

**PELAKSANAAN KEMITRAAN POLA DAGANG UMUM DI BIDANG
KERAJINAN KERAMIK DI KABUPATEN BANTUL
YOGYAKARTA**

Oleh : Lili Naili Hidayah¹

ABSTRACT

This research aimed to find out the reasons of small-scale entrepreneur for adopting a partnership of General Trading Pattern, the resolution by the parties for a failure of responsibility, and the problems encountered in the resolution for unfulfilled responsibility. The research was done in Bantul regency, Yogyakarta Special Region. It exactly located in sub-districts Kasihan, Sedayu, and Pundong. The subjects were 1) respondents, selected based on a purposive sampling among the small-scale, medium scale, and big-scale entrepreneurs, who adopted a partnership of General Trading Pattern, 2) resource persons from the National Handicraft Board (DEKRANAS) of Bantul chapter, the Department of Trade, Industry, and Cooperative (DEPERINDAGKOP), and PT Jamsostek. The research used the primary data obtained directly from the subjects using interviews with all respondents and resource-persons. The secondary data for support were obtained from the library study by studying legal materials relevant to the research material. The research applied a qualitative analysis using an interactive analysis model. The research presented the following findings. First, the reasons of small-scale entrepreneur to have a partnership of General Trading Pattern were the social and economic problem, small capital assistance given and lack of extension, difficult access into international market, problem of formality of business agreement, problem of production development, and limited human resources. Second, the resolution by the parties for a failure of responsibility was made through a mutual deliberation. Third, the problems encountered by small-scale entrepreneur in the resolution for unfulfilled responsibility resulted from inability to fulfil his responsibility when a failure of responsibility occurs, weaknesses of the clause of the agreement causing uncertainty of resolution, lack of understanding on the agreement content, particularly by small-scale business having such a partnership with big-scale or medium scale businesses, and the perception of the party writing an agreement by regarding it as only for formality.

Keywords: implementation, partnership, and General Trading Pattern.

I. LATAR BELAKANG

Usaha Kecil dalam kegiatan usahanya setelah melewati masa sulit akibat krisis ekonomi, juga menghadapi tantangan yang bersifat global dalam bentuk

¹ Dosen Fakultas Hukum Universitas Jambi

blok-blok perdagangan seperti GATT, WTO, AFTA, APEC, dan lain-lain.² Dengan demikian, maka sebenarnya kunci keberhasilan dalam rangka meningkatkan peluang bagi Usaha Kecil menurut Mohammad Jafar Hafsah ini adalah dengan Kemitraan Usaha, di mana nantinya akan terjadi suatu keadaan yang saling mendukung dalam proses perubahan struktur ekonomi nasional.³

Kemitraan pada dasarnya dilakukan dalam rangka mempercepat perwujudan perekonomian nasional yang mandiri dan andal sebagai usaha bersama atas asas kekeluargaan, sehingga diperlukan upaya-upaya yang lebih nyata dalam menciptakan iklim yang mampu merangsang terselenggaranya kemitraan usaha yang kokoh di antara semua pelaku kehidupan ekonomi berdasarkan prinsip yang saling menguntungkan (Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 Tentang Kemitraan).

Terwujudnya kemitraan usaha yang kokoh, terutama antara Usaha Besar, Menengah, dan Kecil diharapkan nantinya akan lebih memberdayakan Usaha Kecil agar tumbuh dan berkembang semakin kuat dan memantapkan struktur perekonomian nasional yang semakin seimbang. Dalam hal ini peran pemerintah menjadi begitu penting terutama dalam menciptakan iklim, lingkungan, kondisi dan nuansa yang kondusif untuk terciptanya kemitraan yang harmonis dengan penyusunan segala macam kemudahan-kemudahan, menyediakan fasilitas sarana prasarana, permodalan, manajemen, teknologi, dan rekayasa sistematis kemitraan sehingga dimanfaatkan dan digunakan dalam membangun dan mewujudkan kemitraan.

