

B.6. Masalah Risiko

6.1. Pengertian Risiko

Pengertian risiko di dalam perkataan sehari-hari berlainan dengan pengertian risiko di dalam hukum perikatan. Di dalam Hukum Perikatan istilah risiko mempunyai pengertian khusus. Risiko adalah suatu ajaran tentang sipakah yang harus menanggung ganti rugi apabila debitur tidak memenuhi prestasi dalam keadaan *force majeure*.¹ Berkaitan dengan risiko, Sri Redjeki Hartono² menyatakan bahwa : “Risiko adalah suatu ketidakpastian di masa yang akan datang tentang kerugian”.

Adapun Subekti³ mengartikan risiko ialah “kewajiban memikul kerugian yang disebabkan karena suatu kejadian di luar kesalahan salah satu pihak”. Pada kesempatan yang lain Subekti⁴ berpendapat bahwa kata risiko, berarti kewajiban untuk memikul kerugian jikalau ada suatu kejadian di luar kesalahan salah satu pihak yang menimpa benda yang dimaksudkan dalam perjanjian.

Pada dasarnya setiap orang memikul sendiri risiko atas kerugian yang menimpa barang miliknya, kecuali kalau kerugian itu dapat dipersalahkan kepada orang lain atau dengan membayar sejumlah uang tertentu atau dilimpahkan kepada perusahaan

¹ Mariam Darus Badruzaman, *Op. Cit*, hal. 29

² Sri Redjeki Hartono, 1995, *Hukum Asuransi dan Perusahaan Asuransi*, Sinar Grafika, Jakarta, hal.

³ Subekti, *Op. Cit*, hal. 59

⁴ Subekti, 1982, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Intermasa, Bandung, hal. 144

asuransi. Namun dalam hal tidak ada pelimpahan kepada perusahaan asuransi, risiko menjadi masalah, kalau terjadi kerugian tetapi tidak ada yang dapat dipersalahkan.⁵ Begitu pula keadaannya dalam pola kemitraan inti plasma tidak bisa dilepaskan dari adanya berbagai risiko, baik itu yang sifatnya intern, ekstern, antarfungsi dan dalam keadaan yang *force majeure* sekalipun.

6.2. Risiko Antarfungsi

Terdapat berbagai fungsi dalam manajemen, yang menurut Harimurti Subanar⁶ meliputi fungsi pemasaran, keuangan, produksi dan personalia. Adapun risiko tersebut antara lain :

1. Risiko Fungsi Pemasaran;

Fungsi pemasaran dikenal dengan rumus 4P yang dimaksud sebagai singkatan dari *Product, Price, Place dan Promotion*. 4P ialah variabel-variabel pemasaran yang dapat dimanfaatkan agar mampu dicapai tingkat penjualan yang diinginkan, yaitu :
Pertama “**Produk**” (kualitas, karakteristik, jenis, ukuran, pelayanan purna jual, pengembalian); *Kedua* “**Harga**” (daftar harga, jangka waktu pembayaran); *Ketiga* “**Tempat**” (saluran distribusi, lokasi penjualan, transportasi); *Keempat* “**Promosi**” (penjualan langsung, promosi penjualan);

2. Risiko Fungsi Keuangan;

⁵ J. Satrio, *Op. Cit*, hal. 233

⁶ Harimurti Subanar, 1998, *Manajemen Usaha Kecil*, BPFE, Yogyakarta, hal. 84

Berbagai risiko keuangan yang terjadi meliputi : *Pertama* “**Kas**” (penggunaan kas yang tidak efisien atau boros, sebagai akibat tidak memiliki anggaran kas yang baik dan benar); *Kedua* “**Tingkat Bunga**” (tingkat bunga yang tinggi akan menyebabkan biaya produksi tinggi, pengaruhnya terhadap harga jual produk yang tidak mampu bersaing);

1. *Risiko Fungsi Produksi;*

Risiko fungsi produksi tersebut meliputi : *Pertama* “**Persediaan**” (perubahan harga persediaan, persediaan yang menumpuk sebagai akibat lesunya penjualan, persediaan yang rusak); *Kedua* “**Mutu**” (perubahan mutu akan mempengaruhi tingkat penjualan); *Ketiga* “**Mesin**” (mesin rusak atau mogok); *Keempat* “**Karyawan**” (karyawan mogok, bertindak di luar rencana).

