



## Perancangan Kontrak Joint Venture: Klausul Exit Strategy sebagai Upaya Pencegahan Sengketa

**Naila Jasmin Khairia**

Universitas Negeri Semarang

**Muhammad Azis**

Universitas Negeri Semarang

**Errangga Januardi Santana**

Universitas Negeri Semarang

**Rayi Kharisma Rajib**

Universitas Negeri Semarang

Alamat: Kampus UNNES, Sekaran, Kec. Gn. Pati, Kota Semarang, Jawa Tengah 50229

Korespondensi penulis: [nailajasmin@students.unnes.ac.id](mailto:nailajasmin@students.unnes.ac.id)

**Abstract.** *Joint venture (JV) is one of the strategic business partnerships widely used by both domestic and foreign companies to share capital, resources, and business risks. However, JV practices often lead to disputes due to unclear termination mechanisms. This article aims to analyze the legal framework of joint ventures in Indonesia, the urgency of exit strategy clauses in contracts, and how the design of these clauses can prevent disputes among parties. A normative approach is employed, examining legislation, principles of contract law, and relevant international practices. The study shows that the existence of exit strategy clauses provides legal certainty, protects the interests of parties, and minimizes potential conflicts. This article contributes theoretically to the development of contract law in Indonesia while offering practical benefits for business actors and legal practitioners.*

**Keywords:** *Joint Venture, Exit Strategy Clause, Dispute Prevention, Contract Law, Legal Certainty.*

**Abstrak.** Joint venture (JV) menjadi salah satu bentuk kerja sama strategis yang banyak digunakan dalam dunia bisnis modern, baik oleh perusahaan domestik maupun asing, untuk berbagi modal, sumber daya, dan risiko usaha. Namun, praktik JV sering menimbulkan sengketa akibat ketidakjelasan mekanisme pengakhiran kerja sama. Artikel ini bertujuan menganalisis dasar hukum *joint venture* di Indonesia, urgensi klausul *exit strategy* dalam kontrak, serta bagaimana perancangan klausul tersebut dapat mencegah sengketa antar pihak. Pendekatan yang digunakan adalah normatif, dengan menelaah peraturan perundang-undangan, asas-asas hukum kontrak, dan praktik internasional yang relevan. Hasil kajian menunjukkan bahwa keberadaan klausul *exit strategy* memberikan kepastian hukum, melindungi kepentingan para pihak, dan mengurangi potensi sengketa. Artikel ini memberikan kontribusi teoritis bagi pengembangan hukum kontrak di Indonesia sekaligus manfaat praktis bagi pelaku usaha dan praktisi hukum.

**Kata kunci:** Joint Venture, Klausul Exit Strategy, Pencegahan Sengketa, Hukum Kontrak, Kepastian Hukum.

### LATAR BELAKANG

Kerja sama bisnis lintas entitas semakin berkembang seiring meningkatnya globalisasi ekonomi dan integrasi pasar internasional. Bentuk kemitraan strategis yang paling banyak digunakan dalam praktik bisnis modern adalah *joint venture*, yaitu kerja sama antara dua atau lebih perusahaan untuk mencapai tujuan ekonomi bersama melalui pembentukan entitas baru (Fuady, 2013: 87). Model kerja sama ini banyak dipilih karena memungkinkan para pihak untuk berbagi sumber daya, modal, dan risiko usaha dalam satu kerangka hukum yang jelas (Salim HS, 2018: 65).

Karakteristik *joint venture* terletak pada adanya kesepakatan kontraktual yang menjadi dasar hubungan hukum antar pihak. Setiap kontribusi modal, pembagian keuntungan, hingga pengambilan keputusan dituangkan dalam perjanjian tertulis yang disebut *joint venture agreement*

(Hernoko, 2014: 132). Keberadaan perjanjian ini menjadi penting karena menentukan bagaimana hubungan bisnis dijalankan, serta bagaimana penyelesaiannya jika terjadi perbedaan kepentingan (Marzuki, 2016: 97).

Ketiadaan regulasi komprehensif mengenai *joint venture* dalam hukum positif Indonesia menyebabkan perjanjian menjadi satu-satunya dasar hukum yang mengatur hubungan antar pihak. Prinsip-prinsip umum hukum perjanjian dalam *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (KUHPerdata) Buku III tentang Perikatan menjadi pedoman utama dalam merancang kontrak bisnis (KUHPerdata Pasal 1313–1338). Selain itu, *Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal* dan *Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas* memberikan dasar hukum bagi pelaksanaan dan bentuk badan hukum *joint venture* di Indonesia (UU No. 25 Tahun 2007; UU No. 40 Tahun 2007).

