

**AKIBAT HUKUM YANG DILAKUKAN  
SESEORANG APABILA WANPRESTASI DALAM  
PERJANJIAN KOMERSIAL DITINJAU DARI  
KUHPERDATA<sup>1</sup>**

Oleh: Nirmala Sari Mokodompit<sup>2</sup>

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana akibat kegagalan pemenuhan kewajiban perjanjian komersial ditinjau dari KUHPerdata dan bagaimana penyelesaian sengketa wanprestasi dalam perjanjian komersial ditinjau dari KUHPerdata. Dengan menggunakan metode penelitian yuridis normatif, disimpulkan: 1. Makna azas proporsionalitas adalah azas yang mengatur pertukaran hak dan kewajiban para pihak sesuai proporsi atau bagiannya, yang meliputi seluruh proses kontrak, pada tahapan pra kontraktual, pembentukan kontrak maupun pelaksanaan kontrak. Kontrak komersial adalah: (i) dalam tahapan pra kontrak, menjamin terwujudnya proses negosiasi yang *fair*, (ii) dalam pembentukan kontrak, menjamin kesetaraan hak serta kebebasan dalam menentukan isi kontrak, (iii) dalam pelaksanaan kontrak, menjamin terwujudnya distribusi pertukaran hak dan kewajiban sesuai proporsinya. Dalam hal terjadinya kegagalan dalam pelaksanaan kontrak, maka kadar kesalahan harus diukur berdasarkan azas proporsionalitas, sehingga terhadap kesalahan kecil tidak serta merta mengakibatkan pemutusan kontrak atau pembebanan ganti rugi terhadap pihak lain. 2. Perjalanan pelaku bisnis dalam hubungan kontrak diharapkan dapat berlaku sesuai harapan, namun tidak menutup kemungkinan terjadi kegagalan dalam memenuhi kewajibannya, sehingga timbul sengketa sebagai akibat adanya ketidaksepakatan, perbedaan, gangguan, kompetensi dari para pihak sehingga timbul konflik, sengketa ini merupakan resiko bisnis (penyelesaian sengketa) yang dapat dipercaya (hakim berpikir pada satu pihak) walaupun masih ada hakim yang profesional (jujur).

Kata kunci: Akibat Hukum, Wanprestasi, Perjanjian Komersial, KUHPerdata

**PENDAHULUAN**

**A. Latar Belakang**

Pada dasarnya suatu kontrak berawal dari suatu perbedaan atau ketidaksetaraan kepentingan di antara para pihak. Perumusan hubungan kontraktual tersebut pada umumnya senantiasa diawali dengan proses negosiasi di antara para pihak. Melalui negosiasi para pihak berupaya menciptakan bentuk-bentuk kesepakatan untuk saling mempertemukan sesuatu yang diinginkan (kepentingan) melalui proses tawar-menawar.

Kebebasan berkontrak yang merupakan 'ruh' dan 'nafas' sebuah kontrak atau perjanjian, secara implisit memberikan panduan bahwa dalam berkontrak pihak-pihak diasumsikan mempunyai kedudukan yang seimbang. Kebebasan itu, meliputi kebebasan untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, mengadakan kontrak dengan siapa pun, menentukan isi kontrak, pelaksanaan, dan persyaratannya, serta menentukan bentuk kontrak, yaitu lisan atau tertulis.

Dengan demikian diharapkan akan muncul kontrak yang adil dan seimbang bagi para pihak. Namun demikian dalam praktik masih banyak ditemukan model kontrak standar (kontrak baku) yang cenderung dianggap berat sebelah, tidak seimbang, dan tidak adil. Kontrak yang demikian seringkali diibaratkan dengan kekuatan yang tidak seimbang, antara pihak yang mempunyai penguasaan modal/dana, teknologi maupun kemampuan dengan pihak yang lemah. Dengan demikian pihak yang lemah hanya sekedar menerima segala isi kontrak dengan terpaksa, sebab apabila ia mencoba menawar dengan alternatif lain kemungkinan besar akan menerima konsekuensi kehilangan apa yang dibutuhkan.

