
PENYELESAIAN KONTRAK EKSPOR MEUBEL BERDASARKAN DOCTRIN HUKUM PERDATA INTERNASIONAL (STUDI KASUS DI KOTA JEPARA)

JUFIANTY TRISNA PUTRI

Fakultas Hukum Universitas Mataram, NTB, Indonesia

jufiantytrisanaputri@yahoo.com

ARIS MUNANDAR

Fakultas Hukum Universitas Mataram, NTB, Indonesia

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji, menelaah, dan mengetahui solusi jika terjadi sengketa dari segi tinjauan hukum perdata internasional dalam penyelesaian sengketa kontrak ekspor meubel. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan perundang-undangan dan konseptual. Adapun hasil penelitian ini adalah penyelesaian sengketa ekspor dilakukan melalui Badan Arbitrase Nasional (BANI). Penyelesaian ini melibatkan pihak ketiga. Negara yang dijadikan pihak ketiga adalah negara yang perekonomiannya maju supaya tidak terjadi *conflict of interest*. Pada penyelesaian melalui BANI, klausul penyelesaiannya sudah ada sejak perjanjian dibuat. Selain melalui BANI, penyelesaian sengketa dapat ditempuh melalui *International of Camber Commerce* (ICC) atau Kamar Dagang Industri.

Kata kunci: hukum perdata internasional, penyelesaian sengketa

ABSTRACT

The purposes of this research are to study, examine, and find out solutions in case of disputes in terms of international civil law review in settlement of furniture export contract disputes. The methods used in this research are statutory and conceptual approaches. This research concludes that the settlement of export disputes is carried out through the National Arbitration Board (BANI). This settlement involves a third party. Countries used as third parties are countries with advanced economies so that there is no conflict of interest. On settlement through BANI, the settlement clause has existed since the agreement was made. Apart from BANI, dispute resolution can be made through the International of Camber Commerce (ICC) or the Industrial Chamber of Commerce.

Keywords: dispute settlement, international civil law

I. PENDAHULUAN

Perdagangan yang bersifat internasional mempunyai peran dalam laju pertumbuhan ekonomi negara serta dapat menjalin hubungan yang erat dengan negara lain, khususnya di bidang ekonomi. Indonesia dalam melakukan perdagangan internasional mempunyai sumber daya alam yang melimpah namun memiliki kekurangan dalam hal teknologi. Ketersediaan sumber daya alam Indonesia ini sangat dibutuhkan oleh negara-negara yang kurang dalam sumber daya alamnya, tetapi memiliki teknologi yang maju. Dengan kelebihan dan kekurangan masing-masing maka dalam memenuhi kebutuhannya kedua negara tersebut melakukan kerjasama melalui mekanisme yang dilakukan kedua belah pihak. Oleh karena itu, kinerja ekspor Indonesia sangat ditentukan oleh sumber daya manusia yang profesional, memiliki jiwa entrepreneur, serta memahami prosedur dan strategi ekspor. Dalam hal tersebut maka diperlukan suatu instrumen hukum yang dapat dijadikan dasar dalam melakukan kerjasama.

Pada praktik perdagangan internasional sering muncul kasus-kasus yang mempersoalkan tentang hukum negara yang akan dipakai apabila terjadi suatu perselisihan. Berkaitan dengan hal itu, jika ada perselisihan tentang hukum yang berlaku bilamana hal tersebut tidak diatur dalam kontrak, maka dipergunakanlah kaidah-kaidah hukum perdata internasional (*choice of law*). Istilah *choice of law* lebih pasti pengertiannya daripada *party autonomy*. Istilah *party autonomy* sering dipahami secara keliru (*misleading*) dalam hukum bisnis internasional, sehingga menimbulkan pemikiran ke arah yang sebenarnya tidak dicakup oleh istilah tersebut. Istilah *autonomy* (otonom) mengandung pengertian menentukan sendiri hukum yang harus berlaku bagi mereka.¹ *Choice of law* dalam hukum perjanjian adalah kebebasan yang diberikan kepada para pihak untuk memilih sendiri hukum yang hendak dipergunakan dalam perjanjian.²

