



**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN UNDANG-UNDANG NOMOR. 7  
TAHUN 2014 TENTANG PERDAGANGAN PADA PERDAGANGAN EXPORT  
IMPORT MEBEL (STUDI KASUS PADA CV. JAVA EXPORT JEPARA)**

Yanuar Hendra Turyono\*, Hendro Saptono, Paramita Prananingtyas  
Program Studi S1 Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro  
E-mail : [yanuarhendra96@gmail.com](mailto:yanuarhendra96@gmail.com)

**Abstrak**

Indonesia memiliki kekayaan alam yang berlimpah, seperti kayu dan hasil hutan lainnya, sehingga dapat menjadi peluang bisnis skala internasional dalam bentuk kegiatan ekspor impor. Kegiatan ekspor impor akan menumbuhkan hubungan harmonis antar bangsa, banyak pihak yang akan terlibat dan semua pihak akan mendapat keuntungan, baik keuntungan hasil jual maupun keuntungan atas pemenuhan kebutuhan. Kegiatan ekspor impor juga akan menjadi salah satu penyedia lapangan pekerjaan bagi para tenaga kerja di negara-negara yang terlibat dalam perdagangan ekspor impor. Kemudian timbul permasalahan yang diketengahkan dan hendak diketemukan jawabannya dalam penelitian ini adalah Hambatan-hambatan apa sajakah yang dihadapi oleh pihak CV. Java Export sebagai pihak eksportir dalam perdagangan luar negeri dan bagaimana penyelesaian sengketa apabila terjadi wanprestasi berdasarkan Undang-undang nomor 7 tahun 2014 dan berdasarkan keputusan internal CV. Java Export. Tujuan penelitian ini antara lain untuk mengetahui bagaimana penyelesaian antara pihak eksportir dengan importir apabila dalam proses jual beli tersebut terjadi suatu yang dinamakan wanprestasi dan untuk mengetahui hambatan-hambatan apa saja yang dihadapi pihak eksportir dalam melakukan jual beli kepada pihak importir. Metode pendekatan yang digunakan oleh penulis dalam penulisan hukum ini adalah yuridis empiris. Metode yuridis empiris yaitu suatu penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti dan menelaah fakta yang ada sejalan dengan pengamatan di lapangan penelitian, kemudian dikaji berdasarkan peraturan perUndang-Undangan yang terkait dengan acuan untuk memecahkan masalah. Pendekatan yuridis empiris ini dimaksudkan untuk melakukan penjelasan atas permasalahan yang diteliti dengan hasil penelitian yang diperoleh dalam hubungan dengan aspek hukum dan realita yang terjadi dalam kegiatan ekspor impor CV. Java Export. Pembahasan mengenai penyelesaian antara pihak eksportir dengan importir apabila dalam proses jual beli tersebut terjadi suatu yang dinamakan wanprestasi yaitu pihak CV. Java Export dalam hal ini lebih memilih melakukan mediasi secara kekeluargaan dikarenakan untuk menjaga hubungan baik dengan para *buyer*, karena bagi CV. Java Export hubungan bisnis yang berkelanjutan sangatlah penting. Kemudian mengenai hambatan-hambatan apa saja yang dihadapi pihak eksportir dalam melakukan jual beli kepada pihak importir yaitu dalam hal kepercayaan antara eksportir dan importir, dalam hal transportasi, dalam hal ekonomi, serta sistem kuota dan kondisi hubungan perdagangan dengan negara lain.

**Kata Kunci : Ekspor Impor, Wanprestasi, Mediasi**

**Abstract**

*Indonesia has abundant natural resources, such as timber and other forest products, so it can be business opportunities on an international scale in the form of import-export activities. Import-export activities will foster harmonious relations among nations, many parties are involved and all parties will benefit, both profit and gains on selling their fulfillment. Import-export activities will also be one provider of jobs for the workforce in the countries involved in the import-export trade. Then comes the problems presented and wanted to found the answer in this study is what are the barriers faced by CV. Java Export as exporters in foreign trade and how the settlement of disputes in the event of default by Law No. 7 of 2014 and based on internal decisions CV. Export Java. The purpose of this study, among others, to find out how the settlement between the exporter and importer, if in the process of buying and selling occurs a so-called default and to identify any*

*barriers faced by exporters in the buying and selling to the importer. The method used by the author in writing this law is the empirical jurisdiction. Juridical empirical method that is a legal research done by verifying the facts consistent with observations in the field of research, then examined under the rules of law relating to the reference to solve the problem. Juridical empirical approach is intended to perform an explanation for the problems studied by the research results obtained in connection with the legal aspects and realities that occur in the import-export activities CV. Export Java. Discussion about a settlement between the exporter and importer, if in the process of buying and selling occurs a so-called default is the CV. Export Java in this case prefer to mediate amicably due to maintain good relations with the buyer, because the CV. Java Export ongoing business relationships is important. Then about any barriers facing exporters in the buying and selling to the importers, namely in terms of trust between exporters and importers, in transport, in economic terms, as well as the system of quotas and conditions of trade relations with other countries.*

