

**PERSIAPAN PENYUSUNAN KONTRAK BISNIS INTERNASIONAL  
(KEPATUHAN REGULASI PERDAGANGAN INTERNASIONAL PADA  
TAHAP PRA KONTRAK STUDI PADA INDUSTRI EKSPOR)**

***PREPARATION OF INTERNATIONAL BUSINESS CONTRACTS  
(COMPLIANCE WITH INTERNATIONAL TRADE REGULATIONS AT THE  
PRE-CONTRACT STAGE A STUDY ON THE EXPORT INDUSTRY)***

**Bararela Sebastian U<sup>1</sup>, Wafda Vivid Izziyana<sup>2\*</sup>, Subaidah Ratna Juita<sup>3</sup>**

Faculty of Law Semarang University

[sebastianbara1020@gmail.com](mailto:sebastianbara1020@gmail.com)<sup>1</sup>, [wafda@usm.ac.id](mailto:wafda@usm.ac.id)<sup>2</sup>, [ratna.juita@usm.ac.id](mailto:ratna.juita@usm.ac.id)<sup>3</sup>

Dikirimkan: November 2025; Diterima: Januari 2026

**Abstrak.** Tujuan penelitian ini adalah menganalisis tingkat kepatuhan regulasi perdagangan internasional pada tahap pra-kontrak dalam industri ekspor dan merumuskan model persiapan kontrak yang efektif. Metodologi yang digunakan adalah pendekatan hukum normatif-empiris (*socio-legal*) dengan jenis deskriptif-analitis. Data primer dikumpulkan melalui *in-depth interview* dengan Manajer Legal dan Ekspor-Impor, sementara data sekunder mencakup peraturan domestik dan konvensi internasional. Hasil dan pembahasan menunjukkan bahwa meskipun perusahaan ekspor telah melaksanakan *due diligence*, masih terdapat kesenjangan hukum (*legal gap*) terutama dalam adaptasi cepat terhadap perubahan regulasi standar produk dan aturan kepabeanan di negara tujuan. Kesenjangan ini sering berujung pada risiko penahanan barang atau penalti, yang menunjukkan *compliance* pada tahap awal belum optimal. Simpulan utama adalah bahwa kerangka kerja persiapan pra-kontrak yang ada saat ini belum cukup komprehensif dan adaptif. Oleh karena itu, penelitian merekomendasikan model *compliance checklist* terintegrasi yang mencakup Incoterms, standar sertifikasi internasional, dan pembaruan regulasi sanksi, sebagai panduan mitigasi risiko hukum proaktif bagi industri ekspor.

**Kata Kunci:** Due Diligence; Industri Ekspor; Kepatuhan Regulasi; Kontrak Bisnis Internasional; Pra-Kontrak

**Abstract.** The objective of this study is to analyze the level of compliance with international trade regulations during the pre-contract stage in the export industry and to formulate an effective contract preparation model. The methodology employed is a normative-empirical legal approach (*socio-legal*) with a descriptive-analytical design. Primary data were collected through *in-depth interviews* with Legal and Export-Import Managers, while secondary data included domestic regulations and international conventions. The results and discussion indicate that despite exporters conducting *due diligence*, a legal gap persists, particularly in the rapid adaptation to changes in product standard regulations and customs rules in destination countries. This gap often leads to risks such as cargo detention or penalties, signifying that initial stage compliance is not yet optimal. The main conclusion is that the existing pre-contract preparation framework is neither comprehensive nor sufficiently adaptive. Therefore, the research recommends an integrated compliance checklist model covering Incoterms, international certification standards, and trade sanction regulation updates, to serve as a proactive legal risk mitigation guide for the export industry.

**Keywords:** Due Diligence; Export Industry; Regulatory Compliance; International Business Contracts; Pre-Contract

## PENDAHULUAN

Lanskap perdagangan internasional kini beroperasi di tengah volatilitas geopolitik dan ketidakpastian kebijakan yang belum pernah terjadi sebelumnya. Aktivitas ekspor tidak lagi hanya didorong oleh keunggulan komparatif murni, tetapi juga semakin dibatasi oleh rezim kontrol ekspor, perluasan sanksi internasional, dan kebijakan proteksionisme. Dalam kondisi fragmentasi tersebut, kontrak bisnis internasional berfungsi sebagai jangkar hukum utama untuk memitigasi risiko disrupsi perdagangan.<sup>1</sup>

Fokus utama bergeser dari sekadar eksekusi kontrak pasca-penandatanganan

---

<sup>1</sup> International Chamber of Commerce (ICC), *Incoterms® 2020: Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms* (International Chamber of Commerce, 2020).

**Bararela Sebastian U, Wafda Vivid Izziyana, Subaidah Ratna Juita**  
***Persiapan Penyusunan Kontrak Bisnis Internasional.....***

menuju pentingnya kepatuhan regulasi yang proaktif pada tahap pra-kontrak. Kegagalan dalam mengidentifikasi dan memetakan risiko regulasi sejak awal berpotensi menyebabkan hilangnya nilai kontrak tahunan yang signifikan.<sup>2</sup> Oleh karena itu, persiapan yang cermat sebelum komitmen formal dibuat merupakan bentuk investasi strategis yang bersifat kritis. Tahap pra-kontrak merupakan periode *due diligence* dan negosiasi yang menentukan kerangka pembagian risiko antar para pihak. Berbeda dengan kontrak domestik, tahap ini dalam konteks internasional harus mencakup rekonsiliasi disharmoni sistem hukum dari negara-negara yang terlibat. Proses tersebut bersifat kompleks dan membutuhkan penilaian risiko hukum yang lebih canggih serta multidisipliner.

Sejak tahun 2020, tantangan terbesar dalam perdagangan internasional adalah perluasan sanksi global dan kontrol ekspor yang digunakan sebagai instrumen kebijakan luar negeri. Daftar entitas yang dibatasi oleh otoritas asing terus mengalami peningkatan yang signifikan.<sup>3</sup> Kondisi ini menuntut eksportir untuk menerapkan prosedur penyaringan mitra bisnis yang ketat pada tahap pra-kontrak guna menghindari pelanggaran yang dapat berujung pada sanksi administratif, pidana, maupun pertanggungjawaban personal bagi manajemen perusahaan.

Selain rezim sanksi, faktor *Environmental, Social, and Governance* (ESG) telah bertransformasi menjadi persyaratan kepatuhan perdagangan yang bersifat non-negosiasi. Kewajiban seperti pelaporan jejak karbon, kepatuhan rantai pasok berkelanjutan, serta uji tuntas terkait tenaga kerja paksa kini harus dipenuhi sebelum kontrak ditandatangani. Hal ini menambah lapisan kompleksitas baru di luar kepatuhan perdagangan konvensional.

Pemilihan dan pemahaman yang tepat atas Incoterms, khususnya Incoterms 2020, menjadi elemen kunci dalam kepatuhan pra-kontrak. *Incoterms* menentukan secara jelas titik peralihan risiko, biaya, serta tanggung jawab dokumentasi antara eksportir dan importir.<sup>4</sup> Penetapan *Incoterms* yang tidak tepat dapat berdampak langsung pada pelanggaran kewajiban ekspor maupun impor, termasuk dalam konteks kepatuhan terhadap sanksi internasional.

Analisis sengketa kontrak menunjukkan bahwa ruang lingkup layanan dan persyaratan kualitas produk merupakan sumber konflik utama dalam kontrak bisnis internasional. Oleh karena itu, pada tahap pra-kontrak, eksportir perlu memastikan bahwa spesifikasi teknis produk telah sepenuhnya diselaraskan dengan standar regulasi negara tujuan guna meminimalkan potensi sengketa yang berbiaya tinggi.

Meningkatnya pemanfaatan teknologi digital dalam perdagangan internasional, termasuk melalui *e-commerce* dan penggunaan penyedia layanan teknologi pihak ketiga, memunculkan risiko kepatuhan digital yang baru. Regulasi terkait ketahanan operasional digital menekankan pentingnya peninjauan kontrak dengan mitra teknologi untuk memastikan keamanan data, kelangsungan layanan, dan kepatuhan lintas yurisdiksi.<sup>5</sup> Konsekuensinya, *due diligence* pra-kontrak harus diperluas hingga mencakup risiko Teknologi Informasi dan Komunikasi. Seiring dengan meningkatnya kompleksitas dan kecepatan perubahan regulasi, penerapan otomatisasi dan kecerdasan buatan dalam

---

<sup>2</sup> Peer Zumbansen, "Law After the Welfare State: Formalism, Functionalism, and the Ironic Turn of Reflexive Law," *Oxford Journal of Legal Studies* 37, no. 1 (2017): 1–33.

<sup>3</sup> Jukka Mähönen and Seppo Villa, "Compliance as Governance," *European Business Law Review* 31, no. 4 (2020): 489–512.

<sup>4</sup> Olivier De Schutter, "Human Rights and Global Supply Chains," *Business and Human Rights Journal* 1, no. 1 (2016): 5–35.

<sup>5</sup> Fabrizio Cafaggi and Paola Iamiceli, "Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Retail Supply Chain: An Overview on EU Member States Legislation and Enforcement Mechanisms" (Publications Office of the European Union, 2018).

manajemen kontrak dan pemeriksaan kepatuhan menjadi tren yang tidak terhindarkan. Pengembangan legal playbooks untuk jenis kontrak yang paling sering digunakan, yang kemudian diintegrasikan dengan sistem berbasis AI, dipandang mampu mengurangi risiko kesalahan manusia dan meningkatkan konsistensi kepatuhan pada tahap pra-kontrak.<sup>6</sup>

Bagi usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia, pengelolaan spektrum regulasi yang luas tersebut merupakan tantangan tersendiri. Keterbatasan sumber daya dan akses informasi menyebabkan UKM sering menghadapi asimetri informasi, khususnya dalam mengakses basis data sanksi internasional atau memantau perubahan tarif serta kuota impor. Kondisi ini menempatkan UKM pada tingkat risiko kepatuhan yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan besar.<sup>7</sup> *Due diligence* pra-kontrak juga wajib mencakup penilaian risiko anti-korupsi. Eksportir perlu memastikan bahwa calon mitra bisnis, agen, dan perantara mematuhi ketentuan hukum anti-penyuapan lintas negara. Ketidakpatuhan dalam aspek ini dapat berujung pada denda besar, pembatalan kontrak, serta kerusakan reputasi perusahaan. Pendekatan kepatuhan perdagangan internasional yang efektif menuntut para pelaku usaha untuk berpikir secara holistik dengan mempertimbangkan regulasi impor dan ekspor secara simultan. *Due diligence* pra-kontrak harus mengintegrasikan arus barang, jasa, dan investasi agar menghasilkan pemetaan risiko yang komprehensif.

Penelitian terkini menegaskan pentingnya kerangka kerja penilaian risiko hukum yang terintegrasi sejak tahap awal perundingan kontrak. Kerangka ini harus mampu menyeimbangkan tuntutan kepatuhan regulasi dengan strategi optimalisasi profit, sehingga pertumbuhan perusahaan dapat dicapai secara berkelanjutan tanpa mengorbankan integritas hukum. Urgensi penelitian ini terletak pada kebutuhan untuk merespons lingkungan regulasi perdagangan internasional yang semakin terfragmentasi dan tidak terprediksi. Dengan mengkaji praktik industri ekspor, penelitian ini berupaya mengidentifikasi model persiapan kontrak yang adaptif dan berorientasi masa depan, sehingga mampu bertahan di tengah dinamika tarif dan kebijakan unilateral yang berubah cepat.<sup>8</sup>

Berdasarkan latar belakang tersebut, artikel ilmiah ini bertujuan untuk menganalisis praktik kepatuhan regulasi perdagangan internasional pada tahap pra-kontrak dalam industri ekspor serta merumuskan model *compliance checklist* yang terstruktur. Kontribusi utama penelitian ini adalah penyediaan panduan empiris dan normatif untuk memitigasi risiko hukum secara proaktif, sekaligus memperkuat daya saing eksportir Indonesia di pasar global yang semakin kompetitif.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kualitatif dengan pendekatan hukum normatif-empiris (*socio-legal research*).<sup>9</sup> Pendekatan normatif diterapkan untuk menganalisis dan menafsirkan kerangka regulasi perdagangan internasional, termasuk aturan perdagangan multilateral, Incoterms 2020, rezim sanksi internasional, serta instrumen hukum kontrak internasional seperti prinsip-prinsip kontrak umum dan konvensi perdagangan internasional. Sementara itu, pendekatan empiris digunakan untuk

<sup>6</sup> Hannah L Buxbaum, "Mandatory Disclosure and Private Ordering," *UCLA Law Review* 67, no. 4 (2020): 970–1015.

<sup>7</sup> Jennifer A Zerk, *Multinationals and Corporate Social Responsibility* (Cambridge University Press, 2017).

<sup>8</sup> Michael E Porter and Mark R Kramer, "Creating Shared Value," *Harvard Business Review*, 2019.

<sup>9</sup> John W Creswell and J David Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (SAGE Publications, 2023).

**Bararela Sebastian U, Wafda Vivid Izziyana, Subaidah Ratna Juita**  
***Persiapan Penyusunan Kontrak Bisnis Internasional.....***

menguji implementasi regulasi tersebut, khususnya dalam bentuk kepatuhan, pada praktik nyata tahap pra-kontrak di industri ekspor. Jenis penelitian yang dipilih adalah deskriptif-analitis.<sup>10</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan secara rinci prosedur dan praktik persiapan kontrak yang diterapkan oleh perusahaan ekspor, kemudian menganalisis kesesuaiannya dengan tuntutan norma hukum perdagangan internasional. Sifat penelitian ini bersifat eksploratif, dengan fokus pada upaya mengidentifikasi kesenjangan kepatuhan (*legal gaps*) serta praktik terbaik (*best practices*) yang belum banyak terungkap dalam kajian kepatuhan pra-kontrak.<sup>11</sup> Penelitian ini dilaksanakan dengan mematuhi prinsip-prinsip etika penelitian kualitatif. Kerahasiaan identitas perusahaan dan responden dijamin melalui penerapan anonimitas data dan penggunaan nama samaran. Akses terhadap dokumen pra-kontrak diperoleh berdasarkan persetujuan penuh dari manajemen perusahaan, sehingga integritas akademik penelitian tetap terjaga tanpa mengabaikan kepentingan komersial subjek penelitian.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Tahap pra-kontrak dalam transaksi ekspor internasional masih menjadi titik lemah dalam praktik kepatuhan hukum perusahaan Indonesia. Meskipun tahap ini bersifat non-binding secara formal, keputusan yang diambil pada fase awal perundingan memiliki dampak langsung terhadap risiko hukum dan finansial di tahap pelaksanaan kontrak. Temuan empiris memperlihatkan adanya kesenjangan yang nyata antara kewajiban regulasi global dan kesiapan internal eksportir dalam merespons perubahan tersebut.<sup>12</sup> Wawancara dengan manajer legal mengungkapkan bahwa sebagian besar perusahaan masih mengandalkan sumber informasi regulasi yang tidak diperbarui secara sistematis.<sup>13</sup> Perubahan standar teknis produk dan kewajiban keberlanjutan di pasar tujuan, khususnya Uni Eropa, sering kali baru diketahui setelah kontrak hampir final. Ketertinggalan informasi ini menempatkan perusahaan pada posisi reaktif, bukan preventif, dalam mengelola risiko kepatuhan.<sup>14</sup>

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa *due diligence* pra-kontrak belum diposisikan sebagai instrumen strategis.<sup>15</sup> Banyak perusahaan masih memandangnya sebagai formalitas administratif yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan internal, bukan sebagai mekanisme perlindungan hukum yang bersifat menyeluruh. Pendekatan ini bertentangan dengan prinsip preventive law yang menekankan pencegahan risiko sebelum munculnya kewajiban hukum yang mengikat. Masalah serupa terlihat dalam penerapan Incoterms 2020. Meskipun aturan ini telah lama berlaku, mayoritas eksportir masih menggunakan klausul perdagangan tradisional tanpa memahami perubahan substansial yang terjadi. Pemilihan Incoterms sering dilakukan berdasarkan kebiasaan lama atau preferensi mitra dagang, bukan melalui analisis risiko yang matang.<sup>16</sup>

---

<sup>10</sup> Uwe Flick, *An Introduction to Qualitative Research* (Sage Publications, 2018).

<sup>11</sup> Matthew B Miles, A Michael Huberman, and Johnny Saldaña, *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (Sage Publications, 2020).

<sup>12</sup> World Trade Organization, "World Trade Report 2022: Climate Change and Trade" (World Trade Organization, 2022).

<sup>13</sup> José Carlos Marques and Burkard Eberlein, "Grounding Transnational Business Governance: A Political-Strategic Perspective on Government Responses in the Global South," *Regulation & Governance* 15, no. 4 (2021): 1209–29.

<sup>14</sup> World Economic Forum, "Global Risks Report 2023" (World Economic Forum, 2023).

<sup>15</sup> Rolf H Weber and Robert W Staiger, "Digital Trade and Regulatory Fragmentation," *Journal of International Economic Law* 24, no. 4 (2021): 879–902.

<sup>16</sup> Eddie van der Zee and Gjalt de Jong, "Managing Risk in International Supply Chains," *Journal of World Business* 54, no. 4 (2019): 101–14.

Kurangnya pemahaman atas alokasi risiko dan tanggung jawab asuransi menyebabkan perusahaan tidak menyesuaikan struktur biaya dan perlindungan hukum sejak tahap awal negosiasi. Akibatnya, risiko yang seharusnya telah diperhitungkan sejak pra-kontrak justru muncul sebagai sengketa pada fase pengiriman atau penyelesaian kewajiban kontraktual.<sup>17</sup>

Temuan ini menguatkan pandangan dalam teori *socio-legal* bahwa terdapat jarak antara norma hukum tertulis dan praktik bisnis sehari-hari. Hukum perdagangan internasional telah berkembang sangat cepat, namun proses internal perusahaan tidak bergerak dengan kecepatan yang sama.<sup>18</sup> Ketidaksinkronan ini menjadi sumber utama ketidakpatuhan. Penelitian juga menemukan bahwa penyaringan sanksi dan kontrol ekspor belum terintegrasi secara memadai dalam *due diligence* pra-kontrak. Banyak perusahaan hanya memeriksa daftar sanksi yang bersifat dasar dan domestik. Risiko penghindaran sanksi melalui negara perantara tidak masuk dalam radar analisis awal, padahal pola perdagangan global semakin kompleks dan tidak linear.<sup>19</sup>

Perbedaan yang mencolok terlihat antara perusahaan nasional dan perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional cenderung memiliki sistem kepatuhan berbasis teknologi yang memungkinkan pemantauan *real-time*. Sementara itu, sebagian besar eksportir nasional masih mengandalkan pemeriksaan manual yang rentan terhadap kesalahan dan keterlambatan. Transformasi persyaratan ESG juga menjadi temuan penting dalam penelitian ini. Aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola tidak lagi berfungsi sebagai nilai tambah sukarela, melainkan sebagai prasyarat untuk memasuki pasar tertentu. Eksportir yang tidak mampu menunjukkan transparansi rantai pasok sejak tahap pra-kontrak menghadapi risiko eksklusi pasar secara sistematis. Sebaliknya, perusahaan yang mampu mengintegrasikan kewajiban ESG dalam negosiasi awal memperoleh kepercayaan yang lebih tinggi dari mitra bisnis internasional. Transparansi sejak awal berfungsi sebagai sinyal kepatuhan dan profesionalisme, yang pada akhirnya memperkuat posisi tawar perusahaan.

Analisis dokumen pra-kontrak menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara kebijakan tertulis perusahaan dan praktik lapangan. Pilihan hukum dan yurisdiksi sering kali disepakati oleh tim komersial tanpa kajian hukum yang memadai. Keputusan ini berpotensi menempatkan perusahaan pada posisi yang tidak seimbang ketika terjadi sengketa di kemudian hari. Kondisi tersebut mencerminkan lemahnya integrasi fungsi legal dalam proses pengambilan keputusan bisnis. Padahal, teori tata kelola perusahaan menegaskan bahwa fungsi kepatuhan seharusnya terlibat sejak tahap perencanaan, bukan hanya saat terjadi masalah.

Hambatan lain yang muncul adalah kurangnya koordinasi lintas departemen. Tim penjualan kerap membuat komitmen harga, volume, atau spesifikasi produk tanpa memastikan kesiapan logistik dan legal. Ketidakselarasan ini menunjukkan belum adanya kerangka kerja kepatuhan internal yang terstruktur. Dari sisi teknologi, mayoritas perusahaan sampel belum memanfaatkan solusi digital untuk mendukung kepatuhan pra-kontrak. Informasi regulasi dikelola secara terpisah dan manual, sehingga sulit dilacak dan diperbarui secara konsisten. Praktik ini tidak sejalan dengan perkembangan perdagangan internasional yang semakin terdigitalisasi.

Penelitian menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat kepatuhan domestik yang

---

<sup>17</sup> UNIDROIT, “UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts” (International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2016).

<sup>18</sup> United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), “World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment” (United Nations, 2022).

<sup>19</sup> Ingeborg Schwenzer, *Global Sales Law: The CISG and Beyond* (Oxford University Press, 2024).

**Bararela Sebastian U, Wafda Vivid Izziyana, Subaidah Ratna Juita**  
***Persiapan Penyusunan Kontrak Bisnis Internasional.....***

tinggi cenderung lebih siap menghadapi regulasi internasional. Kepatuhan terhadap perizinan ekspor dan kepabeaan menciptakan disiplin organisasi yang berdampak positif pada adaptasi terhadap aturan global. Hal ini menunjukkan bahwa kepatuhan tidak berdiri sendiri, melainkan membentuk ekosistem internal perusahaan. Ketika sistem domestik kuat, perusahaan lebih cepat merespons perubahan eksternal. Sebaliknya, kelemahan di tingkat nasional memperbesar kerentanan di tingkat internasional.

Seluruh responden menyampaikan kebutuhan akan alat bantu kepatuhan yang praktis dan terstruktur. Model *compliance checklist* dipandang sebagai solusi yang realistis untuk mengelola kompleksitas regulasi lintas yurisdiksi. *Checklist* tersebut diharapkan mampu memandu perusahaan dalam memprioritaskan risiko sejak tahap pra-kontrak. Pendekatan berbasis *checklist* sejalan dengan teori manajemen risiko hukum yang menekankan standarisasi proses tanpa menghilangkan fleksibilitas bisnis. Dengan alat ini, keputusan komersial tetap dapat diambil secara cepat, namun tetap berada dalam koridor kepatuhan.

Analisis kasus dalam penelitian ini menunjukkan bahwa kegagalan mengelola risiko pra-kontrak hampir selalu berujung pada kerugian finansial. Denda, penahanan kargo, dan pembatalan kontrak merupakan konsekuensi nyata yang sering kali nilainya jauh lebih besar dibandingkan biaya *due diligence* awal. Temuan tersebut menegaskan bahwa investasi pada kepatuhan pra-kontrak bukan beban, melainkan strategi perlindungan nilai bisnis. Perdagangan internasional yang berkelanjutan menuntut perubahan paradigma, dari kepatuhan reaktif menuju kepatuhan preventif yang terintegrasi sejak awal perundingan kontrak.