Salah satu daerah di Indonesia yang memproduksi atau menjadi *central* meubel adalah Kabupaten Jepara di Jawa Tengah. Seiring meningkatnya produksi meubel di Jepara, maka ekspor meubel semakin berkembang dan jumlah eksportir meubel bertambah. Dalam praktik ekspor meubel tersebut sering menimbulkan kesalahan dalam pembuatan dan dalam menjalankan kontrak yang sudah dibuat sebaik mungkin. Banyak berbagai hambatan atau kendala yang menyebabkan isi kontrak tidak dapat dilaksanakan. Hambatan atau kendala tersebut pada kondisi tertentu dapat terjadi karena adanya beberapa faktor, yang antara lain disebabkan oleh: (1) para pihak tidak memiliki pemahaman/kehendak yang sama, sehingga mengakibatkan salah satu pihak memaksakan kehendaknya kepada pihak lain; (2) para pihak berasal dari dua atau beberapa tempat yang berbeda, sehingga mengakibatkan pola pikir para pihak berbeda dan menyebabkan perbedaan penafsiran mengenai isi kontrak yang pada akhirnya mengakibatkan pelaksanaan yang berbeda pula; atau (3) perbedaan sistem hukum negara dari masing-masing pihak yang mengadakan kontrak, sehingga isi kontrak tidak dapat dijalankan akibat adanya pembatasan menurut hukum negara salah satu pihak.

¹Abdul Gani Abdullah, *Pandangan Yuridis Conflict of Law dan Choice of Law dalam Kontrak Bisnis Internasional*. Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan, 2005, Volume 3, Nomor 3.

²R. Subekti. *Hukum Perjanjian*, Alumni Bandung, 1987, hlm 11.

Dalam praktiknya kasus yang dialami oleh salah seorang eksportir di Jepara yakni ketika pihak eksportir mendapatkan order meubel dari Korea, lalu kedua belah pihak antara eksportir dengan importir mengadakan kontrak. Setelah terjadinya kontrak tersebut pihak eksportir membuatkan proforma invoice dan tarif harga yang disetujui oleh pihak pembeli adalah Free on Board (FOB). Dalam hal ini FOB adalah harga barang hanya sampai di atas kapal. Jadi, setelah sampai di atas kapal tersebut jika terjadi suatu masalah diluar kendali bukan lagi menjadi tanggung jawab pihak eksportir. Namun, dalam kasus ini ketika barang sudah sampai pada pelabuhan Busan di Korea barang tersebut mengalami kerusakan yang diakibatkan dari cuaca extreme yang terjadi di negara Korea. Berkaitan dengan hal itu eksportir banyak menanggung kerugian karena diklaim oleh pihak pembeli yang berada di negara Korea.

Faktor yang penting dalam penyelesaian suatu sengketa dalam kajian hukum kontrak internasional terletak pada kesepakatan para pihak. Pada akhirnya, para pihak lah yang menentukan bagaimana sengketanya akan diselesaikan untuk memperoleh kepastian hukum. Kepastian hukum bisa diperoleh dari pembuatan kontrak yang lebih jelas dalam menjelaskan suatu hal yang akan terjadi di luar kendali kedua belah pihak.

II . PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kontrak Ekspor Mebel di Jepara

Mengenai transaksi ekspor impor ini tidak diatur secara khusus, baik dalam KUH Perdata maupun dalam KUH Dagang. Akan tetapi, secara umum ketentuan dalam KUH Perdata dalam Bab V Buku III dan ketentuan dalam KUH Dagang tetap berlaku bagi perdagangan ekspor impor Indonesia.³ Proses awal dalam jual beli dalam ranah perdagangan internasional adalah *sales contract*. Sales kontrak memuat tentang kesepakatan atau perjanjian antara penjual dan pembeli dalam bentuk dokumen yang berisikan hak dan kewajibannya. Perjanjian jual beli yang dimuat dalam *sales contract* merupakan salah satu bentuk perjanjian sebagaimana diatur dalam KUH Perdata, perjanjian jual beli tunduk pada hukum perjanjian pada umumnya.⁴

Proses kontrak dagang ekspor (*sales contract*) yang dilakukan oleh CV Haqure Furniture melalui berbagai tahap,yaitu mulai dari mempromosikan barang/produk, *inquiry* (surat permintaan harga dan pesanan), *offersheet* (surat penawaran harga), *ordersheet* (surat persetujuan), *ekspor sales contract* (kontrak dagang ekspor), sampai *sales confirmation* (persetujuan kontrak) .

