

**PELAKSANAAN PERJANJIAN PROMOSI PRODUK
PT. TIRTA FRESINDO JAYA DENGAN KOPMA UNILA
DITINJAU DARI PERSPEKTIF HUKUM PERDATA INDONESIA**

(Skripsi)

Oleh :

USWATUN HASANAH

2212011089



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2026**

ABSTRAK

PELAKSANAAN PERJANJIAN PROMOSI PRODUK PT. TIRTA FRESINDO JAYA DENGAN KOPMA UNILA DITINJAU DARI PERSPEKTIF HUKUM PERDATA INDONESIA

Oleh :

USWATUN HASANAH

Perjanjian kerjasama promosi produk merupakan salah satu bentuk perjanjian yang semakin umum dijumpai dalam praktik bisnis modern, khususnya antara perusahaan swasta dan lembaga pendidikan. PT. Tirta Fresindo Jaya (bagian dari Mayora Group) telah menjalin perjanjian kerjasama promosi produk dengan Koperasi Mahasiswa Universitas Lampung (Kopma Unila). Penelitian ini bertujuan menganalisis pelaksanaan hak dan kewajiban para pihak ditinjau dari persaingan usaha yang sehat, hambatan pelaksanaan perjanjian, serta mekanisme penyelesaian sengketa apabila terjadi wanprestasi.

Metode yang digunakan adalah normatif-empiris dengan pendekatan deskriptif-konseptual. Data primer diperoleh melalui wawancara, sedangkan data sekunder bersumber dari peraturan perundang-undangan (KUHPerdara, UU Perseroan Terbatas, UU Perkoperasian, dan UU Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat), dokumen perjanjian, serta literatur hukum relevan, yang dianalisis secara kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perjanjian kerjasama tersebut pada prinsipnya telah memuat hak dan kewajiban para pihak yang saling berkaitan, namun terdapat klausul yang tidak disebutkan dalam perjanjian (klausul lisan), sehingga dapat menimbulkan persaingan usaha tidak sehat. Hambatan pelaksanaan perjanjian umumnya bersumber dari ketidaklengkapan substansi perjanjian dan ketidakseimbangan kedudukan para pihak. Apabila terjadi wanprestasi, penyelesaian sengketa bergantung pada ketentuan yang disepakati, asas-asas hukum perjanjian, serta mekanisme hukum perdata yang berlaku. Oleh karena itu, diperlukan pengaturan yang lebih komprehensif dalam penyusunan perjanjian serupa guna memberikan kepastian hukum dan perlindungan yang adil bagi seluruh pihak.

Kata Kunci: Pelaksanaan Perjanjian, Promosi Produk, Hukum Perdata Indonesia

ABSTRACT**IMPLEMENTATION OF PRODUCT PROMOTION AGREEMENT
PT TIRTA FRESINDO JAYA AND KOPMA UNILA FROM
THE PERSPECTIVE OF INDONESIAN CIVIL LAW****By:****USWATUN HASANAH**

Product promotion cooperation agreements are an increasingly common form of agreement in modern business practices, particularly between private companies and educational institutions. PT. Tirta Fresindo Jaya (part of the Mayora Group) has entered into a product promotion cooperation agreement with the University of Lampung Student Cooperative (Kopma Unila). This study aims to analyze the implementation of the parties' rights and obligations from a perspective of fair competition, obstacles to agreement implementation, and dispute resolution mechanisms in the event of default.

The method used is a normative-empirical approach with a descriptive-conceptual approach. Primary data was obtained through interviews, while secondary data came from laws and regulations (the Civil Code, the Limited Liability Company Law, the Cooperatives Law, and the Law on the Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition), agreement documents, and relevant legal literature, which were analyzed qualitatively.

The results indicate that the cooperation agreement, in principle, contains interrelated rights and obligations of the parties. However, there are clauses not mentioned in the agreement (oral clauses), which can lead to unfair business competition. Obstacles to agreement implementation generally stem from incomplete substance and imbalanced positions between the parties. In the event of a breach of contract, dispute resolution depends on the agreed-upon provisions, the legal principles of the contract, and applicable civil law mechanisms. Therefore, more comprehensive regulations are needed for drafting similar agreements to provide legal certainty and fair protection for all parties.

Keywords: Implementation of Agreement, Product Promotion, Indonesian Civil Law

**PELAKSANAAN PERJANJIAN PROMOSI PRODUK
PT. TIRTA FRESINDO JAYA DENGAN KOPMA UNILA
DITINJAU DARI PERSPEKTIF HUKUM PERDATA INDONESIA**

Oleh :

USWATUN HASANAH

Skripsi

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar

SARJANA HUKUM

Pada

Bagian Hukum Keperdataan

Fakultas Hukum Universitas Lampung



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG**

2026

Judul Skripsi : PELAKSANAAN PERJANJIAN PROMOSI
PRODUK PT. TIRTA FRESINDO JAYA
DENGAN KOPMA UNILA DITINJAU
DARI PERSPEKTIF HUKUM PERDATA
INDONESIA

Nama Mahasiswa : **Uswatun Hasanah**

Nomor Pokok Mahasiswa : 2212011089

Bagian : Hukum Keperdataan

Fakultas : Hukum



M. Wendy Trijaya, S.H., M.Hum.

NIP 197108252005011002

Dora Mustika, S.H., M.H.

NIP 19871129202421001

2. Ketua Bagian Hukum Perdata

Dr. Ahmad Zazili, S.H., M.H.

NIP 197404132005011001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji
Ketua

: **M. Wendy Trijaya, S.H., M.Hum.**



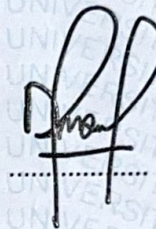
Sekretaris/Anggota

: **Dora Mustika, S.H., M.H**



Penguji Utama

: **Dita Febrianto, S.H., M.Hum.**



2. Dekan Fakultas Hukum



Dr. M. Fakin, S.H., M.S.

NIP 196412181988031002

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 12 Mei 2026

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Uswatun Hasanah

Nomor Pokok Mahasiswa : 2212011089

Bagian : Hukum Perdata

Fakultas : Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“Pelaksanaan Perjanjian Promosi Produk PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila Ditinjau dari Perspektif Hukum Perdata Indonesia”** adanya benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan hasil plagiat sebagaimana telah diatur dalam Peraturan Akademik Universitas Lampung Nomor 12 Tahun 2025.

Bandar Lampung, 20 Mei 2026



Uswatun Hasanah

NPM 2212011089

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Uswatun Hasanah, dilahirkan di Waringinsari, Kab. Pringsewu, Lampung, 02 Januari 2004, anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Akhmad Makhfid dan Ibu Siti Rohayah.

Penulis menyelesaikan pendidikan di TK Islam Bandung Baru, Kab. Pringsewu, Lampung pada tahun 2010, MIN 2 Pringsewu, Lampung pada tahun 2016, MTsN 1 Pringsewu, Lampung, pada 2019, dan SMAN 1 Pringsewu, Lampung pada tahun 2022. Penulis kemudian melanjutkan studi di Fakultas Hukum Universitas Lampung, program Pendidikan Strata 1 (S1) melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) pada tahun 2022. Selama menempuh pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Lampung, penulis aktif menjadi Pengurus Organisasi Kemahasiswaan di tingkat Universitas, yaitu Koperasi Mahasiswa Universitas Lampung (KOPMA UNILA) serta menjadi anggota HIMA Perdata. Penulis juga telah mengikuti KKN (Kuliah Kerja Nyata) Periode 1 tahun 2025 pada bulan Januari selama 30 hari di Desa Pekurun Udik, Kecamatan Pekurun, Kabupaten Lampung Utara, Provinsi Lampung.

MOTO

"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi bantuan kepada kerabat, dan Dia melarang perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran."

(QS. An-Nahl: 90)

"Keberhasilan bukanlah akhir, kegagalan bukanlah kehancuran, yang terpenting adalah keberanian untuk terus melanjutkan."

(Winston Churchill)

“Selagi mampu, lakukanlah dengan sepenuh daya dan tanpa ragu.”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil 'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah, kekuatan, dan kesehatan yang telah diberikan, sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Dengan segala kerendahan hati, saya persembahkan skripsi ini kepada:

Kedua Orang Tua Tersayang,

Bapak Akhmad Makhud dan Ibu Siti Rohayah

Terimakasih telah membesarkanku dengan penuh kasih sayang, mendo'akanku di setiap waktu, menyekolahkanku serta mendidik, memberi dukungan dan semangat sehingga aku bisa menyelesaikan skripsi ini.

SANWACANA

Alhamdulillah *rabbi'l'amin*, Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Swt. atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Skripsi berjudul **“Pelaksanaan Perjanjian Promosi Produk PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila Ditinjau dari Perspektif Hukum Perdata Indonesia”** merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Hukum di Universitas Lampung di bawah bimbingan dari dosen pembimbing serta atas bantuan dari berbagai pihak lain. Penyelesaian penelitian ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Bapak Dr. M. Fakhri, S.H., M.S. selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Lampung.
2. Bapak Dr. Ahmad Zazili, S.H., M.H. selaku Ketua Bagian Hukum Perdata yang telah meluangkan waktu dan memberikan bantuan serta kemudahan dalam terbentuknya skripsi ini.
3. Bapak M. Wendy Trijaya, S.H., M.Hum. selaku Sekretaris Bagian Hukum Perdata sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu disela-sela kesibukannya untuk membimbing, memberikan masukan, saran, arahan, dan berbagai motivasi dalam proses penyelesaian skripsi ini.
4. Ibu Dora Mustika, S.H., M.H. selaku Dosen Pembimbing II. Terima kasih telah bersabar dan bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing, memberikan arahan, dan masukan dari awal hingga akhir sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Bapak Dita Febrianto, S.H., M.Hum. selaku Dosen Pembahas I yang telah memberikan nasihat, kritikan, masukan, dan saran yang sangat membangun dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak Muhammad Havez, S.H., M.H., CPM., CPArb., CLA. selaku Dosen Pembahas II yang telah memberikan nasihat, kritikan, masukan-masukan

yang bermanfaat, saran, serta pengarahan yang membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

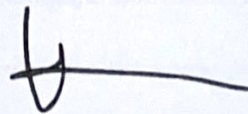
7. Bapak Prof. Dr. Maroni, S.H., M.Hum, selaku Pembimbing Akademik yang telah membimbing, mengayomi penulis selama menempuh pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Lampung.
8. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas Hukum Universitas Lampung, khususnya Bapak/Ibu Dosen Bagian Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Lampung yang penuh dedikasi dalam memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis selama menyelesaikan pendidikannya.
9. Seluruh Karyawan/i Fakultas Hukum Universitas Lampung atas segala bantuan secara teknis maupun administratif yang diberikan kepada penulis selama menyelesaikan pendidikannya.
10. Pihak Mayora Group, yang telah memberikan izin dan kemudahan kepada penulis dalam memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini. Penulis mengucapkan terima kasih atas keterbukaan dan kerja sama yang diberikan sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.
11. Kopma Unila, terimakasih yang sebesar-besarnya telah memberikan izin kepada penulis untuk memberikan informasi yang sangat dibutuhkan dalam penelitian ini, serta seluruh ilmu dan pengalaman yang sangat berharga bagi penulis selama menempuh kuliah ini.
12. Kedua kakakku dan kakak ipar, Elvilia Suaebah, Wanda Hamidah, dan Chandra Pramudya. Terima kasih karena telah turut mendoakan dan memberikan dukungan serta motivasi kepada penulis untuk terus menyelesaikan pendidikan ini. semoga selalu diberikan kesehatan, kebahagiaan dan dilancarkan resekinya.
13. Kabid Usaha 25, terimakasih telah menjadi tempat berbagi cerita, memberikan semangat, doa, dan dukungan di setiap suka maupun duka kepada penulis.
14. Usaha 25, Usaha 24, Kabinet Nawasena, Kabinet Pasancaya, dan Gugus Fakultas 24. Terimakasih atas kebersamaan, semangat, dukungan, dan motivasi untuk penulis.
15. Sahabat-sahabatku tersayang semasa kuliah, Dinda, Fani, Fadya, Shaliha,

Memey, Halimah, Bunga, serta Amel. Terimakasih atas kebersamaan, semangat, dukungan, dan motivasi untuk penulis. Semoga kebaikan yang kalian berikan kepada Penulis selama ini dapat kembali pada kalian masing-masing berlipat- lipat lebih banyaknya.

16. Sahabat terbaik ku di kopma, Lathifa, Nera, Thusi, Marlinda, Febby, Alda, Sherina, Dian, dan Afrida. penulis bersyukur atas pertemanan yang masih bisa terjalin hingga saat ini. Terima Kasih telah berbagi kebahagiaan, canda tawa, dan dukungan kepada penulis di masa-masa paling sulit.
17. Sahabat terbaik penulis semasa SMA, Shesy, Angek, Muli, Elsy, Erica, Resti, Nazly, dan Amel. Persahabatan yang terjalin selama masa-masa tersebut memberikan warna tersendiri. Terimakasih selalu ada dalam perjalanan menempuh SMA hingga sekarang menempuh Perkuliahan.
18. Kepada Almamaterku tercinta, Fakultas Hukum Universitas Lampung yang akan selalu menjadi tempat menggali ilmu serta tempat pendewasaan diri.
19. Semua pihak yang terlibat dalam proses penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh peneliti.

Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam proses penulisan skripsi ini, maka penulis mengharapkan adanya kritik ataupun saran yang dapat membantu penulis dalam menyempurnakan skripsi ini. Penulis juga berharap semoga skripsi ini dapat berguna untuk para pembaca semuanya dan berharap semoga Tuhan membalas kebaikan mereka yang telah membantu penulisan skripsi ini.