**Keywords:** *Export Import, Default, Mediation*

## **I. PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Setiap negara memiliki sumber daya alam yang berbeda-beda antara negara yang satu dengan negara yang lainnya, sehingga negara tersebut akan melakukan perdagangan yang tidak hanya dilakukan antara manusia dalam satu negara, tetapi telah lebih meluas lagi yaitu dilakukan diluar batas negara antara yang satu dengan negara yang lain disebut dengan istilah perdagangan internasional.

Dalam perdagangan internasional, kegiatan jual beli tersebut dinamakan transaksi ekspor impor. Timbulnya perdagangan luar negeri tersebut antara lain disebabkan adanya perbedaan antar negara yang satu dengan yang lainnya, yaitu<sup>1</sup>: perbedaan dalam sumber daya alam, letak geografi, iklim, sumber daya manusia, struktur ekonomi, struktur politik, tingkat pendidikan, tingkat keahlian serta hal-hal lain yang mendukung suatu negara untuk dapat menghasilkan suatu produk tertentu.

Ekspor dan importir melakukan pembayaran dengan menggunakan valuta asing, sehingga kegiatan perdagangan internasional tersebut nantinya dapat menghasilkan devisa bagi suatu negara. Devisa merupakan masuknya uang asing ke negara kita yang nantinya dapat digunakan untuk membayar pembelian atas impor dan jasa dari luar negeri.<sup>2</sup>

Indonesia memiliki kekayaan alam yang berlimpah, seperti kayu dan hasil hutan lainnya, sehingga dapat menjadi peluang bisnis skala internasional dalam bentuk kegiatan ekspor impor. Kegiatan ekspor impor akan menumbuhkan hubungan harmonis antar bangsa, banyak pihak yang akan terlibat dan semua pihak akan mendapat keuntungan, baik keuntungan hasil jual maupun keuntungan atas pemenuhan kebutuhan. Kegiatan ekspor impor juga akan menjadi salah satu penyedia lapangan pekerjaan bagi para tenaga kerja di negara-negara yang terlibat dalam perdagangan ekspor impor.

Indonesia sudah menggalakan pengutamaan ekspor sejak tahun

---

<sup>1</sup> Amir M.S, *Seluk-beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri*, (Jakarta: PPM, 2000), hlm.1.

---

<sup>2</sup> Amir M.S, *Korespondensi Bisnis Ekspor Impor*, (Jakarta: PPM, 2001), hlm.1.

1983. Negara-negara yang sedang berkembang seperti Indonesia, sektor perdagangan internasional mempunyai peran yang sangat penting, sehingga ekspor menjadi perhatian dalam memacu pertumbuhan ekonomi seiring dengan berubahnya strategi industrialisasi dari penekanan pada industri substitusi impor ke industri promosi ekspor.

Dalam menjalankan usaha ekspor-impor, pelaku yang terlibat di dalamnya bisa berfungsi sebagai berikut<sup>3</sup>:

1. Perantara antara penjual dan pembeli barang. Tenaga pemasaran di negara tujuan, dengan secara aktif melakukan teknik-teknik marketing.
2. Pemilik barang, baik dengan membeli dari produsen maupun memproduksinya sendiri dan kemudian mencari pembelinya.

Importir dari suatu negara akan membeli barang dari negara lain apabila harga barang tersebut lebih murah. Eksportir di suatu negara bisa menjual produknya lebih murah dari negara lain, karena<sup>4</sup>:

1. Sumber bahan baku alamnya melimpah ruah sehingga harga jual barangnya menjadi lebih murah.
2. Sumber tenaga kerjanya lebih murah dan lebih terampil.
3. Teknik produksinya didukung oleh teknologi

yang memadai untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi.

4. Kebijakan pemerintah yang mendukung program ekspor atau impor sehingga tersedia fasilitas yang memudahkan produksi atau memasukkan barang penunjang produksi.

Dalam pertukaran barang dan jasa yang menyeberangi laut ataupun darat ini tidak jarang timbul berbagai masalah yang kompleks antara lain :

1. Bahasa, banyak eksportir mengalami kendala dalam segi bahasa, namun selama dapat berkomunikasi dengan baik melalui email, kendala tersebut dapat sedikit teratasi. Kebanyakan eksportir mampu membaca bahasa Inggris jauh lebih baik daripada mereka memahami bahasa lisan.
2. Valuta asing, mata uang yang dapat dipakai atau mudah diterima oleh banyak negara dalam perdagangan internasional.
3. Takaran, sistem pembatasan impornya terhadap jenis dan volume barang-barang tertentu yang diproduksi oleh negara tertentu atau negara lain.
4. Kebiasaan, Kegiatan ekspor impor akan berjalan dengan baik jika ditunjang dengan cara kontrak dagang yang baik meliputi pelaksanaan ekspor impor dan cara pembayarannya.
5. Hukum, hukum internasional sebagai salah satu sumber hukum perdagangan internasional bertujuan untuk

<sup>3</sup> Andi Susilo, *Panduan Pintar Ekspor Impor*. (Jakarta: Transmedia, 2013), hlm.4.