Promosi merupakan upaya dari CV Haqure untuk memperkenalkan produk atau komoditas yang dihasilkannya kepada *buyer*. Promosi memegang peranan kunci dalam strategi pemasaran atau ujung tombak pemasaran. Setelah *buyer* mengetahui komoditas atau produk yang di promosikan oleh CV Haqure Furniture dan merasa tertarik atau berminat untuk membeli produk tersebut, kemudian *buyer* menghubungi CV Haqure Furniture mengirimkan surat permintaan harga dan pesanan yang sering disebut dengan *letter of inquiry* atau produk yang

³Adrian Sutedi,*Hukum Ekspor Impor*, (Jakarta: Raih Asa Sukses (Penebar Swadaya Grup, 2014), hlm. 39.

⁴*Ibid.*, hlm.39.

telah dipromosikan tersebut. Setelah menerima surat permintaan harga (*letter of inquiry*) dari importir (*buyer*), perusahaan mengambil keputusan dan mengirimkan surat penawaran harga (*offersheet*) yang menyatakan kesanggupan perusahaan untuk memasok komoditas atau produk yang telah dipesan oleh importir (*buyer*) dengan berbagai macam persyaratan, misalnya: harga produk, waktu pengiriman, syarat penyerahan, dan cara pembayaran.

Perusahaan memberikan syarat perdagangan internasional (ekspor-impor) dengan pertimbangan sebaik mungkin agar saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, itu semua dilakukan berdasarkan strategi perusahaan untuk mendapatkan pelanggan tetap atau paling tidak akan memberikan kesan yang baik terhadap perusahaan dalam melakukan kegiatan ekspor-impor. Importir (*buyer*) menerima surat penawaran harga (*offersheet*) dari CV Haqure Furniture, kemudian importir (*buyer*) mempelajari isi maupun syarat-syarat dari surat penawaran tersebut dengan cermat. Jika terdapat isi atau persyaratan yang tidak setuju atau ingin di ubah importir (*buyer*) dapat mengkonfirmasi dengan CV Haqure Furniture terlebih dahulu melalui *e-mail* atau langsung ditambahkan dalam surat pesanan (*ordersheet*) yang akan dikirim. Dalam hal ini lah yang di sebut sebagai proses negosiasi, yakni kondisi dimana pihak *buyer* (pembeli) menginginkan nilai tawar tertentu atau sebaliknya pihak eksportir (*supplier*) menginginkan kondisi tertentu sehingga timbul kesepakatan.

Ekspor impor merupakan suatu rangkaian kegiatan perusahaan yang diawali dengan perjanjian. Perjanjian tersebut merupakan hasil kegiatan sebelumnya yang dilakukan oleh pihak eksportir dan importir yaitu berupa penawaran dan permintaan. Kesepakatan tersebut dituangkan ke dalam *sales contract* yang merupakan kesepakatan antara eksportir dan importer untuk melakukan perdagangan barang sesuai dengan syarat yang telah disepakati bersama dan masing-masing pihak mengikatkan diri untuk melaksanakan semua kewajiban yang ditimbulkan.⁵ Isi dari kontrak dagang ekspor (*sales contract*) yang dibuat oleh perusahaan berisi tentang kesepakatan bersama yaitu nilai dari harga barang, jumlah barang, cara pembayaran, cara pengapalan, nama perusahaan pelayaran, nama bank, klausul asuransi, pelabuhan muat dan bongkar, serta dokumen yang diminta seperti *invoice*, *packing list*, B/L, PEB, dan SKA.