Bandar Lampung, 20 Mei 2026



Uswatun Hasanah

NPM 2212011089

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN JUDUL	iv
PERSETUJUAN.....	v
PENGESAHAN	vi
PERNYATAAN.....	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
MOTO	ix
PERSEMBAHAN	x
SANWACANA.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Ruang Lingkup.....	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Perjanjian.....	9
1. Pengertian Perjanjian.....	9
2. Subjek Hukum dalam Perjanjian	10
3. Asas-asas Perjanjian	11
4. Unsur-unsur Perjanjian	13
5. Syarat Sahnya Perjanjian	15
6. Jenis-jenis Perjanjian	17

7.	Perjanjian Tertulis dan Perjanjian Lisan	19
8.	Akibat Hukum Sahnya Perjanjian	21
9.	Prestasi dan Wanprestasi	22
B.	Perjanjian Kerjasama	23
1.	Pengertian Perjanjian Kerjasama.....	23
2.	Dasar Hukum Perjanjian Kerjasama	24
3.	Lahirnya Perjanjian Kerjasama	24
4.	Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama	25
C.	Hukum Persaingan Usaha di Indonesia.....	26
1.	Pengertian Hukum Persaingan Usaha	26
2.	Perjanjian yang Dilarang dalam Hukum Persaingan Usaha.....	27
3.	Kegiatan yang Dilarang dalam Hukum Persaingan Usaha.....	30
4.	Posisi Dominan.....	31
D.	Alternatif Penyelesaian Sengketa.....	32
1.	Penyelesaian Secara Litigasi	33
2.	Penyelesaian Secara Non-Litigasi	34
E.	Profil PT. Tirta Fresindo Jaya	37
F.	Profil Kopma Unila	38
G.	Kerangka Pikir	39
III.	METODE PENELITIAN.....	41
A.	Jenis Penelitian.....	41
B.	Tipe Penelitian	42
C.	Metode Pendekatan Masalah	42
D.	Jenis dan Sumber Data	42
E.	Metode Pengumpulan Data	43
F.	Teknik Pengolahan Data	44
G.	Analisis Data	44
IV.	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
A.	Pelaksanaan Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Kerjasama Promosi Produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila Ditinjau dari Persaingan Usaha yang Sehat.....	46
1.	Gambaran Umum Tentang Pelaksanaan Perjanjian	46

2.	Pelaksanaan Hak dan Kewajiban Para Pihak	47
3.	Analisis Berdasarkan Syarat Sahnya Perjanjian.....	50
4.	Analisis Berdasarkan Asas-asas Perjanjian	51
5.	Analisis Berdasarkan Perspektif Persaingan Usaha yang Sehat	52
B.	Hambatan-Hambatan yang Muncul pada Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Promosi Produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila.....	59
1.	Adanya Klausul Lisan yang Tidak Tercantum dalam Perjanjian Tertulis.....	59
2.	Terdapat Materi Promosi yang Tidak Disebutkan Secara Eksplisit dalam Perjanjian	60
3.	Hambatan Teknis dalam Pelaksanaan Perjanjian	61
C.	Penyelesaian Sengketa Jika Terjadi Wanprestasi dalam Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Promosi Produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya Dengan Kopma Unila	64
1.	Mekanisme Penyelesaian Sengketa Berdasarkan Perjanjian.....	64
2.	Analisis Mekanisme Penyelesaian Sengketa.....	66
V.	PENUTUP.....	69
A.	Kesimpulan	69
B.	Saran.....	71
	DAFTAR PUSTAKA	73

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha di Indonesia mengalami pertumbuhan yang sangat pesat seiring dengan dinamika ekonomi global dan kemajuan teknologi informasi. Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat ini, perusahaan-perusahaan dituntut untuk melakukan berbagai inovasi dan strategi pemasaran yang efektif guna mempertahankan eksistensi dan meningkatkan pangsa pasar mereka. Strategi pemasaran tradisional yang hanya mengandalkan iklan melalui media massa seperti televisi, radio, dan media cetak, kini tidak lagi memadai untuk menjangkau konsumen yang semakin cerdas dan selektif dalam memilih produk. Konsumen modern memiliki akses informasi yang luas melalui internet dan media sosial, sehingga mereka dapat dengan mudah membandingkan produk, membaca ulasan, dan membuat keputusan pembelian yang lebih rasional.

Kondisi ini mendorong perusahaan untuk mencari metode pemasaran alternatif yang lebih efektif dan efisien. Salah satu strategi yang banyak ditempuh oleh perusahaan adalah menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, termasuk lembaga-lembaga pendidikan, dalam rangka mempromosikan produk atau jasa yang mereka tawarkan. Strategi kerjasama ini dipandang lebih menguntungkan karena dapat menciptakan hubungan yang lebih personal dengan target pasar, membangun kepercayaan konsumen, dan pada saat yang sama mengurangi biaya promosi yang harus dikeluarkan oleh perusahaan.

Kerjasama antara perusahaan swasta dengan lembaga pendidikan, khususnya perguruan tinggi, telah menjadi fenomena yang umum terjadi dalam dunia bisnis modern. Hal ini didasari oleh pertimbangan bahwa lembaga pendidikan memiliki akses yang luas terhadap komunitas akademik mulai dari mahasiswa, dosen maupun tenaga pendidik yang dapat menjadi target pasar potensial.

Mahasiswa sebagai kelompok konsumen memiliki karakteristik yang unik, yaitu memiliki daya beli yang cukup signifikan, mudah terpengaruh oleh tren, dan cenderung loyal terhadap produk yang mereka kenali.

Selain itu, kerjasama seperti ini memberikan manfaat timbal balik yang signifikan, dimana lembaga pendidikan dapat memperoleh sumber pendanaan tambahan yang dapat digunakan untuk meningkatkan pendidikan dan fasilitas kampus, mengembangkan program kemahasiswaan, serta memberikan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam mengelola kegiatan bisnis. sementara itu perusahaan memperoleh metode distribusi dan promosi yang efisien dengan biaya yang relatif lebih rendah daripada metode pemasaran konvensional, sekaligus membangun brand awareness di kalangan konsumen muda yang akan menjadi target pasar jangka panjang.

Bentuk kerjasama antara perusahaan dengan perguruan tinggi dapat bervariasi, mulai dari sponsorship kegiatan kampus, pemberian beasiswa, pendirian laboratorium atau fasilitas penelitian, hingga kerjasama dalam distribusi dan promosi produk.

Dalam konteks inilah, PT. Tirta Fresindo Jaya yaitu perusahaan manufaktur makanan dan minuman (FMCG) yang merupakan bagian dari Mayora Group. Perusahaan ini dikenal karena memproduksi berbagai minuman kemasan, seperti Teh Pucuk Harum, Le Minerale, Kopiko 78, Nipis Madu, Cool Time, Toracafe, dan Collagena.¹ telah membuat perjanjian kerjasama dengan Kopma Unila, Kopma Unila adalah Koperasi Mahasiswa yang merupakan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) yang berada di bawah naungan Universitas Lampung. Sebagai koperasi mahasiswa, Kopma Unila memiliki peran penting dalam memberikan pelayanan kepada sivitas akademika Universitas Lampung, khususnya dalam penyediaan kebutuhan sehari-hari mahasiswa. Kopma Unila mengelola berbagai unit usaha, seperti toko retail, fotokopi, dan usaha-usaha lain

¹ Muhammad Idris. (2025). *PT. Tirta Fresindo Jaya Milik Siapa dan Apa Produknya?*. Kopmas.com. <https://money.kompas.com/read/2025/05/15/075845926/pt-tirta-fresindo-jaya-milik-siapa-dan-apa-produknya>

yang bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi mahasiswa sekaligus melatih mahasiswa dalam mengelola kegiatan bisnis.

Kerjasama antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila diwujudkan dalam bentuk perjanjian kerjasama promosi produk, dimana Kopma Unila berperan sebagai mitra strategis dalam memasarkan dan mempromosikan produk-produk PT. Tirta Fresindo Jaya di lingkungan kampus Universitas Lampung. Perjanjian ini dibuat dengan pertimbangan bahwa Kopma Unila memiliki akses yang luas terhadap mahasiswa Universitas Lampung yang merupakan target pasar potensial bagi produk-produk PT. Tirta Fresindo Jaya.

Perjanjian sendiri diatur di dalam Pasal 1313 KUHPerdara, yang berbunyi "perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih". Namun, definisi dalam Pasal 1313 tersebut mendapat kritik dari berbagai ahli hukum karena dianggap tidak lengkap dan dapat menimbulkan interpretasi yang keliru. R. Subekti, misalnya, memberikan definisi yang lebih komprehensif bahwa perjanjian adalah "suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal".² Definisi ini lebih menekankan pada aspek konsensual dan mutual dari perjanjian, dimana lebih sesuai dengan perkembangan hukum kontrak modern.

Setiap perjanjian terdapat subjek hukum. Subjek hukum menurut Apeldoorn adalah segala sesuatu yang mempunyai kewenangan hukum atau *personlijkheid*. Kewenangan hukum tersebut merupakan kecakapan untuk menjadi pendukung subjek hukum yang diterbitkan oleh hukum objektif.³ Dalam hal ini subjek hukum terdiri dari manusia dan badan hukum.

Manusia sebagai subjek hukum memiliki hak dan kewajiban sejak dilahirkan hingga meninggal dunia. Setiap manusia memiliki kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum, kecuali mereka yang dinyatakan tidak cakap oleh undang-undang, seperti anak di bawah umur dan orang yang berada di bawah

² Rachmad Subekti, *Hukum Perjanjian*. Jakarta : Intermasa. 2005. hlm. 1

³ Dyah Hapsari, Telaah Terhadap Subjek Hukum: Manusia Dan Badan Hukum. *Jurnal Refleksi Hukum*. 8 (1), (2014) hlm. 74.

pengampunan. Dalam konteks perjanjian, manusia dapat bertindak untuk dirinya sendiri atau mewakili suatu badan hukum dengan kewenangan yang diberikan kepadanya.

Badan hukum sebagai subjek hukum adalah organisasi atau perkumpulan yang oleh hukum dianggap sebagai subjek hukum yang mandiri, terpisah dari para pendiri atau anggotanya. Badan hukum dapat memiliki harta kekayaan sendiri, dapat melakukan perbuatan hukum seperti membuat perjanjian, dapat menggugat dan digugat di pengadilan, serta memiliki tanggung jawab hukum sendiri. Dalam hal ini PT. Tirta Fresindo Jaya dan Kopma Unila merupakan subjek hukum yang berupa badan hukum (*rechtspersoon*).

Dalam perjanjian kerjasama ini, terdapat pembagian peran yang jelas antara kedua belah pihak. PT. Tirta Fresindo Jaya sebagai pihak pertama bertindak sebagai produsen dan pemasok produk, sementara Kopma Unila sebagai pihak kedua bertindak sebagai distributor dan promotor produk di lingkungan kampus. Perjanjian ini mengatur berbagai aspek penting dalam kerjasama, mulai dari jangka waktu perjanjian, harga produk, sistem pembayaran, target penjualan, hingga mekanisme promosi yang akan dilakukan.

Setiap perjanjian menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak yang membuatnya. Hak adalah sesuatu yang dapat dituntut atau diterima oleh seseorang dari pihak lain, sedangkan kewajiban adalah sesuatu yang harus dilakukan atau dipenuhi oleh seseorang kepada pihak lain. Dalam perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila, masing-masing pihak memiliki hak dan kewajiban yang saling berkaitan dan harus dipenuhi untuk terlaksananya perjanjian dengan baik.

Hak dan kewajiban PT. Tirta Fresindo Jaya dalam perjanjian ini dapat meliputi beberapa hal. Pertama, PT. Tirta Fresindo Jaya memiliki kewajiban untuk menyediakan produk sesuai dengan pesanan Kopma Unila dengan kualitas yang baik dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Perusahaan juga berkewajiban untuk mengirimkan produk tepat waktu sesuai dengan jadwal yang telah disepakati, sehingga tidak mengganggu operasional penjualan di Kopma

Unila. Selain itu, PT. Tirta Fresindo Jaya berkewajiban untuk memberikan harga khusus atau diskon tertentu kepada Kopma Unila sebagai mitra kerjasama, yang memungkinkan Kopma Unila untuk memperoleh margin keuntungan yang wajar.

Di sisi lain, PT. Tirta Fresindo Jaya memiliki hak untuk menerima pembayaran atas produk yang telah dikirimkan sesuai dengan ketentuan pembayaran yang telah disepakati. Perusahaan juga berhak untuk memantau dan mengevaluasi pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh Kopma Unila untuk memastikan bahwa promosi dilakukan sesuai dengan standar brand dan tidak merugikan reputasi perusahaan. PT. Tirta Fresindo Jaya juga berhak untuk mendapatkan data penjualan dan laporan berkala dari Kopma Unila sebagai bahan evaluasi kerjasama dan perencanaan strategi pemasaran selanjutnya.

Sementara itu, Kopma Unila sebagai pihak kedua juga memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Kopma Unila berkewajiban untuk memasarkan dan mempromosikan produk-produk PT. Tirta Fresindo Jaya di lingkungan kampus Universitas Lampung dengan sebaik-baiknya. Promosi ini dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti menempatkan produk di tempat yang strategis, melakukan display yang menarik, mengadakan sampling atau demo produk, serta melakukan promosi melalui media sosial atau saluran komunikasi lain yang dimiliki oleh Kopma Unila.

Kopma Unila juga berkewajiban untuk melakukan pembayaran atas produk yang telah diterima sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati, baik secara tunai, kredit, atau sistem konsinyasi tergantung pada kesepakatan yang dibuat. Selain itu, Kopma Unila berkewajiban untuk mengelola produk dengan baik, termasuk menjaga kualitas produk, memperhatikan masa kadaluarsa, dan memastikan produk disimpan dalam kondisi yang sesuai dengan standar penyimpanan.

Di sisi lain, Kopma Unila memiliki hak untuk menerima produk dengan kualitas yang baik dan sesuai dengan pesanan. Kopma Unila juga berhak untuk mendapatkan harga khusus atau diskon yang telah disepakati, serta dukungan promosi dari PT. Tirta Fresindo Jaya berupa materi promosi, hadiah untuk

konsumen, atau bentuk dukungan lainnya yang dapat membantu meningkatkan penjualan. Kopma Unila juga berhak untuk mengembalikan produk yang rusak atau tidak sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan.

Keseimbangan antara hak dan kewajiban para pihak merupakan hal yang sangat penting dalam suatu perjanjian. Apabila salah satu pihak memiliki kewajiban yang terlalu berat dibandingkan dengan hak yang diperolehnya, maka perjanjian tersebut dapat dianggap tidak adil dan berpotensi menimbulkan permasalahan di kemudian hari. Oleh karena itu, dalam membuat perjanjian, para pihak harus memperhatikan prinsip keseimbangan dan keadilan sehingga perjanjian dapat memberikan manfaat optimal bagi kedua belah pihak.

Meskipun perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila telah dibuat secara tertulis, namun dalam praktiknya seringkali ditemukan berbagai permasalahan yang timbul akibat adanya klausul-klausul penting yang tidak diatur atau tidak diatur secara jelas dalam perjanjian. Ketidaklengkapan atau ketidakjelasan klausul dalam perjanjian dapat menimbulkan perbedaan penafsiran antara para pihak dan berpotensi menimbulkan sengketa di kemudian hari.

