
ASPEK HUKUM JOINT VENTURE DALAM PENANAMAN MODAL ASING PADA SEKTOR PERINDUSTRIAN DI INDONESIA

Isdiana Syafitri
Universitas Amir Hamzah
isdi2673@gmail.com

Atika Sandra Dewi, SH, MH
Universitas Amir Hamzah
ikasandradewi1203@gmail.com

Abstrak

Modal asing saat ini masih sangat diperlukan guna memacu laju perkembangan ekonomi sebagai modal pelengkap. Namun jika mungkin tidak lagi dibutuhkan dalam bentuk apapun, yakni apabila Indonesia sudah bisa swasembada di bidang permodalan investasi, teknologi, dan manajemen, tetapi dalam kerangka ekonomi global, kerja sama (joint venture) antara lain dunia usaha domestic dan asing akan memainkan peranan yang lebih penting. Hal ini terjadi, meskipun dalam rangka penanaman modal asing pada saat ini, ketentuan joint venture bukanlah bersifat imperative (karena memang Indonesia sangat membutuhkan modal untuk pembangunan ekonomi). Salah satu usaha untuk menghindarkan hambatan-hambatan dalam pelaksanaan joint venture yang dituju, ialah mengadakan pengawasan yang terarah terhadap pelaksanaan rencana pendirian perusahaan setiap pelaksanaan rencana mendirikan suatu usaha joint venture membutuhkan suatu jadwal waktu pelaksanaan serta Checking List dari tahap-tahap serta tugas-tugas yang harus dilaksanakan.

Keyword: Joint Venture, Modal asing, Sektor Perindustrian

I. PENDAHULUAN

Perusahaan penanaman modal asing baik yang seluruh sahamnya dimiliki oleh pihak asing maupun yang berbentuk perusahaan patungan (joint venture), menurut Undang-undang Nomor 25 tahun 2007, harus berbentuk badan hukum yang tunduk pada hukum Indonesia dan mempunyai domisili di Indonesia. Penanaman Modal Asing

oleh pihak asing secara individu dapat menimbulkan kesulitan di kemudian hari terutama bersangkutan dengan hukum Internasional.

Hukum di Indonesia mewajibkan perusahaan yang bersangkutan berbentuk badan hukum Indonesia, akan jelaslah status hukumnya, yaitu badan hukum yang tunduk pada hukum Indonesia. Dapat dikatakan bahwa perusahaan-perusahaan yang didirikan di Indonesia dan tunduk pada hukum Indonesia adalah “perusahaan Indonesia atau perusahaan dalam negeri walaupun modalnya datang dari luar negeri atau dimiliki oleh orang asing dan organisasinya dijalankan dan diawasi oleh perusahaan induknya di luar negeri”.

II. LITERATURE REVIEW

Pengertian dan Bentuk-bentuk Joint Venture

Hampir selama tiga dasawarsa sejak Undang-undang No. 25/2007 berlaku, PMA adalah tetap sebagai modal pelengkap untuk pembangunan. Hal ini berlaku terus, walau dalam beberapa tahun setelah 1990, ternyata arus PMA juga sangat meningkat karena setiap tahun modal asing masuk dengan jumlah yang melebihi US\$8.5 milyar. Pemasukan modal asing ini berlangsung karena relokasi industri Jepang, dan negara-negara industri baru seperti Korea Selatan, Taiwan, Hongkong, dan Singapura, ditambah dengan PMA dari negara-negara Eropa dan Amerika. Dapatlah dikemukakan bahwa tampaknya dalam beberapa tahun mendatang PMA juga masih akan perlu dipertahankan untuk memacu perkembangan laju pertumbuhan sektor industri.

Walaupun nanti sudah tidak diperlukan, tetapi dalam kerangka ekonomi global, kerja sama (*joint venture*) antara lain dunia usaha domestik dan asing akan memainkan peranan yang lebih penting. Hal ini terjadi, meskipun dalam rangka penanaman modal asing pada saat ini, ketentuan joint venture bukanlah bersifat imperative (karena memang Indonesia sangat membutuhkan modal untuk pembangunan ekonomi).

Istilah Menurut Hukum dan Ekonomi

Dalam konteks ekonomi, arti joint venture adalah suatu persetujuan di antara dua pihak atau lebih, untuk melakukan kerja sama dalam suatu kegiatan. Seringkali suatu joint venture menciptakan barang atau jasa yang akan saling memperkuat posisi masing-masing. Ada pendapat bahwa suatu joint venture biasanya dibatasi pada suatu proyek. Sementara itu, di dalam Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan, joint venture diartikan sebagai suatu persetujuan antara dua peserta atau lebih, yang

mempersatukan sumber-sumber atau jasa-jasanya, atau kedua-duanya, dalam satu perusahaan tertentu dengan tanpa membentuk suatu persekutuan yang tersusun.

