

**ANALISIS HUKUM PENYELESAIAN SENGKETA
PENJUALAN TANPA PERJANJIAN KERJASAMA
SECARA TERTULIS PADA USAHA
BAHAN BAKU TRIPLEK**

SKRIPSI

OLEH :

RAHMA ALYA

21.840.0147



PROGRAM STUDI ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2025

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 13/4/26

Access From (repositori.uma.ac.id)13/4/26

**ANALISIS HUKUM PENYELESAIAN SENGKETA
PENJUALAN TANPA PERJANJIAN KERJA SAMA
SECARA TERTULIS PADA USAHA
BAHAN BAKU TRIPLEK**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Di Fakultas Hukum Universitas Medan Area

OLEH:

RAHMA ALYA

21.840.0147

PROGRAM STUDI ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2025

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 13/4/26

i

Access From (repositori.uma.ac.id)13/4/26

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Hukum Penyelesaian Sengketa Penjualan Tanpa Perjanjian Kerjasama Secara Tertulis Pada Usaha Bahan Baku Triplek

Nama : Rahma Alya

NPM : 218400147

Fakultas : Hukum

Bidang Studi : Hukum Keperdataan

Disetujui Oleh

Dosen

Pembimbing



Fitri Yanni Dewi Siregar, S.H., M.H

Diketahui Oleh

Dekan Fakultas Hukum



Ramadhan, S.H., M. H

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah atau etika yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



Medan, 25 Mei 2025



RAHMA ALYA

NPM : 21.840.0147

iii

HALAMAN IZIN PUBLIKASI SKRIPSI

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rahma Alya
NPM : 21.840.0147
Program Studi : Hukum
Keperdataan Fakultas : Hukum
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive royalty-free Right*) atas skripsi saya yang berjudul:

Analisis Hukum Penyelesaian Sengketa Penjualan Tanpa Perjanjian Kerjasama Secara Tertulis Pada Usaha Bahan Baku Triplek

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini, Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan , 25 Mei 2025

Yang membuat pernyataan



Rahma Alya

NPM: 21.840.0147

iv

RIWAYAT HIDUP

Nama saya Rahma Alya, lahir di Kota Medan pada 30 April 2003. Saya adalah anak pertama dari tiga bersaudara dan tinggal di Jalan Orde Baru No. 12A, Kelurahan Mulyo Rejo Km. 12,5, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Saya beragama Islam dan berjenis kelamin perempuan. Ayah saya bernama Adlin Nur S.E dan ibu saya bernama Masyitah Hasibuan.

Dalam pendidikan, saya menempuh Sekolah Dasar di SD Swasta Dharma wanita dan lulus tepat waktu pada tahun 2014. Kemudian, saya melanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Medan dan lulus tepat waktu pada tahun 2017. Selanjutnya, saya menempuh Sekolah Menengah Atas di SMA Swasta Panca Budi dan lulus tepat waktu pada tahun 2020. Pada tahun 2021, saya memulai pendidikan tingkat universitas di Universitas Medan Area.

ABSTRAK
ANALISIS HUKUM PENYELESAIAN SENGKETA PENJUALAN TANPA
PERJANJIAN KERJA SAMA SECARA TERTULIS PADA USAHA
BAHAN BAKU TRIPLEK

Oleh:

RAHMA ALYA
NPM: 218400147

Perselisihan individu dan bisnis mengenai penjualan triplek tanpa perjanjian kerjasama formal sering kali berasal dari transaksi informal yang didasarkan pada kepercayaan atau kesepakatan lisan, tidak adanya kontrak tertulis untuk mendefinisikan hak dan kewajiban pihak-pihak yang terlibat. Dalam bisnis tidak terlepas pemesanan triplek dengan janji pembayaran pada saat pengiriman, kegagalan dalam pembayaran yang akhirnya menyebabkan perselisihan diantara para pihak. Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif dengan pendekatan studi literatur, yaitu dengan meneliti bahan-bahan hukum primer, sekunder dan tersier. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan direktur UD. Dua Saudara kemudian dianalisis secara kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk wanprestasi pelaksanaan jual beli dan upaya hukum yang dilakukan dalam penyelesaian sengketa penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaturan hukum pada penyelesaian sengketa penjualan UD. Dua Saudara dapat menempuh upaya hukum litigasi dengan mengajukan gugatan wanprestasi ke pengadilan negeri, tuntutan gugatan yang diajukan penggugat yaitu dapat berupa pemenuhan prestasi pembayaran, pembayaran denda, dan ganti kerugian serta bunga yang disebabkan tidak dipenuhinya prestasi. Bukti transaksi non- formal seperti nota, kuitansi, atau keterangan saksi memiliki kekuatan hukum dalam pembuktian. Penelitian ini menyimpulkan bahwa meskipun perjanjian lisan diakui sah, ketiadaan perjanjian tertulis sangat melemahkan posisi pembuktian dalam sengketa. Penting bagi pelaku usaha untuk menggunakan perjanjian tertulis guna memastikan kepastian hukum dan perlindungan yang lebih kuat dalam transaksi bisnis.

Kata kunci: Perjanjian; Kerjasama; Penyelesaian Sengketa; Penjualan.

ABSTRACT
**LEGAL ANALYSIS OF SALES DISPUTE RESOLUTION WITHOUT
WRITTEN COOPERATION IN THE PLYWOOD RAW MATERIALS
BUSINESS**

By:

RAHMA ALYA
REG. NUMBER: 218400147



Disputes between individuals and businesses regarding the sale of plywood without a formal cooperation agreement often stem from informal transactions based on trust or verbal agreements, without a written contract to clearly define the rights and obligations of the parties involved. In business, plywood orders are often made with a promise of payment upon delivery, and failure to fulfill payment can ultimately lead to disputes between the parties. This study uses normative legal research methods with a literature study approach by examining primary, secondary, and tertiary legal materials. Primary data was obtained through interviews with the director of UD. Dua Saudara and analyzed qualitatively. The objective of this study is to identify the form of breach of contract in the sale and purchase transaction and the legal remedies taken to resolve the sales dispute. The results show that legal provisions regarding dispute resolution in the sales activities of UD. Dua Saudara allow for litigation by filing a breach of contract lawsuit in the district court. The plaintiff's claims may include the fulfillment of payment obligations, penalties, compensation, and interest due to non-fulfillment of obligations. Non-formal transaction evidence such as receipts, invoices, or witness statements holds legal weight in court. This study concludes that although verbal agreements are legally recognized, the absence of written agreements significantly weakens the evidentiary position in disputes. It is essential for business actors to use written contracts to ensure legal certainty and stronger protection in business transactions.

Keywords: *Agreement; Cooperation; Dispute Resolution; Sale.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT karena tiada daya dan upaya selain atas kehendak-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan diberikan kelancaran serta kemudahan. Shalawat beriring salam semoga senantiasa terlimpah dan tumpah kepada Nabi Besar Muhammad SAW, dan keluarga beserta para sahabatnya yang telah mendahului kita semoga mendapat nikmat yang tak terhingga disisi-Nya. Berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Hukum Penyelesaian Sengketa Penjualan Tanpa Perjanjian Kerja Sama Secara Tertulis Pada Usaha Bahan Baku Triplek”. Penulisan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Hukum di Universitas Medan Area. Dalam penulisan skripsi ini tentunya tidak akan lepas dari kekurangan, baik dari aspek kualitas maupun kuantitas dari materi penelitian ini. Semua ini masih jauh dari kata sempurna bagi penulis.

Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua saya, yakni ibunda Tercinta Masyitah Hasibuan atas jerih payah dan do'a nya dan juga kepada ayahanda Adlin Nur S.E yang selama ini kepada penulis yang terus menjadi motivasi dalam menyelesaikan Studi Strata I ini. Selanjutnya atas dorongan dan bantuan dari berbagai pihak secara moril dan materil dalam penyelesaian skripsi ini, maka penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat.

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc, selaku Rektor Universitas Medan Area atas kesempatan dan fasilitas yang diberikan kepada kami

- untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr. M. Citra Ramadhan, SH, MH, selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Medan Area, atas kesempatan yang diberikan untuk dapat menjadi mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
 3. Bapak Nanang Tomi Sitorus, SH, MH selaku Kepala Program Studi Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
 4. Ibu Dr. Rafiqi, S.H., M.M., M.Kn., selaku Wakil Dekan Bidang Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
 5. Ibu Fitri Dewi Yani Siregar, SH., MH, Selaku Kepala Bidang Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Medan Area dan Selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dalam penulisan skripsi.
 6. Seluruh Staf Pengajar Fakultas Hukum Universitas Medan Area yang telah memberikan ilmu dan wawasan pengetahuan kepada penulis selama kuliah pada Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
 7. Bapak Maulana Alfian serta UD. Dua Saudara yang sudah membantu memudahkan penulisan ini dalam melengkapi data
 8. Kepada suami saya tercinta Maulana Syarif Yusuf terimakasih telah berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini. Yang menemani, meluangkan waktu, tenaga, pikiran ataupun materi kepada saya, dan memberi semangat untuk terus maju tanpa kenal lelah kata menyerah dalam segala hal dalam meraih apa yang menjadi impian saya. Terimakasih telah

menjadi sosok rumah yang selalu ada untuk saya dan menjadi bagian dari perjalanan hidup saya.

9. Kepada ayah mertua dan ibu mertua saya Ir. Ismed Noor dan Nurkiftiah yang telah memberikan dukungan, bantuan, semangat dan motivasi dukungan dalam proses mengerjakan skripsi ini.

10. Dan seluruh pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan Namanya secara satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan dan saran yang menunjang kesempurnaan penulisan skripsi ini. Semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan bagi pihak yang membutuhkan. Terimakasih semua, tiada lain diucapkan selain kata semoga kiranya mendapat balasan dari Allah SWT dan mudah-mudahan semuanya selalu dalam lindungan Allah SWT, Amin. Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Medan, 26 Mei 2025

Rahma Alya

NPM: 21.840.0147

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
HALAMAN IZIN PUBLIKASI SKRIPSI.....	iv
RIWAYAT HIDUP.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	12
1.3 Tujuan Penelitian.....	12
1.4 Manfaat Penelitian.....	12
1.5 Keaslian Penelitian.....	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
2.1. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian.....	15
2.1.1 Pengertian Perjanjian.....	15
2.1.2 Unsur-Unsur Perjanjian.....	16
2.1.3 Syarat Sah Perjanjian.....	18
2.1.4 Perjanjian Jual Beli Secara Tidak Tertulis.....	22
2.2. Tinjauan Umum Tentang Sengketa.....	26
2.2.1 Pengertian Sengketa.....	26
2.2.2 Sebab Terjadinya Sengketa.....	26
2.2.3 Penyelesaian Sengketa.....	29
2.3 Tinjauan Umum Tentang Usaha Dagang.....	33

2.3.1	Pengertian Usaha Dagang	33
2.3.2	Jenis-Jenis Bidang Usaha.....	33
2.3.3	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan USaha.....	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		37
3.1	Waktu dan Tempat Penelitian.....	37
3.1.1	Waktu Penelitian.....	37
3.1.2	Tempat Penelitian	37
3.2	Metodologi Penelitian	38
3.2.1	Jenis Penelitian	38
3.2.2	Sifat Penelitian	39
3.2.3	Teknik Pengumpulan Data	40
3.2.4	Analisis Data	41
BAB IV PEMBAHASAN.....		43
4.1	Mekanisme Pelaksanaan Kerja Sama Jual Beli Triplek Tanpa Perjanjian	43
4.2	Upaya Hukum Dalam Penyelesaian Sengketa Penjualan Tanpa Perjanjian Kerja Sama Pada Usaha Bahan Baku Triplek Di UD. Dua Saudara.....	53
4.2.1	Penyelesaian Sengketa Secara Non Litigasi	58
4.2.2	Penyelesaian Sengketa Litigasi	60
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....		63
5.1	SIMPULAN	63
5.2	SARAN	65
DAFTAR PUSTAKA		67
LAMPIRAN		71

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manusia selain sebagai makhluk individu, juga disebut sebagai makhluk sosial. Karena kodrat sosialnya, manusia berinteraksi dalam masyarakat dan bergantung pada orang lain untuk memenuhi kebutuhan material dan non- material. Dari berbagai kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tersebut, salah satunya adalah hubungan hukum, yaitu interaksi antar individu dalam masyarakat yang diatur dan akibat hukum yang mengikat. Salah satu jenis hubungan hukum yang diterapkan dalam interaksi sosial di masyarakat adalah perjanjian. Untuk memenuhi tuntutan tersebut, kepentingan dan tujuan harus diakomodasi terlebih dahulu, beserta keinginan para pihak yang terlibat. Hal ini menjadi dasar utama terbentuknya suatu perjanjian.