Fenomena adanya ketidakseimbangan dalam berkontrak sebagaimana tersebut di atas dapat dicermati dari beberapa model kontrak, terutama kontrak-kontrak konsumen dalam bentuk standar/baku yang didalamnya memuat klausul-klausul yang isinya (cenderung) berat sebelah. Dalam praktik pemberian kredit di lingkungan perbankan,<sup>3</sup> misal terdapat klausul mewajibkan nasabah untuk tunduk terhadap

<sup>1</sup> Artikel Skripsi. Dosen Pembimbing : Berlian Manappo, SH, MH; Leonardo S. Tindangen, SH, MH

<sup>2</sup> Mahasiswa pada Fakultas Hukum Unsrat, NIM. 14071101229

<sup>3</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*, Institut Bankir Indonesia, Jakarta, 1993, hlm. 193-239.

segala petunjuk dan peraturan bank, baik yang sudah ada atau yang akan di atur kemudian, atau klausul yang membebaskan bank dari kerugian nasabah sebagai akibat tindakan bank. Dalam kontrak sewa beli<sup>4</sup> misalnya terdapat klausul yang berisi kewajiban pembayaran seluruhnya dan seketika apabila pembeli sewa menunggak pembayaran dua kali berturut-turut. Dalam kontrak jual beli<sup>5</sup> misalnya terdapat klausul barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan.

Klausul tersebut di atas pada umumnya merupakan klausul eksemisi yang isinya terkesan lebih memberatkan salah satu pihak. Kontrak-kontrak komersial harus dikaji secara seksama dan hati-hati untuk tidak sembarangan menyatakan klausul kontrak tersebut adalah tidak seimbang atau berat sebelah, semata-mata membaca teks gramatikal substansi kontrak tersebut. Dengan sekedar membaca teks dari suatu kontrak tanpa pemahaman utuh terhadap proses bisnis bidang-bidang terkait, banyak pihak akan mengatakan kontrak tersebut berat sebelah atau tidak seimbang. Sehingga memunculkan problematika mengenai kebebasan berkontrak dan keseimbangan bagi para pihak. Masihkah terdapat kehendak atau kesepakatan yang bebas dalam kontrak seperti tersebut di atas.<sup>6</sup>

Mengacu paparan tersebut di atas, penulis hendak mengkaji dan melakukan penelitian secara mendalam yang hasilnya dituangkan dalam skripsi berjudul "Akibat Hukum Yang Dilakukan Seseorang Apabila Wanprestasi Dalam Perjanjian Komersial Ditinjau Dari KUHPPerdata".

## B. Perumusan Masalah

1. Bagaimana akibat kegagalan pemenuhan kewajiban perjanjian komersial ditinjau dari KUHPPerdata?
2. Bagaimana penyelesaian sengketa wanprestasi dalam perjanjian komersial ditinjau dari KUHPPerdata?

<sup>4</sup> Sri GambirMelati Hatta, *Beli Sewa Sebagai Perjanjian Tak Bernama: Pandangan Masyarakat dan Sikap Mahkamah Agung Indonesia*, Alumni, Bandung, 2000.

<sup>5</sup> Abdulkadir Muhammad, *Perjanjian Baku Dalam Praktek Perusahaan Perdagangan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992, hlm. 12-17.

<sup>6</sup> Johannes Ibrahim & LindawatySewu, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, RefikaAditama, Bandung, 2003, hlm. 227

## C. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan pendekatan penelitian yuridis normatif dikenal dengan penelitian norma hukum.

## PEMBAHASAN

### A. Akibat Kegagalan Pemenuhan Kewajiban Perjanjian Komersial Ditinjau Dari KUHPPerdata

#### 1. Kegagalan Pemenuhan Kewajiban Perjanjian Komersial

Perjanjian atau kontrak dalam kegagalan pemenuhan kewajiban kontraktual sering terjadi dalam dunia bisnis. Perjanjian atau kontrak sebagai instrumen pertukaran hak dan kewajiban diharapkan dapat berlangsung dengan baik, fair dan proporsional sesuai kesepakatan para pihak. Terutama pada perjanjian/kontrak komersial, baik pada tahap pra kontraktual, pembentukan, perjanjian atau kontrak maupun pelaksanaannya, asas proporsionalitas mempunyai daya kerja menciptakan aturan main pertukaran hak dan kewajiban. Aturan main pertukaran ini menjadi *domain* para pihak, kecuali dalam batas-batas tertentu muncul intervensi, baik dari undang-undang yang bersifat memaksa, maupun dari otoritas tertentu (hakim). Namun sifat intervensi ini lebih ditujukan untuk menjaga proses pertukaran hak dan kewajiban berlangsung secara *fair*.<sup>7</sup>

Dinamika bisnis dengan pasang surutnya, juga berakibat pada keberlangsungan hubungan kontraktual para pihak. Apa yang diproyeksikan lancar, untung, memuaskan, prospek bisnis cerah kadangkala dapat berubah merugi dan memutuskan hubungan bisnis para pihak. Siapa yang dapat memastikan hujan esok demikian pula dengan kontrak.<sup>8</sup> Para pihak yang berkontrak senantiasa berharap kontraknya berakhir dengan "*happy ending*", namun tidak menutup kemungkinan kontrak dimaksud menemui hambatan bahkan berujung pada kegagalan kontrak/perjanjian.

Terkait dengan kegagalan kontrak/perjanjian, dapat terjadi karena faktor

<sup>7</sup> Agus YudhoHernoko, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*, LaksBangMediatama, Yogyakarta, 2008, hlm. 232.

<sup>8</sup> *Ibid*, hlm. 233.

internal para pihak maupun faktor eksternal yang berpengaruh terhadap eksistensi kontrak yang bersangkutan. Dalam pembahasan berikut ini akan dibahas beberapa faktor penting yang mengakibatkan kegagalan pelaksanaan pemenuhan kewajiban kontraktual, meliputi:

1. Wanprestasi
2. *Overmacht* (*force majeure*, daya paksa)
3. Keadaan Sulit (*Hardship*)

## 2. Akibat Kegagalan Pemenuhan Kewajiban Kontraktual

Di dalam kontrak timbal balik (bilateral) yang dibuat secara sah akan melahirkan perikatan yang mengikat para pihak dengan hak dan kewajiban yang saling dipertukarkan. Lazimnya pelaksanaan prestasi dari perikatan tersebut menghapus perikatan itu sendiri. Buku III BW dalam Bab IV tentang Hapusnya Perikatan, merinci sebab-sebab hapusnya perikatan, sebagaimana yang di atur dalam Pasal 1381 BW, yaitu:

- a. karena pembayaran;
- b. karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan;
- c. karena pembaruan utang;
- d. karena perjumpaan utang atau kompensasi;
- e. karena percampuran utang;
- f. karena pembebasan utang;
- g. karena musnahnya barang yang terutang;
- h. karena kebatalan atau pembatalan;
- i. karena berlakunya suatu syarat pembatalan, yang diatur dalam Bab I buku ini; dan
- j. karena lewat waktu, yang akan diatur dalam suatu bab sendiri.<sup>9</sup>

Praktik perancangan kontrak sering dijumpai klausul ketentuan umum yang berisi tentang substansi putusannya perikatan dengan judul "Pembatalan Kontrak" atau "Pemutusan Kontrak", yang dihubungkan dengan wanprestasinya salah satu pihak (klausul wanprestasi atau kelalaian). Istilah 'pembatalan' dan 'pemutusan' dalam suatu kontrak, meskipun awam mengartikan kedua istilah tersebut dalam pengertian yang sama. Terlebih lagi dalam praktik pembuatan kontrak, acapkali para pihak mencantumkan klausul

pembatalan atau pemutusan tersebut yang diikuti dengan redaksi "... para pihak sepakat mengesampingkan ketentuan Pasal 1266 BW"<sup>10</sup>

## B. Penyelesaian Sengketa Wanprestasi Dalam Perjanjian Komersial Ditinjau dari KUHPerdata

Para pelaku bisnis dalam hubungannya dengan pihak lain senantiasa mengharapkan agar kontrak yang mereka buat dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan. Namun demikian, dalam perjalanan waktu tidak menutup kemungkinan terjadi sengketa diantara mereka, meskipun hal ini sebenarnya sama sekali tidak diharapkan. Sengketa pada umumnya muncul sebagai akibat adanya ketidaksepakatan, perbedaan, gangguan, kompetisi, atau ketidakseimbangan di antara para pihak. Sengketa atau konflik muncul sebagai akibat dari beberapa, antara lain:

1. Kelangkaan sumber-sumber yang signifikan terhadap eksistensi partisipan konflik. Pada kondisi ini pendekatan yang paling sering digunakan adalah kompetisi yang bermuara pada pihak menang, yang lain kalah.
2. Kondisi dimana batas-batas (kewenangan atau hak) saling dilanggar, sehingga satu pihak mengambil keuntungan yang seharusnya juga menjadi bagian dari keuntungan pihak lain;
3. Keterdekatan yang seringkali bermuara pada konflik mendalam jika perbedaan-perbedaan yang terjadi tidak dikelola dengan matang. Konflik berbasis biasanya bersifat lebih mendalam dibanding partisipan yang tidak memiliki pengalaman "kenal" satu sama lain;
4. Terjadi dalam kondisi dimana orang menciptakan diskriminasi yang sifatnya berseberangan.<sup>11</sup>

Sengketa bisnis dalam kontrak komersial seringkali berawal dari kesalahan mendasar dalam proses terbentuknya kontrak dengan berbagai faktor atau penyebabnya, antara lain:

1. Ketidakpahaman terhadap proses bisnis yang dilakukan. Kondisi ini muncul ketika pelaku bisnis semata-mata terjebak pada

<sup>9</sup> Subekti, Hukum Perjanjian, *Op Cit*, hlm. 66.

<sup>10</sup> *Ibid*, hlm. 67.

<sup>11</sup> Ronny H. Mustamu, *Konflik dan Negosiasi (Makalah)*, Jurusan Manajemen FE Universitas Kristen Petra, 2000, hlm. 6.

orientasi keuntungan serta karakter coba-coba (*gambling*) tanpa memprediksi kemungkinan risiko yang akan menimpanya.

2. Ketidakmampuan mengenali *partner* mitra bisnisnya, ada sementara pelaku bisnis yang sekedar memperhatikan performa atau penampilan fisik mitra bisnisnya tanpa meneliti lebih lanjut *track record* dan *bonafiditas*. *Joke* yang berkembang menerangkan bahwa beberapa pelaku bisnis lokal begitu mudahnya terpaku dan tertarik untuk terlibat dengan kerjasama yang ditawarkan mitra bisnis asingnya, semata-mata berasumsi bahwa orang asing selalu lebih unggul segala-galanya, tanpa memperhatikan prinsip "*know your partner*".
3. Tidak adanya *legal cover* yang melandasi proses bisnis mereka. Hal ini menunjukkan rendahnya pemahaman dan apresiasi hukum pelaku bisnis dalam melindungi aktifitas bisnis mereka.<sup>12</sup>

Muara konflik sebagaimana terurai di atas, dikarenakan pelakubisnis tidak memperhatikan aspek "*legal cover*" dalam memproteksi bisnis mereka, khususnya aspek kontraktualnya. Dalam praktik dapat diperbandingkan bagaimana aspek hukum (kontrak) dikesampingkan semata-mata tuntutan bisnis.

Pelaku bisnis begitu terikatnya dengan metode analisis-evaluasi, antara lain dengan penerapan berbagai model audit (misal audit keuangan-*financial audit*) dalam upaya mengawasi jalannya bisnis. Namun demikian jarang yang menempatkan audit hukum sebagai kebutuhan primer dalam bisnis mereka. Terbukti pada saat penyusunan rencana anggaran dan belanja perusahaan, jarang pelaku bisnis yang menganggarkan/mengalokasikan biaya hukum untuk menganggarkan risiko bisnis mereka, walaupun ada lebih sekedar menyerap pos-pos anggaran lain tanpa melalui pertimbangan dan perhitungan yang cermat. Ketika kemudian muncul sengketa yang mengharuskan pelaku bisnis mengeluarkan biaya (dana) dicarilah langkah "akal-akalan" untuk menutup biaya hukum tersebut melalui "dana taktis", yang

konon menurut tertib neraca keuangan perusahaan tidak pernah dapat dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu dapat dipastikan kondisi demikian akan mengantar bisnis mereka pada kondisi yang tidak menguntungkan "*loses but not profit*".

Ketika suatu konflik atau sengketa menjadi semakin berkembang mengancam jalannya bisnis, berbagai bentuk konsekuensi akan bermunculan dan mempengaruhi individu, hubungan, tugas dan keputusan sebagai suatu bentuk: respon personal, respon komunitas dan politisasi adakalanya pelaku bisnis bersikap rasional ketika menghadapi sengketa bisnis karena halitu dianggap sebagai bagian dari risiko bisnis. Persoalan terpenting bagi pelaku bisnis adalah bagaimana upaya mereka dalam mengantisipasi atau mencegah kemungkinan terjadinya sengketa. Oleh karena itu, umumnya dalam kontrak bisnis (komersial) para pihak mencantumkan klausul penyelesaian sengketa dalam kontrak mereka.<sup>13</sup> Jika pada akhirnya sengketa berkembang menjadi lebih kompleks maka upaya penyelesaian yang umumnya dilakukan atau dipilih oleh para pelaku bisnis berkisar pada dua opsi, yaitu:

- a. Penyelesaian melalui jalur litigasi
- b. Penyelesaian melalui jalur non litigasi.<sup>14</sup>

Menurut Fisher dan Ury terdapat tiga faktor utama yang mempengaruhi proses penyelesaian sengketa, yaitu: kepentingan (*interest*), hak (*rights*) dan status kekuasaan (*power*). Para pihak yang bersengketa ingin kepentingannya tercapai, hak-haknya terpenuhi dan status kekuasaannya diperlihatkan, dimanfaatkan serta dipertahankan.<sup>15</sup>

Sudah menjadi pendapat umum, khususnya di Indonesia, mengenai tidak efektif dan efisiennya proses penyelesaian sengketa melalui proses litigasi. Bahkan belakangan muncul kritik bahwa proses penyelesaian

<sup>12</sup>*Ibid*, hlm. 7-8

<sup>13</sup>Basuki Rekso Wibowo, *Menyelesaikan Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan*, Disampaikan pada penguikuan Jabatan Guru Besar dalam Bidang Ilmu Hukum, Fakultas Hukum Universitas Airlangga, 17 Desember 2005, hlm. 4.

<sup>14</sup>*Ibid*, hlm. 5.

<sup>15</sup>M. Zaidun, *Mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa (MAPS)*, Diklat Manajemen dan Hukum Perdagangan Bagi Konsultan Hukum dan Pengusaha, diselenggarakan atas kerjasama Ditjen PDN Depprindag, Kanwil Depprindag Prov. Jawa Timur dengan Zaidun & Partners Law Firm, Hotel Sahid, Surabaya, 18 November -10 Desember 1998, hlm. 5.

sengketa melalui peradilan tidak menjamin kepastian hukum, penuh kejutan dan tidak dapat diprediksi, buang waktu dan mahal, meskipun pada azasnya beracara di pengadilan itu “sederhana, cepat dan biaya ringan”. Bagi dunia bisnis proses yang demikian jelas akan mengakibatkan bonafiditas dan kredibilitas pelaku bisnis menjadi rendah serta menimbulkan ekonomi biaya tinggi. Karenanya penyelesaian sengketa melalui pengadilan tetap merupakan upaya “*ultimum remedium*”. Pengadilan dipandang sebagai “*the last resort*”, sebagai tempat terakhir mencari kebenaran dan keadilan.<sup>16</sup>

Basuki Rekso Wibowo, mengemukakan bahwa paradigma beracara di pengadilan telah mengalami pergeseran yang memprihatinkan. Idealisme berperkaranya untuk menegakkan keadilan yang substansial, telah bergeser menjadi pergulatan kesempatan dan kekuatan untuk saling mengalahkan.<sup>17</sup> Dengan pergeseran paradigma tersebut maka keadilan direduksi menjadi persoalan kalah dan menang.<sup>18</sup> Pengadilan (yang sesat tersebut) yang seharusnya menjadi tempat pencari keadilan berubah menjadi ‘plaza keadilan’, dimana pengadilan merupakan arena karena transaksi kalah-menang. Kondisi demikian akhirnya membuat masyarakat pencari keadilan sedapat mungkin menghindari pengadilan dalam menyelesaikan berbagai problematika hukum yang mereka hadapi.

M. Yahya Harahap, mengemukakan bahwa penyelesaian sengketa bisnis melalui lembaga peradilan dinilai kurang efektif oleh para pelaku bisnis, karena:

- a. penyelesaian perkara yang lambat dan banyak membuang waktu;
- b. biaya mahal;
- c. peradilan tidak responsif terhadap kepentingan umum;
- d. putusan pengadilan tidak menyelesaikan sengketa;
- e. kemampuan hakim bersifat generalis;
- f. putusan pengadilan seringkali dijatuhkan tidak disertai dengan pertimbangan yang cukup rasional.<sup>19</sup>

Seperti halnya dalam penyusunan kontrak bisnis yang perlu menekankan konsep *win-win solution*, maka dalam hal terjadi sengketa tentunya perlu diupayakan penyelesaian yang terbaik dan elegan, suatu penyelesaian sengketa yang cepat, efektif dan efisien. Dalam penyelesaian sengketa bisnis diantara mereka maka penyelesaian yang terbaik dan ideal adalah pola penyelesaian *win-win solution*, terutama melalui *Alternative Dispute Resolution* (ADR), antara lain meliputi: negosiasi, mediasi dan arbitrase.<sup>20</sup>

Pola ADR ini dipandang sebagai alternatif terbaik bagi para pihak. Melalui wadah ini keberadaan para pihak sama-sama terlindungi, kredibilitas maupun bonafiditas para pihak tetap terjaga. Selain itu ADR dipandang sebagai pilihan terbaik (*best choice*), karena:

- a. bersifat “informal”;
- b. penyelesaian secara “kooperatif” oleh para pihak yang bersengketa;
- c. biaya “murah”
- d. penyelesaian “cepat”
- e. menyelesaikan sengketa serta memperbaiki hubungan “masa depan”
- f. penyelesaian secara “kompromi”
- g. hasil yang dicapai sama-sama “menang”;
- h. hubungan semakin “mesra”;
- i. tidak antagonistik serta tidak ada dendam;
- j. pemenuhan secara “sukarela”.<sup>21</sup>

Negosiasi sebagai salah satu alternatif utama penyelesaian sengketa merupakan sarana bagi pihak-pihak untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa keterlibatan pihak ketiga penengah yang tidak berwenang mengambil keputusan (mediasi), maupun pihak ketiga pengambil keputusan (arbitrase dan litigasi).<sup>22</sup> Untuk itu agar penyelesaian sengketa melalui negosiasi berjalan efektif, disyaratkan:

- a. Pihak-pihak bersedia bernegosiasi secara sukarela berdasarkan kesadaran yang penuh.
- b. Pihak-pihak siap melakukan negosiasi.
- c. Mempunyai wewenang mengambil keputusan,

<sup>16</sup>M. Yahya Harahap, *Op Cit*, hlm. 160.

<sup>17</sup>Basuki Rekso Wibowo, *Op Cit*, hlm. 8.

<sup>18</sup>*Ibid*, hlm. 8

<sup>19</sup>M. Yahya Harahap, *Op Cit*, hlm. 162.

<sup>20</sup>*Ibid*, hlm. 163.

<sup>21</sup>*Ibid*, hlm. 163-164.

<sup>22</sup>M. Zaidun, *Prinsip-prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Indonesia*, Unair, Surabaya, 2004, hlm. 67.