Sedangkan dalam *Black's law Dictionary* dijelaskan bahwa joint venture adalah suatu badan hukum (*legal entity*) yang berwujud suatu perserikatan (*Indonesia the nature of partnership*) yang diperjanjikan dalam usaha bersama sebagai suatu transaksi khusus dalam mencari kemanfaatan bersama. Suatu kumpulan dari beberapa orang yang secara bersama-sama menjalankan usaha komersial. Joint venture memerlukan persamaan kepentingan dalam menjalankan pokok urusan, adanya hak dan kewajiban untuk mengarahkan atau pengurusan dengan kebijaksanaan tertentu yang dapat diubah melalui perjanjian, untuk memperoleh keuntungan dan menanggung kerugian secara bersama-sama.

Selain itu, menurut Ensiklopedi tentang Konsep dan istilah Perusahaan Multinasional, joint venture adalah suatu perserikatan dari dua atau lebih perusahaan dalam mana mereka menggabungkan sumber-sumber produksi, pemasaran, keuangan dan/atau alasan-alasan manajerial. Suatu joint venture dapat diadakan untuk tujuan-tujuan suatu kegiatan terbatas atau satu transaksi, tetapi dapat juga digunakan sebagai suatu bentuk hubungan yang lama di antara para pihak. Dalam bisnis internasional, istilah joint venture telah menjadi sesuatu yang umum. Digunakan untuk beragam macam perjanjian kerja sama ekonomi antara pihak asing dan domestic, antara lain misalnya; Perjanjian Produksi Bersama (*Coproduction Agreement*), Perjanjian Bagi Hasil (*Production Sharing Agreement*), Perjanjian Lisensi (*Licensing Agreement*), dan Kontrak Manajemen (*Management Contract*) juga disebut joint venture dalam arti luas.

Walaupun penggunaan istilah-istilah inggris itu dalam artinya yang asli lebih disukai, tetapi berdasarkan pertimbangan bahwa perbedaan tersebut ternyata dipergunakan oleh pejabat-pejabat resmi, maka pembedaan ini juga diikuti oleh para ahli hukum, dengan alasan untuk menghindari timbulnya berbagai salah paham. Dengan demikian, berdasarkan uraian tersebut di atas, maka di sini penulis juga sependapat dengan rumusan itu bahwa joint venture; adalah kerja sama antara pemilik modal asing dengan pemilik modal nasional semata-mata berdasarkan suatu perjanjian belaka (*contractuel*).

Bentuk-bentuk dan Ciri-ciri Hukum

Bentuk kerja sama yang dikenal dalam UUPMA berdasarkan klasifikasi dan / atau alasan-alasan tertentu, baik politis maupun ekonomis, adalah sebagai berikut :

1. Kerja sama dalam bentuk joint venture. Dalam hal ini para pihak tidak membentuk suatu badan hukum yang baru (badan hukum Indonesia);

2. Kerja sama dalam bentuk joint enterprise. Di sini para pihak bersama-sama dengan modalnya (modal asing dan modal nasional) membentuk badan hukum baru yakni badan hukum Indonesia;
3. Kerja sama dalam bentuk kontrak karya, serupa dengan perjanjian kerja sama dalam bidang pertambangan minyak dan gas bumi yang telah ada sebelum UUPMA diundang-undangkan. Dalam bentuk kerja sama tersebut pihak asing (investor asing) membentuk badan hukum Indonesia. Badan hukum Indonesia dengan modal asing inilah yang menjadi pihak pada perjanjian yang bersangkutan. Sedangkan pihak yang lainnya, adalah badan hukum Indonesia dengan modal nasional, yakni sebagaimana pengertian modal nasional yang telah diberikan oleh memori penjelasan dari undang-undang penanaman modal asing (UUPMA No. 25/2007).

Di dalam praktik bisnis, bentuk kerja sama (joint venture) telah berkembang lebih beragam dari bentuk-bentuk konvensional yang dikenal dengan UUPMA. Kerja sama patungan ini dapat diselenggarakan antara peserta swasta dengan swasta, swasta dengan koperasi, swasta dengan pemerintah, koperasi dengan pemerintah, dan antar pemerintah. Keikutsertaan pemerintah dalam kerja sama tersebut dapat dilakukan oleh perusahaan negara. Membedakan bentuk-bentuk kerja sama, baik yang dikenal dalam UUPMA maupun kerja sama yang lain yang berkembang dalam praktik bisnis, dapat dilakukan dengan memperhatikan ciri-ciri khas masing-masing kerja sama tersebut sebagai berikut :

a. Joint Venture

Merupakan suatu kerja sama antara pemilik modal asing dengan pemilik modal nasional yang semata-mata didasarkan atas suatu perjanjian belaka. Kerja sama ini, dapat juga disebut *contract of cooperation*, yakni tidak membentuk suatu badan hukum yang baru seperti pada joint enterprise. Selain itu, bentuk dari kerja sama tersebut terbagi lagi yang disebut *nonequity joint ventures seperti technical assistance, technical service contracts, franchise and brand-use agreements, serta management contracts*. Bentuk-bentuk tersebut dapat diberi penjelasan sebagai berikut:

1. *Technical service agreement*. Pada bentuk kerja sama ini, perusahaan nasional hanya membutuhkan skill atau metode kerja yang baru. Misalnya, suatu perusahaan nasional ingin memodernisasi pola dan struktur usahanya, maka untuk keperluan ini akan dipakai technical service perusahaan mitra asing, yang akan dibayar oleh perusahaan nasional dalam bentuk royalties atau pembayaran sejumlah uang tertentu yang diambil dari penjualan produk perusahaan bersangkutan.
2. *Franchise and Brand-use Agreement*. Suatu bentuk kerja sama yang akan dipakai apabila suatu perusahaan domestic atau perusahaan dalam negeri ingin memproduksi suatu barang, yang telah mempunyai merek dan nama yang terkenal. Misalnya, coca-cola, van Houten, Pierre Cardin, dan merek dagang lainnya, yang

tentunya diatur menurut dan / atau sesuai dengan peraturan perundang-undangan tentang paten dan merek.

3. *Management contracts*. Kerja sama bentuk ini, biasanya dipergunakan dalam pembuatan dan / atau pengolaan hotel-hotel internasional. Misalnya Hotel Indonesia yang merupakan milik negara, yang manajemen awal operasionalnya diserahkan seluruhnya pada pihak asing, antara lain Sheraton.

b. Joint Enterprise

Joint enterprise merupakan suatu bentuk kerja sama yang membentuk suatu badan hukum (perusahaan), yang terbentuk dari perjanjian antara pemilik modal asing dan modal nasional. Joint enterprise merupakan perusahaan terbatas (PT), yang modalnya antara lain terdiri dari modal dalam nilai rupiah, dan modal yang dinyatakan dalam valuta asing, misalnya US Dollar, Mark Jerman, atau Yen Jepang.

c. Kontrak Karya (*contract of work*)

Bentuk kerja sama kontrak karya adalah suatu kerja sama yang dibuat antara dua pihak atau lebih dengan modal campuran antara modal asing dengan modal nasional. Bentuk ini terjadi apabila penanaman modal asing (investor) terlebih dahulu membentuk suatu badan hukum Indonesia. Selanjutnya badan hukum yang baru ini, akan mengadakan perjanjian kerja sama dengan suatu badan hukum Indonesia lainnya yang mempergunakan modal nasional.

d. Production Sharing

Bentuk kerja sama ini, dilakukan karena adanya keinginan untuk memenuhi kebutuhan akan modal dan alat-alat dari luar negeri. Dalam kerja sama ini investor memasukkan modal berupa alat-alat, mesin-mesin, dan perlengkapan-perengkapan yang setelah memasuki pelabuhan atau pabean, langsung dianggap sebagai milik mitra domestik. Sedangkan pengambilan investasi tersebut kepada mitra asing dibayar dari hasil atau produksi yang diperoleh dari usaha patungan tersebut (bagi hasil). Cara kerja sama ini disebut *production sharing*. Menurut Sunaryati Hartono; *production sharing* juga dapat dikaitkan dengan kredit yang diperoleh dari pihak asing itu, yang pengembaliannya beserta bunganya akan dibayarkan dari hasil atau produksi perusahaan yang bersangkutan. Biasanya, juga dikaitkan dengan adanya suatu ketentuan mengenai kewajiban perusahaan (mitra) Indonesia untuk mengeksport hasil-hasil atau produknya ke negara yang memberikan kredit tersebut.

e. Penanaman Modal dengan DISC – Rupiah

Suatu bentuk kerja sama dalam rangka penanaman modal asing yang merupakan bentuk campuran atau variasi antara kredit dengan penanaman modal. Jika pada *production sharing*, suatu perusahaan (nasional) Indonesia

memperoleh modal asing dalam bentuk kredit dan harus dibayar kembali setelah jatuh tempo, maka pada penanaman modal melalui kebijaksanaan *Debt Investment Conversion Scheme- Rupiah* (Dics- Rupiah) kredit yang seharusnya dikembalikan pada kreditornya di luar negeri setelah jatuh tempo, selanjutnya oleh pihak Indonesia kemudian diubah menjadi penanaman modal asing di Indonesia atau disebut juga sebagai kredit penanaman modal dengan Rupiah (DICS-Rupiah).

