersebut ialah usaha *joint venture* seperti yang disebut di atas, walaupun *multinational enterprise* mencakup Negara-negara yang lebih besar jumlahnya, seperti perusahaan-perusahaan raksasa Amerika, Eropa, dan Jepang, yang bekerja sama dengan modal-modal domestik di mana-mana. Misal: *General Motors Ford Motor, Standar Oil, General Electric, Hitachi* dan sebagainya.

Dari pengertian di atas, dapat disebutkan bahwa usaha *joint venture* memiliki tanda-tanda sebagai berikut:

a. Adanya perusahaan baru yang didirikan bersama-sama oleh beberapa perusaahan lain;
b. Adanya modal perusahaan *joint venture* yang terdiri dari *know-how* dan modal saham yang disediakan oleh perusaahaan-perusahaan pendiri. Kekuasaan dalam joint venture sesuai dengan banyaknya saham yang ditanam oleh masing-masing perusaahaan pendiri;
c. Bahwa perusahaan-perusahaan pendiri *joint venture* tetap memiliki eksistensi dan kemerdekaan masing-masing;
d. Khusus untuk Indonesia seperti yang kita kenal sampai sekarang, *joint venture* merupakan kerja sama antara perusahaan domestik dan perusaahaan asing, tidak menjadi soal apakah modal pemerintah atau modal swasta.

Selanjutnya, Aminuddin Ilmar[6], menyatakan bahwa dalam praktiknya *joint venture* diartikan sebagai suatu kerja sama yang dilakukan secara

[6]Aminuddin Ilmar (2004), Hukum Penanaman Modal di Indonesia, Kencana Jakarta, hal. 58.

bersama sama dan merupakan suatu perusahaan baru yang didirikan secara bersama sama oleh dua orang atau lebih pihak dengan menggabungkan potensi usaha termasuk *know-how* dan modal, dalam perbandingan yang ditetapkan menurut perjanjian yang telah disepakati. Yang dalam litetur asing istilah *joint venture* dinyatakan dengan antara lain *foreign collaboration, international enterprise*, dan sebagainya.

c.1. Bentuk-bentuk Kerjasama Penanaman Modal

1 (i). Kerja sama (*joint venture*) kontraktuil.

Joint venture pada dasarnya adalah kerja sama antara perusahaan asing dan perusahaan dalam negeri dalam suatu kegiatan usaha yang semata-mata hanya didasari oleh suatu perjanjian atau kontrak (kontraktuil), yang tidak membentuk suatu perusahaan/badan hukum baru.

Keadaan ini perlu dibedakan dengan peristilahan *joint interprise*, yang membentuk perusahaan/badan hukum baru, sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 3 UUPMA 1967.

Dalam praktek dijumpai beberapa variasi *joint venture* tersebut:

■ *Technical Assistence (service) Contract*: Obyek perjanjian/kegiatan: skill, dan cara kerja (methode) Untuk meningkatkan produksinya, suatu perusahaan nasional memerlukan *"technical assistent"* dari suatu perusahaan asing agar dapat memperoleh peralatan yang diinginkan serta mengoperasiankannya secara optimal. Adapun imbal jasa dari "technical assisten" tersebut nantinya akan dibayar dengan royalty, yang diambilkan dari hasil penjualan produknya.

■ *Licencing*: Kebijaksanaan untuk menarik modal asing selalu didasari dengan pertimbangan agar sumber dana luar negeri tersebut dapat dimanfaatkan untuk menutup kekurangan modal dalam negeri tanpa menimbulkan ketergantungan pada modal luar negeri.

Masuknya modal luar negeri selalu diikuti oleh tehnologi, serta keahlian manajemen sehingga dapat mempercepat pembangunan/industrialisasi, dengan dampak positif membuka lapangan kerja, alih tehnologi dan peningkatan kemampuan perekonomian.