Kompleksitas perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila menimbulkan berbagai isu hukum yang menarik untuk diteliti lebih mendalam. Pertama, aspek keseimbangan antara hak dan kewajiban kedua belah pihak. Kedua mekanisme penyelesaian sengketa dan perlindungan hukum bagi para pihak dalam hal terjadi wanprestasi atau force majeure. Sebab itulah penulis tertarik untuk meneliti sebuah skripsi dengan judul: **“Pelaksanaan Perjanjian Promosi Produk PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila Ditinjau Dari Perspektif Hukum Perdata Indonesia”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang terdapat dalam latar belakang di atas, maka permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila ditinjau dari persaingan usaha yang sehat?
2. Apa hambatan-hambatan yang muncul pada pelaksanaan perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila?
3. Bagaimanakah penyelesaian sengketa jika terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila?

C. Ruang Lingkup

Ruang Lingkup dalam Penelitian ini akan dilakukan melalui analisis terhadap dokumen perjanjian, wawancara dengan pihak terkait, dan observasi langsung terhadap implementasi kerjasama. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang dinamika dan potensi kerjasama antara kedua perusahaan tersebut.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah :

1. Menganalisis pelaksanaan hak dan kewajiban dalam perjanjian kerjasama antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila ditinjau dari persaingan usaha yang sehat.
2. Menganalisis hambatan dalam pelaksanaan perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila.
3. Menganalisis penyelesaian sengketa jika terjadi wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna yang mencakup kegunaan teoritis dan kegunaan praktis, yaitu :

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan dalam ilmu pengetahuan untuk masyarakat luas tentang bidang ilmu hukum terutama hukum perdata. Selain itu memberikan kontribusi terhadap akademisi dan praktisi untuk pengetahuan dibidang hukum keperdataan.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis hasil dari penelitian ini diharapkan untuk :

- a. Penelitian ini di harapkan dapat berguna sebagai perluasan wawasan penulis mengenai hukum perjanjian, khususnya dalam tata cara terkait pelaksanaan perjanjian kerjasama.
- b. Sebagai bahan bacaan atau sumber informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan.
- c. Salah satu syarat akademik untuk mencapai gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Lampung.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Perjanjian diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Pasal 1233-1864) tentang Perikatan. Istilah “perjanjian” dan “kontrak” memiliki arti yang sama dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Judul Bab II Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yaitu: "Tentang perikatan yang lahir dari kontrak atau perjanjian," memperjelas hal ini. Ada beberapa cara untuk mendefinisikan perjanjian atau kontrak, antara lain:

Pasal 1313 KUHPerdata menjelaskan bahwa perjanjian adalah “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”. Selain itu Subekti mengatakan bahwa “Suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu”.⁴

Beberapa Sarjana Hukum memberikan defenisi mengenai perjanjian antara lain seperti halnya Wierjono Prodjodikoro mendafinisikan perjanjian, yaitu suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antar dua pihak, dalam mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan suatu hal, sedangkan pihak lain berhak untuk menuntut pelaksanaan perjanjian tersebut.”⁵

Sri Soedewi Masychon Sofyan mengearartikan perjanjian adalah suatu perbuatan hukum dimana seorang atau lebih mengkatkan dirinya terhadap seorang lain atau lebih.

Dari definisi perjanjian yang telah dikemukakan, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: Adanya pihak- pihak; adanya kesepakatan antara

⁴ Subekti. *Pokok-Pokok Hukum Perdata*. Jakarta : Intermasa. 2010. hlm. 5.

⁵ Wierjono Projodikoro. *Asas-Asas Hukum Perjanjian*. Bandung, 2000, hlm. 4

para pihak; adanya prestasi yang akan dicapai, baik secara lisan maupun tertulis; adanya syarat-syarat tertentu sebagai isi perjanjian; dan adanya tujuan yang akan dicapai. Suatu perjanjian menimbulkan perikatan atau kewajiban hukum yang memberikan hak dan tanggung jawab kepada masing-masing pihak.

2. Subjek Hukum dalam Perjanjian

a. Orang

Orang yang dimaksud yaitu manusia biasa (*natuurlijkepersoon*) dimana manusia sebagai subjek hukum yang sudah memiliki hak dan mampu menjalankan kewajiban serta dijamin oleh hukum yang berlaku dalam hal itu dalam Pasal 1 ayat (1) KUHPerdara dinyatakan bahwa menikmati hak perdata tidaklah tergantung pada hak kenegaraan sesuai dengan syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara yang mana orang yang diperbolehkan melakukan perjanjian yaitu setiap manusia pribadi atau orang (*natuurlijkepersoon*) yang telah sesuai hukum dianggap cakap bertindak sebagai subjek hukum, yaitu sudah berumur 21 tahun atau sudah kawin. Kecuali dalam undang-undang dinyatakan tidak cakap seperti halnya dalam hukum telah dibedakan dari segi perbuatan-perbuatan hukum adalah sebagai berikut:

- 1) Orang yang cakap melakukan perbuatan hukum yaitu orang dewasa menurut hukum (telah berusia 21 tahun dan berakal sehat)
- 2) Orang yang tidak cakap melakukan perbuatan hukum. Berdasarkan Pasal 1330 KUHPerdara tentang orang yang tidak cakap dalam membuat perjanjian yaitu:
 - a) Orang-orang yang belum dewasa (belum mencapai usia 21 tahun).
 - b) Orang ditaruh dibawah pengampuan yang terjadi karena gangguan jiwa pemabuk atau pemboros.
 - c) Orang wanita dalam perkawinan yang berstatus sebagai istri (Pasal 1330 KUHPerdara)

b. Badan Hukum

Badan hukum (*rechtspersoon*) adalah badan-badan perkumpulan yaitu orang-orang (*person*) yang diciptakan oleh hukum. Arti badan hukum menurut Subekti Yaitu suatu badan atau perkumpulan yang dapat memiliki hak-hak melakukan perbuatan seperti seorang manusia, serta memiliki kekayaan sendiri yang dapat digugat atau menggugat di depan hakim.⁶ Sebagai subjek hukum, badan hukum mempunyai kewenangan melakukan perbuatan hukum seperti halnya manusia, akan tetapi perbuatan hukum itu hanya terbatas pada bidang hukum harta kekayaan. Mengingat wujudnya adalah badan atau lembaga, maka dalam mekanisme pelaksanaannya badan hukum diwakilkan oleh perantara pengurus-pengurusnya.⁷

Sebagai subjek hukum yang berkedudukan sebagai pendukung hak dan kewajiban, badan hukum diakui eksistensinya. Berdasarkan Pasal 1653 KUH Perdata, terdapat 4 jenis badan hukum yaitu:

- 1) Badan hukum yang didirikan oleh Pemerintah. Termasuk dalam kategori badan hukum ini adalah badan hukum publik seperti provinsi, kabupaten, kota dan lain sebagainya;
- 2) Badan hukum yang diakui oleh Pemerintah, misalnya gereja atau badan keagamaan lainnya;
- 3) Badan hukum yang diijinkan oleh Pemerintah;
- 4) Badan hukum yang didirikan oleh pihak swasta atau partikelir;

3. Asas-asas Perjanjian

Sejumlah asas hukum merupakan dasar bagi hukum perjanjian. asas-asas utama dianggap sebagai tiang hukum perjanjian, memberikan sebuah gambaran mengenai latar belakang cara berpikir yang menjadi dasar hukum perjanjian. Satu dan lain karena sifat fundamental hal-hal tersebut, maka asas-asas utama itu

⁶ Subekti. *Op.Cit.* hlm. 48.

⁷ Panji Adam A, Hukum Perikatan. Kedudukan Badan Hukum sebagai Subjek Hukum dalam Hukum Ekonomi Syariah. *Syiar Hukum: Jurnal Ilmu Hukum*. 17 (2), (2019). hlm. 216-242

dikatakan pula sebagai asas-asas dasar. Di dalam hukum perjanjian dikenal lima asas penting yaitu:

a. Asas kebebasan berkontrak (*freedom of contract*).

Dapat dijelaskan dari ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang berbunyi “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Dengan menekankan pada kata “semua” menjadikan pasal ini menyatakan bahwa orang pada dasarnya dapat membuat perjanjian dengan isi yang bagaimanapun juga (asalkan dibuat secara sah) dan perjanjian itu akan mengikat mereka yang membuatnya seperti suatu undang-undang.⁸ Ruang lingkup sebagai kebebasan berkontrak, menurut hukum perjanjian Indonesia adalah: kebebasan untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, kebebasan untuk memilih pihak dengan siapa ia ingin membuat perjanjian, kebebasan untuk menentukan atau memilih kausa dari perjanjian yang akan dibuatnya, untuk menentukan objek perjanjian, kebebasan untuk menentukan bentuk suatu perjanjian, dan kebebasan untuk menerima atau menyimpang ketentuan undang-undang yang bersifat opsional (*aanvullend*, kebebasan optional)

b. Asas konsensualisme (*consensualism*)

Asas konsensualisme mempunyai arti yang terpenting, bahwa untuk melahirkan perjanjian cukup dengan sepakat saja dan bahwa perjanjian itu (dan perikatan yang ditimbulkan karenanya) sudah dilahirkan pada saat atau detik tercapainya konsensus. Untuk terjadinya sebuah persetujuan pada umumnya persesuaian kehendak yang memenuhi persyaratan-persyaratan tertentu adalah sebuah kontrak yang sah menurut hukum. Asas konsensualisme dapat disimpulkan dalam Pasal 1320 ayat (1) KUHPerdata. Menurut pasal tersebut ditentukan bahwa salah satu syarat sahnya perjanjian adalah adanya kata kesepakatan antara kedua belah pihak.

c. Asas *Pacta Sunt Servanda*

Asas *pacta sunt servanda* atau disebut juga sebagai asas kepastian hukum, berkaitan dengan akibat perjanjian. Asas *pacta sunt servanda* merupakan asas bahwa hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak

⁸ Siti Nur Azizah Ma'ruf Amir, *Buku Ajar Hukum Perjanjian*. Yogyakarta: Deepublish Digital. 2023. hlm 5.

yang dibuat oleh para pihak, sebagaimana layaknya sebuah undang-undang, mereka tidak boleh melakukan intervensi terhadap substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak. Asas *pacta sunt servanda* didasarkan pada Pasal 1338 ayat I BW yang menyatakan “perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang.”

d. Asas itikad baik (*geode trouw*)

Pasal 1338 ayat (3) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatur bahwa suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Ada dua macam itikad baik, yaitu:

- 1) Itikad baik pada saat perjanjian dibuat
- 2) Itikad baik pada saat hak dan kewajiban yang timbul dari perjanjian tersebut dilaksanakan.

e. Asas kepribadian (*personality*)

Asas ini diatur dalam Pasal 1315 jo. Pasal 1340 KUHPerduta. Bunyi Pasal 1315 KUHPerduta: “Pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri-atau meminta ditetapkan suatu janji selain dari pada untuk dirinya sendiri”. Sedangkan menurut Pasal 1340 KUHPerduta: “Persetujuan persetujuan hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya...” Karena suatu perjanjian itu hanya berlaku bagi yang mengadakan perjanjian itu sendiri, maka pernyataan tersebut dapat dikatakan menganut asas kepribadian dalam suatu perjanjian. Jika dibandingkan kedua pasal tersebut, maka dalam pasal 1317 BW mengatur tentang perjanjian pihak ketiga, sedangkan dalam pasal 1318 BW untuk kepentingan dirinya sendiri, ahli warisnya, atau orang-orang yang memperoleh hak dari padanya.

4. Unsur-unsur Perjanjian

Dalam setiap perjanjian yang dibuat, terdapat beberapa unsur penting yang harus. Unsur-unsur ini dapat dikategorikan menjadi tiga jenis utama yang masing-masing memiliki karakteristik dan fungsi yang berbeda dalam pembentukan hubungan kontraktual antara para pihak.

a. Unsur *Essentialia*

Unsur *essentialia* adalah unsur yang paling fundamental dan mutlak harus ada dalam setiap perjanjian. Unsur ini merupakan inti atau jantung dari perjanjian yang tanpanya suatu perjanjian tidak dapat dikatakan eksis atau berlaku secara hukum. Karakteristik utama dari unsur *essentialia* adalah sifatnya yang wajib dan tidak dapat diabaikan.⁹

Dengan kata lain, keberadaan unsur *essentialia* menjadi syarat mutlak bagi lahirnya suatu perjanjian yang sah dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Unsur ini biasanya mencakup kesepakatan para pihak, objek perjanjian yang jelas, dan causa yang halal.

b. Unsur *Naturalia*

Unsur *naturalia* merupakan bagian perjanjian yang berdasarkan sifatnya dianggap ada tanpa perlu diperjanjikan secara khusus oleh para pihak. Bagian dari perjanjian ini yang galibnya bersifat mengatur, yaitu termuat di dalam ketentuan perundang-undangan untuk masing-masing perjanjian bernama.¹⁰

Keunikan dari unsur *naturalia* terletak pada fleksibilitasnya yang memberikan ruang bagi para pihak untuk menyesuaikan perjanjian dengan kondisi dan kepentingan spesifik mereka. Jika para pihak tidak secara eksplisit mengatur hal-hal tertentu dalam perjanjian, maka ketentuan yang ada dalam undang-undang akan secara otomatis berlaku sebagai bagian dari perjanjian tersebut. Namun, apabila para pihak ingin mengatur secara berbeda, mereka dapat melakukannya dengan membuat klausul khusus yang menyimpangi ketentuan undang-undang.

c. Unsur *Accidentalialia*

Unsur *accidentalialia* merupakan unsur perjanjian berupa ketentuan yang diperjanjikan secara khusus oleh para pihak¹¹. Unsur ini tidak diatur secara khusus dalam peraturan perundang-undangan, sehingga para pihak memiliki kebebasan penuh untuk menentukan, merumuskan, dan menyepakati

⁹ A. Rahim. *Dasar-Dasar Hukum Perjanjian Perspektif Teori dan Praktik*. Makasar: Humanities Genius. 2022. hlm. 25.

¹⁰ *Ibid.* hlm. 26.

¹¹ *Ibid.* hlm. 27.

ketentuan-ketentuan tambahan yang mereka anggap perlu atau penting untuk dimasukkan dalam perjanjian.

Karakteristik utama dari unsur *accidentalialia* adalah sifatnya yang opsional dan bergantung pada kreativitas serta kebutuhan spesifik para pihak. Unsur ini dapat berupa klausul-klausul khusus, syarat-syarat tambahan, atau ketentuan-ketentuan lain yang tidak diatur dalam undang-undang tetapi dianggap penting oleh para pihak untuk mengakomodasi kepentingan mereka. Keberadaan unsur *accidentalialia* ini memperkaya substansi perjanjian dan memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam mengatur hubungan hukum antara para pihak.