6.3. Risiko Intern

Mengenai risiko intern, yang menjadi masalah besar adalah menyangkut perilaku dan kebiasaan pengusaha sendiri yang tidak menunjukkan sikap kepemimpinan. Pengusaha yang plin-plan, tidak tegas, terlalu keras dalam mengatur bawahan, akan memberi citra yang negatif di mata para karyawannya.

6.4. Risiko Ekstern

Dalam risiko ekstern yang perlu untuk dicermati sebagai faktor yang tidak terkendalikan dan lebih banyak terkesan

variatifnya dibanding saat realisasi dan implementasi dari program maupun rencana perusahaan yang sebenarnya. Risiko tersebut antara lain ialah ; adanya perubahan peraturan (kebijakan) dari pemerintah, devaluasi, kenaikan harga dan penurunan kualitas dan kuantitas bahan pokok, kenaikan Bahan Bakar Minyak (BBM), serta adanya intimidasi dari berbagai kalangan.

6.5. Kondisi Force Major

Dalam *force major* atau yang sering diterjemahkan sebagai “keadaan memaksa” merupakan keadaan di mana seorang debitur terhalang untuk melaksanakan prestasinya karena keadaan atau peristiwa yang tidak terduga pada saat dibuatnya kontrak, keadaan atau peristiwa tersebut tidak dapat dipertanggungjawabkan kepada debitur, sementara si debitur tersebut tidak dalam keadaan beritikad buruk (lihat Pasal 1244 KUH Perdata).

Senada dengan hal tersebut di atas, menurut Harimurti Subanar,⁷ kondisi *force major* mengandung risiko yang tidak terduga-duga. Sehingga apabila risiko tersebut datang, pengusaha tidak sempat untuk melakukan persiapan dan upaya lain, risiko tersebut dapat berupa antara lain yaitu; mesin rusak atau terbakar tanpa sebab, gempa bumi besar disekitar lokasi usaha, kecelakaan individu atau musibah yang menimpa karyawan, pemilik sakit atau

⁷ *Ibid*, hal. 89

meninggal, adanya kegiatan tertentu yang merugikan bagi kelangsungan hidup perusahaan misalnya penutupan ruas jalan sebagai akibat adanya perbaikan jalan, jembatan, kegiatan lain yang menuju ke perusahaan.

Dalam hal ini, kejadian-kejadian yang merupakan *force major* tersebut tidak pernah terduga oleh para pihak sebelumnya. sebab, jika para pihak sudah dapat menduga sebelumnya akan adanya peristiwa tersebut, maka seyogyanya hal tersebut harus sudah dinegosiasi di antara para pihak.

Dengan demikian, dari berbagai risiko tersebut di atas, maka siapa yang bertanggung jawab tentunya harus dilihat secara kasuistis dan proporsional. Sedangkan adanya perubahan keadaan setelah dibuatnya perjanjian,⁸ maka sesuai dengan rasa keadilan dan kepatutan di Indonesia dan berdasarkan Pasal 1338 KUH Perdata yang berdasarkan pada ajaran berlakunya itikad baik dan kepatutan sebagai yang melenyapkan (*derogerende werking*), maka apabila terjadi perubahan keadaan setelah dibuatnya perjanjian, yang perlu diperhatikan ialah bahwa risiko dibagi dua antar kedua belah pihak. Kecuali apabila perubahan keadaan itu praktis sangat berat bagi salah satu pihak untuk memenuhi perjanjiannya kita selalu berhadapan dengan dengan keadaan memaksa (*overmacht*).

⁸ Purwahid Partik, *Op. Cit*, hal. 21

B.7. Penyelesaian Sengketa Kontrak

Sengketa bisa saja terjadi, dan bermula dari suatu situasi di mana ada pihak yang merasa dirugikan oleh pihak lain. Hal ini diawali oleh perasaan tidak puas yang bersifat subyektif dan tertutup. Kejadian ini dapat dialami oleh siapapun baik perorangan maupun kelompok. Perasaan tidak puas akan muncul ke permukaan apabila terjadi *conflict of interest*.

Di dalam lalu lintas bisnis, kesepakatan yang dicapai oleh para pihak biasanya dituangkan dalam suatu kontrak, dalam kontrak tersebut diatur mulai dari hak dan kewajiban para pihak sampai ditentukan pula cara bagaimana penyelesaian perselisihan/sengketa apabila timbul nanti dan biasanya diatur dalam salah satu pasal dalam kontrak tersebut. Begitu pula halnya dalam perjanjian inti plasma. Dalam penjelasan Pasal 18 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 ditentukan bahwa “perjanjian tertulis sekurang-kurangnya memuat antara lain cara penyelesaian perselisihan”.

Dalam sistem hukum manapun sudah disediakan lembaga yang berfungsi untuk menyelesaikan persengketaan, baik yang bersifat *yustisial* atau *litigasi* seperti halnya badan peradilan maupun yang bersifat *non yustisial* atau *non litigasi*. Tetapi dalam prakteknya walaupun di dalam perjanjian sudah ditentukan cara penyelesaian perselisihan namun

kadang-kadang para pihak menyelesaikan perselisihan tidak dengan cara seperti apa yang telah diatur dalam perjanjian (kontrak) tersebut.

7.1. Penyelesaian Sengketa Melalui Badan Peradilan

Penyelesaian yang paling baik atas suatu sengketa adalah dengan jalan musyawarah, tetapi jika tidak tercapai apa yang diharapkan maka proses penyelesaian dilakukan secara konvensional, yaitu penyelesaian melalui badan peradilan (*litigasi*), di mana posisi para pihak berlawanan satu sama lain.

Litigasi adalah proses gugatan atas suatu konflik yang diritualisasikan untuk menggantikan konflik sesungguhnya, dimana para pihak memberikan kepada seorang pengambil keputusan dua pilihan yang bertentangan. Litigasi merupakan proses yang sangat dikenal (*familiar*) bagi para *lawyer* dengan karakteristik adanya pihak ketiga yang mempunyai kekuatan untuk memutuskan (*to impose*) solusi diantara para pihak yang bersengketa.⁹

Litigasi diartikan sebagai proses administrasi dan peradilan (*court and administrative proceedings*). Eisenberg¹⁰ mengartikan litigasi sebagai :

“Court and administrative proceedings, the most familiar process to lawyer, features a third party with power to imposed a solution upon the disputants. It Usually produces a “win/lose” result”.

⁹ Suyud Margono, *Op. Cit*, hal. 23

¹⁰ Eisenberg di dalam Suyud Margono, *Ibid*.

7.2. Penyelesaian Sengketa Melalui Lembaga di Luar Pengadilan

Dengan maraknya kegiatan bisnis, tidak mungkin dihindari terjadinya sengketa (*dispute/difference*) antara para pihak yang terlibat, dimana penyelesaiannya dilakukan melalui proses pradial (*litigasi*). Proses ini membutuhkan waktu yang lama, oleh karenanya model penyelesaian seperti ini tidak diterima dalam dunia bisnis karena tidak sesuai dengan tuntutan perkembangannya.

Adapun alasan yang sering mengemuka dipilihnya penyelesaian alternatif yaitu karena ingin memangkas birokrasi perkara, biaya dan waktu sehingga relatif lebih cepat dengan biaya relatif lebih ringan, lebih dapat menjaga harmoni sosial (*social harmony*) dengan mengembangkan budaya musyawarah dan budaya non konfrontatif. Melalui jalan tersebut diharapkan tidak terjadi prinsip *lose-win* tetapi *win-win*, para pihak merasa menang sehingga menghindarkan terjadinya *hard feeling* dan *loosing face*.¹¹

Dasar pemikiran pentingnya dicarikan model penyelesaian alternatif didasarkan juga pada pemikiran bahwa penyelesaian tersebut tidak akan terlalu banyak mempengaruhi jalannya bisnis yang sedang berlangsung antara para pihak. Berdasarkan alasan-alasan seperti yang telah dikemukakan tersebut maka yang paling efektif adalah melalui jalan mendayagunakan penyelesaian alternatif

¹¹ Muhammad Djumana, *Op. Cit.*, hal. 98

(*Alternative Dispute Resolution*) sebagai salah satu sistem penyelesaian sengketa.

Di Indonesia, ADR mempunyai daya tarik khusus karena keserasiannya dengan sistem sosial-budaya tradisional berdasarkan musyawarah mufakat. Beberapa hal di bawah ini merupakan keuntungan yang sering muncul dalam ADR yaitu :¹²

1. Sifat kesukarelaan dalam proses;
2. Prosedur yang cepat;
3. Keputusan nonyudisial;
4. Kontrol tentang kebutuhan organisasi;
5. Prosedur rahasia (*confidential*);
6. Fleksibilitas dalam merancang syarat-syarat penyelesaian masalah;
7. Hemat waktu;
8. Hemat Biaya;
9. Pemeliharaan hubungan;
10. Tingginya kemungkinan untuk melaksanakan kesepakatan;
11. Kontrol dan lebih mudah memperkirakan hasil;
12. Keputusan bertahan sepanjang waktu;

Selanjutnya mengenai lembaga alternatif penyelesaian sengketa telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Pasal 1 Ayat

(1) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 berbunyi :

“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”.

¹² Suyud Margono, *Op. Cit*, hal. 40-43

Sedangkan Alternatif Penyelesaian Sengketa menurut Pasal 1 ayat (10) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 berbunyi :

“Alternatif Penyelesaian Sengketa adalah lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi atau penilaian ahli”.

Menurut Altschul¹³, Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) itu ialah :

“Suatu pemeriksaan sengketa oleh majelis swasta yang disepakati oleh para pihak dengan tujuan menghemat biaya perkara, meniadakan publisitas dan meniadakan pemeriksaan yang bertele-tele. (*a trial of a case before a private tribunal agreed to by the parties so as to save legal costs, avoid publicity, and avoid lengthy trial delays*).”

Sedangkan Phillip D. Bostwick¹⁴ mengatakan bahwa ADR itu adalah :

“Sebuah perangkat pengalaman dan teknik hukum yang bertujuan (*A set of practices and legal techniques that aim*) :

- a) Menyelesaikan sengketa hukum di luar pengadilan demi keuntungan para pihak (*To permit legal disputes to be resolved outside the courts for the benefit of all disputants*).
- b) Mengurangi biaya litigasi konvensional dan pengunduran waktu yang bisa terjadi (*To reduce the cost of conventional litigation and the delay to which it is ordinarily subjected*).
- c) Mencegah terjadinya sengketa hukum yang biasanya diajukan ke Pengadilan (*To prevent legal disputes that would otherwise likely be brought to the courts*)”.

¹³ Altschul di dalam Priyatna Abdurrasyid, *Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa Suatu Pengantar*, Op. Cit, hal. 15

¹⁴ Phillip D. Botwick di dalam Priyatna Abdurrasyid, *Ibid*.

Kemudian berdasarkan isi Pasal 1 ayat (10) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 di atas, maka alternatif penyelesaian sengketa dapat dilakukan dengan cara yaitu :

1. Konsultasi

Pada prinsipnya konsultasi merupakan suatu tindakan yang bersifat “*personal*” antara suatu pihak tertentu, yang disebut dengan “*klien*” dengan pihak lain yang merupakan pihak “*konsultan*”, yang memberikan pendapatnya kepada klien tersebut untuk memenuhi keperluan dan kebutuhan kliennya.¹⁵ Pendapat tersebut tidak mengikat, artinya klien bebas untuk menerima pendapatnya atau tidak.

2. Negosiasi

Negosiasi adalah proses consensus yang digunakan para pihak untuk memperoleh kesepakatan di antara mereka. Negosiasi menurut Roger Fisher dan William Ury¹⁶ adalah komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun berbeda. Negosiasi merupakan sarana bagi pihak-pihak yang mengalami sengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa melibatkan pihak ketiga penengah yang tidak berwenang

¹⁵ Gunawan Widjaja dan Ahmad Yani, 2000, *Hukum Arbitrase*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, hal.

¹⁶ Roger Fisher & William Ury di dalam Suyud Margono, *Op. Cit*, hal. 28

mengambil keputusan (*mediasi*) dan pihak ketiga pengambil keputusan (*arbitrase dan litigasi*).

Negosiasi biasanya dipergunakan dalam sengketa yang tidak terlalu pelik, di mana para pihak masih beritikad baik untuk duduk bersama dan memecahkan masalah. Negosiasi dilakukan apabila komunikasi antarpihak yang bersengketa masih terjalin dengan baik, masih ada rasa saling percaya, dan ada keinginan untuk cepat mendapatkan kesepakatan dan meneruskan hubungan baik.

3. Mediasi

Dalam Pasal 6 ayat (3) Undang-Undang Nomor. 30 tahun 1999 dikatakan bahwa “atas kesepakatan tertulis para pihak sengketa atau beda pendapat diselesaikan melalui bantuan seorang atau lebih penasehat ahli maupun melalui seorang mediator”.

Menurut Riskin dan Westbrook¹⁷ mediasi merupakan :

“Mediation is an informal process in which a neutral third party helps other resolve a dispute or plan a transaction but does not (and ordinarily does not have the power to) impose a solution”.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa mediasi merupakan proses negosiasi pemecahan masalah di mana pihak luar yang tidak memihak (*impartial*) bekerjasama dengan pihak yang bersengketa untuk membantu memperoleh kesepakatan

¹⁷ Riskin & Westbrook di dalam Suyud Margono, *Ibid*.

perjanjian dengan memuaskan. Berbeda dengan hakim atau arbiter, mediator tidak mempunyai wewenang untuk memutuskan sengketa. Mediator hanya membantu para pihak untuk menyelesaikan persoalan-persoalan yang dikuasakan kepadanya.

Dalam sengketa di mana salah satu pihak lebih kuat dan cenderung menunjukkan kekuasaannya, pihak ketiga memegang peranan penting untuk menyetarakannya. Kesepakatan dapat tercapai dengan mediasi karena pihak yang bersengketa berhasil mencapai saling pengertian dan bersama-sama merumuskan penyelesaian sengketa tanpa arahan konkrit dari pihak ketiga.

4. Konsiliasi

Konsiliasi tidak jauh berbeda dengan perdamaian, sebagaimana diatur dalam Pasal 1851 KUH Perdata. Konsiliasi sebagai suatu alternatif penyelesaian sengketa di luar pengadilan adalah suatu tindakan atau proses untuk mencapai perdamaian di luar pengadilan. Untuk mencegah dilaksanakannya proses peradilan (*litigasi*), melainkan juga dalam setiap tingkat peradilan yang sedang berlangsung, baik di dalam maupun di luar pengadilan. Dalam konsiliasi pihak ketiga mengupayakan pertemuan di antara pihak yang berselisih untuk mengupayakan perdamaian. Pihak ketiga selaku konsiliator tidak harus duduk bersama dalam

perundingan dengan para pihak yang berselisih, konsiliator biasanya tidak terlibat secara mendalam atas substansi dari perselisihan.¹⁸ Ketentuan tentang konsiliasi dapat dilihat dalam ketentuan Pasal 1 ayat (10) dan alinea ke-9 Penjelasan Umum Undang-Undang Nomor. 30 Tahun 1999. Hasil dari kesepakatan para pihak melalui alternatif penyelesaian sengketa konsiliasi harus dibuat secara tertulis dan ditanda tangani secara bersama oleh para pihak yang bersengketa, dan didaftarkan di Pengadilan Negeri. Kesepakatan tertulis dari konsiliasi ini bersifat final dan mengikat para pihak.

5. Penilaian Ahli

Yang dimaksud dengan penilaian ahli adalah pendapat hukum oleh lembaga arbitrase. Dalam Pasal 1 angka 8 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 berbunyi :

“Lembaga arbitrase adalah badan yang dipilih oleh para pihak yang bersengketa untuk memberikan putusan mengenai sengketa tertentu, lembaga tersebut juga dapat memberikan pendapat yang mengikat mengenai suatu hubungan hukum tertentu dalam hal belum timbul sengketa”.

Dalam suatu bentuk kelembagaan, arbitrase ternyata tidak hanya bertugas untuk menyelesaikan perbedaan atau perselisihan pendapat maupun sengketa yang terjadi di antara para pihak dalam suatu perjanjian pokok, melainkan juga dapat memberikan

¹⁸ Hotman Paris Hutapea, *Penyelesaian Sengketa Dagang di Luar Pengadilan*, Makalah pada Penataran Hukum Ekonomi, Fak. Hukum Universitas Katolik Parahyangan, Bandung, tgl 19-25, hal. 4

konsultasi dalam bentuk opini atau pendapat hukum atas permintaan dari setiap pihak yang melakukannya. Oleh sebab pendapat tersebut diberikan atas permintaan dari para pihak secara bersama-sama dengan melalui mekanisme sebagaimana halnya suatu penunjukkan (lembaga) arbitrase untuk menyelesaikan suatu perselisihan atau sengketa, maka pendapat hukum ini juga bersifat final. Sebenarnya sifat dari pendapat hukum yang diberikan oleh lembaga arbitrase ini termasuk dalam pengertian atau bentuk putusan lembaga arbitrase.

A. Pola Hubungan Hukum Pada Program Kemitraan Usahatani Tembakau.

C.1. Bentuk-Bentuk Pola Hubungan Kemitraan Usahatani Tembakau.

Kemitraan usaha antara usaha besar dengan usaha kecil dapat dilakukan dalam berbagai pola hubungan. Dengan pola hubungan kemitraan ini dimaksudkan agar usaha kecil dapat lebih berperan aktif bersama-sama usaha besar dalam rangka meningkatkan kemampuan dan kesejahteraannya. Kaitannya dengan kemitraan usaha khususnya usahatani tembakau di Pulau Lombok Nusa Tenggara Barat, berdasarkan Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Nusa Tenggara Barat Nomor 231 Tahun 1997 Tahun Tanam 1997 dan Keputusan Gubernur Nomor 93 Tahun 1999 Tahun Tanam 1999 tentang 'Pelaksanaan Program Intensifikasi Tembakau di Propinsi Daerah Tingkat I Nusa Tenggara Barat', menetapkan beberapa pola-pola hubungan yang dapat dilakukan antara petani dengan perusahaan pengelola hasil tembakau sebagai berikut :

1.1. Pola Usaha Penuh

Adalah pengelola yang melaksanakan tugas membimbing petani, pelayanan kredit, pelayanan sarana produksi dan prasarana processing, kemudian menjamin pemasaran hasil petani binaannya. Sedangkan petani/kelompok berkewajiban untuk melaksanakan dan mengerjakan sesuai petunjuk pengelola, kemudian menjual hasilnya kepada pengelola yang membinanya.

1.2. Pola Usaha Terbatas

Adalah pengelola yang melaksanakan tugas bimbingan teknis, pelayanan sarana produksi, pelayanan sarana dan prasarana processing yang tidak penuh. Pengelola yang memberikan bantuan sesuai kebutuhan petani binaannya, kemudian pengelola menjamin pemasaran hasil.

1.3. Pola Usaha Tanpa Ikatan.

Adalah pengelola/pembeli hanya menampung hasil produksi dari petani. Sedangkan bimbingan teknis diberikan oleh UPP Tembakau dan atau Dinas Perkebunan Propinsi Daerah Tingkat I dan Dinas Perkebunan Kabupaten Daerah Tingkat II se Pulau Lombok.

Adapun menurut Keputusan Gubernur Nusa Tenggara Barat Nomor 326 Tahun 2001, menetapkan program intensifikasi tembakau Virginia dilaksanakan dengan 2 (dua) pola yaitu :

a. Pola Binaan Kemitraan;

Adalah perusahaan pengelola dalam mengusahakan usahanya dibidang usahatani Tembakau Virginia menjalin hubungan kemitraan dengan para petani yang bersifat saling mengikat yang dituangkan dengan hak dan kewajiban kedua belah pihak. Jalinan hubungan kerjasama atas dasar saling membutuhkan dan menguntungkan sejak perencanaan, pemeliharaan tanaman, prosesing sampai pemasaran hasil.

b. Pola Swadaya.

Adalah para petani yang melaksanakan kegiatan usaha taninya dibidang usaha tani Tembakau Virginia menggunakan modal sendiri dalam melaksanakan usaha taninya tidak melaksanakan kerjasama dengan Perusahaan Pengelola dan telah mendapat jaminan pemasaran hasil tembakaunya dari pengusaha penampung hasil produksinya.

C.2. Perlindungan Hukum Terhadap Petani (Plasma).

Dalam upaya mencapai tujuan pemerataan dan keadilan dalam pembangunan disemua segi dan sektor kehidupan masyarakat, maka berbagai program perlindungan yang berkaitan dengan usaha kecil harus dilakukan. Adapun program perlindungan ini sebenarnya sudah dimulai dilakukan yaitu sejak masa Orde Lama berkuasa dengan program "*Bentengnya*". Pemerintah pada waktu itu tanpa segan - segan mengumandangkan program perlindungan bagi pengusaha pribumi. Hal ini berbeda dengan apa yang terjadi pada masa Orde Baru, di masa Orde Lama yang lebih menekankan pada prinsip "*perlindungan*" bagi pengusaha kecil, maka pada era setelah tahun 1965 yang lebih ditekankan adalah pada program-program "*pembinaan*" bagi pengusaha kecil.

Berkaitan dengan perlindungan bagi pengusaha kecil Mar'ie Muhammad, Menteri Keuangan dalam Kabinet Pembangunan VI, pernah

memberi gagasan tentang adanya empat langkah yang harus diambil untuk memperkuat landasan perlindungan pengusaha kecil, yaitu :¹⁹

- (1) Penyempurnaan alokasi dana laba BUMN kepada pengusaha kecil/koperasi;
- (2) Penyempurnaan Modal Ventura;
- (3) Penyediaan Revolving Funds (modal awal);
- (4) Peningkatan Penyaluran Dana Perum Pegadaian.

Selanjutnya mengenai bidang-bidang perlindungan pengusaha kecil. Pada dasarnya seluruh program perlindungan terhadap pengusaha kecil dapat diklasifikasikan ke dalam bidang-bidang sebagai berikut :

- a. Bidang Banking dan Finansial
- b. Bidang yang berhubungan dengan equity perusahaan
- c. Bidang produksi dan tata niaga

Yang termasuk ke dalam kategori program perlindungan pengusaha kecil di bidang produksi dan tata niaga misalnya program kemitraan usaha, pemberian hak *privilege* tertentu, pemberian kemudahan pajak, perundang-undangan tentang usaha kecil di bidang anti *trust*, anti monopoli atau di bidang perdagangan sehat, pola *subcontracting*, pola *franchise* dan sebagainya. Lebih jauh Erman Radjagukguk,²⁰ malahan secara luas berpendapat bahwa perlindungan pengusaha golongan lemah

¹⁹ Munir Fuady, *Op. Cit*, hal. 69

²⁰ Erman Radjagukguk di dalam Muhammad Djumana, *Op. Cit*, hal. 226

lewat peraturan perundang-undangan, bukan cuma perlu untuk mencegah kecenderungan *monopoli*, atau *oligopoli* yang merugikan pengusaha kecil, tetapi juga dalam menyiapkan diri menghadapi mekanisme pasar bebas.

2.1. Ruang Lingkup Perlindungan Hukum.

Perlindungan hukum plasma adalah merupakan keseluruhan ketentuan yang mengenai perlindungan dan bimbingan seperti apa yang diatur dalam keseluruhan peraturan yang berkaitan dengan pola kemitraan inti plasma budidaya tanaman terutama pada program intensifikasi tembakau. Berbicara mengenai ruang lingkup perlindungan hukum plasma berarti berbicara juga mengenai serentetan rangkaian kegiatan yang dilakukan dalam kemitraan inti plasma, yang diawali dengan pembuatan perjanjian sampai dengan kegiatan pasca produksi, sekaligus juga aturan-aturan yang melingkupi kegiatan tersebut sebagai rambu-rambunya agar kegiatan dapat berjalan sesuai yang dikehendaki dan sekaligus dalam rangka memberikan perlindungan. Sehingga ruang lingkup perlindungan hukum bagi plasma juga sesuai dengan tahapan kegiatan dalam kemitraan inti plasma tersebut.

2.1.1. Pra Produksi

Kegiatan pra produksi meliputi kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam rangka mempersiapkan untuk kegiatan produksi, kegiatan ini diawali dengan antara lain :

a. Pembuatan Perjanjian (kontrak).

Di dalam pembuatan perjanjian (kontrak) harus memuat seperti apa yang telah diatur dalam penjelasan Pasal 18 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 serta berdasarkan asas-asas hukum sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya.

b. Penyediaan lahan, merupakan kegiatan menyiapkan areal penanaman seperti letak lahan, luas lahan, struktur tanah yang akan dijadikan lahan.

c. Penyediaan benih untuk budidaya, penyediaan pupuk, penyediaan pestisida, penyediaan minyak tanah, penyediaan oven untuk pengovenan.

2.1.2. Proses Produksi

Proses produksi adalah kegiatan budidaya tanaman tembakau yang dilakukan oleh plasma meliputi kegiatan; seleksi jenis benih yang akan digunakan, pembenihan, jangka waktu pembenihan, penanaman, jarak tanam, pemanfaatan air, jenis dan jumlah pupuk yang digunakan, cara pemupukan, jenis

dan jumlah pestisida yang digunakan, sistem pemeliharaannya, pemanenan, pengovenan, pengelolaan tenaga kerja, produksi yang ideal dan lain-lainnya. Kewajiban di dalam memberikan bentuk pembinaan dan pengembangan tersebut mengacu pada Pasal 29 Undang-Undang Nomor. 9 Tahun 1995 Jo Pasal 16 Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997, dalam peraturan tersebut dikatakan bahwa pembinaan kepada mitra binaannya meliputi beberapa aspek, antara lain; aspek sumber daya manusia, aspek permodalan, aspek manajemen, aspek pemasaran serta aspek teknologinya.

