

BAB V

KESIMPULAN



A. Kesimpulan

Di dalam BAB V ini, penulis akan menyimpulkan jawaban atas pertanyaan hukum yang telah dinyatakan di dalam BAB I. Pertama, sebenarnya Pasal 35 CISG telah mengatur secara tersirat mengenai *non-physical conformity*. Hal ini terbukti melalui pendapat para ahli, seperti Peter Huber, Alastair Mullis, Peter Schlechtriem, Ingeborg Schwenzer, dan sebagainya yang menyatakan bahwa Pasal 35 akan meliputi juga persoalan mengenai kesesuaian produk dari aspek non-fisiknya. Penulis sendiri cukup sependapat dengan para ahli tersebut. Hal ini dikarenakan tentu kualitas yang dihendaki oleh pembeli tidak sekedar kualitas dari aspek yang terlihat secara fisik, namun juga aspek non-fisiknya apalagi apabila telah dimuat secara eksplisit di dalam kontrak.

Alasan yang lain adalah di dalam Pasal 35(2) CISG, agar suatu produk dikategorikan sebagai *conforming goods*, produk harus juga sesuai dengan fungsi yang secara khusus diberitahukan oleh pembeli tidak sekedar fungsi produk secara umum. Di dalam kasus *non-physical non-conformity*, adakalanya produk akan dapat dipergunakan sesuai dengan fungsi pada umumnya, namun tidak sesuai dengan fungsi khusus yang dimintakan oleh pembeli. Tentu akan menjadi tidak adil apabila pembeli yang telah membeli produk dengan harapan tertentu hanya mendapatkan produk yang sesuai dengan fungsi yang umum, padahal pembeli memiliki ekspektasi tertentu. Oleh karena alasan-alasan ini, maka penulis sependapat dengan para ahli bahwa Pasal 35 CISG cukup untuk mengakomodasi bahwa kesesuaian produk tidak hanya meliputi aspek fisik, namun juga aspek non-fisik.

Di dalam masalah yang kedua, penulis akan membahas mengenai ukuran yang digunakan di luar Pasal 35 CISG untuk menyatakan kesesuaian produk. Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis, kita dapat menggunakan UNGC dan ISO dalam menentukan kesesuaian produk dari aspek non-fisiknya. Secara garis besar berdasarkan UNGC, ukurannya akan menyangkut mengenai

persoalan lingkungan hidup, hak asasi manusia, ketenagakerjaan, dan korupsi. Sedangkan ISO lebih menekankan bahwa perusahaan harus merencanakan, melakukan, mengevaluasi tindakan tersebut dan terakhir memperbaiki tindakan yang telah dilakukan dalam hal ada ketidaksesuaian.

Manfaat dari dibahasnya UNGC dan ISO di dalam penelitian ini adalah untuk menyarankan kepada para pengusaha untuk menggunakan kedua instrumen ini di dalam kontrak jual beli produk secara internasional yang mereka adakan. Penggunaannya dapat dilakukan sebagai referensi baku yang mengikat secara hukum karena disepakati oleh para pihak di dalam suatu klausul di dalam perjanjian, atau sebagai referensi tambahan yang dapat dirujuk ketika terdapat suatu hal yang diatur oleh kedua instrumen tersebut belum diatur secara spesifik di dalam kontrak. Untuk hal yang kedua ini, secara faktual para pihak harus pula sepakat bahwa kedua instrumen tersebut hanyalah sebagai referensi yang tidak mengikat secara hukum.

Apabila *seller* dan *buyer* tidak mau merujuk pada kedua instrumen ini di dalam kontrak sekalipun, mereka tetap dapat menggunakannya sebagai rujukan ketika terjadi suatu *non-physical non-conformity*. Caranya adalah dengan tunduk kepada UNGC dan tersertifikasi dengan ISO, dimana kedua instrumen tersebut merupakan standar internasional yang diakui oleh banyak perusahaan di dunia di dalam proses produksi dan manajemen kualitas suatu produk.