Dalam hal ini, terdapat kemungkinan bahwa kredit tersebut beserta bunganya (akan ditambah lagi dengan suatu bunga dalam persentase tertentu misalnya 3 % per tahun setelah menjadi Dics-Rupiah), akan berubah menjadi penanaman modal dengan Dics-Rupiah, yakni bila telah tiba waktunya untuk mengembalikan utang-utang tersebut.

f. Penanaman Modal dengan Kredit Investasi

Suatu bentuk kerja sama antara pemerintah dengan swasta nasional. Dalam hal ini, kredit luar negeri oleh pemerintah dijadikan modal nasional via kredit investasi, yang setelah bergabung menjadi joint venture, dapat digolongkan menjadi penanaman modal asing. Walaupun agak berbelit, cara ini ditempuh dengan maksud agar lebih banyak lagi pengusaha nasional dapat bergabung dalam penanaman modal, asing dalam bentuk joint venture.

g. Portofolio Investment

Suatu bentuk kerja sama dalam arti penggabungan modal asing dengan modal nasional, yang tidak diatur oleh UUPMA No. 25/2007. Akan tetapi, di dalam masyarakat Indonesia kerja sama modal milik asing dan milik nasional seperti ini telah lama dilakukan secara luas, terutama oleh pengusaha nasional dari golongan non-pribumi atau keturunan cina. Umumnya, cara ini dilakukan secara diam-diam, sehingga sukar sekali untuk memperoleh data dan angka-angka yang pasti mengenai bentuk kerja sama pembentukan modal ini. Dengan cara tersebut, penggabungan modal asing dan modal nasional, tidak dianggap dan diperhitungkan sebagai penanaman modal asing.

h. Turnkey Project

Suatu bentuk kerja sama dalam dimensi besar yang terdiri dari beberapa pabrik (plant) atau proyek di mana proyek inti yang menjadi kunci dari suksesnya keseluruhan program memerlukan suatu impor khusus, baik untuk teknologi dan manajemennya, maupun untuk unit produksinya. Berdasarkan hal tersebut, didirikan suatu *turnkey project* yang di sekelilingnya didirikan industri-industri pendukung (supporting industries), atau pabrik yang dapat didirikan oleh perusahaan domestik. Dalam hal yang disebut terakhir ini, pihak asing menjual hak produksi pabrik (production right plant) yang bersifat lisensi, dan mengadakan kontrak manajemen untuk menjalankan pabrik tersebut dan pabrik untuk unit produksi. Akan tetapi, tidak ada partisipasi modal dalam usaha tersebut.

i. Direct Investment

Juga merupakan suatu bentuk kerja sama, di mana keseluruhan modal usaha dimiliki pihak asing. Namun, pihak asing sama sekali tidak bisa melepaskan diri dari mitra lokal. Walaupun saham-sahamnya 100 % dimiliki oleh pihak asing, tetapi dalam penggunaan sumber-sumber lokal akan menghasilkan suatu joint venture. Bentuk kerja sama, juga akan lahir disebabkan oleh adanya ketentuan yang memungkinkan adanya divestasi saham pada pihak domestic, dan persyaratan untuk membentuk badan hukum yang tunduk pada undang-undang tentang Perseroan Terbatas.

Motivasi, Sasaran dan Cara Joint Venture

Didalam merencanakan sesuatu joint venture, paling tidak kita akan menghadapi sepasang sistem “motivasi, sasaran serta cara pelaksanaan yang hendak ditempuh”. Pasangan unsur-unsur dasar ber-joint venture ini berorientasi pada keinginan-keinginan pihak “Host Country”, dimana keserasian sikap tidak terjamin secara apriori.

Dari pihak asing motif dan sikap yang lazim antara lain adalah :

- a. Mengembangkan pasar di Indonesia, ataupun mengekspornya dari Indonesia.
- b. Memperkuat posisi persaingannya di dalam atau pun di luar negeri.
- c. Menjamin sumber bahan-bahan baku dan / atau unsure-unsurnya.
- d. Menjual “know-how”, keahlian-keahlian teknologis, management; jasa-jasa lain atau mesin-mesin, onderdil-onderdil ataupun unsur-unsurnya.

Ia memilih bentuk joint venture dengan kombinasi motivasi yang disebut di atas berdasarkan pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut :

- a. Untuk membatasi jumlah dan dana investasi sendiri, dan arena itu membatasi risiko;
- b. Kemungkinan partner pihak Indonesia memiliki faktor-faktor produksi pelengkap, seperti tanah, bangunan dan equipment.
- c. Kemungkinan partner Indonesia memiliki keahlian-keahlian dan pengalaman mengenai pasar dan keadaan-keadaan setempat.
- d. Secara politis merupakan bentuk usaha yang lebih aman baginya.

Sikap dari pengusaha-pengusaha asing yang bersangkutan tentu berbeda-beda sesuai dengan partisipasi modalnya dalam joint venture itu, bervariasi dari sikap pemilik saham mayoritas, pemilik saham minoritas sampai pada “management contract” tanpa memiliki saham.

Dari pihak partner Indonesia umumnya kita akan menemui motivasi dan sikap yang diharapkan dari joint venture sebagai berikut :

1. Peningkatan modal,
2. Memperoleh teknologi, proses-proses produksi dan “know-how”,
3. Pengembangan pasar dan merek-merek terkenal,
4. Keahlian management, personnel training atau kombinasi dari yang disebut di atas.

Partner Dalam Joint venture

Seperti calon investasi asing akan terlebih dahulu berusaha untuk mengumpulkan informasi mengenai calon partnernya di Indonesia, sebaliknya pihak pengusaha Indonesia juga mencari dan mengumpulkan informasi-informasi yang dapat dipercayai mengenai calon partner asingnya. Terutama hal-hal yang berikut harus diperhatikan :

- a. Aktivitas-aktivitas di negeri-negeri lain. Seperti yang telah diuraikan sebelumnya, umumnya bentuk-bentuk usaha joint venture telah mulai berkembang sejak permulaan tahun enampuluhan. Selain daripada itu perusahaan-perusahaan internasional yang lazim disebut Multinasional Companies telah bergerak pada tingkat internasional. Yang disebut terakhir ini adalah perusahaan-perusahaan raksasa yang memiliki cabang-cabang perusahaan di berbagai negara. Nama perusahaan seperti : General Motor, Royal Dutch/Shell Group, Standard Oil (NI), Ford Motor, General Electric, dan lain-lain beroperasi di semua benua.
- b. Kemajuan perusahaan tersebut di negeri asalnya. Salah satu indikator lain untuk potensi investor asing yang bersangkutan sudah tentu keadaan tingkat usaha di negeri asalnya. Kepesatan perkembangan di negeri asal umumnya berkecenderungan untuk meluaskan usaha ke wilayah ekonomi negara lain, baik akibat rangsangan untuk memperoleh bahan-bahan baku yang diperlukan secara langsung, ataupun membuka assembling plant baru di daerah-daerah pemasaran karena pertimbangan penghematan biaya-biaya.
- c. Hubungan dengan karyawan di negeri asalnya. Tidak kurang pentingnya ialah pengamatan tentang sistem hubungan kerja antara management dan para karyawan perusahaan yang bersangkutan. Perusahaan-perusahaan modern umumnya tidak lagi berdasarkan pertimbangan keuntungan-keuntungan maksimal, tetapi berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan para karyawan demi pengurangan pergantian-pergantian pekerja-pekerja yang merupakan penghamburan biaya.
- d. Kemampuan dan kesediaan memahami seluk beluk kebudayaan bangsa-bangsa lain. Khususnya dalam berhubungan dengan pengusaha-pengusaha Indonesia, yang belum lama berselang masih memiliki sikap antipasti terhadap modal asing, dominasi asing, dan sebagainya elastisitas dalam pertemuan kebudayaan yang berbeda-beda merupakan syarat utama menuju kerja sama.
- e. Keserasian pergaulan dengan calon investor asing yang bersangkutan. Akhirnya, bagi pengusaha Indonesia yang akan bergaul sehari-hari dengan executives perusahaan asing (bukan pemilik perusahaan) pendekatan-pendekatan dalam hubungan sehari-hari membutuhkan keserasian sikap dan pendapat secara timbal balik.

III. RESEARCH QUESTIONS

Mendirikan suatu joint venture pada dasarnya selalu berarti mendirikan suatu perseroan (*“Kapitalgesellschaft”*) yang baru. Keadaan ini tetap sama, walaupun umpamanya perusahaan-perusahaan yang hendak ber-joint venture telah mempunyai hubungan usaha secara operasional sebelumnya. Dalam suasana demikian suatu perusahaan yang baru khusus mengenai joint venture, pemerintah Indonesia melancarkan suatu kebijaksanaan tersendiri yang oleh pihak-pihak yang bersangkutan secara mutlak perlu diperhatikan untuk menghindarkan kekecewaan-kekecewaan di kemudian hari.

Yang menjadi perhatian utama ialah **Bagaimana menghindarkan kesimpangsiuran ataupun salah mengerti antara pihak-pihak yang bersangkutan, sehingga paling tidak menimbulkan penghamburan waktu, dalam hal tertentu malah mengakibatkan pengorbanan materiil?** Salah satu usaha untuk menghindarkan hambatan-hambatan dalam pelaksanaan joint venture yang dituju, ialah mengadakan pengawasan yang terarah terhadap pelaksanaan rencana pendirian perusahaan yang dimaksud.

IV. METHOD

Metode penelitian yang dipakai adalah penelitian kepustakaan yaitu dengan cara melakukan analisa dari sumber bacaan, bahan tulisan guna memperoleh bahan yang bersifat teoritis ilmiah yang dapat dipakai atau digunakan sebagai sandaran di dalam penelitian dan analisa terhadap masalah yang dihadapi dan juga menggunakan penelitian lapangan yakni mengumpulkan data-data dengan mengadakan penelitian di secara online dengan melakukan observasi dan wawancara dalam pengumpulan data-data dan bahan-bahan mengenai permasalahan yang berhubungan dengan penelitian.

Mendirikan suatu joint venture pada dasarnya selalu berarti mendirikan suatu perseroan (*“Kapitalgesellschaft”*) yang baru. Keadaan ini tetap sama, walaupun umpamanya perusahaan-perusahaan yang hendak ber-joint venture telah mempunyai hubungan usaha secara operasional sebelumnya. Dalam suasana demikian suatu perusahaan yang baru khusus mengenai joint venture, pemerintah Indonesia melancarkan suatu kebijaksanaan tersendiri yang oleh pihak-pihak yang bersangkutan secara mutlak perlu diperhatikan untuk menghindarkan kekecewaan-kekecewaan di kemudian hari. Yang menjadi perhatian utama ialah menghindarkan kesimpangsiuran ataupun salah mengerti antara pihak-pihak yang bersangkutan, sehingga paling tidak menimbulkan penghamburan waktu, dalam hal tertentu malah mengakibatkan pengorbanan materiil.

Salah satu usaha untuk menghindari hambatan-hambatan dalam pelaksanaan joint venture yang dituju, ialah mengadakan pengawasan yang terarah terhadap pelaksanaan rencana pendirian perusahaan yang dimaksud.

V. DISCUSSION

Secara teoritis fungsi pengawasan pelaksanaan joint venture harus sudah dimulai sejak masing-masing pihak berkeinginan untuk ber joint venture, terlebih dahulu keinginan tersebut telah dibarengi oleh pengeluaran biaya-biaya (penelitian pasaran, biaya-biaya perjalanan di dalam dan di luar negeri, informasi-informasi yang dibutuhkan dari instansi-istansi berwenang dan sebagainya).

Tujuan pengawasan yang dimaksud adalah dua :

Yang pertama ialah untuk mengetahui jumlah biaya pendirian usaha joint venture secara keseluruhan dan perinciannya ;

Yang kedua ialah mengusahakan sinkronisasi pelaksanaan joint venture untuk penghematan waktu, dan karena itu mengurangi beban bunga modal yang diperlukan pada tahap pendirian joint venture itu.

Tujuan yang pertama merupakan realisasi sikap ketelitian yang kita anggap sudah lazim dalam dunia usaha modern. Kita ketahui bahwa setiap usaha memiliki tingkat risiko tersendiri.

Tetapi dengan pengawasan dan kewaspadaan yang lazim dikenal dalam dunia usaha, risiko-risiko dapat ditahankan sampai pada batas-batas situasi yang kita sebut “force majeure”.

Tujuan kedua adalah lebih teknis sifatnya, dan karena itu perlu ditelaah lebih lanjut dalam hal-hal mana penghematan waktu dapat dilaksanakan.

1. Masalah Permodalan

Setiap usaha membutuhkan modal tertentu, baik yang dimiliki sendiri ataupun merupakan pinjaman dari pihak ketiga. Untuk memodali suatu usaha yang biasa, sehingga perhitungan tentang apakah suatu usaha yang sedang berjalan, menguntungkan atau tidak, sudah merupakan pekerjaan rutin. Dalam hal joint venture perhitungan ini bertambah sulit, sebab semua penilaian paling tidak menyangkut sistem perekonomian dua negara, belum lagi dipersoalkan, apakah pihak-pihak yang hendak ber-joint venture merupakan pasangan yang cocok, walaupun dinilai secara objektif. Bagi modal yang hendak dipertarungkan, hal ini berarti bahwa penjangoggannya membutuhkan waktu yang relatif lebih lama. Kesukaran yang dihadapi ialah bahwa bagi yang menilai persoalan tersebut kasus preseden yang dibutuhkan biasanya tidak tersedia, sehingga setiap keputusan yang diambil mengandung risiko yang relatif lebih besar, bila dibandingkan dengan persoalan rutin lainnya.

2. Masalah Perizinan Usaha

Menurut prosedur yang berlaku sekarang penyelesaian permohonan untuk mendirikan joint venture pada umumnya membutuhkan waktu antara tiga sampai enam bulan. Secara kronologis setiap permohonan harus melalui tahap persetujuan sementara, yang lazim dikenal dengan : “Forum A” dan izin pembentukan joint venture yang diinginkan melalui “Forum B”. pengolahan permohonan untuk joint venture biasanya tidak mengalami kesulitan, selama isi permohonan telah tercakup materinya dalam kebijaksanaan pemerintah secara terperinci. Kesukaran baru timbul, kalau isi permohonan belum diatur secara terperinci oleh Undang-undang atau Peraturan-peraturan Pemerintah c.q. Departemen-departemen yang bersangkutan. Secara probability hal yang disebut terakhir akan merupakan praktek yang lebih lazim, terutama akibat pengaturan perekonomian yang condong secara individual atau sistem case by case yang lebih populer di Indonesia, sedangkan perusahaan-perusahaan pada umumnya tak ada yang sama struktur ataupun case operasinya.