## **SIMPULAN**

Terdapat kesenjangan kepatuhan yang signifikan pada tahap pra-kontrak dalam praktik perdagangan internasional eksportir Indonesia. *Due diligence* pra-kontrak belum dijalankan secara sistematis dan adaptif terhadap perubahan regulasi global yang dinamis. Lemahnya pemahaman terhadap Incoterms 2020, penyaringan sanksi lintas yurisdiksi, serta integrasi persyaratan ESG meningkatkan risiko hukum sejak tahap awal perundingan. Kurangnya koordinasi lintas fungsi dan keterbatasan pemanfaatan teknologi semakin memperbesar kerentanan kepatuhan. Perusahaan dengan kepatuhan domestik yang kuat terbukti lebih siap menghadapi regulasi internasional. Temuan ini menegaskan urgensi penerapan pendekatan kepatuhan preventif melalui model *compliance checklist* pra-kontrak yang terstruktur, berbasis risiko, dan terintegrasi untuk memperkuat daya saing dan keberlanjutan ekspor Indonesia.

## **REFERENSI**

- (ICC), International Chamber of Commerce. *Incoterms® 2020: Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*. International Chamber of Commerce, 2020.
- (UNCTAD), United Nations Conference on Trade and Development. “World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment.” United Nations, 2022.
- Buxbaum, Hannah L. “Mandatory Disclosure and Private Ordering.” *UCLA Law Review* 67, no. 4 (2020): 970–1015.
- Cafaggi, Fabrizio, and Paola Iamiceli. “Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Retail Supply Chain: An Overview on EU Member States Legislation and Enforcement Mechanisms.” Publications Office of the European Union, 2018.
- Creswell, John W, and J David Creswell. *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE Publications, 2023.

- Flick, Uwe. *An Introduction to Qualitative Research*. Sage Publications, 2018.
- Forum, World Economic. "Global Risks Report 2023." World Economic Forum, 2023.
- Mähönen, Jukka, and Seppo Villa. "Compliance as Governance." *European Business Law Review* 31, no. 4 (2020): 489–512.
- Marques, José Carlos, and Burkard Eberlein. "Grounding Transnational Business Governance: A Political-Strategic Perspective on Government Responses in the Global South." *Regulation & Governance* 15, no. 4 (2021): 1209–29.
- Miles, Matthew B, A Michael Huberman, and Johnny Saldaña. *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Sage Publications, 2020.
- Organization, World Trade. "World Trade Report 2022: Climate Change and Trade." World Trade Organization, 2022.
- Porter, Michael E, and Mark R Kramer. "Creating Shared Value." *Harvard Business Review*, 2019.
- Saldaña, Johnny. *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. Sage Publications, 2016.
- Schutter, Olivier De. "Human Rights and Global Supply Chains." *Business and Human Rights Journal* 1, no. 1 (2016): 5–35.
- Schwenzer, Ingeborg. *Global Sales Law: The CISG and Beyond*. Oxford University Press, 2024.
- UNIDROIT. "UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts." International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2016.
- Weber, Rolf H, and Robert W Staiger. "Digital Trade and Regulatory Fragmentation." *Journal of International Economic Law* 24, no. 4 (2021): 879–902.
- Zee, Eddie van der, and Gjalte de Jong. "Managing Risk in International Supply Chains." *Journal of World Business* 54, no. 4 (2019): 101–14.
- Zerk, Jennifer A. *Multinationals and Corporate Social Responsibility*. Cambridge University Press, 2017.
- Zumbansen, Peer. "Law After the Welfare State: Formalism, Functionalism, and the Ironic Turn of Reflexive Law." *Oxford Journal of Legal Studies* 37, no. 1 (2017): 1–33.