Potensi sengketa dalam *joint venture* cukup tinggi karena sifatnya yang melibatkan lebih dari satu pihak dengan kepentingan ekonomi berbeda. Sengketa dapat muncul akibat perbedaan persepsi dalam pembagian laba, pengendalian manajemen, atau strategi bisnis (Harroch & Lipkin, 2020). Tanpa adanya pengaturan yang jelas mengenai mekanisme keluar (*exit strategy*), pihak yang ingin mengakhiri hubungan kerja sama seringkali terjebak dalam ketidakpastian hukum dan konflik berkepanjangan (Salim HS, 2010: 45).

Klausul *exit strategy* berfungsi sebagai mekanisme hukum yang mengatur prosedur bagi pihak yang ingin keluar dari kerja sama, termasuk ketentuan pengalihan saham, pembagian aset, dan penyelesaian kewajiban (Hernoko, 2014: 141). Dalam praktiknya, klausul ini sering dikaitkan dengan bentuk-bentuk seperti *buy-out clause*, *put and call option*, atau *right of first refusal* yang memberi ruang penyelesaian damai sebelum sengketa meningkat ke ranah litigasi (Harroch & Lipkin, 2020). Keberadaan klausul tersebut menjadi wujud penerapan prinsip kehati-hatian dan perlindungan hukum bagi para pihak.

Perancangan klausul *exit strategy* yang efektif harus memperhatikan asas-asas fundamental dalam hukum kontrak, seperti asas kebebasan berkontrak, asas keseimbangan, dan asas proporsionalitas (Hernoko, 2014: 88). Setiap klausul harus disusun berdasarkan itikad baik (*good faith*) untuk memastikan tidak ada pihak yang dirugikan dalam proses pengakhiran kerja sama (Hadjon, 2007: 22). Prinsip ini menegaskan bahwa kontrak tidak hanya berfungsi sebagai instrumen ekonomi, tetapi juga sebagai perwujudan keadilan antar pihak.

Klausul *exit strategy* memiliki fungsi preventif terhadap sengketa, karena dapat memberikan panduan hukum yang pasti ketika kondisi bisnis berubah atau hubungan kerja sama tidak dapat dilanjutkan (Salim HS, 2018: 70). Dengan adanya klausul tersebut, para pihak dapat menghindari interpretasi sepihak terhadap isi kontrak dan mengurangi ketergantungan pada penyelesaian sengketa di pengadilan (Fuady, 2013: 112). Kepastian hukum yang dihasilkan akan meningkatkan kepercayaan dan stabilitas hubungan bisnis.

Penyusunan kontrak *joint venture* yang tidak mencantumkan klausul *exit strategy* sering menimbulkan konsekuensi serius. Banyak contoh di mana hubungan bisnis berakhir dengan kerugian finansial besar akibat ketiadaan mekanisme pengakhiran yang jelas (Marzuki, 2016: 115). Dalam beberapa kasus, sengketa dapat berlangsung lama di pengadilan karena tidak ada dasar kontraktual yang mengatur hak dan kewajiban setelah salah satu pihak keluar. Hal ini membuktikan bahwa keberadaan *exit strategy clause* bukan hanya opsional, tetapi menjadi kebutuhan hukum mendesak.

Praktik bisnis internasional menunjukkan bahwa klausul *exit strategy* merupakan bagian wajib dalam kontrak kerja sama modern. Negara-negara dengan sistem hukum maju, seperti Inggris dan Amerika Serikat, telah menjadikan pengaturan *buy-sell clause* dan *first refusal clause* sebagai standar kontrak bisnis (Harroch & Lipkin, 2020). Indonesia dapat mengambil pelajaran dari praktik tersebut dengan mengintegrasikan prinsip-prinsip serupa dalam penyusunan kontrak domestik, agar tercipta iklim investasi yang lebih kondusif dan adil (Hernoko, 2014: 155).

Kajian ini berupaya menganalisis dasar hukum *joint venture* di Indonesia, urgensi klausul *exit strategy* dalam kontrak bisnis, serta bagaimana perancangan klausul tersebut dapat berfungsi sebagai upaya pencegahan sengketa. Pendekatan normatif digunakan dengan menelaah peraturan

perundang-undangan, asas-asas hukum perdata, dan doktrin hukum kontrak yang relevan (Marzuki, 2016: 54). Hasil pembahasan diharapkan dapat memperkuat pemahaman teoritis tentang hukum kontrak di Indonesia sekaligus memberikan panduan praktis bagi pelaku usaha dan konsultan hukum dalam merancang perjanjian yang berkeadilan dan pasti secara hukum.

