Perbandingan Hukum Indonesia dan Amerika Serikat tentang Bentuk Penjagaan Informasi Rahasia Dagang
melalui Upaya Sebagaimana Mestinya dalam Negosiasi Kerja Sama (Studi Kasus Balmuccino LLC. v. Starbucks Corp.)
Nur Haliza, Dina W. Kariodimedjo, S.H., LL.M., Ph.D.
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PERSETUJUAN ii
HALAMAN PENGESAHAN iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI viii
DAFTAR TABEL x
INTISARI xi
ABSTRACT xii
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 9
C. Keaslian Penelitian 9
D. Tujuan Penelitian 15
E. Manfaat Penelitian 16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 18
A. Tinjauan Umum tentang Rahasia Dagang 18
B. Tinjauan Umum tentang Negosiasi Bisnis 25
BAB III METODE PENELITIAN 31
A. Jenis dan Sifat Penelitian 31
B. Data Penelitian 32
C. Cara dan Alat Pengumpulan Data 34
D. Analisis Data 34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 36

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
**Perbandingan Hukum Indonesia dan Amerika Serikat tentang Bentuk Penjagaan Informasi Rahasia Dagang
melalui Upaya Sebagaimana Mestinya dalam Negosiasi Kerja Sama (Studi Kasus Balmuccino LLC. v. Starbucks Corp.)**
Nur Haliza, Dina W. Kariodimedjo, S.H., LL.M., Ph.D.
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

A. Tinjauan Normatif Bentuk Tindakan dari Upaya Sebagaimana Mestinya di Indonesia dengan Menggunakan Pedoman Amerika Serikat dan WIPO sebagai Model Acuan 36

B. Sistematika Pelindungan Rahasia Dagang Perusahaan pada Tahap Negosiasi Kerja Sama dalam Kerangka Hukum Indonesia dan Amerika Serikat Melihat dari Studi Kasus *Balmuccino v. Starbucks* 67

BAB V PENUTUP 82

A. Kesimpulan 82

B. Saran 84

DAFTAR PUSTAKA 86

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
**Perbandingan Hukum Indonesia dan Amerika Serikat tentang Bentuk Penjagaan Informasi Rahasia Dagang
melalui Upaya Sebagaimana Mestinya dalam Negosiasi Kerja Sama (Studi Kasus Balmuccino LLC. v. Starbucks Corp.)**
Nur Haliza, Dina W. Kariodimedjo, S.H., LL.M., Ph.D.
Universitas Gadjah Mada, 2026 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Perbedaan kerangka hukum pelindungan rahasia dagang dalam tahap negosiasi di Indonesia 80

Tabel 2. Pembagian kewajiban antara pemegang/pemilik dengan penerima rahasia dagang dalam tahapan negosiasi kerja sama bisnis 81