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm.5.

mencoba menciptakan suatu keseragaman hukum antar negara sehingga perbedaan sistem hukum tidak lagi menjadi relevan, apalagi memasuki era globalisasi yang menuntut pemberlakuan suatu kebijakan atau sistem atau prinsip ke seluruh dunia seluas mungkin.<sup>5</sup>

Pada perkembangan perdagangan internasional, cara pembayaran dengan uang tunai dianggap kurang aman, sebagai pengganti uang tunai digunakan sistem pembayaran menggunakan surat berharga. Hal ini terjadi karena para pengusaha berpikir bahwa menggunakan surat berharga akan menghemat waktu dan biaya para pengusaha yang berdomisili di lain negara. Pembayaran dengan menggunakan uang tunai dianggap rentan mengalami gangguan seperti perampokan ataupun kehilangan, dan surat berharga dianggap cukup memberikan jaminan untuk pemenuhan pembayaran atas barang-barang yang mereka jual, untuk melindungi antara eksportir maupun importir jika tidak terlaksanakannya kewajiban sebagaimana mestinya dalam suatu perjanjian atau yang disebut wanprestasi.

Dalam transaksi ekspor impor akan timbul perjanjian pengangkutan. Kecenderungan menempuh jarak yang jauh dengan muatan yang sering berpindah tangan dan masa penyimpanan di gudang bertambah lama, akan berakibat meningkatnya risiko kerusakan, kehilangan, dan

pencurian dibandingkan dengan risiko serupa pada perdagangan domestik. Sebagai konsekuensinya, para eksportir dan importir harus memahami hak-haknya yang sah dalam urusan pengangkutan.

Importir harus pula memahami syarat-syarat pertanggungan yang disebutkan dalam polis asuransi yang memungkinkan importir bersangkutan mengajukan ganti rugi bila terjadi kerugian selama dalam perjalanan. Bencana alam ataupun peperangan bisa mengakibatkan kegagalan pengiriman barang. Ketentuan mengenai bencana yang diatur secara baik dalam setiap kontrak dapat melindungi para pihak yang bersangkutan.

Pihak bank sebagai perantara pembayaran atas perjanjian jual beli yang telah disepakati, peranannya diperlukan supaya lalu lintas perdagangan internasional lebih efisien dan efektif. Bank tidak lagi dianggap hanya sebagai tempat menyimpan atau meminjam uang, tetapi juga sebagai pihak perantara dalam memecahkan masalah pelaksanaan transaksi perdagangan internasional.

Kiranya sangat menarik untuk mengetahui dan mempelajari secara mendalam tentang hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan ekspor-impor dan cara pembayaran yang digunakan dalam transaksi ini, untuk memperoleh gambaran yang jelas sehingga akan menambah manfaat.<sup>6</sup>

Transaksi ekspor impor tidak diatur secara khusus dalam KUH

---

<sup>5</sup> Moch. Faisal Salam, *Penyelesaian Sengketa Bisnis Secara Nasional Dan Internasional*, (Bandung: Penerbit Mandar Maju, 2007), hlm.10.

---

<sup>6</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Ekspor Impor*, (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2014), hlm.5.

Perdata maupun dalam KUH Dagang. Secara umum ketentuan mengenai jual beli dalam KUH Perdata berlaku bagi perdagangan ekspor impor Indonesia. Pemerintah Indonesia secara khusus mengatur segala hal yang berkaitan dengan perdagangan termasuk ekspor impor pada Undang-Undang nomor 7 Tahun 2014 tentang perdagangan.

Penelitian ini akan membahas mengenai lalu lintas jual beli ekspor impor yang dilakukan oleh CV. Java Export yang bergerak dalam bidang mebel atau *furniture*.

#### **Perumusan Masalah**

Adapun permasalahan yang diketengahkan dan hendak ditemukan jawabannya dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hambatan-hambatan apa sajakah yang dihadapi oleh pihak CV. Java Export sebagai pihak eksportir dalam perdagangan luar negeri?
2. Bagaimana penyelesaian sengketa apabila terjadi wanprestasi berdasarkan Undang-undang nomor 7 tahun 2014 dan berdasarkan keputusan internal CV. Java Export?