### **KAJIAN TEORITIS**

Joint venture (*JV*) merupakan bentuk kerja sama strategis antara dua pihak atau lebih untuk mencapai tujuan bisnis tertentu dengan menggabungkan modal, sumber daya, dan kemampuan manajerial. Menurut Fuady (2013: 87), *joint venture* berbeda dari bentuk kemitraan lainnya karena biasanya melibatkan pembentukan entitas baru yang berdiri secara independen dari perusahaan induk, sehingga setiap pihak memiliki hak dan kewajiban yang jelas dalam perjanjian. Hernoko (2014: 132) menambahkan bahwa *JV* dapat berbentuk *equity joint venture*, di mana pihak-pihak menyumbangkan modal dalam bentuk saham perusahaan baru, atau *contractual joint venture*, yang hanya didasarkan pada kontrak tanpa pembentukan badan hukum baru. Di Indonesia, pengaturan khusus mengenai *joint venture* belum terdapat dalam satu undang-undang tersendiri, sehingga hubungan hukum para pihak diatur melalui perjanjian dan prinsip-prinsip umum hukum perikatan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPERdata, Buku III). UU No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal memberikan landasan hukum bagi penyertaan modal asing dalam *JV*, sedangkan UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas mengatur bentuk badan hukum serta hak dan kewajiban pemegang saham, yang menjadi dasar struktur modal dalam *JV* (UU No. 25 Tahun 2007; UU No. 40 Tahun 2007).

Prinsip-prinsip hukum kontrak menjadi pedoman dalam penyusunan perjanjian *joint venture*, termasuk klausul exit strategy. Prinsip kebebasan berkontrak (*freedom of contract*) memungkinkan para pihak menentukan isi perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan hukum, kesusilaan, atau ketertiban umum (Hernoko, 2014: 88). Asas *pacta sunt servanda* menegaskan bahwa perjanjian harus dihormati dan dilaksanakan secara sungguh-sungguh, termasuk ketentuan yang mengatur hak dan kewajiban saat salah satu pihak ingin keluar dari *JV* (Fuady, 2013: 112). Hadjon (2007: 22) menekankan pentingnya asas keseimbangan dan keadilan, sehingga klausul exit strategy harus memastikan tidak ada pihak yang dirugikan secara sepihak, baik dalam hal pengalihan saham maupun pembagian aset.

Klausul exit strategy merupakan ketentuan kontraktual yang mengatur prosedur bagi pihak untuk mengakhiri kerja sama *joint venture* tanpa menimbulkan sengketa. Salim (2010: 45) menyatakan bahwa fungsi utama klausul ini adalah memberikan kepastian hukum bagi pihak yang ingin keluar, mengatur pembelian saham (*buy-out clause*), hak membeli lebih dahulu (*right of first refusal*), serta opsi jual-beli (*put & call option*). Harroch dan Lipkin (2020) menambahkan bahwa exit strategy juga berfungsi untuk mengatur prosedur likuidasi perusahaan *JV* dan penyelesaian tanggung jawab yang tersisa, sehingga mengurangi risiko sengketa hukum dan kerugian finansial.

Perancangan klausul exit strategy yang efektif memerlukan penerapan prinsip asas hukum kontrak dan praktik bisnis yang adil. Hernoko (2014: 141) menyatakan bahwa klausul tersebut harus memuat mekanisme pengalihan saham, penentuan harga saham atau aset, serta jangka waktu penyelesaian transaksi. Salim (2018: 70) menekankan bahwa klausul exit strategy berfungsi preventif karena menyediakan panduan hukum yang jelas bagi penyelesaian potensi konflik sebelum terjadi sengketa formal di pengadilan. Hal ini sejalan dengan prinsip *legal certainty*, yang menjadi salah satu tujuan utama hukum kontrak di Indonesia, yaitu memberikan kepastian hukum bagi pihak yang terlibat dalam perjanjian bisnis.

Praktik internasional menunjukkan bahwa klausul exit strategy merupakan bagian penting dari kontrak *joint venture* yang modern. Negara-negara seperti Inggris dan Amerika Serikat telah menjadikan *buy sell clause*, *first refusal clause*, dan *put & call option* sebagai standar dalam perjanjian *JV* untuk mengurangi risiko sengketa dan memastikan transparansi hubungan bisnis (Harroch & Lipkin, 2020). Penggunaan prinsip-prinsip serupa dalam kontrak domestik Indonesia dapat memperkuat kepastian hukum, melindungi hak investor, dan menciptakan iklim bisnis yang kondusif (Hernoko, 2014: 155).

Ketiadaan klausul exit strategy dalam kontrak *joint venture* sering menimbulkan konsekuensi serius. Marzuki (2016: 115) mencatat bahwa banyak sengketa terjadi karena tidak adanya mekanisme keluar yang jelas, sehingga pembagian aset, hak pengelolaan, dan tanggung jawab hukum menjadi sumber konflik. Kontrak menjadi satu-satunya instrumen hukum yang dapat menjamin hak dan kewajiban para pihak dalam konteks hukum Indonesia yang belum memiliki regulasi khusus mengenai *JV*.

Fungsi klausul exit strategy bersifat preventif dan protektif, karena dapat memberikan kepastian hukum, melindungi kepentingan bisnis para pihak, serta mengatur mekanisme penyelesaian sengketa tanpa perlu melibatkan proses litigasi yang panjang. Fuady (2013: 112) menegaskan bahwa kontrak *joint venture* yang dilengkapi dengan klausul exit strategy yang jelas akan meminimalkan sengketa dan mengurangi biaya litigasi. Hernoko (2014: 155) menambahkan bahwa adopsi praktik internasional dalam klausul exit strategy memberikan nilai tambah bagi investor asing dan meningkatkan kepercayaan dalam iklim investasi di Indonesia.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif yuridis (*normative legal research*), yaitu metode yang menekankan analisis terhadap peraturan perundang-undangan, asas hukum, dan doktrin yang relevan dengan topik penelitian. Pendekatan ini dipilih karena fokus penelitian adalah perancangan klausul exit strategy dalam kontrak *joint venture* dan perannya dalam pencegahan sengketa.

Sumber data terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer mencakup peraturan perundang-undangan, antara lain Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata, Buku III), Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, dan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Data sekunder berupa literatur hukum, jurnal, artikel ilmiah, dan doktrin hukum yang membahas *joint venture*, klausul exit strategy, dan prinsip hukum kontrak.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka (*library research*) dengan langkah identifikasi sumber hukum dan literatur relevan, analisis isi peraturan dan doktrin hukum, serta sintesis konsep, asas hukum, dan praktik internasional yang dapat diterapkan dalam konteks Indonesia. Analisis dilakukan secara kualitatif deskriptif untuk memaparkan, membandingkan, dan mengevaluasi norma hukum, pendapat ahli, serta praktik internasional terkait klausul exit strategy.

Validitas data dijamin melalui penggunaan sumber hukum yang memiliki kekuatan hukum, literatur dan doktrin yang kredibel, serta relevansi dengan praktik bisnis dan hukum kontrak internasional. Penelitian ini bersifat deskriptif-analitis, sehingga selain menjelaskan dasar hukum dan konsep *joint venture*, juga menganalisis bagaimana klausul exit strategy dirancang untuk mencegah sengketa, dengan tujuan memberikan kontribusi teoritis bagi hukum kontrak di Indonesia dan manfaat praktis bagi pelaku usaha.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Klausul Exit Strategy dalam Joint Venture**

Klausul *exit strategy* dalam kontrak *joint venture* (*JV*) adalah ketentuan yang mengatur bagaimana dan kapan salah satu pihak dapat keluar dari kerjasama *JV*. Ini mencakup mekanisme pelepasan saham, penilaian aset atas bagian yang dikeluarkan, hak prioritas bagi para pihak lain untuk mengambil alih saham (misalnya *right of first refusal*), serta prosedur pembubaran atau likuidasi bila diperlukan. Klausul ini juga harus mengatur pemicu yang membolehkan atau

mewajibkan *exit*, misalnya kegagalan memenuhi target, perselisihan (*deadlock*), perubahan regulasi, atau perubahan struktur kepemilikan. Tujuannya adalah memberikan kepastian hukum dan struktur prosedur yang tertata dengan baik agar jika terjadi perubahan kondisi (misalnya ekonomi, strategi bisnis, regulasi) atau konflik antar pihak, maka exit bisa dilakukan secara tertib, adil, dan seminimal mungkin menimbulkan kerugian.

Klausul exit yang baik tidak hanya mengatur hak untuk keluar, tetapi juga aspek penting seperti, metode penilaian (apakah melalui appraisal independen, formula tetap, atau diskusi tertutup antar pihak), jangka waktu notifikasi (waktu pemberitahuan), pembatasan siapa yang boleh membeli saham, mekanisme penyelesaian bila pihak pembeli tidak sanggup memenuhi kewajiban, serta kewajiban pasca keluar (misalnya pengembalian aset, non kompetisi, kewajiban rahasia). Semua ini membantu meminimalkan ambiguitas dalam interpretasi kontrak dan mengurangi kemungkinan sengketa hukum atau finansial. (Brežan & Žabnikar, 2022)

### **1. Jenis-Jenis Klausul Exit Strategy dalam Joint Venture**

#### **a. Buy Out Clause / Buy Sell Mechanism**

Klausul *buy sell* adalah ketentuan dalam perjanjian joint venture yang memberikan hak kepada satu mitra (pemicu) untuk memaksa mitra lain membeli sahamnya, atau sebaliknya, berdasarkan persyaratan yang telah dirumuskan, misalnya melalui metode penilaian (appraisal independen, formula yang disepakati, maupun evaluasi oleh pihak ketiga) dan setelah pemberitahuan (*notice period*) formal. Biasanya klausul ini dilengkapi dengan pemicu (*triggering event*) seperti *deadlock*, gagal memenuhi kewajiban kontraktual, atau pelanggaran penting lainnya. Mekanisme ini menciptakan kepastian bahwa konflik internal tidak akan terus berlarut tanpa solusi, karena pihak yang dirugikan dapat mengambil tindakan jual/beli sah berdasarkan aturan yang telah disepakati. Fungsi preventifnya sangat nyata, eksistensi klausul buy sell memaksa para pihak untuk mempertimbangkan risiko konflik sejak awal, mendorong penyelesaian melalui negosiasi informal sebelum eskalasi, dan menghindari kerugian akibat stagnasi operasional atau ketidakpastian kepemilikan akibat sengketa.

#### **b. Right of First Refusal (ROFR) / Right of First Offer (ROFO)**

Klausul *ROFR* memberi hak kepada mitra JV (non penjual) untuk menandingi tawaran saham yang diterima oleh pihak penjual dari pihak ketiga, sehingga sebelum saham dijual ke eksternal, mitra dapat membeli dengan syarat yang sama, sedangkan *ROFO* mewajibkan pihak penjual terlebih dahulu menawarkan sahamnya kepada mitra dengan harga yang ditetapkan, dan hanya jika mitra menolak, penjual boleh mencari pembeli luar. (Norton Rose Fulbright, 2022) Mekanisme ini dioperasikan melalui pemberitahuan penjualan, penawaran internal dalam tenggang waktu tertentu, dan fallback ke pihak ketiga jika mitra tidak menggunakan haknya. (Norton Rose Fulbright, 2022) Fungsi preventifnya sangat strategis. Dengan *ROFR / ROFO*, penjualan saham ke pihak asing atau pihak tidak diinginkan bisa dicegah, kestabilan struktur kepemilikan dapat dijaga, dan potensi konflik kepentingan eksternal diminimalisir mitra JV menjadi

filter internal untuk calon pemegang baru, sehingga risiko introduksi pihak yang merugikan atau asing bisa dikelola lebih baik.

**c. Put & Call Option**

Klausul *put & call* memberikan hak yang saling melengkapi: *put option* memberi hak kepada pemegang saham untuk menjual sahamnya kepada mitra JV pada kondisi pemicu tertentu, sedangkan *call option* memberi hak kepada mitra untuk membeli saham pemegang saham lain jika kondisi tertentu tercapai. (All Joint Ventures Come to an End, 2022) Mekanisme ini biasanya mencakup penetapan trigger event (misalnya kegagalan kontribusi modal, kinerja di bawah target, perubahan kontrol, atau deadlock), pemberitahuan resmi (*notice*) kepada mitra, dan pelaksanaan opsi dalam jangka waktu yang telah disepakati, dengan harga saham yang dihitung berdasarkan metode penilaian (*appraisal*, formula, atau melalui pihak ketiga). (Key Terms of Real Estate JV Agreements, 2023) Fungsi preventifnya kuat: keberadaan kombinasi *put & call* memaksa para pihak untuk mempertimbangkan konsekuensi exit sejak awal, memungkinkan solusi eksitasi yang fleksibel berdasarkan situasi yang telah diantisipasi, dan menyediakan jalur terstruktur keluar atau pembelian saham tanpa harus menempuh litigasi atau pembubaran perusahaan.

**d. Liquidation / Dissolution Clause**

Klausul *liquidation* (atau *dissolution*) menetapkan bahwa apabila kondisi tertentu tercapai misalnya usaha JV sudah tidak layak diteruskan, kegagalan pasar, atau persetujuan bersama para pihak maka JV akan dibubarkan dan aset dilikuidasi. Mekanisme normalnya meliputi identifikasi waktu pembubaran, penjualan aset atau penyelesaian kewajiban, pembagian hasil likuidasi (setelah utang/kewajiban) kepada pemegang saham berdasarkan proporsi atau formula yang disepakati, serta pengaturan hak kreditur dan pihak ketiga selama proses likuidasi. (Key Terms of Real Estate JV Agreements, 2023) Fungsi preventif dari klausul ini adalah memberi *exit* kolektif yang tertib ketika opsi lain tak memungkinkan, memberi kepastian prosedur akhir agar para pihak tahu bagaimana pembubaran akan dilakukan, dan menghindari sengketa distribusi aset atau tanggung jawab utang jika JV dipaksa berhenti tanpa mekanisme yang jelas.

**e. Deadlock Resolution Clause**

Klausul *deadlock* (resolusi kebuntuan) dirancang untuk menangani situasi di mana mitra JV tidak dapat mencapai kesepakatan atas keputusan material bahkan setelah prosedur normal internal gagal. Mekanismenya dapat mengatur langkah-langkah eskalasi seperti perundingan wajib, mediasi, pengajuan ke ahli independen, atau mekanisme *shoot out* (misalnya Russian Roulette atau Texas Shootout), di mana satu pihak menetapkan harga dan opsi beli/jual dalam jangka waktu tertentu. (How to tackle deadlock in JV Agreements, 2024) Fungsi preventifnya sangat strategis, karena dengan klausul *deadlock*, risiko mandek operasional dapat dikurangi, mitra termotivasi menyelesaikan sengketa sebelum mencapai kebuntuan total, dan ada rute tersusun untuk menyelesaikan konflik tanpa harus membubarkan JV atau menempuh litigasi panjang.

## **2. Implementasi Klausul Exit Strategy sebagai Upaya Pencegahan Sengketa dalam Kontrak Joint Venture**

### **a. Fungsi Preventif Klausul Exit Strategy dalam Mencegah Sengketa**

Klausul exit strategy memiliki fungsi preventif yang sangat penting dalam menjaga stabilitas hubungan para pihak dalam joint venture. Keberadaan klausul ini memberikan jalur penyelesaian ketika terjadi perubahan kondisi bisnis atau ketika salah satu pihak tidak lagi dapat melanjutkan kerja sama sesuai perjanjian. Dengan adanya mekanisme keluar yang jelas, ketidakpastian kepemilikan dapat dihindari karena para pihak sudah mengetahui bagaimana pengalihan kepemilikan harus dilakukan, siapa yang berhak melakukan pembelian, dan bagaimana nilai saham ditentukan. Exit strategy juga mendorong para pihak menyelesaikan perbedaan pendapat melalui jalur internal sebelum beralih ke litigasi, mengingat pelanggaran atau deadlock yang berkepanjangan akan memicu hak exit bagi pihak lain. Akibatnya, klausul exit menciptakan efek pencegah (*deterrent effect*) yang membuat para pihak berhati-hati untuk tidak melakukan tindakan yang dapat memicu exit atau merugikan operasi joint venture.

### **b. Keterkaitan Exit Strategy dengan Perlindungan Kepentingan Para Pihak**

Klausul exit strategy turut berfungsi melindungi kepentingan masing-masing pihak dalam joint venture, baik pemegang saham mayoritas maupun minoritas. Dalam banyak kasus, pemegang minoritas berisiko terpinggirkan dalam pengambilan keputusan strategis, sehingga keberadaan mekanisme seperti *put option* atau *buy-out* memberikan ruang untuk keluar secara adil jika mereka tidak lagi memiliki perlindungan yang memadai. Sebaliknya, pemegang mayoritas juga dapat terlindungi dari perilaku pasif atau obstruktif oleh pemegang minoritas yang menghambat jalannya operasional; misalnya melalui *call option* yang dapat digunakan ketika pihak minoritas tidak memenuhi kewajiban kontribusi modal. Selain itu, klausul seperti *right of first refusal* (ROFR) menjaga stabilitas struktur kepemilikan dengan memberikan kesempatan pertama kepada mitra internal untuk membeli saham sebelum dijual kepada pihak ketiga sehingga tidak muncul pemegang saham baru yang berpotensi mengganggu keseimbangan bisnis atau kepentingan strategis para pihak. Dengan demikian, exit strategy berfungsi sebagai instrumen proteksi kepentingan bersama sekaligus menjaga kelangsungan joint venture.