Hubungan hukum merupakan salah satu dari berbagai aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokoknya. Hubungan ini adalah hubungan antara dua komunitas yang diatur oleh hukum dan memiliki dampak hukum, seperti suatu kesepakatan yang menghasilkan kontrak yang mengenakan kewajiban kepada satu pihak atau lebih. Kontrak diatur secara khusus oleh Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan mengikuti sistem terbuka, yang memberikan kebebasan seluas-luasnya kepada masyarakat untuk membuat perjanjian atau kontrak yang berisi apa pun, selama tidak melanggar kesusilaan atau ketertiban umum¹.

¹ Kartini Muljadi Gunawan Widjaja, *Perikatan Yang Lahir Dari Perikatan*, (PT UNIVERSITAS MEDAN AREA, Persada, Jakarta 2003), hlm 36

Perjanjian diartikan sebagai suatu ikatan yang dibuat dan dijalankan oleh pihak yang menjanjikan kepada pihak yang menerima ikatan tersebut. Dalam aspek hukum, pengertian perjanjian tercantum dalam Pasal 1313 KUHPerdata: “Perjanjian merupakan suatu tindakan oleh satu orang atau lebih untuk mengikat diri terhadap satu orang atau lebih yang lain.” Berdasarkan Pasal 1313 KUH Perdata, kontrak melibatkan unsur keterikatan satu individu atau lebih. Umumnya, perjanjian adalah landasan hukum yang diuraikan dalam Pasal 1233 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa “setiap perjanjian timbul akibat adanya perjanjian, baik atas dasar kesepakatan maupun ketentuan undang-undang.”

Konsensus, yang diawali dengan kesepakatan antara kedua belah pihak, berujung pada kesepakatan. Ketika kesepakatan ini diberlakukan, terbentuklah hubungan partisipatif yang memiliki konsekuensi hukum. Subekti mendefinisikan kesepakatan sebagai hubungan hukum antara dua individu atau pihak di mana satu pihak berwenang untuk mengajukan tuntutan kepada pihak lain dan pihak lain wajib memenuhinya.²

Baik kesepakatan lisan maupun tulisan bisa dilakukan, dan keduanya sering ditemukan. Kesepakatan lisan banyak ditemukan dalam kehidupan masyarakat dan sering kali tidak disadari, tetapi tetap ada. Contohnya meliputi meminjam uang dari teman, berbelanja di toko, dan berkunjung ke pasar untuk kebutuhan harian. Perjanjian lisan sering dijumpai dalam kesepakatan dasar, yaitu kesepakatan yang tidak melibatkan hubungan hukum yang rumit dan

² Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Cetakan kesepuluh, Jakarta: Intermasa, 2010), hlm. 1

tidak mengakibatkan kerugian substansial bagi pihak-pihak bila terjadi pelanggaran kontrak.

Akan tetapi, kendala muncul ketika kesepakatan lisan dipakai dalam kontrak yang, jika terjadi pelanggaran, dapat mengakibatkan kerugian besar bagi semua pihak. Selanjutnya, pihak yang dicurigai melanggar kontrak melakukan pembelaan di pengadilan dengan menolak untuk menerima atau membantah telah melakukan perjanjian lisan tersebut.

Alih-alih memenuhi kebutuhan mereka secara individual, keterlibatan ini justru memenuhi kebutuhan mereka. Interaksi kelompok merupakan bagian dari eksistensi manusia. Regenerasi pun tak terkecuali dalam aturan bahwa kebutuhan dasar seperti pangan, sandang, papan, dan transportasi harus dipenuhi.³

Perjanjian jual beli adalah kesepakatan yang saling menguntungkan di mana penjual setuju untuk menyediakan barang dan pembeli setuju untuk membayar sejumlah uang. Komponen hukum suatu perjanjian meliputi persetujuan para pihak, suatu masalah tertentu, isi perjanjian, dan dasar hukum. Salah satu contoh transaksi publik yang lazim dilakukan oleh masyarakat umum adalah perjanjian jual beli. Pembeli dan penjual biasanya membuat perjanjian jual beli secara lisan atau tertulis. Peraturan perundang-undangan yang mengatur perjanjian memuat ketentuan serupa. Pasal 1320 KUHPerdara tidak menyebutkan perlunya tanda tangan tertulis untuk suatu perjanjian. Dengan kata lain, perjanjian tertulis mengikat para pihak secara

hukum.⁴

Umumnya, perjanjian tidak tertulis digunakan dalam transaksi jual beli antar penduduk asli. Terutama dalam hal pembuktian dalam penyelesaian damai, perjanjian tidak tertulis kurang dapat diandalkan dibandingkan perjanjian tertulis. Berdasarkan penalaran tersebut, perjanjian lisan yang tidak bertentangan dengan Pasal 1320 KUH Perdata dapat diberlakukan berdasarkan hukum perdata. Keberadaan perjanjian tidak tertulis juga diperkuat oleh asas kebebasan berkontrak, yang memberikan para pihak kewenangan untuk memilih format perjanjian. Keberlakuan perjanjian tidak tertulis dan jaminan yang diberikan mengenai pembentukan dan pelaksanaannya merupakan dua manfaat dari jenis perjanjian ini. Salah satu kelemahannya adalah penandatanganan dokumen membuktikan bahwa kontrak telah dibatalkan.

Perjanjian tidak tertulis cenderung terlihat lemah dalam hal pembuktian. Misalnya, syarat-syarat perjanjian tidak tertulis, sehingga mudah ditolak atau diabaikan. Karena perjanjian tidak tertulis hanya didasarkan pada pengakuan para pihak atas keberadaan dan pelaksanaan perjanjian, perjanjian tersebut lebih sulit diterima sebagai bukti di pengadilan.⁵

Perjanjian jual beli adalah kontrak yang menguntungkan kedua belah pihak, baik pembeli maupun penjual. Masing-masing pihak memiliki hak dan tanggung jawab untuk mematuhi ketentuan-ketentuan dalam perjanjian jual beli. Perjanjian lisan atau tidak tertulis adalah perjanjian yang dibuat secara

⁴ Ibid, hlm. 79

⁵ H. Moch Isnaeni, *Perjanjian Jual Beli*, (Bandung: Refika Aditama, 2016), hlm. 1

lisan. Para pihak akan kesulitan membuktikan perjanjian-perjanjian selanjutnya, meskipun perjanjian lisan atau tidak tertulis semacam ini masih dapat diberlakukan. Menurut Pasal 1313 dan 1314 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, suatu perjanjian yang mengakibatkan terjadinya suatu perbuatan hukum (*rechtshandeling*) antara satu orang atau lebih dan memberikan perlindungan hukum dalam transaksi jual beli sudah cukup untuk membuktikan adanya hubungan hukum perdata. Diakui bahwa suatu perjanjian mungkin sudah menentukan hak dan kewajiban (akibat hukum) yang diperoleh para pihak. Secara umum, suatu perjanjian tidak perlu dibuat secara tertulis kecuali diwajibkan oleh undang-undang.

Perjanjian komersial yang dibuat oleh para pihak atas dasar kebebasan berkontrak merupakan contoh perjanjian yang umumnya dibuat karena kegiatan komersial yang kompleks dan seringkali berakhir di pengadilan. Banyak orang salah memahami, mengabaikan, dan meremehkan konsep kebebasan berkontrak; baru ketika masalah muncul, individu menyadari betapa sulitnya menyelesaikannya. Hubungan hukum antara dua pihak dalam ranah perdata disebut perjanjian (*verbinten*), di mana debitur diwajibkan untuk memenuhi prestasi dan kreditur berhak untuk memenuhi prestasi. Ada tiga frasa bahasa Indonesia yang digunakan untuk menyebut "*Verbinten*": Perjanjian, Utang, dan Kesepakatan.⁶

Masalah kesepakatan yang dibuat tanpa tulisan ini awalnya dilakukan oleh generasi tua dan kini berimplikasi serta berubah menjadi sengketa, biasanya menyangkut perjanjian jual beli benda dan sangat sulit menemukan

bukti untuk menunjukkan pihak mana yang memiliki hak atas benda itu, karena generasi tua dahulu melaksanakan jual beli dengan kesepakatan secara lisan.⁷

Ketentuan hukum mengenai penyelesaian non-litigasi dalam perkara jual beli tanpa perjanjian kerja sama di Indonesia pada hakikatnya didasarkan pada asas-asas umum hukum perdata, khususnya kebebasan berkontrak sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerdata, yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai hukum bagi para pihak, termasuk yang dibuat secara lisan maupun tidak tertulis. Dalam situasi jual beli tanpa perjanjian tertulis, penyelesaian non-litigasi dapat dilakukan melalui cara-cara alternatif seperti mediasi, negosiasi, dan arbitrase sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Sekalipun tidak ada perjanjian tertulis, hubungan hukum antara para pihak yang bersengketa tetap dapat dibuktikan melalui alat bukti lain seperti faktur, bukti transfer, komunikasi elektronik, atau alat bukti lainnya, sesuai dengan kaidah pembuktian dalam hukum acara perdata. Lembaga mediasi dan arbitrase, baik yang independen seperti BANI (Badan Arbitrase Nasional Indonesia) maupun yang dibentuk oleh asosiasi bisnis, menawarkan forum yang cukup cepat, efisien, dan privat bagi para pihak untuk menyelesaikan sengketa mereka tanpa harus melalui proses pengadilan yang panjang dan formal. Di sisi lain, keberadaan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) yang mengatur regulasi untuk sektor bisnis tertentu juga berperan penting dalam

⁷ Salim HS, *Hukum Kontrak, Teori Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, Cetakan-12, 2018), hlm. 64.

penyelesaian bisnis, terutama di industri kayu lapis yang banyak melibatkan UMKM yang cenderung memilih jalur musyawarah untuk menjaga hubungan bisnis jangka panjang.⁸

Penyelesaian sengketa non litigasi dalam konteks penjualan tanpa kontrak kerja sama pada usaha triplek menjadi strategi hukum yang penting, terutama untuk mempertahankan hubungan bisnis jangka panjang serta efisiensi biaya dan waktu. Dalam pelaksanaannya, perselisihan yang muncul akibat ketiadaan.

Perjanjian tertulis kerap kali menyebabkan kebingungan mengenai hak dan kewajiban pihak-pihak, yang bisa memicu konflik serius seputar pembayaran, pengiriman barang, maupun kualitas produk. Oleh sebab itu, penyelesaian konflik melalui non-litigasi seperti mediasi, negosiasi, atau arbitrase menjadi opsi yang relevan dan efisien karena lebih fleksibel dan fokus pada solusi yang saling menguntungkan. Posisi metode penyelesaian sengketa secara non litigasi tanpa adanya perjanjian kerja sama sangat krusial dalam memelihara hubungan bisnis yang berkelanjutan antara pihak-pihak yang berselisih, meskipun tanpa kontrak tertulis yang mengatur hak dan kewajiban secara rinci. Dalam konteks ini, walaupun tidak terdapat perjanjian kerja sama yang resmi, penyelesaian sengketa secara non litigasi tetap diakui dalam sistem hukum Indonesia sebagai opsi yang sah dan efisien untuk menangani konflik. Proses seperti negosiasi, mediasi, atau arbitrase menciptakan kesempatan bagi para pihak untuk berkomunikasi dan

⁸ B. Andre, “*Penyelesaian Sengketa Bisnis Melalui Arbitrase Menurut Undang-Undang No 30 tahun 1999*”, *Lex Et Societatis*, 4(6) 2018, hlm. 5

menemukan solusi tanpa harus melalui jalur pengadilan formal, yang sering kali menghabiskan waktu, biaya, dan dapat merusak hubungan bisnis jangka panjang. Di samping itu, eksistensi Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) juga memperkuat sistem ini dengan menawarkan fasilitas resmi yang tidak seformal pengadilan, memberikan kesempatan bagi pelaku usaha kecil menengah di sektor produksi triplek untuk menyelesaikan perselisihan dengan efisien tanpa merusak hubungan bisnis yang telah dibangun.