2.1.3. Pasca Produksi

Dalam pasca produksi meliputi kegiatan-kegiatan pembersihan, sortasi, pengemasan, penyimpanan, standarisasi mutu, transportasi hasil produksi, penjualan hasil produksi tembakau sampai dengan pembayarannya, yang antara lain yaitu :

1. Pemasaran hasil produksi.

Semua hasil panen yang diperoleh petani memiliki jaminan pasar yang pasti dari perusahaan pengelola mitranya dan harus dijual hanya kepada pengelola yang membinanya serta perusahaan yang membina wajib untuk membeli semua hasil produksi petani binaannya.

2. Pembayaran hasil produksi

Harga jual/beli ditetapkan melalui musyawarah antara wakil-wakil petani dengan pihak perusahaan pengelolanya yang diselenggarakan oleh dinas/instansi terkait. Harga kesepakatan ini merupakan harga patokan/dasar yang dijadikan pedoman oleh semua pihak pada waktu pembelian. Harga yang terbentuk antara pengelola dengan petani dalam kesepakatan harga sangatlah menentukan terhadap kelangsungan usaha kedua belah pihak. Permasalahan yang menyangkut pasar, mutu dan harga sewaktu-waktu akan muncul dan berkembang, karena dalam masalah ini akan selalu bertemu antara dua pihak, yakni pembeli dan penjual dengan "kepentingan" yang berbeda. Oleh karena itu perlu pemikiran untuk menentukan siapa atau lembaga apa yang bisa mengambil peran untuk menampung, memikirkan serta menyelesaikan masalah-masalah tersebut. Kaitannya dengan penetapan harga dan juga jangka waktu pembayaran diatur dalam Pasal 6 PP No. 44 Tahun 1997.

2.2. Pola Perlindungan Hukum Plasma.

Perlindungan seperti tersebut di atas merupakan suatu pengejawantahan dari ketentuan-ketentuan yang mengatur pola

kemitraan inti plasma intensifikasi tembakau, sehingga sudah menjadi kewajiban pribadi inti untuk mentaati semua ketentuan yang dituangkan dalam peraturan-peraturan tersebut. Namun demikian sebenarnya tidak hanya pihak inti saja yang punya kewajiban demikian, maka pemerintahpun sebenarnya punya andil dalam masalah perlindungan tersebut. Untuk melihat hal ini, maka selanjutnya akan dibahas mengenai pola perlindungan hukum plasma yang diklasifikasikan ke dalam 2 (dua) kelompok yaitu *preventif* dan *represif*.

2.2.1. Preventif

Tujuan dari perlindungan dengan pola preventif tersebut memberikan jaminan sekuritas sebenarnya tidak hanya untuk plasma tetapi juga untuk pihak inti, yaitu dengan cara dari pemerintah memainkan perannya seoptimal mungkin terutama dalam hal, yaitu :

- a. Penyiapan rambu-rambu hukum (kebijakan) yang berkaitan dengan kemitraan usaha;
- b. Penciptaan iklim usaha yang kondusif (Pasal 10 PP No. 44 Tahun 1997);
- c. Pembimbingan (Pasal 22 PP No. 44 Tahun 1997)

Selain dari cara perlindungan tersebut di atas, maka untuk mencegah terjadinya hal-hal yang dapat merugikan usaha

kecil (plasma) dalam pelaksanaan kemitraan usaha dengan usaha besar (inti), maka menurut Pasal 14 Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997, pihak inti melakukan penyuluhan dan bimbingan dalam beberapa aspek antara lain aspek pemasaran hasil, aspek pembinaan dan pengembangan sumber daya manusia, aspek permodalan, aspek manajemen, aspek teknologi dan lain sebagainya.

2.2.2. Represif

Adapun tujuan perlindungan dengan pola represif ini adalah dalam rangka memberikan perlindungan hukum terhadap plasma dengan cara mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang terjadi dan kemudian untuk memberikan penyelesaian atau memberikan bantuan hukum (*advokasi*) terutama kepada plasma apabila menghadapi permasalahan yang berkaitan dengan perjanjian /kontrak (Pasal 22 huruf d Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997). Dan karena dalam prakteknya sangat mungkin terjadi hal-hal yang di luar jangkauan hukum atau perjanjian kemitraan tersebut.