

**PELAKSANAAN PERJANJIAN PENGAMBILALIHAN
MANAJEMEN KERJA ANTARA UD. JE CELLULER
DENGAN UD. CM CELLULER**

JURNAL ILMIAH



Oleh :

BAIQ FANY LINVIA NINGRAT
D1A019101

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MATARAM
MATARAM
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

**PELAKSANAAN PERJANJIAN PENGAMBILALIHAN
MANAJEMEN KERJA ANTARA UD. JE CELLULER
DENGAN UD. CM CELLULER**

JURNAL ILMIAH

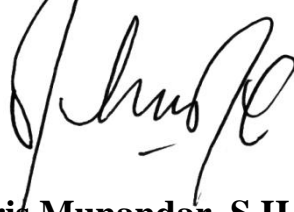


Oleh :

BAIQ FANY LINVIA NINGRAT
D1A019101

Menyetujui,

Pembimbing Pertama,



Dr. Aris Munandar, S.H., M.Hum.
NIP. 19560812 198503 1 002

**PELAKSANAAN PERJANJIAN PENGAMBILALIHAN MANAJEMEN
KERJA ANTARA UD. JE CELLULER DENGAN UD. CM CELLULER**

**BAIQ FANY LINVIA NINGRAT
D1A019101**

FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS MATARAM

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler dalam hal pengambilalihan manajemen kerja yang menimbulkan persoalan pembayaran bagi hasil. Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif empiris, dengan menggunakan metode Pendekatan Perundang-undangan, Pendekatan Konseptual dan Pendekatan Kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perjanjian ini terjadi di bawah tangan, dimana perjanjian ini telah memenuhi syarat sahnya perjanjian sesuai pasal 1320 KUH Perdata, adapun ketentuan mengenai pengenaan denda sebagai beban wanprestasi yang tidak tercantum dalam perjanjian kepada pihak kedua karena tidak memenuhi kewajibannya dalam hal pembayaran bagi hasil secara tepat waktu maka dalam pasal 1319 KUH Perdata tetap berlaku terhadap perjanjian.

Kata Kunci: Perjanjian Kerjasama, Manajemen Kerja, Bagi Hasil.

***IMPLEMENTATION OF WORK MANAGEMENT TAKE OVER
BETWEEN UD. JE CELLULER WITH UD. CM CELLULER***

ABSTRACT

This research purposes are to know the implementation of cooperation agreement between UD JE. Cellular and UD CM Cellular in take over management which causing some problems such as payment of sharing revenue. This research was normative legal research which applied statute, conceptual, and case approach. The results of the study show that the implementation of work management takeover agreement occurs under the hands, where this underhanded agreement has fulfilled the legal requirements of agreements in accordance with article 1320 of the Civil Code, while the provisions regarding the imposition of fines (penalty) as a default expense that is not stated in the agreement to the second party for not fulfilling their obligations in terms of timely payment of profit sharing, then in article 1319 of the Civil Code it still applies to the agreement.

Keywords: Cooperation Agreement, Work Management, Profit Sharing

I. PENDAHULUAN

Dalam dunia usaha adakalanya seorang pelaku usaha tidak dapat mengelola bisnisnya dengan baik karena terhalang oleh adanya beberapa faktor, sehingga pemilik usaha memilih untuk melakukan kerja sama sebagai jalan alternatif dengan cara menyerahkan pengelolaan bisnisnya kepada orang lain, Contoh perjanjian kerjasama dalam hal ini terjadi di UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler. UD. JE Celluler dan UD. CM celluler telah sepakat untuk melaksanakan kerjasama dalam rentang waktu selama 5 tahun, dimana perjanjian ini sudah dilaksanakan dari tahun 2019 dan akan berakhir pada tahun 2024. Perjanjian kerjasama ini terjadi karena ketidakmampuan pihak pertama yaitu pemilik usaha UD. JE Celluler dalam mengelola bisnisnya dengan baik, sehingga memilih untuk melakukan kerjasama dengan pihak kedua yaitu pemilik usaha UD. CM Celluler.

