

**PEMAHAMAN DAN PENGGUNAAN KONTRAK DAGANG
DALAM TRANSAKSI BISNIS USAHA KECIL MENENGAH (UKM)**
*(UNDERSTANDING AND THE USE OF TRADING CONTRACTS
IN SME BUSINESS TRANSACTIONS)*

Abdillah Sani

Widyaiswara PPEI, Kementerian Perdagangan
abdillahsani@yahoo.co.id

ABSTRAK

Kontrak dagang untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) masih belum umum digunakan. Banyak UKM yang mempertimbangkan untuk melakukan bisnis dengan pembeli lokal dan asing tanpa menggunakan kontrak dagang. Namun, banyak fakta menunjukkan bahwa UKM yang melakukan transaksi tanpa kontrak dagang menjadi bingung karena mereka kehilangan pegangan saat terjadi sengketa karena ketiadaan kontrak dagang tersebut. Padahal, semestinya kontrak dagang dapat menjadi referensi atau dasar hukum yang telah disepakati bersama. Melalui penelitian kualitatif deskriptif, penulis mencoba untuk mendapatkan gambaran tentang bagaimana pandangan UKM terhadap penggunaan kontrak dagang untuk tujuan kelancaran bisnis mereka. Hasil yang diperoleh ternyata tidak jauh dari dugaan, yakni bahwa UKM pada umumnya tidak terlalu suka menggunakan kontrak dagang dan lebih mendasarkan kepercayaan sebagai landasan. Untuk mengumpulkan data dan informasi, Penulis membagikan kuesioner yang memberikan pertanyaan terbuka kepada 30 peserta pelatihan di Pusat Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI) - Kementerian Perdagangan dan melakukan wawancara dengan beberapa UKM alumni pelatihan. Sebagai hasil akhir, penulis memberikan rekomendasi kepada pemangku kepentingan mengenai kebijakan pelatihan UKM, bahwa pengetahuan tentang kontrak dagang bagi UKM perlu ditingkatkan agar UKM dapat lebih memastikan kelancaran bisnis mereka dan menghindari berbagai resiko karena terjadinya wanprestasi dan sengketa.

Keyword: UKM, Kontrak bisnis. Transaksi Bisnis

ABSTRACT

Trade contracts for Small and Medium Enterprises (SMEs) are still not commonly used. Many SMEs are considering doing business with local and foreign buyers without using trade contracts. However, many facts show that SMEs that conduct transactions without trade contracts become confused because they lose their grip during a dispute due to the absence of the trade contract. In fact, trade contracts should be able to be a reference or legal basis that has been agreed upon together. Through descriptive qualitative research, the author tries to get a picture of how SMEs view the use of trade contracts for the purpose of smoothing their business. The results obtained turned out to be not far from conjecture, namely that SMEs in general do not really like using trade contracts and base their trust as a basis. To collect data and information, the author distributed questionnaires that gave open questions to 30 trainees at the Indonesian Export Education and Training Center (PPEI) - Ministry of Trade and conducted interviews with several training alumni SMEs. As a final result, the authors provide recommendations to stakeholders regarding SME training policies, that knowledge about trade contracts for SMEs needs to be improved so that SMEs can better ensure the smooth running of their business and avoid various risks due to defaults and disputes.

Keywords: SMEs, Trade Contracts, Business Transactions.

A. PENDAHULUAN

Transaksi bisnis biasanya didahului dengan kegiatan korespondensi antara pembeli dan penjual, yang kemudian ditindaklanjuti dengan negosiasi tatap muka atau melalui media, secara lisan melalui telepon, Skype, Zoom, atau lainnya. Poin-poin kesepakatan yang telah dicapai oleh kedua belah pihak kemudian disimpulkan dalam dokumen tertulis yang disebut kontrak dagang. Kesimpulan dari kesepakatan bersama ini biasanya disebut sebagai "Persetujuan Prinsip" antara kedua pihak, yang akan menjadi dasar bagi mereka untuk merealisasikan poin-poin perjanjian serta dasar untuk memenuhi hak dan kewajiban mereka. Perjanjian ini juga akan menjadi dasar jika peristiwa tak terduga muncul seperti wanprestasi atau sengketa perdagangan.

