

**Analisis Yuridis Penyelesaian Sengketa Terhadap Perjanjian Murabahah Dalam Usaha Penjualan Pakaian Jadi Antara Pemilik dan Pengelola Toko
(Studi Kasus Di Pasar Samalanga Kec. Samalanga Kab. Bireuen)**

Mursalin

Institut Agama Islam (IAI) Al Aziziyah Samalanga Bireuen Aceh

Email: mursalin.sulaiman19@gmail.com

ABSTRACT

The implementation of a profit-sharing agreement (murabahah) for the apparel business must be based on good faith from both parties, but in practice one of the parties often does not implement the substance or content of the agreement, even though they have been given warnings three times in a row. Because one of the parties was negligent in carrying out its duties, the other party was forced to unilaterally terminate the agreement. This study aims to determine the legal position of the profit-sharing agreement in the apparel sales business, and to determine the factors that cause violations in the profit-sharing agreement for the sale of apparel. This type of research is carried out with empirical juridical research methods by conducting a comprehensive study by conducting observations and direct interviews to the research location. The nature of this research is descriptive analysis. This research method will be examined using secondary data and primary data. The results of this study indicate the position of the profit sharing agreement for the sale of apparel in the Samalanga market which is carried out on the basis of an agreement made by the parties verbally and based on the prevailing habits in society, seen as legal according to the Civil Code as long as it does not conflict with the law, decency, and public order. The contents of this profit sharing agreement include, among others, the rights and obligations of each party, risks, length of time, profit sharing, and the form of profit sharing. The factors that cause default in the profit-sharing agreement for selling apparel in the Samalanga market are due to verbal agreements, negligence and lack of supervision, several mistakes made by the owner and manager of the apparel selling business, and the weak application of sanctions for those who do not. Default

Key Words: *Dispute, Agreement, Murabaha*

ABSTRAK

Pelaksanaan perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha pakaian jadi harus didasari pada iktikad baik dari kedua pihak, tetapi dalam pelaksanaannya seringkali salah satu pihak tidak melaksanakan substansi atau isi dari perjanjian, walaupun mereka telah diberikan teguran sebanyak tiga kali berturut-turut. Oleh karena salah satu pihak lalai dalam melaksanakan tugasnya, sehingga pihak yang lainnya dengan sangat terpaksa memutuskan perjanjian itu secara sepihak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kedudukan hukum perjanjian bagi hasil dalam usaha penjualan pakaian jadi, dan untuk

mengetahui factor yang menyebabkan terjadinya pelanggaran dalam perjanjian bagi hasil usaha penjualan pakaian jadi. Jenis penelitian dilakukan dengan metode penelitian yuridis empiris dengan melakukan kajian yang komprehensif dengan melakukan pengamatan dan wawancara langsung ke lokasi penelitian. Sifat dari penelitian ini adalah bersifat deskriptif analisis. Metode penelitian ini akan diteliti menggunakan data sekunder dan data primer. Hasil penelitian ini menunjukkan kedudukan perjanjian bagi hasil usaha penjualan pakaian jadi di pasar Samalanga yang dilakukan atas dasar kesepakatan pihak yang dibuat secara lisan dan berdasarkan kebiasaan yang berlaku dalam masyarakat, dilihat berdasarkan hukum sah menurut KUH Perdata asalkan tidak bertentangan dengan Undang-Undang, kesusilaan, serta ketertiban umum. Isi perjanjian bagi hasil ini antara lain mencakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, resiko, lamanya waktu, pembagian hasil, bentuk pembagian hasil. Adapun faktor penyebab terjadinya wanprestasi dalam perjanjian bagi hasil usaha penjualan pakaian jadi di pasar Samalanga adalah dikarenakan perjanjian dibuat secara lisan, adanya kelalaian serta kurangnya pengawasan, adanya beberapa kesalahan yang dilakukan oleh pihak pemilik dan pengelola usaha penjualan pakaian jadi, serta lemahnya penerapan sanksi bagi yang melakukan wanprestasi

