

## Peran Penting Pelatihan Hukum Dagang Bagi Kerangka Bisnis UMKM di Masyarakat: Studi di UMKM Kota Semarang

<sup>1</sup>Inawati Santini, <sup>2</sup>Mita Sicillia

<sup>1,2</sup>Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Pamulang  
E-mail: <sup>1</sup>dosen02196@unpam.ac.id

### ABSTRACT

*The role of law is crucial in economic activities due to its ability to influence the level of certainty in relationships among individuals within society. Thus, a specific law governing the economy of a country is necessary. Micro, Small, and Medium Enterprises (hereinafter referred to as MSMEs) play a vital role in the development and economic growth of a country. Their contribution to the economy is not only felt in developing countries but also in developed ones. The contribution of MSMEs can be seen in the number of companies, production quantity, value-added, and contribution to Gross Domestic Product (GDP). MSMEs contribute significantly to a country's economy. MSMEs, which stand for Micro, Small, and Medium Enterprises, each have definitions regulated in Law Number 20 of 2008 concerning Micro, Small, and Medium Enterprises (hereinafter referred to as Law No. 20 of 2008). Semarang City is a major city with competitive quality MSMEs, streamlined licensing procedures, and incentives such as financing and learning support for MSMEs, making the competitiveness of MSMEs in Semarang City even greater. Many facilities are provided for the development of MSMEs, which must be balanced with commercial law training to prevent any parties from being disadvantaged in the effort to develop small businesses that are part of MSMEs. Therefore, the researchers aim to contribute by providing socialization, understanding, and basic training in commercial law for the business framework of MSMEs in society (a study on MSMEs in Semarang City). This is crucial to understand the basic knowledge of commercial law so that MSME business actors can protect the basic rights of consumers and the obligations and rights of MSME business actors. This research method is an empirical juridical research method because it directly investigates how MSME actors in Semarang City can have knowledge, understanding, and training related to the basic principles of commercial law so that their businesses can survive in the long run and prevent unhealthy competition among MSMEs. The expected outcome is that MSME business actors can create their own business contract letter between business actors and consumers and/or understand the legal basis and apply it if there is a business dispute in the future.*

**Keywords:** Legal Certainty; MSMEs; Business Disputes; Commercial Law.

### ABSTRAK

Peranan hukum yang sangat penting dalam kegiatan ekonomi adalah kemampuannya untuk mempengaruhi tingkat kepastian dalam hubungan antar manusia di dalam masyarakat. Sehingga diperlukan suatu hukum khusus yang mengatur tentang ekonomi di suatu negara. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (selanjutnya disebut UMKM) memiliki peranan yang vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi dalam suatu negara. Kontribusi terhadap perekonomian tidak hanya dapat dirasakan di negara-negara berkembang tetapi juga di negara maju. Bentuk kontribusi yang diberikan dengan keberadaan UMKM bisa dilihat dari jumlah perusahaan yang ada, jumlah produksi dan nilai tambah yang diberikan, kontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto. UMKM memberikan kontribusi dalam sebuah perekonomian negara. UMKM merupakan kepanjangan dari Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah, yang masing masing memiliki definisi yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (selanjutnya disebut UU No. 20 Tahun 2008). Kota Semarang merupakan kota besar yang memiliki daya saing UMKM yang berkualitas, kemudahan perizinan yang ditempatkan pada satu atap dan pemberian insentif berupa pembiayaan dan pembelajaran terhadap UMKM membuat daya saing UMKM di Kota Semarang semakin besar. Banyak fasilitas yang diberikan untuk pengembangan UMKM, hal ini harus diimbangi dengan pelatihan hukum dagang agar tidak ada pihak yang dirugikan dalam upaya pengembangan Usaha kecil yang merupakan bagian dari UMKM. Dengan demikian peneliti ingin memberikan kontribusi berupa sosialisasi, pemahaman dan pelatihan ilmu dasar dari hukum dagang bagi kerangka bisnis UMKM di masyarakat (studi pada UMKM di Kota Semarang). Hal ini sangat penting untuk mengetahui ilmu dasar mengenai hukum dagang agar para pelaku bisnis UMKM tersebut bisa menjaga hak-hak dasar dari konsumen dan kewajiban serta hak-hak dasar bagi pelaku bisnis UMKM tersebut. Metode penelitian ini adalah metode penelitian yuridis empiris karena untuk mengetahui secara langsung bagaimana pelaku UMKM di Kota Semarang ini bisa mempunyai pengetahuan, pemahaman dan pelatihan terkait ilmu dasar dari hukum dagang agar bisnis mereka bisa bertahan lama dan guna mencegah terjadinya persaingan tidak sehat di kalangan UMKM. Dengan hasil yang diharapkan

para pelaku bisnis UMKM bisa membuat suatu surat kontrak bisnis tersendiri yang dibuat antara pelaku bisnis dengan konsumen dan/atau bisa memahami dasar hukum dan mengaplikasikannya apabila di suatu hari terdapat sengketa bisnis.