Berbicara mengenai alih tehnologi (*transfer of technology*), yang terkait erat dengan industrialisasi dalam kenyataannya harus dibeli/ditebus dengan harga yang tinggi, sehingga tehnologi adalah merupakan komoditi yang mahal.

Alih tehnologi dalam penanaman modal asing selalu dikaitkan dengan bidang bidang yang menjadi otoritas *Intellectual Property Rights* (IPRs) sesuai dengan tahapan pemilihan tehnologi yang akan dipergunakan, misalnya

dalam tahapan produksi dalam bentuk paten, sedangkan pada saat produk dipasarkan dalam bentuk merek.

Pengertian tehnologi dalam kegiatan penanaman modal asing (PMA) mempunyai makna:

1. Alih tehnologi dalam pengertian penyerapan tehnologi (abstrak)
2. Alih tehnologi dalam pengertian mewarisi perusahaan, karena habis ijin usahanya, karena perjanjian, konpensasi ataupun nasionalisasi, yang kemudian dijalankan sepenuhnya oleh modal nasional (riil).

Dalam pelaksanaannya perangkat hukum *Intellectual Property Rights* (IPRs) adalah merupakan prasyarat terjadinya alih tehnologi, yang berarti tanpa perangkat hukum tersebut yang antara lain terdiri dari Hak Cipta, Merek, Paten, Rahasia Dagang, Desain produk Industri, Desain Tata letak Sirkuit Terpadu, Varitas Tanaman, maka laju alih tehnologi akan lamban. Karena para investor asing akan berkeberatan membawa serta tehnologi mereka tanpa jaminan hukum yang jelas.

■ Lisensi Silang, Cross Licensing Dalam perkembangan hubungan antara kegiatan licensor dan licensee, apabila licensee menemukan suatu pruduk atau formula baru dari hasil pengembangan obyek lisensi yang diperjanjikan, maka terjadilah cross licensing, dimana licensee awal yang berhasil mengembangkan produk menjadi licensor, dan licensor - awal akan menjadi licensee atas produk baru yang menjadi obyek yang diperjanjikan.

Melalui Konferensi PBB tentang Perdagangan dan pembangunan, UNCTAD, *United Nations Conference On trade And Delevopment*, dikembangkan *Code of Conduct* bagi para pemberi *licensor/licensee.*

Prinsip ini diterapkan di Amerika Latin yang membuat ketentuan bahwa dalam *licencing Agreement* tidak boleh ada ketentuan yang melarang *licensee* mengembangkan tehnologi yang diperolehnya.

Ada beberapa alasan yang dapat dikemukankan mengapa perlu dilakukan usaha penggabungan suatu perseroan. Alasan-alasan dimaksud antara lain sebagai berikut:

a. Untuk mengambil alih suatu perusahaan yang sedang berjalan untuk memperluas suatu pasaran;
b. Untuk memperoleh keuntungan-keuntungan pajak;
d. Untuk mendapatkan sumber-sumber baru bagi barang-barang;
e. Untuk memperoleh cadangan uang tunai.

Perlu dikemukakan bahwa penggabungan *joint venture* berbeda dengan teori yang ada pada literatur yang menyebutkan adanya 3 (tiga) bentuk

penggabungan usaha suatu badan hukum yaitu konsolidasi, merger, dan akuisisi.

a. Konsolidasi berarti bergabungnya dua atau lebih suatu badan usaha menjadi suatu badan usaha baru. Misalnya: PT A, PT B, PT C dilebur menjadi satu perseroan yang baru misalnya menjadi PT D.
b. Merger berarti penggabungan beberapa badan usaha, di mana sampai saat ini peraturan mengenai merger hanya ada untuk usaha di bidang perbankan saja sesuai dengan SK Menteri Keuangan Nomor: 278/KMK.01/1989 tanggal 25 Maret 1989 dan Surat Edaran Bank Indonesia Nomor: 21/15/BPPD. Misalnya: PT Bank A, PT Bank B, PT Bank C bergabung dengan PT Bank A. PT Bank B, dan PT Bank C dibubarkan/dimatikan (*dissolve*).
c. Akuisisi berarti pengambilalihan suatu badan usaha oleh badan usaha lain dengan tetap menggunakan badan usaha yang lama.
d. Usaha Bangun Guna Serah BOT (*Built Operate and Transfer*)