5. Syarat Sahnya Perjanjian

Berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdara menentukan empat syarat sahnya perjanjian yaitu:

a. Adanya kesepakatan kedua belah pihak

Kesepakatan diperlukan dalam mengadakan perjanjian, Yang dimaksud dengan kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya.¹² Mengingat kesepakatan harus diberikan secara bebas (sukarela), maka KUHPerdara menyebutkan 3 (tiga) kesepakatan tidak diberikan secara sukarela yaitu karena adanya paksaan, kekhilafan dan penipuan.¹³ Hal ini diatur dalam pasal 1321 yang menyebutkan : “Tiada suatu persetujuan pun mempunyai kekuatan jika diberikan karena kekhilafan, atau diperoleh dengan paksaan atau penipuan”.

b. Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum

Cakap berarti bahwa seseorang itu berwenang untuk bertindak dalam lalu lintas hukum, yaitu berwenang untuk mengadakan perbuatan hukum dan berwenang untuk mengadakan proses dimuka pengadilan. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang dapat menimbulkan akibat hukum. Orang yang cakap dan berwenang melakukan perbuatan hukum adalah orang yang sudah

¹² Salim HS. *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*. Jakarta Timur : Sinar Grafika. 2021. hlm. 162.

¹³ I Ketut Oka Setiawan. *Hukum Perikatan*. Jakarta : Sinar Grafika. 2018. Cet 3. hlm 49.

dewasa. Kedewasaan tersebut diukur ketika seseorang telah berusia 21 Tahun dan atau sudah kawin.

c. Suatu Hal Tertentu

Maksud suatu hal tertentu adalah bahwa objek dalam perjanjian itu harus mengenai sesuatu tertentu. Objek atau prestasi tersebut sekurang-kurangnya jenisnya dapat ditentukan baik mengenai benda berwujud atau tidak berwujud, Objek perjanjian adalah prestasi, maka objek perjanjian ini dapat berupa memberikan sesuatu, melakukan sesuatu atau tidak melakukan sesuatu. Dengan demikian, maka objek perjanjian tidak selalu berupa benda.¹⁴

Menurut Pasal 1332 KUHPerdara menyatakan bahwa hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Dalam Pasal 1334 ayat (1) KUHPerdara dinyatakan pula bahwa barang-barang yang baru akan ada di kemudian hari dapat juga menjadi pokok suatu perjanjian. Dengan demikian jelas bahwa yang menjadi pokok-pokok perjanjian ialah barang-barang atau benda yang sudah ada maupun barang atau benda yang masih akan ada.

d. Adanya Kausa Yang Halal

syarat pertama dan kedua disebut syarat subjektif karena menyangkut pihak-pihak yang mengadakan perjanjian. Syarat ketiga dan keempat disebut syarat objektif, karena menyangkut objek dari perjanjian. Apabila syarat pertama dan kedua tidak terpenuhi, maka perjanjian dapat dibatalkan. Jika syarat ketiga dan keempat tidak terpenuhi, maka perjanjian itu batal demi hukum. Artinya, dari semula perjanjian dianggap tidak pernah terjadi. Menurut J. Satrio, suatu perjanjian tanpa sebab yang halal akan berakibat bahwa perjanjian tersebut batal demi hukum. Jadi disamping isi perjanjian harus tertentu (dapat ditentukan), juga harus halal (tidak terlarang), sebab isi perjanjian itulah yang akan dilaksanakan. Para pihak mengadakan perjanjian dengan maksud untuk melaksanakan isi perjanjian tersebut berdasarkan

¹⁴ R. Subekti. *Pokok-Pokok Hukum Perdata*. Jakarta : Intermassa. 2001. hlm. 123.

Pasal 1320 Jo. Pasal 1337 KUHPerduta. Isi perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.¹⁵

6. Jenis-jenis Perjanjian

Menurut Sutarno, beliau membagi jenis perjanjian menjadi beberapa jenis yaitu:¹⁶

a. Perjanjian Timbal Balik

Perjanjian timbal balik adalah perjanjian yang isinya merupakan hak pada salah satu pihak tetapi hak tersebut menjadi kewajiban pihak lawannya. seperti contoh pada perjanjian jual beli yang diatur dalam Pasal 1457 KUHPerduta “Jual Beli adalah suatu perjanjian, dengan mana yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan”.

b. Perjanjian Sepihak

Perjanjian sepihak adalah perjanjian yang dinyatakan oleh salah satu pihak saja, tetapi memiliki akibat kepada kedua pihak. Contoh dari perjanjian sepihak ini yaitu hibah yang diatur dalam Pasal 1666 KUHPerduta, yang menyatakan : “suatu persetujuan dengan mana si penghibah, sewaktu hidupnya dengan Cuma-Cuma dan tidak dapat ditarik kembali, menyerahkan suatu benda guna keperluan si penerima hibah yang menerima penyerahan itu”.

Dari Pasal 1666 KUHPerduta diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam hibah penerima hibah tidak memiliki kewajiban apapun. Penerima hibah hanya berhak menerima barang hasil hibah tanpa memiliki kewajiban apapun kepada pemberi hibah.

c. Perjanjian Cuma-Cuma

Perjanjian Cuma-Cuma adalah perjanjian yang hanya memberikan keuntungan bagi salah satu pihak saja. Seperti contoh hibah dalam Pasal 1666 KUHPerduta dan *testament* dalam Pasal 875 KUHPerduta.

¹⁵ J. Satrio, Hukum Perikatan. *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian (buku 1)*, Bandung : PT. Citra AdityaBakti. Cet 2. 2001. hlm. 305-306.

¹⁶ Sutarno, *Aspek-aspek Hukum Perkreditasi Pada Bank*, Bandung : Alfabeta. 2003. hlm. 82.

d. Perjanjian Konsensuil, Riil, dan Formil

Perjanjian konsensuil adalah perjanjian antara dua orang atau lebih dimana perjanjian tersebut dapat dianggap sah ketika telah terjadi kesepakatan antar seluruh pihak yang membuat perjanjian. Menurut Pasal 1338 KUHPerdara jenis perjanjian ini sudah memiliki kekuatan mengikat seperti undang-undang bagi mereka.

Terkait perjanjian riil adalah perjanjian yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang membutuhkan kata sepakat tetapi dapat terjadi jika parang sudah diserahkan. Contohnya seperti perjanjian penitipan barang dalam Pasal 1741 KUHPerdara.

Sedangkan perjanjian formil adalah perjanjian yang dalam undang-undang mengharuskan dibuat dalam bentuk tertentu atau harus disertai dengan formalitas tertentu baik secara tertulis dengan akta yang dibuat oleh pejabat umum notary atau PPAT. Selain itu perjanjian ini memerlukan kata sepakan dari semua pihak. Contohnya seperti jual beli tanah, dimana undang-undang menentukan akta jual beli harus dibuat dengan akta PPAT.

e. Perjanjian Bernama dan Tidak Bernama

Dalam Pasal 1319 KUHPerdara menyatakan : “Semua persetujuan, baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun yang tidak terkenal, dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum yang termuat dalam bab ini dan bab yang lalu”.¹⁷

Dari pasal tersebut dapat dilihat bahwa terdapat dua macam perjanjian yaitu perjanjian bernama dan perjanjian tidak bernama. Perjanjian bernama yang dalam bahasa belanda disebut “*benoemde*” merupakan perjanjian yang secara khusus diatur dalam KUHPerdara dan telah memiliki nama khusus yang diberikan oleh undang-undang. Contohnya yaitu perjanjian jual-beli, sewa-menyewa, tukar menukar dan sebagainya.

Terkait Perjanjian tidak bernama atau dalam bahasa belanda disebut *onbenoemde* merupakan perjanjian yang tidak diberi nama dan pengaturan secara khusus baik dalam KUHPerdara maupun undang-undang lainnya.

¹⁷ I Ketut Oka Setiawan, (2018). *Hukum Perikatan*. Jakarta : Sinar Grafika Cet 3. hlm 49.

Contoh dari perjanjian tidak bernama yaitu perjanjian sewa beli, francshise, dan leasing.

7. Perjanjian Tertulis dan Perjanjian Lisan

Ditinjau dari segi bentuknya, perjanjian dapat dibedakan menjadi perjanjian lisan dan perjanjian tertulis. Perbedaan ini memiliki implikasi hukum yang sangat signifikan, khususnya dalam hal pembuktian apabila terjadi sengketa di antara para pihak. Menurut Salim H.S., perjanjian lisan adalah perjanjian yang dibuat dan disepakati secara verbal oleh para pihak tanpa dituangkan dalam suatu dokumen tertulis, sedangkan perjanjian tertulis adalah perjanjian yang dituangkan secara eksplisit dalam suatu dokumen yang ditandatangani oleh para pihak yang bersepakat.¹⁸

Dalam sistem hukum perdata Indonesia, KUHPerduta pada dasarnya menganut asas konsensualisme sebagaimana termuat dalam Pasal 1320 dan Pasal 1338 KUHPerduta. Asas ini berarti bahwa suatu perjanjian lahir dan mengikat sejak tercapainya kesepakatan antara para pihak, tanpa mensyaratkan bentuk tertentu (lisan atau tertulis) sebagai syarat sah perjanjian. Pasal 1313 KUHPerduta mendefinisikan perjanjian sebagai suatu perbuatan di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih, tanpa mempersyaratkan formalitas tertentu. Dengan demikian, secara prinsip, perjanjian lisan pun memiliki kekuatan hukum yang setara dengan perjanjian tertulis.¹⁹

Meskipun demikian, terdapat perbedaan mendasar antara perjanjian lisan dan perjanjian tertulis dalam hal-hal berikut.

- a. Aspek Pembuktian. Perbedaan paling krusial antara perjanjian lisan dan tertulis terletak pada aspek pembuktian. Perjanjian tertulis memberikan kepastian hukum yang jauh lebih kuat karena dokumen tertulis merupakan alat bukti yang sah sebagaimana diatur dalam Pasal 1866 KUHPerduta yang menempatkan bukti tulisan sebagai alat bukti utama dalam perkara perdata.

¹⁸ Salim H.S. *Hukum Kontrak: Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika, 2014. hlm. 42.

¹⁹ Dhira Utari Umar. Penerapan Asas Konsensualisme dalam Perjanjian Jual Beli Menurut Perspektif Hukum Perdata. *Jurnal Lex Privatum*, 8(1), 2020. hlm. 3.

Sebaliknya, perjanjian lisan sangat sulit dibuktikan karena bergantung pada kesaksian para pihak yang bersengketa, di mana keterangan saksi memiliki kekuatan pembuktian yang lebih lemah dibandingkan dengan alat bukti tulisan. Noval Feriansyah menegaskan bahwa kelemahan utama perjanjian lisan adalah dalam hal pembuktian, karena tidak ada dokumen fisik yang dapat diajukan sebagai bukti konkret di hadapan pengadilan apabila terjadi perselisihan.²⁰

- b. Aspek Kepastian Hukum. Perjanjian tertulis memberikan kepastian hukum yang lebih tinggi karena isi perjanjian terdokumentasi secara jelas sehingga meminimalisir perbedaan penafsiran di antara para pihak. Perjanjian lisan rentan terhadap perbedaan ingatan dan penafsiran subjektif masing-masing pihak mengenai apa yang telah disepakati, sehingga berpotensi menimbulkan perselisihan yang lebih besar di kemudian hari.
- c. Aspek Keabsahan dalam Persaingan Usaha. Dalam konteks hukum persaingan usaha, Pasal 1 angka 7 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 secara tegas mendefinisikan “perjanjian” sebagai suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun, baik tertulis maupun tidak tertulis. Implikasinya, perjanjian lisan yang memuat klausul anti-persaingan tetap dapat dijangkau oleh ketentuan UU No. 5 Tahun 1999 dan tidak dapat menghindari sanksi hukum semata-mata dengan alasan tidak dituangkan secara tertulis.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa meskipun perjanjian lisan secara yuridis tetap sah berdasarkan asas konsensualisme, namun dalam praktik bisnis modern terutama yang melibatkan nilai kontrak yang signifikan sangat dianjurkan agar seluruh kesepakatan dituangkan secara tertulis. Hal ini penting untuk memberikan perlindungan hukum yang optimal bagi para pihak serta mencegah terjadinya perselisihan akibat perbedaan penafsiran atas klausul yang hanya disepakati secara lisan. Prinsip ini sejalan dengan asas kepastian hukum

²⁰ Noval Feriansyah. Kedudukan Hukum dan Pembuktian Perikatan Lisan. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 2(10), 2022. hlm. 3287.

(*rechtzekerheid*) yang menjadi salah satu tujuan fundamental dari hukum perjanjian.²¹

8. Akibat Hukum Sahnya Perjanjian

Akibat hukum sahnya perjanjian didasarkan pada Pasal 1338 KUHPerdara, yaitu semua perjanjian dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, tidak dapat ditarik kembali selain dari kesepakatan dua belah pihak. Maksud dari pasal tersebut adalah perjanjian yang telah dibuat oleh kedua belah pihak akan menjadi undang-undang bagi para pihak yang membuatnya sehingga para pihak harus menaati perjanjian tersebut. Jika salah satu pihak melanggar perjanjian tersebut maka hal tersebut sama saja ia melanggar undang-undang dan ia akan mendapatkan akibat hukum berupa sanksi hukum.

Selain itu perjanjian yang telah dibuat, dan telah sah tidak dapat ditarik kembali hanya secara sepihak saja. Jika ingin membatalkan perjanjian tersebut maka harus berdasarkan kesepakatan semua pihak, tetapi jika ada alasan- alasan yang cukup menurut undang-undang maka perjanjian tersebut dapat dibatalkan atau ditarik kembali secara sepihak.

Pelaksanaan itikad baik dalam Pasal 1338 KUHPerdara yaitu pelaksanaan perjanjian dimana pelaksanaan perjanjian itu harus berjalan dengan menjalankan norma-norma kesusilaan dan kepatuhan. Jadi yang dimaksud itikad baik disini adalah ukuran objektif untuk menilai pelaksanaan perjanjian, apakah pelaksanaan perjanjian itu menjalankan norma-norma kesusilaan dan kepatuhan. Yang dimaksud dengan kepatutan dan kesusilaan itu, undang-undang pun tidak memberikan perumusannya, karena itu tidak ada ketepatan batasan pengertian istilah tersebut. Tetapi jika dilihat dari arti katanya, kepatutan artinya kepantasan, kelayakan, kesesuaian, kecocokan, sedangkan kesusilaan artinya kesopanan, keadaban. Dari arti kata ini dapat digambarkan kiranya kepatutan dan kesusilaan itu sebagai nilai yang patut, pantas, layak, sesuai, cocok, sopan

²¹ J. Satrio. *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian (Buku 1)*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti. Cet 2, 2001. hlm. 305-306.

dan beradab, sebagaimana sama-sama dikehendaki oleh masing-masing pihak yang berjanji.