Oleh karena menganut konsep kebebasan berkontrak, siapa pun dapat membuat perjanjian, baik antara dua orang maupun antara seorang individu dengan badan usaha. Karena perjanjian merupakan janji yang dibuat oleh dua orang atau lebih, ada kemungkinan janji tersebut diingkari. Implementasi adalah proses di mana kedua belah pihak yang terikat perjanjian melaksanakan ketentuan yang disepakati atau tercantum di dalamnya. Wanprestasi, yang merupakan lawan dari implementasi, terjadi ketika salah satu atau kedua belah pihak gagal memenuhi kewajiban, janji, atau pencapaian mereka sebagaimana disyaratkan dalam perjanjian. Hal ini menyimpang dari pelaksanaan perjanjian dan menimbulkan kerugian akibat kesalahan yang dilakukan oleh salah satu atau kedua belah pihak.⁹

Bentuk kasus masalah perorangan atau sesama badan usaha terkait penjualan tanpa perjanjian kerja sama dalam usaha triplek umumnya bermula dari transaksi yang dilakukan secara informal, misalnya berdasarkan kepercayaan, komunikasi lisan, atau kesepakatan lewat pesan singkat tanpa

⁹ Rahmadi, Takdir. 2011. *Mediasi Penyelesaian Sengketa Mufakat*. hlm. 98

adanya kontrak tertulis yang mengatur hak dan kewajiban masing-masing pihak. Sebagai contoh, seorang pelaku usaha (perorangan) memesan sejumlah lembaran triplek dari sebuah perusahaan produsen triplek dengan janji akan melakukan pembayaran setelah barang dikirim dan diterima. Namun, setelah pengiriman dilakukan, pembayaran tidak kunjung dilakukan atau hanya dibayar sebagian. Di sisi lain, perusahaan merasa dirugikan karena tidak ada jaminan hukum kuat untuk menuntut secara langsung, mengingat tidak ada perjanjian tertulis sebagai bukti dasar hubungan hukum tersebut.

Tidak adanya tanda tangan dalam perjanjian kerja sama menimbulkan berbagai risiko hukum dan bisnis yang signifikan bagi para pihak yang terlibat, terutama dalam konteks hubungan usaha seperti jual beli produk triplek. Tanpa tanda tangan sebagai bentuk persetujuan resmi, suatu perjanjian tidak memiliki kekuatan pembuktian yang kuat di hadapan hukum, sehingga dapat menimbulkan keraguan terhadap eksistensi dan keabsahan kesepakatan yang dibuat. Hal ini membuka peluang terjadinya sengketa karena tidak ada kepastian mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak, seperti jumlah barang yang harus dikirim, kualitas produk, harga, mekanisme pembayaran, atau penyelesaian apabila terjadi wanprestasi.¹⁰ Dalam kondisi demikian, pihak yang merasa dirugikan akan kesulitan untuk menuntut ganti rugi atau menegakkan haknya, karena tidak memiliki dokumen yang sah untuk dijadikan dasar hukum. Selain itu, ketiadaan tanda tangan juga memperbesar risiko terjadinya penyalahgunaan kesepakatan, manipulasi isi perjanjian,

¹⁰ Natashya, C. Vivian, “*Pengenalan Hukum Kontrak Dalam Hukum Perdata Indonesia*”, Jurnal Kewarganegaraan, 7(1), 2023, hlm. 4

bahkan pembatalan sepihak yang merugikan salah satu pihak. Oleh karena itu, tanda tangan dalam perjanjian kerja sama bukan hanya sebagai formalitas administratif, tetapi merupakan elemen penting yang mencerminkan kesepakatan, persetujuan, dan komitmen yang mengikat secara hukum.

Sebaliknya, dalam kasus antar badan usaha, misalnya antara distributor dan pabrik triplek, bisa terjadi konflik terkait volume pesanan, harga, kualitas barang, atau bahkan penolakan pengembalian barang cacat, karena tidak ada dokumen resmi yang menjabarkan ketentuan tersebut. Akibatnya, ketika timbul perselisihan, masing-masing pihak cenderung mempertahankan versinya sendiri, dan sulit mencari titik temu karena tidak ada dokumen tertulis yang bisa dijadikan acuan pasti. Kasus-kasus semacam ini sering kali berujung pada kerugian finansial, rusaknya hubungan bisnis, atau tuntutan hukum, yang sebenarnya bisa dihindari bila sejak awal dibuat perjanjian kerja sama tertulis yang jelas dan mengikat.

Penyelesaian sengketa melalui jalur non litigasi tanpa adanya perjanjian kerja sama tertulis ditempuh dengan pendekatan yang menitikberatkan pada prinsip musyawarah dan itikad baik antar pihak yang bersengketa, dengan harapan dapat tercapai kesepakatan damai tanpa perlu melibatkan proses pengadilan. Walaupun tidak terdapat kontrak tertulis, sistem hukum Indonesia tetap mengakomodasi pembuktian hubungan hukum melalui berbagai alat bukti alternatif seperti kwitansi, nota transaksi, bukti transfer dana, komunikasi elektronik (termasuk email dan pesan singkat), rekaman pembicaraan, serta keterangan saksi. Penyelesaian melalui mediasi dan negosiasi menjadi pilihan utama karena memungkinkan pihak-pihak yang

berselisih untuk bertemu, baik secara langsung maupun melalui mediator netral, guna mencapai solusi yang menguntungkan kedua belah pihak. Apabila kesepakatan tidak tercapai melalui cara tersebut, sengketa dapat dilanjutkan ke lembaga arbitrase seperti BANI, yang meskipun bukan bagian dari sistem peradilan umum, memiliki kewenangan untuk mengeluarkan putusan yang bersifat final dan dapat dieksekusi layaknya putusan pengadilan. Dalam praktiknya, jalur non litigasi ini kerap menjadi pilihan favorit di kalangan pelaku usaha, termasuk di sektor usaha triplek, karena menawarkan penyelesaian yang lebih efisien dari segi waktu, biaya, serta mampu menjaga hubungan bisnis yang bersifat saling ketergantungan, meskipun tidak ada perjanjian kerja sama formal yang mengikat.¹¹

Penelitian tentang analisis hukum penyelesaian sengketa penjualan tanpa perjanjian kerja sama pada usaha triplek sangat penting mengingat meningkatnya kompleksitas transaksi dalam industri ini. Tanpa adanya perjanjian yang jelas, risiko sengketa antara pihak-pihak yang terlibat, seperti produsen dan distributor, menjadi tinggi. Penelitian ini tidak hanya dapat mengidentifikasi celah hukum yang ada, tetapi juga memberikan pemahaman mendalam mengenai praktik terbaik dalam penyelesaian sengketa. Selain itu, hasil penelitian dapat memberikan rekomendasi kebijakan yang membantu menciptakan kerangka hukum yang lebih kuat, sehingga meningkatkan kepastian dan keadilan dalam transaksi, serta mendukung pertumbuhan sektor usaha triplek yang berkelanjutan.

¹¹ S. Lolita, Waluyo, “Analisis Yuridis Wanprestasi Perjanjian Kerja Sama Bawah tangan Usaha Di Kelurahan Semolowaru Surabaya” *Bureaucracy Journal*, 3(2) 2023, hlm. 4

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, maka penulis dapat memberikan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pelaksanaan kerjasama jual beli triplek tanpa perjanjian?
2. Bagaimana upaya hukum dalam penyelesaian sengketa penjualan tanpa perjanjian kerja sama pada usaha triplek di UD. Dua Saudara?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka penulis dapat memberitahukan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui mekanisme pelaksanaan kerjasama jual beli triplek tanpa perjanjian.
2. Untuk mengetahui upaya hukum dalam penyelesaian sengketa penjualan tanpa perjanjian kerja sama pada usaha triplek di UD. Dua Saudara.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan pemikiran konstruktif di bidang sains, khususnya terkait analisis hukum penyelesaian transaksi penjualan tanpa perjanjian kerja sama di industri kayu lapis. Penelitian ini dapat menghasilkan temuan yang dapat menjadi dasar bagi penelitian

lebih lanjut.

2. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan atau referensi tambahan bagi semua pihak yang mengalami atau mencari analisis terkait proses penyelesaian tanpa perjanjian kerja sama. Hal ini dapat membantu memastikan bahwa penjualan tersebut memenuhi standar keamanan dan pengiriman yang dipersyaratkan. Hal ini juga dapat membangun kepercayaan pembeli dan pihak lain yang terlibat dalam transaksi.

1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa berdasarkan informasi dan penelitian di pustaka di lingkungan Universitas Medan Area Universitas Medan Area, belum ada penelitian yang dilakukan dengan judul ini. Akan tetapi, ditemukan beberapa judul skripsi yang berhubungan dengan topik dalam skripsi ini antara lain:

1. Zakiyatul Wardah, (2023), Universitas Medan Area, Keabsahan dan Penyelesaian Sengketa Wanprestasi pada Perjanjian Jual Beli Boga Bahari Secara Lisan Berdasarkan Kitab Undang-undang Hukum Perdata (Studi pada UD. Indah Percut)
Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui bentuk perjanjian jual beli boga bahari pada UD. INDAH PERCUT
2. Ghina Widyanti Nasution, (2019), Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Akibat Hukum Terhadap Perjanjian Lisan Jual Beli

Buah Kelapa Sawit (Studi di Desa Gunung Selamat)

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui kedudukan perjanjian lisan dalam KUHPdata Indonesia

3. Billy Dicko Stepanus Harefa, (2016), Universitas Sebelas Maret, Kekuatan Hukum Perjanjian Lisan Apabila Terjadi Wanprestasi Dilihat Dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Studi Putusan Sengketa antara Subagyo dengan Ary Kalista di Pengadilan Negeri Yogyakarta Nomor: 44/Ptd.G/2015/PN.Yyk)

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: untuk mengetahui kesesuaian perjanjian dalam bentuk lisan yang dibuat oleh para pihak dengan ketentuan KUHPdata.

Melihat ketiga judul penelitian yang telah disebutkan sebelumnya, terdapat perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Oleh karena itu, penelitian ini dianggap orisinal, dan validitasnya dapat dipertanggungjawabkan karena dilakukan dengan presisi ilmiah, integritas, logika, imparialitas, transparansi, dan dapat divalidasi secara akademis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

2.1.1 Pengertian Perjanjian

Pasal 1313 KUH Perdata mengatur definisi perjanjian menurut peraturan perundang-undangan. Kontrak atau persetujuan adalah suatu tindakan di mana satu orang atau lebih mengikatkan diri kepada satu orang atau lebih lainnya. Istilah persetujuan berasal dari kata Belanda "overeekomset", yang sering diterjemahkan sebagai "persetujuan". Akibatnya, persetujuan dalam Pasal 1313 KUH Perdata setara dengan persetujuan. Meskipun demikian, beberapa pihak berpendapat bahwa persetujuan dan kesepakatan adalah setara. Para ahli mendefinisikan kontrak sebagai berikut:¹²

1. R. Subekti mendefinisikan perjanjian sebagai suatu keadaan di mana satu pihak berjanji kepada pihak lain, atau di mana dua pihak saling berjanji untuk memenuhi suatu kewajiban tertentu.
2. R. Setiawan mendefinisikan perjanjian sebagai suatu perbuatan hukum di mana satu atau beberapa pihak mengikatkan diri atau satu atau lebih pihak kepada pihak lain.
3. Salim HS menyatakan bahwa perjanjian merupakan hubungan hukum antara dua pihak mengenai aset, di mana satu pihak berhak menerima prestasi sementara pihak lainnya

¹² Subekti, *pokok-pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: Intermasa, 2001), hlm. 36

berkewajiban untuk memenuhi prestasi tersebut sesuai dengan ketentuan yang disepakati.¹³

memenuhi prestasi tersebut sesuai dengan ketentuan yang disepakati.¹⁴

Penjelasan hukum dan pendapat para ahli dapat digunakan untuk merangkum apa yang didefinisikan oleh para akademisi sebagai kontrak. Kontrak adalah suatu kesepakatan yang dibuat oleh dua orang atau lebih yang mengikat satu sama lain. Dari perspektif ini, kontrak adalah suatu proses interaksi atau hubungan hukum di mana satu pihak mengajukan penawaran dan pihak lain menerimanya, yang mengarah pada suatu kesepakatan yang menentukan syarat-syarat perjanjian yang mengikat kedua belah pihak. Perjanjian jual beli, perjanjian sewa-menyewa, perjanjian utang-piutang, perjanjian aset, perjanjian penggabungan, perjanjian berdasarkan perjanjian, perjanjian pelepasan hak, dan perjanjian keuntungan adalah beberapa jenis perjanjian. Menurut Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, kontrak adalah suatu perbuatan di mana satu pihak mengikatkan diri kepada pihak lain.

2.1.2 Unsur-Unsur Perjanjian

Unsur-unsur yang terdapat di dalam sebuah perjanjian di antaranya:

1. Terdapat pihak-pihak (subjek), dengan minimal dua pihak. Perjanjian tersebut berkaitan dengan individu dan/atau badan hukum yang dianggap

¹³ Salim HS, *Hukum Kontrak, Teori Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, Cetakan-12, 2018), hlm. 27.

- kompeten untuk melakukan tindakan hukum.
2. Terdapat perjanjian yang bersifat permanen antara para pihak yang terlibat. Konsensus dalam suatu perjanjian haruslah bersifat abadi dan bukan sekadar negosiasi. Penerimaan tanpa syarat atas suatu tawaran merupakan salah satu jenis perjanjian. Apa yang diberikan oleh pihak lawan merupakan salah satu bentuk perjanjian. Suatu perjanjian terbentuk ketika semua pihak menyetujui syarat dan tujuan perjanjian, yang merupakan syarat yang diperlukan untuk keabsahannya.
 3. Tujuannya adalah untuk memenuhi persyaratan para pihak yang terlibat. Tujuannya tidak boleh bertentangan dengan kepentingan umum, etika, atau melanggar hukum. Tujuan utama pembentukan suatu perjanjian tentu saja untuk memenuhi persyaratan para pihak yang terlibat. Persyaratan hanya dapat dipenuhi melalui perjanjian yang dibuat dengan entitas lain.
 4. Suatu pelaksanaan sedang dilakukan. Persyaratan yang perlu dipenuhi adalah pelaksanaan dan harus dipenuhi oleh para pihak. Ketika suatu perjanjian terbentuk, muncul kewajiban untuk memenuhi pelaksanaan tersebut (pertimbangan menurut hukum *Anglo-Saxon*).
 5. Ada beberapa jenis tertentu, baik lisan maupun tertulis. Pentingnya bentuk perjanjian ini ditetapkan oleh ketentuan hukum, yang menetapkan bahwa hanya format tertentu yang memberikan kekuatan mengikat dan nilai pembuktian pada suatu perjanjian.
 6. Terdapat ketentuan-ketentuan khusus yang dijabarkan dalam perjanjian. Beberapa ketentuan dalam perjanjian ini sebenarnya merupakan substansi perjanjian, karena ketentuan-ketentuan ini mengungkapkan hak dan

kewajiban para pihak yang terlibat.¹⁴

2.1.3 Syarat Sah Perjanjian

Suatu perjanjian harus memenuhi persyaratan tertentu agar dianggap sah (*legal*) dan dapat diberlakukan. Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata menyatakan bahwa suatu perjanjian harus memenuhi empat kriteria agar dianggap sah:¹⁵

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.

Perjanjian yang mengikat secara hukum adalah perjanjian yang dicapai tanpa penipuan, kesalahan, atau paksaan, dan yang menunjukkan bahwa para pihak telah mencapai kesepakatan bersama atau bahwa perjanjian tersebut sejalan dengan preferensi masing-masing. Persetujuan dapat diberikan secara eksplisit maupun implisit. Permasalahan ini coba diatasi dengan empat teori:

- a) *Uitings theorie* (teori saat melahirkan kemauan). Gagasan ini menyatakan bahwa ketika suatu tawaran diajukan dengan tujuan berteman dengan pihak lain, maka terjadilah kesepakatan. Ketika pihak lain mengirimkan surat penerimaan, dapat dikatakan bahwa niat tersebut telah muncul.
- b) *Verzend theorie* (Teori saat mengirim surat penerimaan).

Menurut teori ini, suatu kesepakatan terbentuk ketika surat

¹⁴ Abdulkadir Muhammad, Triwulan Tutik, *Hukum perdata dalam system Hukum Nasional*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 222.

¹⁵ Herlien Budiono, *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian Indonesia: Hukum Perjanjian Berlandaskan Asas-asas*, (Wigati Indonesia, Bandung; Citra Aditya Bakti, 2006), hlm. 73.

penerimaan dikomunikasikan kepada personel penawar.

c) *Ontvang theorie* (teori saat menerima surat penerimaan). Berdasarkan teori ini, perjanjian terjadi saat penerimaan surat diterima hingga dialamatkan kepada sipenawar

d) *Vernemings theorie* (teori saat mengetahui surat penerimaan) Berdasarkan teori ini, perjanjian akan terbentuk setelah si penawar membuka dan membaca surat yang berisi penerimaan tersebut.¹⁶

Teori *Ontvangs* dan teori *Vernemings* dapat dikawinkan dengan cara ini, menurut Prof. Dr. Wirjono Prodjodikoro, SH. Dalam keadaan normal, kesepakatan harus dianggap telah terjadi ketika surat penerimaan sampai di alamat pihak yang menawarkan (teori *ontvangs*). Meskipun demikian, dalam kasus yang jarang terjadi, pihak penawar memiliki kesempatan untuk menunjukkan bahwa ia mungkin tidak mengetahui apa yang ada dalam surat penerimaan tersebut saat sampai di alamatnya, tetapi ia tidak menyadarinya beberapa hari atau bulan kemudian, misalnya karena perjalanan atau sakit parah.

2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Prasyarat umum untuk dapat melakukan kegiatan hukum secara sah adalah kompetensi, yang mencakup usia dewasa, kesehatan mental yang baik, dan tidak dilarang melakukan tindakan tertentu oleh peraturan perundang-undangan apa pun. Individu yang membuat perjanjian, yang selanjutnya akan

¹⁶ Riduan Syahrani, *Seluk Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, (Bandung: Alumni, 2006), hlm. 206.

terikat olehnya, harus benar-benar memahami semua tanggung jawab yang akan timbul akibat tindakannya, sesuai dengan asas keadilan. Sementara itu, dari sudut pandang yang luas, individu yang membuat perjanjian seharusnya memiliki kebebasan untuk melakukan apa pun yang diinginkannya dengan harta kekayaannya karena hal tersebut merugikan dirinya¹⁷.

3. Suatu hal tertentu.

Barang yang menjadi subjek perjanjian adalah barang tertentu. Barang yang menjadi subjek perjanjian harus dipastikan, setidaknya jenisnya, menurut Pasal 1333 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Namun, jumlahnya tidak perlu ditentukan, asalkan dapat dihitung atau ditentukan kemudian.

4. Suatu sebab yang halal

Syarat keempat untuk keabsahan suatu perjanjian adalah adanya alasan yang sah. Menurut Pasal 1335 BW, suatu perjanjian yang dibuat dengan alasan yang tidak sah atau dilarang, atau tanpa alasan yang dapat dibenarkan, adalah batal demi hukum.

Ternyata pembetulan undang-undang membayangkan 3 macam perjanjian mungkin terjadi yakni:

- 1) Perjanjian yang tanpa sebab,
- 2) Perjanjian dengan suatu sebab yang palsu atau terlarang
- 3) Perjanjian dengan suatu sebab yang halal.

Yang menjadi perhatian utama di sini adalah arti sebenarnya dari kata "sebab". Berdasarkan beberapa pandangan dan penjelasan profesional, definisi

¹⁷ Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Intermasa, Cetakan - VI, 2005), hlm. 18, 19.

"sebab" berikut dapat disimpulkan:

- 1) Istilah "sebab" sebagai syarat suatu kontrak mengacu pada konsep hukum, berbeda dari definisi di bidang lain.
- 2) Istilah "sebab" bukanlah motif (dorongan psikologis yang memaksa seseorang untuk melakukan tindakan tertentu) karena motif berkaitan dengan masalah internal yang diabaikan oleh hukum.
- 3) Istilah "sebab" berasal dari kata Belanda *oorzaak* dan istilah Latin *causa*, yang secara historis menunjukkan bahwa dalam suatu perjanjian, istilah tersebut mengacu pada tujuan, khususnya apa yang dimaksudkan oleh kedua belah pihak ketika membuat perjanjian tersebut. Dengan kata lain, karena mengacu pada perjanjian itu sendiri.
- 4) Kemungkinan terjadinya suatu perjanjian tanpa sebab, sebagaimana diuraikan dalam Pasal 1335 KUHPerdara, merupakan suatu kemungkinan yang tidak akan terjadi, karena perjanjian itu sendiri adalah substansinya, bukan area yang perlu digarap.

Perjanjian dapat diakhiri (kondisi subjektif) jika dua persyaratan pertama (a) dan (b) tidak terpenuhi. Sementara itu, perjanjian ini batal demi hukum (kondisi objektif) jika dua persyaratan terakhir (c) dan (d) tidak terpenuhi. Perjanjian yang batal sejak awal dan kecil kemungkinannya mengakibatkan akibat hukum bagi salah satu pihak dikatakan batal demi hukum. Perjanjian apa pun yang melanggar hukum, moral, atau akal sehat dianggap batal demi hukum. Sementara itu, suatu kontrak dapat diakhiri, yang berarti salah satu pihak dapat meminta agar kontrak tersebut diakhiri.

Penjelasan mengenai syarat-syarat perjanjian yang mengikat secara hukum dalam penyusunan Pasal 1320 KUH Perdata memperjelas bahwa perjanjian tertulis tidaklah diperlukan. Oleh karena itu, perjanjian lisan maupun tidak tertulis juga mengikat secara hukum para pihak dalam perjanjian tersebut. Di sisi lain, alat bukti tertulis biasanya digunakan oleh pihak yang mengajukan dalil dalam perkara perdata (lihat Pasal 163 HIR). Hal ini dikarenakan surat atau akta sengaja dibuat dalam hubungan perdata untuk membantu proses pembuktian apabila terjadi perkara perdata antara para pihak di kemudian hari.

2.1.4 Perjanjian Jual Beli Secara Tidak Tertulis

Ternyata, penerapan undang-undang ini memungkinkan tiga jenis perjanjian yang berbeda: 1. perjanjian tanpa alasan yang sah, 2. perjanjian dengan alasan yang sah, dan 3. perjanjian dengan alasan yang sah. Arti sebenarnya dari kata "sebab" adalah yang menjadi perhatian utama di sini. Dari terbatasnya pandangan dan penjelasan para ahli, dapat disimpulkan bahwa istilah "sebab" memiliki arti sebagai berikut:

1. Istilah "sebab" sebagai syarat suatu kontrak merupakan sebab hukum, berbeda dari yang ditemukan dalam disiplin ilmu lain.
2. Istilah "sebab" bukanlah motif (dorongan psikologis yang mendorong seseorang untuk melakukan tindakan tertentu) karena motif merupakan masalah internal yang tidak diperhitungkan oleh hukum.

3. Istilah "sebab" berasal dari kata *oorzaak* (Belanda) atau *causa* (Latin), yang secara historis menandakan bahwa makna dalam suatu kontrak mengacu pada tujuan, khususnya apa yang ingin dicapai kedua belah pihak dengan berpartisipasi di dalamnya. Dengan kata lain, karena menandakan kesepakatan itu sendiri.
4. Prospek suatu perjanjian tanpa sebab sebagaimana diuraikan dalam Pasal 1335 KUHPerdara adalah sesuatu yang kecil kemungkinannya untuk terwujud, karena perjanjian itu sendiri merupakan isi, bukan area yang perlu diselesaikan.¹⁸

Perjanjian dapat diakhiri (kondisi subjektif) jika dua persyaratan pertama (a dan b) tidak terpenuhi. Sementara itu, perjanjian ini batal demi hukum (kondisi objektif) jika dua persyaratan terakhir (c dan d) tidak terpenuhi. Perjanjian yang batal sejak awal dan kecil kemungkinannya mengakibatkan akibat hukum bagi salah satu pihak dikatakan batal demi hukum. Perjanjian apa pun yang melanggar hukum, moral, atau akal sehat dianggap batal demi hukum. Sementara itu, suatu kontrak dapat diakhiri, yang berarti salah satu pihak dapat meminta agar kontrak tersebut diakhiri. Menurut Pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, perjanjian jual beli adalah kesepakatan yang saling menguntungkan di mana pembeli akan membayar sejumlah uang yang disepakati dan penjual akan menjamin penyerahan suatu barang. Perjanjian jual beli itu sendiri tidak menyebabkan penjual melepaskan kepemilikan barang kepada pembeli sebelum penyerahan (*leveraging*) terjadi. Pada hakikatnya,

¹⁸ Riduan Syahrani, 2006, *Seluk Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, PT. Alumni,

perjanjian jual beli dilaksanakan dalam dua tahap: tahap pertama adalah tahap kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai barang dan harga, yang dilambangkan dengan kata "setuju" (jual beli), dan tahap kedua adalah penyerahan (*leveraging*) objek yang disepakati dengan maksud untuk mengalihkan kepemilikan.

Penyerahan adalah cara pengalihan kepemilikan (*leveraging*). Menurut Pasal 1475, penyerahan adalah tindakan mengalihkan barang yang dijual ke dalam pengawasan dan kepemilikan pembeli. Karena hak kepemilikan dialihkan sebagai akibat dari perjanjian jual beli, penyerahan dapat dipandang sebagai cara untuk memperoleh hak kepemilikan. Menurut Pasal 612 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, penyerahan barang dalam perjanjian jual beli dengan sistem indent dilakukan dengan mengalihkan penguasaan atas barang tersebut (kendaraan dapat disamakan dengan barang bergerak). Penyerahan biasanya dilakukan di tempat penjual atau di tempat lain yang telah disepakati sebelumnya.

Mengalihkan kepemilikan barang, memastikan kenyamanannya, dan menutupi cacat tersembunyi merupakan dua tanggung jawab utama penjual. Di sisi lain, pembeli berhak untuk beriklan, berhak untuk menyatakan pembatalan berdasarkan Pasal 1518 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dan berhak untuk menerima pembayaran atas barang tersebut.

Tanggung Jawab dan Hak Pembeli Karena adanya ketidakseimbangan hak untuk menuntut pengalihan kepemilikan atas barang yang dibeli, pembeli berkewajiban untuk membayar harga barang tersebut. Harga ini dibayarkan pada waktu yang ditentukan dalam kontrak.

Uang tunai diperlukan untuk pembelian. Pemahaman bahwa terdapat barang di satu sisi dan uang di sisi lain sudah tercantum dalam syarat-syarat jual beli, meskipun hal ini tidak diwajibkan oleh hukum. Meskipun perjanjian jual beli memberikan perlindungan hukum, keberadaan perjanjian itu sendiri sudah cukup untuk membuktikan adanya hubungan perdata ketika timbul kewajiban antara dua orang atau lebih yang mengakibatkan suatu perbuatan hukum (*rechtshandeling*), sebagaimana didefinisikan dalam Pasal 1313 dan 1314 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata ("KUHPperdata"). Jelas bahwa suatu perjanjian mungkin sudah menunjukkan hak dan kewajiban (akibat hukum) yang diperoleh para pihak. Secara umum, kecuali diwajibkan oleh hukum, suatu perjanjian tidak perlu dibuat secara tertulis.

Setiap perjanjian, baik lisan maupun tertulis, tetap mengikat para pihak secara hukum dan tidak menghilangkan hak atau kewajiban mereka. Namun, disarankan untuk membuatnya secara tertulis demi kemudahan pembuktian, kerja sama, dan pelaksanaan transaksi. Hal ini juga dimaksudkan untuk memungkinkan rujukan pada perjanjian yang telah dibuat jika terjadi perselisihan. Penting untuk disadari bahwa suatu perjanjian harus dibuat dengan itikad baik oleh kedua belah pihak, sehingga memiliki sifat mengikat yang jelas dan wajib, sesuai dengan ketentuan Pasal 1338 dan 1339 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Tidak ada satu pun persyaratan dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang mengharuskan suatu perjanjian dibuat secara tertulis, sesuai dengan ketentuan yang berkaitan dengan syarat sahnya suatu perjanjian.¹⁹

¹⁹ Soeroso, *Perjanjian Dibawah Tangan Pedoman Praktis Pembuatan dan Aplikasi Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta, 2011, hal. 7

2.2 Tinjauan Umum Tentang Sengketa

2.2.1 Pengertian Sengketa

Definisi perselisihan dan konflik saling berkaitan erat. Oleh karena itu, untuk mencapai pemahaman yang menyeluruh, penting untuk memahami definisi kata perselisihan dan konflik. Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, perselisihan adalah segala sesuatu yang menimbulkan perbedaan pendapat, perselisihan, dan pertengkar. Sementara itu, konflik mengacu pada perselisihan atau kerugian. Resolusi tidak akan muncul dari konflik jika pihak yang dirugikan hanya menyimpan atau mengabaikan ketidakpuasan mereka. Konflik akan berkembang menjadi skenario ketika pihak yang dirugikan mengartikulasikan ketidakpuasan atau kekhawatiran mereka, baik secara langsung maupun tidak langsung. Konflik sering muncul ketika satu pihak merasa diperlakukan tidak adil oleh pihak lain, dimulai dari perasaan ketidakpuasan pribadi dan tertutup. Peristiwa ini dapat dialami oleh individu maupun kelompok. Ketidakpuasan akan muncul jika terjadi konflik kepentingan. Proses resolusi terjadi karena tidak adanya kesepakatan bersama antara pihak-pihak yang berkonflik.²⁰

2.2.2 Sebab Terjadinya Sengketa

Penjelasan selanjutnya memaparkan beberapa hipotesis mengenai asal muasal konflik, antara lain:

1. Teori Hubungan Masyarakat

Kurangnya kepercayaan dan persaingan antar berbagai kelompok sosial ditekankan oleh teori hubungan masyarakat. Para pendukung gagasan ini berpendapat bahwa pihak-pihak yang bersaing dapat menyelesaikan masalah dengan meningkatkan komunikasi dan mengembangkan saling pengertian. Selain itu, mereka mendukung gagasan bahwa toleransi perlu ditingkatkan untuk mendorong penerimaan masyarakat terhadap keberagaman.

2. Teori Negosiasi Prinsip

Menurut prinsip dasar teori negosiasi, konflik muncul akibat perbedaan sudut pandang para pihak. Para pendukung strategi ini berpendapat bahwa untuk memerangi intimidasi secara efektif, pihak-pihak yang bertanggung jawab perlu mampu memisahkan perasaan mereka dari masalah yang dihadapi dan melakukan diskusi yang mengutamakan kepentingan daripada struktur yang kaku.

3. Teori Identitas

Menurut pandangan ini, konflik dimulai ketika sekelompok orang meyakini bahwa pihak lain membahayakan identitas bersama mereka. Para pendukung teori identitas berpendapat bahwa mengadakan seminar dan diskusi dengan perwakilan kelompok yang berseberangan adalah cara terbaik untuk menyelesaikan perselisihan akibat identitas yang terancam. Tujuannya adalah menemukan ketakutan bersama, menumbuhkan pemahaman yang lebih baik, dan membantu memulihkan

keseimbangan. Tujuan utamanya adalah membangun kerangka kerja yang mengakui nilai intrinsik masing-masing pihak.

4. Teori Kesalahpahaman Antar Budaya

Menurut teori kesalahpahaman antarbudaya, akar penyebab konflik adalah kegagalan komunikasi antara orang-orang dari latar belakang budaya yang berbeda. Berbicara dengan orang-orang yang terlibat langsung dalam insiden tersebut sangat penting untuk mendapatkan pengetahuan dan kesadaran tentang budaya yang berbeda serta mengurangi prasangka terhadap kelompok yang berseberangan.

5. Teori Transformasi

Berdasarkan pemikiran ini, ketidakadilan yang dialami di berbagai bidang sosial, ekonomi, dan politik, serta alokasi kekuasaan dan sumber daya, merupakan penyebab utama konflik. Para pendukung teori ini percaya bahwa berbagai langkah kebijakan, seperti merombak kerangka kerja dan struktur penyebab kekacauan, meningkatkan interaksi dan sikap jangka panjang antar pihak, serta menetapkan prosedur dan sistem, dapat menyelesaikan konflik. Untuk menyelesaikan masalah, selesaikan masalahnya. Untuk mendorong kemajuan individu dan masyarakat, nilai-nilai pemberdayaan, keadilan, rekonsiliasi, dan saling pengertian merupakan hal yang fundamental.

6. Teori Kebutuhan atau Kepentingan Manusia

Menurut teori ini, konflik muncul ketika tuntutan atau

UNIVERSITAS MEDAN AREA kepentingan orang lain terhambat atau dianggap terhambat. Tiga

kategori utama kebutuhan dan kepentingan manusia adalah psikologis, prosedural, dan substansial. Kebutuhan dasar manusia akan aset seperti uang tunai, sandang, pangan, papan, dan kesejahteraan berkaitan dengan kepentingan fundamental. Kepentingan psikologis berkaitan dengan gagasan abstrak seperti pemahaman dan harga diri, sementara kepentingan prosedural berkaitan dengan pembentukan norma dan aturan sosial.²¹

2.2.3 Penyelesaian Sengketa

Ada dua cara menyelesaikan sengketa yaitu:

1. Penyelesaian sengketa melalui litigasi

Hakim memiliki kewenangan untuk memutuskan kasus dan mengambil keputusan dalam litigasi, yang disebut juga sebagai cara hukum untuk mencapai resolusi melalui sistem keuangan. Proses litigasi terjadi di ruang pengadilan, di mana semua pihak yang berkonflik berkumpul di depan hakim untuk memperjuangkan posisi mereka. Satu pihak dianggap menang, sedangkan pihak lainnya dianggap kalah, dalam hasil proses penyelesaian sengketa.

Proses hukum ini ditandai oleh tingkat formalitas yang tinggi dan kompleksitas teknis. Dalam berbagai keadaan, ini menghasilkan kesepakatan zero-sum di mana satu pihak berhasil dan pihak lainnya kalah. Pendekatan ini pun dapat memperbesar kompleksitas dan menghambat proses penyelesaian.

²¹ Rahmadi, Takdir. 2011. *Mediasi Penyelesaian Sengketa Mufakat*. hlm. 45

Pendekatan ini juga mengandung implikasi finansial yang penting dan kurang peka terhadap tuntutan pihak-pihak yang terlibat. Strategi-strategi ini juga dapat memicu emosi yang mendalam di antara pihak-pihak yang bertikai. Ketidaknyamanan ini mendorong orang untuk mencari solusi lain untuk menyelesaikan masalah, terutama melalui cara yang berbeda dari sistem hukum yang resmi. Penyelesaian sengketa di luar hukum formal disebut sebagai penyelesaian sengketa alternatif (ADR).²²

2. Penyelesaian sengketa melalui non-litigasi

Memiliki pengetahuan mendalam dan keterampilan praktis dalam alternatif penyelesaian konflik (ADR), suatu cara non-litigasi untuk menyelesaikan sengketa. Menurut Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 mengenai Arbitrase dan Penyelesaian Sengketa Alternatif, ADR merujuk pada pihak ketiga yang berperan dalam menyelesaikan konflik. Pengadilan harus, menurut kesepakatan bersama antara pihak-pihak, menyelesaikan sengketa menggunakan metode selain proses pengadilan konvensional. Ketertarikan untuk menjelajahi cara-cara alternatif dalam menyelesaikan perselisihan semakin berkembang, yang penting untuk menangani penumpukan kasus serta keterlambatan di pengadilan tingkat bawah dan Mahkamah Agung. Alternatif untuk menyelesaikan sengketa bervariasi, mencakup²³:

1) Arbitrase

Arbitrase, yang kerap disebut sebagai mediator, adalah metode alternatif untuk menyelesaikan perselisihan sipil yang berlangsung

²² Harahap, M. Yahya. *Hukum Acara Perdata Tentang Gugatan, Persidangan, Penyitaan, Pembuktian dan Putusan Pengadilan*. 2008, hlm. 234

²³ Harsuko Riniwati, *Manajemen Sumber Daya Manusia (Aktivitas Utama dan Pengembangan SDM)*, (Malang: UB Press, 2016), hlm. 67.

di luar sistem hukum formal, sebagaimana dinyatakan dalam Pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 mengenai Arbitrase dan Penyelesaian Sengketa Alternatif. Metode ini bergantung pada perjanjian yang memiliki kekuatan hukum antara pihak-pihak yang berkonflik. Arbitrase berperan sebagai metode untuk menghindari timbulnya konflik baru atau menyelesaikan isu yang tidak bisa diselesaikan melalui diskusi, konsultasi, atau mediasi. Tujuannya adalah untuk mempercepat proses litigasi yang berkepanjangan dalam sistem peradilan.

2) Negosiasi

Negosiasi merupakan jenis interaksi timbal balik yang berupaya mencapai kesepakatan antara dua pihak, tanpa memperhatikan kesamaan atau perbedaan tujuan mereka. Negosiasi menurut Susanti Adi Nugroho adalah suatu proses pembicaraan dan perundingan dengan pihak lain guna mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh semua pihak. Tujuan ini adalah untuk memastikan bahwa masalah yang dialami oleh kedua pihak dapat diselesaikan.

3) Mediasi

Mediasi merupakan tipe negosiasi yang melibatkan pihak ketiga yang berpengalaman untuk membantu menyelesaikan masalah dengan mengelola

dan mengoordinasikan tindakan dari pihak-pihak terkait guna meningkatkan efektivitas proses negosiasi. Mediasi merupakan

proses resmi yang membantu menyelesaikan konflik di antara dua pihak atau lebih dengan melibatkan mediator netral yang memfasilitasi dialog terbuka dan jujur, tanpa mengambil keputusan atau merumuskan kesimpulan untuk para pihak yang terlibat. Sasaran utamanya ialah meraih kesepakatan melalui konteks yang sama.

4) Konsiliasi

Konsiliasi merupakan suatu jenis yang berkaitan dengan proses mediasi. Mediator berperan sebagai penghubung. Dalam situasi ini, konsiliator memanfaatkan inisiatif dengan secara proaktif menggunakan teknik-teknik untuk menyelesaikan persoalan dan menawarkan solusi yang pantas bagi pihak-pihak yang terlibat. Jika kedua belah pihak mampu mencapai kesepakatan, keputusan yang diambil oleh konsiliator akan diakui sebagai keputusan resmi. Perjanjian yang dibuat bersifat mengikat dan dapat dilaksanakan secara hukum bagi semua pihak yang terlibat. Konsiliasi merujuk pada situasi di mana individu yang terlibat dalam perselisihan tidak mampu mencapai kesepakatan bersama, dan seorang mediator menawarkan solusi untuk menyelesaikan masalah tersebut.²⁴

²⁴ Amriani, Nurnaningsih. 2012. *Mediasi alternatif Penyelesaian Sengketa*. Jakarta: Rajawali Press

2.3 Tinjauan Umum Tentang Usaha Dagang

2.3.1 Pengertian Usaha Dagang

Usaha Dagang (UD) adalah jenis usaha yang fokus utamanya adalah membeli barang lalu menjualnya lagi untuk mendapatkan keuntungan. Keuntungan dari produk yang dijual didapat dengan mempertimbangkan biaya operasional dan distribusi. Usaha dagang mandiri adalah jenis usaha yang dibentuk oleh individu atau perseorangan dengan modal yang bersumber dari dana pribadi. Usaha dagang bisa menjual satu tipe barang ataupun berbagai jenis barang dalam jumlah besar (sering disebut grosir) atau sebagai pengecer langsung kepada konsumen dengan jumlah barang sesuai kebutuhan. Usaha dagang (UD) memiliki syarat yang relatif sederhana, yaitu yang terpenting menjalankan usaha secara otonom oleh satu individu.²⁵

2.3.2 Jenis-Jenis Bidang Usaha

Enam bidang usaha yang menjadi pilihan untuk wusahawan yang baru ingin memulai usaha, diantaranya :

- 1) Usaha Makanan (Kuliner)
- 2) Usaha Pakaian dan Perhiasan
- 3) Usaha yang terkait dengan tempat tinggal
- 4) Usaha Pendidikan
- 5) Usaha yang terkait dengan rekreasi
- 6) Usaha Pendukung.

²⁵ Oemar Moechthar, *Teknik Pembuatan Akta Badan Hukum dan Badan Usaha di Indonesia*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2019), hlm. 35

2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha

Perkembangan atau kesuksesan bisnis seorang wirausahawan dipengaruhi oleh berbagai elemen, termasuk seberapa baik mereka merencanakan, menjalankan, dan mengimplementasikan strategi mereka, serta seberapa keras mereka bekerja. Singkatnya, Hendro menjelaskan bahwa sejumlah elemen memengaruhi kesuksesan perusahaan, antara lain:²⁶

1) Faktor peluang

Peluang adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan kemungkinan terjadinya suatu peristiwa. Ada banyak peluang bagus, tetapi Anda mungkin tidak cocok untuknya. Menemukan peluang emas yang ideal bagi Anda membutuhkan keselarasan, kompatibilitas, dan keselarasan antara sifat pribadi Anda, bisnis yang Anda masuki, pasar, keadaan, dan perilaku pasar. Seringkali, peluang emas bersifat sementara atau hanya masalah momentum. Karena kemungkinan emas hanya berbasis momentum, hal ini seringkali mengakibatkan bisnis memiliki umur yang pendek. Peluang berskala industri dengan potensi pengembangan yang substansial adalah peluang ideal untuk membantu Anda sukses.²⁷

2) Faktor manusia (SDM)

Sumber daya manusia (SDM) potensial suatu perusahaan merupakan salah satu elemen yang memengaruhi kesuksesannya.

²⁶ Diana Ariswanti Triningtyas, *Dasar-dasar Kewirausahaan* (Jawa Timur: CV. AE MEDIA GRAFIKA, 2016), hlm.48

²⁷ Ariz Setyawan, *Sejarah Teori Peluang dan Genetika Peluang*, (Jakarta Timur: PT Balai Pustaka (persero), 2012), hlm.12.

Terlepas dari strukturnya, unsur manusia merupakan komponen terpenting dan strategis dalam setiap bisnis atau organisasi. SDM begitu krusial sehingga memegang posisi strategis yang setara dengan manajemen informasi, produksi, teknologi, pemasaran, dan keuangan. Strategi adalah upaya untuk mengarahkan bisnis dalam mempertimbangkan dan menyelesaikan tantangan yang menuntut perubahan, serta memberi mereka kesempatan untuk menangani perubahan tersebut dengan sukses.

3) Faktor keuangan

Penentu utama kelangsungan bisnis adalah komponen keuangan. Pertimbangan keuangan, terutama apakah dan kapan dana yang diinvestasikan akan dikembalikan, harus menjadi prioritas utama bagi bisnis secara umum. Perusahaan pasti akan berhenti dan bangkrut tanpa arus kas.²⁸

4) Faktor organisasi

Organisasi adalah lokasi atau wadah tempat individu dapat berkumpul dan berkolaborasi secara logis dan metodis, dengan cara yang terencana, terawasi, dan terkendali. Pembagian kerja, wewenang, dan tanggung jawab diterapkan untuk melaksanakan tugas-tugas spesifik dengan menggunakan sumber daya (uang, material, mesin, metode, lingkungan), infrastruktur, data, dan sebagainya, yang semuanya digunakan secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan.²⁹

²⁸ Mike Rini Sutikno, *120 Solusi Mengelola Keuangan Pribadi* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2008), hlm.98.

²⁹ Choms Gary Ganda Tua Sibarani, dkk, *Dasar-dasar Kewirausahaan* (Medan: Yayasan Universitas Medan Area, 2019), hlm.48

5) Faktor perencanaan

Perencanaan adalah aktivitas berkelanjutan yang melibatkan pengambilan keputusan tentang berbagai potensi penggunaan sumber daya untuk mencapai tujuan tertentu di masa mendatang. Salah satu teknik manajemen fundamental adalah perencanaan, yang berfungsi untuk memandu arah organisasi, menentukan cara terbaik untuk masa depan, dan memfokuskan upaya kelompok ke arah tersebut. Perencanaan adalah proses menentukan tujuan dan cara terbaik untuk mencapainya sebelum mengambil tindakan apa pun.³⁰

6) Faktor pemasaran dan penjualan

Menurut Stanton, pemasaran adalah sistem menyeluruh dari berbagai operasi perusahaan yang bertujuan untuk mengatur, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang atau jasa kepada pelanggan dengan cara yang memuaskan. Terlepas dari skalanya, pemasaran sangat penting bagi semua organisasi. Penjualan yang lebih rendah akan terjadi jika konsumen tidak mengetahui produk yang diproduksi tanpa adanya promosi. Namun, pemasaran yang efektif dapat meningkatkan kesadaran pelanggan terhadap produk yang ditawarkan dan menarik lebih banyak pembeli, terutama jika produk tersebut unik, berkualitas tinggi, dan inovatif.³¹

³⁰ Aniesa Samira Bafadhal, *Perencanaan Bisnis Pariwisata (Pendekatan Lean Planning)*, (Malang: UB Press, 2018), hlm.66

³¹ Brillyanes Sanawiri dan Mohammad Iqbal, *Kewirausahaan*, (Malang: UB Press, 2018), hlm.133

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

3.1.1 Waktu Penelitian

Waktu penelitian akan dilaksanakan secara singkat yaitu setelah dilakukan seminar outline skripsi pertama dan telah dilakukan perbaikan seminar outline yang akan dilakukan sekitar Bulan Oktober 2024 sampai Bulan April 2025.

Kegiatan	Bulan																Keterangan				
	Oktober 2024				November 2024				Desember 2024				Januari 2025					Februari 2025			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		1	2	3	4
Pengajuan Judul																					
Seminar Proposal																					
Penelitian																					
Penulisan dan Bimbingan Skripsi																					
Seminar Hasil																					
Sidang Meja Hijau																					

3.1.2 Tempat Penelitian

Tempat Penelitian dilakukan di UD. Dua Saudara, Dusun XIII Jalan

Orde Baru No 12A, Desa Mulyorejo, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli

Serdang, Provinsi Sumatera Utara

3.2 Metodologi Penelitian

3.2.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif, yaitu suatu tahap prosedur penelitian ilmiah yang bertujuan untuk menemukan kebenaran dengan merujuk pada logika ilmiah dari perspektif normatif. Dikatakan normatif, karena hukum dianggap sebagai sesuatu yang mandiri sehingga penerapannya ditentukan oleh hukum itu sendiri, bukan oleh faktor-faktor eksternal.³² Philipus M. Hadjon berpendapat bahwa penelitian hukum normatif bertujuan untuk menemukan dan merumuskan argumen hukum melalui analisis pokok permasalahan.³³

Penelitian hukum normatif melibatkan pengumpulan dan pemeriksaan data sekunder. Penelitian hukum normatif tidak memerlukan data atau fakta sosial, karena tidak mengakui keberadaan fenomena sosial tersebut; penelitian ini hanya menerima bahan-bahan hukum. Dengan demikian, untuk memperjelas hukum atau untuk mendapatkan makna dan memberikan nilai padanya, hanya konsep-konsep hukum yang digunakan, dan tindakan yang diambil bersifat normatif.³⁴ Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis dan memanfaatkan data sekunder mengenai Pemeriksaan Hukum Penyelesaian Sengketa Tanpa Perjanjian Kerja Sama pada Industri

³² Bachtiar, *Metode Penelitian Hukum*, (Pamulang: UNPAM Press, 2018), hal. 57.

³³ Philipus M. Hadjon dan Tatiek Sri Djamiati, *Argumentasi Hukum*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2005), hal. 3.

³⁴ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), hlm. 87

Kayu Lapis (Studi Kasus di UD. Dua Saudara).

Data dalam mengerjakan skripsi ini terdapat beberapa bahan buku untuk melengkapi penulisan penelitain antara lain:

- a. Bahan hukum primer merupakan bahan hukum yang wajib diikuti. Bahan yang digunakan dalam penulisan skripsi ini sebagai sumber hukum primer adalah Pasal 1313 KUHPerdara mengenai Perjanjian dan Pasal 1233 KUHPerdara mengenai Perikatan.
- b. Bahan sekunder merupakan bahan hukum yang menguraikan bahan hukum primer. Dalam penulisan skripsi ini, sumber hukum sekunder yang digunakan meliputi buku-buku, literatur mengenai penyelesaian sengketa tanpa adanya perjanjian kerja sama, penelitian serta tulisan para ahli hukum, jurnal, makalah hukum, dan sejenisnya.
- c. Bahan hukum tersier merupakan sumber hukum yang dapat memberikan arahan atau penjelasan untuk bahan hukum sekunder. Dalam penyusunan skripsi ini, bahan hukum tersier yang digunakan adalah kamus, ensiklopedia, dan sebagainya.

3.2.2 Jenis Data

Karakteristik penelitian ini adalah deskriptif analitis, yang berarti menggambarkan fakta-fakta dalam bentuk data sekunder (data yang telah tersedia) yang terdiri dari sumber hukum primer (peraturan perundang-undangan), sumber sekunder (doktrin), dan sumber hukum tersier (pandangan masyarakat). Metode deskriptif analitis adalah pendekatan yang digunakan

untuk menjelaskan Analisis Hukum Penyelesaian Sengketa Tanpa Perjanjian Kerja Sama Dalam Usaha Triplek (Studi Kasus Di UD. Dua Saudara) lalu mengumpulkan beberapa data dan dengan menganalisis aspek-aspek yang berhubungan dengan penyusunan skripsi.

3.2.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan bahan hukum merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data/sumber bahan hukum.³⁵ Berdasarkan pendekatan dan sumber bahan hukum dalam penelitian ini, maka dalam memudahkan untuk mendapatkan bahan hukum yang akan ditelaah, penelitian ini menggunakan teknik penelitian kepustakaan (*Library Research*) dan penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian kepustakaan (*Library Research*) atau studi *documenter*,³⁶ dengan cara mempelajari buku hukum, artikel atau jurnal hukum, tulisan para pakar hukum serta peraturan perundang-undangan yang terkait erat dengan permasalahan yang dibahas. Kepustakaan yang dirujuk harus relevan dengan isu hukum yang diangkat dalam penelitian ini, untuk itu dibutuhkan selektifan dalam memilih serta memilah kepustakaan yang relevan dengan topik yang menjadi objek atau isu penelitian.³⁷

Studi dokumen, juga dikenal sebagai penelitian kepustakaan, dilakukan dengan mengumpulkan bahan hukum primer, seperti peraturan

³⁵ M. Nasir Djamil, *Anak Bukan Untuk Dihukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), hlm. 62.

³⁶ Salim H.S dan Erlies Septiana Nurbani, *Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), hal.19

³⁷ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: Mandar Maju, 2008), hal. 102

perundang-undangan, bahan hukum sekunder, seperti buku dan opini ilmiah, serta bahan hukum tersier, seperti kamus hukum, yang relevan dengan penelitian. Untuk menjawab permasalahan yang diangkat, bahan-bahan tersebut kemudian dikaji dan dihubungkan untuk disajikan secara lebih terorganisir.

Selain itu, dilakukan penelitian lapangan (Field Research) melalui wawancara dengan Pemilik UD. Dua Sibling. Alat pengumpul data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah studi literatur, yaitu suatu metode untuk mengatasi masalah dengan mencari sumber-sumber tulisan yang telah ada sebelumnya. Studi ini juga menggunakan panduan wawancara yang mencakup pertanyaan secara sistematis untuk memperoleh informasi mengenai rumusan masalah.

3.2.4 Analisis Data

Analisis data diartikan sebagai proses mengorganisasikan dan menyusun data ke dalam pola, kategori, dan unsur pokok deskriptif, sehingga dapat ditemukan tema dan data dapat dirumuskan menjadi hipotesis kerja yang diajukan oleh data tersebut.³⁸

Analisis data adalah proses menyusun urutan-urutan data, mengubahnya menjadi pola, kategori, dan penjelasan pokok. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif, yaitu berfokus pada relevansi

³⁸ Lexy J.Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosda

data dengan permasalahan, bukan pada banyaknya data (kuantitatif).³⁹ Penelitian yang menerapkan metode analisis data kualitatif didasarkan pada asumsi-asumsi tentang fenomena sosial atau realitas yang kompleks, di mana terdapat pola atau ketentuan tertentu tetapi juga mengandung keragaman atau variasi yang tinggi.

Data sekunder yang diperoleh melalui penelitian pustaka dan data lapangan yang sudah dikumpulkan kemudian disusun secara teratur dan sistematis, lalu dianalisis dengan metode kesimpulan kualitatif untuk mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai inti permasalahan. Data hasil penelitian ini dirangkum dengan metode deduktif, yakni mengalihkan kesimpulan dari isu umum ke isu yang lebih spesifik, sehingga dapat dijadikan panduan dalam menjawab permasalahan penelitian mengenai Analisis Hukum Penyelesaian Sengketa Tanpa Perjanjian Kerjasama pada Usaha Kayu Triplek (Studi Kasus pada UD. Dua Saudara).

³⁹ Johny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, (Malang : Bayumedia Publishing, 2008), hal. 161.

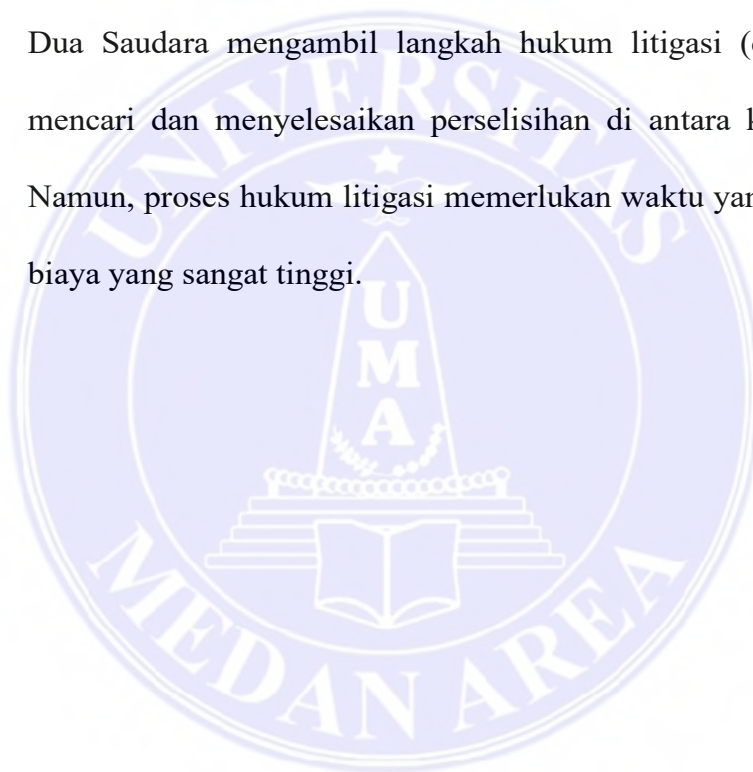
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Perjanjian tidak tertulis atau perjanjian lisan meskipun dianggap lebih lemah kedudukannya dibandingkan dengan perjanjian tertulis, bukan berarti perjanjian lisan tidak diakui sebagai perjanjian yang sah. Perjanjian baik itu perjanjian tertulis maupun tidak tertulis jika merujuk kepada Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Perjanjian kerja sama antara UD Dua Saudara dengan CV Mestika Jaya Abadi memiliki syarat subjektif yaitu persetujuan dan kesanggupan pelaku untuk bertindak. UD Dua Saudara dan CV Mestika Jaya Abadi telah sepakat untuk melakukan perjanjian kerjasama untuk mencapai kesepakatan meskipun kesepakatan tersebut dalam berbentuk lisan yang secara Undang-Undang tetap diakui oleh negara meskipun pembuktiannya sangatlah tidak relevan. Mekanisme yang dilakukan oleh kedua insan merupakan perjanjian secara lisan yang disaksikan oleh *Founder* sudahlah benar transaksi jual beli bahan baku triplek oleh pihak UD Dua Saudara kepada pihak CV Mestika Jaya Abadi.
2. Perselisihan adalah suatu konflik yang terjadi ketika salah satu pihak yang merasa dirugikan secara tidak langsung menyampaikan ketidakpuasan atau kekhawatiran kepada pihak yang dianggap menyebabkan kerugian atau kepada pihak lain yang seharusnya mengekspresikannya, sehingga menimbulkan perselisihan atau pertikaian. Ketidakcocokan yang muncul di antara pihak-pihak tidak selalu berdampak buruk, oleh karena itu perjanjian perlu diatur dengan cermat. Cara penyelesaian sengketa antara UD Dua

Saudara dan CV Mestika Jaya Abadi dimulai dengan pendekatan non litigasi (di luar pengadilan), yang mencakup negosiasi dan konsiliasi antara kedua pihak, namun tahap itu tidak dapat menyelesaikan sengketa di antara mereka. Dan juga berusaha menuju tahap berikutnya yaitu tahap mediasi yang melibatkan kurator/mediator dan juga ke tahap Arbitrase. Namun, fase tersebut tidak dapat menyelesaikan sengketa karena hingga kini pihak CV Mestika Jaya Abadi masih belum melunasi utangnya tersebut. Akhirnya, UD Dua Saudara mengambil langkah hukum litigasi (di pengadilan) untuk mencari dan menyelesaikan perselisihan di antara kedua pihak tersebut. Namun, proses hukum litigasi memerlukan waktu yang sangat panjang dan biaya yang sangat tinggi.



5.2 Saran



UD. DUA SAUDARA

6 JL. Orde Baru No 12A. Desa Mulio

Rejo

Kec. Sunggal Kab. Deli Serdang
Sumatera Utara

SURAT KETERANGAN JUAL BELI BAHAN BAKU TRIPLEK

Yang bertanda tangan dibawah ini Pihak Maulana Alfian selaku Direktur dari UD Dua Saudara dengan Pihak Arifin selaku Direktur CV Mestika Jaya Abadi menerangkan bahwa:

Nama : Maulana Alfian
Umur : 31 Tahun
Pekerjaan : Direktur
Alamat : Komplek Permata Hijau Blok DD No 8

Bener memiliki Bahan Baku

Triplek Jenis Bahan Baku

Triplek :
Umur :
Banyaknya :

Bahan Baku Triplek dijual

kepada Nama :
Umur :
Pekerjaan :
Alamat :

Direktur

(Maulan Alfian)

1. Diharapkan kedua belah pihak antara pihak UD Dua Saudara dengan Pihak CV Mestika Jaya Abadi supaya lebih teliti lagi dan solid dalam bekerja sama transaksi jual beli bahan baku triplek dan juga melakukan perjanjian secara tulis supaya apabila terjadi sengketa kembali melakukan proses pembuktiannya lebih gampang dan saling menghormati hak dan kewajiban didalam perjanjian tertulis tersebut, guna untuk menghindari jika dikemudian hari terjadi suatu permasalahan yang membuat antara kedua belah pihak merasa dirugikan.
2. Diharapkan kedua belah pihak tetap melakukan upaya hukum non litigasi dikarenakan untuk mencapai perdamaian dan keseriusan dalam menyelesaikan sengketa antara kedua belah pihak, akan tetapi apabila dari pihak CV Mestika Jaya Abadi tidak ada keseriusan dalam melunaskan dan membayarkan maka solusi terakhirnya adalah melakukan upaya hukum litigasi untuk memberikan keseriusan dan efek jera terhadap pihak CV Mestika Jaya Abadi.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Abdulkadir M dan Triwulan T. *Hukum Perdata Dalam System Hukum Nasional*. Jakarta: Kencana.
- Ahmadi Miru dan Sakka Pati. (2008). *Hukum Perikatan* "penjelasan makna pasal 1233 sampai 1456 BW. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.
- Amriani, Nurnaningsih. (2012). *Mediasi alternatif Penyelesaian Sengketa*. Jakarta: Rajawali Press.
- Aniesa Samira Bafadhal. (2018). *Perencanaan Bisnis Pariwisata (Pendekatan Lean Planning)*. Malang: UB Press.
- Ariz Setyawan. (2012). *Sejarah Teori Peluang dan Genetika Peluang*. Jakarta Timur: PT Balai Pustaka (persero).
- Bachtiar. (2018). *Metode Penelitian Hukum*. Pamulang: UNPANG.
- Bahder. J. Nasution. (2008). *Metode Penelitian Ilmu Hukum*. Bandung: Mandar Maju.
- Brillyanes Sanawiri dan Mohammad Iqbal. (2018). *Kewirausahaan*. Malang: UB Press.
- Budiman N.P.D Sinaga. (2005). *Hukum Kontrak dan Penyelesaian Sengketa dari Perspektif Sekretaris*. Jakarta: Raja grafindo Persada.
- Choms Gary Ganda Tua Sibarani, dkk. (2019). *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Diana Ariswanti Triningtyaa. (2016). *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jawa Timur: CV. AE MEDIA GRAFIKA.
- H. Moch Isnaeni. (2016). *Perjanjian Jual Beli*. Bandung: Refika Aditama.
- Harahap, M. Yahya. (2008). *Hukum Acara Perdata Tentang Gugatan, Persidangan, Penyitaan, Pembuktian dan Putusan Pengadilan*.
- Harsuko Riniwati. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Aktivitas Utama dan Pengembangan SDM)*. Malang: UB Press.
- Hariato, Aries. (2016). *Hukum Ketenagakerjaan Makna Kesusilaan Dalam Perjanjian Kerja*. Yogyakarta : Laksbang Pressindo.