Kata Kunci: *Sengketa, Perjanjian, Murabahah*

PENDAHULUAN

Suatu perjanjian merupakan semata-mata suatu persetujuan yang diakui oleh hukum. hal ini merupakan suatu kepentingan yang utama dalam dunia usaha, dan menjadi dasar dari kebanyakan transaksi perdagangan, misalnya jual beli barang, tanah, asuransi, pengangkutan barang, pembentukan organisasi usaha, dan juga menyangkut tenaga kerja.¹ Suatu usaha kerjasama para pihak biasanya memulainya dengan kesepakatan. Kesepakatan tersebut dibuat supaya menguntungkan masing-masing pihak. Usaha pakaian jadi tersebut mengandung sistem perjanjian bagi hasil. Pihak yang di maksud dalam usaha pakaian jadi adalah pihak pemilik dan pengelola usaha.

Penjualan pakaian jadi. Biasanya para pemilik usaha pakaian jadi memberikan kepercayaan kepada pihak pengelola usaha pakaian jadi untuk menjalankan usahanya tersebut dan pemilik usaha pakaian jadi juga mempunyai modal yang cukup sehingga pemilik memberikannya kepada pengelola usaha pakaian jadi dengan menggunakan perjanjian bagi hasil (*murabahah*). Kondisi ini juga terjadi pada beberapa pemilik usaha pakaian jadi toko di kawasan Pasar Samalanga, di mana terdapat pemilik usaha pakaian jadi yang tidak menjalankan usahanya sendiri tetapi menyerahkan kepada pihak lain untuk dikelola dengan cara bagi hasil (*murabahah*).

¹ Muhammad Abdul Kadir, *Hukum Perjanjian*, (Bandung: Alumni, 2006), h. 93.

Penyelesaian Sengketa Terhadap Perjanjian Murabahah

Terkait hak dan kewajiban dalam perjanjian bagi hasil (*murabahah*) bisa dibedakan antara hak dan kewajiban pihak pemilik dengan pengelola. Hak pemilik yang diatur dalam perjanjian tersebut yaitu :

1. Mengawasi jalannya pengelolaan usaha pakaian jadi .
2. Memperoleh bagian hasil sesuai dengan perjanjian.

Pelaksanaan perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha pakaian jadi harus didasari pada iktikad baik dari kedua pihak, tetapi dalam pelaksanaannya seringkali salah satu pihak tidak melaksanakan substansi atau isi dari perjanjian, walaupun mereka telah diberikan teguran sebanyak tiga kali berturut-turut. Oleh karena salah satu pihak lalai dalam melaksanakan tugasnya, sehingga pihak yang lainnya dengan sangat terpaksa memutuskan perjanjian itu secara sepihak.

Dari hasil penelitian awal di Pasar Samalanga Kabupaten Bireuen mulai dari tahun 2010 sampai dengan pertengahan tahun 2020 ditemukan adanya 15 (lima belas) toko usaha pakaian jadi yang dijalankan oleh pengelola usaha pakaian jadi. Diantara 15 (lima belas) usaha tersebut terdapat 8 (delapan) toko usaha pakaian jadi yang mengalami kerugian dan 7 (tujuh) dari sisanya tidak mengalami kerugian karena toko tersebut langsung pemiliknya yang menjaga toko. Usaha pakaian jadi tersebut berpedoman pada perjanjian bagi hasil (*murabahah*). Perjanjian bagi hasil (*murabahah*) tersebut dalam pelaksanaannya tidak dilakukan secara tertulis tetapi hanya kesepakatan secara lisan dikarenakan para pihak masih mempunyai hubungan keluarga serta karabat.