Dalam transaksi bisnis yang dilakukan oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia, penggunaan kontrak dagang masih belum banyak diketahui. Banyak dari mereka hanya mengandalkan kepercayaan, sehingga jika ada kesalahpahaman atau perselisihan, mereka tidak bisa berbuat apa-apa dan melihatnya hanya sebagai bencana. Misalnya, jika seorang UKM telah sepakat dengan pembeli untuk melakukan transaksi, tetapi perjanjian tentang transaksi tersebut tidak tercantum dalam dokumen perjanjian tertulis, maka ketika barang telah dikirim dan ternyata pembeli menolak untuk menerima dan membayar barang dan klaim bahwa barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan, penjual tidak dapat melakukan apapun.

Menghadapi hal seperti ini, karena transaksi tidak didasarkan pada kontrak tertulis, maka tidak ada dasar hukum yang dapat digunakan sebagai referensi untuk menolak klaim dari pembeli. Sikap UKM dalam menghadapi hal-hal seperti ini bisa beragam. Beberapa diantaranya mengalah dan menganggapnya sebagai risiko bisnis, beberapa lainnya kemudian terpaksa mengambil kembali barang-barang yang ditolak sedangkan beberapa orang lainnya ada yang meminta bantuan pihak ketiga untuk menengahi masalah tersebut. Terkadang ada juga penjual yang terpaksa menerima persyaratan tambahan yang diajukan oleh pembeli untuk menerima barang, dalam bentuk potongan harga. Banyak kasus lain yang dihadapi oleh UKM sebagai akibat dari tidak adanya kontrak tertulis antara mereka dan pembeli.

Berdasarkan contoh kasus di atas, pemahaman UKM tentang bagaimana melindungi kepentingan mereka dengan kontrak dagang dan prinsip-prinsip dalam mempersiapkan kontrak dagang dapat dikatakan masih lemah, sehingga untuk mencegah kerugian dalam kegiatan bisnis, terutama ekspor dan impor, pemahaman UKM peran fungsi kontrak dalam transaksi bisnis itu perlu ditingkatkan. Oleh karena itu penulis menyusun sebuah artikel berjudul: PEMAHAMAN DAN PENGGUNAAN KONTRAK DAGANG DALAM TRANSAKSI BISNIS UKM yang diharapkan dapat bermanfaat dan dapat menjadi referensi dalam transaksi bisnis untuk UKM.

Melalui penelitian ini, penulis ingin mengungkap bagaimana UKM memandang peran, fungsi dan manfaat dari kontrak dagang dalam melindungi kepentingan mereka dari kemungkinan munculnya risiko yang tidak diinginkan, bagaimana tingkat penggunaan kontrak dagang dalam transaksi bisnis, apakah UKM memahami bagaimana menyusun kontrak dagang dan bagaimana menyelesaikan perselisihan bisnis? Penulis mencoba menggali informasi dari berbagai sumber seperti peserta pelatihan yang diselenggarakan oleh Pusat Pelatihan Ekspor Indonesia (PPEI), Kementerian Perdagangan dan alumni PPEI yang tersebar di berbagai daerah, selain mempelajari berbagai sumber lain tentang kontrak dagang sebagai referensi, untuk

mendapatkan gambaran yang jelas tentang masalah pemahaman dan penggunaan kontrak dagang dalam transaksi bisnis oleh UKM.

Alasan lain yang menjadi dasar bagi penulis untuk melakukan penelitian tentang kontrak dagang ini adalah pengalaman penulis sendiri sebagai instruktur fungsional atau Widyaiswara di Kementerian Perdagangan, yang telah menghabiskan waktu bertahun-tahun dalam upaya mengembangkan UKM di sektor ekspor dan karenanya memiliki pengalaman dan pengalaman yang cukup. memahami kondisi pelatihan UKM yang berpartisipasi di IETC, baik di Pusat maupun di daerah. Melalui penelitian kualitatif deskriptif ini, penulis ingin mengeksplorasi dan mengungkap fenomena bagaimana UKM memahami kontrak dagang ekspor dalam upaya melindungi kelancaran dan keamanan transaksi bisnis mereka, terutama dalam transaksi bisnis lintas batas.

B. METODOLOGI

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, sebuah penelitian yang berfokus pada pemahaman mendalam tentang fenomena sosial yang terjadi di masyarakat. Dalam metode penelitian ini, peneliti menggunakan perspektif para peserta sebagai gambar yang disukai dalam memperoleh hasil penelitian. Menurut Lichtman (2013: 7 in. Suwarsono: 2016), penelitian kualitatif adalah istilah umum. Ini adalah cara untuk mengetahui di mana seorang peneliti mengumpulkan, mengatur, dan menafsirkan informasi yang diperoleh dari manusia menggunakan mata dan telinganya sebagai filter. Ini sering melibatkan wawancara mendalam dan / atau pengamatan manusia dalam lingkungan alam, online, atau sosial. Ini dapat dikontraskan dengan penelitian kuantitatif, yang sangat bergantung pada pengujian hipotesis, sebab dan akibat, dan analisis statistik.

Terkait dengan metode penelitian kualitatif yang digunakan penulis, ada dua hal yang sangat penting:

1. Analisis Fenomenologis Interpretatif (IPA): (Hancock, Bever ley: 2009)

Sains memiliki dua komponen: 1) fenomenologis, di mana penulis mencoba memahami bagaimana peserta belajar memahami pengalaman mereka; 2) interpretatif - ada keterlibatan peneliti dan mereka yang diselidiki dalam menghasilkan perspektif. Data dan informasi yang muncul dicari koneksitasnya.

2. Analisis Percakapan

Melibatkan studi percakapan. Analisis percakapan mengeksplorasi bagaimana interaksi sosial terstruktur secara struktural dan menganalisis catatan transkrip rinci. Ini melibatkan mempelajari organisasi sosial percakapan dan berkaitan dengan menetapkan bagaimana organisasi dicapai; karena itu analisis percakapan hanya dapat digunakan dengan pidato 'yang terjadi secara alami' dan itu bukan cara yang tepat untuk mempertimbangkan data wawancara (di mana organisasi pembicaraan dibentuk oleh proses wawancara formal). Analisis percakapan mengeksplorasi bagaimana interaksi sosial diatur secara struktural dan melakukan ini dengan menganalisis transkrip rekaman rekaman yang terperinci. (Hancock, Bever ley: 2009)

Untuk memperkaya wawasan dan pemahaman penelitian kualitatif, Penulis juga menelusuri sejumlah referensi yang merupakan hasil penelitian sebelumnya dengan metode kualitatif, yang beberapa di antaranya penulis anggap relevan untuk disajikan, seperti: Analisis Kualitas Layanan

Terhadap Tingkat Penjualan Produk Telkomsel di NDX CELL Outlets oleh Endang Tirtana Putra (2014), di mana dalam penelitian ini fokus penelitian adalah komunitas pengguna produk Telkomsel dan dalam penelitian ini penulis menggunakan perumusan masalah deskriptif, di mana peneliti mengeksplorasi apa yang dasar dan penyebab serta situasi sosial yang terjadi di masyarakat terhadap kesediaan mereka menggunakan produk Telkomsel. Peneliti lain yang menggunakan metode deskriptif kualitatif adalah Diaul Muhsinat (2016) yang menulis tentang Potensi Pasar Tradisional dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Cekkeng di Kabupaten Bulukumba). Penelitian kualitatif dengan pendekatan penelitian sosiologis. Peneliti melakukan interaksi lingkungan sesuai dengan unit sosial, individu, kelompok, lembaga atau masyarakat. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah survei perpustakaan, observasi dan wawancara.

Dalam mengumpulkan data dan informasi penelitian, Penulis membagikan daftar pertanyaan kepada 30 (tiga puluh) UKM yang berpartisipasi dalam Simulasi Pelatihan Simulasi Manajemen Impor Ekspor yang diselenggarakan oleh Pusat Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia di Kementerian Perdagangan pada 10-18 Maret, 2020, Tiga Puluh Peserta Pelatihan ini adalah UKM dari Jakarta dan sekitarnya. Pemilihan 30 peserta dalam pelatihan didasarkan pada alasan-alasan berikut: 1) peserta umumnya adalah pengusaha di tingkat lokal yang ingin memperluas pangsa pasar mereka ke tingkat internasional. Oleh karena itu, mereka mengambil bagian dalam pelatihan di IETC untuk mendapatkan pengetahuan tentang seluk beluk perdagangan impor dan ekspor. Ini menunjukkan keseriusan mereka untuk mengembangkan kinerja bisnis dari kancah lokal ke pasar global. Untuk peserta dalam grup ini, melakukan transaksi perdagangan adalah kegiatan normal; 2) Bagian lain dari peserta pelatihan berasal dari kalangan independen yang ingin membuka wawasan tentang ilmu impor dan ekspor; dan 3) beberapa peserta biasanya merupakan delegasi dari berbagai perusahaan dengan tujuan mempelajari bisnis ekspor untuk meningkatkan kesiapan perusahaan yang ingin memasuki bisnis internasional.

Berbagai program pelatihan ekspor juga diadakan oleh IETC di daerah, baik provinsi, kota dan kabupaten dengan bekerja sama dengan unsur-unsur pemerintah daerah, terutama industri dan agen perdagangan, dengan tujuan meningkatkan kompetensi UKM di daerah agar dapat untuk memperluas bisnis mereka ke arena global. Peserta yang dilibatkan oleh layanan lokal dalam pelatihan adalah mereka yang dipilih karena dianggap memiliki potensi untuk pengembangan bisnis prospektif. Oleh karena itu, memberikan pengetahuan tentang kontrak dagang dan bagaimana mengatur kontrak dagang adalah bagian dari upaya untuk meningkatkan kompetensi UKM yang berpartisipasi dalam melindungi kepentingan mereka melalui dokumen tertulis yang berisi perjanjian bisnis. Pemilihan beberapa alumni dari berbagai daerah untuk diwawancarai. Penulis akan dapat memperkuat informasi yang diperoleh tentang pemahaman UKM tentang kontrak dagang. Alumni yang dipilih berasal dari: Jakarta, Bandung, Depok dan Tegal. Pemilihan lokasi alumni dilakukan secara acak, tidak ada pertimbangan khusus. Tema kuesioner dan wawancara yang dilakukan oleh penulis adalah: 1. Apakah UKM memahami fungsi Kontrak dagang? 2. Apakah UKM menggunakan kontrak dagang dalam transaksi? 3. Jika UKM tidak menggunakan Kontrak Dagang, kendala apa yang dialami? Jika menggunakan kontrak dagang apakah masih ada kendala? 4. Apakah UKM pernah mengalami sengketa perdagangan? Apakah transaksi menggunakan kontrak dagang dalam kasus ini? 5. Bagaimana UKM melakukan penyelesaian sengketa perdagangan?

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

Jawaban atas pertanyaan yang diajukan oleh penulis dalam kuesioner yang dibagikan kepada peserta Pelatihan Manajemen Simulasi Ekspor Impor Plus di IETC di Jakarta menunjukkan hasil sebagai berikut:

- a. Untuk pertanyaan: Apakah Anda sering melakukan transaksi dengan nilai yang cukup besar? 14 orang (46,7%) mengatakan ya dan 8 orang (26,7%), sedangkan sisanya 26,6% tidak memberikan jawaban.
- b. Untuk pertanyaan tentang batas nilai transaksi di mana mereka menggunakan kontrak dagang, peserta memberikan jawaban yang berbeda. Beberapa mengatakan batas nilai transaksi menggunakan kontrak dagang adalah Rp. 25 juta hingga Rp. 1 miliar, sebagian menjawab US \$ 1.000, - US \$ 100.000 hingga US \$ 500.000.
- c. Untuk pertanyaan, apakah untuk nilai transaksi besar yang Anda gunakan kontrak dagang, 17 orang (56,66%) menjawab ya, 4 orang (13,33%) menjawab tidak, sedangkan sisanya 9 orang (30,01%) tidak memberikan jawaban. Kemudian untuk pertanyaan selanjutnya, yaitu jika mereka tidak menggunakan kontrak dagang yang merupakan pegangan, mereka juga memberikan jawaban yang berbeda. Beberapa menggunakan nota kesepahaman, mengandalkan pesanan pembelian, meminta pembayaran dilakukan dengan Telegraphic Transfer (TT) atau meminta uang muka.
- d. Dari jawaban yang diberikan oleh peserta tentang pemahaman mereka tentang fungsi kontrak dagang dalam transaksi impor dan ekspor, ternyata ada 11 orang (36,66%) yang menjawab bahwa mereka mengetahui hal ini dan hanya ada 4 orang (13,33%) yang mengaku tidak mengerti apa manfaat dari kontrak dagang. Sementara sebanyak 15 orang (50%) tidak memberikan jawaban, sehingga tidak diketahui apakah mereka memahami atau tidak memahami fungsi kontrak dalam transaksi perdagangan ekspor-impor.
- e. Ketika ditanya kepada mereka, apakah kontrak dagang dapat memberikan jaminan untuk kelancaran transaksi ekspor dan impor, 16 orang (53,33%) mengatakan ya, 5 orang (16,66%) menjawab tidak, sedangkan sisanya 9 orang (30%) tidak memberikan jawaban. Selain itu, ketika ditanya pertanyaan apakah mereka pernah mengalami perselisihan dalam transaksi bisnis, sebanyak 4 orang (13,33%) menjawab ya, sementara 14 orang (46,66%) menjawab bahwa mereka pernah mengalami perselisihan. Untuk pertanyaan apakah perselisihan masih terjadi meskipun transaksi telah menggunakan kontrak dagang, 3 orang (10%) menjawab ya, sementara 10 orang (33,33%) menjawab tidak. Sisanya tidak menjawab.

2. Pembahasan.

Temuan dalam penelitian ini sebagai jawaban partisipan terhadap kuesioner yang dibagikan oleh para peneliti tentang pemahaman mereka tentang isi dan ketentuan kontrak dagang ekspor impor yang penting untuk diketahui, menunjukkan tanda-tanda bahwa sebenarnya mereka telah cukup memahami apa peran kontrak dagang sebagai menjaga kelancaran bisnis mereka, karena: Sebuah. Pada pertanyaan tentang unsur-unsur apa dari Kontrak dagang yang dianggap penting, jawaban peserta sangat bervariasi, bahkan ada 22 jawaban yang berbeda satu sama lain, yaitu: 1. Ketentuan Pembayaran 2. Waktu pengiriman dan waktu 3. Dokumen Diperlukan 4. Identitas pembeli 5. Jenis dan jumlah barang 6. Harga dan Incoterms 7. Kualitas barang 8. Ada materai

untuk kontrak dagang 9. Spesifikasi detail barang 10. Nama Barang 11. Identitas para pihak 12. Nilai Kontrak 13. Waktu pengiriman 14. Jenis Pembayaran 15. Faktur 16. Permintaan 17. Kuantitas dan kualitas barang 18. Metode Pengemasan 19. Nilai Kontrak 20. Syarat dan Ketentuan 21. Diperlukan Dokumen 22. Penyelesaian sengketa.

Semua hal di atas, sebagaimana telah dijelaskan, memang merupakan elemen penting yang harus mendapat perhatian serius dari setiap eksportir, karena masing-masing elemen ini dapat menjadi sumber kesalahpahaman yang mengakibatkan perselisihan perdagangan. Menimbang bahwa dalam membuat kontrak dagang ekspor dan impor tidak ada formulasi atau format standar dan semua orang dapat memilih mana yang paling perlu untuk mendapatkan perhatian serius dan harus dimasukkan dalam kontrak, dapat dimengerti bahwa hampir setiap peserta memberikan jawaban berbeda untuk pertanyaan. Variasi jawaban yang sangat besar juga menunjukkan bahwa peserta cukup memahami tentang hal-hal apa yang harus dipertimbangkan ketika mereka akan membuat kontrak dagang.

Menurut peserta yang menjawab kuesioner dan diwawancarai penulis, kontrak dagang dalam transaksi bisnis lebih sering digunakan dalam perdagangan lokal. Hal itu terungkap dalam wawancara dengan pengusaha sambel instan pecinta cabai, Endang Prihatin di Jl .isyiyah 3 no 1, Sambak Indah Residence, Danyang, Purwodadi, Grobogan. Jawa Tengah, yang mengatakan bahwa kontrak dagang di tingkat transaksi lokal biasa digunakan, terutama untuk transaksi bernilai besar, misalnya 5 juta. Poin-poin yang tercantum adalah jumlah pesanan, nilai pesanan dan waktu pengiriman: "*Sejauh ini saya belum pernah mengalami masalah karena dalam bisnis, yang utama adalah kepercayaan. Jadi kita, penjual dan pembeli, sama-sama menjaga bahwa tidak ada perselisihan. Dalam kasus perselisihan, upaya dilakukan untuk menegosiasikan ulang, atau jika perlu menunjuk perantara atau mediator. Saluran hukum harus dihindari sejauh mungkin.*"

Untuk pertanyaan: *Jika dalam transaksi bisnis Anda tidak menggunakan Kontrak Dagang, kendala apa yang Anda alami?* Jawaban peserta juga menunjukkan banyak perbedaan, yaitu: 1. Pembayaran yang tidak tepat waktu 2. Pengiriman yang tidak tepat waktu 3. Ketidakakuratan dalam spesifikasi barang yang dikirim 4. Perbedaan persepsi antara penjual dan pembeli 5. Perbedaan keinginan antara pembeli dan penjual 6. Kurangnya pemahaman kontrak dagang 7. Tidak ada hambatan 8. Risiko penipuan 9. Harga dapat berubah 10. Kepastian dan ketersediaan barang tidak dapat dikonfirmasi Kemudian, jika mereka telah menggunakan kontrak dagang, jika hal-hal seperti yang mereka sebutkan tidak terjadi, ternyata bagi mereka kontrak dagang bukan jaminan bahwa semuanya akan berjalan lancar. Masih ada banyak hal di luar kontrak dagang yang dapat menjadi hambatan bagi kelancaran bisnis, terutama dalam transaksi ekspor dan impor, seperti: 1. Hambatan untuk penyelesaian klaim yang berlarut-larut 2. Custom Clearance 3. Risiko pengiriman 4. Risiko pengiriman 4. Pihak terkait tetap tidak taat 5 Kontrak sering tidak digerakkan dalam praktik 6. Kualitas barang masih sering tidak sesuai dengan isi perjanjian

Ini berarti, di mata peserta pelatihan, keberadaan kontrak dagang dalam transaksi ekspor bukanlah jaminan mutlak, karena bagaimanapun akan selalu ada hal-hal tak terduga yang tiba-tiba muncul. Menurut seorang alumni UKM: Warmo Hanif Syifa Puji, pengusaha kacang di Jl. Menjangan 13 Trayeman - Slawi, Penggunaan kontrak dagang sebenarnya dapat merugikan jika kita tidak benar-benar mengetahui isinya. "*Selama ini saya sudah berkolaborasi dengan bagian penjualan. Tapi di antara kami tidak ada kontrak apa pun kecuali perjanjian bahwa barang*

yang sudah diambil tidak bisa dikembalikan, tetapi ada jaminan kualitas barang. Karena menurut saya kontrak dagang tidak fleksibel dan dapat menyusahkan bagi kedua belah pihak. Pasar penjualan ini ke berbagai mal, sering tanpa kontrak, sehingga ada contoh pembayaran untuk penjualan yang tidak segera dilakukan meskipun mencapai waktu transaksi. Saya juga pernah memasok produk ke supermarket, untuk uji coba untuk pasokan 6x. Setelah itu supermarket ingin menandatangani kontrak tapi saya menolaknya karena konten yang saya anggap merugikan, seperti pasokan tidak boleh lambat tetapi pembayaran terlambat tidak ada sanksi."

Untuk pertanyaan apakah dalam membuat kontrak dagang perlu untuk memperkuat hukum khusus seperti materai, harus ada saksi atau harus terdaftar dengan notaris, jawaban peserta adalah: sebanyak 10 (33,33%) jawaban tidak perlu dengan alasan bahwa itu tidak diperlukan dalam transaksi perdagangan internasional, sementara sebanyak 8 orang (26,66%) menjawab bahwa bahan tambahan masih diperlukan untuk mendapatkan legalitas yang lebih kuat. Adapun jawaban tentang perlunya materai dalam memperkuat kontrak, jawaban para peserta adalah: 1. Untuk memperkuat perjanjian dalam kontrak dagang 2. Untuk mengikat sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia 3. Untuk memperkuat dalam hal legalitas 4 Tidak diperlukan dalam transaksi dengan negara asing 5. Tanpa bea materai kontrak menjadi tidak valid 6. Materai adalah bukti perjanjian 7. Materai hanya digunakan sesuai dengan perjanjian antar negara 8. Menambahkan kekuatan pada perjanjian pria. d. Sementara peserta yang menjawab bahwa materai tidak diperlukan dalam kontrak dagang ekspor impor memberikan jawaban berikut: 1) Tanda tangan dan segel cukup kuat 2) Yang penting ada tanda tangan 3) Menempelkan stempel tidak menjamin penyelesaian masalah 4) Negosiasi lebih disukai

Mengenai perselisihan perdagangan ekspor impor, meskipun kontrak telah dibuat berdasarkan prinsip kehati-hatian dan dipikirkan dengan baik, kadang-kadang perselisihan antara eksportir dan importir tidak dapat dihindari. Banyak hal yang bisa menjadi penyebabnya, seperti perbedaan dalam pengertian istilah yang digunakan, perbedaan dalam pemahaman bahasa, kesalahan dalam pemilihan produk, dan sebagainya. Jika perselisihan atau perselisihan dagang tidak dapat dihindari lagi, ada beberapa pilihan yang bisa diambil. Beberapa prinsip pertama harus dipahami, yaitu:

a. Itikad baik

Prinsip itikad baik ini dapat dibedakan dari niat baik subyektif dan niat baik obyektif. Itikad baik dalam arti subyektif adalah kejujuran seseorang dalam melakukan tindakan hukum. Sedangkan itikad baik dalam arti obyektif berarti pelaksanaan perjanjian yang harus didasarkan pada norma-norma kepatutan atau apa yang dirasakan sesuai dalam masyarakat.

b. Cara damai

Ketentuan Pasal 2 ayat (4) melarang penggunaan kekerasan dalam kaitannya satu sama lain. Karena itu, undang-undang telah menyediakan berbagai cara penyelesaian sengketa secara damai untuk menjaga perdamaian dan keamanan dan menciptakan hubungan yang harmonis.

c. Bebas memilih metode penyelesaian / Pilihan bebas

Pilihan hukum yang ketat, di mana dalam klausul kontrak ada pilihan hukum yang secara tegas dinyatakan. Atau pilihan hukum secara diam-diam, yaitu pilihan hukum disimpulkan dari sikap, isi dan bentuk perjanjian mereka.

Mengenai masalah perselisihan dalam transaksi ekspor dan impor, 14 peserta (46,66%) menjawab bahwa mereka belum pernah mengalaminya dan hanya 4 orang (13,33%) mengaku

pernah mengalaminya. Mereka yang pernah mengalami perselisihan mengatakan bahwa itu masih muncul walaupun sudah ada 10 orang kontrak dagang (33,33%), dan hanya 4 orang (13,33%) yang mengatakan perselisihan muncul karena tidak ada kontrak dagang. Lalu, bagaimana mereka menyelesaikan penyelesaian sengketa perdagangan ini, jawaban yang diberikan oleh para peserta tidak memberikan gagasan bahwa mereka pernah memiliki jalur seperti mediasi, arbitrase atau litigasi, tetapi memberikan jawaban yang pada dasarnya sama, yaitu:

1. Melakukan negosiasi ulang
2. Ikuti metode musyawarah
3. Berusaha mencapai konsensus dalam konteks penyelesaian sengketa.

Pengalaman yang diceritakan oleh Uni Tuti, sebuah UKM di Depok yang menerima permintaan produk dari Kuwait melalui Kementerian Luar Negeri Indonesia yang kemudian diteruskan ke Kementerian Koperasi dan UKM berikut akan menggambarkan bagaimana kewaspadaan UKM dalam menanggapi permintaan pembeli dalam jumlah yang cukup besar. jumlah dan dalam tempo yang sangat singkat: *"Saya pernah mendapat permintaan dari pembeli Kuwait untuk memesan 37 ton buah segar. Tetapi dari Kementerian Luar Negeri dan Kementerian Usaha Kecil dan Menengah tidak ada kejelasan tentang jenis buah, Tidak ada kontrak yang mengikat pada sisi pasokan dan sisi pembeli, juga tidak ada rincian tentang besarnya setiap jenis buah. Tidak ada standar yang dapat dipegang, sehingga tidak ada yang berani memberikan apa yang dibutuhkan. transaksi 37 ton buah segar tidak dijadikan kontrak? Ini adalah kegagalan Kementerian Luar Negeri dan Kementerian Usaha Kecil dan Menengah untuk meyakinkan warga Kuwait untuk membuat kontrak dagang. Alih-alih menjadi perselisihan, saya memilih untuk tidak memenuhi permintaan itu. Bagi saya itu sangat berisiko karena tidak ada kontrak dagang. "*

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Dari jawaban 30 peserta pelatihan Manajemen Simulasi Ekspor Impor Plus yang diselenggarakan oleh Pusat Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Indonesia - Kementerian Perdagangan, serta hasil wawancara dengan beberapa alumni, dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan transaksi bisnis, khususnya ekspor dan impor, sebanyak 33,33%, menyatakan bahwa dia sudah tahu bagaimana fungsi kontrak dagang, meskipun ada beberapa dari mereka yang mengaku masih belum memahaminya dengan baik. Namun, ternyata di antara peserta yang mengaku mengerti, hanya 56,66% mengaku menggunakan kontrak dagang dalam transaksi ekspor-impor, dengan alasan sebagai berikut:

- 1) Untuk mencapai solusi win-win
- 2) Karena memiliki nilai hukum yang jelas
- 3) Tanda bahwa kedua belah pihak berkomitmen untuk mencapai kesepakatan
- 4) Pernyataan bersama sebagai dasar hukum
- 5) Lebih aman dan nyaman
- 6) Merupakan komitmen bersama sesuai dengan hukum yang berlaku
- 7) Hak dan kewajiban yang jelas dan ketat dari masing-masing pihak
- 8) Sebagai pengikat penjual dan pembeli

Sementara itu, 30% sisanya menganggap tidak perlu untuk kontrak dagang dalam transaksi ekspor-impor, dengan alasan berikut:

- 1) Jangan ragu untuk mengajukan kontrak dagang kepada pembeli
- 2) Yang penting transaksi itu legal
- 3) Masih ada kendala yang dapat merusak kelancaran bisnis meskipun kontrak dagang telah dibuat
- 4) Kebutuhan untuk memelihara rasa saling percaya antara kedua pihak, mengingat bahwa bisnis akan dilakukan untuk jangka waktu yang lama dan tidak hanya setelah satu transaksi selesai.

2. Saran.

Berdasarkan temuan dari hasil kuesioner dan wawancara, diketahui bahwa pemahaman UKM tentang fungsi, peran dan manfaat kontrak dagang, terutama dalam ekspor dan impor, masih harus ditingkatkan, untuk melindungi kepentingan mereka dalam transaksi. Dengan kontrak dagang, hak dan kewajiban kedua belah pihak menjadi lebih terlindungi secara hukum dan menjadi jelas apa yang harus mereka lakukan jika ada hal-hal yang berpotensi menyebabkan kerugian dalam transaksi. Pengetahuan tentang kontrak dagang merupakan bahan penting yang harus diberikan kepada UKM, baik dalam bentuk pelatihan, seminar dan penjangkauan, terutama dalam ekspor dan impor, melibatkan pihak-pihak yang memiliki banyak latar belakang yang berbeda, sehingga potensi tindakan atau sengketa yang melanggar hukum adalah sangat besar. Dalam membuat kontrak dagang itu sendiri ada prinsip kebebasan untuk memilih bentuk dan isi, sehingga pilihan untuk menggunakan atau tidak menggunakan kontrak dagang dalam transaksi ekspor-impor juga merupakan hak mereka yang berkepentingan. Di atas semua itu, mereka sudah mengetahui risiko yang akan timbul dalam transaksi bisnis jika tanpa kontrak dagang, mereka memahami bagaimana langkah-langkah yang harus diambil dalam mengantisipasi dan menangani perselisihan dagang yang muncul secara tak terduga.

REFERENCES

- Amir, MS, Ekspor impor Teori dan Penerapannya, Jakarta : PT. Pustaka Binaman Pressindo, 1999.
- Bagus, Ida Rahmadi Supanna Prof. Dr., SH., MH., *Perkembangan Hukum Kontrak Dagang Internasional*, Badan Pembinaan Hukum Nasional, 2012
- Bever ley Hancock, Elizabeth Ockleford, Kate Windridge, *An Introduction to Qualitative Research*, The NIHR Research Design Service for Yorkshire & the Humber, 2009
- Endang Tirtana Putra, Analisis Kualitas Layanan Terhadap Tingkat Penjualan Produk Telkomsel di Outlet NDX CEL, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Yappas Pasaman Barat (Yappas), e-Jurnal Apresiasi Ekonomi Volume 2, Nomor 2, Mei 2014.
- Gumilar, Rusliwa Somantri, Memahami Metode Kualitatif, *Makara, Sosial Humaniora*, 9, NO. 2, DESEMBER 2005
- Muhsinat, Diaul, Potensi Pasar Tradisional Ddalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pasar Cekkeng di kab. Bulukumba), FEB Islam, UIN Alauddin Makassar, 2016.

- Sarpini, Haryadi, Peran Sales Contract, Incoterms, Dokumen, Asuransi dan Metode Pembayaran Dalam Perdagangan Internasional. Yogyakarta: STIM YKPN, 2012
- Sulistiyono, Studi Kualitatif Deskriptif Perilaku Konsumen Rilis Fisik Vynil di Yogyakarta, FEB, Universitas Negeri Yogyakarta, 2015.
- Sri Laksmi Anindita, Hukum yang dipergunakan dalam Kontrak Dagang Internasional, Jurnal Hukum Internasional, Volume 5 nomor 3, 2008, Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
- Suwarsono St., Pengantar Penelitian Kualitatif, (Disajikan dalam Acara Hari Studi Dosen Program Studi Pendidikan Matematika, JPMIPA-FKIP Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta, Rabu 25 Mei 2016).
- Wahidmurni, Dr, M.Pd, Pemaparan Metode Penelitian Kualitatif, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2017.