**Kata Kunci:** Kepastian Hukum; UMKM; Sengketa Bisnis; Hukum Dagang.

## **PENDAHULUAN**

Penelitian dengan tema PERAN PENTING PELATIHAN HUKUM DAGANG BAGI KERANGKA BISNIS UMKM DI MASYARAKAT STUDI DI UMKM KOTA SEMARANG merupakan salah satu upaya mensosialisasikan nilai-nilai Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia 1945. Sifat hukum yang memaksa membuat segala bentuk tindak-tanduk serta perilaku masyarakat harus selalu dilandasi dengan penuh kehati-hatian, hal tersebut diharapkan dapat selalu di implementasikan guna untuk mendapatkan tujuan dan keadilan bersama. Hukum juga diharapkan dapat menjadi tombak pelindung bagi setiap warga negara dalam hal untuk mencapai keadilan bagi seluruh rakyat Indonesia. Dengan adanya hukum masing-masing individu maupun masyarakat diharapkan dapat mengarahkan tatanan kehidupan manusia dengan adil dan damai. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (selanjutnya disebut UMKM) memiliki peranan yang vital dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi dalam suatu negara. Kontribusi terhadap perekonomian tidak hanya dapat dirasakan di negara-negara berkembang tetapi juga di negara maju. Bentuk kontribusi yang diberikan dengan keberadaan UMKM bisa dilihat dari jumlah perusahaan yang ada, jumlah produksi dan nilai tambah yang diberikan, kontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto. UMKM memberikan kontribusi dalam sebuah perekonomian negara. UMKM merupakan kepanjangan dari Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah, yang masing masing memiliki definisi yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (selanjutnya disebut UU No. 20 Tahun 2008). Dewasa ini banyak fasilitas dan kemudahan yang diberikan oleh pemerintah terhadap UMKM yang dimaksudkan untuk tetap menjaga keberlangsungan hidup dan berkembangnya UMKM di era modern ini. Bentuk kemudahan yang diberikan pemerintah banyak wujudnya, misalkan pengurangan pajak, pemberian insentif berupa uang ataupun pelatihan, pembuatan regulasi yang memudahkan dan sebagainya. Salah satu wujud regulasi yang memudahkan adalah tidak diberlakukannya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (selanjutnya disebut UU No.5 Tahun 1999) kepada UMKM, hal ini tertera dalam Pasal 50 huruf h UU No 5 Tahun 1999. UU No 5 Tahun 1999 merupakan produk hukum yang digunakan sebagai dasar acuan terjadinya persaingan yang sempurna di dalam pasar agar terwujudnya pasar persaingan sempurna atau setidaknya mendekati pasar persaingan sempurna. Terwujudnya persaingan dalam pasar akan memunculkan inovasi, kreatifitas dan efisiensi hal ini akan menciptakan efisiensi ekonomi, apabila efisiensi ekonomi telah terwujud maka konsumen adalah pihak yang akan diuntungkan. UU No. 5 Tahun 1999 mengatur 3 hal pokok, yaitu: 1. Perjanjian yang dilarang, 2. Kegiatan yang dilarang, 3. Posisi dominan dalam pasar. Ketiga hal ini merupakan sarana yang dapat digunakan oleh pelaku usaha dalam menerapkan praktek usaha negatif. Apabila praktek tersebut dilakukan oleh usaha besar dan menengah maka dampak dari praktek usaha negatif akan sangat terasa bagi konsumen.

Dalam kenyataannya usaha kecil banyak melakukan tindakan yang dilarang dalam UU No. 5 Tahun 1999 dan kerugian atas tindakan tersebut dapat langsung dirasakan oleh konsumen. Jenis tindakan yang dilarang banyak macamnya, terstruktur dan sistematis. Misalnya penentuan harga, pengurangan kualitas produk bahkan pembagian pangsa pasar. Untuk dapat mengatasi masalah yang terjadi ini pemerintah harus membuat regulasi yang dapat mengatasi masalah tersebut agar dikecualikannya UMKM terhadap UU No. 5 Tahun 1999 tidak dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab. Berdasarkan Pasal 12 ayat 2 huruf k Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah (selanjutnya disebut UU No.23 Tahun 2014) Usaha kecil

diletakkan dalam urusan pemerintah wajib yang tidak berkaitan dengan pelayanan dasar. Berdasarkan huruf q no 7 dan 8 lampiran UU No.23 Tahun 2014 memberikan kewenangan kepada daerah tingkat dua untuk melakukan pembinaan dan pengembangan terhadap usaha mikro, kecil dan menengah, serta menciptakan pelaku usaha baru. Maka tindakan pengembangan usaha kecil yang merupakan bagian dari UMKM merupakan tanggung jawab dari pemerintah tingkat dua dalam hal ini kota Semarang. Bentuk pengembangan yang dilakukan didasarkan pada Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013 tentang aturan pelaksana Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (selanjutnya disebut PP No 17 Tahun 2013). Isi dari PP No 17 Tahun 2013 tidak semata-mata terfokus terhadap pengembangan UMKM saja tetapi juga terdapat pengendalian atas tindakan yang dilakukan oleh UMKM. Dikecualikannya UU No. 5 Tahun 1999 terhadap Usaha kecil tidak semata-mata membuat pemerintah daerah hanya memandang aspek pengembangan UMKM saja, aspek yang sama pentingnya yaitu aspek perlindungan konsumen atas kemungkinan kecurangan yang dilakukan usaha kecil pun harus dikaji dan diikutsertakan dalam regulasi yang mengatur tentang UMKM. Semakin seseorang diberikan kemudahan maka semakin besar pula kecenderungan melakukan penyimpangan.