Cara ini juga dapat diberlakukan untuk mencegah persoalan gugatan akibat ketidaksesuaian produk dari pihak ketiga kepada *seller* yang mungkin tidak lahir dari hubungan kontraktual. Apabila *seller* mau tunduk terhadap ketentuan di dalam UNGC dan tersertifikasi dengan ISO di dalam memproduksi produk yang dimilikinya, tentu gugatan atas dasar *non-physical non-conformity* akan dapat diminimalisir. Karena itulah, sebaiknya UNGC dan ISO secara sadar dipatuhi oleh para pengusaha.

Masalah yang terakhir, penulis membahas mengenai bentuk pertanggungjawaban hukum yang dapat diperoleh *seller*, *buyer*, dan pihak ketiga dalam hal terdapat *non-physical non-conformity*. Untuk *seller*, mereka akan dibebaskan dari tanggungjawab hukum manakala *buyer* terlambat

memeriksa produk yang mereka terima (Pasal 38 CISG) dan *buyer* terlambat memberitahukan ketidaksesuaiannya kepada *seller* (Pasal 39 CISG). Meski demikian, terdapat sedikit perbedaan antara pertanggungjawaban hukum untuk *non-physical non-conformity* dan *physical non-conformity*. Letak pembedanya adalah dalam jangka waktu untuk melakukan pengecekan dan pemberitahuan ketidaksesuaian. Waktu yang dibutuhkan untuk melakukan pemeriksaan dan pemberitahuan untuk kasus *non-physical non-conformity* tentu akan lebih lama karena dibutuhkan keahlian yang lebih tinggi. Meski demikian permasalahan mengenai kapan waktu yang dianggap tepat untuk melakukan pengecekan dan pemberitahuan tetap akan diputus secara kasuistis.

Sedangkan *buyer*, di dalam CISG mereka diberi hak untuk menuntut kinerja tertentu dari *seller* (Pasal 46 CISG), mengakhiri kontrak (Pasal 25, 49, dan 72 CISG), pengurangan harga (Pasal 50 CISG), dan ganti kerugian (Pasal 74-76 CISG). Meski demikian, menurut penulis hanya pengakhiran kontrak, pengurangan harga dan ganti kerugian yang masih cocok digunakan di dalam kasus *non-physical non-conformity*.

Terakhir, untuk pihak ketiga, pertanggungjawaban hukum yang dapat dimintakan oleh pihak ketiga terhadap *seller* akan bergantung dari isi kontrak. Apabila tidak ada, maka mereka dapat menggunakan metode HPI untuk menentukan hukum mana yang harus diberlakukan untuk kontrak mereka. Bisa merujuk pada asas-asas seperti *lex loci contractus*, *lex loci solutionis*, aliran multilateral, dan *the most characteristic connection theory*. Namun menurut penulis, cara yang paling sesuai untuk menyelesaikan persoalan adalah dengan menggunakan aliran multilateral dengan menentukan titik taut yang paling banyak dari suatu kasus terlebih dahulu. Hal ini dikarenakan aliran multilateral akan menjaga keselarasan penyelesaian persoalan. Apapun forum yang dipilih oleh para pihak, apabila hakim atau arbiter menggunakan aliran ini, maka hasilnya akan sama. Meski demikian aliran ini tidaklah sempurna. Adakalanya suatu kasus memiliki jumlah titik taut terhadap dua negara yang sama. Bila kasus semacam itu yang terjadi, maka menurut penulis hakim dapat menggunakan *the most characteristic connection theory*. Tetapi dalam

menentukan hukum negara yang hubungannya paling dekat, hakim harus bersikap seobjektif mungkin. Pendapat penulis ini juga didukung oleh Pasal 4(c) Rome II Regulation yang memprioritaskan penerapan hukum yang memiliki hubungan yang secara nyata lebih dekat dalam menyelesaikan kasus..