## **II. METODE PENELITIAN**

Metode pendekatan yang digunakan oleh penulis dalam penulisan hukum ini adalah yuridis-empiris. Yuridis-empiris digunakan untuk memperoleh data di lapangan berkaitan dengan permasalahan dalam lalu lintas jual beli ekspor import baik hambatan-hambatan yang

dialami oleh eksportir maupun wanprestasi yang terjadi dalam proses jual belinya.<sup>7</sup> Spesifikasi penelitian yang digunakan penulis dalam penulisan hukum ini adalah deskriptif analitis karena penelitian ini mendeskripsikan secara terperinci fenomena sosial yang menjadi pokok permasalahan. Suatu penelitian deskriptif dimaksudkan untuk memberikan data seteliti mungkin tentang manusia, keadaan atau gejala – gejala lainnya.<sup>8</sup> Spesifikasi penelitian ini bertujuan menggambarkan peraturan yang berlaku secara menyeluruh dan sistematis, kemudian dilakukan pemecahan masalah yang didukung oleh data-data yang diperoleh. Penelitian dapat diperoleh dari gambaran tentang hal-hal yang bersifat umum yang kemudian dapat dijadikan jawaban atas permasalahan yang terjadi. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara inventarisasi bahan penelitian hukum yang diperlukan dalam penelitian ini, yaitu:

#### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung. Metode pengumpulan data primer diperoleh dari penelitian di lapangan baik wawancara maupun informasi-informasi lainnya yang dianggap penting,

<sup>7</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), halaman 11

<sup>8</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: Universitas Indonesia PESS, 1986), halaman 10

yaitu dari para pihak yang telah ditentukan sebagai narasumber.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada. Metode pengumpulan data dilakukan dengan penelitian kepustakaan untuk mendapatkan landasan teoritis berupa peraturan perundang-undangan maupun berbagai literatur, seperti dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan, dan sebagainya.

Data primer yang diperlukan bagi penulisan hukum ini akan didapatkan dengan:

a. Wawancara

Wawancara dengan narasumber yang mempunyai hubungan atau ikatan dengan pokok permasalahan yang akan diteliti dalam hal ini dengan pihak eksportir yaitu CV Java Export. Wawancara merupakan suatu cara untuk memperoleh informasi atau data primer menggunakan metode yuridis-empiris dengan cara bertanya langsung pada narasumber yang diwawancarai, dimana wawancara tersebut merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi.

Data sekunder yang diperlukan bagi penulisan hukum ini akan didapatkan dengan:

a. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan digunakan dalam mencari konsepsi-konsepsi, teori-teori, pendapat-pendapat hukum, dan peraturan perundang-undangan yang diantaranya yaitu :

1. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata)
2. Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD)
3. Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia.
4. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.
5. Peraturan Pemerintah Nomor 1 tahun 1982 Tentang Pelaksanaan Ekspor, Impor, dan Lalu Lintas Devisa.
6. Permendag 97/M-DAG/PER/12/2014 tentang Ketentuan Ekspor Produk Industri Kehutanan.

### III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A.1. Gambaran Umum CV. Java Export

CV. Java Export didirikan oleh Bapak Suyono Prianthoro dijepara pada bulan November Tahun 2003, yang bergerak pada jalur bisnis *furniture*, baik *garden furniture* untuk *outdoor* maupun *indoor furniture* untuk interior dalam rumah. CV. Java Export berdiri pada lahan seluas kurang lebih 4000 M<sup>2</sup> terletak di Jalan Tirta Samudra Bandengan Nomor 10, Kecamatan Bandengan, Kabupaten Jepara, Provinsi Jawa Tengah. CV. Java

Export mempunyai tujuan untuk mengakomodasi permintaan khusus terhadap produk-produk furniture yang diinginkan oleh pihak luar negeri. CV. Java Export terus menerus melakukan pengembangan yang inovatif baik corak maupun gaya dari *furniture* itu sendiri sekaligus pewarnaannya (*finishing*).

#### **A.1.2. Visi, Misi dan Kebijakan Mutu CV. Java Export**

Visi : Menjadi perusahaan *furniture* yang berstandar internasional dan terdepan.

Misi :

- a. Pelayanan yang baik dan respon yang cepat kepada pelanggan (*customer*).
- b. Menciptakan konsep design yang inovatif dan kreatif dengan ditunjang teknologi yang memadai.
- c. Membentuk *team work* yang solid untuk setiap order guna memperoleh hasil kerja yang optimal.
- d. Menjalinkan kerjasama yang baik melalui integritas kepercayaan dan kesepakatan bersama.
- e. Memberikan pelayanan / *service* dan jaminan hasil produk untuk memenuhi kesepakatan-kesepakatan sesuai keinginan pelanggan.

Kebijakan Mutu :

- a. CV. Java Export memiliki komitmen untuk memberikan kualitas terbaik dan kepuasan pelanggan.