**c. Pengaturan Exit Strategy dalam Perspektif Hukum Indonesia**

Dalam perspektif hukum Indonesia, pengaturan exit strategy pada prinsipnya berlandaskan asas kebebasan berkontrak sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUH Perdata, yang memberikan kewenangan kepada para pihak untuk menetapkan isi, bentuk, dan syarat perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Dalam konteks joint venture berbentuk Perseroan Terbatas (PT), klausul exit strategy juga harus selaras dengan ketentuan dalam Undang-Undang Perseroan Terbatas, terutama yang berkaitan dengan pengalihan saham, hak pemegang saham, dan aturan RUPS. Praktik kenotariatan di Indonesia turut berperan dalam menegaskan legalitas mekanisme exit, misalnya memastikan bahwa pengalihan saham sesuai dengan anggaran dasar dan bahwa skema ROFR atau ROFO tercantum secara eksplisit dalam perjanjian. Meski demikian, terdapat sejumlah tantangan implementasi, seperti penegakan klausul tertentu yang belum lazim, misalnya mekanisme Russian Roulette atau Texas Shootout, yang dapat dipandang tidak seimbang atau berpotensi merugikan salah satu pihak. Selain itu, potensi sengketa terkait penilaian saham sering muncul apabila appraisal independen tidak ditentukan sejak awal atau jika formula valuasi dianggap tidak mencerminkan nilai wajar. Karena itu, penyusunan klausul exit harus dilakukan dengan mempertimbangkan batasan hukum Indonesia dan praktik bisnis yang berkembang.

**d. Risiko Jika Klausul Exit Strategy Tidak Dirancang dengan Baik**

Ketiadaan atau ketidakjelasan klausul exit strategy dalam perjanjian joint venture dapat menimbulkan berbagai risiko yang berpotensi berkembang menjadi sengketa. Tanpa mekanisme exit yang jelas, kondisi deadlock dapat terjadi tanpa jalan keluar, membuat operasional perusahaan terhenti dan mengganggu keberlanjutan bisnis. Ketidakjelasan mekanisme penilaian saham juga dapat memicu konflik mengenai nilai yang adil ketika salah satu pihak ingin keluar sebelum masa kerja sama berakhir. Sengketa kepemilikan atau hak suara dapat terjadi apabila pengalihan saham tidak diatur secara rinci, sehingga memungkinkan munculnya pemegang saham baru yang tidak dikehendaki oleh mitra lainnya. Selain itu, tanpa batasan yang jelas, para pihak berisiko menghadapi litigasi panjang untuk menentukan prosedur pembubaran, penyelesaian kewajiban, maupun hak pasca-keluar. Keseluruhan risiko tersebut menunjukkan bahwa exit strategy merupakan elemen vital dalam JV Agreement;

ketiadaannya bukan hanya meningkatkan kerentanan terhadap konflik, tetapi juga memperbesar potensi kerugian finansial dan operasional bagi para pihak.

## **KESIMPULAN**

Klausul exit strategy merupakan elemen fundamental dalam perancangan kontrak joint venture karena berfungsi sebagai mekanisme pengaturan keluar yang memberikan kepastian hukum bagi para pihak ketika terjadi perubahan kondisi bisnis, kegagalan memenuhi kewajiban, atau munculnya sengketa internal. Melalui pengaturan yang jelas mengenai metode penilaian saham, prosedur pengalihan kepemilikan, pemicu exit, serta kewajiban pasca-keluar, klausul ini mampu meminimalkan ambiguitas interpretasi dan mencegah timbulnya sengketa yang lebih besar. Berbagai jenis klausul exit seperti buy-sell mechanism, ROFR/ROFO, put & call option, liquidation clause, dan deadlock resolution clause, masing-masing memiliki fungsi preventif yang memperkuat stabilitas hubungan bisnis, menjaga keseimbangan kepentingan antara pemegang saham mayoritas dan minoritas, serta memastikan keberlangsungan operasional joint venture. Dalam konteks hukum Indonesia, penyusunan exit strategy harus mematuhi asas kebebasan berkontrak sekaligus selaras dengan ketentuan Undang-Undang Perseroan Terbatas, termasuk prosedur pengalihan saham dan kewenangan organ perseroan. Tantangan implementasi seperti enforceability mekanisme tertentu dan sengketa valuasi menunjukkan bahwa klausul ini harus dirumuskan secara cermat dan profesional. Tanpa perumusan yang jelas, joint venture berpotensi menghadapi deadlock, ketidakpastian kepemilikan, hingga litigasi berkepanjangan yang merugikan semua pihak. Dengan demikian, exit strategy tidak hanya berfungsi sebagai jalan keluar dari kerja sama, tetapi juga sebagai instrumen pencegah sengketa yang menjaga kesinambungan bisnis dan melindungi kepentingan para pihak. Perancangan klausul ini secara tepat dan komprehensif merupakan langkah strategis untuk memastikan bahwa joint venture dapat berjalan secara efektif, berkelanjutan, dan terlindungi dari risiko konflik yang tidak perlu.