Lembaga BOT sebagai bentuk hubungan bisnis yang terakhir ini tampaknya masih jarang dikenal oleh masyarakat luas. Namun dalam praktek bisnis sehari-hari bentuk lembaga BOT sudah mulai berjalan dan menjadi perhatian yang menarik untuk ditelusuri lebih jauh.

Menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor: 248/KMK.04/1995 tanggal 2 Juni 1995, disebutkan bahwa yang dimaksud dengan Bangun Guna Serah adalah suatu bentuk perjanjian kerja sama yang dilakukan antara pemegang hak atas tanah dengan investor, yang menyatakan bahwa pemegang hak atas tanah memberikan hak kepada investor untuk mendirikan bangunan selama masa perjanjian bangun guna serah (BOT), dan mengalihkan kepemilikan bangunan tersebut kepada pemegang hak atas tanah setelah masa guna serah berakhir.

Hubungan bisnis bangun guna serah ini akan membawa keuntungan bagi kedua belah pihak. Di satu pihak si pemilik tanah tidak mempunyai modal untuk membangun di atas tanah tersebut. Sedangkan si pemilik modal (*investor*) mempunyai dana, namun tidak memiliki tanah untuk membangun. Dengan demikian lembaga ini membawa kepentingan yang sama-sama baik bagi kedua belah pihak. Hal ini tentu saja harus jelas disebutkan klausula-klausula perjanjian bangun guna serah yang akan mereka buat. Dan perjanjian yang akan dibuat oleh si pemilik maupun si *investor* tentunya akan berpedoman pada ketentuan hukum yang berlaku seperti KUHPerdata serta adanya itikad baik untuk melaksanakannya.

Bila ditilik dari sudut perpajakannya, ternyata hubungan bisnis bangun guna serah telah diatur secara jelas dalam SK Menteri di atas. Misalnya dapat disebutkan bahwa biaya mendirikan bangunan di atas tanah yang dikeluarkan oleh *investor* merupakan nilai perolehan *investor* untuk mendapatkan hak menggunakan atau hak mengusahakan bangunan tersebut, dan jumlah biaya yang dikeluarkan tersebut oleh investor diamortisasi (disusutkan) dalam jumlah yang sama besar setiap tahunnya selama masa perjanjian bangun guna serah.

Daftar Pustaka

B. Buku/Hasil Penelitian

Abd Thalib (2016), Perkembangan Hukum Kontrak Modern (*Business Edition*), UIR PRESS, Pekanbaru.

_____, (2012), Pemindahan Teknologi di Indonesia: Kajian Perundangan, (Ph. D. Tesis non-publikasi), Fakulti Undang-undang University of Malaya, Kuala Lumpur Malaysia.

Aminuddin Ilmar (2004), Hukum Penanaman Modal di Indonesia, Kencana Jakarta.

Friedman dalam Napitupulu (1986), Joint Ventures di Indonesia, Erlangga, Jakarta.

C. Peraturan Perundang-undangan

Undang-undang No. 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta.

Undang-undang No. 14 Tahun 2001 Tentang Paten.

Undang-undang No. 15 Tahun 2001 Tentang Merek.

Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1988 Tentang Lembaga Pembiayaan.

Keputusan Menteri Keuangan RI No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan.

DUMMY

BUku_Problematika_Indonesia_Thalib.pdf

ORIGINALITY REPORT

22%	19%	2%	9%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

MATCH ALL SOURCES (ONLY SELECTED SOURCE PRINTED)

2%

★ bisnissmanajemen.blogspot.co.id

Internet Source

Exclude quotes	On	Exclude matches	< 1%
Exclude bibliography	On		