Pembangunan perekonomian Indonesia dalam rangka perwujudan masyarakat yang adil dan makmur disusun atas demokrasi ekonomi yang berkeadilan sosial dengan berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 (selanjutnya disebut UUD 1945) harus terwujud tanpa adanya kepentingan yang dapat merugikan pihak manapun. Usaha mikro, kecil, dan menengah sebagai bagian yang tidak dapat dipisahkan dari ekonomi rakyat memiliki peran penting dalam menopang perekonomian daerah sehingga diperlukan adanya pemberdayaan secara menyeluruh dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim usaha yang kondusif. Selain upaya pengembangan UMKM, pemerintah daerah dalam hal ini pemerintah Kota Semarang juga harus memikirkan upaya pencegahan praktek curang UMKM dalam melakukan kegiatan usaha dengan cara pembekalan pelatihan ilmu dasar dari hukum dagang bagi para pelaku UMKM tersebut sebagai contoh membuat surat kontrak atau kesepakatan terhadap para pelaku bisnis agar tidak terjadi kecurangan bisnis dalam hal terdapat kesamaan barang dagang dengan harga yang tidak sesuai dengan kesepakatan bersama (menjual barang dagang dengan harga dibawah harga pasar) yang bisa membuat sepi dagangan pelaku UMKM lainnya.

Kota Semarang merupakan kota besar yang memiliki daya saing UMKM yang berkualitas, kemudahan perizinan yang ditempatkan pada satu atap dan pemberian insentif berupa pembiayaan dan pembelajaran terhadap UMKM membuat daya saing UMKM di Kota Semarang semakin besar. Banyak fasilitas yang diberikan untuk pengembangan UMKM, hal ini harus diimbangi dengan pelatihan hukum dagang agar tidak ada pihak yang dirugikan dalam upaya pengembangan Usaha kecil yang merupakan bagian dari UMKM. Dengan demikian peneliti ingin memberikan kontribusi berupa sosialisasi, pemahaman serta pelatihan hukum dagang berupa cara pembuatan surat kesepakatan/surat kontrak bisnis serta memahami hak-hak konsumen dan hak-hak pelaku usaha lainnya serta kewajiban-kewajiban bagi kerangka bisnis UMKM di masyarakat (studi pada UMKM di Kota Semarang). Hal ini sangat penting untuk mengetahui ilmu dasar mengenai hukum dagang agar para pelaku bisnis UMKM tersebut bisa menjaga hak-hak dasar dari konsumen dan kewajiban serta hak-hak dasar bagi pelaku bisnis UMKM tersebut. Apabila UMKM melakukan perbuatan yang dilarang dalam UU No. 5 Tahun 1999 maka dampaknya akan sangat besar dirasakan oleh konsumen. Permasalahan konsumen yang diketahui para pelaku usaha, serta tindakan-tindakan yang diambil pelaku usaha ketika menghadapi permasalahan harus dicermati. Sehingga jika tidak ada peran penting pelatihan ilmu dasar dari hukum dagang bagi kerangka bisnis UMKM di masyarakat ini, tidak akan bisa membuka pemikiran bahwa permasalahan-permasalahan kecurangan UMKM di Kota Semarang akan ada dan terus berkembang jika tidak dicegah.

## **METODE**

Metode penelitian adalah cara-cara yang di gunakan oleh peneliti dalam mendekati objek yang di teliti, cara-cara tersebut merupakan pedoman bagi seorang peneliti dalam melaksanakan penelitian sehingga dapat di kumpulkan secara efektif dan efisien guna di analisis sesuai dengan tujuan yang ingin di capai. Suatu rancangan penelitian atau pendekatan penelitian di pengaruhi oleh banyaknya jenis variabel. Selain itu di pengaruhi oleh tujuan penelitian, waktu dan dana yang tersedia, subjek penelitian dan minat atau selera peneliti. Penelitian hukum merupakan proses menemukan aturan hukum, prinsip hukum dan doktrin hukum untuk menyelesaikan masalah hukum yang dihadapi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis metode penelitian hukum normatif dan pendekatan kualitatif. Penelitian normatif mengkaji undang-undang dan fokus penelitiannya mengkonseptualisasikan hukum sebagai norma atau aturan yang berlaku bagi masyarakat, serta menjadi acuan bagi perilaku setiap orang; dan pendekatan kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat di amati dari orang (subjek) itu sendiri. Metode yang di gunakan adalah metode kualitatif adalah pengamatan, wawancara atau penelaahan dokumen. Objek penelitian yang di gunakan adalah pengusaha UMKM di Kota Semarang. Adapun ciri-ciri dari penelitian kualitatif adalah sebagai berikut:

1. Bersifat alamiah, penelitian kualitatif di lakukan pada latar alamiah atau konteks dari suatu keutuhan. Hal ini di lakukan karena sifat alamiah menghendaki adanya kenyataan-kenyataan sebagai keutuhan yang tidak dapat di pahami jika di pisahkan dari konteksnya;
2. Manusia sebagai alat (instrumen), dalam penelitian kualitatif, peneliti sendiri atau dengan bantuan orang lain merupakan salah satu sarana pengumpulan data yang utama;
3. Metode kualitatif, metode yang di gunakan yaitu pengamatan, wawancara atau penelaahan dokumen;
4. Lebih mementingkan proses daripada hasil, hal ini di sebabkan oleh adanya hubungan bagian-bagian yang sedang di teliti akan jauh lebih jelas apabila di amati dalam proses. Sumber data utama penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen. Berkaitan dengan hal itu pada bagian ini jenis datanya di bagi dalam kata-kata, tindakan dan sumber data tertulis.

### **Jenis Data dan Bahan Hukum**

Jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah wawancara langsung dengan para pengusaha UMKM di Kota Semarang beserta dasar hukum yang berkaitan dengan penelitian; dan data sekunder adalah literatur dari artikel, jurnal serta situs di internet yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.

- a. Bahan hukum primer yang di gunakan meliputi:
  - 1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
  - 2) Kitab Undang-Undang Dagang
  - 3) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM
- b. Bahan hukum sekunder, yaitu bahan hukum yang dapat menjelaskan bahan hukum primer seperti buku-buku, jurnal hukum dan hasil penelitian.
- c. Bahan hukum tersier, yaitu bahan hukum yang menjelaskan bahan hukum primer dan sekunder seperti KBI dan kamus hukum.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Dalam membantu proses penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara langsung ke para pengusaha UMKM di Kota Semarang serta dikaitkan dengan peraturan terkait UMKM melalui studi pustaka.

### **Pendekatan Penelitian**

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan terhadap para pelaku UMKM serta perundang-undangan yaitu Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Undang-Undang UMKM yang berkaitan dengan pokok permasalahan.

### **Teknik Analisis Data**

Pengolahan data pada penelitian ini merujuk pada wawancara langsung ke para pelaku UMKM dan juga hukum normatif dilakukan melalui metode sistematis bahan hukum tertulis. Penulisan penelitian ini menerapkan metode berpikir deduktif yaitu cara berpikir yang menarik suatu kesimpulan dari suatu pernyataan atau dalil yang bersifat umum menjadi suatu yang bersifat khusus.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Strategi yang tepat dalam mengembangkan UMKM (studi di UMKM Kota Semarang)**

Mengembangkan UMKM membutuhkan langkah-langkah dan strategi yang tepat. Karena banyak UMKM yang berdiri namun usahanya tidak berkembang, mengalami kerugian, dan bahkan berakhir dengan ditutupnya usaha tersebut. Untuk itu artikel ini akan memberikan tips untuk membantu anda mengembangkan UMKM anda sehingga dapat mengembangkan UMKM.

1. **Survey dan Observasi Tempat yang Berpotensi**

Salah satu cara untuk mengembangkan usaha anda adalah dengan membuka cabang usaha di tempat-tempat yang berpotensi terjadi penjualan yang tinggi. Hal itu dimulai dengan meneliti berbagai tempat yang memiliki target pasar. Lakukanlah survey dan observasi tempat dan lokasi yang ingin anda buka. Mulailah dengan mencari tahu apakah tempat itu membutuhkan produk yang anda jual. Buatlah pertanyaan-pertanyaan seperti berapa jumlah orang yang lewat di tempat itu, berapa banyak orang yang kemungkinan akan membeli produk anda, seberapa mudah akses logistik, dan kebutuhan ketika anda buka cabang di tempat itu. Sehingga data observasi bisa dikumpulkan dan menjadi pertimbangan apakah tempat itu adalah tempat yang tepat untuk membuka bisnis anda.

2. **Mengikuti Beberapa Acara Pameran dan Festival**

Mendukung eksistensi dari produk anda, ikutilah acara pameran atau festival. Dengan ini produk anda akan dikenalkan kepada masyarakat lebih luas. Pameran dan festival adalah salah satu tindakan pemasaran yang cukup terjangkau dan bisa mendapatkan lebih banyak manfaat seperti mengenal vendor-vendor baru, mengetahui kompetitor-kompetitor bisnis anda dan juga mendapatkan calon-calon pelanggan setia anda. Pilihlah pameran atau festival yang cocok dengan produk anda. Contohnya ketika anda mempunyai bisnis fashion tentunya mengikuti pameran yang mempunyai tema tentang produk fashion. Jika anda mempunyai produk kuliner/makanan khas anda perlu mengikuti pameran tentang makanan tradisional.

3. **Membangun Relasi antar Sesama Pengusaha**

Menjalankan usaha bukan cuma sekedar berdagang sendirian, tetapi juga menambah relasi yang lebih banyak. Semakin banyak relasi, semakin mudah mencari vendor-vendor yang terpercaya. Selain itu juga dengan semakin banyaknya relasi yang anda miliki akan membuka peluang untuk memperluas wilayah bisnis anda. Cobalah untuk bergabung di beberapa komunitas yang memiliki jenis usaha yang sama dengan anda. Dengan begitu anda akan dapat lebih mudah untuk mendapatkan informasi seputar usaha yang anda jalani.

4. Meningkatkan Mutu Pelayanan

Ini adalah bagian yang tidak kalah pentingnya dalam mengembangkan bisnis anda. Ketika anda menerima kritik dan saran dari pelanggan, anda bisa memperbaiki hal-hal yang pengalaman yang kurang menyenangkan dari pelanggan. Hal ini dapat membuat mutu pelayanan anda semakin baik. Tetapi tidak semua permintaan anda dapat penuhi. Anda harus jeli melihat mana kritik dan saran yang membangun bisnis anda dan mana yang tidak. Dahulukan kritik yang sering muncul pada pelanggan anda, karena kritik itulah yang membuat sebagian besar pelanggan anda merasa kurang nyaman. Setelah itu pilihlah saran yang anda terima dari sekian banyak pelanggan yang ada. Karena bisa jadi itulah yang mungkin akan membedakan anda dari kompetitor.

5. Mengikuti Perkembangan Teknologi dalam Bisnis

Di era digital ini, sangat disayangkan jika anda termasuk orang yang sedikit ketinggalan dalam hal teknologi. Karena itu dapat membantu anda untuk mengembangkan bisnis anda baik dalam hal administrasi, transaksi keuangan, komunikasi, dan penjualan. Sering-seringlah anda membuka artikel tentang teknologi yang berkaitan dengan bisnis agar anda tidak ketinggalan. Memanfaatkan teknologi dalam bisnis seperti ketika berkomunikasi kepada pelanggan dengan memanfaatkan aplikasi messenger, mengirimkan video dan foto produk anda, video call dan lain-lain. Semua ini dapat mempengaruhi perjalanan bisnis anda, karena sekarang pasar juga menuntut untuk cepat, tepat dan terpercaya. Kecepatan informasi, cepat tanggap, manajemen yang terstruktur, SOP (Standard Operation Procedure) adalah aspek yang dapat melengkapi dan sangat mendukung usaha anda. Jika anda punya sedikit pengetahuan tentang penggunaan teknologi dalam bisnis ini akan menjadi nilai plus bagi anda dibandingkan dengan kompetitor.

6. Gunakan Media Sosial untuk Memasarkan Produk Anda

Setiap pengusaha tentunya ingin meningkatkan penjualan dalam bisnisnya. Salah satu cara yang efektif adalah dengan melakukan pemasaran (marketing). Di zaman digital ini, dengan internet orang bisa menemukan informasi hanya dengan membuka ponsel. Kebanyakan dari mereka menggunakannya untuk mengakses media sosial. Oleh karena itu pemasaran secara digital diperlukan untuk bisa memperkenalkan produk kepada calon pelanggan. Dengan seringnya mereka membuka media sosial semakin besar mereka bisa melihat produk anda. Manfaatkan kesempatan ini untuk melakukan pemasaran digital dengan menggunakan media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp, dan sebagainya.

7. Manfaatkan Beberapa E-commerce untuk Menjual Produk Anda

Era digital membuat orang lebih memilih berbelanja dengan menggunakan internet alias belanja online. Karena belanja online bisa dilakukan dimana dan kapan saja. Selain itu pelanggan tidak perlu pergi ke mall ataupun ke tempat perbelanjaan untuk mendapatkan barang yang mereka inginkan. Salah satu cara orang untuk berbelanja online adalah dengan mengakses e-commerce. E-commerce adalah situs dimana orang jual beli segala jenis barang dan semuanya dilakukan menggunakan internet atau secara online. E-commerce dengan konsep marketplace menawarkan jasa bagi pengusaha untuk menjual secara online dengan cara membuka toko di situs mereka. Gunakan beberapa situs e-commerce untuk menjual produk dan memperluas area pasar target anda. Manfaatkan fitur yang ditawarkan oleh e-commerce tersebut untuk memudahkan anda mengatur semua penjualan.