Dalam perjanjian kerjasama ini, UD. JE Celluler selaku pihak pertama adalah pihak yang menyerahkan pengelolaan bisnisnya kepada UD. CM Celluler selaku pihak kedua yang mengambil alih pengelolaan perusahaan tersebut, dalam hal ini pihak pertama telah menyerahkan aset perusahaan berupa barang-barang elektronik sejumlah Rp.265.000.000,00 (Dua Ratus Enam Puluh Juta Rupiah) kepada pihak kedua untuk dikelola kemudian pihak kedua membayar investasi awal kepada pihak pertama sejumlah Rp. 50.000.000,00 (Lima Puluh Juta Rupiah).

Sesuai dengan ketentuan yang sudah tertera di dalam surat perjanjian, yaitu pihak kedua harus menyerahkan pembayaran bagi hasil kepada pihak pertama dengan sejumlah uang 20 juta setiap bulan, namun dalam perjalanannya, pelaksanaan

perjanjian kerjasama ini mengalami beberapa hambatan seperti dalam hal penurunan penjualan secara tidak terduga yang menyebabkan omzet perusahaan menurun dan memenuhi prestasi tapi tidak tepat pada waktunya sesuai dengan ketentuan yang sudah tertera di dalam surat perjanjian kerjasama, hal ini mengakibatkan pihak kedua tidak dapat memenuhi prestasinya dengan baik karena terlambat dalam pembayaran bagi hasil kepada pihak pertama. Dalam hal ini kemudian pihak pertama memberikan *penalty* kepada pihak kedua karena telah lalai dalam menjalankan kewajibannya, namun yang menjadi permasalahan adalah ketentuan pemberian *penalty* ini belum termuat di dalam surat perjanjian kerjasama yang telah kedua belah pihak setujui.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diajukan rumusan masalah yaitu, *Pertama*, Bagaimanakah pelaksanaan perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler?, *Kedua*, Apa saja faktor- faktor yang menghambat pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pelaksanaan perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler dan Untuk mengetahui faktor-faktor yang menghambat pengambilalihan manajemen kerja antara UD. Je Celluler dengan UD. CM Celluler.

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat untuk perkembangan ilmu pengetahuan serta berguna menjadi tambahan referensi bagi Fakultas Hukum Universitas Mataran dan/atau pihak tertentu yang memiliki keterkaitan kepentingannya atas hasil penelitian ini dan hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan semua pihak yang berkaitan dengan hukum

perjanjian kerjasama bisnis, serta diharapkan dapat memberikan kesadaran bagi masyarakat akan pentingnya memahami isi dari sebuah perjanjian yang berkaitan dengan perjanjian kerjasama bisnis

Penelitian ini merupakan penelitian hukum Penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian hukum normatif empiris. Penelitian hukum normatif adalah suatu proses untuk menemukan suatu aturan hukum, prinsip-prinsip hukum, maupun doktrin-doktrin hukum guna menjawab isu hukum yang dihadapi.¹ Kemudian Penelitian hukum empiris merupakan penelitian dengan adanya data-data lapangan sebagai sumber data utama, seperti hasil wawancara dan observasi.

¹ Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Kencana Pranada, Jakarta, 2010, hlm.35

II. PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Perjanjian Pengambilalihan Manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler

1. Hak dan Kewajiban (Hubungan Hukum) Pada Perjanjian Pengambilalihan Manajemen Kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler.

Tujuan yang hendak dicapai dalam perjanjian adalah isi dari perjanjian itu sendiri. Dalam menentukan isi perjanjian meskipun didasarkan atas kebebasan berkontrak, akan tetapi tidak boleh bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan tidak dilarang oleh undang-undang. Hal yang diperjanjikan berupa: memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, tidak berbuat sesuatu. Masing-masing pihak berhak untuk menerima apa yang dijanjikan oleh pihak lain. Bagi pihak yang gagal melaksanakan sesuatu yang telah diperjanjikan, pihak lain dapat menggunakan otoritas lembaga pengadilan untuk melaksanakan kontrak tersebut bahkan untuk memperoleh ganti rugi atau pemulihan lain yang dimungkinkan oleh hukum. Dengan memperhatikan hal di atas, diharapkan tujuan pembuatan perjanjian yaitu terciptanya keadilan, ketertiban, dan kepastian hukum.² Perjanjian yang menimbulkan hubungan hukum disini adalah perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler

² Niru Anita Sinaga, *Peranan Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian*, Jurnal Binamulia Hukum, Vol. 7 No.2, 2018, Jakarta

dengan UD. CM Celluler, kedua perusahaan ini bergerak dalam usaha gerai telepon seluler. Kedua perusahaan ini adalah badan usaha yang berbentuk Usaha Dagang (UD).

Dalam pelaksanaannya perjanjian kerjasama ini terjadi dalam hal pengambilalihan pengelolaan perusahaan milik pihak pertama yaitu UD. JE Celluler yang diambil oleh pihak kedua yaitu UD. CM Celluler sehingga kedua perusahaan berada dibawah manajemen kerja oleh satu pihak, yaitu pihak kedua. Perjanjian kerjasama yang dilaksanakan oleh UD. JE Celluler dan UD. CM Celluler dibuat dengan persetujuan antara kedua belah pihak, perjanjian kerjasama antara kedua perusahaan ini sudah tertuang dalam bentuk perjanjian dibawah tangan. Adapun Dalam surat perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler disebutkan bahwa hak dan kewajiban para pihak adalah sebagai berikut:

- 1) Hak dan kewajiban pihak pertama selaku pemilik usaha UD. JE Celluler ialah:
 - a) Pihak Pertama memiliki kewajiban untuk menyerahkan semua pengelolaan usaha UD. JE Celluler sampai batas waktu yang telah ditentukan.
 - b) Pihak Pertama memiliki kewajiban untuk menyerahkan aset perusahaan berupa barang kepada Pihak Kedua senilai Rp.

265.000.000,00 (Dua Ratus Enam Puluh Lima Juta Rupiah)

kepada Pihak Kedua

- c) Pihak Pertama berhak menerima royalti dari Pihak Kedua sebesar Rp.20.000.000,00 (Dua Puluh Juta Rupiah) dari penjualan setiap bulan.
- 2) Hak dan Kewajiban Pihak Kedua selaku yang mengambilalih manajemen kerja dari perusahaan milik pihak pertama, yaitu:
- a) Pihak kedua sebagai penerima pengambilalihan manajemen kerja wajib membayar investasi awal kepada pihak pertama sebesar Rp. 50.000.000,00 (Lima Puluh Juta Rupiah)
 - b) Pihak kedua bertanggung jawab sepenuhnya dalam hal pengelolaan perusahaan
 - c) Segala bentuk resiko ataupun kerugian dalam perusahaan akan menjadi tanggung jawab dari pihak kedua
 - d) Pihak kedua berhak menggunakan nama dan merk dagang dari pihak pertama atau nama lain sesuai keinginan pihak kedua
 - e) Pihak kedua berhak mengembangkan jenis-jenis penjualan yang tetap berhubungan dengan penjualan dalam bidang telepon seluler.

Dalam perjalanannya perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler, pihak kedua tidak dapat melaksanakan prestasi dengan

baik dalam hal pembayaran bagi hasil kepada pihak pertama sesuai dengan isi perjanjian dimana pihak kedua harus menyerahkan pembayaran bagi hasil sebesar Rp. 20.000.000.00 (Dua Puluh Juta Rupiah) dari hasil penjualan setiap bulan kepada pihak pertama namun karena beberapa hambatan maka pihak kedua terlambat dalam melaksanakan prestasinya yang mengakibatkan pihak kedua harus membayar penalty kepada pihak pertama sebesar 5%, dalam hal ini tampak bahwa kedudukan salah satu pihak terhadap pihak lainnya adalah lebih kuat atau dominan oleh karena itu dalam perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler mengenyampingkan asas keseimbangan.