Persoalan ini sebagian besar dapat diatasi kalau permodalan yang diajukan diresmikan dengan permohonan lain sebelumnya yang telah memperoleh persetujuan.

Secara formal-juridis, para calon investor joint venture hanya perlu berurusan dengan Seksi Penanaman Modal Asing dari Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) di Jakarta. Tetapi dalam pelaksanaan teknisnya selalu menguntungkan, kalau para pemohon menjajagi dan mengumpulkan informasi pada departemen-departemen yang bersangkutan, mulai dari tingkat pusat sampai daerah-daerah, dimana proyek investasi akan berlokasi. Usaha ini biasanya selalu masih lebih menguntungkan daripada saluran-saluran antar departemen ataupun saluran-saluran hirarkis departemen-departemen yang bersangkutan. Paling tidak ia dapat menghasilkan penghematan waktu.

3. Mempersiapkan Sarana-sarana Usaha

Salah satu tahap pelaksanaan usaha joint venture yang direpotkan dan memakan waktu cukup banyak ialah mempersiapkan sarana-sarana usaha yang hendak dibangun. Tahap ini mencakup penentuan lokasi site-plant, menyediakan tanahnya, membangun gedung-gedung yang dibutuhkan, menyediakan tenaga kerja sampai pada saat trial-run (percobaan produksi). Semua tahap pekerjaan ini membutuhkan waktu pelaksanaan yang perlu diawasi demi penghematan waktu dan pelaksanaan tahap-tahap sesuai dengan sinkronisasi dan kronologi langkah-langkah yang telah direncanakan. Terlebih kalau tahap pekerjaan masyarakat pengadaan mesin-mesin, bahan-bahan dan peralatan lainnya melalui impor, pengurusan dokumen-dokumen yang dibutuhkan sejak dari tahap pesanan pada pabrik-pabrik yang bersangkutan di luar negeri sampai pada tahap pengeluaran barang-barang dari pelabuhan, membutuhkan investasi waktu yang perlu diawasi secara kontinu. Kelalaian-kelalaian kecil dapat saja menjadi penghalang yang paling tidak mengakibatkan penghamburan waktu.

4. Kapasitas Produksi dan Pengawasan Persiapan Marketing

Setiap usaha joint venture umumnya selalu bertujuan untuk memasarkan barang-barang atau jasa-jasa. Oleh karena itu, sejak niat untuk ber-joint venture telah ditekankan, pengamatan pasaran barang-barang atau jasa-jasa di tempat-tempat yang relevan bagi joint venture tersebut perlu dilaksanakan. Perubahan-perubahan kondisi pasar selalu mempengaruhi rencana usaha yang telah ditetapkan, untuk mana rencana-rencana strategi telah disiapkan bagaimana menghadapinya. Di antaranya termasuk persiapan penyediaan sarana marketing untuk produk-produk yang hendak diproduksi oleh joint venture tersebut. Untuk produk-produk baru yang belum pernah di pasarkan dalam pasar-pasar yang bersangkutan, hal ini selalu berarti membina sarana-sarana baru dan membutuhkan investasi-investasi pendahuluan.

Kelalaian dalam hal ini dapat mempengaruhi arus produksi dan distribusi pada saatnya, dan kemungkinan besar mengakibatkan penimbunan barang-barang di gudang yang berarti penghamburan finansial.

Sudah tentu pengawasan persiapan marketing merupakan pencerminan dari kapasitas produksi yang telah ditetapkan.

5. Masalah Keuangan

Seperti yang telah dikatakan di atas, penyediaan modal investasi untuk usaha joint venture yang hendak didirikan harus sudah matang pada saat-saat permohonan izin usaha diajukan. Dengan kata lain, keinginan untuk ber-joint venture tersebut adalah berdasarkan fakta dan potensi yang ada, dan tidak hanya sekedar angan-angan atau mengharap fasilitas-fasilitas yang belum jelas realisasinya. Pengawasan keuangan dalam hal ini tidak saja hanya menyangkut pengadaan modal tersebut, tetapi juga mencakup penggunaannya secara terarah sesuai dengan pelaksanaan rencana-rencana yang telah digariskan semula. Selain dari pada itu pengawasan ini mencakup rencana keuangan joint venture secara keseluruhan, yang berhubungan erat dengan kedudukan istimewa dari usaha joint venture.