B. Saran

Menurut penulis, isi Pasal 35 CISG sudah cukup efektif untuk meliputi persoalan mengenai *non-physical non-conformity* meskipun tidak secara eksplisit disebutkan, sehingga dapat dibiarkan seperti yang sudah ada saat ini. Sedangkan untuk persoalan pertanggungjawaban hukumnya, penulis cukup memahami bahwa belum semua perusahaan sekarang ini dapat diwajibkan untuk terikat pada ketentuan yang terdapat di dalam UNGC dan ISO. Meski demikian, karena dua instrumen ini sudah cukup dikenal dan diakui secara internasional, maka ada baiknya setiap kontrak dirancang sedapat mungkin untuk mematuhi kedua instrumen tersebut dan harapannya dalam beberapa tahun kedepan kedua instrumen ini dapat dibuat mengikat secara hukum apabila memang sudah ada kesadaran dari masyarakat secara internasional untuk menjadikan kedua instrumen ini sebagai misalnya konvensi internasional.

Terakhir, menurut penulis meskipun CISG adalah hukum yang mengatur persoalan hukum di antara para pihak yang terikat kontrak, ada baiknya kontrak tetap memikirkan akibat hukum terhadap pihak ketiga. Maka mungkin suatu saat persoalan mengenai tanggung jawab terhadap pihak ketiga karena kontrak perlu diatur dengan jelas. Meski demikian, sejauh ini kita masih dapat bergantung pada metode yang ditawarkan oleh IPI dalam menyelesaikan kasus-kasus yang ada.

DAFTAR PUSTAKA



A. Berita

Green Generation: Millennials Say Sustainability is A Shopping Priority, The Nielsen Company, dapat diakses pada: <http://www.nielsen.com/id/en/insights/news/2015/green-generation-millennials-say-sustainability-is-a-shopping-priority.html>.

B. Buku

ABDULKADIR MUHAMMAD, HUKUM DAN PENELITIAN HUKUM, (2004).

ANDREAS RASCHE & GEORG KELL, THE UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT: ACHIEVEMENTS, TRENDS, AND CHALLENGES, (2010).

INGEBORG SCHWENZER, CHRISTOPHER KEE, & PASCAL HACHEM, GLOBAL SALES & CONTRACT LAW (2012).

INTERNATIONAL STANDARD, ISO 10005 QUALITY MANAGEMENT – GUIDELINES FOR QUALITY PLANS (2018).

INTERNATIONAL STANDARD, ISO 14001 ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEMS – REQUIREMENTS WITH GUIDANCE FOR USE (2018).

INTERNATIONAL STANDARD, ISO 9001 QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS – REQUIREMENTS (2015).

JOHN O. HONNOLD & HARRY M. FLECHTNER, UNIFORM LAW FOR INTERNATIONAL SALES UNDER THE 1980 UNITED NATIONS CONVENTION (2009).

JOHNNY IBRAHIM, TEORI DAN METODOLOGI PENELITIAN HUKUM NORMATIF (2006).

JULIAN D. M. LEW, LOUKAS MISTELIS, & STEFAN MICHAEL KROLL, COMPARATIVE INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION (2003).

MARKUS MULLER-CHEN & LARA M. PAIR, AVOIDANCE FOR NON-CONFORMITY OF GOODS UNDER ART. 49(1)(A) CISG (2011).

MILTON P. DENTCH, THE ISO 9001:2015 IMPLEMENTATION HANDBOOK, USING THE PROCESS APPROACH TO BUILD A QUALITY MANAGEMENT SYSTEM (2017).

MOH. NAZIR, METODE PENELITIAN (1988).

PETER BRIMBLECOMBER, THE BIG SMOKE: A HISTORY OF AIR POLLUTION IN LONDON SINCE MEDIEVAL TIMES (1987).

PETER HUBER & ALASTAIR MULLIS, THE CISG: A NEW TEXTBOOK FOR STUDENTS AND PRACTITIONERS (2007).