8. Gunakan Sistem ERP untuk Mengatur Akuntansi dan Inventaris

Menjalankan bisnis bukanlah hanya aktivitas jual beli. Tetapi juga merupakan hal yang penting untuk selalu mengetahui alur administrasi dan keadaan finansial perusahaan anda. Maka dari itu diperlukan pencatatan dan perhitungan dari setiap transaksi yang terjadi. Ketika penjualan secara kuantitas barang hanya bisa dihitung dengan jari tentu ini adalah

suatu hal yang mudah. Akan tetapi ketika anda barang anda laris manis dan banyak terjadi transaksi penjualan dalam waktu satu bulan, pastinya ini akan menjadi hal yang cukup merepotkan. Oleh karena itu, anda membutuhkan sistem ERP dimana di dalamnya terdapat fitur yang dapat membantu anda untuk mengelola inventory dan akuntansi anda. Dari situ bisa dilihat perkembangan omzet anda dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Selain itu juga anda dapat melihat laporan laba rugi sehingga anda dapat melihat apakah pengeluaran anda lebih besar dari pemasukan secara keuangan. Dalam hal inventaris anda dapat melihat jumlah stok barang yang anda miliki. Dari sini anda juga bisa dilihat mana barang yang kurang diminati dan mana barang yang laris manis sehingga anda dapat menjaga jumlah stok barang. Mengembangkan usaha memang tak semudah membalikkan telapak tangan. Karena untuk melakukan itu perlu merogoh kocek lebih dulu. Kesuksesan bisnis sangat tergantung pada strategi yang dilakukan. Jika kita menjalankan strategi yang kurang tepat maka kemungkinan akan mengalami kerugian. Tetapi ketika melakukannya dengan baik dan sesuai dengan langkah-langkah yang terukur, bisa jadi ini akan meningkatkan pendapatan dan omzet.

### **Kepastian hukum apabila terjadi permasalahan sengketa bisnis antar pelaku UMKM dan konsumen (studi di UMKM Kota Semarang)**

Sengketa antara para pihak adalah sesuatu yang sering terjadi antara para pihak yang melakukan kesepakatan bersama. Perbedaan pendapat yang menimbulkan sengketa tidak jarang membuat hubungan keduanya menjadi tidak baik. Kegiatan bisnis selalu memungkinkan untuk timbulnya suatu sengketa antara para pihak yang terlibat. Akibat sengketa tersebut para pihak selalu menginginkan pemecahan dan penyelesaian dengan cepat. Untuk menyelesaikan sengketa bisnis, para pihak mempunyai kebebasan untuk memilih forum penyelesaian sengketa apa yang akan dipilih. Penyelesaian sengketa dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu penyelesaian sengketa melalui pengadilan (litigasi) dan penyelesaian sengketa di luar pengadilan atau sering disebut sebagai ADR (Alternative Dispute Resolution) atau non litigasi seperti konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi dan arbitrase. Proses litigasi masih dianggap belum mampu menyelesaikan masalah yang ada, karena menghasilkan suatu putusan “win lose solution”, dan terkadang menimbulkan permusuhan antara para pihak. Berbeda dengan penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang dianggap sebagai cara yang cukup efektif dengan kelebihanannya adalah sifat kerahasiaannya.

Para pelaku bisnis enggan menggunakan jalur litigasi karena reputasi pengadilan yang kurang kondusif bagi pengembangan bisnis di masa depan. Meskipun Mahkamah Agung telah mendorong proses peradilan yang cepat, sederhana, dan murah, namun faktanya tidak demikian. Mafia peradilan masih tumbuh subur sehingga pihak yang dimenangkan acap kali bukan pihak yang benar, tetapi pihak yang mau membayar mahal oknum pengadilan. Keengganan para pelaku bisnis menggunakan jalur litigasi juga disebabkan oleh proses peradilan yang bersifat menang-kalah sehingga dapat merusak hubungan bisnis. Selain itu, kebanyakan proses persidangan di pengadilan bersifat terbuka untuk umum sehingga tidak ada jaminan kerahasiaan bagi para pihak yang bersengketa. Penyelesaian sengketa di luar pengadilan lebih diminati karena bersifat rahasia. Pengadilan niaga juga merupakan pengadilan yang dapat mengadili sengketa bisnis, seperti sengketa kepailitan, penundaan pembayaran dan Hak kekayaan intelektual serta beberapa sengketa lainnya yang berkaitan dengan sektor ekonomi dan bisnis. Walaupun penyelesaian sengketa dapat diselesaikan di pengadilan niaga tetapi system pengadilan tetap lah sama selalu menghasilkan putusan yang menang atau kalah. Untuk pelaku bisnis ini juga tidak efektif karena dapat menimbulkan hubungan baik bagi para pihak. Penyelesaian sengketa di luar pengadilan dapat di pilih menjadi salah satu jalur dalam penyelesaian sengketa bisnis. Hasil dari penyelesaian sengketa di luar pengadilan yaitu berupa kesepakatan yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak, sehingga

kesepakatan yang dihasilkan adalah berasal dari kehendak para pihak tersebut dan bersifat win-win solution. Penyelesaian sengketa di luar badan-badan pengadilan umumnya dilakukan terbatas pada perkara-perkara keperdataan dan dagang saja. Sedangkan untuk perkara lainnya seperti pidana tetap harus diselesaikan melalui badan-badan pengadilan berhubung menyangkut kepentingan umum bukan kepentingan privat.