- d. Memiliki kekuatan yang relatif seimbang sehingga dapat menciptakan saling ketergantungan.
- e. Mempunyai kemauan menyelesaikan masalah.<sup>23</sup>

Dalam kerangka kontrak bisnis yang “*win-win solution*”, maka sejak awal pembuatan kontrak sampai dengan pelaksanaannya, serta apabila kemungkinan terjadi sengketa di antara para pihak hendaknya senantiasa dihindari hal-hal yang dapat merusak pola kemitraan yang terbingkai dalam kontrak. Sehingga upaya penyelesaian sengketa yang terjadi di antara para pihak juga diarahkan pada pola penyelesaian “*win-win solution*”. Oleh karena itu negosiasi sebagai suatu proses yang utuh dan padu dalam suatu kontrak bisnis harus senantiasa mewarnai mulai tahap pra-kontraktual, pembuatan kontrak, serta pelaksanaan kontrak, bahkan seandainya terjadi sengketa. Dalam hal ini negosiator harus mampu menyusun langkah, tahapan, gaya maupun strategi untuk mampu bernegosiasi menyelesaikan masalah yang timbul. Melalui negosiasi diharapkan tercipta hubungan yang harmonis dan saling menguntungkan para pihak di antara para pihak, sehingga adanya hubungan yang *win-win solution* akan mendukung terciptanya iklim usaha yang kondusif.

Negosiasi sebagai bagian dari metode alternatif penyelesaian sengketa, ternyata tidak selalu menjadi pilihan para pihak dalam menyelesaikan sengketa di antara mereka. Adakalanya proses negosiasi menghadapi fase kegagalan karena, antara lain, tidak diterima, diabaikan atau ditolak pihak lain, akhirnya justru berujung pada pilihan penyelesaian melalui jalur litigasi.

Pentingnya negosiasi sebagai salahsatu instrumen penyelesaian sengketa kontrak bahkan secara eksplisit telah diakui dalam UPICC maupun RUU Kontrak (ELIPS), antara lain dalam hal terjadi kesulitan. Dalam hal terdapat kesulitan pelaksanaan kontrak, sebelum berujung pada sengketa yang lebih kompleks dibuka peluang untuk (re)negosiasi dengansyarat itikad baik dan kooperatif.

Tujuan dari renegosiasi ini agar diperoleh pertukaran hak dan kewajiban yang wajar

dalam pelaksanaan kontrak, serta sedapat mungkin menghindarkan potensi konflik semakin berkembang ke arah yang merugikan para pihak.

## PENUTUP

### A. Kesimpulan

1. Makna azas proporsionalitas adalah azas yang mengatur pertukaran hak dan kewajiban para pihak sesuai proporsi atau bagiannya, yang meliputi seluruh proses kontrak, pada tahapan pra kontraktual, pembentukan kontrak maupun pelaksanaan kontrak. Kontrak komersial adalah: (i) dalam tahapan pra kontrak, menjamin terwujudnya proses negosiasi yang *fair*, (ii) dalam pembentukan kontrak, menjamin kesetaraan hak serta kebebasan dalam menentukan isi kontrak, (iii) dalam pelaksanaan kontrak, menjamin terwujudnya distribusi pertukaran hak dan kewajiban sesuai proporsinya.

Dalam hal terjadinya kegagalan dalam pelaksanaan kontrak, maka kadar kesalahan harus diukur berdasarkan azas proporsionalitas, sehingga terhadap kesalahan kecil tidak serta merta mengakibatkan pemutusan kontrak atau pembebanan ganti rugi terhadap pihak lain.

2. Perjalanan pelaku bisnis dalam hubungan kontrak diharapkan dapat berlaku sesuai harapan, namun tidak menutup kemungkinan terjadi kegagalan dalam memenuhi kewajibannya, sehingga timbul sengketa sebagai akibat adanya ketidaksepakatan, perbedaan, gangguan, kompetensi dari para pihak sehingga timbul konflik, sengketa ini merupakan resiko bisnis (penyelesaian sengketa) yang dapat dipercaya (hakim berpikir pada satu pihak) walaupun masih ada hakim yang profesional (jujur).