PETER SCHLECHTRIEM & PETRA BUTLER, UN LAW ON INTERNATIONAL SALES: THE UN CONVENTION ON THE INTERNATIONAL SALES OF GOODS (2009).

PETER SCHLECHTRIEM, UNIFORM SALES LAW – THE UN CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (1986).

RICHARD STONE, THE MODERN LAW OF CONTRACT, 15 (2015).

SIMON HIX, THE POLITICAL SYSTEM OF THE EUROPEAN UNION. 1-17 (2005).

SOERJONO SOEKANTO & SRI MAMUDJI, PENELITIAN HUKUM NORMATIF (SUATU TINJAUAN SINGKAT) (2001).

SUNARYATI HARTONO, POKOK-POKOK HUKUM PERDATA INTERNASIONAL (1989).

T. Greiner, *et.all*, HEALTHY BUSINESS STRATEGIES FOR TRANSFORMING THE TOXIC CHEMICAL ECONOMY, NY: CLEAN PRODUCTION ACTION (2006).

Ulrich Magnus, *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch Mit Einführungsgesetz Und Nebengesetzen -- Wiener Un-Kaufrecht (CISG)* (2005).

C. Jurnal

Alessandro Ruggieri & Cecilia Silvestri, *Quality and Customer Satisfaction: Relationship and Customer Behavior. A Case Study*, IJMSR (2014).

Bowler, Catherine, & Brimblecombe, *Control of Air Pollution in Manchester prior to the Public Health Act, 1875*, in ENVIRONMENT AND HISTORY (The White Horse Press, eds., 2000).

Cesare Massimo Bianca & Michael J. Bonell, *Article 38* in COMMENTARY ON THE INTERNATIONAL SALES LAW (2005).

- Christina Ramberg, *Emotional Non-Conformity in the International Sale of Goods, Particularly in Relation to CSR Policies and Codes of Conduct*, Research paper, Stockholm University (2014).
- Coen, *The Impact of US Lobbying Practice on the European Business-Government Relationship*, 41 CALIF. MANAGE. REV. (1999).
- Djakhongir Saidov, *Article 35 of the CISG: Reflecting on the Present and Thinking About the Future*, 58 Vill. L. Rev. (2013).
- Franco Ferrari, *What Sources of Law for Contracts for the International Sale of Goods? Why One Has to Look Beyond the CISG in International Review of Law and Economics*, (2005).
- Heinrich Honsell (ed.), *Kommentar zum UN-Kaufrecht* 2nd ed. (Heidelberg: Springer 2010).
- Ingeborg Schwenzer & Benjamin Leisinger, *Ethical Values and International Sales Contracts*, PACE INT'L REV. (2009).
- J. McCormick, *Environmental policy and the European Union*, in CONTRIBUTIONS IN POLITICAL SCIENCE 355 (1995).
- Kristian Maley, *The Limits to the Conformity of Goods in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)* in INTERNATIONAL TRADE AND BUSINESS LAW REVIEW (Roger Jones & Gabriel A. Moens eds., 2009
- P. Schlechtriem, *Non-Material Damages - Recovery under the CISG?*, 19 PACE INT'L L. REV. (2007).
- René Henschel, *Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules*, N.J.C.L (2004).
- René Kim R & Erik Van Dam E, *The Added Value of Corporate Social Responsibility* in LEARNING ABOUT CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY THE DUTCH EXPERIENCE (Jacqueline Cramer eds. 2003).
- Richard Hyland, *Conformity of Goods to the Contract Under the United Nations Sales Convention and the Uniform Commercial Code* (1987).
- Robert Koch, "Fundamental breach": Commentary on whether the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts may be used to interpret or supplement Article 25 CISG', in *An International*

Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law, ed. J. Felemgas (New York: Cambridge University Press, 2007).

Villy de Luca, *The Conformity of the Goods to the Contract in International Sales*, 27 PACE INT'L L. REV. (2015).

D. Putusan

(Canada v. China) 1996 (Mei 22).

(Italian v. Germany) 1995 L.G. Trier (Okt 12).

(Italy v. Germany) 1993 L.G. Hannover (Des 1).

Computer motherboard case (Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp.) A.C Paris 2009 (Okt 7).

(Italy v. Germany) O.L.G Köln 1996 (Mei 21).

(Italy v. Switzerland) 1997 Canton Valais (Okt 28).

(Latvia v. Lithuania) D.C Tukums 2019 (Mei 5).

(Unknown) 1999 I.C.C (Ags).

Acrylic blankets case (Germany v. Netherlands) 1997 O.L.G Koblenz (Jan 31).

Aluminum and Light Industries Company v. Saint Bernard Miroiterie Vitretie, Sté C ..., Sté n ... (SNEM) and IVB Ch ... (France v. UAE) 2003 C.d.C (Sep 24).

Automobiles case (Italy v. Germany) 1995 (Feb 8).

Case 1455 (Samuel Smith, The Old Brewery v. Vini San Barbato, snc) 2013 Tribunale di Foggia (Jun 21).

Condensate crude oil mix case (Netherlands v. England) 2002 N.A.I (Okt 15).

Cotton twilled fabric case (Belgium v. Germany) 2006 L.G. Aschaffenburg (Apr 20).

Fiberglass fabrics for filters case (France v. Germany) 1999 O.LG Koblenz (Nov 18).

Stainless steel plate case (Germany v. Netherlands 2004 O.L.G Dusseldorf (Jan 23).

Frozen meat case (Germany v. Belgium) O.L.G Braunschweig 1999 (Okt 28).

The Hansa Nord (Cehave N.V. v. Bremer Handelsgesellschaft m.b.H) 1976 C.O.A UK.

Hungarian wheat case (Hungary v. Germany) O.L.G Karlsruhe 2006 (Feb 8).

International Flavors & International Flavors and Fragrances Inc. IFF & Frangances (Nederland) B. V. v. Ramon Sabater SA (Spain v. Netherlands) 2012 Audiencia Provincial de Murcia, (Mei 25).

Jose Luis Morales and/or Son Export, SA de CV, from Hermosillo Sonora, México v. Nez Marketing from Los Angeles, California (Mexico v. USA) 1993 Cómpromex (Mei 4)

Kasky v. Nike, Inc. (Marc Kasky v. Nike, Inc.) 2002 California Supreme Court (22 Mei).

Machine for producing hygenic tissues case (Germany v. Switzerland) 1999 B.G.H Germany (Nov 3).

Meat case (Germany v. Switzerland) 1998 (Okt 22).

Medical Marketing International, Inc v Internazionale Medico Scientifico SRL (Italy v. USA) 1999 E.D. La (Mei 17).

Mitias v. Solidea S.r.l. (Italy v. Slovenia) 2008 Tribunale di Forli (Des 9).

New Zealand Mussels case (Switzerland v. Germany) 1995 B.G.H Germany (Mar 8).

Roland Schmidt GmbH v. Textil-Werke Blumenegg AG (Roland Schmidt GmbH v. Textil-Werke Blumenegg AG) 2000 Swirzerland Federal Supreme Court (Des 22).

Sté Ceramique Culinaire de France v. Sté Musgrave Ltd. (France v. Ireland) 1996 C.d.C France (Des 17).

1996 US Court of Appeals (2nd Circuit) (Des 6).

Used agricultural machine (mower) case (Austria v. Germany) 1993 A.G Cloppenburg (Apr 14).

Video recorders case (Germany v. Switzerland) 2000 L.G Darmstadt (Mei 9).

(Germany v. Austria) 2002 (Jan 14).

(Italy v. Germany) 1994 O.L.G Frankfurt (Jan 18).

(Austria v. Serbia) 2006 O.G.H Austria (Jan 25).

(France v. Germany) 2007 C.d.C (Feb 13).

Frozen pork case (Belgium v. Germany) 2005 B.G.H Germany (Mar 2).

(Austria v. Germany) 1999 B.G.H Germany (Mar 8).

(Belgian v. France) 2001 C.d.A, Mons (Mar 8).

Brass poles case (unknown) 1978 O.L.G Hamm (Mar 23)

(UK v. Thailand) 1996 CIETAC (Mar 29).

(Belgium v. Spain) 2009 Audiencia Provincial de Zaragoza, (Mar 31).

(Switzerland v. Italy) 2015 B.G.H Switzerland (Apr 2).

(Germany v. Austria) 2000 O.G.H Austria (Apr 13).

Clay case (Germany v. Netherlands) 2012 B.G.H Germany (Sept 26).

Funnel covers case (Italy v. Germany) 2007 O.L.G Dresden (Nov 8).

(unknown) 2002 O.L.G. Munich (Nov 13).

Shoes case (Italy v. Germany) 2007 O.L.G Koblenz (Nov 21).

Sacovini/M Marrazza v. Les fils de Henri Ramel (Italy v. France) 1996 C.d.C France, (Jan 23)

E. Instrumen Hukum Internasional

80/934/EEC: Convention on the law applicable to contractual obligations opened for signature in Rome on 19 June 1980 Consolidated version

CISG-AC Opinion no 2, Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39, 7 June 2004. Rapporteur: Professor Eric E. Bergsten, Emeritus, Pace University School of Law, New York.

CISG-AC Opinion no 5, The buyer's right to avoid the contract in case of non-conforming goods or documents 7 May 2005, Badenweiler

(Germany). Rapporteur: Professor Dr. Ingeborg Schwenzer, LL.M., Professor of Private Law, University of Basel, para. 4.4.

CISG-AC Opinion No.6, Calculation of Damages under CISG Article 74 (2006). Rapporteur: Professor John Y. Gotanda, Villanova University School of Law, Villanova, Pennsylvania, USA.

International Institutes for the Unification of Private Law (UNIDROIT) Principles of International Commercial Contracts 2010.

International Labour Organization (ILO), *ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work*.

Regulation (Ec) No 864/2007 of The European Parliament and of The Council of 11 July 2007 on the law applicable to non-contractual obligations (Rome II).

Rio Declaration on Environment and Development, U.N. Doc. A/CONF.151/26 (vol. I); 31 ILM 874 (1992).

The Ten Principles of United Nations Global Compact.

United Nation Global Compact Missions.

United Nations Convention Against Corruption, G.A. Res. 58/4, U.N. Doc. A/58/422 (2003), S. Treaty Doc. No. 109-6, 43 I.L.M. 37 (December 9, 2003).

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, April 11, 1980, 1489 U.N.T.S 3.

Universal Declaration of Human Rights, G.A. Res. 217A, para 5, U.N. GAOR, 3 rd Sess 1 st plen.mtg., U.N. Doc. A/810 (December 10, 1948).

F. Situs Internet

Daniel Kaufmann, Interview with Daniel Kaufmann on 'Corruption: can it ever be controlled?', dapat diunduh pada: <http://discuss.worldbank.org/content/interview/detail/1196>, terakhir diakses pada 16 September 2018.

Guide to Corporate Sustainability Shaping a Sustainable Future, United Nations Global Compact, dapat diunduh pada: https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/UN_Global_Com

pact_Guide_to_Corporate_Sustainability.pdf, terakhir diakses pada 12 September 2018.

International Chamber of Commerce, United Nations Global Compact, Transparency International and World Economic Forum, 2009. Resisting Extortion and Solicitation in International Transactions: A Company Tool for Employee Training, dapat diakses pada: www.transparency.org/global_priorities/private_sector, terakhir diakses pada 18 September 2018.

ISO 10005:2018 Panduan untuk Rencana Mutu, dapat diunduh pada: <https://isoindonesiacenter.com/panduan-untuk-quality-plan-baru-saja-diperbarui/>, terakhir diakses pada: 1 November 2018, 20.10 WIB.