Di Indonesia proses penyelesaian sengketa melalui *alternative dispute resolution* bukanlah suatu hal yang baru dalam nilai-nilai budaya bangsa kita yang berjiwa kooperatif.² Dibutuhkan strategi-strategi dalam penyelesaian sengketa agar dapat diterima oleh semua pihak.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian dilakukan dengan metode penelitian yuridis empiris dengan melakukan kajian yang komprehensif dengan melakukan pengamatan dan wawancara langsung ke lokasi penelitian. Sifat dari penelitian ini adalah bersifat deskriptif analisis. Sumber data yang dipergunakan pada penelitian ini adalah data sekunder yang terdiri dari :

² Sujud Margono, ADR & Arbitrase, *Proses Pelembagaan dan Aspek Hukum*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2000), h. 38.

- a. Bahan hukum primer, Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang diperoleh melalui penelitian kepustakaan (*library research*) yaitu sebagai teknik untuk mendapatkan informasi melalui penelusuran peraturan perundang-undangan, bacaan-bacaan buku literatur dan sumber-sumber bacaan lain yang ada relevansinya dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba pada umumnya dan Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan pada khususnya.
- b. Bahan hukum sekunder, bahan hukum yang ada kaitannya dengan bahan hukum primer, seperti hasil-hasil penelitian, hasil karya ilmiah, artikel, opini hukum dari para kalangan ahli hukum dan jurnal-jurnal hukum yang berkaitan dengan topik penelitian.
- c. Bahan hukum tertier, bahan hukum yang memberikan petunjuk atau penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder seperti kamus hukum, ensiklopedia dan lain-lain. Seperti data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari perjanjian bagi hasil usaha pakaian jadi antara pemilik dan pengelola toko.

Metode penelitian ini akan diteliti menggunakan data sekunder dan data primer. Maka dari itu akan ada dua kegiatan utama yang akan dilakukan dalam menuliskan penelitian ini, diantaranya adalah studi kepustakaan dan studi lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hukum perjanjian terdapat beberapa asas yang mendasari berlakunya suatu perjanjian. Asas perjanjian merupakan pikiran utama yang umum dan abstrak atau merupakan latar belakang peraturan konkrit yang terdapat dalam tiap sistem hukum yang terbentuk dalam peraturan perundang-undangan dan putusan hakim yang merupakan hukum positif dan dapat diketemukan dengan mencari sifat-sifat atau ciri-ciri yang umum dalam peraturan pasti tersebut. Prinsipnya perjanjian menganut asas kebebasan berkontrak maksudnya setiap orang bebas mengadakan perjanjian juga bebas untuk menentukan bentuk dan isi dari perjanjian menurut kemauan dalam batas-batas dan juga tidak berlawanan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum serta diikuti dengan itikad baik. Ketentuan ini juga digunakan dalam perjanjian bagi hasil (*murabahah*) dengan berbagai objek perjanjian, salah satu objek perjanjiannya yaitu usaha penjualan pakaian jadi.

Penyelesaian Sengketa Terhadap Perjanjian Murabahah

Perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha penjualan pakaian jadi antara pemilik dan pengelola dilakukan atas dasar kesepakatan dari kedua belah pihak yang bersangkutan, di mana kedua belah pihak sepakat untuk menjalankan usaha bagi hasil (*murabahah*) tersebut dengan cara membagi hasil keuntungan dari hasil penjualan pakaian jadi tersebut. Kata sepakat antara pemilik dan pengelola usaha pakaian jadi menimbulkan rasa saling berkepentingan antara para pihak yaitu dengan rasa saling percaya. Kekuatan mengikat dalam suatu perjanjian akan timbul setelah lahirnya kata sepakat mengenai suatu hal tertentu yang menyangkut dengan objek perjanjian.

Hal ini berarti bahwa dengan adanya kesepakatan mengenai sesuatu hal tertentu diantara para pihak maka sejak itu pula lahir hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban diantara para pihak. Dengan demikian para pihak terikat untuk melaksanakan hak dan kewajiban tersebut, dimana pihak yang satu berhak menuntut apa yang telah dijanjikan selanjutnya pihak yang lain berkewajiban memenuhi tuntutan tersebut sesuai dengan perjanjian.

Perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha penjualan pakaian jadi antara pemilik dan pengelola dilakukan atas dasar kesepakatan dari kedua belah pihak yang bersangkutan, di mana kedua belah pihak sepakat untuk menjalankan usaha bagi hasil (*murabahah*) tersebut dengan cara membagi hasil keuntungan dari hasil penjualan pakaian jadi tersebut.

Kekuatan yang mengikat dalam suatu perjanjian akan ada setelah lahirnya kata sepakat mengenai suatu hal tertentu yang menyangkut dengan objek perjanjian. Hal ini berarti bahwa dengan adanya kesepakatan mengenai sesuatu hal tertentu diantara para pihak maka sejak itu pula lahir hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban diantara para pihak. Dengan begitu para pihak terikat untuk melaksanakan hak dan kewajiban tersebut, dimana pihak yang satu berhak menuntut apa yang telah dijanjikan dan pihak yang lain berkewajiban memenuhi tuntutan tersebut sesuai dengan perjanjian. Semua itu dikarenakan bahwa perjanjian merupakan serangkaian kata-kata yang mengandung kesanggupan atau janji yang disetujui oleh kedua belah pihak. Perjanjian bagi hasil yang telah disepakati antara pemilik dan pengelola juga mengandung berbagai resiko yang mengakibatkan kerugian bagi kedua belah pihak.

Kebanyakan resiko yang timbul dari suatu perjanjian bagi hasil antara pemilik dan pengelola usaha sangat tergantung pada itikad baik dari kedua belah pihak serta keahlian dari pengelola usaha. Hal ini dikarenakan seluruh kendali usaha berada di bawah pengelola usaha. Jika usaha tersebut dijalankan tidak sungguh-sungguh maka akan mengakibatkan kerugian bagi kedua belah pihak yaitu berupa rugi dalam hal modal, rugi dalam hal waktu

dan juga rugi dalam hal tenaga, sehingga laba yang diperoleh dari hasil penjualan tersebut tidak sesuai dengan target penjualan. Oleh karena itu, dalam tenggang waktu yang sudah disepakati untuk melakukan bagi hasil akan sangat mengecewakan bagi kedua belah pihak karena hasil yang mereka peroleh tidak sesuai dengan harapan mereka.

Perjanjian tidak tertulis (lisan) adalah perjanjian yang dibuat berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak secara lisan. Perjanjian seperti ini tetaplah sah menurut KUH Perdata asal memenuhi syarat perjanjian serta tidak bertentangan dengan Undang-Undang, ketertiban umum dan kesusilaan, sebagaimana telah dijelaskan di atas. Namun yang menjadi masalah dalam perjanjian ini yaitu jika ada sengketa atau perselisihan yang timbul antara kedua belah pihak maka para pihak akan sulit untuk melakukan pembuktiannya. Perjanjian secara lisan tidak diatur secara spesifik dalam KUH Perdata maupun dalam peraturan perundang-undangan lainnya sehingga pengaturan perjanjian lisan hanya mengikuti pengaturan perjanjian pada umumnya yang terdapat dalam KUH Perdata.

Dikawasan Keude Samalanga, tidak ada perjanjian bagi hasil usaha penjualan pakaian jadi yang dilakukan secara tertulis, hal ini dikarenakan kebiasaan dalam masyarakat dan rasa saling percaya yang tinggi antara kedua belah pihak terlebih mereka masih memiliki hubungan keluarga. Ketentuan mengenai syarat sahnya suatu perjanjian tersebut, tidak ada satupun syarat dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang mewajibkan suatu perjanjian dibuat secara tertulis. Dengan kata lain, suatu perjanjian yang dibuat secara lisan juga mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.

Sengketa yang timbul antara pemilik dan pengelola usaha penjualan pakaian jadi rentan mengakibatkan timbulnya perselisihan disebabkan para pihak telah melakukan pelanggaran terhadap perjanjian tersebut. Hal ini tentu didasari oleh berbagai alasan baik itu dari pihak pemilik usaha maupun pihak pengelola usaha. Akan tetapi yang jelas, hal tersebut dikarenakan masing-masing pihak merasa tidak mendapatkan hak yang seharusnya mereka terima.

