



Perlindungan Hukum Terhadap Eksportir Dalam Transaksi Perdagangan Internasional Dengan Menggunakan Metode Pembayaran Konsinyasi (Consignment).

Irfan Haryanto¹, Rani Apriani²

^{1,2}Universitas Singaperbangsa Karawang

Received: 2 Oktober 2024
Revised: 13 Oktober 2024
Accepted: 30 Oktober 2024

Abstract

International trade or export-import is one of the important elements in the era of globalization in supporting a country's economy. In carrying out international trade activities, especially export activities, legal protection is needed for exporters as sellers in carrying out their business activities because of the many risks that will be accepted by them. Exporters if they carry out international trade activities using a consignment payment system. Normatively, international trade activities, especially exports, have rules that are in line with the Civil Code that applies in Indonesia, but there are also other legal provisions, both national and international legal provisions that can be used as a reference by exporters as sellers in carrying out their business in order to obtain guaranteed legal protection. which is further regulated in Law Number 7 of 2014 concerning Trade and the Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955, but this international law convention states in article 1 that this convention only applies to the international sale and purchase of goods, and This convention also only applies to sales and purchases that are stated in written documents or written contracts. This means that in relation to this matter, in order for exporters to obtain legal protection, they are required to carry out their business activities in international trade by making written agreement documents or sales contracts as detailed and perfect as possible starting from the quantity of goods being bought and sold, payment times and deadlines as well as methods for resolving disputes. which will be chosen to be taken if there is a default from the importer as the buyer.

Keywords: International Trade, Export, Default

(*) Corresponding Author: 201631010091@student.unsika.ac.id

How to Cite: Haryanto, I., & Apriani, R. (2025). Legal Protection for Exporters in International Trade Transactions Using Consignment Payment Methods. Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, 11(2.B), 98-108. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/9815>

PENDAHULUAN

Kreativitas merupakan suatu anugerah yang dikaruniai oleh manusia, yang dimana banyak hal yang lahir disebabkan oleh kreativitas manusia itu sendiri mulai dari penemuan ilmu pengetahuan, teknologi sampai seni. Dalam halnya menjaga inovasi yang muncul dari kreativitas diperlukan suatu jaminan untuk para pencipta yang menjamin bahwa tidak ada orang lain selain dirinya yang berhak atas karyanya yang dimana ketika orang lain menggunakan karya nya, hal itu tidak akan merugikan penciptanya. Bentuk apresiasi dari karya juga bisa berupa hak milik atas karya yang dijamin oleh Negara yang dimana hal tersebut mendorong para pencipta untuk ingin terus berinovasi dan menciptakan sesuatu karena hal tersebut juga menguntungkan bagi mereka. Hak milik yang menjamin para pencipta terhadap karyanya adalah Hak Atas Kekayaan Intelektual.

Kegiatan jual-beli atau perdagangan merupakan suatu kegiatan yang tidak akan bisa lepas dari kehidupan manusia, hal ini disebabkan karena adanya

kebutuhan yang harus dipenuhi oleh setiap manusia akan barang atau jasa. Namun tidak semua kebutuhan manusia dalam suatu negara dapat dipenuhi atau tersedia dalam pasar lokal dan pasar domestik atau di dalam negeri. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan akan barang dan jasa yang tidak bisa diproduksi oleh pasar domestik di negaranya sendiri, suatu negara dapat membeli kebutuhan tersebut dari negara lain atau yang biasa dikenal dengan kegiatan perdagangan internasional.

Perdagangan internasional sendiri merupakan elemen penting di era globalisasi seperti saat ini, karena dengan adanya perdagangan internasional yang melibatkan banyak negara dalam kegiatannya dapat membawa dampak positif dan keuntungan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap aspek-aspek dalam negeri terutama terkait investasi, maupun aspek-aspek lain yang menyangkut pada alokasi dan efisiensi sumber daya yang tersedia. Perdagangan internasional dalam transaksi bisnis internasional terbagi menjadi dua bagian yaitu ekspor dan impor. Ekspor yang berarti usaha untuk memproduksi produk di negara sendiri serta menjualnya ke negara lain, sedangkan impor yang berarti mendatangkan produk dari negara lain serta menjualnya ke pasar dalam negeri sendiri atau pasar domestik. Produk yang diperjualbelikan dalam kegiatan ekspor dan impor biasanya berupa barang dan jasa, barang yang menjadi komoditas dalam kegiatan ekspor dan impor misalnya pakaian, alas kaki, minyak kelapa sawit, komputer, kapas, sapi, gula, dan sebagainya. Sedangkan jasa yang menjadi komoditas dalam kegiatan ekspor dan impor misalnya jasa pelayaran, jasa penerbangan, jasa wisata, jasa akuntansi, dan sebagainya.