- b. Melaksanakan peningkatan mutu produk dan pelayanan pelanggan, serta menciptakan design yang inovatif dan kreatif guna tercapainya produktivitas yang tinggi.
- c. Membentuk *team work* yang solid untuk setiap order guna memperoleh hasil karya yang optimal.
- d. Seluruh jajaran CV. Java Export mendukung dan memiliki kesadaran akan penerapan kebijakan mutu ini.

#### **A.2. Hambatan-hambatan Yang Dihadapi CV. Java Export Sebagai Pihak Eksportir**

Dalam semua usaha industri pasti ada yang namanya suatu hambatan, termasuk juga yang dialami oleh CV. Java Export, hambatan tersebut terbagi menjadi dua yaitu hambatan dari segi eksternal maupun dari segi internal. Berhasil atau tidaknya usaha-usaha untuk meningkatkan kerjasama dalam perdagangan internasional tergantung sejauh mana eksportir dan importir yang bersangkutan tanggap dan sanggup untuk menanggulangi berbagai masalah yang dihadapi.

### **B. Pembahasan**

#### **B.1. Hambatan Yang Timbul Dari Berbagai Aspek**

Dalam pertukaran barang dan jasa yang menyeberangi laut ataupun darat ini tidak jarang timbul berbagai masalah yang kompleks antara lain :

1. Valuta asing

Dalam hal transaksi ekspor impor perbedaan mata uang kedua negara juga sangat berpengaruh sehingga kedua belah pihak sebelum melakukan transaksi harus bersepakat untuk menentukan mata uang apa yang akan digunakan. Hendaknya kedua belah pihak menggunakan mata uang yang dapat dipakai atau mudah diterima oleh banyak negara dalam perdagangan internasional.

2. Kebiasaan

Kegiatan ekspor impor akan berjalan dengan baik jika ditunjang dengan cara kontrak dagang yang baik meliputi pelaksanaan ekspor impor dan cara pembayarannya. Disini dibutuhkan itikad baik dan kesepakatan antara kedua belah pihak dalam merancang kontrak dagang sehingga transaksi dapat diwujudkan dengan tidak merugikan kedua belah pihak.

3. Takaran

Takaran merupakan sistem pembatasan impornya terhadap jenis dan volume barang-barang tertentu yang diproduksi oleh negara tertentu atau negara lain (pihak eksportir), sehingga hubungan bilateral dari suatu negara juga sangat mempengaruhi transaksi jual beli antara pihak eksportir dengan pihak importir. Maka kedua belah pihak wajib mematuhi pembatasan impor Negara tersebut.

4. Bahasa

Banyak eksportir mengalami kendala dalam segi bahasa, namun selama dapat berkomunikasi dengan baik melalui email, kendala tersebut dapat sedikit teratasi. Kebanyakan eksportir mampu membaca bahasa Inggris jauh lebih baik daripada mereka memahami bahasa lisan.

5. Hukum

Hukum internasional sebagai salah satu sumber hukum perdagangan internasional bertujuan untuk mencoba menciptakan suatu keseragaman hukum antar negara sehingga perbedaan sistem hukum tidak lagi menjadi relevan, apalagi memasuki era globalisasi yang menuntut pemberlakuan suatu kebijakan atau sistem atau prinsip ke seluruh dunia seluas mungkin.<sup>9</sup>

Menurut UCP 600 semua L/C otomatis berjenis *irrevocable*, yaitu penjual tidak perlu khawatir tentang posisi keuangan pembeli, karena bergantung pada posisi keuangan *issuing bank*. Sehingga apabila terjadi diskrepansi, keputusan harus melalui kesepakatan kedua belah pihak dan tidak bisa menurut satu pihak saja. Maka untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi harus melalui mediasi yang merupakan kesepakatan kedua belah pihak. Penyelesaian dengan menggunakan mediasi dinilai

<sup>9</sup> Moch. Faisal Salam, *Op.Cit*, hlm.10.

merupakan cara yang lebih mudah digunakan daripada jalur hukum mengingat untuk efisiensi waktu dan dana.

## **B.2. Wanprestasi Yang Dilakukan CV. Java Export**

Dalam Undang-undang No 7 tahun 2014 tidak mengatur secara tersurat mengenai pengertian wanprestasi, akan tetapi pengertian wanprestasi dapat dilihat dalam KUHPerdara pada pasal 1245 KUHPerdara yang mengatur jika karena keadaan memaksa debitur berhalangan memenuhi kewajibannya, ia tidak diharuskan memikul beban kerugian. Disamping itu menurut pasal 1244 KUHPerdara, debitur tetap bertanggung jawab atas kerugian yang timbul karena wanprestasi yang disebabkan oleh keadaan memaksa, jika ia tidak mampu membuktikan adanya keadaan memaksa itu, atau jika ia mampu membuktikannya tetapi mempunyai itikad buruk.<sup>10</sup>

Selanjutnya supaya dikatakan wanprestasi, pihak tertentu harus berada dalam keadaan, antara lain<sup>11</sup>:

1. Tidak memenuhi kewajiban sama sekali.
2. Memenuhi kewajiban tetapi tidak sempurna, misalnya tidak tepat waktu atau ada kekurangan.
3. Memenuhi kewajiban tetapi keliru, tidak sesuai dengan identitas benda yang diperjanjikan.