Pelaksanaan perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha penjualan pakaian jadi di Samalanga tidak berjalan sesuai dengan kesepakatan dan ketentuan yang berlaku sehingga menyebabkan terjadinya berbagai tindakan yang merugikan kedua belah pihak. Hal ini didasari oleh beberapa faktor yang mengakibatkan timbulnya wanprestasi sehingga perjanjian yang telah disepakati antara pihak pemilik dan pengelola toko tidak berjalan menurut ketentuan yang berlaku. Faktor-faktor tersebut dapat dilihat di bawah ini:

- 1) Faktor perjanjian yang dibuat secara lisan bukan tulisan.

Perjanjian yang sangat mempengaruhi kekuatan dari sebuah perjanjian itu sendiri yaitu perjanjian yang dicantumkan ke dalam sebuah bentuk tertulis. Tetapi, di lapangan penulis menemukan bahwa tidak ada satupun bentuk perjanjian yang dibuat antara pemilik toko dan pengelola toko di pasar Samalanga ke dalam sehelai kertas atau tertulis. Hal ini mengakibatkan para pihak akan sulit untuk membuktikan adanya perjanjian tersebut, sehingga sering menjadi alasan kenapa salah satu pihak dalam perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha penjualan bisa dengan mudahnya melakukan wanprestasi atau tindakan lain yang diluar perjanjian.

2) Faktor kelalaian dan kurangnya pengawasan.

Kegiatan bagi hasil (*murabahah*) yang dilakukan oleh pemilik usaha penjualan pakaian jadi dengan pengelola toko tidak luput dari kelalaian yang sebahagian besar timbul dikarenakan oleh pengelola toko. Kelalaian merupakan faktor yang sering dilakukan oleh pengelola, dalam hal ini seperti pengelola tidak sungguh-sungguh dalam menjalankan usaha penjualan pakaian jadi milik pemodal (pemilik toko). Selain itu, pihak pengelola juga sering bermalas-malasan dan telat membuka toko pakaian jadi tersebut.³

3) Faktor perjanjian yang dilakukan menurut kebiasaan.

Perjanjian bagi hasil (*murabahah*) dalam usaha penjualan pakaian jadi di pasar Samalanga dilaksanakan menurut kebiasaan yang sudah lama berlaku. Dalam kehidupan masyarakat, perjanjian bagi hasil (*murabahah*) sejak dahulu memang sudah dilakukan sesuai kebiasaan yang biasa digunakan termasuk dalam usaha penjualan pakaian jadi di pasar Samalanga. Perjanjian bagi hasil (*murabahah*) tersebut hanya dilakukan secara lisan saja antara pihak yang terlibat. Praktek perjanjian bagi hasil (*murabahah*) yang berlaku dalam masyarakat juga diterapkan dalam perjanjian bagi hasil usaha penjualan pakaian jadi di pasar Samalanga.⁴

4) Faktor lemahnya penerapan sanksi

Suatu perjanjian terdapat beberapa kesepakatan yang telah disetujui bersama antara kedua belah pihak sejak dibuatnya perjanjian tersebut, salah satu kesepakatan itu adalah penerapan sanksi bagi pihak yang melanggar perjanjian. Penerapan sanksi ini sering diabaikan karena kurangnya kesadaran hukum dari kedua belah pihak.

Akibat dari lemahnya penerapan sanksi, pengelola dapat dengan mudah merugikan pemilik usaha karena mereka yakin bahwa pihak pemilik usaha tidak akan menjatuhkan

³ Haris, Pemilik Toko Usaha Pakaian Jadi di Keude Samalanga, Wawancara, Pada tanggal 27Februari 2020.