Dalam rangka peningkatan penanaman modal, pemerintah menyediakan fasilitas-fasilitas dan keringanan-keringanan (tax holidays, keringanan bea cukai dan lain-lain), yang diharapkan menjadi perangsang bagi para calon investor. memanfaatkan fasilitas dan economic incentive (perangsang ekonomi) ini adalah legal dan justru diinginkan oleh pemerintah. Di lain pihak dengan adanya rangsangan tersebut, kedudukan ekonomis perusahaan yang bersangkutan secara formilnya relatif lebih baik daripada tanpa rangsangan. Tetapi bagi pihak joint venture fasilitas-fasilitas ini harus diperhitungkan dalam rencana keuangannya, sehingga tepat pada saat terhentinya perangsang-perangsang keadaan perusahaan mampu diteruskan secara menguntungkan bagi pihak-pihak yang bersangkutan. Pengawasan keuangan serupa yang perlu dilaksanakan, sesuai dengan perimbangan-perimbangan modal yang telah direncanakan, atau paling tidak mengikuti ketetapan-ketetapan dan kebijaksanaan pemerintah yang berlaku.

6. “Time Schedule” dan “Check List” (Jadwal Waktu)

Secara keseluruhan dapat dikatakan, bahwa setiap pelaksanaan rencana mendirikan suatu usaha joint venture membutuhkan suatu jadwal waktu pelaksanaan serta Checking List dari tahap-tahap serta tugas-tugas yang harus dilaksanakan. Kita dapat membayangkan, bahwa bentuk dan isi dari jadwal waktu dan daftar itu berbeda-beda menurut kondisi dan situasi yang dihadapi masing-masing joint venture. Walaupun demikian pola umum seperti yang disajikan di bawah ini menunjukkan taksiran jangka waktu dan jenis tugas-tugas yang mutlak harus diperhatikan dalam mendirikan usaha joint venture.

Dalam bagan pelaksanaan joint venture di atas, waktu yang dibutuhkan mulai dari tahap pembicaraan pendahuluan sampai tahap operasi diperkirakan seluruhnya selama kira-kira 13 sampai 18 bulan. Jumlah waktu ini hanya merupakan suatu contoh saja, sedangkan dalam prakteknya, lama waktu ini tergantung dari jenis usaha yang hendak didirikan. Tetapi waktu 13 sampai 18 bulan tersebut, dengan mengikuti sinkronisasi pelaksanaan tugas-tugas seperti yang dimuat pada check list berikutnya, dapat dikerjakan dalam waktu 12 bulan. Tugas utama fungsi pengawasan dalam hal ini ialah mengecek, apakah lamanya menyelesaikan suatu tugas tertentu menurut apa yang diperkirakan semula, dan kedua, apakah sinkronisasi pelaksanaan tugas-tugas telah dilaksanakan secara optimal. Penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi saja disebabkan oleh suatu hal kecil yang segera dapat diperbaiki. Tetapi di lain pihak, penyimpangan yang terjadi dapat saja merupakan suatu gejala dan pertanda, bahwa partnership dalam joint venture yang hendak dituju memiliki unsur-unsur yang tidak sehat, yang perlu ditanggulangi secara tegas atau membatalkan maksud-maksud berjoint venture itu sendiri. Dalam hal yang disebut terakhir ini, mungkin sekali malapetaka kerugian yang lebih besar masih dapat dihindarkan.

Dengan adanya susunan sinkronisasi tugas-tugas seperti yang dimaksud di atas manfaat sampingan yang diperoleh ialah, adanya gambaran tentang kebutuhan dana-dana investasi menurut bulan-bulan yang bersangkutan. hal ini tidak saja merupakan suatu cara untuk menghemat beban bunga modal, tetapi terlebih berarti penyediaan faktor-faktor produksi menurut saatnya dibutuhkan.

VI. CONCLUSIONS

1. Salah satu usaha untuk menghindari hambatan-hambatan dalam pelaksanaan joint venture yang dituju, ialah mengadakan pengawasan yang terarah terhadap pelaksanaan rencana pendirian perusahaan
2. setiap pelaksanaan rencana mendirikan suatu usaha joint venture membutuhkan suatu jadwal waktu pelaksanaan serta Checking List dari tahap-tahap serta tugas-tugas yang harus dilaksanakan.

DAFTAR PUSTAKA

- A.Napitupulu, DR, *Joint Ventures di Indonesia*, Erlangga, Jakarta, 1975
Abdurrachman, *Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan*, Pradnya Paramhita, Jakarta, 1992
Amirizal, SH, M. Hum, *Hukum Bisnis*, Djambatan, Jakarta, 1996.
KH. Munansa, *Istilah Ekonomi dan Pasar Modal*, Media Cipta, Jakarta, 1993
Sukamdani, *Bisnis dan Pembangunan Ekonomi*, Cv. Haji Mas Agung, Jakarta, 1993