9. Prestasi dan Wanprestasi

a. Perstasi

Pertasi merupakan suatu hal yang wajib dipenuhi bagi para pihak yang melakukan perjanjian. Dalam pasal 1234 KUHPerdato menjelaskan terdapat tiga macam prestasi yaitu:²²

- 1) Untuk memberikan sesuatu.
- 2) Untuk berbuat sesuatu.
- 3) Untuk tidak berbuat sesuatu.

b. Wanprestasi

Pasal 1338 KUHPerdato berbunyi “Semua persetujuan yang dibuat sesuai dengan undang-undang berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang ditentukan oleh undang-undang”. Perjanjian harus dipenuhi dengan itikad baik. Istilah "wanprestasi" secara etimologis berasal dari bahasa Belanda, yang menggambarkan "pelaksanaan" debitur atas suatu perjanjian yang tidak memadai. Istilah "pelanggaran" menggambarkan pelaksanaan kewajiban debitur yang tidak dipenuhi, janji yang tidak ditepati, atau kelalaian, baik dengan tidak memenuhi apa yang disepakati atau dengan terlibat dalam suatu kegiatan yang dilarang oleh perjanjian.²³

Wanprestasi tidak hanya tidak melaksanakan sama sekali, tetapi ada tiga keadaan dimana salah satu pihak dapat dikatakan wanprestasi, diantaranya:²⁴

²² Sutarno. *Aspek-aspek Hukum Perkreditasi Pada Bank*, Bandung : Alfabeta. 2003. hlm 82.

²³ Kristiane Paendong. Kajian Yuridis Wanprestasi Dalam Perikatan Dan Perjanjian Ditinjau Dari Hukum Perdata. *Jurnal Lex Privatum*, 10(3). 2022. hlm 4.

²⁴ Siti Rafika, Ilhami, Rika Lestari & Rahmad Hendra, . *Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama antara PT. Serasi Autoraya dengan Audi Variasi*, (Disertasi, Universitas Riau). 2015. hlm 8.

- 1) Tidak memenuhi prestasi sama sekali, artinya salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban yang telah disanggupinya untuk dipenuhi dalam suatu perjanjian atau tidak memenuhi kewajiban yang ditetapkan undang-undang dalam perikatan yang timbul karena undang-undang.
- 2) Memenuhi prestasi, tetapi tidak baik atau keliru. Dalam hal ini salah satu pihak melaksanakan apa yang telah diperjanjikan atau apa yang telah ditentukan oleh undang-undang, tetapi tidak sebagaimana mestinya menurut kualitas yang ditentukan oleh undang-undang atau menurut kualitas yang telah ditentukan dalam perjanjian.
- 3) Memenuhi prestasi, tetapi tidak tepat pada waktunya. Dalam hal ini salah satu pihak memenuhi prestasinya tetapi terlambat dari waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian.
- 4) R. Subekti menambahkan satu keadaan lagi mengenai wanprestasi yaitu melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.²⁵

Apabila pada perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila terdapat salah satu pihak yang tidak memenuhi kewajiban atau memenuhi tetapi tidak sesuai dengan perjanjian, maka perbuatan tersebut termasuk pada perbuatan wanprestasi sehingga salah satu pihak yang merasa dirugikan berhak menuntut pihak lainnya untuk dimintai ganti rugi.

B. Perjanjian Kerjasama

1. Pengertian Perjanjian Kerjasama

Perjanjian kerjasama pada dasarnya merupakan istilah yang terbentuk dari penggabungan dua kata, yaitu "perjanjian" dan "kerjasama", dimana kedua konsep ini saling berkaitan erat dalam membentuk pengertian yang komprehensif. Dalam konteks hukum, perjanjian sebagaimana didefinisikan oleh Van Dunne dipahami sebagai suatu bentuk hubungan hukum yang terjalin antara dua pihak atau lebih, yang didasarkan pada kesepakatan bersama yang telah

²⁵ *Ibid.* hlm 9.

dicapai dengan tujuan untuk menimbulkan akibat hukum tertentu yang mengikat para pihak yang terlibat di dalamnya.

Menurut namanya, hukum kontrak dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu hukum kontrak nominaat dan hukum kontrak innominaat. Hukum kontrak nominaat merupakan ketentuan hukum yang mengkaji berbagai kontrak atau perjanjian yang dikenal dalam KUH Perdata, sedangkan hukum kontrak innominaat merupakan keseluruhan kaidah hukum yang mengkaji berbagai kontrak yang timbul, tumbuh, dan hidup dalam masyarakat dan kontrak ini belum dikenal pada saat KUH Perdata diundangkan.²⁶ Hukum kontrak innominaat diatur di dalam Buku III KUH Perdata Pasal 1319 KUH Perdata.

Secara khusus, perjanjian kerjasama tidak mendapat pengaturan yang detail dan rinci di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) sebagai kodifikasi hukum perdata di Indonesia. Jadi, dapat disimpulkan bahwa perjanjian kerjasama dapat dikategorikan dan dimasukkan ke dalam kelompok perjanjian innominaat, yaitu perjanjian yang tidak memiliki nama khusus dan tidak diatur secara spesifik dalam undang-undang tetapi tetap sah dan mengikat berdasarkan asas kebebasan berkontrak.

2. Dasar Hukum Perjanjian Kerjasama

Perjanjian kerjasama merupakan salah satu bentuk perjanjian yang tidak diatur secara khusus dalam ketentuan Buku III KUHPerdata sehingga perjanjian kerjasama tidak memiliki nama khusus (*innominaat*). Perjanjian innominaat ini lahir dan berkembang dalam masyarakat dan didasarkan pada asas kebebasan berkontrak.

3. Lahirnya Perjanjian Kerjasama

Salah satu asas dalam perjanjian adalah asas konsensualisme, asas konsensualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak, sesuai dengan asas ini, perjanjian telah lahir

²⁶ Salim. H.S, *Op. Cit*, hlm 4.

sejak detik tercapainya kata sepakat diantara para pihak, maka perjanjian kerjasama juga telah lahir sejak tercapainya kata sepakat diantara para pihak.²⁷ Dalam hal ini PT. Tirta Fresindo Jaya sebagai pihak pertama dan Kopma Unila sebagai pihak kedua melaksanakan perjanjian kerjasama ini ketika telah terjadi kesepakatan dari kedua belah pihak.

4. Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama

Menurut Abdulkadir Muhammad, pelaksanaan perjanjian dapat dipahami sebagai suatu proses realisasi atau pemenuhan secara konkret terhadap seluruh hak dan kewajiban yang telah disepakati dan diperjanjikan oleh para pihak yang terlibat, dengan maksud agar perjanjian tersebut dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan sejak awal. Pencapaian tujuan yang diinginkan tidak akan dapat terwujud apabila tidak ada pelaksanaan yang nyata dari perjanjian yang telah dibuat tersebut. Oleh karena itu, setiap pihak yang terikat dalam perjanjian memiliki kewajiban moral dan hukum untuk melaksanakan perjanjian tersebut dengan sempurna, konsisten, dan tepat sesuai dengan apa yang telah disetujui bersama untuk dilaksanakan dalam kerangka waktu dan kondisi yang telah ditentukan.²⁸

Dalam perjanjian kerjasama antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila, dimana kedua pihak sepakat untuk mengikatkan diri, dengan ketentuan dan syarat-syarat yang telah disepakati oleh keduanya, termasuk hak dan kewajiban serta tanggung jawab para pihak harus dipenuhi sesuai dengan isi perjanjian PT. Tirta Fresindo Jaya adalah perusahaan manufaktur makanan dan minuman (FMCG) yang merupakan bagian dari Mayora Group. Perusahaan ini dikenal karena memproduksi berbagai minuman kemasan, seperti Teh Pucuk Harum, Le Minerale, Kopiko 78, dan Q-Guava.²⁹

²⁷ Dhira Utari Umar. Penerapan Asas Konsensualisme dalam Perjanjian Jual Beli Menurut Persektif Hukum Perdata. *Jurnal Lex Privatum*, 8(1), 2020.

²⁸ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*. Cet-4 Revisi, Bandung: Citra Aditya Bakti, (2010). hlm. 102.

²⁹ Muhammad Idris, *PT. Tirta Fresindo Jaya Milik Siapa dan Apa Produknya?*. Kopmas.com. <https://money.kompas.com/read/2025/05/15/075845926/pt-tirta-fresindo-jaya-milik-siapa-dan-apa-produknya>. Diakses Pada 12 Desember pukul 20.00

Adapun ruang lingkup yang tertuang dalam perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila tertuang dalam Pasal 1 yaitu Para Pihak sepakat melakukan kerjasama dimana Pihak Kedua (Kopma Unila) bersedia menyediakan tempatnya untuk dijadikan wadah kegiatan promosi dan/atau penjualan Produk Pihak Pertama (PT. Tirta Fresindo Jaya) dengan ketentuan-ketentuan yang diatur. Dari perjanjian kerjasama promosi produk tersebut, timbulah suatu hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak

C. Hukum Persaingan Usaha di Indonesia

1. Pengertian Hukum Persaingan Usaha

Hukum persaingan usaha merupakan salah satu cabang hukum ekonomi yang mengatur tentang tata cara berusaha yang sehat dan adil di antara para pelaku usaha. Secara umum, hukum persaingan usaha dapat diartikan sebagai seperangkat aturan hukum yang bertujuan untuk melindungi persaingan bebas dan sehat di pasar, mencegah terjadinya praktik monopoli, serta melindungi kepentingan konsumen dan kepentingan umum.³⁰

Johnny Ibrahim mendefinisikan hukum persaingan usaha sebagai keseluruhan peraturan hukum yang mengatur mengenai persaingan yang terjadi di antara para pelaku usaha dalam kegiatan ekonomi, baik yang berkaitan dengan perjanjian antarpelaku usaha, kegiatan usaha yang dilakukan pelaku usaha, maupun posisi dominan yang dapat menimbulkan dampak negatif terhadap persaingan.³¹

Hukum persaingan usaha di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Undang-undang ini merupakan regulasi induk (*lex specialis*) dalam bidang persaingan usaha di Indonesia. UU No. 5 Tahun 1999 mengatur secara komprehensif mengenai perjanjian yang dilarang, kegiatan yang dilarang, posisi

³⁰Andi Fahmi Lubis,dkk. *Edisi Kedua Hukum Persaingan Usaha Antara Buku Teks*. Jakarta: GTZ GmbH, 2017. hlm. 1.

³¹ Johnny Ibrahim. *Hukum Persaingan Usaha: Filosofi, Teori, dan Implikasi Penerapannya di Indonesia*. Malang: Bayumedia Publishing. 2006. hlm. 21.

dominan, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), serta tata cara penanganan perkara dan sanksi bagi para pelanggar.

2. Perjanjian yang Dilarang dalam Hukum Persaingan Usaha

Perjanjian yang dilarang dalam hukum persaingan usaha adalah perjanjian yang dibuat antara pelaku usaha dengan pelaku usaha lain yang memiliki tujuan atau dampak menghambat persaingan. UU No. 5 Tahun 1999 mengatur berbagai jenis perjanjian yang dilarang dalam Pasal 4 hingga Pasal 16. Berikut adalah uraian masing-masing jenis perjanjian yang dilarang tersebut.

a. Oligopoli

Oligopoli merupakan suatu kondisi pasar di mana terdapat beberapa pelaku usaha (dua atau lebih) yang secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa. Pasal 4 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk secara bersama-sama melakukan penguasaan produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

b. Penetapan Harga (*Price Fixing*)

Penetapan harga adalah perjanjian antarpelaku usaha pesaing untuk menetapkan harga atas suatu barang dan/atau jasa secara bersama-sama. Pasal 5 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya untuk menetapkan harga atas suatu barang dan/atau jasa yang harus dibayar oleh konsumen atau pelanggan pada pasar bersangkutan yang sama.

Andi Fahmi Lubis menyebutkan bahwa penetapan harga termasuk dalam kategori *per se illegal* dalam sistem hukum persaingan usaha, artinya perjanjian semacam ini dianggap melanggar hukum semata-mata karena sifatnya, tanpa perlu membuktikan dampak negatifnya terhadap persaingan.³²

c. Pembagian Wilayah

Pasal 9 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk

³² Andi Fahmi Lubis, dkk. *Op Cit.* hlm. 103.

membagi wilayah pemasaran atau alokasi pasar terhadap barang dan/atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Perjanjian pembagian wilayah ini memiliki dampak serupa dengan penetapan harga karena sama-sama menghilangkan persaingan di antara pelaku usaha dalam wilayah yang telah dibagi tersebut.

d. Pemboikotan

Pemboikotan dalam konteks hukum persaingan usaha diatur dalam Pasal 10 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Pemboikotan adalah perjanjian antara pelaku usaha dengan pelaku usaha pesaingnya yang bertujuan untuk mencegah atau menghalangi pelaku usaha lain untuk melakukan usaha yang sama, baik untuk tujuan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri, serta melakukan perjanjian untuk menolak menjual setiap barang dan/atau jasa dari pelaku usaha lain sehingga perbuatan tersebut merugikan atau dapat merugikan pelaku usaha lain.

e. Kartel

Kartel adalah perjanjian antara beberapa pelaku usaha di bidang produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa yang bermaksud mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan/atau pemasaran suatu barang dan/atau jasa. Pasal 11 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha pesaingnya yang bermaksud mempengaruhi harga dengan mengatur produksi dan/atau pemasaran suatu barang dan/atau jasa sehingga dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

f. *Trust*

Trust dalam hukum persaingan usaha diatur dalam Pasal 12 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, yang melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain untuk melakukan kerja sama dengan membentuk gabungan perusahaan atau perseroan yang lebih besar dengan tetap menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup masing-masing perusahaan atau perseroan anggotanya yang bertujuan untuk mengontrol produksi dan/atau pemasaran atas barang dan/atau jasa.

g. Oligopsoni

Oligopsoni diatur dalam Pasal 13 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Oligopsoni adalah kondisi di mana dua atau lebih pelaku usaha menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan/atau jasa dalam pasar yang bersangkutan. Perjanjian oligopsoni dilarang apabila bertujuan untuk secara bersama-sama menguasai pembelian atau penerimaan pasokan agar dapat mengendalikan harga atas barang dan/atau jasa dalam pasar bersangkutan.

h. Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal diatur dalam Pasal 14 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Perjanjian ini melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang bertujuan untuk menguasai produksi sejumlah produk yang termasuk dalam rangkaian produksi barang dan/atau jasa tertentu yang mana setiap rangkaian produksi merupakan hasil pengolahan atau proses lanjutan, baik dalam satu rangkaian langsung maupun tidak langsung.

i. Perjanjian Tertutup (*Exclusive Dealing*)

Perjanjian tertutup atau *exclusive dealing* diatur dalam Pasal 15 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Perjanjian ini melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan/atau jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan/atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan/atau pada tempat tertentu.

j. Perjanjian dengan Pihak Luar Negeri

Pasal 16 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 mengatur larangan perjanjian dengan pihak luar negeri. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain di luar negeri yang memuat ketentuan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Larangan ini merupakan perwujudan dari prinsip ekstrateritorialitas dalam hukum persaingan usaha, di mana suatu perjanjian yang dibuat di luar wilayah Indonesia tetap dapat dijangkau oleh hukum Indonesia apabila perjanjian tersebut berdampak pada pasar di Indonesia.