Menurut Ginandjar Kartasasmita kemitraan bukanlah konsep baru dalam dunia bisnis Internasional, program ini sudah lama dikenal dan dipraktikkan dengan berbagai nama seperti *Strategic Alliance* (Aliansi Strategis), akan tetapi di Indonesia program ini relatif baru ini terlihat dari kebijakan politik yang mendasari lahirnya Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995. Kemitraan dalam dunia usaha adalah hubungan antar pelaku yang didasarkan pada ikatan usaha

² Anuraga, Pandji, dkk, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Rineka Cipta, Jakarta, 2002, hal. 225.

³ Hafsah, Mohammad Jafar, *Kemitraan Usaha, Konsepsi dan Strategi*, Cetakan Kedua, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 2000, hal. 40.

yang saling menguntungkan dalam hubungan kerja sinergis yang hasilnya bukan suatu *Zero-Sum Game* tetapi *Positive-Sum Game* atau *Win-win Situation*. Dengan perkataan lain kemitraan usaha merupakan hubungan kerja sama antara usaha yang sejajar dilandasi oleh prinsip saling menunjang dan saling menghidupi berdasarkan asas kekeluargaan dan kebersamaan (Kartasasmita, 1996 :186-187).⁴

Dalam Pasal 27 Undang-undang Nomor 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, disebutkan bahwa kemitraan dapat dilaksanakan dengan beberapa pola yaitu Inti plasma, Subkontrak, Dagang umum, Waralaba, Keagenan, dan Bentuk-bentuk lain. Pada umumnya dalam dunia usaha yang dipergunakan dalam bermitra antara pengusaha besar dan pengusaha menengah maupun kecil meliputi Franchise, Sub-Contracting, PIR (Inti Plasma), Contract Farming, Modal Ventura (panduan pola kemitraan 1995).

Menurut hasil studi Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, sebagaimana dijelaskan oleh Pandji Anuraga menunjukkan bahwa di Indonesia kriteria Usaha Kecil sangat berbeda-beda, tergantung pada fokus permasalahan yang dituju dan instansi yang terkait (Anuraga.Dkk, 2002: 225).⁵ Demikian pula dalam hal penerapan pola apa yang akan digunakan, tidak ada keharusan dalam undang-undang untuk menggunakan suatu pola tertentu.

Khusus di Daerah Istimewa Yogyakarta, berdasarkan data statistik yang di dapat dari Vocational Education Development Center Arts and Crafts, bahwa di Kabupaten Bantul memiliki jumlah Usaha Kecil dan atau Menengah yang formal sebesar 275 unit usaha, yang merupakan jumlah terbesar dari seluruh Kabupaten yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta. Tempat kedua selanjutnya adalah Kotamadia Yogyakarta sebesar 245 unit usaha, Kabupaten Sleman sebanyak 159 unit usaha, Kabupaten Klaten sebanyak 136, Wonogiri sebanyak 70 unit usaha, Gunung Kidul 46 unit usaha, dan terakhir Kulon Progo sebanyak 11 unit usaha.⁶

⁴ Kartasasmita, Ginanjar, *Pembangunan untuk Rakyat, Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, PT. Pustaka Cidesindo, Jakarta, 1996, hal. 186-187.

⁵ Anuraga, Panji, dkk, Loc. Cit.

⁶ Kuntari, Erimurti, *Peranan Perguruan Tinggi Dalam Menanggulangi Pemberdayaan Domestik oleh Pengusaha Asing Yang Mematenkan Produk Lokal, Bibliografi Berorientasi Usaha*

Apabila dilihat di Kabupaten Bantul, maka data yang berasal dari sumber yang sama pula menyebutkan terdaftar 275 unit usaha. Tiga unit bergerak di bidang kerajinan asesoris, 2 unit di kerajinan bambu, 5 fiber glass, 98 kayu, 67 keramik, 44 kulit, 25 logam, 1 sablon, dan 33 tekstil.

Pada umumnya mereka menggunakan bahan lokal yang terdapat di sekitar lokasi, atau mendatangkan dari daerah tertentu, dan dengan teknologi tradisional yang sederhana. Teknologi yang lebih tinggi pada umumnya digunakan oleh para pengusaha/pengerajin yang memperoleh kesempatan kredit atau bantuan modal, bergabung dalam kelompok koperasi, atau bekerjasama dengan mitra usaha lain.

Para Pengerajin Keramik di Kabupaten Bantul tersebut pada kenyataannya menggunakan hubungan kemitraan Pola Dagang Umum. Pola kemitraan yang dilakukan tersebut pada dasarnya telah dilakukan sejak lama. Dengan demikian, berdasarkan hal tersebut di atas, maka diadakan penelitian mengenai alasan-atasan yang mendasari Pengusaha Kecil memilih kemitraan dengan Pola Dagang Umum, penyelesaian yang dilakukan para pihak dalam hal terjadi wanprestasi, dan tentang hambatan yang di hadapi dalam upaya penyelesaian yang dilakukan para pihak dalam hal terjadi wanprestasi.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menjupakan jenis penelitian *non-doktrinal* atau *empiris*. Metode Pendekatan yang digunakan adalah Yuridis Normatif yaitu penelitian yang didasarkan pada penelitian kepustakaan guna memperoleh data sekunder dibidang hukum. Disamping itu juga dilakukan penelitian lapangan yang berfungsi untuk melengkapi serta menunjang data yang diperoleh dari penelitian kepustakaan.

Penelitian ini mengambil lokasi di Kabupaten Bantul, Propinsi DI Yogyakarta. Pemilihan lokasi berdasarkan fakta, bahwa di Kabupaten Bantul tersebut merupakan pusat kerajinan keramik yang memiliki sentra-sentra

Kecil, Seminar Sehari Perlindungan Paten Produk UKM, Vedac Design Center, Yogyakarta, 2002, hal. 3.

kerajinan keramik yang cukup banyak, serta masing-masing sentra melakukan kegiatan kemttraan usaha.

Responden dalam penelitian ini adalah Pengusaha Kecil, Pengusaha Menengah, dan Pengusaha Besar di Kecamatan Kasihan, Kecamatan Sedayu, dan Kecamatan Pundong, Kabupaten BantuI. Penentuan populasi yang dijadikan responden dilakukan dengan menggunakan tehnik *Purposive Sampling*, yang membenkan kriteria tertentu bagi populasi untuk terpilih sebagai sampel. Kriteria tertentu rtu adalah berdasarkan permodalan, dan berdasarkan jumlah pendapatan.

Jenis data yang dipergunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari Pengusaha Kecil, Pengusaha Menengah, dan Pengusaha Besar di tiga kecamatan tersebut di atas. Kemudian data dari Narasumber diperoleh dari DEKRANAS Daerah BantuI, Deperindagkop, dan dari PT. Jamsostek Cabang Yogyakarta. Alat pengambilan data terhadap responden para pengusaha dan narasumber dengan menggunakan alat berupa wawancara pedoman wawancara dan kuesioner.

Jenis analisis data adalah analisa data kualitatrf, dengan menggunakan model analisa interaktjf. Model analisa interaktff adalah model analisa dimana tahap analisa dimulai dari pengumpulan data dari sumber. Kemudian data tersebut diseleksi dan disesuaikan dengan objek atau sasaran penelrtian. Langkah selanjutnya adalah menyusun data yang telah terseleksi daiam bentuk data yang sudah tersaji. Setelah rtu kemudian ditarik kesimpuEan, jika kesimpulan dirasakan kurang maka diadakan verifikasi dan pengumpulan data kembali, dan kemudian proses ini akan berianjut kepada seleksi data dan seterusnya, sampai pada suatu titik dimana validitas data terinprestasikan dalam kesimpulan menjadi lebih valid.⁷

⁷ Sutopo, HB, *Metode Penelitian Kualitatif dengan Pemahaman Lewat Karakteristik Teori Pendukungnya*, Makalah Diskusi Penelitian FH UNS, Surakarta, 1991, hal. 6.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Alasan-Alasan Yang Mendasari Pengusaha Kecil Memilih Kemitraan Dengan Pola Dagang Umum

Adapun dari penggunaan pola-pola kemitraan pemilihan suatu pola kemitraan yang dilakukan dipengaruhi juga oleh karakteristik sentra kerajinan yang berbeda-beda di setiap kecamatannya. Berdasarkan hasil penelitian, alasan-alasan yang mendasari Pengusaha Kecil memilih kemitraan dengan Pola Dagang Umum adalah sebagai berikut:

1. Alasan kendala sosial ekonomi

Dalam hal modal memang bukan merupakan syarat mutlak, karena keberanian dan tekad merupakan prasyarat yang tidak kalah pentingnya. Akan tetapi dalam batas tertentu pengembangan modal usaha dalam bentuk uang tetap saja menjadi faktor yang sangat menentukan. Hal tersebut terungkap berdasarkan pendapat beberapa responden dari pengerajin keramik di Kabupaten Bantul, khususnya pengerajin yang pada saat dilakukannya penelitian ini sedang berusaha menambah permodalan untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan kondisi tersebut, para pengusaha di Kecamatan Sedayu dan Kecamatan Pundong melakukan kemitraan dengan Pola Dagang Umum dengan pengusaha di Kecamatan Kasihan. Kemitraan dengan Pola Dagang Umum yang mereka lakukan relatif lebih mudah, karena tidak memerlukan suatu proses yang berbelit-belit untuk mendapatkan modal usaha. Berdasarkan posisi mereka sebagai pemasok tetap bagi pengusaha kerajinan keramik di Kecamatan Kasihan, maka paling tidak usaha kerajinan keramik yang sedang mereka geluti dapat terus berjalan, walaupun perkembangannya lambat.

2. Bantuan modal yang kecil dan pembinaan yang kurang.

Dalam hal pembinaan, di Sedayu, meskipun tidak secara berkala namun pernah juga diadakan pembinaan terutama berkaitan dengan ketrampilan. Berdasarkan pernyataan dari beberapa responden, maka dapat dikatakan bahwa kecilnya bantuan permodalan serta kurangnya pembinaan

yang dilakukan tidak secara berkala sehingga kurang berkembang dibanding sentra yang lain.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka pengusaha berusaha mencari mitra usaha yaitu Badan Usaha Milik Negara (selanjutnya disingkat BUMN) maupun pengusaha swasta besar lainnya. Di samping mendapatkan bantuan permodalan pengusaha keramik juga mendapat bimbingan dari segi manajemen pemasaran, yang dilakukan baik itu oleh lembaga pendidikan ataupun bekerjasama dengan lembaga perbankan.

Selain mendapatkan bantuan permodalan dari BUMN, pengusaha keramik juga mendapat pinjaman kredit dari lembaga perbankan yang ada seperti Bank Perkreditan Rakyat. Pemanfaatan kredit melalui lembaga perbankan juga ditempuh, sebagaimana para pengusaha kerajinan keramik di Pundong juga memanfaatkan kredit dari lembaga perbankan.

Dalam masa Otonomi Daerah ini Pemerintah Daerah Kabupaten Bantul juga memberikan bantuan permodalan, yaitu melalui Dewan Kerajinan Nasional (DEKRANAS) Kabupaten Bantul yang memberikan pinjaman sebesar kurang lebih Rp. 15 Juta dengan jangka waktu 1 tahun dan bunga 10 % per tahun bagi para pengusaha yang mengajukan. Sedangkan untuk Pemerintah Propinsi juga memberikan bantuan permodalan sebesar Rp. 50 Juta melalui LPT Industri dan perdagangan.

3. Masalah akses ke pasar luar negeri

Masalah lain yang dihadapi pengusaha kerajinan keramik adalah berkaitan dengan akses dan kesempatan menuju pasar internasional. Untuk menyasati kesulitan akses tersebut, menurut hasil penelitian, biasanya pengusaha kerajinan melakukan beberapa hal, seperti:

- a. Mengikuti pameran produk di tingkat daerah maupun nasional, dan berusaha mengikuti pameran di tingkat internasional.
- b. Memajang hasil produksi mereka di toko-toko souvenir disekitar objek-objek wisata.
- c. Menyediakan kartu nama sebagai alat promosi.

Melalui kemrtraan dengan Pola Dagang Umum, biasanya mereka menggunakan mitra usahanya yang sudah dapat memasarkan produknya melalui pasar intemasional, untuk menitipkan (memasok) produksi mereka sehingga dapat dipasarkan ke luar negeri.

4. Masalah formalitas perjanjian bisnis

Bentuk formalitas perjanjian bisnis antara pihak-pihak terkait dengan Usaha Kecil kerajinan keramik menjadi faktor yang penting. Dalam beberapa segi, kemungkinan sedikitnya kemampuan dalam hal-hal teknis yang berkaitan dengan aspek legal pembuatan perjanjian bisnis, seperti keterbatasan pengetahuan tentang prosedur penguoisan ekspor dan keengganan untuk mengurus surat-surat izin yang terkait seperti L/C, Surat Keterangan Asal (SKA), (jin Ekspor, Sertifikat Asuransi dan Kemasan dan ataupun dokumen-dokumen lainnya.

Dalam hal ini, ijin biasanya merupakan momok bagi para Pengusaha Kecil tersebut karena tidak transparannya proses, biaya, dan kegunaan ijin terse but. Oleh karena mformasi yang simpang siur, maka kecenderungan ijin itu diabaikan, kecuali kalau mereka akan menggunakannya untuk keperluan tertentu, seperti meminjam uang dan bank.

5. Masalah pengembangan produksi

Kesulitan dalam pengembangan produksi juga menjadi permasalahan yang cukup penting. Untuk itu, diperlukan pembenahan dalam bidang teknologi produksi, yaitu adanya perubahan dari pola produksi tradisional ke arah penggunaan peralatan moderen. Hal ini sangat penting guna memenuhi tuntutan pasar internasional yang berhubungan dengan kualitas, jumlah, dan ketepatan waktu produksi, termasuk aspek bahan baku yang juga memegang peranan penting. Perkembangan dari suatu kualitas produksi ke kualitas produksi berikutnya yang febih tinggi memerlukan bahan baku yang berkualrtas. Oleh karenanya penyediaan bahan baku yang berkualitas menjadi tuntutan bagi pengusaha keramik.

6. Sumber daya manusia yang terbatas

Kecenderungan penggunaan Pola Dagang Umum dikarenakan para pengusaha tidak ingin adanya sebuah hubungan yang terikat dalam waktu tertentu. Para pengusaha itu mengadakan hubungan dengan mitranya sebatas jika ada pemesanan, dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh mitra adalah memenuhi kebutuhan pada saat pemesanan. Jadi ketika tidak ada pemesanan maka tidak ada kewajiban mitra dalam memenuhi kebutuhan pengusaha lain.

Selain itu dengan pola ini dapat mengetahui kualitas produk yang dihasilkan, jika kurang memuaskan maka dapat segera memutuskan hubungan dan mencari pemasok lainnya. Di samping alasan-alasan penggunaan Pola Dagang Umum seperti di atas, pada dasarnya dengan menggunakan pola ini pengusaha merasakan langsung manfaatnya terutama dalam hal pemasaran produk keramik, artinya pengusaha akan merasakan langsung keuntungan yang diperoleh dari hasil produk yang dipasarkan oleh mitra usahanya.

B. Penyelesaian Yang Dilakukan Para Pihak Dalam Hal Terjadi Wanprestasi

Dalam kemitraan dengan Pola Dagang Umum sebagaimana yang dilakukan oleh pengerajin keramik di Kabupaten Bantu), terdapat perjanjian tertulis dan perjanjian tidak tertulis, yang penyelesaiannya apabila terjadi wanprestasi terhadap masing-masing perjanjian adalah sebagaimana diuraikan berikut ini.

Berdasarkan penjelasan dari pihak PT. Jamsostek, apabila berhubungan dengan perjanjian tertulis, maka penyelesaian yang dilakukan adalah melalui jalur musyawarah. Jika tidak tercapai mufakat, penyelesaian dilakukan melalui badan peradilan sebagaimana ketentuan dalam penjelasan Pasal 29 Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.

Permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan perjanjian tertuiis ini menurut penjelasan lanjut dan PT. Jamsostek adalah dalam hal Pengusaha Kecil melakukan wanprestasi, yaitu tidak melakukan angsuran pembayaran yang sudah jatuh tempo dari permodalan yang diberikan oleh BUMN.

Akibat yang timbul dari wanprestasi adalah keharusan bagi debitur membayar ganti kerugian, atau dengan adanya wanprestasi dari suatu pihak, pihak yang lainnnya dapat menuntut pembatalan perjanjian. Dalam wanprestasi sebagaimana tersebut di atas pihak PT. Jamsostek tidak melakukan pembatalan perjanjian yang dibuatnya dengan pihak Pengusaha Kecil. Upaya penyelesaian yang dilakukan lebih cenderung kapada upaya kekeluargaan agar Pengusaha Kecil dapat mengembalikan pinjaman, sehingga masing-msaing pihak tidak mengalami kerugian yang lebih banyak. Dalam hal perjanjian yang tidak tertuiis, apabila dalam praktek perjanjian antara pengusaha keramik terjadi permasalahan dalam hal pelaksanaan perjanjian, maka biasanya jalan yang drtempuh dalam rangka menyelesaikan perselisihan tersebut yaitu dengan musyawarah atau kekeluargaan. Adapun penyelesaian secara formal jarang sekali dilakukan.

Permasalahan dalam pelaksanaan perjanjian tidak tertuiis tersebut di atas biasanya berhubungan dengan resiko dalam jual bell barang, yaitu jual bell kerajinan keramik. Permasalahan tersebut lebih banyak muncul dalam proses perjanjian jual beli yang penyerahan barangnya melalui pihak ketiga, yaitu dalam hal ini adalah pihak pengangkutan barang. Pada umumnya permasalahan muncul manakala dari sejumlah barang keramik yang dikirimkan, ada sebagian barang yang mengalami kerusakan atau pecan. Dalam Pasal 1460 KUHPerdata, resiko terhadap barang dalam perjanjian jual beli adalah berada di tangan pembeli. Sehingga apabila terjadi sesuatu terhadap barang, maka penjual sama sekali tidak bertanggung jawab. Akan tetapi dalam prakteknya di Usaha Kerajinan Keramik di Kabupaten BantulI, ada semacam kesepakatan bahwa apabila terjadi kerusakan terhadap barang, maka penjual berkewajiban membayar ganti kerugian hanya sebatas jumlah barang yang rusak atau pecan. Penyelesaian permasalahan pelaksanaan

perjanjian tersebut di atas biasanya dilakukan secara kekeluargaan, artinya tidak berlanjut sampai kepada tahap pengadilan.

Dalam Pasal 1365 KUHPerdara tidaklah memberikan perumusan melainkan hanya mengatur bilakah seseorang yang mengalami kerugian karena perbuatan melawan hukum maka dapat mengajukan tuntutan ganti kerugian pada Pengadilan Negeri. Adanya perbuatan melawan hukum sebetulnya menurut penulis mengikuti adanya wanprestasi dari seseorang, karena tindakan salah satu pihak dalam melaksanakan kewajiban tidak tepat waktu atau tak layak jelas merupakan pelanggaran dan setiap pelanggaran terhadap hak seseorang diantara para pihak berarti merupakan perbuatan melawan hukum.

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka terlihat bahwa walaupun ada kerugian jika terjadi perbuatan melawan hukum yang menyebabkan salah satu pihak dirugikan, tindakan yang dilakukan hanyalah sebatas pada pendekatan secara kekeluargaan, hal ini dikarenakan faktor kekerabatan diantara para pengusaha sendiri maupun karena minimnya bukti yang bisa dijadikan oleh pengusaha untuk menuntut pihak lain dalam perjanjian yang merugikan.

Dalam hal terjadinya *overmacht* atau keadaan yang memaksa dalam Pasal 1244 KUHPerdara yang menjelaskan bahwa kerugian karena tidak dapat dilaksanakannya atau tidak pada waktunya yang tepat dilaksanakannya penakatan yang disebabkan oleh hal yang tidak terduga maka tidak dapat dipertanggungjawabkan kepadanya, kurang lebihnya pasal tersebut mengatur demikian. Dalam kenyataannya di Kabupaten Bantul apabila terjadi *overmacht* maka para pengusaha tersebut tidak mempertanggungjawabkan kepada siapapun dan para pengusaha tersebut melihat bahwa yang tidak diinginkan di antara para pengusaha sebagai musibah saja sehingga ketika terdapat *overmacht* dalam pelaksanaan perjanjian jual beli yang dilakukan maka tidak ada yang dituntut untuk memenuhi kewajibannya atas peristiwa tersebut.

C. Hambatan Yang Di Hadapi Dalam Upaya Penyelesaian Yang Dilakukan Para Pihak Dalam Hal Terjadi Wanprestasi.

Dalam upaya penyelesaian yang dilakukan para pihak dalam hal terjadi wanprestasi terdapat hambatan yang dihadapi. Berdasarkan hasil penelitian hambatan tersebut antara lain :

- a. Ketidakmampuan jjsaha Kecil dalam merealisasikan tanggung jawabnya apabila terjadi wanprestasi dalam perjanjian, merupakan hambatan utama dalam upaya penyelesaian apabila terjadi wanprestasi sebagaimana tersebut di atas. Apabila konsekuensi dari wanprestasi berupa pengembalian modal, maka hal ttu akan sulrt dilakukan. Hal ini disebabkan karena kondisi perekonomian yang berdampak merosotnya penghasilan dari penjualan produk kerajinan keramik, sehingga penghasilan yang didapat hanya dapat mencukupi kebutuhan minimal perusahaan atau dengan kata lain tidak ada keuntungan yang diperoleh untuk mengembalikan modal beserta bunganya.
- b. Kelemahan klausul dalam penanjian menyebabkan upaya penyelesaian menjadi sangat tidak jelas. Seringkali klausul mengenai penyelesaian apabila terjadi wanprestasi hanya dilakukan dengan cara musyawarah kekeluargaan, sehingga penerapan sanksinya menjadi sangat lunak dan tidak diikuti dengan sanksi yang lebih berat lagi, seperti penyitaan aset perusahaan.
- c. Pemahaman tentang isi perjanjian selama ini masih kurang, khususnya bagi Usaha Kecil yang bermitra dengan Usaha Besar dan atau Menengah. Hal menyebabkan pemahaman tentang kapan terjadinya wanprestasi, risiko, dan sanksi hukumnya menjadi terabaikan.
- d. Pandangan dari para pihak yang membuat perjanjian yang menganggap bahwa perjanjian tertulis yang dibuat hanya sebatas formalitas semata. Oleh karena itu tanpa perjanjian tertulispun apabila para pihak telah sepakat, maka mereka dapat melakukan kemitraan. Dengan demikian apabila terjadi permasalahan, khususnya mengenai wanprestasi, akan mengalami kesulitan untuk penyelesaiannya.

IV. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah disebutkan di dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Alasan-alasan yang mendasari pengusaha kecil memilih kemitraan dengan Pola Dagang Umum adalah:
 - a. Alasan kendala sosial ekonomi.
 - b. Bantuan modal yang kecil dan pembinaan yang kurang.
 - c. Masalah akses ke pasar luar negeri
 - d. Masalah formalitas perjanjian bisnis
 - e. Masalah pengembangan produksi
 - f. Sumber daya manusia yang terbatas

2. Penyelesaian yang dilakukan para pihak dalam hal terjadi wanprestasi terdiri dari:
 - a. Apabila berhubungan dengan perjanjian tertulis, maka penyelesaian yang dilakukan adalah melalui jalur musyawarah. Permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan perjanjian tertulis ini menu rut penjelasan lanjut dan PT. Jamsostek adalah dalam hal Pengusaha Kecil melakukan wanprestasi, yaitu tidak melakukan angsuran pembayaran yang sudah jatuh tempo dan pemiodalan yang diberikan oleh BUMN. Klausul tentang wanprestasi pada umumnya disebutkan dalam pembuatan perjanjian, termasuk besarnya ganti kerugian yang harus dibayar oleh debitur. Hal ini pada dasarnya dilakukan agar apabila memang benar-benar terjadi wanprestasi maka penyelesaiannya dapat dilakukan di luar pengadilan atau dengan musyawarah. Demikian pula halnya terhadap penyelesaian permasalahan dalam pelaksanaan perjanjian antara Pengusaha Kecil dengan BUMN di Kabupaten Bantul tersebut.
 - b. Dalam hal perjanjian yang tidak tertulis, apabila dalam praktek perjanjian antara pengusaha keramik terjadi permasalahan dalam hal

pelaksanaan perjanjian, maka biasanya jalan yang ditempuh dalam rangka menyelesaikan perselisihan tersebut yaitu dengan musyawarah atau kekeluargaan. Permasalahan dalam pelaksanaan perjanjian tidak tertulis tersebut di atas biasanya berhubungan dengan resiko dalam jual beli barang, yaitu jual beli kerajinan keramik.

3. Hambatan yang di hadapi oleh usaha kecil dalam upaya penyelesaian yang dilakukan para pihak dalam hal terjadi wanprestasi, terdiri dan :
 - a. Ketidakmampuan Usaha Kecil dalam merealisasikan tanggung jawabnya apabila terjadi wanprestasi dalam perjanjian.
 - b. Kelemahan klausul dalam perjanjian menyebabkan upaya penyelesaian menjadi sangat tidak jelas.
 - c. Pemahaman tentang isi perjanjian selama ini masih kurang, khususnya bagi Usaha Kecil yang bermitra dengan Usaha Besar dan atau Menengah.
 - d. Pandangan dan para pihak yang membuat perjanjian yang menganggap bahwa perjanjian tertulis yang dibuat hanya sebatas formalitas semata.

B. Saran

1. Perlu adanya upaya lebih giat lagi dalam pemberdayaan Usaha Kecil, terutama dan aspek pengetahuan mengenai hukum perjanjian, dengan cara penggalakan penyuluhan hukum bagi para pengusaha kecil
2. Keberpihakan pemerintah yang tidak setengah setengah dalam hal pembinaan dan permodalan bagi Usaha Kecil.
3. Sosialisasi Program kemitraan perflu untuk lebih digiatkan kembali agar Usaha Kecil dapat lebih terdorong untuk lebih maju .

DAFTAR PUSTAKA

- Anuraga, Pandji, dkk, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, 224-225, Rineka Cipta, 2002.
- Hafsah, Mohammad Jafar, *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*, Cetakan Kedua, Pustaka SinarHarapan, Jakarta, 2000.
- Kuntari, Erimurti, *Peranan Perguruan Tinggi Dalam Menanggulangi Pemberdayaan Domestik oleh Pengusaha Asing Yang Mematenkan Produk Lokal, Bibliografi Berorientasi Usaha Kecil*, Seminar Sehari Perlindungan Paten Produk UKM, Vedac Design Center, Yogyakarta, 2002.
- Kartasasmtta, Ginandjar, *Pembangunan Untuk Rakyat Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, 186-196, PT. Pustaka Cidesindo, Jakarta, 1996.
- Sutopo, HB, , *Metode Penelitian Kualitatif dengan Pemahaman Lewat Karakteristik Teori Pendukungnya*, Makalah Diskusi Penelitian FH UNS, Surakarta, 1991.
- Peraturan Pemerintah Nomor44 Tahun 1997 Tentang Kemitraan.