Dalam melakukan kegiatan perdagangan internasional terdapat hubungan timbal balik antara penjual (seller) sebagai eksportir dari suatu negara dan pembeli (buyer) sebagai importir dari negara lain. Untuk kelancaran transaksi dagang antara suatu negara dengan negara lainnya dibutuhkan kerjasama yang baik dan saling menguntungkan, serta tetap berpedoman pada ketentuan-ketentuan hukum dagang dari masing-masing negara, maupun ketentuan internasional.

Secara harfiah perdagangan internasional memiliki kesamaan aspek dengan perdagangan domestik atau dalam negeri yang lekat dengan unsur jual-beli yang didasarkan pada perjanjian dalam transaksi kegiatannya, yaitu antar penjual (seller) selaku eksportir dan pembeli (buyer) selaku importir. Di Indonesia sendiri mengenai hukum perjanjian diatur berdasarkan ketentuan umum yang tercantum dalam KUH Perdata dalam Bab V Buku III dan ketentuan dalam KUH Dagang. Lebih tepatnya dalam pasal 1457 sampai pasal 1540 KUHPerdata, dan dalam ketentuan lain berlaku undang-undang untuk memberikan keleluasaan atau kebebasan kepada para pihak untuk menentukan persyaratan yang harus dipenuhi dalam transaksi jual-beli sesuai dengan asas kebebasan berkontrak yang telah diatur dalam pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata yang berbunyi:

“semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik Kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”

Perdagangan internasional atau kegiatan ekspor dan impor dalam pelaksanaan transaksinya terdapat beberapa metode pembayaran yang kemudian akan disepakati

antara pihak penjual (seller) dan pembeli (buyer) dalam melakukan kegiatan jual-belinya. Metode pembayaran tersebut antara lain yaitu :

1. Advance Payment adalah pembayaran dimuka yang dilakukan oleh importir baik secara keseluruhan nominal yang telah disepakati maupun hanya sebagian dari seluruh nominal yang telah disepakati sebelum pesanan barang dikirimkan oleh eskportir;
2. Open Account/Cash on Delivery adalah pembayaran yang dilakukan oleh importir ke eksportir pada saat pesanan barang diterima oleh si pemesan/importir;
3. Collection/Payment Against Document adalah pembayaran atau pelunasan dilakukan oleh importir setelah barang dikirimkan oleh eksportir dengan jaminan dokumen ekspor yang diajukan dan telah disepakati sebelumnya;
4. Consignment atau konsinyasi adalah titip jual, dalam artian importir selaku pembeli akan membayar kepada eksportir setelah barang terjual sesuai dengan kontrak yang telah disepakati sebelumnya;
5. Dan Letter of Credit (L/C) adalah sistem pembayaran yang melibatkan pihak ke 3 yaitu perbankan yang sebelumnya sudah disepakati oleh ekportir dan importir.

Kelima metode pembayaran inilah yang umumnya dipilih oleh eksportir maupun importir dalam melakukan transaksi di antara mereka dalam kegiatan perdagangan internasional terkait jual beli. Kelima metode ini juga memiliki resiko masing-masing yang dapat memberikan dampak buruk berupa kerugian bagi pihak ekportir maupun importir. Namun dalam pelaksanaannya sistem pembayaran konsinyasi merupakan metode pembayaran yang dapat berdampak baik untuk penjual (seller) selaku eksportir karena dapat memperluas jangkauan lokasi dan wilayah pemasaran produk yang mereka jual. Semakin luas lokasi pemasaran, maka semakin besar peluang bagi pelaku usaha untuk mengoptimalkan penawaran atas produk tersebut.