Isi dari kontrak dagang harus memenuhi syarat-syarat sah suatu perjanjian yang terdapat dalam pasal 1320 KUHPerdata, yaitu: sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, suatu hal tertentu, suatu sebab yang halal. Sepakat dan kecakapan merupakan syarat subjektif, sedangkan hal tertentu dan sebab yang halal adalah syarat objektif.

Klausula pilihan hukum banyak dibuat oleh para pihak dan merupakan hal yang sangat penting dalam kontrak bisnis internasional. Suatu kasus sengketa dalam bidang ekspor mebel pada kontrak bisnis internasional dalam praktiknya tidak terdapat pilihan hukumnya. Maka dari itu, perlu dilakukan proses penentuannya doktrin/teori yang mana untuk menentukan *lex cause* nya. Ada beberapa teori dalam hukum perdata internasional yang dapat digunakan untuk menemukan hukum yang seharusnya berlaku (*lex cause*) bagi suatu hubungan pihak yang tidak

⁵*Ibid.*, hlm. 42.

ada pilihan hukumnya. Teori-teori itu adalah pertama teori *lex loci contractus*, kedua teori *lex loci soluntionis*, ketiga teori *the proper law of contract*, dan ke empat teori *the most characteristic connection*.⁶

Teori *lex loci contractus*.

Menurut teori *lex loci contractus*, hukum yang berlaku adalah hukum tempat dimana kontrak itu dibuat. Teori ini merupakan teori klasik yang tidak mudah diterapkan praktek pembentukan kontrak internasional modern, sebab pihak-pihak yang berkontrak tidak selalu hadir bertatap muka membentuk kontrak di suatu tempat (*contract between absent person*).

Teori *lex loci soluntionis*

Menurut teori *lex loci soluntionis*, hukum yang berlaku adalah hukum tempat di mana perjanjian dilaksanakan, bukan tempat di mana kontraknya ditandatangani. Kesulitan utama kontrak ini adalah, jika kontrak itu harus dilaksanakan tidak di suatu tempat, seperti kasus jual beli yang melibatkan pihak-pihak (penjual dan pembeli) yang berda di negara yang berbeda dan dengan sistim hukum yang berbeda pula.

Teori *the proper law of contract*.

Menurut teori *the proper law of contract*, hukum yang berlaku adalah hukum negara yang paling wajar berlaku bagi kontrak itu, yaitu dengan cara mencari titik berat (*center of gravity*) atau titik taut yang paling erat dengan kontrak itu.

Teori *the most characteristic connection*.

Menurut teori *the most characteristic connection*, hukum yang berlaku adalah dari pihak yang melakukan prestasi yang paling karakteristik. Kelebihan teori terakhir ini adalah bahwa dengan teori ini dapat dihindari beberapa kesulitan, seperti keharusan untuk mengadakan klasifikasi *lex loci contractus* atau *lex loci soluntionis*, di samping juga dijanjikannya kepastian hukum secara lebih awal oleh teori ini.

Teori/Doktrin yang memungkinkan untuk digunakan dalam kontrak bisnis internasional dalam bidang ekspor mebel yang tidak ditentukan pilihan hukumnya adalah teori *lex loci contractus*. Menggunakan teori *lex loci contractus* didasarkan pada tempat dimana kontrak ekspor mebel itu dibuat. Kelebihan dari teori *lex loci contractus* ini adalah penerapannya mudah dan sederhana serta cara terbaik yang bisa digunakan untuk menentukan hukum yang berlaku terhadap masalah keabsahan suatu kontrak atau keabsahan formalitas kontrak.

Jika tempat penandatanganan kontrak dilaksanakan pada dua tempat atau tempat tersebut tidak dapat dipastikan maka penerapan *lex loci contractus* dilakukan dengan cara diberlakukan hukum dari tempat domisili pihak yang melakukan penawaran dalam hal ini adalah eksportir (penjual).

Dalam semua usaha industri pasti ada yang namanya suatu hambatan yang dialami, hambatan-hambatan inilah yang menimbulkan permasalahan pada kontrak ekspor mebel.

⁶Ida Bagus Wiyasa Putra, *aspek-aspek hukum Perdata Internasional dalam transaksi bisnis internasional*, Rafika Aditama, Bandung, hlm. 73-74.