## **SARAN**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, perhatian yang lebih besar perlu diberikan pada perancangan klausul exit strategy sejak tahap awal negosiasi kontrak joint venture. Para pihak idealnya merumuskan mekanisme exit secara jelas, termasuk penetapan pemicu exit yang objektif, metode valuasi saham yang transparan, serta prosedur pengalihan kepemilikan yang sesuai dengan hukum perusahaan di Indonesia. Keterlibatan penasihat hukum yang kompeten juga penting untuk memastikan kesesuaian klausul dengan ketentuan perundang-undangan serta efektivitasnya dalam mencegah sengketa. Selain itu, praktik menunjukkan bahwa sengketa joint venture sering muncul akibat ketidakjelasan mekanisme penyelesaian kebuntuan dan ketidaksiapan menghadapi perubahan kondisi bisnis. Oleh karena itu, mekanisme deadlock dan berbagai opsi exit seperti buy-sell, ROFR/ROFO, atau put & call perlu dirancang dengan memperhatikan keseimbangan kepentingan para pihak dan fleksibilitas terhadap dinamika usaha. Dengan pengaturan yang komprehensif dan adaptif, klausul exit strategy akan berfungsi sebagai instrumen manajemen risiko yang efektif dan mampu menjaga keberlanjutan serta stabilitas kerja sama dalam joint venture.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Adijaya, I. G. (2020). *Perlindungan Hukum dalam Perjanjian Joint Venture di Indonesia*. Jurnal Hukum Bisnis, 11(2), 145–160.
- Beatty, J., Samuelson, S., & Abril, P. (2019). *Business Law and the Regulation of Business*. Cengage Learning.
- Harvard Law School Program on Negotiation. *Managing Deadlocks in Business Negotiations*. Diakses dari: [www.pon.harvard.edu](http://www.pon.harvard.edu)
- Henry R. Cheeseman. (2018). *Contemporary Business and Online Commerce Law*. Pearson.
- Hutabarat, R. (2019). *Exit Strategy dalam Perjanjian Joint Venture: Analisis Konstruksi Hukum dan Pencegahan Sengketa*. Jurnal RechtsVinding, 8(1), 55–72.
- International Finance Corporation (IFC). *Joint Venture Agreement Guidance and Best Practices*. Diakses dari: [www.ifc.org](http://www.ifc.org)
- Investopedia. *Joint Venture: Definition, Types, and Exit Strategies*. Diakses dari: [www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).
- Kurniawan, D. (2017). *Valuation Methods in Corporate Buy–Sell Agreements*. Working Paper, Asian Business Law Institute.
- Mallor, J. P. (2021). *Business Law: The Ethical, Global, and E-Commerce Environment*. McGraw-Hill.
- Munir Fuady. (2018). *Hukum Bisnis dalam Teori dan Praktik*. PT Citra Aditya Bakti.
- Pangestu, N. (2022). *Pengaturan Deadlock Mechanism dalam Joint Venture Agreement*. Jurnal Yuridis, 9(2), 233–250.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 32/POJK.04/2014 tentang Rencana dan Pelaksanaan RUPS, beserta perubahannya.
- Salim HS. (2017). *Perkembangan Hukum Kontrak di Indonesia*. Rajawali Pers.
- Siregar, M. (2018). *Pengaturan Exit Mechanism dalam Perjanjian Joint Venture di Indonesia*. Tesis, Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
- Tanadi, F. (2020). *Analisis Yuridis Penyelesaian Sengketa dalam Joint Venture Agreement*. Disertasi, Fakultas Hukum Universitas Airlangga.
- Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal.
- Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.
- Wijaya, A. Y. (2021). *Klausul Penilaian Saham dalam Sengketa Korporasi*. Jurnal Hukum & Ekonomi, 5(3), 200–214.