<sup>10</sup> Soedjono Dirdjosisworo, *Op.Cit*, hlm.61-62.

<sup>11</sup> Soedjono Dirdjosisworo, *Op.Cit*, hlm.64.

Tidak dilaksanakannya kewajiban dalam perjanjian dapat menimbulkan berbagai kemungkinan akibat, berbagai kemungkinan akibat yang timbul itu ditentukan dalam Pasal 1243, 1266, dan 1267 KUHPerdara sebagai berikut<sup>12</sup>:

1. Pemutusan/pembatalan perjanjian.
2. Pelaksanaan kewajiban sebagaimana mestinya.
3. Pembayaran ganti kerugian.
4. Pemutusan perjanjian ditambah pembayaran ganti kerugian.
5. Pelaksanaan kewajiban ditambah pembayaran ganti kerugian

Berdasarkan kasus yang dialami CV. Java Export terbukti bahwa pihak CV. Java Export melakukan wanprestasi yaitu terlambat melakukan pengiriman barang dan barang yang dikirim tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak (barang yang dikirim dalam keadaan rusak). Tindakan tersebut memenuhi unsur wanprestasi yaitu memenuhi kewajiban tetapi tidak sempurna, misalnya tidak

<sup>12</sup> *Ibid*, hlm.64.

tepat waktu atau ada kekurangan.

### **B.3. Penyelesaian Berdasarkan Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan**

Sesuai dengan kasus antara CV. Java Export yang bergerak dalam bidang *furniture* dengan *buyer* yang berasal dari Amerika Serikat, terbukti bahwa pihak CV. Java Export melakukan wanprestasi yaitu terlambat melakukan pengiriman barang dan barang yang dikirim tidak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak. .

Pihak *buyer* dan CV. Java Export sepakat melakukan penyelesaian secara mediasi dimana mediasi merupakan salah satu penyelesaian wanprestasi yang dapat dipilih oleh kedua belah pihak yang bersengketa sesuai Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan yang berbunyi : “Dalam hal terjadi sengketa terkait dengan transaksi dagang melalui sistem elektronik, orang atau badan usaha yang mengalami sengketa tersebut melalui pengadilan atau melalui mekanisme penyelesaian sengketa lainnya.” Dalam penjelasan pasal 65 ayat (5) berbunyi: “Mekanisme penyelesaian sengketa lainnya antara lain konsultasi, negoisasi, konsiliasi, mediasi, atau arbitrase sesuai dengan ketentuan perundang – undangan” maka mediasi yang dilakukan kedua belah pihak sesuai dengan Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

### **B.4. Penyelesaian Berdasarkan Keputusan Internal CV. Java Export**

Dalam mengambil sebuah keputusan harus dilandasi oleh prosedur dan teknik serta didukung oleh informasi yang tepat (*accurate*), benar (*realible*), dan tepat waktu (*timeliness*). Ada beberapa landasan yang digunakan dalam pengambilan keputusan yang sangat bergantung dari permasalahan itu sendiri, antara lain:

1. Intuisi, pengambilan keputusan yang didasarkan atas intuisi atau perasaan memiliki sifat subjektif sehingga mudah terkena pengaruh.
2. Pengalaman, pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman memiliki manfaat bagi pengetahuan praktis, karena pengalaman seseorang dapat memperkirakan keadaan sesuatu, dapat diperhitungkan untung ruginya terhadap keputusan yang akan dihasilkan.
3. Fakta, pengambilan keputusan berdasarkan fakta dapat memberikan keputusan yang sehat, solid, dan baik. Karena dengan fakta tersebut maka tingkat kepercayaan terhadap pengambilan keputusan dapat lebih tinggi, sehingga orang dapat menerima keputusan yang dibuat itu dengan rela dan lapang dada.

4. Wewenang, pengambilan keputusan berdasarkan wewenang biasanya dilakukan oleh suatu pimpinan perusahaan.

5. Logika, pengambilan keputusan yang berdasarkan logika ialah suatu studi yang rasional terhadap semua unsur pada setiap sisi dalam proses pengambilan keputusan. Pada pengambilan keputusan yang berdasarkan rasional, keputusan yang dihasilkan bersifat objektif, logis, lebih transparan, konsisten untuk memaksimalkan hasil atau nilai dalam batas kendala tertentu, sehingga dapat dikatakan mendekati kebenaran atau sesuai dengan apa yang diinginkan.