Akibat ketidaksetaraan prestasi dalam perjanjian bertimbal balik ialah ketidakseimbangan. Jika kedudukan lebih kuat tersebut berpengaruh terhadap perhubungan prestasi satu dengan lainnya, dan hal mana mengacaukan keseimbangan dalam perjanjian, hal ini bagi pihak yang dirugikan akan merupakan alasan untuk mengajukan tuntutan ketidakabsahan perjanjian. Sepanjang prestasi yang dijanjikan bertimbal balik mengandaikan kesetaraan, maka bila terjadi ketidakseimbangan, perhatian akan diberikan terhadap kesetaraan yang terkait pada

cara bagaimana perjanjian terbentuk, dan tidak pada hasil akhir dari prestasi yang ditawarkan secara bertimbal balik.³

2. Hubungan Hukum Antara Para Pihak dalam Perjanjian Pengambilalihan Manajemen Kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler.

Hubungan hukum adalah hubungan yang diatur dan diakui oleh hukum. Hubungan hukum ini pada akhirnya akan menimbulkan akibat hukum tertentu. Di dalam hubungan hukum, hubungan antara dua pihak yang di dalamnya melekat hak pada satu pihak dan kewajiban pada pihak lainnya.

Dalam praktek pelaksanaan perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler sesuai dengan yang telah penulis paparkan pada sub bab sebelumnya, dapat kita ketahui bahwa kedua perusahaan ini menerapkan strategi akuisisi, hal ini guna untuk meningkatkan eksistensi dan efisiensi perusahaan karena ketidakmampuan pihak pertama dalam mengelola perusahaannya secara efektif. Akuisisi merupakan suatu perbuatan hukum untuk melakukan pengambilalihan kepemilikan atau pengendalian atas saham atau aset suatu perusahaan oleh perusahaan

³ Herlien Budiono, *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2015, hlm. 318-319.

lain dengan ketentuan perusahaan tersebut tidak lenyap.⁴ Ada beberapa peraturan yang mengatur tentang akuisisi, sebelumnya penulis sudah memaparkan di dalam bab tinjauan pustaka, adapun peraturan-peraturan yang mengatur tentang akuisisi adalah: Pasal 1 angka 11 UUPT yang diperbarui oleh Pasal 109 angka 1 Undang-Undang Cipta Kerja, Peraturan Pemerintah No. 28 Tahun 1999 tentang Merger, Konsolidasi dan Akuisisi Bank, Undang-undang Perseroan Terbatas Nomor 40 Tahun 1997, dan Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 3 Tahun 2019 tentang Penilaian terhadap penggabungan atau peleburan badan usaha, atau pengambilalihan saham perusahaan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan /atau persaingan usaha tidak sehat.

Adapun pembagian akuisisi dibagi dengan tiga cara, yaitu:

- a) Merger atau konsolidasi, bergabungnya perusahaan dengan perusahaan lain.
- b) *Acquisition of stock*, akuisisi dapat juga dilakukan dengan cara membeli voting stock perusahaan, dapat dengan cara membeli secara tunai, saham atau surat berharga lain.

⁴ Mohan Rifqo Virhani, *Hukum Merger, Konsolidasi dan Akuisisi pada Industri Telekomunikasi Perspektif Efektivitas dan Efisiensi (Pemanfaatan Spektrum Frekuensi Radio Pada Penyelenggara Jaringan Bergerak Seluler*, CV. Budi Utama, Yogyakarta, 2020, hlm. 72

c) *Acquisition of assets*, perusahaan dapat mengakuisisi perusahaan lain dengan membeli semua asetnya.⁵

Dalam perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler, Pihak kedua mengakuisisi perusahaan milik Pihak Pertama dengan mengambilalih aset perusahaan berupa barang, dalam hal ini juga pihak kedua membayar investasi awal kepada pihak pertama, oleh karena itu UD. JE Celluler dan UD. CM Celluler melakukan akuisisi dengan cara “Acquisition of assets” dalam perjanjian yang dilakukan. Klasifikasi berdasarkan objek yang diakuisisi dalam perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler dinamakan akuisisi parsial karena pihak kedua hanya membeli sebagian aset dari perusahaan lain.