Alternatif penyelesaian sengketa atau penyelesaian sengketa di luar pengadilan merupakan suatu alternatif yang digunakan karena ketidakpuasan dari proses penyelesaian sengketa di pengadilan. Proses di luar pengadilan menghasilkan kesepakatan yang “win win solution” karena penyelesaian sengketa di luar pengadilan melalui kesepakatan dan musyawarah di antara para pihak sehingga dapat menghasilkan suatu keputusan bersama yang dapat diterima baik oleh kedua belah pihak. Penyelesaian sengketa di luar pengadilan juga memiliki banyak pilihan yang bisa sama-sama disepakati oleh para pihak. Salah satu penyelesaian sengketa di luar pengadilan adalah mediasi. Pengaturan mengenai mediasi di luar pengadilan telah diatur dalam sebuah undang-undang yaitu Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa yang selanjutnya disebut UU No. 30/1999 Tentang Arbitrase dan APS. Mediasi dalam undang-undang ini belum ditemukan secara eksplisit pengaturannya, hanya ditemukan kata mediator yaitu pada Pasal 6 ayat (3). Kemudian selanjutnya undang-undang tersebut tidak sama sekali menyebut tentang mediasi lagi pada pasal-pasal nya.

Pada UU No. 30/1999 Tentang Arbitrase dan APS lebih banyak mengatur tentang arbitrase yang mana mediasi dan arbitrase adalah cara penyelesaian sengketa yang berbeda. Pada Pasal 6 ayat (3) UU No. 30/1999 Tentang Arbitrase dan APS yang bunyinya yaitu: “Dalam hal sengketa atau beda pendapat sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) tidak dapat diselesaikan, maka atas kesepakatan tertulis para pihak, sengketa atau beda pendapat diselesaikan melalui bantuan seorang atau lebih penasehat ahli maupun melalui seorang mediator.” Dari bunyi pasal diatas bisa disimpulkan bahwa mediasi merupakan cara penyelesaian sengketa dengan dibantu oleh seorang ahli atau mediator dan dilakukan dengan kesepakatan semua pihak secara tertulis. Mediator sebagai pihak ketiga yang bersikap netral dan tidak berpihak pada pihak-pihak yang bersengketa. Mediasi sebagai cara penyelesaian sengketa diharapkan dapat menyelesaikan masalah atau sengketa yang dihadapi para pihak, namun semua kesepakatan ada ditangan para pihak dan mediator hanya memfasilitasi.

Mediasi adalah suatu proses penyelesaian sengketa antara dua pihak atau lebih melalui perundingan atau cara mufakat dengan bantuan pihak netral yang tidak memiliki kewenangan memutus. Tujuan utama mediasi itu adalah kompromi dalam menyelesaikan suatu persengketaan. Pihak netral tersebut disebut mediator dengan tugas memberikan bantuan prosedural dan substansial. Sehingga unsur-unsur esensial mediasi yaitu:

1. Mediasi merupakan cara penyelesaian sengketa melalui perundingan berdasarkan pendekatan mufakat atau consensus para pihak.
2. Para pihak meminta bantuan pihak lain yang bersifat tidak memihak yang disebut mediator.
3. Mediator tidak memiliki kewenangan memutus tetapi hanya membantu para pihak yang bersengketa dalam mencari penyelesaian yang dapat diterima para pihak.

Mediasi adalah cara yang praktis, relatif tidak formal seperti proses di pengadilan. Dalam banyak kasus, mediasi lebih murah daripada melalui proses penyelesaian di pengadilan. Dalam proses mediasi, semua pihak bertemu secara pribadi dan langsung dengan mediator bersama-sama dan/atau dalam pertemuan yang berbeda. Dalam pertemuan ini semua pihak saling memberikan informasi, keterangan, penjelasan mengenai masalah yang dihadapi dan juga saling menukar dokumen. Berbeda dengan cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan seperti arbitrase, pihak ketiga yang disebut dengan arbiter mempunyai kewenangan untuk memutus suatu sengketa dan bersifat mengikat bagi para pihak.



Penyelesaian sengketa secara mediasi memang sudah memiliki aturan di undang-undang, namun UU No. 30/1999 Tentang Arbitrase dan APS yang merupakan satu-satunya undang-undang yang mengatur tentang mediasi tidak dapat memenuhi maksud dari mediasi tersebut. Walaupun penyelesaian sengketa melalui mediasi tidak bersifat formal tetapi penyelesaian sengketa melalui mediasi juga diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Pasal 6 ayat (3), mediasi merupakan proses kegiatan sebagai kelanjutan dari gagalnya negosiasi yang dilakukan oleh para pihak menurut ketentuan Pasal 6 ayat (2) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999. Akan tetapi undang-undang ini tidak memberikan rumusan definisi yang jelas mengenai mediasi ataupun mediator. Seharusnya dalam UU No. 30/1999 Tentang Arbitrase dan APS bukan hanya banyak mengatur tentang arbitrase tetapi juga tentang alternatif penyelesaian sengketa terutama mediasi yang merupakan cara penyelesaian sengketa yang sering digunakan. Undang-undang harus mampu menjelaskan proses bagaimana mediasi dilakukan bukan hanya sekedar menyebut pada beberapa pasal saja. Melihat bahwa mediasi di pengadilan sudah diatur dengan jelas pada PERMA maka aturan mediasi di luar pengadilan juga harus lebih diperkuat oleh undang-undang.

Sebagaimana mediasi di pengadilan telah diatur dalam Perma No. 1 Tahun 2016 Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan. Definisi mediasi pun sudah dirumuskan dalam Perma ini. Pada peraturan tersebut definisi mediasi dan mediator jelas disebutkan pada Pasal 1 angka (1) dan (2) yaitu: “Mediasi adalah cara penyelesaian sengketa melalui proses perundingan untuk memperoleh kesepakatan para pihak dengan bantuan mediator.” “Mediator adalah hakim atau pihak lain yang memiliki sertifikat Mediator sebagai pihak netral yang membantu berbagai kemungkinan penyelesaian sengketa tanpa menggunakan cara memutuskan atau memaksakan sebuah penyelesaian.”

Pemilihan upaya penyelesaian sengketa yang tepat dapat memberikan pengaruh positif di kemudian hari bagi hubungan bisnis yang terjalin antara para pihak yang bersengketa. Mediasi hadir untuk menjadi cara penyelesaian sengketa bisnis yang lebih efektif dan efisien. Keberadaannya diantara alternatif penyelesaian sengketa belum berjalan optimal. Padahal mediasi memiliki model penyelesaian sengketa yang dibantu oleh pihak ketiga yakni mediator dan putusan berada paling tinggi pada para pihak sehingga hasil mediasi dapat dieksekusi secara sukarela. Walaupun aturan tentang mediasi juga ada pada Perma tidak membuat kebutuhan tentang aturan lebih tinggi tidak diperlukan, tetapi semakin perlunya aturan undang-undang untuk memberikan rasa keadilan kepada semua pihak.

Pada dasarnya pengaturan tentang mediasi menjadi kabur karena tidak di atur secara lengkap pada Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Padahal mediasi adalah proses penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang cukup dikenal di kalangan pelaku bisnis. Walaupun lembaga-lembaga mediasi sudah banyak, namun itu tidak cukup karena lembaga-lembaga ini terpisah-pisah sesuai dengan sektor yang mereka kuasai.

## **KESIMPULAN**

1. Mengembangkan usaha memang tak semudah membalikkan telapak tangan. Karena untuk melakukan itu perlu merogoh kocek lebih dulu. Kesuksesan bisnis sangat tergantung pada strategi yang dilakukan. Jika kita menjalankan strategi yang kurang tepat maka kemungkinan akan mengalami kerugian. Tetapi ketika melakukannya dengan baik dan sesuai dengan langkah-langkah yang terukur, bisa jadi ini akan meningkatkan pendapatan dan omzet.
2. Pemilihan upaya penyelesaian sengketa yang tepat dapat memberikan pengaruh positif di kemudian hari bagi hubungan bisnis yang terjalin antara para pihak yang bersengketa. Mediasi hadir untuk menjadi cara penyelesaian sengketa bisnis yang lebih efektif dan efisien. Keberadaannya diantara alternatif penyelesaian sengketa belum berjalan optimal.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Dirlanudin. "Paradigma Baru Pengembangan Usaha Kecil." *Jurnal Ilmiah Niagara* 1, no. 2 (2008): 47-67.
- Hasan Jauhari, 2008, *Tinjauan Pengecualian Undang-Undang No.5 Tahun 1999 Bagi Usaha kecil dan Menengah*, Vol. XVII-September 2008, Staf Ahli Menteri Negara Koperasi dan UKM Bidang Hubungan Internasional. 56
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- Laura Hartman dan Joe DesJardins, *Business Ethics (Etika Bisnis)*, terj. Danti Pujiati, (Erlangga, 2008), hal. 330
- Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2002), hal. 2
- Ramdhansyah & Sondang Silalahi. 2013. *Pengembangan Model Pendanaan UMKM Berdasarkan Persepsi UMKM*. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, Vol.5 (1): 30-40.
- Setyobudi, Andang. "Peran Serta BI Dalam Pengembangan UMKM." *Buletin Hukum dan Kebanksentralan* 5, no. 2 (Agustus 2007): 29- 35
- Suyadi, Syahdanur, Susie Suryani. 2018. *Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau*. *Jurnal Ekonomi KIAT*, Vol.29 No.1.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM
- Widiastuti, Y.S.M., Widijantoro, J., dan Harsiwi, A.M. (2014). *Laporan Hasil Penelitian: Pemetaan Masalah Perlindungan Konsumen Sebagai Landasan Pengembangan Kebijakan Perlindungan Konsumen (Consumer Policy) dan Kebijakan Persaingan Usaha (Competition Policy) di Propinsi DIY*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, hlm. 46
- Winardi, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2008), hal. 106