

## BAB II

### PENGATURAN IZIN USAHA PERDAGANGAN *ONLINE* DI INDONESIA

#### A. Perdagangan (Jual Beli) *online*

##### 1. Pengertian Perdagangan (Jual Beli) *online*

Menurut Undang – Undang No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan, pengertian perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi Barang dan/atau Jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas Barang dan/atau Jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.

Kegiatan perdagangan (jual beli) *online* saat ini semakin marak, apalagi situs yang digunakan untuk melakukan transaksi jual beli *online* ini semakin baik dan beragam. Namun, seperti yang kita ketahui bahwa dalam sistem jual beli *online* produk yang ditawarkan hanya berupa penjelasan spesifikasi barang dan gambar yang tidak bisa dijamin kebenarannya. Untuk itu sebagai pembeli, maka sangat penting untuk mencari tahu kebenaran apakah barang yang ingin dibeli itu sudah sesuai atau tidak.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang, dan

Pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.<sup>1</sup>

Menurut Rahmat Syafe'i, secara bahasa jual beli adalah pertukaran sesuatu dengan sesuatu yang lain.<sup>2</sup>

Kata *online* terdiri dari dua kata, yaitu On (Inggris) yang berarti hidup atau didalam, dan Line (Inggris) yang berarti garis, lintasan, saluran atau jaringan. Secara bahasa *online* bisa diartikan “didalam jaringan” atau dalam koneksi. *online* adalah keadaan terkoneksi dengan jaringan internet. Dalam keadaan *online*, kita dapat melakukan kegiatan secara aktif sehingga dapat menjalin komunikasi, baik komunikasi satu arah seperti membaca berita dan artikel dalam website maupun komunikasi dua arah seperti chatting dan saling berkirim email. *online* bisa diartikan sebagai keadaan dimana sedang menggunakan jaringan, satu perangkat dengan perangkat lainnya saling terhubung sehingga dapat saling berkomunikasi.

Dari pengertian-pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa perdagangan (jual beli) *online* adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli secara *online* menerapkan sistem jual beli di internet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli dilakukan melalui suatu

---

<sup>1</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi IV, (Jakarta : PT Gramedia Pusataka, 2008), hal.589.

<sup>2</sup> Rahmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Pustaka Setia, 2004), hal. 73.

jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan handphone, komputer, tablet, dan lain-lain.

## 2. Perkembangan *E-commerce* di Indonesia

Perkembangan *e-commerce* tidak terlepas dari laju pertumbuhan internet, karena *e-commerce* berjalan melalui jaringan dan koneksi internet. Pertumbuhan pengguna internet yang sedemikian pesatnya membuat internet menjadi salah satu media yang efektif bagi perusahaan maupun perseorangan untuk memperkenalkan dan menjual barang atau jasa kepada konsumen dari seluruh dunia.

Sebagai perdagangan yang berbasis teknologi canggih, *e-commerce* telah mereformasi perdagangan konvensional di mana interaksi antara konsumen dan perusahaan dilakukan secara langsung menjadi interaksi yang tidak langsung. *E-commerce* telah merubah paradigma bisnis klasik dengan menumbuhkan model-model interaksi antara produsen dan konsumen di dunia virtual.

Industri teknologi informasi melihat kegiatan e-dagang sebagai aplikasi dan penerapan dari ebusiness yang berkaitan dengan transaksi komersial, seperti: transfer dana secara elektronik, SCM (*supply chain management*), e-marketing, pemrosesan transaksi *online* (*online transaction processing*), serta pertukaran data elektronik (*electronic data interchange /EDI*), dll.

*E-commerce* merupakan model bisnis modern *non-fice* (tidak menghadirkan pelaku bisnis secara fisik), dan *non-sign* (tidak memakai tanda tangan asli). Sistem perdagangan yang dipakai dalam *e-commerce* dirancang untuk menandatangani secara elektronik. Penandatanganan tersebut dirancang mulai dari pembelian, pemeriksaan, dan pengiriman. Dalam bisnis *e-commerce*, ketersediaan informasi yang benar dan akurat mengenai konsumen dan perusahaan merupakan suatu persyaratan mutlak.

Banyak keuntungan yang dapat diterima *e-commerce* dan tidak dapat diperoleh melalui transaksi konvensional. Keuntungan penggunaan *e-commerce* dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu keuntungan bagi pedagang dan keuntungan bagi pembeli.

3. Keuntungan untuk pedagang  
Bisnis *e-commerce* dapat mendatangkan keuntungan bagi pedagang diantaranya :
  - a. Aliran pendapatan baru yang mungkin lebih menjanjikan, sehingga tidak bisa ditemui di sistem transaksi tradisional.
  - b. Melebarkan jangkauan (*global reach*). Jika sebelumnya pedagang hanya memiliki toko fisik, maka transaksi penjualan dibatasi oleh wilayah geografis yang dapat dijangkau. Seiring munculnya *mCommerce*, yaitu, *e-commerce* pada perangkat *mobile*, telah memutuskan segala keterbatasan geografis yang tersisa.

- c. Menurunkan biaya operasional. Berhubungan langsung dengan pelanggan melalui internet dapat menghemat kertas dan biaya telepon, tidak perlu menyiapkan tempat ruang pameran (*outlet*), staf operasional yang banyak, gudang yang besar dan sebagainya;
- d. Memperpendek *product cycle* dan *management supplier*. Perusahaan dapat memesan bahan baku atau produk *supplier* langsung ketika ada pemesanan sehingga perputaran barang lebih cepat dan tidak perlu gudang besar untuk menyimpan produk – produk tersebut;
- e. Waktu operasi tidak terbatas. Bisnis melalui internet dapat dilakukan selama 24 jam per hari, 7 hari per minggu;
- f. Pelayanan ke pelanggan lebih baik. Melalui internet pelanggan bisa menyampaikan kebutuhan maupun keluhan secara langsung sehingga perusahaan dapat meningkatkan pelayanannya.
- g. Mengurangi penggunaan paper/kertas di berbagai aktifitas mulai dari tahapan desain, produksi, pengepakan, pengiriman, distribusi, hingga marketing.

4. Keuntungan untuk pembeli  
Bisnis *e-commerce* juga mendatangkan keuntungan bagi pembeli, antara lain :

1. *Home Shopping*. Pembeli dapat melakukan transaksi dari rumah sehingga dapat menghemat waktu, menghindari kemacetan, dan menjangkau toko-toko yang jauh dari lokasi;

2. Mudah dilakukan. Tidak perlu pelatihan khusus untuk bisa belanja atau melakukan transaksi melalui internet;
3. Pembeli memiliki pilihan yang sangat luas dan dapat membandingkan produk maupun jasa yang ingin dibelinya;
4. Tidak dibatasi waktu. Pembeli dapat melakukan transaksi kapan saja selama 24 jam per hari, 7 hari per minggu;
5. Pembeli dapat mencari produk yang tidak tersedia atau sulit diperoleh di outlet-outlet / pasar tradisional.

**B. Tempat Jual Beli *online***

Ada beberapa tempat yang biasa ditempati oleh pelaku usaha untuk berjualan *online*, yaitu:<sup>3</sup>

**1. *Marketplace***

Pelaku usaha menjajakan produk yang dijual dengan mengunggah foto produk dan deskripsi produk yang dijual di *marketplace*. *Marketplace* tersebut telah menyediakan sistem yang tertata sehingga pelaku usaha hanya perlu menunggu notifikasi jika ada konsumen yang melakukan pembelian. Contoh dari *marketplace* adalah BukaLapak.com dan Tokopedia.com.

---

<sup>3</sup> Andra Yuan, *Lima Tempat Jualan online*. Blog Marketing. <http://Marketing.blogspot.com/2013/04/22/Lima-tempat-jualan-online.html> diakses pada 18 November 2018

## 2. Website

Seorang pelaku usaha *online* dapat membuat situs yang ditujukan khusus untuk berbisnis *online*. Situs tersebut memiliki alamat atau nama domain yang sesuai dengan nama toko onlinenya.

Untuk membuat situs dengan nama yang sesuai seperti itu, pelaku usaha harus membayar biaya *hosting*. Beberapa penyedia *web* menawarkan paket-paket situs dengan harga yang berbeda-beda. Ada yang termasuk template atau desain dari situs tersebut, atau ada pula yang terpisah. Ini tergantung paket apa yang dipilih oleh seorang pelaku usaha. Contohnya ialah, OLX.com.

## 3. Weblog

Pelaku usaha yang memiliki *budget* yang terbatas bisa mengandalkan *webblog* gratis seperti *blogspot* atau *wordpress*. Dengan format blog, pelaku usaha dapat mengatur desain atau foto-foto produk yang ia jual. Contohnya ialah, [www.bajumuslimtermurah.blogspot.com](http://www.bajumuslimtermurah.blogspot.com), <http://morinabusana.blogspot.com>.

## 4. Forum

Salah satu tempat berjualan secara *online* yang paling banyak digunakan adalah forum yang digunakan sebagai tempat jual beli. Biasanya, forum ini disediakan oleh situs-situs yang berbasis komunitas atau masyarakat. Dari forum ini, seseorang dapat menemukan apa yang ia

cari dan apa yang sebaiknya ia jual. Untuk mengakses dan membuat *posting* di sebuah forum, pelaku usaha diharuskan untuk *sign up* terlebih dahulu untuk menjadi member dari situs tersebut. Contohnya ialah, Kaskus.co.id dan Paseban.com.

#### 5. Media Social

Salah satu sarana yang cukup efektif untuk berbisnis *online*, adalah media-media yang menyentuh masyarakat secara personal, yaitu media sosial. Contohnya ialah, *Facebook, twitter, instagram*, dan lain-lain.

#### C. **Macam – Macam Transaksi Jual Beli *online***

Di Indonesia sendiri ada beberapa jenis transaksi jual beli *online* yang biasa dilakukan oleh konsumen jual beli *online*, yaitu:<sup>4</sup>

##### 1. *Cash On Delivery* (COD)

- a. Membayar ke penjual langsung Penjual dan pembeli menentukan tempat yang disepakati untuk bertransaksi sehingga pembeli dapat memeriksa kondisi produk apakah sesuai yang digambarkan oleh penjual, dan penjual dapat menerima pembayaran secara langsung.
- b. Membayar melalui jasa kurir (*Delivery Service*) Penjual dan pembeli sepakat untuk menggunakan jasa kurir/*delivery service* untuk

---

<sup>4</sup> Muhammad Rizki Romdhon, *Jual Beli online Menurut Madzhab Asy-syafi'I*, Cet. 1, (Tasikmalaya : Pustaka Cipasung, 2015), hal. 96-99.



mengirimkan produk dari penjual dan pembeli membayar uang pembelian barang melalui jasa kurir/*delivery service*.

2. *Debit On Delivery* atau *Credit On Delivery*

Selain COD, adapula transaksi dengan cara *Debit On Delivery* yaitu pembeli bertransaksi dengan menggunakan kartu debit yang dikeluarkan bank, pembeli dapat menggesek secara tunai kepada agen pengiriman setelah menerima pesanan. Atau bisa pula menggunakan kartu kredit yang dikeluarkan oleh bank dengan cara transaksi seperti *Debit On Delivery*.

3. Menggunakan *Transfer Rekening Bank*

Pembayaran atas pembelian barang dibayarkan dengan cara *transfer* uang tunai antar bank. Pembeli melakukan transfer uang tunai melalui bank dan juga melalui ATM. Atau pembeli melakukan *transfer* antar bank menggunakan metode internet banking yaitu cara *transfer* ke rekening bank melalui internet.

4. Menggunakan *Dompot Virtual*

*Dompot Virtual* adalah tempat penyimpanan uang di dunia maya, cara kerjanya sama seperti kartu debit. Selain itu juga *dompot virtual* dapat digunakan pengguna guna menyimpan dana hasil penjualan (*remit*) dan dana hasil pengembalian (*refund*) transaksi. *Dompot virtual* ini bermacam-macam jenisnya seperti Paypal, Kaspay dan lain-lain.

1. Menggunakan *Escrow Account*

*Escrow Account* atau *Escrow Service* adalah sebuah metode pembayaran untuk penjual maupun pembeli melalui pihak ketiga, dimana pembeli akan mentransferkan uang ke rekening agen elektronik, dan agen elektronik mentransferkan uang ke penjual. Istilah ini dikenal juga dengan nama rekening bersama atau rekber. Rekber adalah suatu instansi yang berperan sebagai perantara dalam terjadinya transaksi *online*.

**D. Subjek dan Objek Perdagangan (Jual Beli) *online***

Dalam transaksi jual beli *online*, penjual dan pembeli tidak bertemu langsung dalam satu tempat melainkan melalui dunia maya (jaringan internet). Adapun yang menjadi subjek jual beli *online* tidak berbeda dengan jual beli pada umumnya, yaitu pelaku usaha sebagai penjual yang menjual barangnya dan pembeli sebagai konsumen yang membayar harga barang.

Adapun yang menjadi objek jual beli *online*, yaitu barang atau jasa yang dibeli oleh konsumen, namun barang atau jasa tidak dilihat langsung oleh pembeli selaku subjek jual beli *online*. Sangat berbeda dengan jual beli secara konvensional dimana penjual dan pembeli dapat bertemu dan melihat objek jual beli secara langsung, sehingga memungkinkan pembeli mendapatkan kepastian terkait dengan kualitas barang yang ingin dibelinya, sehingga sangat minim terjadi tindakan penipuan.

Sementara mengenai syarat adanya barang dan uang sebagai pengganti harga barang, maka dalam transaksi jual beli via elektronik atau *e-commerce* tidak dilakukan secara langsung dalam dunia nyata. Dalam hal bentuk dan

wujud barang yang menjadi objek transaksi, dalam *e-commerce* biasanya hanya berupa gambar (foto atau video) yang menunjukkan barang aslinya kemudian dijelaskan spesifikasi sifat dan jenisnya. Pembeli dapat dengan bebas memilih barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan. Barang akan dikirim setelah uang dibayar. Mengenai sistem pembayaran atau penyerahan uang pengganti barang, maka umumnya adalah dilakukan dengan cara transfer.<sup>5</sup>

#### E. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian Jual Beli

##### 1. Pengertian Perjanjian Jual Beli

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, perjanjian adalah “persetujuan tertulis atau dengan lisan yang dibuat oleh dua pihak atau lebih, masing-masing bersepakat akan mentaati apa yang tersebut dalam persetujuan itu.”<sup>6</sup>

Kamus Hukum menjelaskan bahwa perjanjian adalah “persetujuan yang dibuat oleh dua pihak atau lebih, tertulis maupun lisan, masing-masing sepakat untuk mentaati isi persetujuan yang telah dibuat bersama.”

Menurut Pasal 1313 KUH Perdata, “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Imam Mustafa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, Cet. 3, (Depok : Rajawali Pers, 2018), hal. 45

<sup>6</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, (Jakarta : Balai Pustaka. 2005), Hal. 458

<sup>7</sup> Sudarsono, *Kamus Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), hal. 363

Jual beli adalah perjanjian timbal balik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.<sup>8</sup> Jual beli menurut Pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, mengatakan jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.<sup>9</sup>

Menurut Pasal 1458 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, jual beli sudah dianggap terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka mencapai sepakat tentang barang dan harga, meskipun barang itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar, sehingga dengan lahirnya “kata sepakat” maka lahirlah perjanjian itu dan sekalian pada saat itu menyebabkan timbulnya hak dan kewajiban, oleh karena itu maka perjanjian jual beli dikatakan juga sebagai perjanjian konsensual dan sering juga disebut “perjanjian obligatur”.<sup>10</sup>

Perjanjian jual beli adalah suatu perjanjian antara pihak penjual dan pihak pembeli, dimana pihak penjual mengikatkan diri untuk menyerahkan hak miliknya atas sesuatu barang kepada pembeli, dan

---

<sup>8</sup> A Qirom Syamsudin Meliala, *Pokok – Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*, Cet. 1, (Yogyakarta : Liberty, 1985), hal . 38.

<sup>9</sup> *Ibid.*

<sup>10</sup> *Ibid.*, hal. 39.

pembeli mengikatkan diri untuk membayar harga barang itu dengan uang, sesuai dengan yang telah disepakati dalam perjanjian mereka.<sup>11</sup> Objek dari suatu perjanjian jual beli adalah hak milik suatu barang, dengan kata lain tujuan pembeli adalah pemilikan suatu barang.<sup>12</sup>

## 2. Unsur-unsur Perjanjian Jual Beli

Unsur-unsur pokok (*essentialia*) perjanjian jual beli adalah barang dan harga, sesuai dengan asas “konsensualisme” yang menjiwai hukum perjanjian Kitab Undang-Undang Hukum Perdata bahwa perjanjian jual beli itu sudah dilahirkan pada detik tercapainya “sepakat” mengenai barang dan harga yang kemudian lahirlah perjanjian jual beli yang sah.<sup>13</sup>

Sifat konsensual dari jual beli tersebut dapat dilihat dari Pasal 1458 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang isinya jual beli sudah dianggap terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka mencapai kesepakatan tentang barang dan harga, meskipun barang itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar.<sup>14</sup>

Abdulkadir Muhammad merincikan unsur-unsur dalam perjanjian jual beli ke dalam empat unsur sebagai berikut:<sup>15</sup>

### a. Subyek Jual Beli

<sup>11</sup> Djohari Santoso dan Achmad Ali, *Hukum Perjanjian Indonesia*, (Bandung : Bagian Penerbitan & Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia, 1983), hal.115.

<sup>12</sup> *Ibid.*

<sup>13</sup> Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cet.18, (Jakarta : Intermasa, 2001), hal.2.

<sup>14</sup> *Ibid.*, hal. 39.

<sup>15</sup> Abdulkadir Muhammad dan Rizki Sukma Hapsari, *Perjanjian Baku Dalam Praktik Perusahaan Perdagangan*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 2000), hal.34.

Subyek jual beli adalah pihak-pihak dalam perjanjian. Sekurangnya ada dua pihak, yaitu penjual yang menyerahkan hak milik atas benda dan pembeli yang membayar harga dari benda tersebut. Subyek dari perjanjian jual beli adalah penjual dan pembeli, yang masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban. Subyek yang berupa orang atau manusia ini telah diatur oleh Undang-Undang yaitu harus memenuhi syarat umum untuk dapat melakukan suatu perbuatan hukum antara lain, ia harus dewasa, sehat pikirannya, dan tidak dilarang atau dibatasi di dalam melakukan suatu perbuatan hukum yang sah oleh Undang-undang.

b. Status Pihak-Pihak

Pihak penjual atau pembeli dapat berstatus pengusaha atau bukan pengusaha. Pengusaha adalah penjual atau pembeli yang menjalankan perusahaan, sedangkan penjual atau pembeli yang bukan pengusaha adalah pemilik atau konsumen biasa. Penjual atau pembeli dapat juga berstatus kepentingan diri sendiri, atau kepentingan pihak lain atau kepentingan badan hukum.

c. Peristiwa Jual Beli

Peristiwa jual beli adalah saling mengikatkan diri berupa penyerahan hak milik dan pembayaran harga. Peristiwa jual beli di dasari oleh persetujuan dan kesepakatan antara penjual dan

pembeli. Apa yang dikehendaki oleh penjual, itulah yang dikehendaki pembeli.

d. Objek Jual Beli

Objek jual beli adalah barang dan harga. Barang adalah harta kekayaan yang berupa benda material dan benda immaterial, baik bergerak maupun tidak bergerak. Sedangkan harga ialah sejumlah uang yang senilai dengan benda. Objek persetujuan jual beli adalah barang yang diperjualbelikan tersebut. Karena barang adalah esensial pada perjanjian jual beli, maka tentunya tidak ada perjanjian jual beli, jika tidak ada barang yang diperjualbelikan.

3. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Jual Beli

a. Hak dan kewajiban penjual

Menurut Pasal 1457 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, hak penjual adalah menuntut harga pembayaran atas barang-barang yang diserahkan kepada pembeli, sedangkan kewajiban penjual adalah menyerahkan barang ke dalam kekuasaan dan kepunyaan si pembeli dan menanggung terhadap barang yang dijual itu. Mengenai “menanggung”, lebih lanjut diatur dalam Pasal 1491 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang mengatakan bahwa kewajiban dari penjual adalah menjamin

bahwa penguasaan benda yang dijual oleh si pembeli berlangsung secara aman dan menjamin terhadap adanya cacat tersembunyi.<sup>16</sup>

Menjamin bahwa penguasaan benda yang dijual oleh si pembeli berlangsung secara aman termasuk penanggulangan terhadap hak-hak pihak ketiga, maksudnya setelah terjadi jual beli itu jangan sampai ada gugatan dari pihak ketiga yang mengatakan, bahwa dirinya sebagai pemilik dari benda yang dijual itu, juga benda itu dibebani hyphotek atau kredit verban, ini semuanya harus dijamin oleh si penjual.<sup>17</sup>

Mengenai menjamin terhadap adanya cacat tersembunyi, menurut Pasal 1504 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dimaksudkan adalah cacat yang membuat barang itu tidak sanggup untuk dipakai sebagai yang dimaksudkan atau yang demikian mengurangi pemakaian itu sehingga seandainya pihak pembeli mengetahui cacat itu ia sama sekali tidak akan membeli barang itu atau membelinya dengan harga yang murah.<sup>18</sup>

b. Hak dan kewajiban pembeli

Hak pembeli adalah menuntut penyerahan barang yang telah dibelinya dari si penjual, sedangkan kewajibannya adalah membayar harga pembelian pada waktu dan tempat sebagaimana

---

<sup>16</sup> A Qirom Syamsudin Meliala, *Op.Cit.*, hlm. 38.

<sup>17</sup> *Ibid.*, hal. 45.

<sup>18</sup> *Ibid.*



yang ditetapkan di dalam perjanjian mereka.<sup>19</sup> Menurut Pasal 1514 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, jika pada waktu membuat persetujuan tidak ditetapkan tentang itu, pihak pembeli harus membayar di tempat dan pada waktu di mana penyerahan harus dilakukan.<sup>20</sup>

#### c. Berakhirnya Perjanjian Jual Beli

Menurut Abdulkadir Muhammad, berakhirnya jual beli secara normal adalah setelah penjual dan pembeli memenuhi kewajiban masing-masing sesuai dengan kesepakatan mereka. Tetapi secara tidak normal ada beberapa hal yang dapat mengakibatkan perjanjian jual beli berakhir atau putus. Hal-hal tersebut adalah:<sup>21</sup>

1. Segala hak dan kewajiban dari masing-masing pihak terpenuhi sesuai dengan perjanjian.
2. Kedua belah pihak sepakat untuk memutuskan perjanjian setelah adanya pengiriman atau penerimaan barang di tempat pembeli.
3. Pemutusan perjanjian secara sepihak.

#### d. Cacat Tersembunyi

Pada Pasal 1504 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatakan bahwa cacat tersembunyi adalah keadaan barang yang mengakibatkan barang itu tidak dapat dipakai untuk keperluan yang dimaksudkan atau

<sup>19</sup> *Ibid.*, hal. 46.

<sup>20</sup> *Ibid.*

<sup>21</sup> Abdulkadir Muhammad dan Rizki Sukma Hapsari, *Perjanjian Baku Dalam Praktik Perusahaan Perdagangan*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 2000), hal.59.

yang mengurangi daya pemakaian itu sedemikian rupa, sehingga pembeli semula tahu keadaan itu, ia tidak akan membeli barang itu atau membelinya dengan harga yang kurang dari harga yang telah dimufakati oleh dua belah pihak.<sup>22</sup>

Agar dapat mengetahui dasar dari cacat tersembunyi maka cacat itu harus menjadikan barang itu tidak dapat digunakan atau mengurangi kemungkinan penggunaannya. Cacat tersembunyi dapat berupa kesalahan dalam materi, sobek, patah, pecah dan rusak. Misalnya dapat juga barang yang barang yang berupa atau berbahan dasar kayu dengan kualitas yang jelek, atau besi yang jelek. Hal-hal tersebut di atas dapat dikatakan sebagai cacat tersembunyi apabila mempengaruhi penggunaan.

Hal dalam kewajiban untuk menanggung cacat tersembunyi (verborgen gebreken, hidden defects) dapat diterangkan bahwa si penjual diwajibkan menanggung terhadap cacat tersembunyi pada barang yang di jualnya yang membuat barang tersebut tidak dapat dipakai untuk keperluan yang dimaksudkan.<sup>23</sup> Namun disini si penjual tidak diwajibkan menanggung terhadap cacat yang kelihatan dan ini memang sudah sepantasnya. Kalau cacat itu kelihatan dengan kata lain, pembeli dengan mudah dapat mengetahui adanya cacat itu, dapat dianggap bahwa pembeli menerima adanya cacat tersebut.

---

<sup>22</sup> Wirjono Prodjodikoro, *Azas-azas Hukum Perjanjian*, (Bandung : Mandar Maju, 2000) , hal.34.

<sup>23</sup> *Ibid.*, hal. 35.

Si penjual diwajibkan menanggung terhadap cacat tersembunyi, meskipun ia sendiri tidak mengetahui adanya cacat itu, kecuali jika ia dalam hal yang demikian, telah meminta diperjanjikan bahwa ia tidak diwajibkan menanggung sesuatu apapun.<sup>24</sup> Pembeli dalam hal cacat tersembunyi harus dapat membuktikan bahwa:

a. Benar-benar terjadinya adanya cacat tersembunyi pada barang atau produk yang dibelinya atau yang dikonsumsinya. Dari ketentuan Pasal 1504 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, bahwa cacat itu memang sudah ada sebelum perjanjian dilaksanakan oleh kedua belah pihak. Kedua belah pihak tersebut tidak mengetahui adanya cacat itu. Apabila cacat itu kelihatan, maka pembeli dianggap menerima dengan harga yang telah disesuaikan dengan adanya cacat tersebut.”

b. Bahwa pembeli pada saat membuat perjanjian tidak mengetahui adanya cacat tersembunyi seperti apa yang telah disebutkan diatas. Dalam hal adanya cacat tersembunyi, maka cacat pada barang tersebut harus dapat dibuktikan. Hal ini sesuai dengan maksud dari kata “tersembunyi” yang artinya tidak dapat dilihat secara normal.

Menurut Pasal 1505 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata penjual tidak wajib mejamin cacat kelihatan karena pembeli sendiri mengetahuinya. Dalam hal cacat tersembunyi pada benda yang dijual, menurut Pasal 1507 Kitab

---

<sup>24</sup> Subekti, *Op. Cit.*, hal. 20.

Undang-Undang Hukum Perdata pembeli dapat memilih antara dua kemungkinan:

- a. Pembeli membatalkan jual beli dengan mengembalikan benda dan menuntut pengembalian harganya. Jika pembeli memilih alternatif ini, sedangkan penjual mengetahuinya adanya cacat tersembunyi itu, maka menurut Pasal 1508 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, penjual wajib mengembalikan harga pembelian dan membayar ganti kerugian kepada pembeli. Namun jika penjual tidak mengetahui adanya cacat tersembunyi itu, menurut Pasal 1509 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata penjual wajib mengembalikan harga pembelian dan biaya yang telah dikeluarkan oleh pembeli.
- b. Pembeli tetap memiliki bendanya sambil menuntut pengembalian sebagian harganya sebagaimana ditentukan oleh hakim. Jika pembeli memilih alternatif ini, benda yang mengandung adanya cacat tersebut, penjual wajib mengembalikan harga pembelian dan membayar ganti kerugian kepada pembeli. Tetapi jika penjual tidak mengetahui adanya cacat yang menimbulkan kemusnahan itu, dia hanya wajib mengembalikan harga pembelian (Pasal 1510 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata).<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Abdulkadir Muhammad dan Rizki Sukma Hapsari, *Perjanjian Baku Dalam Praktik Perusahaan Perdagangan*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 2000), hal.45.

## F. Tinjauan Umum tentang Izin Usaha

### 1. Pengertian Izin

Izin adalah suatu persetujuan yang diberikan oleh penguasa berdasarkan pada peraturan perundang-undangan sehingga dalam keadaan tertentu dapat menyimpang dari ketentuan dan larangan dalam peraturan perundang-undangan yang ada, hal ini dapat diartikan sebagai bentuk dari dispensasi atau pembebasan dari suatu larangan.<sup>26</sup>

### 2. Pengertian Perizinan

Perizinan adalah salah satu bentuk dari pelaksanaan fungsi pengaturan dan pengendalian yang dimiliki oleh Pemerintah terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh masyarakat.<sup>27</sup>

### 3. Bentuk Perizinan

Bentuk perizinan yang ada terdiri dari perlunya pendaftaran, kemudian rekomendasi, sertifikasi, penentuan kuota yang berarti adanya pembatasan dan juga izin untuk melakukan suatu usaha yang biasanya harus dimiliki atau diperoleh subjek hukum seperti organisasi perusahaan atau seseorang sebelum melakukan suatu kegiatan.<sup>28</sup>

### 4. Sifat Perizinan

Substansi perizinan mempunyai sifat-sifat sebagai berikut:<sup>29</sup>

#### a. Izin bersifat bebas

<sup>26</sup> Adrian Sutedi, *Hukum Perizinan Dalam Sektor Pelayanan Publik*, 1st ed. (Jakarta: Sinar Grafika, 2017), hal. 167.

<sup>27</sup> *Ibid.*, hal. 168

<sup>28</sup> *Loc.cit.*

<sup>29</sup> *Ibid.*, hal. 173.

Izin tersebut sebagai keputusan tata usaha negara yang penerbitannya tidak terikat atau harus berdasarkan pada peraturan dan hukum tertulis serta organ yang berwenang dalam pemberian izin tersebut memiliki kadar kebebasan yang besar dalam memutuskan untuk memberikan izin.

b. Izin bersifat terikat

Izin tersebut sebagai keputusan tata usaha negara yang penerbitannya terikat dan berdasarkan pada aturan, hukum tertulis maupun tidak tertulis dan juga organ yang berwenang dalam pemberian izin kadar kebebasan dan wewenangnya tergantung pada kadar sejauh mana peraturan perundang-undangan mengaturnya, seperti Izin Mendirikan Bangunan atau yang disingkat IMB dan Izin Usaha Industri. Perbedaan yang kontras antara izin bersifat bebas dan izin yang bersifat terikat terletak pada bisa ditarik kembali atau tidaknya izin yang sudah diberikan. Izin sebagai keputusan tata usaha negara yang bebas dapat ditarik kembali karena tidak terdapat syarat-syarat yang mengikat untuk tidak boleh ditarik kembali. Pembuat undang-undang memformulasikan syarat-syarat izin yang bersifat terikat diberikan dan dapat ditarik kembali, contohnya seperti adanya pelanggaran terhadap hal-hal yang harus dipenuhi oleh penerima izin, maka dapat ditarik kembali izin yang sudah diberikan. Hakim tata usaha negara akan lebih cenderung melakukan pengujian yang lebih lengkap terhadap izin yang terikat.

c. Izin yang bersifat menguntungkan

Izin tersebut merupakan izin yang sifatnya menguntungkan pihak yang bersangkutan atau penerima izin, karena jika yang bersangkutan tidak mendapatkan keputusan tersebut, maka ia tidak mungkin memiliki hak-hak tersebut. Seperti Surat Izin Mengemudi atau yang disingkat SIM, Surat Izin Usaha Perdagangan atau yang disingkat SIUP dan Surat Izin Tempat Usaha atau yang disingkat SITU.

d. Izin yang bersifat memberatkan

Izin tersebut merupakan izin yang mengandung unsur-unsur memberatkan dalam bentuk ketentuan-ketentuan yang berkaitan kepadanya. Selain itu, izin yang bersifat memberatkan tersebut merupakan izin yang membebani pihak lain atau masyarakat sekitar. Seperti pemberian izin bagi perusahaan. Izin yang bersifat menguntungkan tidak mudah untuk ditarik kembali dibandingkan izin yang bersifat memberatkan.

e. Izin yang segera berakhir

Izin tersebut merupakan izin yang berhubungan dengan tindakan atau kegiatan yang akan segera berakhir atau yang masa berlakunya relatif pendek. Seperti IMB yang berlakunya hanya untuk mendirikan bangunan, jika bangunan tersebut sudah selesai dibangun, maka izin tersebut berakhir.

f. Izin yang berlangsung lama

Izin tersebut merupakan izin yang berhubungan dengan tindakan yang akan berakhirnya atau berlakunya relatif lama. Seperti Izin Usaha Industri atau izin yang berhubungan dengan lingkungan.

g. Izin yang bersifat pribadi

Izin tersebut merupakan izin yang tergantung pada sifat atau kualitas pribadi pemohon izin, seperti SIM.

h. Izin yang bersifat kebendaan

Izin tersebut merupakan izin yang tergantung pada sifat dan objek izin, seperti SITU.

5. Fungsi Pemberian Izin

Ketentuan tentang adanya perizinan mempunyai fungsi, yaitu sebagai penertib dan pengatur. Dalam pelaksanaan fungsi penertib, dimaksudkan agar izin yang sudah diberikan tidak bertentangan satu sama lain, seperti kegiatan usaha maupun tempat usaha antara yang satu dengan yang lainnya ataupun dengan kegiatan dalam masyarakat, sehingga ketertiban dalam masyarakat dapat terwujud. Sedangkan fungsi pengatur, dimaksudkan agar perizinan yang ada dapat dilaksanakan sesuai dengan peruntukannya. Fungsi pengaturan ini dapat disebut juga sebagai fungsi yang hanya dimiliki oleh pemerintah.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> *Ibid.*, hal. 193.



## 6. Tujuan Pemberian Izin

Tujuan pemberian izin dapat dilihat dari dua sisi, yaitu:<sup>31</sup>

### 1. Dari sisi pemerintah

Tujuan pemberian izin dilihat dari sisi pemerintah, yaitu:

#### a) Untuk melaksanakan peraturan

Apakah kenyataan dalam praktiknya sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang dimuat dalam peraturan dan sekaligus untuk mengatur ketertiban.

#### b) Sumber pendapatan daerah

Pendapatan pemerintah akan bertambah karena dari setiap permohonan izin, pemohon harus membayar retribusi terlebih dahulu untuk mendapatkan izin.

### 2. Dari Sisi Masyarakat

Tujuan pemberian izin dari sisi masyarakat, yaitu:

#### a) Untuk adanya kepastian hukum.

#### b) Untuk adanya kepastian hak

#### c) Untuk memudahkan mendapatkan fasilitas

---

<sup>31</sup> *Ibid.*, hal. 200.