Dalam akuisisi, perusahaan yang diakuisisi tetap beroperasi, namun pengendalian perusahaan telah beralih kepada pihak perusahaan yang mengakuisisi selaku yang mengambilalih manajemen kerja. Alasan perusahaan lebih tertarik memilih strategi menggabungkan usaha melalui akuisisi karena dianggap sebagai jalan cepat untuk mewujudkan tujuan perusahaan dengan tidak memulai bisnis dari awal sehingga diharapkan dapat meningkatkan kinerja keuangan.

⁵ Sudiarto, *Hukum Badan Usaha di Indonesia*, Garuda Ilmu, Selong, 2019, hlm. 169

B. Faktor –Faktor yang Menghambat Pengambilalihan Manajemen Kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler.

Dalam pelaksanaan perjanjian antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler tentu saja ada hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh kedua belah pihak, adapun hak dan kewajiban antara kedua belah pihak, sebelumnya sudah penulis bahas di sub bab sebelumnya, adapun dalam perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler terdapat ketidaksesuaian antara yang direncanakan dengan kenyataan pelaksanaan, dalam praktiknya pelaksanaan perjanjian kerjasama ini berjalan dengan baik, namun karena adanya beberapa hambatan yang mengakibatkan pihak kedua tidak melaksanakan kewajibannya dengan baik.

Adapun hambatan yang menjadi kendala pihak kedua dalam melaksanakan kewajibannya dalam pembayaran bagi hasil adalah penurunan penjualan tidak terduga dikarenakan munculnya persaingan baru, teknik pemasaran yang kurang kreatif dikarenakan pihak kedua yang tidak bisa maksimal dalam mengelola kedua perusahaan, adapun juga dampak pandemi Covid-19 dari tahun 2020 sampai tahun 2022 yang memberi dampak pada melemahnya daya beli masyarakat secara luas juga menjadi salah satu faktor dari penurunan penjualan produk yang membuat omzet perusahaan menurun.⁶

Akibat dari penurunan penjualan tersebut, pihak kedua kerap kali terlambat dalam pembayaran bagi hasil kepada pihak pertama, tidak sesuai

⁶ Wawancara dengan Bapak Hamdi, selaku pihak kedua pemilik usaha UD. CM Celluler pada tanggal 21 Juli 2023

dengan apa yang sudah disepakati di dalam surat perjanjian kerjasama, dimana pihak kedua dalam hal pembagian keuntungan, wajib memberikan pembayaran bagi hasil kepada pihak pertama sebesar Rp. 20.000.000,00 (Dua Puluh Juta Rupiah) dari penjualan setiap bulan, dimana untuk pembayaran akan dilakukan dengan cara cash/transfer ke rekening pihak pertama, yang akan dibayar setiap tanggal 25 pada tiap bulannya. Oleh karena itu pihak pertama merasa dirugikan dan ingin memberikan penalty kepada pihak kedua, namun hal ini tentu saja memberatkan pihak kedua, karena ketentuan penalty tidak termuat di dalam surat perjanjian kerjasama yang kedua belah pihak telah setuju.

Permasalahan yang terjadi dalam perjanjian pengambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler dari hasil wawancara dari kedua belah pihak dikarenakan kurangnya pemahaman dari para pihak yang membuat perjanjian tentang penerapan asas keseimbangan dalam perjanjian, sehingga menyebabkan posisi antar pihak yang tidak seimbang atau dominan yang menyebabkan salah satu pihak terpaksa membayar penalty (denda) kepada pihak pertama sebesar 5%.

Oleh karena itu dalam menetapkan isi perjanjian, terlebih dahulu harus ditetapkan secara cermat dan teliti mengenai apa yang dimaksud atau dikehendaki oleh para pihak, hal ini guna menghindar dari kesalahpahaman atau multitafsir antara satu pihak dengan pihak yang lain.

III. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya maka dapat dirumuskan kesimpulan sebagai berikut : *Pertama*, Pelaksanaan perjanjian kerjasama antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler terjadi di bawah tangan, dimana surat perjanjian dibawah tangan ini telah memenuhi syarat sahnya perjanjian sesuai dengan pasal 1320 KUH Perdata, adapun ketentuan mengenai pengenaan denda (Penalty) sebagai beban wanprestasi yang tidak tercantum di dalam perjanjian kepada pihak kedua karena tidak memenuhi kewajibannya dalam hal pembayaran bagi hasil secara tepat waktu maka dalam pasal 1319 Buku III KUH Perdata maka tetap berlaku terhadap perjanjian. *Kedua*, Faktor hambatan dalam perjanjian pegambilalihan manajemen kerja antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler adalah penurunan penjualan tidak terduga dikarenakan munculnya persaingan baru, teknik pemasaran yang kurang kreatif dikarenakan pihak kedua yang tidak bisa maksimal dalam mengelola kedua perusahaan, adapun juga dampak dari pandemi Covid-19. Adapun hal ini juga dikarenakan kurangnya pemahaman para pihak dalam membuat perjanjian yang baik dan benar serta posisi yang tidak seimbang atau dominan antara para pihak yang membuat salah satu pihak terpaksa membayar denda (penalty). Adapun faktor yang mendorong perjanjian ini tetap dilaksanakan adalah karena jangka waktu perjanjian

antara UD. JE Celluler dengan UD. CM Celluler yang belum habis, di dalam surat perjanjian kedua belah pihak telah setuju bahwa jangka waktu perjanjian berlaku selama 5 (Lima) Tahun, dimana perjanjian ini dimulai dari tanggal 10 Juni 2019 dan berakhir pada tanggal 10 Juni 2024.

B. Saran

1. Sesuai dengan hasil temuan dalam penelitian skripsi ini maka dapat disampaikan saran sebagai berikut : *Pertama*, Dalam melaksanakan perjanjian, apabila dalam perjalanannya terdapat wanprestasi yang merugikan salah satu pihak, sebaiknya harus diadakan terlebih dahulu penyelesaian sengketa secara musyawarah begitu juga dalam pelaksanaan perjanjian pengambilalihan manajemen kerja dimana salah satu pihak terlambat dalam pembayaran bagi hasil kepada pihak pertama, sebaiknya jika memberikan denda (penalty) kepada pihak kedua sebaiknya para pihak terlebih dahulu mengambil langkah musyawarah untuk mufakat dalam membuat adendum perjanjian agar para pihak tidak ada yang merasa dirugikan. *Kedua*, Apabila para pihak merasa tidak cermat dalam pembuatan kontrak atau perjanjian, khususnya dalam hal perjanjian kerjasama bisnis, sebaiknya para pihak membuat perjanjian di depan notaris, karena pertimbangan untuk melibatkan notaris dalam pembuatan perjanjian adalah untuk memperkecil risiko di kemudian hari apabila terjadi sengketa terkait dan/ atau melibatkan perjanjian tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Herlien Budiono, 2015, *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung.

Mohan Rifqo Virhani, 2020, *Hukum Merger, Konsolidasi dan Akuisisi pada Industri Telekomunikasi Perspektif Efektivitas dan Efisiensi (Pemanfaatan Spektrum Frekuensi Radio Pada Penyelenggara Jaringan Bergerak Seluler*, CV. Budi Utama, Yogyakarta.

Peter Mahmud Marzuki, 2010, *Penelitian Hukum*, Kencana Pranada, Jakarta.

Sudiarto, 2019, *Hukum Badan Usaha di Indonesia*, Garuda Ilmu, Selong

Jurnal dan Artikel

Niru Anita Sinaga, 2018, *Peranan Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian*, Jurnal Binamulia Hukum, Vol. 7 No.2, Jakarta.

Peraturan Perundang-undangan

Kitab Undang-undang Hukum perdata

Undang-Undang Nomor 40 Tahun 1997 Tentang Perseroan Terbatas

Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 1999 Tentang Merger, Konsolidasi, dan Akuisisi Bank

Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 3 Tahun 2019 Tentang penilaian terhadap penggabungan atau peleburan badan usaha, atau pengambilalihan saham perusahaan yang dapat mengakibatkan terjadinya praktik monopoli dan /atau persaingan usaha tidak sehat

Undang-undang Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja.