

---

**KOMPONEN OTOMOTIF ANTARA SUPPLIER  
DAN PERUSAHAAN: *EMPIRICAL LEGAL STUDIES*  
PT BONECOM TRICOM PADA KEGIATAN INDUSTRI  
RANTAI PASOK OTOMOTIF INDONESIA**

---

Junaidi Ilham<sup>1</sup>, Afriansyah Tanjung<sup>2</sup>, Arum Anggraeni Maulida<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> *S1 PJJ Hukum, Universitas Siber Muhammadiyah, Indonesia*

<sup>2</sup> *College of Law, Australian National University, Australia*

Email: [junaidi20220600061@sibermu.ac.id](mailto:junaidi20220600061@sibermu.ac.id)

***Abstract***

*Research objectives to analyze the law of sale and purchase agreements for goods in the automotive component industry based on the Civil Code (KUH Perdata) to provide legal certainty. This study uses Empirical Legal Studies, combining normative legal research, which focuses on literature studies, legislation, and legal principles related to the law of obligations and valid agreement requirements, with empirical legal research, which includes interviews and analysis of general cooperation agreements. The novelty of this research lies in adapting and developing a specific agreement relevant to the automotive component industry, moving beyond the general provisions of Article 1457 of the Civil Code to comprehensively regulate the rights and obligations of both parties, thereby acting as a solution for legal certainty in the supply chain. Findings show that implementing a clear and specific 16-article component Sale and Purchase Agreement in PT Bonecom Tricom's transactions with its suppliers, particularly those that fulfill the requirements of Article 1320 of the Civil Code, has a significant positive impact on supplier performance. For instance, a comparison of five target suppliers in the period January–June 2024 and January–June 2025 indicated an average performance increase of 0.18 points. This indicates that clear legal stipulations effectively improve compliance and performance in quality and delivery. The concludes that the Component Sale and Purchase Agreement successfully serves as a binding legal instrument to ensure legal certainty and is a concrete measure to enhance supplier performance within the company's supply chain.*

**Keywords:** *Legal Certainty; Sale and Purchase Agreement; Automotive Component; Supplier Performance; Civil Code*

### Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis hukum perjanjian jual beli barang dalam industri komponen otomotif berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) guna memberikan kepastian hukum. Penelitian ini menggunakan metode Studi Hukum Empiris, yang menggabungkan penelitian hukum normatif—yang berfokus pada studi literatur, peraturan perundang-undangan, dan prinsip-prinsip hukum yang berkaitan dengan hukum kewajiban dan persyaratan perjanjian yang sah—dengan penelitian hukum empiris, yang mencakup wawancara dan analisis perjanjian kerja sama umum. Keunikan penelitian ini terletak pada penyesuaian dan pengembangan perjanjian khusus yang relevan dengan industri komponen otomotif, melampaui ketentuan umum Pasal 1457 KUH Perdata untuk mengatur secara komprehensif hak dan kewajiban kedua belah pihak, sehingga berfungsi sebagai solusi untuk kepastian hukum dalam rantai pasok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan perjanjian jual beli komponen yang jelas dan spesifik berisikan 16 pasal dalam transaksi PT Bonecom Tricom dengan pemasoknya, terutama yang memenuhi persyaratan Pasal 1320 KUH Perdata, memiliki dampak positif yang signifikan terhadap kinerja pemasok. Sebagai contoh, perbandingan lima pemasok target pada periode Januari–Juni 2024 dan Januari–Juni 2025 menunjukkan peningkatan kinerja rata-rata sebesar 0,18 poin. Hal ini menunjukkan bahwa ketentuan hukum yang jelas secara efektif meningkatkan kepatuhan dan kinerja dalam hal kualitas dan pengiriman. Kesimpulan menunjukkan bahwa Perjanjian Jual Beli Komponen berhasil berfungsi sebagai instrumen hukum yang mengikat untuk memastikan kepastian hukum dan merupakan langkah konkret untuk meningkatkan kinerja pemasok dalam rantai pasok perusahaan.

**Kata Kunci:** Kepastian Hukum; Perjanjian Jual Beli; Komponen Otomotif; Performa Supplier; KUH Perdata

## A. Pendahuluan

Perkembangan dunia otomotif yang terus mengalami perkembangan yang sangat signifikan untuk memenuhi keinginan konsumen, hal ini dibuktikan dengan Indonesia menduduki posisi penting dalam dunia otomotif di Asia. Permintaan pasar terhadap kendaraan roda empat telah menembus 1,22 juta di tahun 2013.<sup>1</sup> Pemerintah menunjukkan keseriusannya dalam membangun industri ini di Indonesia dengan menerbitkan Kepmenperindag Nomor 49/MPP/KEP/2/2002 Tentang Persyaratan Impor Kendaraan Bermotor Dalam Keadaan Utuh (CBU) peraturan ini memberikan peluang baru bagi industri otomotif di Indonesia untuk dapat mandiri dalam membuat dan membangun industri otomotif yang mandiri.

Meningkatkan persaingan pasar di dalam industri komponen otomotif di Indonesia akibat gempuran harga yang relatif lebih murah dari komponen dalam negeri, sehingga pemerintah Indonesia perlu untuk meningkatkan persentase Tingkat Komponen Dalam Negeri.<sup>2</sup> Pemerintah harus menjaga kestabilan

permintaan bahan baku dalam negeri, hal ini dilakukan untuk meningkatkan peluang tumbuhkan daya saing industri komponen otomotif dalam negeri. Penerapan TKDN diharapkan dapat mengurangi ketergantungan produk impor. Peningkatan daya saing Industri otomotif yang di produksi harus disertakan dengan peningkatan kualitas produk, pelayanan dan pengiriman barang dalam memenuhi kebutuhan produsen mobil. UU Nomor 3 Tahun 2014 Tentang Perindustrian dalam Pasal 87 ayat (1) menjelaskan bahwa setiap barang/jasa yang ditujukan dengan nilai tingkat komponen dalam negeri.

Penerapan TKDN adalah keputusan yang tepat bagi pemerintah Indonesia dalam Permenperin RI No. 23 Tahun 2021 Tentang Industri Kendaraan Roda Empat atau lebih. Penggunaan komponen kendaraan roda empat dalam negeri telah sesuai dengan Pasal 26 ayat (2) huruf (b) yang secara umum menyatakan bahwa mensubkontrakkan pembuatan komponen kendaraan roda empat dalam negeri dan atau huruf (c) subkontraktor harus menggunakan komponen kendaraan roda empat yang di produksi dalam negeri. PT Bonecom Tricom sebagai industri komponen otomotif juga memiliki kewajiban untuk memenuhi aturan penerapan minimum 40% TKDN pada tahun 2024 yang kemudian diundur pada tahun 2026.

Pengunduran TKDN ini memberikan peluang untuk percepatan pencarian supplier lokal dalam mendukung meningkatnya

---

<sup>1</sup> D I I Ndonesia, "PERKEMBANGAN KOMPONEN OTOMOTIF," 2014, 1–20.

<sup>2</sup> Taufik Hidayat et al., "Analisis Kebijakan Penerapan Tingkat Komponen Dalam Negeri ( TKDN ) dalam Pengadaan Barang dan Jasa di Kementerian Pendidikan , Kebudayaan , Riset , dan Teknologi: Studi Kasus di Biro Umum dan Pengadaan Di Biro Umum dan Pengadaan Barang Jasa Kementerian Pendidikan ,," 12, no. Maret (2024): 85–94.

komponen mobil yang di produksi di Indonesia. PT Bonecom Tricom memiliki 52 supplier yang mendukung aktivitas produksi yang sebagian besarnya merupakan industri lokal sehingga secara umum telah memenuhi standar minimum TKDN yang ditetapkan pemerintah Indonesia. Penting sekali bagi perusahaan untuk saling memastikan bahwa semua supplier untuk menjamin hubungan kerjasama dapat terjalin dengan profesional.

Manajemen Rantai Pasok adalah serangkaian aktivitas yang terintegrasi untuk merencanakan, melaksanakan, mengendalikan dan memantau aliran barang, jasa dan informasi dari tahap awal hingga tahap akhir dalam rantai pasok.<sup>3</sup> Manajemen Rantai Pasok memiliki peranan penting dalam tumbuhnya perusahaan untuk menjaga keberlangsungan proses produksi, sehingga produksi yang dilakukan secara efisien, efektif dan meningkatkan kepuasan pelanggan.<sup>4</sup> Sektor otomotif menjadi industri yang strategis dalam membangun perekonomian nasional dan merupakan cerminan kemajuan teknologi dan gaya hidup masyarakat.

Pertumbuhan industri otomotif ini mengakibatkan peningkatan interaksi jual beli yang melibatkan berbagai pihak yang mendukung

produksi.<sup>5</sup> Dalam memenuhi kebutuhan produsen otomotif diperlukan adanya rantai pasok yang harus terjaga tidak terkecuali industri komponen otomotif hal ini disebabkan kesatuan rangkaian produksi dari awal hingga akhir dalam membuat kendaraan bermotor.<sup>6</sup> Transaksi yang melibatkan berbagai pihak yang dimulai dari produsen komponen otomotif yang dikirim secara bertingkat hingga ke produsen mobil.

Transaksi jual beli yang terjadi antara perusahaan dan supplier ini menimbulkan aspek hukum yang memerlukan kepastian dan kejelasan transaksi yang komprehensif.<sup>7</sup> Perjanjian jual beli barang antara penjual dan pembeli memegang peranan penting dalam memberikan kepastian hukum sangat diperlukan dalam melindungi para pihak. Jual beli adalah merupakan persetujuan yang mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu hak atas sebuah benda, dan pihak lainnya menggantikan nilai benda tersebut dengan membayar sesuai harga yang disepakati sesuai dengan Pasal 1457 KUHPdata.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> Ahmad Syamil, Ervina Waty, dan Muhammad Ainul Fahmi, *Buku Ajar Manajemen Rantai Pasok*, 2023.

<sup>6</sup> Syamil, Waty, dan Fahmi.

<sup>7</sup> A Latar Belakang, "Artikel Skripsi 2 Mahasiswa Fakultas Hukum Unsrat," no. 3 (2023).

<sup>8</sup> Lisa Caroline, Emteta Karina Bangun, dan Tengku Salsabila, "Lisa Caroline Pakpahan dkk. Analisis Hukum Perjanjian Jual Beli Melalui E-Commerce Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPdata)," 2024, 305–15.

---

<sup>3</sup> Jurnal Kolaboratif Sains, "Analisis Supply Chain Management pada PT . Toyota Manufacturing Indonesia" 6, no. 6 (2023): 503–8.

<sup>4</sup> Dharma Nursani dan Arif Rachman, "Pengantar manajemen rantai pasok," 2021.

Kesepakatan yang antara pihak pertama sebagai pembeli dan pihak kedua sebagai penjual yang dilakukan dengan rapat tentu tidak mampu mengakomodir kepastian hukum. Buku III KUH Perdata Pasal 1457 belum mampu menjelaskan perikatan yang mengatur secara khusus sehingga perlu sekali adanya aturan atau perjanjian yang disepakati agar memenuhi prestasi atas jual beli yang dilakukan. Perjanjian jual beli di sebuah perusahaan dapat menjadi aturan dalam melakukan transaksi jual beli yang dilakukan.<sup>9</sup> Berdasarkan hal-hal yang dikemukakan dalam latar belakang permasalahan diatas perlu sekali menginterasikan antara Buku III KUHPerdata Pasal 1457 dalam mengatur transaksi yang dilakukan. Maka penelitian ini bermaksud untuk mengkaji hukum perjanjian jual beli barang dalam industri komponen otomotif berdasarkan KUH Perdata.<sup>10</sup>

Berdasarkan pasal tersebut memang tidak secara spesifik menyebutkan istilah industri otomotif sehingga perlu adanya adaptasi dan pengembangan perjanjian yang relevan dari industri ini. Pihak supplier memiliki kewajiban atas barang cacat atau *Not Good* (NG) baik yang tidak terlihat secara langsung maupun yang tersembunyi, ketepatan waktu pengiriman barang, pelayanan dalam menangani komplain dari pihak PT Bonecom Tricom atau ketentuan-ketentuan yang secara

spesifik tidak tercantum dalam kesepakatan dalam rapat antara kedua belah pihak.

Dalam upaya untuk memenuhi hak dan kewajiban dari supplier diperlukan adanya komitmen yang mengikat yang untuk memastikan bahwa performa supplier memenuhi kriteria penilaian supplier yang diterbitkan oleh PT Bonecom Tricom yang terdiri dari dua kategori yaitu penerimaan barang seperti ketepatan jumlah pengiriman barang, ketepatan waktu pengiriman barang, kesesuaian jumlah barang, barang tidak tercampur, tidak dapat melakukan pengiriman dan penanganan barang retur dan aspek kualitas ada beberapa aspek yang menjadi penilai yaitu: berhentinya produksi akibat kualitas barang yang dikirim oleh supplier, penanganan masalah kualitas, pemantauan masalah yang terjadi dan kepatuhan supplier terhadap aturan yang berlaku di PT Bonecom Tricom.

Dalam Bagian II (Kewajiban-kewajiban Penjual) pada Pasal 1482 menyatakan bahwa pihak kedua menyerahkan suatu benda meliputi harga dan perlengkapannya secara tetap dan beserta surat bukti kepemilikan atas barang dan sebagai pembeli juga memiliki kewajiban yang diatur dalam Bagian III (Kewajiban Pembeli) pada Pasal 1513 menyatakan bahwa kewajiban utama pembeli adalah dengan membayar sesuai dengan kesepakatan ditetapkan.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> Lukman Santoso Az, *Aspek hukum perjanjian*, 2019.

<sup>10</sup> "3. HUKUM PERIKATAN 2.pdf," n.d.

---

<sup>11</sup> Jurnal Hukum De, "THE ROLE OF THE NOTARY IN SALE AND

Dalam praktiknya, hubungan antara perusahaan manufaktur dan pemasok komponen otomotif diatur melalui perjanjian jual beli yang menjadi dasar hukum bagi kegiatan rantai pasok.<sup>12</sup> Transaksi jual beli ini melibatkan berbagai pihak dan memerlukan kepastian hukum agar setiap hak dan kewajiban terlindungi secara adil. Berdasarkan Pasal 1457 KUH Perdata, jual beli merupakan perjanjian antara penjual yang menyerahkan suatu barang dan pembeli yang membayar harga sesuai kesepakatan. Namun, pasal ini belum secara spesifik mengatur dinamika industri otomotif yang kompleks. Oleh karena itu, diperlukan bentuk perjanjian yang lebih adaptif dan kontekstual untuk menjamin kepastian hukum dalam hubungan bisnis antara PT Bonecom Tricom dan para pemasoknya.

Kepastian hukum dalam perjanjian jual beli tidak hanya penting untuk menjamin pelaksanaan kontrak, tetapi juga berdampak langsung terhadap kinerja rantai pasok, terutama dalam aspek kualitas, ketepatan waktu, dan kontinuitas pengiriman barang. Penelitian ini berangkat dari kebutuhan untuk menilai sejauh mana perjanjian jual beli komponen otomotif yang diterapkan di PT Bonecom Tricom mampu memberikan kepastian hukum bagi para pihak serta meningkatkan kinerja pemasok dalam

konteks industri otomotif nasional yang semakin kompetitif. Penelitian ini menggunakan pendekatan *Empirical Legal Research* (ELS) untuk menjembatani antara norma hukum dalam KUH Perdata dengan praktik hukum di lapangan, sehingga menghasilkan pemahaman yang komprehensif tentang efektivitas hukum kontrak dalam mendukung tata kelola industri komponen otomotif Indonesia.

## B. Rumusan Masalah

1. Apa dampak kepatuhan supplier terhadap aturan dalam penerapan perjanjian jual beli barang dalam industri ?
2. Bagaimana Pengaruh performa supplier terhadap penerapan perjanjian jual beli barang?

## C. Hasil dan Pembahasan

### 1. Profil PT Bonecom Tricom dan *Supply Chain* Otomotif

PT Bonecom pada tahun 1960-an adalah perusahaan yang bergerak pada pengolahan ikan yang berdiri di Sulawesi Utara, Indonesia. Dalam upaya memperluas jangkauan industri PT Bonecom saat itu mengembangkan bisnis yang menjangkau mancanegara seperti Jepang, Amerika Serikat dan Eropa. Pada tahun 1988 PT Bonecom melakukan ekspansi bisnis otomotif dengan mendirikan PT Kadera AR yang merupakan join venture dengan Arawakawa Auto Body, Ltd yang merupakan produsen kursi otomotif untuk pasar domestik dan luar negeri

---

PURCHASE AGREEMENT FOR MOVABLE” 10, no. 1 (2024): 104–13.

<sup>12</sup> Edi Kurniawan dan La Ode, “No Title” 1, no. 2 (2019): 93–108.



dengan Toyota Motor Manufacturing Indonesia sebagai pelanggan utamanya.

PT Bonecom yang merupakan cikal-bakal PT Bonecom Tricom saat ini adalah perusahaan yang berdiri pada tahun 2009 yang berfokus pada suku cadang yang habis pakai dan hingga saat ini PT Bonecom Tricom telah berkembang pesat dan tetap berkomitmen dengan mengedepankan nilai-nilai kualitas, inovasi, kepuasan pelanggan dan keunggulan teknologi. Dalam menjamin kebutuhan industri otomotif sangat penting untuk memastikan bahwa ketersediaan suplai material utama ataupun pendukung agar dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Hubungan industri yang terjalin antara PT Bonecom Tricom dan semua supplier tidak dapat dipisahkan karena merupakan sebuah kesatuan rangkaian proses. Supplier adalah mitra strategis yang harus terjalin dengan baik sehingga perlu adanya standar kualitas dan pengiriman barang untuk menjamin keberlangsungan rantai pasok

## **2. Struktur dan Isi Perjanjian Jual Beli Komponen**

Perjanjian Jual Beli yang dilakukan adalah sebuah instrumen yang terstruktur dan spesifik yang terdiri dari 16 pasal yang bertujuan mengatasi mengatasi keterbatasan dalam KUHPPerdata. Perjanjian Jual Beli ini dirancang dengan pendekatan hukum yang berdasarkan pada ketentuan-ketentuan yang tidak bertentangan dengan Pasal 1320 dan

1457 KUHP hal ini disebabkan belum adanya konteks khusus yang menjelaskan industri otomotif.

Pasal 1557 menjelaskan bahwa jual beli adalah sebuah perikatan yang dilakukan dengan kesedasan antara penjual dan pembeli. Pasal 1457 KUHPPerdata belum dapat menggambarkan kekhususan perjanjian, sehingga perlu sekali adanya adaptasi dengan barang yang akan di jual dan beli. Dalam memenuhi perjanjian perlu sekali dipertimbangkan syarat sah terjadinya perjanjian yang dilakukan.<sup>13</sup> Perjanjian yang dilakukan antara jual dan pembeli bersifat mengikat dalam mengatur hak dan kewajiban antara penjual dan pembeli untuk menjamin kepastian hukum bagi kedua pelah pihaknya

## **3. Pelaksanaan Perjanjian dan Pengawasan**

Perjanjian jual beli adalah upaya yang dilakukan untuk mewujudkan lahirnya kepastian hukum dan peningkatan performa kualitas dan pengiriman barang dari supplier dalam rantai pasok. PT Bonecom Tricom merupakan pihak pertama sebagai konsumen dan merupakan pihak yang dapat menetapkan standar dalam melakukan audit dan melakukan pengawasan secara berkala yang dimulai dari verifikasi dokumen dan verifikasi lapangan yang

---

<sup>13</sup> Undang-undang Hukum Perdata, "Jurnal Risalah Kenotariatan" 5, no. 1 (2024).

menjadi dasar untuk mengevaluasi semua supplier.<sup>14</sup>

Pihak pertama dapat memberikan penilaian kepada semua supplier dalam aspek utama yaitu penerimaan barang yang meliputi : ketepatan jumlah barang, ketepatan waktu pengiriman barang dan kesesuaian barang yang diminta. Dalam aspek kualitas barang yang meliputi : kualitas barang, penanganan masalah kualitas dan dan penanganan retur apabila barang yang dikirim tidak memenuhi standar kualitas. Supplier sebagai mitra strategis berdasarkan perjanjian jual beli barang harus menyatakan komitmennya dalam memenuhi perjanjian yang disampaikan oleh pihak pertama.

Efektivitas implementasi dari perjanjian jual beli barang yang dilakukan dapat mempengaruhi persaingan pasar industri otomotif. Faktor ekonomi merupakan salah satu hal yang dapat mempengaruhi persaingan pasar dengan terjadinya harga yang kompetitif dari luar negeri yang menuntut supplier untuk setiap supplier tanpa mengurangi kualitas maupun pengiriman barang. Dengan adanya tuntutan Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN) mendorong pihak pertama untuk membuat perjanjian baku yang jelas dan mengevaluasi performa dari supplier.<sup>15</sup>

Kepastian hukum yang dilakukan dengan pembuatan perjanjian jual beli barang harus mampu menyesuaikan ketidakmampuan Pasal 1457 KUHPerdara yang masih bersifat umum sehingga dapat menjadi solusi alternatif dengan memberikan kepastian hukum. Perjanjian jual beli barang yang diterapkan akan mampu menciptakan sinergi antara pihak pertama dan pihak kedua untuk terus menjalin kerjasama yang baik dalam proses rantai pasok dan untuk menjamin kepatuhan supplier perlu sekali dilakukan audit secara berkala.

Penerapan perjanjian jual beli barang pihak kedua untuk selalu menjaga prestasi kerja yang untuk mencegah terjadinya wanprestasi yang dilakukan oleh supplier.<sup>16</sup> Sengketa yang timbul akibat wanprestasi yang terjadi dapat dilakukan secara mediasi dan apabila tidak menemui kesepakatan maka penyelesaian sengketa dilakukan arbitrase yang mengacu pada UU No. 30 Tahun 1999 dan supplier dapat dikenakan penggantian biaya dan kerugian material maupun imaterial yang timbul kepada pihak pertama hal ini mengacu kepada Pasal 1234 KUHPerdara.

---

Toyota Kijang sebagai Simbol Inovasi dan Kemitraan Strategis” 2 (2025).

<sup>16</sup> Sandrarina Hertanto dan Gunawan Djajaputra, “Tinjauan Yuridis Terhadap Penyelesaian Wanprestasi dalam Perjanjian Jual Beli,” *Unes Law Review* 6, no. 4 (2024): 10368–80, <https://review-unes.com/https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

---

<sup>14</sup> Usulan Framework, “Jurnal SENOPATI,” 2025, 63–74.

<sup>15</sup> Alexander Rabbani et al., “Kerja Sama Indonesia Jepang di Bidang Otomotif:



#### 4. Kepatuhan Supplier Berdasarkan Ketentuan Perjanjian dalam KUHPERdata

Perjanjian Jual Beli instrumen hukum yang umum digunakan sebagai keabsahan transaksi yang dilakukan namun dalam hal ini transaksi jual beli tidak secara spesifik dalam indsutri komponen otomotif komponen otomotif perlu diatur terkait hak dan tanggungjawab pembeli dalam transaksi tersebut.<sup>17</sup> Dalam sebuah perjanjian dinyatakan sah dapat mengacu kepada Pasal 1320 KUHPERdata apabila memenuhi syarat-syarat tertentu hak ini adalah bentuk dari upaya bahwa setiap perjanjian memiliki kekuatan hukum yang mengikat bagi kedua belah pihak yang melakukan perikatan dan perjanjian tersebut. Sehingga perjanjian yang dilakukan mempunyai kekuatan yang mengikat untuk memenuhi hak dan kewajiban telah memenuhi syarat sah perjanjian.

Upaya untuk menjamin keberlangsung produksi memerlukan sinergi antara supplier dan konsumen dengan adanya pengaturan supply chain management adalah proses penyamaan persepsi yang didasari kebutuhan konsumen sehingga proses aliran produk dari supplier, proses manufaktur hingga ke

konsumen.<sup>18</sup> Supply chain management yang merupakan kesatuan aktivitas manufaktur yang tidak mungkin dapat dipisahkan karena hal ini memiliki hubungan yang sangat erat.

Kunci keberhasilan dari *supply chain* management adalah langkah strategis yang mampu memprediksi ketidakmampuan manajemen dalam membaca langkah-langkah yang dilakukan untuk meningkatkan efesiensi dalam proses manufaktur.<sup>19</sup> Konsep ini melibatkan banyak pihak dalam sistem rantai pasok hal ini meliputi material, proses produksi, pengiriman barang ke konsumen tetapi sistem informasi adalah hal yang sangat penting. Komitmen strategis ini harus di bangun dengan perjanjian jual beli dengan para supplier untuk membangun kemitraan dalam kesepakatan bersama.<sup>20</sup>

Industri otomotif adalah industri yang memiliki risiko yang tinggi hal ini disebabkan oleh manajemen operasional, perkembangan teknologi yang cenderung cepat dan

---

<sup>17</sup> Gunawan Widjaja dan Samsuto Samsuto, "Analisis Ketentuan Perjanjian Pengikatan Jual Beli (Ppjb) Dalam Perspektif Hukum Perdata: Tinjauan Terhadap Aspek Keabsahan Dan Penyelesaian Sengketa," *SINERGI : Jurnal Riset Ilmiah* 1, no. 4 (2024): 252–60, <https://doi.org/10.62335/psn0p742>.

---

<sup>18</sup> Ade Suhara dan Mohammad Fadli Perdana, "Analisis Seleksi Supplier Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Analytic Network Process ( F-ANP ) Dalam Industri Otomotif" 4, no. 3 (2025): 706–13.

<sup>19</sup> Trisno Rizki Salam, Tiara Wigati Septiani, dan Ade Nurdin, "Pemahaman Sistem Kanban Dan Ordering Dalam Logistic Menggunakan Sistem Terdistribusi" 1, no. 1 (2024).

<sup>20</sup> Hari Sucahyowati, "Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management)," *Majalah Ilmiah Gema Maritim* 13, no. 1 (2011): 20–28, <https://doi.org/10.37612/gema-maritim.v13i1.19>.

permintaan pasar yang cenderung menurun pasca COVID-19 dan isu geopolitik yang membuat turunnya permintaan kendaraan bermotor khususnya roda empat atau lebih.<sup>21</sup> Sehingga setiap transaksi yang dilakukan oleh produsen mobil, supplier tier satu, supplier tier dua dan seterusnya harus diberikan kepastian terhadap permintaan komponen yang diperlukan. UU Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen memberikan kepastian hukum atas kondisi saat ini yang diharapkan mampu menjadi payung hukum yang adil untuk semua konsumen secara berjenjang berdasarkan nilai kesepakatan hingga tidak memberatkan pada salah satu pihak yang memiliki kekuatan yang lebih besar sebagai konsumen.<sup>22</sup>

UU Nomor 8 Tahun 1999 bertujuan untuk memberikan rasa aman dan nyaman dalam melakukan transaksi bagi pihak pembeli dan penjual. UU ini memastikan bahwa setiap individu atau badan usaha yang melakukan transaksi yang sehat dengan tidak mengalami merugikan siapapun.<sup>23</sup> PT Bonecom Tricom

yang berstatus sebagai supplier tier dua selalu mengupayakan bahwa setiap pembelian material harus dilakukan secara selektif hal ini dilakukan untuk memastikan. Tahapan awal yang dilakukan adalah dengan melakukan seleksi vendor/supplier memenuhi syarat sebagai vendor/supplier yang laik, rasa aman dan nyaman ini harus dilihat dari dua sudut pandang yaitu pembeli dan penjual.

Peningkatan program audit yang dilakukan disemua supplier adalah memberikan dampak positif yang dimanfaatkan sebagai acuan dalam menentukan titik bawah performa supplier. Asesmen ini dilakukan untuk memverifikasi kelengkapan dokumen seperti : Laporan Hasil Produksi, Kualitas, Pengiriman Barang, Akta Perusahaan, ISO 9001: 2015, Surat Keputusan Kemenkumham Administrasi Hukum Umum, Struktur Organisasi dan Komitmen terhadap *early warning system* (EWS) hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa setiap supplier yang telah bergabung menjadi supplier maupun supplier yang akan bergabung dapat memberikan informasi lebih awal apabila terjadi permasalahan pada pengadaan material produksi di supplier terutama untuk material impor, proses manufaktur, dan pengiriman barang yang dilakukan.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Perusahaan Profitabilitas et al., "PENGARUH PENDEMI COVID-19 TERHADAP KINERJA Pendahuluan" 4, no. 1 (2022).

<sup>22</sup> Undang Undang et al., "karena dalam hal ini telah diatur dalam undang undang perlindungan konsumen.," 2016.

<sup>23</sup> I Komang Mahesa Putra, Ni Luh Mahendrawati, dan Desak Gde Dwi Arini, "Penerapan Pasal 1320 Kuh Perdata Terhadap Tanggung Jawab Penjual Dalam Perjanjian Jual Beli Barang Melalui Media Internet," *Jurnal Analogi Hukum* 2, no. 1

---

(2020): 73–77,  
<https://doi.org/10.22225/ah.2.1.1623.73-77>.

<sup>24</sup> Kontribusi Audit, Internal Terhadap, dan Efektivitas Sistem, "Jurnal Riset Ilmiah" 2, no. 8 (2025): 3662–74.

Selain memastikan kelengkapan dokumen supplier telah memenuhi syarat, hal yang perlu dilakukan adalah dengan melakukan pengecekan lapangan (*genba check*) kesesuaian dokumen yang dilaporkan. Metode *genba check* yang dilakukan dilakukan untuk menentukan pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan aspek kelengkapan dokumen, pelaksanaan atas dokumen yang ada serta konsistensi dalam pelaporan di setiap jenjang mulai dari operator hingga manajemen di supplier.<sup>25</sup> Memastikan aliran informasi berjalan dengan baik merupakan langkah pencegahan yang dapat dilakukan untuk memastikan bahwa in setiap potensi masalah yang terjadi di supplier dapat diketahui lebih awal.<sup>26</sup>

Dalam upaya pembuatan dokumen perjanjian jual beli komponen otomotif penertiban dokumen pendukung dari supplier sangat perlu dilakukan verifikasi. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa semua supplier sudah memiliki keabsahan dalam pembentukan badan usaha. Secara umum perjanjian jual berkaitan dengan pemenuhana

prestasi sebagaimana tertuang dalam Pasala 1234 KUHPdata yang meliputi prestasi berupa benda atau barang, jasa/ tenaga dan keahlian sera tidak berbuat sesuatu yang diserahkan secara langsung kepada pembeli. Suatu hubungan perikatan berdasarkan Pasal 1235 KUHPdata mewajibkan menyerahkan kebendaan barang kepada pembeli.<sup>27</sup>

Perjanjian jual beli komponen otomotif mengandung asas kebebasan bagi para pihak yang memiliki kepentingan dalam pembuatan perjanjian atas kesepakatan bersama. Dalam tahap awal ini ada 5 (lima) supplier yang menjadi target pembuatan perjanjian jual beli komponen otomotif yaitu :

1. PT. Anugerah Daya Industri Komponen Utama (*Metal Part*)
2. PT. Adyawinsa Plastic Industry (*Plastic Part*)
3. PT. Matra Roda Piranti (*Metal Part*)
4. PT. Bahana Unindo Teknik (*Plastic Part*)
5. PT. Primaraya Graha Nusantara (*Consumable Part*)

<sup>25</sup> Nurhabyana Nurhabyana, Moehammad Iqbal Sultan, dan Arianto Arianto, "Faktor Pendukung dan Pengambat Pola Komunikasi Organisasi untuk Meningkatkan Motivasi Karyawan di CV Kreasi Pisang Indonesia," *JIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan* 7, no. 1 (2024): 424–32, <https://doi.org/10.54371/jiip.v7i1.3782>.

<sup>26</sup> Hotma Antoni Hutahaen, "Implementasi Warehouse Management System ( WMS ) untuk Meningkatkan Kinerja Warehouse pada Perusahaan Otomotif" 2, no. 3 (2025).

<sup>27</sup> Ko41..., "No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析 Title," *BMC Public Health* 5, no. 1 (2017): 1–8, <https://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/siklus/article/view/298%0Ahttp://repository.unan.edu.ni/2986/1/5624.pdf%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.jana.2015.10.005%0Ahttp://www.biomedcentral.com/1471-2458/12/58%0Ahttp://ovidsp.ovid.com/ovidweb.cgi?T=JS&P>.

Perjanjian jual beli barang terdiri dari 16 pasal yang terdiri dari :

- a. Pasal 1 (Istilah Umum), pasal ini berisi tentang istilah-istilah umum dalam Perjanjian Jual Beli Komponen Otomotif seperti : LOI (Letter of Intents), PO (Purchasing Order), PRL (Part Requirement List), DN (Delivery Note), APV (Account Payable Voucher) dan lain-lain.
- b. Pasal 2 (Tujuan) pasal ini berisi tujuan pembuatan perjanjian jual beli barang antara PT. Bonecom Tricom dan semua suppliernya
- c. Pasal 3 (Prosedur Pembuatan Barang) berisi prosedur pembuatan komponen otomotif saat awal proyek di sepakati selain itu supplier diwajibkan melakukan pengiriman sample barang dengan ditetapkannya standar kualitas barang yang kemudian disusul dengan dengan pengiriman LOI (Letter of Intents), PO (Purchasing Order), PRL (Part Requirement List), DN (Delivery Note) hanya dapat digunakan apabila proyek sudah dinyatakan sebagai produk reguler dari PT. Bonecom Tricom.
- d. Pasal 4 (Pengiriman Barang) supplier diwajibkan melakukan pengiriman dengan persyaratan 3T (Ketepatan waktu, Ketepatan Jumlah, dan Ketepatan Kualitas) yang telah disepakati sebelumnya.
- e. Pasal 5 (Jaminan Mutu) dalam pasal ini supplier diwajibkan melakukan pengiriman dengan standar mutu yang disepakati dengan melakukan inspeksi pada

barang dan memastikan identitas barang terlihat dengan jelas pada saat pengiriman barang.

- f. Pasal 6 yang berkaitan dengan (Kepemilikan, Pengawasan Dan Pemeliharaan, Fasilitas Penyeluran Barang) menyatakan bahwa setiap barang yang berupa tolling, mold, jig dan alat ukur yang dititipkan di supplier dengan dibuktikan adanya surat penyerahan aset.
- g. Pasal 7 (Harga) merupakan biaya yang diperlukan dalam membuat suatu produk dengan menggunakan rumusan biaya yang disepakati dengan bagian pembelian PT. Bonecom Tricom dan apabila terdapat perubahan harga maka supplier diwajibkan melakukan peninjauan biaya yang dilakukan 3 (tiga) bulan sebelum perubahan harga yang dilakukan.
- h. Pasal 8 (Cara Pembayaran) adalah tata cara pembayaran yang dilakukan ke semua supplier.
- i. Pasal 9 (Jangka Waktu Perjanjian Dan Penghentian) adalah masa berlakunya perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak.
- j. Pasal 10 (*Force Majeure*) adalah tindakan yang dilakukan apabila terjadinya kejadian diluar kendali seperti : banjir, badai, gempa bumi dan kejadian huru-hara yang terjadi.
- k. Pasal 11 (Klaim) adalah kewajiban yang harus dilakukan supplier apabila tidak dapat memenuhi standar kualitas dan ketidakmampuan melakukan pengiriman barang yang mengakibatkan berhentinya

produksi di PT. Bonecom Tricom.

- l. Pasal 12 (Subkontraktor) dalam pasal ini supplier dapat melakukan proses produksi diluar perusahaan dengan melakukan penunjukkan secara resmi ke subkontraktor secara tertulis dan wajib memberitahukan kepada PT Bonecom Tricom serta melakukan aktivitas perbaikan berkesinambungan di subkontraktornya.
- m. Pasal 13 (Penyelesaian Perselisihan) adalah metode penyelesaian perselisihan yang timbul akibat secara mufakat apabila tidak mendapati kesepakatan maka diselesaikan dengan penyelesaian diluar pengadilan berdasarkan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999.<sup>28</sup>
- n. Pasal 14 (Kerahasiaan) menyatakan bahwa semua supplier diwajibkan menjaga dan menyimpan rahasia dari informasi teknis dan berkomitmen untuk tidak menjual barang yang diproduksi tanpa persetujuan tertulis kepada PT. Bonecom Tricom.
- o. Pasal 15 (*Fraud*) menyatakan bahwa pihak pertama dan pihak kedua tidak diperbolehkan melakukan tindakan kecurangan baik langsung ataupun tidak langsung.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Gusri Putra Dodi, "Arbitrase Dalam Sistem Hukum Indonesia," 2022, 372.

<sup>29</sup> Irenita Fitri, Marlina Siahaan, dan Diah Hari Suryaningrum, "Prosedur Audit Investigasi dalam Mengungkap Tindakan Fraud di PT XYZ oleh KAP JAS Investigation Audit Procedures in Revealing

- p. Pasal 16 (Lain-lain) menyatakan bahwa kedua belah pihak harus menaati setiap peraturan perpajakan Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 dan tindakan kecurangan pada proses jual beli yang dilakukan.<sup>30</sup>

Dalam sebuah perjanjian pada umumnya akan melakukan penawaran atau yang biasa disebut dengan negosiasi. Negosiasi adalah hal yang memiliki peranan yang penting dalam proses terjadinya transaksi jual beli barang sehingga melahirkan hak dan kewajiban yang memiliki ikrar yang kuat dan wajib untuk dipenuhi oleh pihak pertama dan pihak kedua. Dalam tahap penyusunan sebuah perjanjian transaksi jual beli barang dilakukan kepada semua supplier selalu membuka ruang untuk bernegosiasi dalam perumusan hubungan industri yang berdasarkan kepentingan masing-masing pihak. Melalui negosiasi adalah proses tawar menawar yang melahirkan sebuah kesepakatan yang saling menguntungkan.<sup>31</sup>

---

Fraud at PT XYZ by KAP JAS" 4, no. 2 (2024): 24–34.

<sup>30</sup> Ahmad Bukhori Muslim dan Agus Fuadi, "Analisis Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Property Dan Real Estate," *Jesya* 6, no. 1 (2023): 824–40, <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.1012>.

<sup>31</sup> Putu Devi Erviana, "a Tahap Negosiasi Dan Memorandum of Understanding (Mou) Dalam Penyusunan Kontrak," *Acta Comitatus* 5, no. 1 (2020): 123, <https://doi.org/10.24843/ac.2020.v05.i01.p11>.

Negosiasi yang dilakukan antara PT Bonecom Tricom dengan seluruh supplier dilakukan dengan transaksi yang cukup besar sehingga kedudukan terhadap perlindungan untuk kedua belah pihak harus memiliki kejelasan hukum. Perjanjian dapat dibuat dengan jelas dan dijelaskan dapat dijelaskan dengan sederhana sehingga dapat dipahami secara tuntas dan tidak memiliki makna ganda atau multi tafsir. Penyusunan perjanjian jual beli barang harus berlandaskan asas itikad baik sehingga perjanjian yang dilakukan bersifat kuat dan apabila pihak pertama atau kedua tidak memenuhi perjanjian yang dilakukan tentunya akan mengakibatkan kerugian pada pihak lainnya.<sup>32</sup>

### **5. Perjanjian Jual Beli Barang dan Dampaknya pada Performa Supplier**

Secara umum perjanjian jual beli barang dapat menjadi acuan atau dasar hukum bagi PT Bonecom Tricom dan semua supplier yang terlibat dalam proses produksi. Dengan adanya pembuatan perjanjian jual beli yang secara spesifik menjelaskan proses transaksi yang dilakukan. Melalui kesepakatan ini dapat memberikan dampak secara langsung memberikan pengaruh dari aspek kinerja dalam berbagai aspek. Perjanjian jual beli barang memberikan kejelasan kepada semua supplier dapat mengetahui secara

jelas produk yang di kirim, jadwal pengiriman hingga ketentuan pembayaran.

Hal ini dilakukan untuk mengurangi risiko kesalahpahaman di masa mendatang. Segala bentuk perjanjian jual beli yang dibuat secara sah berdasarkan undang-undang bagi kedua belah pihak yang melakukannya. Pada umumnya semua perjanjian yang dilakukan secara sepihak maupun dibuat oleh dua pihak secara sadar adalah perbuatan hukum yang nantinya akan menimbulkan akibat hukum. Penjual dan pembeli memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Perjanjian jual beli barang tidak dapat dibatalkan oleh salah satu pihak karena pembatalan ini dapat berpotensi menimbulkan wanprestasi pada perjanjian yang telah dilakukan.<sup>33</sup>

Kegagalan atau kelalaian (*wanprestasi*) yang melakukan perjanjian jual beli barang secara sengaja atau tidak sengaja dalam memenuhi permintaan yang telah disepakati. Wanprestasi mengakibatkan beberapa konsekuensi seperti pembatalan perjanjian antara kedua belah pihak yang menghasilkan litigasi yang diputuskan pengadilan atas hak dan kewajiban yang dilakukan. Pasal 1234 KUHPerdata yang mengatur tentang wanprestasi yang menimbulkan kerugian bagi PT Bonecom Tricom. Pejabat wajib untuk

---

<sup>32</sup> Muhammad Kandriana, Sri Atika, dan Muhammad Wildan, "Unes Law Review" 8, no. 1 (2025): 221–28.

---

<sup>33</sup> D. P. (2014). Azaria, "濟無No Title No Title No Title," *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents* 7, no. 2 (2014): 107–15.



memberikan penggantian biaya, kerugian materil maupun imaterial apabila terjadinya klaim yang timbul sebagai akibat dari ketidakpatuhan dalam perikatan yang dilakukan.

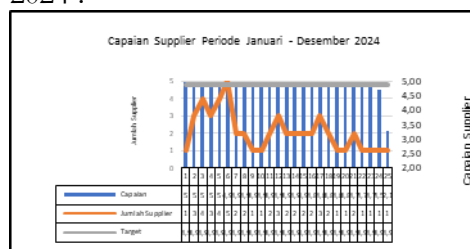
Wanprestasi adalah pilar yang cukup penting sebagai bentuk konsekuensi dari sebuah perjanjian yang mengacu pada Pasal 1234 KUHPdata yang menyatakan kompensasi terhadap wanprestasi yang terjadi.<sup>34</sup> Wanprestasi adalah perbuatan yang melanggar pelaksanaan perjanjian. Menurut Ahmadi Miru menyatakan bahwa wanprestasi dapat disebabkan oleh:

- Tidak adanya pemenuhan terhadap prestasi.
- Melaksanakan prestasi tidak sesuai dengan kesepakatan.
- Pelaksanaan prestasi yang terlambat.
- Melakukan pelanggaran atas perjanjian yang telah dilakukan.

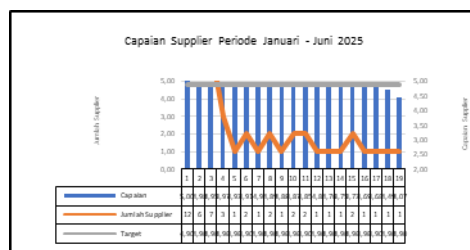
Indonesia sebagai negara hukum memberikan kepastian dalam setiap transaksi yang dilakukan secara pribadi maupun badan usaha yang mengacu kepada Pasal 1234 KUHPdata sehingga pasal ini dapat dijadikan sebagai rujukan yang menjadi penguat dalam perjanjian ini oleh kedua belah pihak.<sup>35</sup> Sejalan dengan itu baik PT Bonecom Tricom

dan semua suppliernya harus menjaga komitmen ini sehingga mencegah terjadinya wanprestasi dalam pengiriman, kualitas, kuantitas barang dan PT Bonecom Tricom berkewajiban untuk melakukan pembayaran pada tanggal yang ditetapkan. Dalam upaya melakukan pencegahan terjadinya wanprestasi yang terjadi PT Bonecom Tricom memberikan ruang untuk berkomunikasi untuk mencegah terjadinya wanprestasi.

Berikut ini adalah capaian supplier berdasarkan performa kualitas dan pengiriman barang periode Januari – Desember Tahun 2024 :



Gambar. 1 Capaian Supplier Periode Januari – Desember 2024



Gambar. 2 Capaian Supplier Periode Januari – Juni 2025

Berdasarkan data diatas penting sekali menjaga komitmen pada semua supplier maka sejak tahun 2025 PT Bonecom Tricom mengharuskan

<sup>34</sup> Kandriana, Atika, dan Wildan, “Unes Law Rev.”

<sup>35</sup> A L Mikraj, Reza Azurma, dan Duwi Handoko, “Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Tanah Dan Implikasinya Terhadap Konsumen Selaku Pihak Ketiga” 5, no. 2 (2025): 1748–65, <https://doi.org/10.37680/almikraj.v5i2.7292>

setiap supplier diwajibkan memberikan komitmen dalam meningkatkan kualitas produk dan ketepatan pengiriman barang produksi yang dilakukan. Komitmen ini dilakukan sebagai bentuk menjaga performa kepada konsumen PT Bonecom Tricom.

Data diatas menunjukkan bahwa komitmen ini memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap performa supplier. Berdasarkan data di tahun 2024 belum ada supplier yang memperoleh nilai yang sempurna, namun berdasarkan data tahun 2025 terdapat 12 (dua belas) supplier mendapatkan nilai puncak yaitu 5,00. Berdasarkan data tersebut terdapat 5 (lima) supplier diatas terjadi peningkatan yaitu :

Tabel. 1 Peningkatan performa supplier periode Januari – Februari 2024 dan 2025

No.	Supplier	Jan - Jun 2024	Jan - Juni 2025	Kenaikan Poin
		Poin	Poin	
1	PT. ADI	4.96	5	0.04
2	PT. API	4.74	5	0.26
3	PT. MLP	4.72	4.95	0.23
4	PT. BUT	4.68	4.95	0.27
5	PT. PGN	4.8	4.91	0.11
Rata-rata		4.78	4.96	0.18

Berdasarkan data diatas 5 (lima) pada periode yang sama supplier mengalami rata-rata peningkatan kinerja supplier sebanyak 0.18 poin, sehingga penerapan perjanjian jual beli barang ini dipandang cukup efektif dalam memberikan kejelasan terhadap supplier dalam memberikan performa terbaik. Hal ini mengindikasikan bahwa kejelasan aturan dapat memberikan pengaruh

yang sangat besar terhadap meningkatnya performa supplier.

Saat ini persaingan bisnis tengah bersaing secara ketat tidak hanya bersaing dan produk lokal melainkan iklim industri otomotif saat ini sedang menghadapi serangan material dari Tiongkok. Oleh sebab itu penting sekali melakukan pengembangan supplier secara menyeluruh tidak hanya dengan produk melainkan dengan kualitas barang.<sup>36</sup>

## D. Kesimpulan

### 1. Dampak Perjanjian terhadap Kinerja Supplier

Perjanjian jual beli barang yang dilakukan memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap performas supplier hal ini ditunjukkan dari adanya peningkatan sebesar 0.18 poin yang selama periode Januari – Juni 2025. Komitmen kedua belah pihak dalam mematuhi perjanjian jual beli barang yang disepakati akan mendorong peningkatan performa kualitas barang dan pengiriman barang yang dilakukan oleh supplier. Perkembangan industri sangat memerlukan kepastian hukum untuk menjamin setiap transaksi yang dilakukan dalam menunjang proses produksi.

<sup>36</sup> Khaila Priwisatra Fitriasyach, Solehatin Ika Putri, dan Lina Affifatusholihah, "Peran Supplier Relationship Management (SRM) Pada Pemasok Di PT. Krakatau Pipe Industries," *Improvement: Jurnal Manajemen dan Bisnis* 4, no. 2 (2024): 141–49, <https://doi.org/10.30651/imp.v4i2.24360>.

Perjanjian Jual Beli yang dibuat berdasarkan pendekatan hukum yang berdasarkan pada ketentuan-ketentuan yang tidak bertentangan dengan Pasal 1320 dan 1457 KUHP, sehingga performa supplier saat ini performa kualitas dan pengiriman adalah langkah awal yang dapat menjadi acuan dalam peningkatan kinerja supplier dalam rantai pasok material di PT Bonecom Tricom. Aturan ini tercantum dalam Pasal 4 (Pengiriman) dan Pasal 5 (Jaminan Mutu) mampu memberikan dampak signifikan.

## 2. Dampak Perjanjian terhadap Kepatuhan Supplier

Rantai pasok yang dilakukan akan sangat efektif apabila adanya perikatan dan perjanjian yang disepakati untuk menghindari terjadinya ketidakpuasan pelanggan. Secara umum dalam belum ada aturan perjanjian yang mengatur perikatan industri otomotif sehingga perjanjian jual beli komponen otomotif dapat menjadi solusi alternatif dalam memberikan kepastian perikatan yang bernilai positif pada perkembangan industri otomotif.

Perjanjian jual beli barang memiliki peranan penting dan memberikan solusi alternatif apabila tidak ada aturan yang secara spesifik mengatur pada bidang tertentu. Menciptakan kepastian hukum yang bersifat baku merupakan instrumen hukum yang sah dan mengikat, sehingga kepastian hukum yang disepakati kedua pihak dalam melakukan yang telah sepakat untuk

mengatur setiap hak dan kewajiban secara komprehensif.

## Daftar Pustaka

“3. HUKUM PERIKATAN 2.pdf,” n.d.

Audit, Kontribusi, Internal Terhadap, dan Efektivitas Sistem. “Jurnal Riset Ilmiah” 2, no. 8 (2025): 3662–74.

Az, Lukman Santoso. *Aspek hukum perjanjian*, 2019.

Azaria, D. P. (2014). “*濟無*No Title No Title No Title.” *Paper Knowledge. Toward a Media History of Documents* 7, no. 2 (2014): 107–15.

Belakang, A Latar. “Artikel Skripsi 2 Mahasiswa Fakultas Hukum Unsrat,” no. 3 (2023).

Caroline, Lisa, Emteta Karina Bangun, dan Tengku Salsabila. “Lisa Caroline Pakpahan dkk. Analisis Hukum Perjanjian Jual Beli Melalui E-Commerce Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata),” 2024, 305–15.

De, Jurnal Hukum. “THE ROLE OF THE NOTARY IN SALE AND PURCHASE AGREEMENT FOR MOVABLE” 10, no. 1 (2024): 104–13.

Erviana, Putu Devi. “a Tahap Negosiasi Dan Memorandum of Understanding (Mou) Dalam Penyusunan Kontrak.” *Acta Comitas* 5, no. 1 (2020): 123. <https://doi.org/10.24843/ac.2020.v05.i01.p11>.

Fitri, Irenita, Marlina Siahaan, dan Diah Hari Suryaningrum.

- “Prosedur Audit Investigasi dalam Mengungkap Tindakan Fraud di PT XYZ oleh KAP JAS Investigation Audit Procedures in Revealing Fraud at PT XYZ by KAP JAS” 4, no. 2 (2024): 24–34.
- Fitriasyach, Khaila Priwisastra, Solehatin Ika Putri, dan Lina Affifatusholihah. “Peran Supplier Relationship Management (SRM) Pada Pemasok Di PT. Krakatau Pipe Industries.” *Improvement: Jurnal Manajemen dan Bisnis* 4, no. 2 (2024): 141–49. <https://doi.org/10.30651/imp.v4i2.24360>.
- Framework, Usulan. “Jurnal SENOPATI,” 2025, 63–74.
- Hertanto, Sandrarina, dan Gunawan Djajaputra. “Tinjauan Yuridis Terhadap Penyelesaian Wanprestasi dalam Perjanjian Jual Beli.” *Unes Law Review* 6, no. 4 (2024): 10368–80. <https://review-unes.com/https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.
- Hidayat, Taufik, Roni Ekha Putera, Hendri Koeswara, Ilmu Sosial, Universitas Andalas, Jl Limau Manis, Limau Manis, et al. “Analisis Kebijakan Penerapan Tingkat Komponen Dalam Negeri ( TKDN ) dalam Pengadaan Barang dan Jasa di Kementerian Pendidikan , Kebudayaan , Riset , dan Teknologi: Studi Kasus di Biro Umum dan Pengadaan Di Biro Umum dan Pengadaan Barang Jasa Kementerian Pendidikan ,” 12, no. Maret (2024): 85–94.
- Hutahaean, Hotma Antoni. “Implementasi Warehouse Management System ( WMS ) untuk Meningkatkan Kinerja Warehouse pada Perusahaan Otomotif” 2, no. 3 (2025).
- Kandriana, Muhammad, Sri Atika, dan Muhammad Wildan. “Unes Law Review” 8, no. 1 (2025): 221–28.
- Ko41... “No  
主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title.” *BMC Public Health* 5, no. 1 (2017): 1–8. <https://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/siklus/article/view/298%0Ahttp://repositorio.unan.edu.ni/2986/1/5624.pdf%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.jana.2015.10.005%0Ahttp://www.biomedcentral.com/1471-2458/12/58%0Ahttp://ovidsp.ovid.com/ovidweb.cgi?T=JS&P>.
- Kurniawan, Edi, dan La Ode. “No Title” 1, no. 2 (2019): 93–108.
- Mikraj, A L, Reza Azurma, dan Duwi Handoko. “Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Tanah Dan Implikasinya Terhadap Konsumen Selaku Pihak Ketiga” 5, no. 2 (2025): 1748–65. <https://doi.org/10.37680/almikra.j.v5i2.7292>.
- Muslim, Ahmad Bukhori, dan Agus Fuadi. “Analisis Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Property Dan Real Estate.” *Jesya* 6, no. 1 (2023): 824–40.

<https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.1012>.

Indonesia, D I I. “P  
ERKEMBANGAN K  
OMPONEN O TOMOTIF,”  
2014, 1–20.

Nurhabiyana, Nurhabiyana,  
Moehammad Iqbal Sultan, dan  
Arianto Arianto. “Faktor  
Pendukung dan Pengambat Pola  
Komunikasi Organisasi untuk  
Meningkatkan Motivasi Karyawan  
di CV Kreasi Pisang Indonesia.”  
*JiIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*  
7, no. 1 (2024): 424–32.  
<https://doi.org/10.54371/jiip.v7i1.3782>.

Nursani, Dharma, dan Arif Rachman.  
“Pengantar manajemen rantai  
pasok,” 2021.

Perdata, Undang-undang Hukum.  
“Jurnal Risalah Kenotariatan” 5,  
no. 1 (2024).

Profitabilitas, Perusahaan, D A N  
Harga, Saham Pada, Industri  
Otomotif, dan D I Bei.  
“PENGARUH PENDEMI  
COVID-19 TERHADAP  
KINERJA Pendahuluan” 4, no. 1  
(2022).

Putra Dodi, Gusri. “Arbitrase Dalam  
Sistem Hukum Indonesia,” 2022,  
372.

Putra, I Komang Mahesa, Ni Luh  
Mahendrawati, dan Desak Gde  
Dwi Arini. “Penerapan Pasal 1320  
Kuh Perdata Terhadap Tanggung  
Jawab Penjual Dalam Perjanjian  
Jual Beli Barang Melalui Media  
Internet.” *Jurnal Analogi Hukum* 2,  
no. 1 (2020): 73–77.

<https://doi.org/10.22225/ah.2.1.1623.73-77>.

Rabbani, Alexander, Adhi Jayana,  
Muhammad Alif, dan Luthfi  
Rahman. “Kerja Sama Indonesia  
Jepang di Bidang Otomotif:  
Toyota Kijang sebagai Simbol  
Inovasi dan Kemitraan Strategis”  
2 (2025).

Sains, Jurnal Kolaboratif. “Analisis  
Supply Chain Management pada  
PT . Toyota Manufacturing  
Indonesia” 6, no. 6 (2023): 503–8.

Salam, Trisno Rizki, Tiara Wigati  
Septiani, dan Ade Nurdin.  
“Pemahaman Sistem Kanban Dan  
Ordering Dalam Logistic  
Menggunakan Sistem  
Terdistribusi” 1, no. 1 (2024).

Sucahyowati, Hari. “Manajemen  
Rantai Pasokan (Supply Chain  
Management).” *Majalah Ilmiah  
Gema Maritim* 13, no. 1 (2011): 20–  
28.  
<https://doi.org/10.37612/gema-maritim.v13i1.19>.

Suhara, Ade, dan Mohammad Fadli  
Perdana. “Analisis Seleksi Supplier  
Dengan Menggunakan Metode  
Fuzzy Analytic Network Process (F-ANP) Dalam Industri  
Otomotif” 4, no. 3 (2025): 706–  
13.

Syamil, Ahmad, Ervina Waty, dan  
Muhammad Ainul Fahmi. *Buku  
Ajar Manajemen Rantai Pasok*, 2023.

Undang, Undang, Perlindungan  
Konsumen, Kata Kunci, dan  
Perlindungan Hukum. “karena  
dalam hal ini telah diatur dalam

undang undang perlindungan  
konsumen,,” 2016.

Widjaja, Gunawan, dan Samsuto  
Samsuto. “Analisis Ketentuan  
Perjanjian Pengikatan Jual Beli  
(Ppjb) Dalam Perspektif Hukum  
Perdata: Tinjauan Terhadap Aspek  
Keabsahan Dan Penyelesaian  
Sengketa.” *SINERGI: Jurnal Riset  
Ilmiah* 1, no. 4 (2024): 252–60.  
[https://doi.org/10.62335/psn0p7  
42.](https://doi.org/10.62335/psn0p742)