Sesuai dengan kasus antara CV. Java Export yang bergerak dalam bidang *furniture* dengan *buyer* yang berasal dari Amerika Serikat, pihak CV. Java Export terbukti melakukan wanprestasi karena terlambat melakukan pengiriman barang dan barang yang dikirim tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Pihak *buyer* tentu saja merasa tidak puas dengan pelayanan CV. Java Export. Pihak CV. Java Export dalam hal ini membuat suatu keputusan internal yang berdasarkan pengalaman, fakta, dan logika yang selanjutnya dilakukan rapat musyawarah dengan seluruh jajaran antara lain pemimpin perusahaan beserta

*manager – manager* perusahaan yang selanjutnya menghasilkan suatu keputusan internal yaitu memanggil pihak perusahaan ekspedisi sebagai pihak mediator yang nantinya menjadi penengah antara CV. Java Export dengan pihak *buyer* dalam proses mediasi. Kemudian pihak CV. Java Export dan pihak *buyer* melakukan jalur penyelesaian secara mediasi, karena CV. Java Export menganut asas kekeluargaan dalam hal penyelesaian sengketa dalam urusan bisnisnya. Setelah itu kedua belah pihak mencapai kesepakatan berupa penggantian barang sesuai dengan jumlah barang yang rusak dan pihak *buyer* diharuskan membayar setengah harga, serta telah disepakati bahwa nantinya ganti rugi barang tersebut dikirim bersamaan dengan order yang selanjutnya, dengan adanya kesepakatan setelah mediasi dilakukan, maka kedua belah pihak yaitu CV. Java Export selaku eksportir dan pihak *buyer* selaku importir berkewajiban untuk mematuhi semua kesepakatan yang timbul dalam mediasi tersebut sebagai bentuk itikad baik dari kedua belah pihak.

Pihak CV. Java Export dalam hal ini lebih memilih melakukan mediasi secara kekeluargaan dikarenakan untuk menjaga hubungan baik dengan para

buyer, karena bagi CV. Java Export hubungan bisnis yang berkelanjutan sangatlah penting serta berguna untuk tetap menjaga nama baik CV. Java Export, terlebih lagi mengingat pihak buyer dari Amerika Serikat tersebut juga merupakan pelanggan tetap CV. Java Export sejak tahun 2006 hingga sekarang.

#### IV. PENUTUP

##### A. Kesimpulan

1. Bahwa dalam pelaksanaan ekspor *furniture*, CV. Java Export menghadapi suatu hambatan-hambatan.

Hambatan-hambatan tersebut diantaranya adalah :

a. Perubahan situasi ekonomi memungkinkan salah satu pihak ingkar janji, merosotnya harga di pasar internasional bisa berakibat pembeli membatalkan kontrak dagang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Karena disini hubungan ekonomi juga sangat dipengaruhi oleh hubungan diplomatik antar kedua negara yang berkepentingan dimana faktor dari kesejahteraan ekonomi negara importir sangat berpengaruh dalam hal kepercayaan terhadap negara eksportir.

b. Dalam transportasi, komoditi ekspor dapat mengalami kerusakan yang dapat merugikan eksportir maupun penerima barang (importir).

c. Di dalam persaingan usaha, faktor dari produk barang juga menjadi suatu perhatian yang sangat penting. Khususnya dalam hal kualitas barang baik secara ketahanan barang maupun bentuk desain dari suatu barang.

d. Ketentuan dalam peraturan-peraturan yang selalu berubah-ubah di bidang ekspor juga sangatlah berpengaruh dalam transaksi perdagangan internasional.

e. Faktor keamanan dari kedua belah pihak negara yaitu dari negara eksportir dan negara importir juga berpengaruh dalam terwujudnya kerjasama antara eksportir dan importir.

2. Bahwa dalam penyelesaian kasus yang melibatkan pihak CV. Java Export dengan pihak *buyer* yang berasal dari Amerika Serikat dilakukan melalui jalur mediasi, hasil dari mediasi tersebut yaitu CV. Java Export bersedia melakukan ganti rugi berupa barang baru sesuai dengan jumlah barang yang rusak dan pihak *buyer* hanya membayar dengan setengah harga, serta disepakati bahwa barang ganti rugi tersebut tidak dapat dikirim pada saat itu juga melainkan dikirim bersamaan dengan *order* yang selanjutnya.

Pihak CV. Java Export disini bisa dikatakan

tetap mengindahkan Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan yang di karenakan proses penyelesaiannya dilakukan secara mediasi, disamping itu CV. Java Export juga ingin supaya hubungan bisnis antara kedua belah pihak tetap terjaga dan bisa terus berlanjut dalam jangka waktu yang lama.

## B. Saran

1. Mengenai hambatan-hambatan yang dialami oleh pihak CV. Java Export selaku eksportir, kemungkinan dapat di minimalisir dengan cara sebagai berikut :
  - a. Bila ternyata harga pasar internasional nantinya benar-benar merosot, hendaknya CV. Java Export harus memiliki strategi-strategi khusus dalam menyiasati itu semua, yaitu CV. Java Export mungkin dapat memberikan diskon penjualan untuk produknya agar nantinya *buyer* tetap melakukan pembelian kepada CV. Java Export.
  - b. Untuk meminimalisir terjadinya kerusakan pada barang dan terjadinya penjamuran pada barang, CV. Java Export hendaknya benar-benar harus memperhatikan mengenai pengepakan barang yang layak laut sesuai dengan jenis komoditi yang di ekspor, memberikan instruksi pengapalan yang tepat dan benar untuk menghindari kemungkinan muatan rusak dan pada saat proses memuat barang dalam *container (stuffing)* hendaknya CV. Java Export dapat menambahkan lebih banyak *super dry* yang disini berfungsi untuk meminimalisir adanya jamur pada barang apabila barang berada di dalam peti kemas *container* dalam jangka waktu yang sangat lama.
  - c. CV. Java Export nantinya mungkin dapat mengasuransikan muatan yang ada supaya nantinya bila ada hal-hal yang tidak diinginkan terhadap barang yang dikirim, pihak CV. Java Export bias melakukan klaim asuransi.
  - d. CV. Java Export hendaknya tetap mempertahankan kualitas barang yang ada walaupun nantinya banyak kompetitor yang melakukan peniruan atas desain yang telah dibuat oleh pihak CV.

- Java Export, namun apabila kualitas barang yang ada dalam CV. Java Export benar-benar terjamin mutunya pastilah *buyer* akan lebih memilih untuk melakukan *order* kepada pihak CV. Java Export. Karena pada dasarnya mutu dan kualitas baranglah yang nantinya akan membedakan dengan barang-barang yang di produksi oleh pihak kompetitor.
- e. CV. Java Export hendaknya harus menyesuaikan dengan peraturan-peraturan pemerintah yang baru.
  - f. CV. Java Export dalam melakukan kerjasama dengan pihak di negara lain hendaknya harus benar-benar tau tentang peta global daerah tersebut, apakah sedang terjadi konflik atau tidak karena disini keamanan tetaplah berperan penting dalam kelancaran proses transaksi perdagangan internasional.
2. CV. Java Export mungkin kedepannya harus mempertimbangkan adanya perjanjian secara tertulis, hal ini bertujuan untuk meminimalisir adanya kesalahpahaman dan apabila sewaktu-waktu terjadi sengketa. Apabila terjadi perselisihan antara pihak yang terkait dengan CV. Java Export, hendaknya dicari jalan yang terbaik dalam penyelesaiannya atau musyawarah terlebih dahulu agar diperoleh *win win solution* sebelum masalah tersebut diajukan ke Pengadilan atau Pemerintah setempat karena hal ini menyangkut nama baik kedua belah pihak. Selain itu nanti kedepannya hubungan bisnis antara kedua belah pihak tetap bisa berlanjut.

## V. DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- M.S. Amir, *Seluk-beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri*, (Jakarta: PPM, 2000)
- M.S. Amir, *Korespondensi Bisnis Ekspor Impor*, (Jakarta: PPM, 2001)
- Salam, Moch. Faisal, *Penyelesaian Sengketa Bisnis Secara Nasional Dan Internasional*, (Bandung: Penerbit Mandar Maju, 2007)
- Soekanto, Soerjono, 1986, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: Universitas Indonesia PESS
- Soemitro, Ronny Hanitijo, 1998, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimeki*, Jakarta: Ghalia Indonesia



Susilo, Andi, *Buku Pintar Ekspor Impor*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2008)

Sutedi, Adrian, *Hukum Ekspor Impor*, (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2014)

#### **PERATURAN-PERATURAN**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata)

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD)

Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia .

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 1982 Tentang Pelaksanaan Ekspor, Impor, dan Lalu Lintas Devisa.

Permendag 97/M-DAG/PER/12/2014 tentang

Ketentuan Ekspor Produk Industri Kehutanan.

#### **WAWANCARA**

Suyono Prihantoro, *Wawancara*, Pemimpin Perusahaan CV. Java Export, (Semarang: 16 Oktober 2016)

Panca Loka Wardhana, *Wawancara*, Manajer Operasional CV. Java Export, (Semarang: 22 Oktober 2016)

Wijaya Kusuma, *Wawancara*, Manajer Pemasaran CV. Java Export, (Semarang: 22 Oktober 2016)

Khoirun, *Wawancara*, Kepala Bagian Produksi CV. Java Export, (Semarang: 22 Oktober 2016)