⁴ Boyhaqi, Masyarakat Gampong Keudee Samalanga, Wawancara, tanggal 27 Februari 2020

sanksi hukum kepadanya apabila melakukan wanprestasi. Hal ini disebabkan biasanya pengelola merupakan orang yang dikenal baik oleh pemilik usaha dan masih memiliki hubungan kerabat.

Penyelesaian Sengketa Alternatif atau lebih umum dikenal dengan Alternatif Penyelesaian Sengketa, sesuai dengan pasal 1 angka 10 Undang-Undang Nomor 30/1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, dikatakan bahwa Alternatif Penyelesaian Sengketa adalah lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati oleh para pihak, yakni penyelesaian diluar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian para ahli.

Proses penyelesaian sengketa lewat proses litigasi didalam pengadilan ini biasanya sangat jarang ditemukan perdamaian antara para pihak. Putusan yang ada biasanya berupa putusan kalah atau menang. Bila dipengadilan tingkat pertama salah satu pihak ternyata kalah, maka terbuka kemungkinan untuk mengajukan banding bagi pihak yang kalah tersebut apabila ternyata dia tidak menerima putusan tersebut. Begitu seterusnya hingga pada pengadilan tingkat akhir yaitu Mahkamah Agung.

Pada umumnya masyarakat menghindari cara penyelesaian sengketa melalui pengadilan dan menjadikan lembaga pengadilan hanya berupa upaya akhir bila dirasakan seluruh cara diluar pengadilan yang mereka tempuh mengalami jalan buntu, karena selain rumit juga membutuhkan waktu yang sangat lama dan biaya yang relatif besar.

Adapun upaya-upaya yang ditempuh oleh pihak pemilik dan pengelola usaha pakaian jadi disebutkan sebagai berikut:⁵

- 1) Memberikan teguran/peringatan kepada para pihak yang melakukan wanprestasi.

Apabila dalam perjanjian bagi hasil (*murabahah*) salah satu pihak diketahui oleh pihak lainnya telah melakukan tindakan yang bisa menimbulkan kerugian pihak lainnya maka langkah pertama yang akan dilakukan yaitu dengan menegur pihak yang wanprestasi. Para pihak dapat mengajukan keberatan kepada pihak yang telah melakukan pelanggaran terhadap perjanjian yang telah disepakati baik yang dilakukan oleh pemilik usaha penjualan pakaian jadi maupun oleh pengelola usaha tersebut. Pengajuan keberatan ini dapat dilakukan dengan mempertemukan para pihak untuk dapat mencari solusi bersama tujuannya yaitu untuk mengupayakan penyelesaian lebih lanjut sehingga tidak terjadi perselisihan yang berkepanjangan.

⁵ Boyhaqi, Masyarakat Gampong Keudee Samalanga, Wawancara, tanggal 27 Februari 2020

2) Mengajukan keberatan kepada pihak yang mengingkari janji.

Dalam hal ini, bila pihak yang melakukan tindakan wanprestasi tidak menjalankan apa yang telah menjadi peringatan atau teguran dari pihak yang dirugikan, maka langkah kedua yang akan diambil adalah mengajukan rasa keberatan kepada pihak yang sudah mengingkari janji supaya semua kerugian yang telah dialami diganti kembali dan tidak akan mengulangi lagi perbuatan yang telah dilakukan.

3) Penyelesaian sengketa secara damai.

Pelanggaran terhadap perjanjian atau kesepakatan yang telah dibuat menimbulkan perselisihan antara para pihak yang bersengketa. Selain pengajuan keberatan secara lisan juga dilakukan penyelesaian sengketa secara damai. Penyelesaian sengketa secara damai ini dilakukan dengan jalan musyawarah dengan tujuan perselisihan yang sudah terjadi bisa diselesaikan secara baik-baik. Fase penyelesaian sengketa secara damai ini sudah dilakukan oleh beberapa toko yang ada di pasar Samalanga.