UNIVERSITAS MEDAN AREA (2006). *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian*

Indonesia: Hukum Perjanjian Berlandaskan Asas-Asas. Bandung: Citra Aditya Bakti.

Johny. I. (2008). *Teori dan Metodologi Penelitian hukum Normatif*. Malang: Bayu Media Publishing.

Kartini Muljadi G. W. (2003). *Perikatan Yang Lahir Dari Perikatan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Ketut Oka Setiawan. (2015). *Hukum Perikatan*. Jakarta: Sinar Grafika.

Lexy J. M. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.

Mariam Darus Badruzaman. (2011) *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, Bandung.

M. Nasir Djamil. (2013). *Anak Bukan Untuk Dihukum*. Jakarta: Sinar Grafika.

Mestika Z. (2008). *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Mike Rini Sutikno. (2008). *120 Solusi Mengelola Keuangan Pribadi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Muhamad Sadi Is. (2017). *Pengantar Ilmu Hukum*. Jakarta: Kencana.

Oemar Moechthar. (2019). *Teknik Pembuatan Akta Badan Hukum dan Badan Usaha di Indonesia*. Surabaya: Airlangga University Press.

Pilipus. M. H & Tatiek. S. D. (2005). *Argumentasi Hukum*. Jakarta: Gajah Mada University Press.

Rachmadi Usman. (2003). *Pilihan Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan*. Bandung: PT itra Aditya Bakti.

Rahmadi, Takdir. (2011). *Mediasi Penyelesaian Sengketa Mufakat*. Rosa Agustina. (2012). *Hukum Perikatan*. Jakarta: Pustaka.

Salim H. S. & Erlies Septiana. N. (2013). *Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Salim HS. (2018). *Hukum Kontrak, Teori Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika.

Subekti. (2001). *Pokok-Pokok Hukum Perdata*. Jakarta: Intermedia.

Subekti. (2005). *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Penerbit Intermedia.

UNIVERSITAS MEDAN AREA Subekti. (2010). *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermedia

B. Jurnal

- Alya Para Mestri. 2020. Penyelesaian Sengketa Wanprestasi Jual Beli Online Pada Pembayaran Metode *Cash On Delivery* (cod) Di Marketplace Shopee. *Jurnal Riset Ilmu Hukum, Sosial Dan Politik*. Vol 1. No 2.
- Andre. 2018. Penyelesaian Sengketa Bisnis Melalui Arbitrase Menurut Undang-Undang No 30 tahun 1999. *Lex Et Societatis*. Vol.4, No. 6.
- G. K. Shalilah. 2022. Tinjauan Terhadap Peranan Asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Hakekat Perjanjian. *Lex Privatum*. Vol.10, No.2.
- Kurniawan. 2020. Permasalahan dan Kendala Penyelesaian Sengketa Konsumen melalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK). *Jurnal Dinamika Hukum*. Vol 12, No. 1.
- Laksamana Varelino Zeustan Hartono dan Paramita Prananingtyas. 2023. Aspek Hukum Perjanjian dalam Transaksi Jual Beli Secara Online. *NOTARIUS*. Vol. 16, No. 3
- Marvita Langi. 2016. kibat Hukum Terjadinya Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli. *Lex Privatum*. Vol 4.
- Moch Abhi Kurniawan dan HaninAlya'Labibah. (2023) Analisis Hukum Tindak Lanjut Perjanjian Antara Customer Yang Telah Meninggal Dengan Koperasi Kareb Bojonegoro. *Justitiable*. Vol.6, No.1.
- Natashya, C. Vivian, 2023. Pengenalan Hukum Kontrak Dalam Hukum Perdata Indonesia. *Jurnal Kewarganegaraan*. Vol. 7, No. 1.
- Roselyn Brenda Mangei, Tommy F. Sumakul, dan Rafli Pinasang. 2020. Penyelesaian Sengketa Melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia ditinjau dari Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. *Lex Privatum*. Vol.8, No. 3.
- S. Lolita, Waluyo. 2023. Analisis Yuridis Wanprestasi Perjanjian Kerja Sama Bawah tangan Usaha Di Kelurahan Semolowaru Surabaya. *Bureaucracy Journal*, Vol. 3, No. 2.
- Shera Tri Ambarini, Arief Rachman Hakim. 2025. Penyelesaian Sengketa Pada Perjanjian Tidak Tertulis Dalam Hubungan Kerja Sama Dagang

Ditinjau Dari Perspektif Hukum Perdata. Lex Generalis. Vol 6. No 4.

C. Peraturan Perundang-Undangan

Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa


Pasal 1233 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang perikatan Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang perjanjian

Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang asas kebebasan berkontrak Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang syarat sah perjanjian

D. Wawancara

Hasil wawancara dengan Direktur Perusahaan UD. Dua Saudara Bapak Maulana Alfian, di UD. Dua Saudara, Dusun XIII Jalan Orde Baru No 12A, Desa Mulyorejo, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara, tanggal 20 Mei 2025

LAMPIRAN

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**
FAKULTAS HUKUM

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate (061) 7360168, 7366878, 7364348 (061) 7368012 Medan 20223
Kampus II : Jalan Setiabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A (061) 8225602 (061) 8226331 Medan 20122
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ_medanarea@uma.ac.id

28 April 2025

Nomor : 875/FH/01.10/IV/2025
Lampiran : —
Hal : Permohonan Pengambilan Data/Riset dan Wawancara

Kepada Yth :
Direktur UD.Dua Saudara

di-
Tempat

Dengan hormat, bersama surat ini kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberikan Izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami berikut ini :


Nama : Rahma Alya
N I M : 218400147
Fakultas : Hukum
Bidang : Hukum Keperdataan

Untuk melaksanakan Pengambilan Data/Riset dan Wawancara di UD.Dua Saudara, guna penyusunan Skripsi Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Medan Area dengan judul "*Analisis hukum penyelesaian penjualan tanpa perjanjian kerja sama pada usaha triplek di Ud.dua saudara*".

Perlu kami sampaikan bahwa Pengambilan Data/Riset Dan Wawancara dimaksud adalah semata-mata untuk penulisan ilmiah dan penyusunan skripsi yang merupakan salah satu syarat bagi mahasiswa untuk mengikuti Ujian Skripsi di Fakultas Hukum Universitas Medan Area.

Apabila mahasiswa tersebut telah selesai melaksanakan pengambilan data/riset Dan Wawancara, kami mohon agar dapat diberikan Surat Keterangan telah selesai melaksanakan riset di instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.


Dekan
DR. M. Citra Ramadhan, SH, MH
FAKULTAS HUKUM

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Maulana Alfian

Jabatan : Direktur

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswi yang beridentitas :

Nama : Rahma Allya

NIM : 218400147

Fakultas : Hukum

Jurusan : Hukum

Universitas : Universitas Medan Area

Telah usai melakukan penelitian mengenai masalah sengketa yang terjadi dipabrik UD. DUA SAUDARA, terhitung mulai tanggal 20 Mei 2025 sampai 21 Mei 2025 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "ANALISIS HUKUM PENYELESAIAN SENGKETA PENJUALAN TANPA PERJANJIAN KERJA SAMA PADA USAHA BAHAN BAKU TRIPLEK DI UD.DUA SAUDARA"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dapat digunakan seperlunya, terimakasih

DIREKTUR UD. DUA SAUDARA



Maulana Alfian



**DOKUMENTASI WAWANCARA BERSAMA DIREKTUR UD. DUA
SAUDARA BAPAK MAULANA ALFIAN PADA PUKUL 11.45 WIB**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accessed 13/4/26

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repositori.uma.ac.id)13/4/26

DAFTAR PERTANYAAN DAN JAWABAN WAWANCARA

1. Rahma Allya: Bagaimana Mekanisme Pelaksanaan Kerja Sama Jual Beli Triplek Tanpa Perjanjian?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Bentuk mekanisme yang dilakukan antara kedua belah pihak antara UD Dua Saudara dan CV Mestika Jaya Abadi tidak adanya perjanjian secara tertulis atau sah melainkan melakukan perjanjian secara lisan dan bermodalkan percaya juga dikarenakan sudah pernah bekerja sama sangat lama

2. Rahma Allya: Bagaimana Upaya Hukum Dalam Penyelesaian Sengketa Penjualan Tanpa Perjanjian Kerja Sama Pada Usaha Triplek di UD. Dua Saudara?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Upaya hukum yang dilakukan oleh pihak UD Dua Saudara terhadap Pihak CV Mestika Jaya Abadi ialah langkah awalnya melakukan upaya non litigasi (diluar pengadilan) yang dimana upaya ini untuk melakukan perdamaian antara kedua belah pihak dengan melakukan negoisiasi konsiliasi mediasi dan juga arbitrase, akan tetapi apabila upaya non-litigasi tersebut tidak efektif maka upaya litigasi (didalam pengadilan) lah bentuk penyelesaian untuk lebih konkrit dan efisien, meskipun memakan biaya dan waktu yang sangat lama.

3. Rahma Allya: Apakah UD. Dua Saudara memiliki bukti transaksi yang dapat dijadikan dasar dalam penyelesaian sengketa, meskipun tanpa perjanjian tertulis?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Punya.

4. Rahma Allya: apakah bentuk wanprestasi yang terjadi dalam kegiatan jual beli triplek?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh pihak CV Mestika Jaya Abadi ialah tidak menaati perjanjian lisan dalam bekerja sama sehingga sampai sekarang utang piutangnya masih ada.

5. Rahma Allya: Apa langkah hukum yang dapat ditempuh UD. Dua Saudara untuk melindungi hak-haknya dalam transaksi tanpa perjanjian kerja sama di masa depan?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Langkah hukumnya yang ditempuh oleh pihak UD Dua Saudara terhadap pihak CV Mestika Jaya Abadi ialah memberikan bukti "dan fakta" yang ada pada saat transaksi jual beli bahan baku triplek ke pengadilan dan pihak pengadilan lah yang akan menyelesaikan masalahnya tersebut apabila kedua belah pihak setuju.

6. Rahma Allya: Apa langkah preventif yang dapat dilakukan UD. Dua Saudara agar sengketa serupa tidak terulang di masa mendatang?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Langkah preventif yang dilakukan oleh pihak UD Dua Saudara ialah dengan membuat perjanjian tertulis agar pembuktian ketika pihak yang lain bermasalah kembali agar enak di proses secara hukum dan tidak ada kesusahan dalam pembuktiannya tersebut.

7. Rahma Allya: Apa bentuk pertanggungjawaban hukum dari pihak pembeli atau penjual dalam sengketa jual beli triplek tanpa perjanjian

kerja sama?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Bentuk pertanggung jawaban hukum dari pihak pembeli yaitu menerima konsekuensi dari perbuatan yang dilakukan oleh pembeli dikarenakan melakukan perbuatan melawan hukum atau wanprestasi terhadap penjual dikarenakan tidak melunaskan hutangnya tersebut. Pertanggung jawaban hukum terhadap penjual ialah bahwasannya penjual tersebut sudah sesuai dengan prosedur dalam memberikan dan melayani pembeli dengan hasil yang maksimal.

8. Rahma Allya: Bagaimana perlindungan hukum terhadap pelaku usaha kecil seperti UD. Dua Saudara dalam sengketa bisnis tanpa kontrak tertulis?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Perlindungan hukum untuk usaha kecil seperti UD Dua Saudara ialah lebih memperhatikan bagaimana perkembangan dan kesetaraan untuk mensejahterakan bisnis kecil seperti UD Dua Saudara

9. Rahma Allya: Apa kekuatan hukum dari bukti transaksi non-formal seperti nota, kwitansi, atau saksi dalam menyelesaikan sengketa penjualan tersebut? Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara Kekuatan hukum untuk pembuktian transaksi jual beli seperti nota kwitansi dan saksi merupakan bentuk dari bukti-bukti untuk melakukan pembuktian secara hukum dan dari bagian tersebut bisa dikatakan merupakan pembuktian yang secara sah dan kuat dalam pembuktian secara hukum.

10. Rahma Allya: Apakah terdapat bukti lain selain nota, kwitansi, atau saksi sebagai alasan penjamin atas transaksi jual beli triplek?

Maulana Alfian Direktur UD Dua Saudara: Bukti lain tidak ada, akan tetapi bahwasannya pihak UD Dua Saudara melakukan penyitaan alat mesin sanwill untuk melunaskan hutang dan termasuk sebagai penjamin dan didalam pengambilan mesin tersebut kedua belah pihak melakukan perjanjian tertulis.