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.

Dalam kegiatan ekspor mebel sering terjadi permasalahan seperti contohnya pihak *buyer* telat melakukan pembayaran atau bahkan tidak melunasi pembayaran tersebut sebagaimana sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati. Hal ini terjadi biasanya dikarenakan pihak *buyer* meng-*order* barang dengan agregat yang cukup besar. Jadi pengiriman barang pun dilakukan berangsur-angsur sehingga *buyer* gampang memiliki celah untuk telat membayar. Namun, dalam hal tidak melunasi pembayaran biasanya terjadi karena barang yang dikirim memiliki cacat sehingga pihak *buyer* meminta ganti rugi barang tersebut dan tidak melunasi.

Penyelesaian Sengketa Kontrak Ekspor Meubel di Jepara

Penyelesaian sengketa secara umum yakni litigasi dan non-litigasi. Penyelesaian secara litigasi merupakan proses menyelesaikan perselisihan hukum di pengadilan yang mana setiap pihak bersengketa memiliki hak dan kewajiban yang sama baik untuk mengajukan gugatan maupun membantah gugatan melalui jawaban.

Penyelesaian sengketa melalui litigasi memiliki kelebihan dan kekurangan. Proses penyelesaian sengketa melalui pengadilan menghasilkan suatu keputusan yang bersifat adversarial yang belum mampu merangkul kepentingan bersama karena menghasilkan suatu putusan *win-lose solution*. Sehingga pasti akan ada pihak yang menang pihak satunya akan kalah, akibatnya ada yang merasa puas dan ada yang tidak sehingga dapat menimbulkan suatu persoalan baru di antara para pihak yang bersengketa.

Sedangkan cara penyelesaian non-litigasi yakni Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) atau *Alternative Dispute Resolution* (ADR) banyak dilakukan oleh pelaku ekspor sebagai cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan. Banyak dari pelaku ekspor menghindari cara litigasi dikarenakan reputasi pengadilan yang terlihat kurang kondusif untuk dunia jual-beli khususnya jual beli internasional. Cara tersebut juga bisa merusak hubungan bisnis dan dari sifatnya terbuka untuk umum sehingga tidak ada jaminan privasi bagi para pihak.

Perjanjian dalam kegiatan ekspor yang kerap disebut kontrak bisnis merupakan dasar utama dalam membangun hubungan bisnis. Keahlian dalam menyusun kontrak sangat diperlukan guna menjamin kesuksesan dan mengurangi resiko yang dapat menyebabkan kerugian khususnya pada pihak eksportir.⁷

Dalam praktiknya pada kegiatan ekspor meubel pihak eksportir khususnya UMKM belum cukup paham dalam menyusun kontrak yang baik dan benar sehingga banyak menanggung kerugian dan menguntungkan pihak asing. Bagi orang yang paham hukum, kontrak sangat penting karena dapat dipakai sebagai alat ampuh dalam mengalahkan lawan. Penyelesaian sengketa pada kegiatan jual beli internasional (ekspor) dapat dilakukan via pengadilan (litigasi) maupun di luar pengadilan (non litigasi). Penyelesaian litigasi banyak ditinggalkan

⁷Iswi Hariyani, Cita Yustisia, R. Serfiato D. Purnomo, *Penyelesaian Sengketa Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018), hlm. 7.

oleh pelaku ekspor khususnya pada ekspor meubel karena cara ini terlalu dianggap berbelit-belit, membutuhkan banyak biaya dan memakan waktu yang cukup lama. Penyelesaian sengketa kontrak perdata internasional melalui pengadilan seringkali menimbulkan ketidakpuasan bagi pihak yang dikalahkan sebab hakim dalam pengadilan harus menentukan *lex cause* (hukum yang seharusnya berlaku) terlebih dahulu dan terkadang *lex cause*-nya tidak begitu familiar bagi hakim atau bagi salah satu pihaknya adanya faktor-faktor non-yuridis yang banyak memengaruhi proses peradilan sehingga kondisi tersebut bisa menghasilkan putusan yang kurang memuaskan.⁸

Kemudahan dalam hubungan kontrak perdata Internasional pada kegiatan ekspor khususnya ekspor meubel tersebut seringkali mengalami hambatan apabila terjadi sengketa diantara mereka, misalkan salah satu pihak tidak memenuhi janjinya (prestasinya) yang diakibatkan dari berbagai pokok permasalahan seperti yang sudah dijelaskan pada bagian bentuk-bentuk permasalahan. Salah satu solusi untuk mengatasi hal tersebut para pihak dapat membuat pilihan hukum sehingga diharapkan dapat memperoleh putusan dalam penyelesaian sengketa yang timbul dalam kontrak perdata internasional yang memuaskan.

Salah satu bentuk hubungan hukum perdata internasional adalah hubungan bisnis internasional, hubungan bisnis internasional ini bisa diartikan sebagai aktivitas yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan kepada pelaku bisnis yang mengandung unsur asing (melintasi batas negara/melibatkan lebih dari satu sistem hukum negara yang berbeda). Setiap hubungan bisnis memerlukan suatu kepastian untuk menunjang kelancaran usaha bisnis tersebut, yang dalam hal ini kontrak lah yang lazim bisa digunakan untuk memperoleh kepastian dan perlindungan kepentingan para pihak.

Dari banyaknya permasalahan seperti yang sudah dijelaskan di atas yang dapat menimbulkan sengketa kontrak meubel, sebagai contohnya yang kerap terjadi yakni Keterlambatan pengiriman barang, barang yang dikirim rusak, dan *force majeure*. Upaya hukum penyelesaian sengketa kontrak bisnis internasional yang bisa ditempuh oleh eksportir dan importer, berdasarkan wawancara dengan bapak Islahul selaku eksportir meubel CV Haqare Furniture menyebutkan bahwa dalam hal permasalahan-permasalahan tersebut menggunakan upaya hukum non-litigasi melalui negosiasi dan mediasi secara kekeluargaan. Kedua cara tersebut sering diaplikasikan dalam penyelesaian kotrak bisnis internasional pada kegiatan ekspor meubel karna diyakini proses tersebut mudah dijalankan, tidak berbelit-belit, dan tetap terjaga *privacy* antara kedua belah pihak penjual maupun pembeli.

Proses beracara di pengadilan (litigasi) dihindari pelaku ekspor meubel karena prosesnya membutuhkan biaya dan memakan waktu. Sistem pengadilan konvensional secara alamiah berlawanan, seringkali menghasilkan satu pihak sebagai pemenang dan pihak lainnya sebagai pihak yang kalah. Bahkan ada yang beranggapan bahwasanya terdapat ketidakefisienan dan ketidakadilan dalam melakukan penyelesaian sengketa melalui proses perdata (*civil procedure*

⁸Aminah, 2019, "Pilihan Hukum dalam Kontrak Perdata Internasional", (<https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/dplr/article/download/6540/3396>) / Januari 2020.

was neither efficient no fair). Selain itu, upaya hukum litigasi menghasilkan putusan yang terpublikasi kepada masyarakat luas, sehingga dapat mempengaruhi kredibilitas serta nama baik bahkan reputasi perusahaan.

Di dalam permasalahan kegiatan ekspor yang sudah dikemukakan di atas, sering terjadi dan mengakibatkan kerugian lebih banyak ditanggung oleh pihak penjual terkhusus dalam hal di luar kendali seperti terjadinya bencana atau bisa disebut *force majeure*. Namun, di Indonesia sendiri belum mempunyai pengaturan khusus yang bisa melindungi pengusaha eksportir yang menggunakan system *telegraphic transfer* secara langsung ataupun yang tercermin di dalam Undang Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (UU Perdagangan). Pasal 41 UU Perdagangan memberikan wewenang kepada menteri untuk menunda ekspor seadainya dalam keadaan kahar atau *force majeure* sehingga penundaan ekspor untuk pembeli yang “nakal” tidak dapat dilakukan. Akibatnya, tidak ada peran serta pemerintah di dalam penyelesaian sengketa pembayaran tersebut. Akan tetapi, dalam praktiknya pihak pembeli dari luar negri tidak mau mengambil risiko dan membebankan seluruhnya kepada pihak penjual terlebih dalam hal *force majeure* yang tidak tertera dalm *sales contract*.

III. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang “Penyelesaian Kontrak Ekspor Mebel berdasarkan Doktrin Hukum Perdata Internasional (Studi Kasus di Kota Jepara)”, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut : 1. Proses kontrak ekspor mebel pada CV Haqure Furniture di mulai dari pra kontrak yakni promosi. Meubel tersebut mengirimkan *inquiry* (permintaan). Setelah negosiasi tercapai kedua belah pihak akan membuat kesepakatan, kesepakatan ini lah yang disebut kontrak dagang atau dikenal dengan nama *sales contract*. Hasil dari seluruh negosiasi antara penjual dan pembeli itu dituangkan dalam suatu perjanjian bersama itulah cikal bakal *sales contract*. *Sales contract* yang digunakan tidak ditentukan pilihan hukumnya jika terjadi sengketa. Untuk menentukan pilihan hukumnya di gunakan teori/doktrin *lex loci contractus* yaitu didasarkan pada tempat dimana kontrak tersebut di buat. Pada praktiknya dalam penandatanganan kontrak tersebut dilaksanakan pada dua negara yang berbeda, maka penerapan *lex loci contractus* diberlakukan hukum dari tempat domisili eksportir atau pihak yang melakukan penawaran. Pada praktiknya cara pembayaran *telegraphic transfer* lebih kerap digunakan dalam kegiatan ekspor mebel karena cara pembayaran melalui transfer bank ini dianggap lebih sederhana dan tidak memerlukan dokumen yang bermacam-macam; 2. Penyelesaian sengketa ekspor dapat melalui BANI yang mana penyelesaian ini melibatkan pihak ketiga dan harus netral. Negara yang dijadikan pihak ketiga yakni negara yang perekonomiannya maju supaya tidak ada *conflict of interest* dan pada penyelesaian BANI klausul penyelesaiannya sudah ada sejak perjanjian dibuat. Pada praktiknya penyelesaian sengketa ekspor mebel sering menggunakan alternatif penyelesaian sengketa seperti negosiasi dan mediasi karena mudah

dijalankan, prosedurnya tidak berbelit-belit dan juga *privacy* dari kedua belah pihak terjaga khususnya pada pihak penjual (eksportir). Dari kedua upaya penyelesaian sengketa yang diterapkan oleh eksportir mebel tersebut dapat menghasilkan *win-win solution*, dan pihak yang bersengketa merasakan kepuasan dan adil.

Saran

1. Hendaknya dalam pelaksanaan kontrak ekspor meubel, eksportir lebih cermat lagi dalam pembuatan kontrak agar tidak terjadi sengketa atau masalah-masalah baru yang merugikan pihaknya. Di dalam kontrak tersebut juga harus ditentukan pilihan hukumnya seperti apa agar memudahkan dalam penyelesaian masalah jika terjadi sengketa; 2. Hendaknya di dalam kontrak perdagangan internasional dicantumkan klausula tentang penyelesaian sengketa dalam hal terjadi wanprestasi dari salah satu pihak.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Hariyani, Iswi., Cita Yustisia Serfiyani . R Serfianto D. Purnomo. 2018. *Penyelesaian Sengketa Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Subekti, R. 1987. *Hukum Perjanjian*. Bandung: Alumnus.
- Sutedi, Adrian. 2014. *Hukum Ekspor Impor*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Putra, Ida Bagus Wyasa (Ed). 2000. *Aspek-Aspek Hukum Perdata Internasional dalam Transaksi Bisnis Internasional*. Bandung: Refika Aditama.

Jurnal

- Abdul Gani Abdullah. 2005. *Pandangan Yuridis Conflict of Law dan Choice of Law dalam Kontrak Bisnis Internasional*. Buletin Hukum Perbankan dan Kebanksentralan, Volume 3 Nomor 3.
- Aminah, 2019, "Pilihan Hukum dalam Kontrak Perdata Internasional", (<https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/dplr/article/download/6540/3396>) / Januari 2020.