Selaras dengan dampak positif yang akan berdampak pada penjual (seller) selaku eksportir dalam metode pembayaran konsinyasi terdapat pula dampak buruk yang mungkin dapat terjadi jika penjual (seller) selaku eksportir menggunakan metode pembayaran ini, karena metode pembayaran konsinyasi merupakan metode pembayaran yang paling beresiko bagi ekpsortir selaku penjual (seller). Karena dalam praktiknya pembayaran konsinyasi (*consignment*) ini memakai sistem titip-jual yang artinya terkait hal ini penjual (seller) selaku eksportir akan mengirimkan barangnya terlebih dahulu kepada pembeli (buyer) selaku importir, dan kemudian pihak pembeli (buyer) selaku importir akan menjual produk tersebut ke pihak lain, setelah produk tersebut laku terjual maka pihak pembeli (buyer) selaku importir baru akan membayarnya ke penjual (seller) selaku eksportir atau pihak pertama. Sistem seperti ini memiliki risiko yang besar bagi penjual (seller) selaku eksportir karena dalam perdagangan internasional atau ekspor dan impor akan terbatas pada letak geografis yang jauh antara penjual (seller) selaku eksportir dengan pembeli (buyer) selaku importir. Dengan letak geografis yang jauh kemudian memungkinkan terjadinya wanprestasi dari pihak pembeli (buyer) selaku importir atau pihak ke 2 apabila barang yang telah dikirim oleh penjual (seller) selaku eskportir atau pihak pertama telah diterima dan terjual habis maka kemudian akan

tercipta probabilitas atau kemungkinan uang pembayaran tersebut tidak dikirimkan oleh pihak pembeli (buyer) selaku importir atau pihak ke 2 tersebut.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian hukum normatif, dengan pengkajian berdasarkan data-data sekunder, dan menggunakan pendekatan secara perundangundangan yaitu dengan cara memperhatikan peraturan-peraturan dalam pelaksanaannya yang berhubungan dengan permasalahan ini, dan pendekatan konseptual yaitu dengan melihat sudut pandang mengenai kaidah hukum yang berlaku, serta dengan menggunakan pendekatan kepustakaan yaitu dengan menggunakan literatur (kepustakaan), baik berupa buku, catatan, maupun laporan hasil penelitian terdahulu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perlindungan Hukum Terhadap Eksportir Dalam Transaksi Perdagangan Internasional Dalam Metode Pembayaran Konsinyasi (*consignment*)

Dalam perdagangan internasional metode pembayaran merupakan hal yang penting dalam melakukan sebuah transaksi. Oleh karena itu pihak penjual (eksportir) dengan pihak pembeli (importir) harus melakukan kontrak perjanjian dan kesepakatan untuk menentukan metode pembayaran dalam jenis tertentu.

Terdapat berbagai jenis metode pembayaran dalam transaksi perdagangan internasional salah satunya adalah metode pembayaran melalui *consignment* atau konsinyasi. Dalam metode pembayaran konsinyasi ini termasuk metode pembayaran atau transaksi langsung dengan sistem pengiriman barang antara eksportir dengan importir di negara lain dan kemudian sistem penjualan akan menggunakan sistem titip jual antara penjual (seller) selaku eksportir yang akan mengirimkan barangnya terlebih dahulu kepada pembeli (buyer) selaku importir, dan kemudian pihak pembeli (buyer) selaku importir akan menjual produk tersebut ke pihak lain, setelah produk tersebut laku terjual maka pihak pembeli (buyer) selaku importir baru akan membayarnya ke penjual (seller) selaku eksportir atau pihak pertama. Dalam pelaksanaannya, metode atau sistem konsinyasi harus disertai kontrak perjanjian atau *sales contract* yang di dalamnya berisi dokumen lain seperti invoice yang mencantumkan tanggal dan waktu terkait tenggat pembayaran sebagai upaya untuk melindungi hak-hak antara penjual selaku eksportir (seller) atau pembeli selaku importir (buyer) secara hukum berdasarkan kontrak perjanjian atau *sales contract*.

Pada hakikatnya transaksi pembayaran ekspor dan impor merupakan suatu perbuatan yang lekat dan tak bisa lepas dari dokumen kontrak jual-beli atau *sales contract*. Sebelum melakukan transaksi pembelian maka importir terlebih dahulu membuat *purchase order* yang berisikan perjanjian barang yang menjadi objek jual-beli atau transaksi. Kemudian setelahnya *purchase order* itu akan dijadikan sebagai sebuah acuan untuk pembuatan dokumen lanjutan yaitu invoice yang berisikan tanggal dan tenggat waktu pembayaran yang harus dibayarkan oleh importir sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dan disepakati oleh keduanya.

Transaksi ekspor dan impor yang lekat dengan perjanjian dimaksudkan agar hal tersebut dapat menjamin perlindungan hukum bagi eksportir maupun importir dalam melakukan transaksi perdagangan internasional. Sehingga jika terjadi sebuah

wanprestasi atau pengingkaran terhadap perjanjian jual beli dari salahsatu diantara keduanya maka pihak yang merasa dirugikan dapat meminta haknya dikembalikan baik secara hukum maupun non hukum ataupun litigasi maupun non litigasi. Oleh karena itu dalam pembuatan kontrak jual beli harus dibuat sesempurna dan sebaik mungkin dengan memperhatikan segala aspek yang ada di dalamnya, baik dari aspek jualbeli, sistem pembayaran, tenggat waktu pembayaran, pengiriman hingga penyelesaian sengketa diantara keduanya apabila salahsatu diantara mereka nantinya melakukan wanprestasi atau pengingkaran terhadap perjanjian jual-beli.

Dalam melakukan transaksi perdagangan internasional berupa pelaksanaan ekspor, perlindungan hukum bagi eksportir sendiri diatur dalam Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2014 tentang perdagangan, tepatnya pada Pasal 68 ayat (1) yang berbunyi: “Dalam hal adanya ancaman dari kebijakan, regulasi, tuduhan praktik Perdagangan tidak sehat, dan/atau tuduhan lonjakan Impor dari negara mitra dagang atas Ekspor Barang nasional, Menteri berkewajiban mengambil langkah pembelaan”. Kemudian diatur lebih lanjut dalam Pasal 68 ayat (2), yang menyatakan: “Dalam melakukan langkah pembelaan pada ayat 1, maka eksportir yang berkepentingan berkewajiban mendukung dan memberikan informasi dan data yang dibutuhkan; serta kementerian/lembaga Pemerintah non kementerian terkait berkewajiban mendukung dan memberikan informasi dan data yang dibutuhkan”. Selain itu, ketentuan khusus diatur lebih lanjut dalam Pasal 49 yang menyatakan: “Untuk kegiatan Ekspor dan Impor, Menteri mewajibkan Eksportir dan Importir untuk memiliki perizinan yang dapat berupa persetujuan, pendaftaran, penetapan, dan/atau pengakuan”. Maksud dalam hal ini adalah bagi setiap eksportir yang ingin mendapatkan perlindungan hukum mengenai usahanya di bidang perdagangan internasional yaitu ekspor harus memiliki perizinan dan legalitas yang di daftarkan pada kementerian perdagangan sebagai lembaga yang berkewajiban melakukan pengawasan dan penyelenggaraan di bidang perdagangan.

Selain itu, perlindungan hukum bagi eksportir dalam melakukan kegiatan usahanya di bidang perdagangan internasional dalam pelaksanaan ekspor diatur pula dalam peraturan perdagangan internasional dalam ruang lingkup dunia yaitu *Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955*, konvensi ini merupakan konvensi yang berisikan aturanaturan hukum seragam. Dengan adanya konvensi ini dapat menjadi salah satu upaya awal masyarakat internasional untuk menciptakan harmonisasi hukum di bidang hukum kontrak internasional. Dengan adanya konvensi ini juga dapat memudahkan praktek perdagangan internasional negara-negara di dunia karena faktor penghambat perdagangan internasional selama ini adalah karena adanya sistem hukum kontrak yang berbeda disetiap negara, sehingga diharapkan konvensi ini dapat menangani faktor-faktor penghambat dalam perdagangan internasional selama ini. Namun dalam penggunaan “*Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955*” ini sebagai dasar hukum perdagangan internasional terdapat syarat-syarat dan ruang lingkup berlakunya konvensi ini terhadap perdagangan internasional, yang salah satunya tercantum dalam (Pasal 1), yang menyatakan bahwa konvensi ini hanya berlaku untuk jual beli barang yang sifatnya internasional. Konvensi ini juga hanya berlaku untuk jual beli yang dituangkan ke dalam dokumen tertulis atau kontrak tertulis.

Oleh karena itu berdasarkan Pasal 1 “Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955” ini mewajibkan dan mengharuskan bagi setiap eksportir yang akan melakukan transaksi perdagangan internasional untuk membuat dokumen perjanjian tertulis dengan terperinci dan sebaik mungkin untuk menghindari adanya upaya penyangkalan atau penampikan dari tanggung jawab hukum apabila importir melakukan wanprestasi atau pengingkaran terhadap perjanjian jual-beli dan merugikan eksportir. Selain itu, pembuatan kontrak jual-beli tertulis ini diharuskan dibuat secara terperinci dan sebaik mungkin agar menghindari adanya kesalahpahaman ataupun salah penafsiran diantara eksportir dan importir mengenai kontrak jual-beli yang telah disepakati, oleh karena itu pembuatan dokumen perjanjian ini harus dibuat dengan lengkap dan sesempurna mungkin mulai dari jumlah atau kuantitas barang yang dijadikan objek jual-beli, harga yang harus dibayarkan, tenggat dan batas waktu pembayaran, mekanisme pengiriman barang dan asuransinya serta sistem penyelesaian yang akan ditempuh jika nantinya terjadi wanprestasi atau sengketa. Hal ini dikarenakan adanya prinsip kesepakatan para pihak atau konsensus, konvensi mensyaratkan adanya konsensus karena dari dua keadaan berikut:

1. Pernyataan tegas dari pihak, atau:
2. Konsensus yang dapat disimpulkan dari ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam kontrak

Seiring perkembangan zaman dan dinamika perdagangan internasional yang semakin beragam maka disahkan pula konvensi-konvensi lainnya sebagai bentuk penyempurnaan dari “Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955” yang dimasukkan untuk mengakomodir dinamika dan perkembangan persoalan terkait perdagangan internasional diantaranya yaitu;

1. Konvensi mengenai Hukum yang Seragam tentang Jual Beli Barang Internasional tahun 1964 (Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods 1964);
2. Konvensi mengenai Hukum yang Seragam tentang Pembentukan Kontrak untuk Jual Beli Barang Internasional, 1964 (Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods, 1964);
3. Konvensi PBB mengenai Jual Beli Barang Internasional, 1980 (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1980);
4. Konvensi PBB mengenai Kontrak Jual Beli Barang Internasional 1986 (Convention on The Law Applicable to Contracts of International Sales of Goods 1986).

Penyelesaian Sengketa Apabila Terjadi Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Importir

Perdagangan internasional merupakan kegiatan yang sangat lekat dengan kesepakatan atau perjanjian antar penjual selaku eksportir dan pembeli selaku importir yang kemudian perjanjian atau kesepakatan tersebut dituangkan dalam dokumen tertulis atau *sales contract*. Dalam pembuatan perjanjian atau kesepakatan tertulis, harus dibuat sebaik dan sesempurna mungkin serta terperinci baik dari aspek jual-beli, sistem pembayaran, tenggat waktu pembayaran, pengiriman hingga penyelesaian sengketa diantara keduanya apabila salah satu diantara mereka nantinya melakukan wanprestasi atau pengingkaran terhadap perjanjian jualbeli.

Oleh karena itu terkait aspek penyelesaian sengketa dalam pembuatan dokumen perjanjian atau kesepakatan tertulis (*sales contract*) harus di buat serta di tulis secara terperinci dan didasarkan pada prinsip-prinsip penyelesaian sengketa yang berlaku diantaranya yaitu :

1. Prinsip Kesepakatan Para Pihak

Prinsip ini merupakan prinsip yang sangat mendasar dalam penyelesaian sengketa dalam hubungan perdagangan internasional antar penjual selaku eksportir dan pembeli selaku importir, prinsip ini juga menjadi dasar bahwa badan arbitrase atau badan-badan peradilan lain yang berwenang dalam mengadili sengketa perdagangan internasional harus tetap menghormati pilihan dari kedua belah pihak.

2. Prinsip kebebasan memilih cara penyelesaian sengketa

Prinsip ini diartikan bahwa kedua belah pihak yang terlibat dalam hubungan dan transaksi perdagangan internasional bebas untuk memilih cara-cara yang akan ditempuh dalam melakukan penyelesaian sengketa apabila terjadi wanprestasi diantara keduanya.

3. Prinsip kebebasan memilih hukum

Prinsip ini diartikan sebagai kebebasan oleh para pihak untuk memilih hukum apa yang akan diterapkan oleh badan arbitrase atau badan peradilan lain dalam memutus sengketa diantara keduanya.

4. Prinsip itikad baik

Prinsip ini merupakan prinsip penting lainnya yang diartikan sebagai adanya kehendak dari masing-masing pihak yang bersengketa untuk melakukan itikad baik diantara keduanya dalam penyelesaian sengketa.

5. Prinsip *exhaust of local remedies*

Prinsip ini berawal dari kebiasaan hukum internasional yang menetapkan bahwa sebelum para pihak mengajukan sengketa ke pengadilan internasional, maka Langkahlangkah penyelesaian sengketa yang tersedia atau diberikan oleh hukum nasional suatu negara harus terlebih dahulu ditempuh oleh kedua belah pihak yang bersengketa.

Selain didasarkan kepada prinsip-prinsip penyelesaian sengketa, biasanya dalam perjanjian atau kesepakatan tertulis (*sales contract*) juga tercantum cara-cara atau mekanisme yang akan dipilih dan ditempuh oleh kedua belah pihak jika terjadi wanprestasi atau sengketa diantara keduanya.

Pada kegiatan perdagangan internasional, mekanisme penyelesaian sengketa yang dapat ditempuh sama seperti sengketa perdagangan dalam negeri ataupun sengketa internasional lainnya yaitu melalui pengadilan atau litigasi maupun di luar pengadilan atau non litigasi. Adapun cara-cara atau mekanisme yang dapat dipilih dan ditempuh oleh pihak yang terlibat dalam transaksi perdagangan internasional dalam menyelesaikan sengketa yaitu :

1. Negosiasi

Negosiasi adalah mekanisme atau cara yang paling sederhana dalam penyelesaian sengketa dalam perdagangan internasional, cara atau mekanisme ini juga dilaksanakan berdasarkan kesepakatan atau konsensus kedua belah pihak dan berakhir dengan hasil yang *win-win solution*. Cara atau mekanisme ini biasanya digelar secara tertutup dan tidak terlalu menarik perhatian publik karena cara atau mekanisme ini hanya ditempuh oleh kedua pihak yang terlibat.

2. Mediasi

Mediasi merupakan cara atau mekanisme yang melibatkan pihak ketiga yang lebih dikenal dengan mediator. Mediator tersebut dapat berupa individu, Lembaga atau organisasi profesi maupun dagang. Otoritas mediator dalam mediasi merupakan pihak ketiga yang netral dan menjadi penengah diantara kedua pihak yang terlibat dalam sengketa.

3. Konsiliasi

Konsiliasi merupakan cara atau mekanisme yang serupa dengan mediasi yang melibatkan pihak ketiga sebagai penengah dan pihak yang netral.

4. Arbitrase

Arbitrase merupakan cara atau mekanisme yang menyerahkan penyelesaian sengketa secara sukarela kepada pihak ketiga selaku badan arbitrase yang akan memutus sengketa antar kedua belah pihak yang terlibat dalam sengketa perdagangan internasional.

5. Pengadilan internasional

Penyelesaian sengketa perdagangan internasional melalui pengadilan merupakan cara atau mekanisme yang dilakukan antar kedua pihak yang terlibat dalam sengketa perdagangan internasional dengan menyerahkan penyelesaian sengketanya kepada badan peradilan berdasarkan hukum yang berlaku dan telah disepakati untuk digunakan. Cara atau mekanisme inipun biasanya ditempuh setelah kedua pihak yang terlibat dalam sengketa perdagangan internasional telah menempuh cara-cara atau mekanisme lain namun berakhir dengan tidak efektif dan tidak berhasil.

Cara-cara atau mekanisme inilah yang dapat dipilih oleh kedua pihak yang terlibat dalam transaksi perdagangan internasional untuk ditempuh jika terjadi sengketa atau wanprestasi oleh salah satu pihak terhadap perjanjian atau kesepakatan jual-beli tertulis (*sales contract*). Cara-cara atau mekanisme harus didasarkan pada kesepakatan atau konsensus kedua belah pihak dan ditulis serta dicantumkan dalam perjanjian jual-beli (*sales contract*) untuk memudahkan kegiatan perdagangan internasional apabila nantinya terjadi sengketa atau wanprestasi dari salahsatu pihak.

KESIMPULAN

Perdagangan internasional atau ekspor-impor merupakan elemen penting di era globalisasi seperti saat ini, perdagangan internasional dapat menjadi sebuah upaya manifestasi suatu negara dalam memenuhi kebutuhan warga negaranya yang tidak dapat disediakan oleh pasar lokal atau pasar domestik. Selain itu perdagangan internasional atau ekspor-impor dapat berdampak positif untuk keberlangsungan suatu negara baik dari aspek investasi serta aspek-aspek lainnya, terutama terkait pemenuhan alokasi serta efisiensi sumber daya yang tersedia di dalam suatu negara menjadi barang yang bernilai untuk diperdagangkan ke luar negeri atau kegiatan ekspor.

Dalam kegiatan transaksi ekspor-impor atau perdagangan internasional, terdapat beberapa metode pembayaran yang dapat dipilih oleh eksportir dalam menjual komoditas perdagangannya ke pasal luar negeri, diantaranya yaitu:

1. Advance Payment;
2. Open Account/Cash on Delivery;
3. Collection/Payment Against Document;

4. Consignment atau konsinyasi; - Dan Letter of Credit (L/C).

Namun dari sekian banyak pilihan dalam sistem pembayaran transaksi perdagangan internasional atau ekspor-impor, konsinyasi merupakan metode pembayaran yang dapat memiliki dampak positif terutama bagi penjual (seller) selaku eksportir karena dapat memperluas jangkauan lokasi dan wilayah pemasaran produk yang mereka jual. Semakin luas lokasi pemasaran, maka semakin besar peluang bagi pelaku usaha untuk mengoptimalkan penawaran atas produk tersebut. Tetapi, disini yang sama metode pembayaran konsinyasi memiliki banyak resiko terhadap penjual (seller) selaku eksportir dikarenakan dalam praktiknya pembayaran konsinyasi (*consignment*) ini memakai sistem titip-jual yang artinya terkait hal ini penjual (seller) selaku eksportir akan mengirimkan barangnya terlebih dahulu kepada pembeli (buyer) selaku importir, dan kemudian pihak pembeli (buyer) selaku importir akan menjual produk tersebut ke pihak lain, setelah produk tersebut laku terjual maka pihak pembeli (buyer) selaku importir baru akan membayarnya ke penjual (seller) selaku eksportir atau pihak pertama. Sistem seperti ini memiliki risiko yang besar bagi penjual (seller) selaku eksportir karena dalam perdagangan internasional atau ekspor dan impor akan terbatas pada letak geografis yang jauh antara penjual (seller) selaku eksportir dengan pembeli (buyer) selaku importir. Dengan letak geografis yang jauh kemudian memungkinkan terjadinya wanprestasi dari pihak pembeli (buyer) selaku importir atau pihak ke 2, apabila barang yang telah dikirim oleh penjual (seller) selaku eskportir atau pihak pertama telah diterima dan terjual habis maka kemudian akan tercipta probabilitas atau kemungkinan uang pembayaran tersebut tidak dikirimkan oleh pihak pembeli (buyer) selaku importir atau pihak ke 2 tersebut.

Oleh karenanya dalam melakukan transaksi perdagangan internasional atau eksporimpor, seorang eskportir harus memiliki perizinan atau legalitas mengenai usahanya yang di daftarkan kementerian perdagangan agar mendapatkan perlindungan hukum berupa pembelaan apabila terjadi sengketa atau wanprestasi oleh kementerian perdagangan sebagai Lembaga yang mengawasi dan menyelenggarakan bidang perdagangan di Indonesia, hal ini selaras dengan Pasal 49, Pasal 68 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Selain itu seorang eksportir atau penjual (seller) harus membuat dokumen tertulis atau sales contract dengan sebaik dan sesempurna mungkin agar mendapatkan perlindungan hukum sesuai ketentuan hukum internasional yang berlaku, hal ini tercantum dalam Pasal 1 “Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955” yang menyatakan bahwa konvensi ini hanya berlaku untuk jual beli barang yang sifatnya internasional. Konvensi ini juga hanya berlaku untuk jual beli yang dituangkan ke dalam dokumen tertulis atau kontrak tertulis.

Berdasarkan hal tersebut, selaras dengan Pasal 1 “Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955” ini diharuskan bagi setiap eksportir dan importir yang akan melakukan transaksi perdagangan internasional untuk membuat dokumen perjanjian tertulis dengan terperinci dan sebaik mungkin mulai dari jumlah atau kuantitas barang yang dijadikan objek jual-beli, harga yang harus dibayarkan, tenggat dan batas waktu pembayaran, mekanisme pengiriman barang dan asuransinya serta sistem penyelesaian yang akan ditempuh jika nantinya terjadi wanprestasi atau sengketa diantara keduanya antara eksportir dan importir. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari adanya upaya penyangkalan atau penampikan dari

tanggung jawab hukum apabila salah satu diantara mereka melakukan wanprestasi atau pengingkaran terhadap perjanjian jual-beli sehingga dapat merugikan salah satu pihak lainnya.

Jika nantinya terjadi sebuah sengketa diantara keduanya, terlebih sengketa wanprestasi atau pengingkaran terhadap perjanjian jual-beli yang dilakukan oleh importir selaku (buyer) terhadap eksportir selaku (seller), maka secara naluriah berdasarkan perjanjian tertulis terkait penyelesaian sengketa dapat dilakukan secara langsung dengan dasar hukum yang mengikat sesuai dengan kontrak perjanjian tertulis tersebut. Cara atau penyelesaian sengketa yang dapat dipilih dan ditempuh berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak antara lain yaitu:

1. Negosiasi;
2. Mediasi;
3. Konsiliasi;
4. Arbitrase;
5. Pengadilan internasional.

Dan pemilihan penyelesaian sengketa yang akan ditempuh jika nantinya terjadi sengketa diantara kedua belah pihak harus dicantumkan dalam kontrak tertulis berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak yang di dasari kepada prinsip-prinsip penyelesaian sengketa yang berlaku berdasarkan ketentuan internasional, antara lain yaitu :

1. Kesepakatan para pihak;
2. Kebebasan memilih cara penyelesaian sengketa;
3. Prinsip kebebasan memilih hukum;
4. Prinsip itikad baik;
5. Prinsip *exhaust of local remedies*.

Dengan pembuatan dokumen perjanjian tertulis yang terperinci, termasuk kepada caracara atau Upaya penyelesaian sengketa yang telah disepakati dan ditulis oleh kedua belah pihak dalam dokumen perjanjian tertulis atau *sales contract*, maka secara otomatis kedua belah pihak yang akan melakukan kegiatan jual beli atau perdagangan internasional dan ekspor-impor akan mendapatkan perlindungan hukumnya secara otomatis berdasarkan kepada Pasal 1 “Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods 1955”.

REFERENCES

- Rusydiana, Aam Slamet. "Perdagangan Internasional: Komparasi Teori Ekonomi Modern dengan Perspektif Islam." (2007).
- Nugraha, Bryan Artha, and Fitika Andraini. "Perlindungan Hukum Terhadap Eksportir dan Importir dalam Transaksi Ekspor Impor Barang dengan Menggunakan L/C (Letter of Credit) Sebagai Alat Pembayaran." *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam* 5.2 (2023): 1627-1646.
- Al Mansur, Fikri, Firdaus Firdaus, and Dasrol Dasrol. "Perlindungan Hukum Terhadap Hak-Hak Eksportir Dalam Permbayaran Transaksi Ekspor Impor Menggunakan Open Account." *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Hukum* 7.1 (2020): 1-15.
- Tobing, Rainer Prakuso, Ir Tarcisius Sunaryo, and Ir Ktut Silvanita Mangani. "Analisis Risiko Transaksi Pembayaran Perdagangan Internasional." *Jurnal Manajemen Risiko* 2.1 (2021): 79-103.

- Supu, Ikbal Pratama M., Muhammad Din, and Maskuri Sutomo. "Strategi Pemasaran Menggunakan Sistem Konsinyasi Terhadap Produk Stik Kelor Desa Tambu." *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen dan E-Commerce* 2.2 (2023): 116-123.
- Syafira, Arifah Ayudia. "Pelaksanaan Perjanjian Ekspor Impor Pestisida Dengan Metode Pembayaran Kemudian (Open Account) dalam Perspektif Hukum." *Locus Journal of Academic Literature Review* (2023): 576-584.
- Al Mansur, Fikri, Firdaus Firdaus, and Dasrol Dasrol. "Perlindungan Hukum Terhadap Hak-Hak Eksportir Dalam Permbayaran Transaksi Ekspor Impor Menggunakan Open Account." *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Hukum* 7.1 (2020): 1-15.
- Prof. Dr. Ida Bagus Rahmadi Supancana SH, MH. 2012. "*Perkembangan Hukum Kontrak Dagang Internasional*". (Jakarta; Badan Pembinaan Hukum Nasional).
- Maria C. Widiastuti, Sarfilianty Anggiany, Iwan Ekawanto, *Bisnis Internasional Teori Dan Pemahaman*, Universitas Trisakti, Jakarta, 2021
- Dr. Rudi Nataniharja, S.H., DEA & Ria Wierma Putri, S.H., M.H., P.hd., *Hukum Penyelesaian Sengketa Internasional*, Pusaka Media, Bandar Lampung, 2020.
- Dr. Serlika Aprita S.H., M.H. & Rio Adhitya S.T., S.H., M.H., *Hukum Perdagangan Internasional*, PT. Raja Grafindo Persada, Depok, 2020.