3. Kegiatan yang Dilarang dalam Hukum Persaingan Usaha

Selain perjanjian yang dilarang, Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 juga mengatur tentang kegiatan-kegiatan pelaku usaha yang dilarang. Kegiatan yang dilarang ini merupakan tindakan sepihak (*unilateral conduct*) yang dilakukan oleh satu pelaku usaha yang dapat menghambat persaingan atau menimbulkan persaingan usaha tidak sehat. Kegiatan yang dilarang diatur dalam Pasal 17 hingga Pasal 24 UU No. 5 Tahun 1999.

a. Monopoli

Monopoli adalah penguasaan atas produksi atau pemasaran barang atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Praktek Monopoli adalah pemusatan kekuatan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi atau pemasaran atas barang atau jasa tertentu, sehingga menimbulkan persaingan usaha tidak sehat dapat merugikan kepentingan umum.³³

b. Monopsoni

Monopsoni adalah kondisi di mana hanya ada satu pembeli atau satu kelompok pembeli untuk suatu barang atau jasa tertentu di pasar. Pasal 18 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk menguasai penerimaan pasokan atau menjadi pembeli tunggal atas barang dan/atau jasa dalam pasar bersangkutan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Pelaku usaha dianggap menguasai penerimaan pasokan apabila menguasai lebih dari 50% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

c. Penguasaan Pasar

Penguasaan pasar yang dilarang diatur dalam Pasal 19 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Pelaku usaha dilarang melakukan satu atau beberapa kegiatan, baik sendiri maupun bersama pelaku usaha lain, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat berupa: menolak atau menghalangi pelaku usaha tertentu untuk melakukan kegiatan usaha yang sama pada pasar bersangkutan; atau menghalangi konsumen atau

³³ Alom Simbolon. *Hukum Persaingan Usaha*. Cet-2. Yogyakarta: Liberty. 2018. hlm. 10.

pelanggan pelaku usaha pesaingnya untuk tidak melakukan hubungan usaha dengan pelaku usaha pesaingnya itu.

Selain itu, Pasal 20 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha untuk melakukan pemasokan barang dan/atau jasa dengan cara melakukan jual rugi atau menetapkan harga yang sangat rendah dengan maksud untuk menyingkirkan atau mematikan usaha pesaingnya di pasar bersangkutan.

d. Persekongkolan

Persekongkolan dalam konteks hukum persaingan usaha diatur dalam Pasal 22 hingga Pasal 24 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999. Persekongkolan dalam tender dilarang dalam Pasal 22, yang menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang bersekongkol dengan pihak lain untuk mengatur dan/atau menentukan pemenang tender sehingga dapat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha tidak sehat.

Persekongkolan juga dapat terjadi dalam bentuk mendapatkan informasi kegiatan usaha pesaing yang diklasifikasikan sebagai rahasia perusahaan sebagaimana diatur dalam Pasal 23, serta menghambat produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau jasa pelaku usaha pesaingnya dengan maksud agar barang dan/atau jasa yang ditawarkan atau dipasok di pasar bersangkutan menjadi berkurang baik dari jumlah, kualitas, maupun ketepatan waktu yang dipersyaratkan sebagaimana diatur dalam Pasal 24.

4. Posisi Dominan

Posisi dominan merupakan kondisi di mana satu atau lebih pelaku usaha menguasai pangsa pasar yang sangat besar sehingga mampu mempengaruhi pasar secara signifikan. Dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999, larangan mengenai posisi dominan diatur dalam Pasal 25 hingga Pasal 29. Hukum persaingan usaha tidak melarang pelaku usaha untuk memiliki posisi dominan di pasar karena posisi dominan itu sendiri dapat merupakan hasil dari inovasi dan kompetisi yang sehat. Yang dilarang adalah penyalahgunaan posisi dominan tersebut.

Pasal 25 ayat (1) Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 menyatakan bahwa pelaku usaha dilarang menggunakan posisi dominan, baik secara langsung maupun tidak

langsung, untuk: (a) menetapkan syarat-syarat perdagangan dengan tujuan untuk mencegah dan/atau menghalangi konsumen memperoleh barang dan/atau jasa yang bersaing, baik dari segi harga maupun kualitas; (b) membatasi pasar dan pengembangan teknologi; atau (c) menghambat pelaku usaha lain yang berpotensi menjadi pesaing untuk memasuki pasar bersangkutan.

Pasal 26 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang seseorang yang menduduki jabatan sebagai direksi atau komisaris dari suatu perusahaan, pada waktu bersamaan, merangkap menjadi direksi atau komisaris pada perusahaan lain apabila perusahaan-perusahaan tersebut berada dalam pasar yang bersangkutan yang sama, atau memiliki keterkaitan yang erat dalam bidang dan/atau jenis usaha, atau secara bersama-sama dapat menguasai pangsa pasar barang dan/atau jasa tertentu, yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

Pasal 27 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 melarang pelaku usaha memiliki saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis yang melakukan kegiatan usaha dalam bidang yang sama pada pasar yang bersangkutan yang sama, apabila kepemilikan tersebut mengakibatkan satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha menguasai lebih dari 50% pangsa pasar satu jenis barang atau jasa tertentu.

Sementara itu, Pasal 28 Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 mengatur larangan penggabungan atau peleburan badan usaha yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat. Pelaku usaha juga dilarang melakukan pengambilalihan saham perusahaan lain apabila tindakan tersebut dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan/atau persaingan usaha tidak sehat.

D. Alternatif Penyelesaian Sengketa

Penyelesaian sengketa di Indonesia diatur dalam berbagai regulasi yang bertujuan untuk menyediakan mekanisme penyelesaian yang adil, cepat, dan efisien bagi para pihak yang bersengketa. Secara umum, terdapat dua jalur utama untuk penyelesaian sengketa, yaitu melalui proses litigasi (pengadilan) dan non-litigasi

(alternatif penyelesaian sengketa).³⁴ Setiap jalur memiliki kelebihan dan kelemahannya masing-masing, tergantung pada sifat sengketa dan keinginan para pihak. Pengaturan mengenai penyelesaian sengketa di Indonesia dapat ditemukan dalam berbagai undang-undang dan peraturan yang mengatur berbagai bidang hukum.

1. Penyelesaian Secara Litigasi

Proses penyelesaian sengketa yang dilaksanakan melalui pengadilan atau yang sering disebut dengan istilah "litigasi", yaitu suatu penyelesaian sengketa yang dilaksanakan dengan proses beracara di pengadilan di mana kewenangan untuk mengatur dan memutuskannya dilaksanakan oleh hakim. Proses penyelesaian sengketa ini mengakibatkan semua pihak yang bersengketa saling berhadapan satu sama lain untuk mempertahankan hak-haknya di muka pengadilan. Hasil akhir dari suatu penyelesaian sengketa melalui litigasi adalah putusan yang menyatakan *win-lose solution*.³⁵

Penyelenggaraan peradilan dilaksanakan oleh sebuah Mahkamah Agung dan badan peradilan yang berada di bawahnya dalam lingkungan Peradilan Umum, Peradilan Agama, Peradilan militer, peradilan tata usaha negara, dan oleh sebuah Mahkamah Konstitusi. Pengadilan sebagai pelaksana kekuasaan kehakiman mempunyai tugas pokok untuk menerima, memeriksa, dan mengadili serta menyelesaikan setiap sengketa yang diajukan kepadanya guna menegakkan hukum dan keadilan berdasarkan Pancasila, demi terselenggaranya negara hukum Republik Indonesia.³⁶

Kelebihan utama dari penyelesaian sengketa melalui litigasi adalah adanya kepastian hukum dan keputusan yang bersifat final dan mengikat. Keputusan pengadilan memiliki kekuatan hukum yang dapat dipaksakan, dan pengadilan memiliki wewenang untuk menegakkan keputusan tersebut melalui proses

³⁴ Pahrudin Azis, Muhamad Klodid & Narudin. Perbandingan Lembaga Penyelesaian Sengketa Litigasi dan Non-litigasi. *Qanuniya: Jurnal Ilmu Hukum*, 1(2), 2024.

³⁵ Nurnaningsih Amriani. *Mediasi Alternatif Penyelesaian Sengketa Perdata di Pengadilan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2012. hlm. 35.

³⁶ Rosita. Alternatif Dalam Penyelesaian Sengketa (Litigasi dan Non-litigasi). *Al-Bayyinah: Journal of Islamic Law*, 6(2), 2017.

eksekusi. Selain itu, litigasi menyediakan mekanisme banding dan kasasi, yang memungkinkan pihak yang tidak puas dengan keputusan pengadilan untuk mengajukan permohonan peninjauan kembali keputusan tersebut di tingkat yang lebih tinggi. Proses ini memberikan peluang bagi pihak-pihak untuk memperoleh keadilan melalui berbagai tahapan pemeriksaan dan penilaian.³⁷

2. Penyelesaian Secara Non-Litigasi

Penyelesaian sengketa melalui non-litigasi merujuk pada metode penyelesaian sengketa yang dilakukan di luar pengadilan, tanpa melalui proses peradilan formal. Non-litigasi adalah pendekatan yang lebih fleksibel dan biasanya bertujuan untuk mencapai penyelesaian yang menguntungkan semua pihak yang terlibat tanpa meng-harus menjalani proses hukum yang panjang dan berbiaya tinggi. Menurut Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, non-litigasi meliputi berbagai mekanisme seperti mediasi, konsiliasi, dan arbitrase, yang semuanya berfokus pada penyelesaian sengketa secara damai.

a. Mediasi

Pengertian mediasi menurut pasal 1 butir tujuh peraturan Mahkamah Agung Nomor 1 tahun 2008 yaitu cara penyelesaian sengketa melalui proses perundingan untuk memperoleh kesepakatan para pihak dengan dibantu oleh pihak ketiga (mediator). Dalam hal ini mediator tidak memiliki wewenang untuk memutuskan hasil sengketa, tetapi hanya berperan sebagai fasilitator dalam proses negosiasi. Mediasi sering digunakan dalam sengketa perdata, keluarga, dan bisnis karena sifatnya yang rahasia dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan para pihak.³⁸

b. Konsiliasi

Konsiliasi adalah usaha untuk mempertemukan keinginan pihak-pihak bersengketa agar mencapai kesepakatan guna menyelesaikan sengketa dengan kekeluargaan. Menurut Munir Fuady konsiliasi mirip dengan mediasi yaitu merupakan suatu proses penyelesaian sengketa berupa negosiasi untuk

³⁷ Pahrudin Azis, Muhamad Klodid & Narudin. *Op Cit.* hlm. 16.

³⁸ Pahrudin Azis, Muhamad Klodid & Narudin. *Op Cit.* hlm. 17.

memecahkan masalah melalui pihak luar yang netral dan tidak memihak yang akan berkerja dengan pihak yang bersengketa untuk membantu menemukan solusi dalam menyelesaikan sengketa tersebut.³⁹

Pada dasarnya konsiliasi memiliki karakteristik yang hampir sama dengan mediasi, hanya saja konsiliator lebih aktif dibanding mediator di antaranya yaitu:

- 1) Konsiliasi adalah proses penyelesaian sengketa di luar pengadilan secara kooperatif.
- 2) Konsiliator adalah pihak ketiga yang netral yang terlibat dan diterima oleh para pihak yang bersengketa di dalam perundingan.
- 3) Konsiliator bertugas membantu para pihak yang bersengketa untuk mencari penyelesaian.
- 4) Konsiliator bersifat aktif dan mempunyai kewenangan mengusulkan pendapat dan merancang syarat-syarat kesepakatan di antara para pihak.
- 5) Konsiliator tidak mempunyai kewenangan membuat keputusan selama perundingan berlangsung.
- 6) Tujuan konsiliasi adalah untuk mencapai atau menghasilkan kesepakatan yang dapat diterima pihak-pihak yang bersengketa guna mengakhiri sengketa.⁴⁰

c. Arbitrase

Arbitrase berasal dari kata “arbitrare” yang berarti kekuasaan untuk menyelesaikan sesuatu menurut kebijaksanaan. Jadi arbitrase itu sebenarnya adalah lembaga peradilan oleh hakim partikelir/swasta (*particuliere rechtspraak*).⁴¹ Pasal 1 UU Nomor 30 tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa menyebutkan bahwa arbitrase adalah cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa.

³⁹ Munir Fuadi. *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2002

⁴⁰ Hilda Ananda & Siti Nur Afiah. Penyelesaian Secara Litigasi dan Non-Litigasi. *Sharecom: Jurnal Ekonomi Syariah dan Keuangan Islam*, 1(1), 2023

⁴¹ Rosita. Alternatif Dalam Penyelesaian Sengketa (Litigasi dan Non-litigasi). *Al-Bayyinah: Journal of Islamic Law*, 6(2), 2017. hlm 103.

Dalam penjelasan umum UU Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa disebutkan bahwa pada umumnya lembaga arbitrase mempunyai kelebihan dibandingkan dengan lembaga peradilan. Kelebihan tersebut antara lain adalah:

- 1) Dijamin kerahasiaan sengketa para pihak.
- 2) Dapat dihindari kelambatan yang diakibatkan karena hal prosedur dan administrasi.
- 3) Para pihak dapat memilih arbiter yang menurut keyakinannya mempunyai pengetahuan, pengalaman serta latar belakang yang cukup mengenai masalah yang disengketakan, jujur dan adil.
- 4) Para pihak dapat memilih hukum apa yang akan diterapkan untuk menyelesaikan masalahnya serta proses dan tempat penyelenggaraan arbitrase.
- 5) Putusan arbiter merupakan putusan yang mengikat para pihak dan dengan melalui tata cara (prosedur) sederhana saja ataupun langsung dapat dilaksanakan.

d. *Negosiasi*

Salah satu cara yang dapat ditempuh adalah para pihak yang bersengketa melakukan *negosiasi*, yaitu cara untuk mencari penyelesaian masalah melalui musyawarah untuk mencapai kata sepakat secara langsung antara pihak-pihak yang bersengketa yang hasilnya dapat diterima oleh para pihak tersebut.

Dalam praktik *negosiasi* dilakukan karena dua alasan, yakni:

- 1) Untuk mencari sesuatu yang baru yang tidak dapat dilakukannya sendiri, misalnya dalam transaksi jual beli, pihak penjual dan pembeli saling memerlukan untuk menentukan harga (di sini tidak terjadi sengketa).
- 2) Untuk memecahkan perselisihan atau sengketa yang timbul di antara para pihak.⁴²

Dalam Pasal 6 ayat (1) UU Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa disebutkan bahwa sengketa atau beda pendapat perdata dapat diselesaikan oleh para pihak melalui alternatif

⁴² *Ibid.* hlm. 103.

penyelesaian sengketa yang didasarkan pada itikad baik dengan mengesampingkan penyelesaian secara litigasi di Pengadilan Negeri.

Ketentuan peraturan perundang-undangan tersebut menunjukkan bahwa pada dasarnya para pihak yang bersengketa berhak untuk menyelesaikan sendiri sengketa yang timbul di antara mereka tanpa perlu beracara di pengadilan.

E. Profil PT. Tirta Fresindo Jaya

PT Tirta Fresindo Jaya adalah perusahaan bagian dari Mayora Group yang fokus pada bisnis Fast Moving Consumer Goods (FMCG) alias makanan minuman dalam kemasan yang sudah berdiri sejak tahun 2005. PT Tirta Fresindo Jaya awalnya mendirikan pabrik di Jatiasih, Bekasi. Pada tahun 2008, perusahaan memindahkan operasionalnya ke Caringin, Bogor. Pabriknya yang lain berada di Pasuruan, Makassar, Palembang, dan Cianjur.

PT Tirta Fresindo Jaya dikenal luas melalui berbagai produk minuman dalam kemasan, antara lain:⁴³

1. Teh Pucuk Harum: Teh siap minum yang diluncurkan pada tahun 2011.
2. Le Minerale: Air mineral dalam kemasan yang diperkenalkan pada tahun 2015.
3. Kopikap Cappuccino: Minuman kopi siap minum yang diluncurkan pada tahun 2011.
4. Kopiko 78°C: Minuman kopi berbasis premix yang awalnya diproduksi untuk ekspor.
5. Susu 7 Kurma: Minuman susu dengan campuran kurma.
6. Collagena: Minuman kesehatan dengan kandungan kolagen.
7. Nipis Madu: Minuman berbasis jeruk nipis dan madu.
8. Toracafe: Minuman kopi dalam kemasan.
9. Kopiko Lucky Day: Varian minuman kopi lainnya

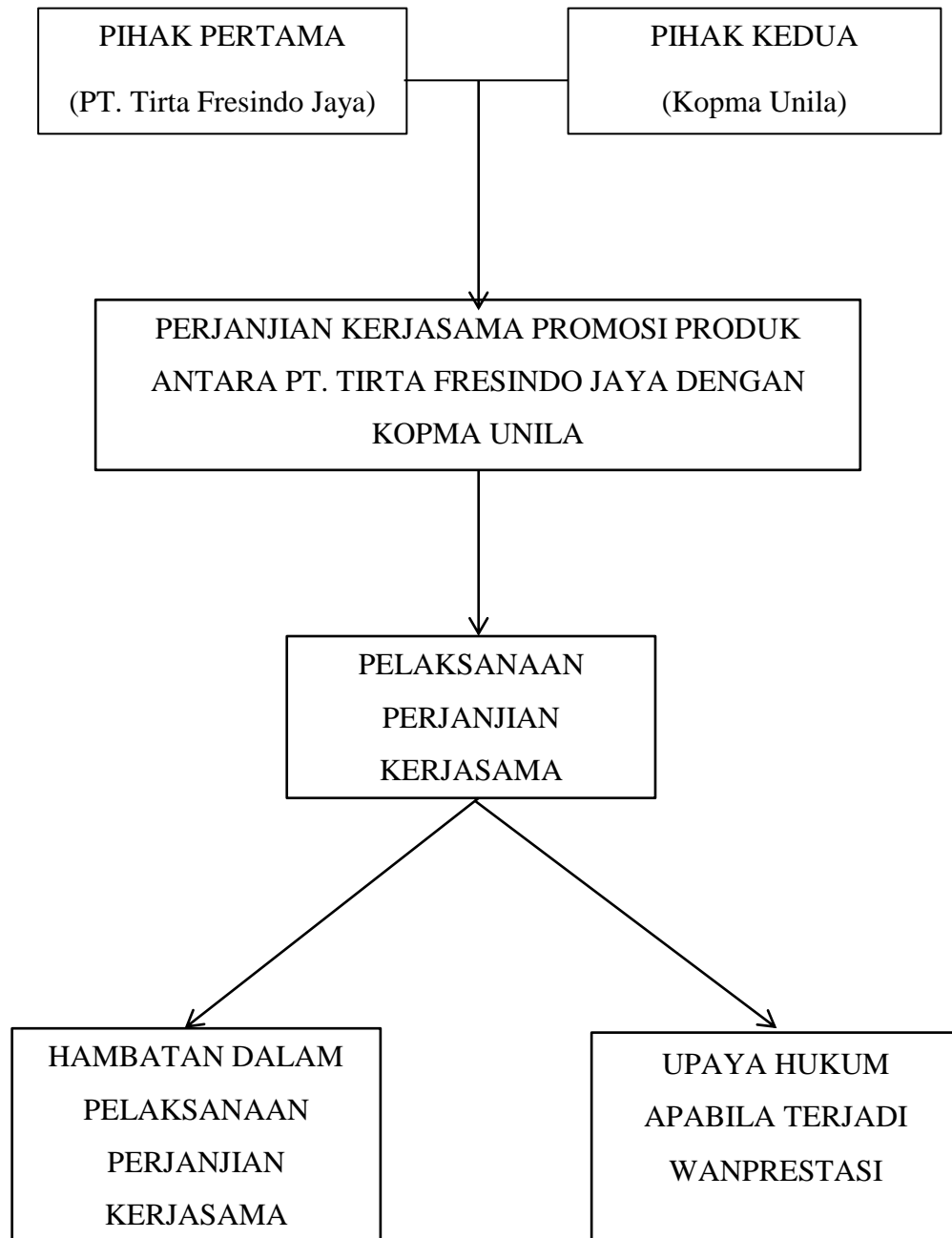
⁴³ Muhammad Idris, *PT. Tirta Fresindo Jaya Milik Siapa dan Apa Produknya?*. Kompas.com. <https://money.kompas.com/read/2025/05/15/075845926/pt-tirta-fresindo-jaya-milik-siapa-dan-apa-produknya>. Diakses Pada 12 Desember pukuL 20.00

F. Profil Kopma Unila

Kopma Unila atau Koperasi Konsumen Mahasiswa Universitas Lampung merupakan badan usaha koperasi dengan badan hukum No. 506/BH/7/1983. beralamat di Jalan Prof. Dr. Ir. Sumantri Brojonegoro No. 1, Kota Bandar Lampung. Kopma Unila merupakan salah satu Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) sekaligus Koperasi yang berdiri sejak 1982 dan termasuk UKM tertua di Universitas Lampung. Kopma Unila terus berinovasi untuk mensejahterakan anggotanya hingga saat ini Kopma Unila memiliki 9 unit usaha yang dikelola langsung oleh anggota yang terdiri dari :

1. UKM Mart
2. FEB Mart by Kopma
3. Kopma Digital
4. Kopma Unila Head Quarter
5. Kopma Wear
6. Kopma Catering
7. Kopma Florist
8. Kopma Cellular
9. Unila Marchandise

G. Kerangka Pikir



Keterangan:

Gambar tersebut merupakan bagan kerangka pikir dari Perjanjian Kerjasama yang dilakukan oleh PT. Tirta Fresindo Jaya selaku Pihak Pertama dengan Kopma Unila selaku Pihak Kedua. Dengan adanya perjanjian kerjasama tersebut, dua pihak telah terikat dan mengakibatkan timbulnya suatu tanggung jawab

hukum, dalam dokumen perjanjian kerjasama tersebut ada pelaksanaan perjanjian yang ditandai dengan pemenuhan hak dan kewajiban masing masing pihak, namun dalam praktiknya hak dan kewajiban tersebut tidak atau kurang berjalan dengan semestinya, sehingga jika disuatu hari salah satu pihak terdapat melakukan pelanggaran atau wanprestasi, maka akan ada penyelesaian untuk menyelesaikan pelanggaran atau wanprestasi tersebut, oleh sebab itu dibutuhkan tata cara penyelesaian jika terjadi pelanggaran atau wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian kerjasama.

III. METODE PENELITIAN

Metode penelitian artinya ilmu bagaimana cara kita melakukan proses penelitian berdasar literatur. Metodologi penelitian selalu berdasar pada fakta empiris dalam masyarakat, fakta tersebut di kerjakan secara metodis, sistematis, logis serta analisis. Umumnya metode penelitian ini terbagi:

- a. Perencanaan penelitian dan penulisannya
- b. Mengerjakan penelitian tersebut
- c. Melakukan penulisan laporan⁴⁴

Dasarnya penelitian hukum merupakan kegiatan mengungkapkan kembali konsep hukum, fakta hukum dan sistem hukum yang ada untuk dikembangkan, diperbaiki ataupun dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Penelitian yang dimaksud dalam tulisan ini adalah pencarian penelitian terhadap pengetahuan yang benar (ilmiah), karena hasil dari pencarian penelitian ini akan dipakai untuk menjawab permasalahan atau isu tertentu. Dalam bidang hukum dikenal ada 3 (tiga) jenis penelitian, yaitu antara lain penelitian hukum normatif, penelitian hukum normatif-empiris (normatif-terapan), dan penelitian hukum empiris.

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian normatif-empiris, Menurut Abdulkadir Muhammad normatif-empiris (*applied law research*) merupakan penelitian yang menggunakan studi kasus hukum normatif-empiris berupa produk perilaku hukum.⁴⁵ Penelitian ini akan membahas mengenai implementasi pelaksanaan perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila.

⁴⁴ Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti. Cet-2. 2010. hlm. 57-58

⁴⁵ Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Metode Penelitian Hukum*, Bandung : PT Citra Aditya Bakti, 2004, hlm. 52.

B. Tipe Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan tipe deskriptif. Penelitian hukum deskriptif yaitu pemaparan suatu isu hukum secara sistematis dan aktual untuk memperoleh deskripsi lengkap dan jelas mengenai keadaan hukum yang ada di masyarakat. Diharapkan penelitian ini bisa menggambarkan secara rinci dan jelas mengenai Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Promosi Produk PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila.

C. Metode Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah dalam penelitian ini menggunakan pendekatan normatif-terapan dengan tipe konseptual. Pendekatan normatif-terapan merupakan pendekatan yang menggunakan pendekatan normatif analitis substansi hukum dilakukan dengan cara menelaah teori-teori, konsep konsep, serta peraturan perundang-undangan yang ada dan berhubungan dengan masalah yang akan dibahas. Tipe konseptual dalam penelitian ini menggunakan cara pengembangan hasil tinjauan teori berdasarkan data empiris yang diambil berdasarkan wawancara dengan narasumber. Melalui teori, dan hasil wawancara tersebut, maka dapat dilakukan pemaparan tentang pelaksanaan perjanjian promosi produk PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data merupakan sesuatu yang sangat penting di dalam penelitian. Sumber data dalam penelitian berarti subjek dari mana suatu data diperoleh.⁴⁶ Pada penelitian ini menggunakan data, yaitu:

1. Data Primer

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini didapatkan dengan menggunakan cara wawancara pihak Kopma Unila.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapatkan dari dokumen-dokumen resmi, buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian, serta hasil penelitian dalam

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 60.

bentuk laporan, skripsi, tesis, disertasi dan peraturan perundang-undangan.

Data skunder dalam penelitian ini terdiri dari :

- a. Bahan hukum primer, yaitu bahan-bahan hukum yang mengikat yang terdiri dari peraturan perundang-undangan yang terkait dengan objek penelitian ini, diantaranya yaitu:
 - 1) Kitab Undang- Undang Hukum Perdata
 - 2) Surat Perjanjian Kerjasama Promosi Produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila
 - 3) Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas
 - 4) Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian
 - 5) Undang-Undang Nomor 05 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
 - 6) Peraturan Perundang-undangan lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian ini
- b. Bahan hukum sekunder merupakan bahan hukum yang berasal dari pengetahuan yang bersumber dari bahan-bahan kepustakaan seperti buku-buku hukum, doktrin, teori, pendapat para ahli, literatur, jurnal hukum, hasil penelitian terdahulu yang dimuat dalam skripsi, tesis maupun disertasi, dan pendapat para ahli yang berkaitan dengan penelitian yang peneliti bahas.
- c. Bahan hukum tersier merupakan bahan hukum yang bersifat pelengkap yang menyediakan petunjuk maupun elaborasi lebih lanjut dari bahan hukum primer dan sekunder yang berupa tulisan ilmiah non-hukum yang berkaitan dengan penelitian berupa kamus-kamus, artikel, ensiklopedia, dan surat kabar.⁴⁷

E. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan yaitu:

1. Studi Kepustakaan adalah pengkajian informasi tertulis mengenai hukum yang berasal dari berbagai sumber yang berhubungan dengan penelitian ini.

⁴⁷ David Tan, Metode Penelitian Hukum: Mengupas dan Mengulas Metodologi Dalam Menyelenggarakan Penelitian Hukum, *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 8(8). (2021).

Studi kepustakaan bersumber dari peraturan perundang-undangan, buku-buku, dokumen resmi, publikasi dan hasil penelitian. Penelitian ini akan mengumpulkan data yang berhubungan dengan Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Promosi Produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila.

2. Wawancara adalah jalan mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada informan. Jenis wawancara yang penulis gunakan adalah wawancara bebas terpimpin atau bebas terstruktur dengan menggunakan panduan pertanyaan yang berfungsi sebagai pengendali agar proses wawancara tidak kehilangan arah.⁴⁸ Dalam penelitian ini dilakukan wawancara dengan pihak Kopma Unila.

F. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul maka tahap selanjutnya yang dapat dilakukan adalah pengolahan data, adapun tahapan dalam pengolahan data yaitu :

1. Pemeriksaan Data, yaitu data yang terkumpul diperiksa kebenarannya apakah data yang terkumpul melalui studi Pustaka, dokumen, sudah dianggap lengkap, relevan, jelas, tidak berlebihan, tanpa kesalahan.
2. Klasifikasi Data, yaitu penempatan data menurut kelompok-kelompok yang telah ditetapkan dalam rangka memperoleh data yang benar-benar diperlukan dan akurat untuk kepentingan penelitian.
3. Penyusunan Data, yaitu penempatan data secara sistematis yang sudah di edit agar menjadi satu kesatuan yang bulat dan terpadu pada subpokok

G. Analisis Data

Analisis data merupakan suatu proses mengorganisasikan dan menggunakan data dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan suatu hipotesa kerja seperti yang disarankan oleh data.⁴⁹ Analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif, yaitu menguraikan data secara bermutu dalam bentuk kalimat

⁴⁸ Abu Achmadi dan Cholid Narkubo, *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2005. hlm. 85.