Dari penjelasan di atas, berikut saran-saran sebagai analisa penulis:

1. Disarankan kepada para pihak dalam perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha penjualan pakaian jadi agar membuat perjanjian bagi hasil (*murabahah*) secara tertulis untuk menjamin adanya kepastian hukum dan juga kepada para pihak untuk memahami terlebih dahulu tentang isi dari apa yang diperjanjikan sebelum memutuskan untuk sepakat melakukan perjanjian bagi hasil (*murabahah*) yang bertujuan untuk menghindari terjadinya perselisihan atau sengketa antara para pihak.

2. Disarankan kepada para pihak untuk mentaati segala bentuk perjanjian yang telah disepakati bersama dengan menunaikan hak dan kewajibannya masing-masing dengan sebaik-baiknya agar tidak menimbulkan kerugian yang berujung pada persengketaan antara kedua belah pihak.

3. Apabila terjadi perselisihan atau sengketa maka disarankan kepada para pihak untuk menyelesaikan persengketaan melalui cara kekeluargaan yaitu dengan cara bermusyawarah dan mufakat.

PENUTUP

Dari uraian di atas dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

Pertama, Kedudukan perjanjian bagi hasil usaha penjualan pakaian jadi di pasar Samalanga yang dilakukan atas dasar kesepakatan para pihak yang dibuat secara lisan dan berdasarkan pada kebiasaan yang berlaku di dalam masyarakat, dilihat berdasarkan hukum sah menurut KUH Perdata asalkan tidak bertentangan dengan Undang-Undang, kesusilaan, serta ketertiban umum. Isi perjanjian bagi hasil ini antara lain mencakup hak dan kewajiban masing-masing pihak, resiko, lamanya waktu, pembagian hasil, bentuk pembagian hasil,

Kedua, Faktor-faktor penyebab terjadinya wanprestasi dalam perjanjian bagi hasil usaha penjualan pakaian jadi di pasar Samalanga adalah dikarenakan perjanjian dibuat secara lisan, adanya kelalaian serta kurangnya pengawasan, adanya beberapa kesalahan yang dilakukan oleh pihak pemilik dan pengelola usaha penjualan pakaian jadi, serta lemahnya penerapan sanksi bagi yang melakukan wanprestasi.

Ketiga, Upaya penyelesaian sengketa yang ditempuh oleh para pihak dalam perjanjian bagi hasil (*murabahah*) usaha penjualan pakaian jadi terhadap timbulnya sengketa yaitu melalui beberapa tahap yaitu, memberikan teguran/peringatan kepada pihak yang melakukan wanprestasi, mengajukan keberatan kepada pihak yang ingkar janji, menyelesaikan sengketa secara damai, dan pemutusan hubungan kerja atau perjanjian. Proses penyelesaian sengketa antara kedua belah pihak biasanya diselesaikan secara kekeluargaan dengan cara musyawarah ataupun mufakat dan terkadang juga melibatkan Keuchik (kepala desa) atau tuha peut sebagai mediator dan orang yang dituakan yang bertujuan untuk mencari solusi terbaik dalam menyelesaikan sengketa tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Kadir Muhammad, Hukum Perjanjian, Alumni, Bandung, 2006

Ali Budiarto, Nugroho, Reksodiputro, Kerjasama dengan Mochtar, Karuwin, Komar, Reformasi Hukum di Indonesia, Terjemahan Diagnostic Assesment of Legal Development in Indonesia, Terjemahan; Niar Reksodiputro dan Imam Pambagyo, Jakarta Cyber Consult, 1999.

Erman Rajagukguk , Arbitrase dalam Putusan Pengadilan, Chandra Pratama, Jakarta, 2000

Margono Sujud, ADR & Arbitrase, Proses Pelembagaan dan Aspek Hukum, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2000.

Mertokusumo Sudikno dan A. Pitlo, Bab-bab Tentang Penemuan Hukum, PT. Citra Aditya Bakti, Yogya, 1993.

Soemartono Gatot, Arbitrase dan Mediasi Di Indonesia, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2006.

Usman Rachmadi, Hukum Arbitrase Nasional, Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta, 2002