⁴⁹ Edi Ikhsan dan Mahmul Siregar. *Metode Penelitian Dan Penulisan Hukum Sebagai Bahan Ajar*; Medan: Fakultas Hukum Universitas Sumatera Utara. 2009. hlm. 28

yang teratur, runtun, logis tidak tumpang tindih, dan efektif sehingga memudahkan interpretasi data dan pemahaman analisis, kemudian ditarik kesimpulan sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai jawaban dari permasalahan yang dibahas.⁵⁰

⁵⁰ Abdulkadir Muhammad, *Hukum dan Metode Penelitian Hukum*, Bandung : PT Citra Aditya Bakti. 2004. hlm. 52.

V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis mengenai Pelaksanaan Perjanjian Promosi Produk PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila Ditinjau dari Perspektif Hukum Perdata Indonesia, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Pelaksanaan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila secara formal telah memenuhi keempat syarat sahnya perjanjian sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yakni adanya kesepakatan para pihak, kecakapan hukum, objek yang tertentu, dan kausa yang halal. Perjanjian yang ditandatangani pada tanggal 12 Maret 2024 dan berlaku selama 12 bulan ini mengatur secara rinci kewajiban PT. Tirta Fresindo Jaya berupa pembayaran Biaya Kerjasama sebesar Rp20.000.000,00, penyediaan materi promosi berupa *chiller double door* dan Meja Kasir Teh Pucuk Harum, serta kewajiban Kopma Unila untuk mencapai target penjualan senilai Rp120.000.000,00 dan melaksanakan kegiatan promosi branding di area kampus Universitas Lampung. Namun, dari perspektif persaingan usaha yang sehat, perjanjian ini mengandung permasalahan hukum yang serius akibat adanya kesepakatan tidak tertulis yang melarang Kopma Unila menjual produk PT. Sinar Sosro selama masa berlakunya kontrak. Klausul lisan tersebut secara material berkarakter sebagai perjanjian tertutup (*exclusive dealing*) sebagaimana diatur dalam Pasal 15 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang berpotensi menimbulkan dampak anti-persaingan berupa penguncian akses distribusi bagi pesaing utama di pasar minuman kemasan lingkungan kampus Universitas Lampung.

2. Hambatan-hambatan yang muncul dalam pelaksanaan perjanjian kerjasama promosi produk antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila bersumber dari dua aspek utama, yaitu hambatan yuridis dan hambatan teknis. Hambatan yuridis yang paling signifikan adalah adanya klausul-klausul yang tidak tercantum dalam perjanjian tertulis, yakni larangan penjualan produk Sosro dan penambahan materi promosi berupa *shop sign*, payung meja kursi set, dan 1 (satu) unit *chiller* tambahan yang hanya disepakati secara lisan. Ketidaktertulisan kesepakatan tersebut menimbulkan ketidakpastian hukum yang serius, mengingat pembuktian kesepakatan lisan di hadapan pengadilan sangat bergantung pada kesaksian para pihak dan sulit dilakukan secara objektif. Adapun hambatan teknis mencakup tiga permasalahan operasional, yaitu: (a) ketidaksesuaian stok produk di gudang distribusi PT. Tirta Fresindo Jaya yang menghambat pencapaian target pembelian oleh Kopma Unila; (b) keterlambatan penyerahan materi promosi, khususnya *chiller double door* yang baru diserahkan pada pertengahan masa perjanjian dan set payung meja kursi yang diserahkan menjelang berakhirnya kontrak, sehingga mengurangi efektivitas kegiatan promosi secara keseluruhan; dan (c) keterlambatan pembayaran tagihan oleh Kopma Unila yang disebabkan oleh fragmentasi alur komunikasi internal dan keterbatasan sumber daya manusia mahasiswa yang merangkap kewajiban akademis.
3. Mekanisme penyelesaian sengketa dalam perjanjian kerjasama antara PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila diatur dalam Pasal 9 perjanjian melalui dua tahapan. Tahap pertama adalah penyelesaian secara musyawarah dan kekeluargaan dalam jangka waktu 30 hari kalender, yang mencerminkan nilai-nilai Pancasila dan kearifan lokal bangsa Indonesia dalam menyelesaikan perselisihan secara damai. Tahap kedua, apabila musyawarah tidak menghasilkan mufakat, adalah penyelesaian melalui jalur litigasi di Pengadilan Negeri Kota Bandar Lampung. Dalam praktiknya, berbagai hambatan teknis yang terjadi telah diselesaikan melalui komunikasi langsung dan musyawarah antara para pihak tanpa menempuh jalur formal. Apabila terjadi wanprestasi, pihak yang dirugikan berhak mengajukan somasi tertulis berdasarkan Pasal 1238 KUHPerdara, kemudian menempuh musyawarah

dalam batas waktu yang ditentukan, dan apabila tidak tercapai mufakat, dapat mengajukan gugatan perdata berdasarkan Pasal 1243 jo. Pasal 1267 KUHPerdata yang memberikan hak untuk menuntut pemenuhan prestasi dan/atau ganti rugi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi PT. Tirta Fresindo Jaya, disarankan agar dalam pembuatan perjanjian kerjasama di masa mendatang, seluruh kesepakatan yang bersifat mengikat, termasuk larangan penjualan produk pesaing dan kewajiban penyediaan materi promosi tambahan, dituangkan secara tertulis dan eksplisit dalam dokumen perjanjian atau addendumnya. Hal ini tidak hanya memberikan kepastian hukum bagi para pihak, tetapi juga menghindari risiko pelanggaran terhadap Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999. Khususnya terkait klausul larangan penjualan produk pesaing, PT. Tirta Fresindo Jaya perlu melakukan kajian hukum persaingan usaha secara mendalam sebelum mencantumkan klausul eksklusivitas tersebut, mengingat perjanjian tertutup (*exclusive dealing*) bersifat *rule of reason* yang harus dapat dibuktikan memiliki justifikasi efisiensi ekonomi yang memadai. Selain itu, PT. Tirta Fresindo Jaya juga disarankan untuk memperbaiki manajemen rantai pasok (*supply chain management*) di tingkat distribusi regional agar ketersediaan stok produk dapat terjamin sehingga mitra distribusi tidak menghadapi risiko sanksi kontraktual akibat kelalaian pihak PT. Tirta Fresindo Jaya itu sendiri.
2. Bagi Kopma Unila, disarankan agar dalam menghadapi tawaran kerjasama dengan perusahaan besar, Kopma Unila senantiasa memperhatikan keseimbangan posisi tawar (*bargaining position*) dan tidak serta-merta menyepakati klausul-klausul yang berpotensi merugikan kepentingan anggotanya, termasuk klausul larangan penjualan produk tertentu yang dapat mengurangi keragaman pilihan produk di toko Kopma. Kopma Unila disarankan untuk meminta agar seluruh kesepakatan, baik yang menguntungkan maupun yang membebani, dituangkan secara tertulis sebelum perjanjian ditandatangani. Di samping itu, Kopma Unila perlu

memperbaiki sistem koordinasi internal antara bidang usaha dan bidang keuangan guna mencegah terulangnya keterlambatan pembayaran tagihan yang dapat dikategorikan sebagai wanprestasi, mengingat sanksi yang ditetapkan dalam Pasal 5 perjanjian sebesar Rp100.000.000,00 sangat memberatkan apabila diterapkan secara penuh.

3. Bagi pembuat kebijakan dan regulator, khususnya Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), disarankan untuk meningkatkan pengawasan terhadap praktik perjanjian kerjasama promosi produk antara pelaku usaha berskala nasional dengan lembaga pendidikan atau koperasi mahasiswa, mengingat ketidakseimbangan posisi tawar yang melekat dalam hubungan tersebut berpotensi menimbulkan perjanjian-perjanjian yang bersifat anti-persaingan namun tidak tercantum secara tertulis dalam dokumen formal. KPPU perlu menegaskan kembali melalui pedoman atau peraturan teknis bahwa larangan terhadap perjanjian yang menghambat persaingan berlaku pula terhadap kesepakatan lisan dan tidak tertulis yang dalam praktiknya menimbulkan efek pembatasan persaingan, sehingga para pelaku usaha tidak dapat menghindari ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 semata-mata dengan tidak menuangkan klausul anti-persaingan tersebut dalam dokumen perjanjian resmi

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Achmadi, Abu., Narkubo, Cholid. (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Amriani, Nurnaningsih. (2012). *Mediasi Alternatif Penyelesaian Sengketa Perdata di Pengadilan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Badruzaman, Mariam Darus. (2009). *Kompilasi Hukum Perikatan*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Fuadi, Munir. (2002). *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- HS, Salim (2003). *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika
- _____. (2014). *Hukum Kontrak: Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika.
- _____. (2021). *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*. Jakarta Timur: Sinar Grafika.
- Ibrahim, Johnny. (2006). *Hukum Persaingan Usaha: Filosofi, Teori, dan Implikasi Penerapannya di Indonesia*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Ikhsan, Edi., & Siregar, Mahmul. (2009). *Metode Penelitian Dan Penulisan Hukum Sebagai Bahan Ajar*, Medan: Fakultas Hukum Universitas Sumatera Utara.
- Lubis, Andi Fahmi, dkk. (2017). *Edisi Kedua Hukum Persaingan Usaha Antara Buku Teks*. Jakarta: GTZ GmbH.
- Muhammad, Abdulkadir. (2004). *Hukum dan Metode Penelitian Hukum*, Bandung: Citra Aditya Bakti.
- _____. (2010) *Hukum dan Penelitian Hukum*, Bandung: Citra Aditya Bakti. Cetakan Ke-2.
- _____. (2010). *Hukum Perusahaan Indonesia*, Bandung: Citra Aditya Bakti. Cetakan Ke-4.
- Projudikoro, Wierjono. (2000). *Asas-Asas Hukum Perjanjian*. Bandung: Citra Aditya Bakti.

- Rahim, A. (2022). *Dasar-Dasar Hukum Perjanjian Perspektif Teori dan Praktik*. Makasar: Humanities Genius.
- Satrio, J. (2001). *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian (buku 1)*. Bandung: Citra Aditya Bakti. Cetakan Ke-2.
- Setiawan, I Ketut Oka. (2018). *Hukum Perikatan*. Jakarta: Sinar Grafika. Cetakan Ke-3.
- Setiawan, R. (1979). *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Bandung: Bina Cipta.
- Simbolon, Alom. (2018). *Hukum Persaingan Usaha*. Yogyakarta: Liberty. Cetakan Ke-2.
- Siti Nur Azizah Ma'ruf Amir (2023). *Buku Ajar Hukum Perjanjian*. Yogyakarta: Deepublish Digital
- Subekti, Rachmad. (2001). *Pokok-Pokok Hukum Perdata*. Jakarta: Intermassa.
- _____. (2005). *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermassa..
- Sutarno. (2003). *Aspek-aspek Hukum Perkreditan Pada Bank*, Bandung: Alfabeta.

Jurnal

- Adam, P. (2019). Kedudukan Badan Hukum Sebagai Subjek Hukum Dalam Hukum Ekonomi Syariah. *Syarik Hukum: Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 17 No. 2. hlm 216-242.
- Ananda, Hilda. & Nur Afiah, Siti. (2023). Penyelesaian Secara Litigasi dan Non-Litigasi. *Sharecom: Jurnal Ekonomi Syariah dan Keuangan Islam*. Vol 1. No 1.
- Ardiansyah, Adam., Nurjaman, Ari., Saputra, Arzil Azizah., Febriansyah, Dandi., & Rafles, Fadhu Rohman Dian. (2024). Peranan Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian Bisnis. *Jurnal Keirausahaan & Inovasi*, Vol 2 No. 1.
- Feriansyah, Noval. (2022). Kedudukan Hukum dan Pembuktian Perikatan Lisan. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, Vol 2. No 10.
- Kristiane Paendong. (2022). Kajian Yuridis Wanprestasi Dalam Perikatan Dan Perjanjian Ditinjau Dari Hukum Perdata. *eex Privatum*.
- Lumbanradja, Kamser. dkk. (2024). Analisa Perjanjian Tertutup dalam Pasal 15 Ayat (3) UU No. 5 Tahun 1999 dalam Perspektif Normatif dan Implementasinya. *Jurnal Bulletin of Community Engagemet*. Vol. 4 No. 1.

- Pahrudin Azis, Pahrudin. Dkk. (2024) Perbandingan Lembaga Penyelesaian Sengketa Litigasi dan Non-litigasi. *Qanuniya: Jurnal Ilmu Hukum*. Vol. 1 No. 2.
- Rosita. (2017) Alternatif Dalam Penyelesaian Sengketa(Litigasi dan Non-litigasi). *Al-Bayyinah: Journal of Islamic Law*. Vol 6. No 2.
- Sihombing, Fitri Oktaviani. Sitohang, Eritah Wage Wati. & Sihotang, Lesson. (2020). Analisis Yuridis Terhadap Praktek Perjanjian Tertutup Air Minum dalam Kemasan (Studi Putusan Nomor 22/KPPU-I/2016). *Patik: Jurnal Hukum*. Vol 6. No 1.
- Tan, David. (2021). Metode Penelitian Hukum: Mengupas dan Mengulas Metodologi Dalam Menyelenggarakan Penelitian Hukum, *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, Vol 8 No. 8.
- Umar, Dhira Utari. (2010). Penerapan Asas Konsensualisme dalam Perjanjian Jual Beli Menurut Persektif Hukum Perdata. *Lex Privatum*, Vol. 8 No. 1.

Skripsi

- Ilhami, S. R., Lestari, R., & Hendra, R. (2015). Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Antara PT. Serasi Autoraya Dengan Audi Variasi (Disertasi, Universitas Riau).

Peraturan Perundang-Undangan

- Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).
- Surat Perjanjian Kerjasama Promosi Produk PT. Tirta Fresindo Jaya dengan Kopma Unila
- Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- Undang-Undang Nomor 05 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.
- Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.

Sumber Lainnya

- Idris, Muhammad. (2025). *PT. Tirta Fresindo Jaya Milik Siapa dan Apa Produknya?*. Kopmas.com.
<https://money.kompas.com/read/2025/05/15/075845926/pt-tirta-fresindo-jaya-milik-siapa-dan-apa-produknya>