### B. Saran

Beberapa saran yang ingin penulis sampaikan sebagai berikut:

1. Perjanjian/kontrak bisnis, khususnya kontrak komersial, seyogianya tidak diartikan dalam wujud keseimbangan matematis semata, membuka peluang adanya ketidakseimbangan dengan syarat pertukaran prestasi berlangsung secara *fair*

<sup>23</sup>*ibid*, hlm. 68-69

dan profesional, dijadikan dasar untuk menjamin pertukaran hak dan kewajiban dalam berkontrak, dan aturan hukum dalam transaksi bisnis.

2. Bila terjadi kegagalan pemenuhan kewajiban (wanprestasi) sampai proses pengadilan, hendaknya hakim harus berpegang pada penerapan profesional pada beban kewajiban (tidak berat sebelah).

#### DAFTAR PUSTAKA

- Asser C., *Pengkajian Hukum Perdata Belanda*, Dian Rakyat, Jakarta, 1991.
- Badruzaman Mariam Darius, *Asas-asas Hukum Perikatan*, FH-USU, Medan, 1970.
- \_\_\_\_\_, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Buku III Tentang Hukum Perikatan Dengan Penjelasan*, Ed. II, Cet I, Alumni, Bandung 1996.
- \_\_\_\_\_, *Hukum Perjanjian*, Cet. IV, Pembimbing Masa, Jakarta, 1979.
- Harahap M. Yahya, *Hukum Acara Perdata*, Sinar Grafika, Jakarta, 2006.
- \_\_\_\_\_, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Alumni, Bandung, 1982.
- \_\_\_\_\_, *Hukum Acara Perdata*, Sinar Grafika, Jakarta, 2006.
- Hatta Sri GambirMelati, *Beli Sewa Sebagai Perjanjian Tak Bernama: Pandangan Masyarakat dan Sikap Mahkamah Agung Indonesia*, Alumni, Bandung, 2000.
- Hernoko Agus Yudho, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*, LaksBangMediatama, Yogyakarta, 2008.
- Ibrahim Johannes & LindawatySewu, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, RefikaAditama, Bandung, 2003.
- KhairandyRidwan, *Itikad Baik Dalam Kebebasan Berkontrak*, FHUI, Pascasarjana, Jakarta, 2003.
- Marzuki Peter Mahmud, *"Batas-batas Kebebasan Berkontrak"*, Yuridika, Volume 18 No. 3. Mei Tahun, 2003.
- Mashudi & Mohammad Chidir Ali, *Bab-bab Hukum Perikatan*, Mandar Maju, Bandung, 1995.
- Meliiala A. Qiram, *Pokok-pokok Hukum Perikatan Beserta Perkembangannya*, Liberty, Yogyakarta, 1985.
- MiruAhmadi dan SakkaPati, *Hukum Perikatan Penjelasan Makna Pasal 1233 sampai 1456 BW*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2008.
- Mochtar Dewi Astutty, *Perjanjian Lisensi Alih Teknologi*, Alumni, Bandung, 2001.
- Muhammad Abdulkadir, *Perjanjian Baku Dalam Praktek Perusahaan Perdagangan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992.
- Mustafa Bachsan, *Sistem Hukum Indonesia Terpadu*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003.
- Mustamu Ronny H., *Konflik dan Negosiasi (Makalah)*, Jurusan Manajemen FE Universitas Kristen Petra, 2000.
- Niewenhuis J.H. dalam bukunya *Hoofstukken Verbintennissenrecht*, Kluwer-Deventer, 1976 (selanjutnya disingkat J.H. Niewenhuis-I), dan *Drie Beginselen van Contractenrecht*, Kluwer-Deventer, 1979 (selanjutnya disingkat J.H. Niewenhuis-II), yang juga menggunakan istilah "contract".
- Panggabean Henry P., *Penyalahgunaan Keadaan Sebagai Alasan (Baru) Untuk Pembatalan Perjanjian (Berbagai Perkembangan Hukum di Belanda)*, Cet. I, Liberty, Yogyakarta, 1992.
- PatrikPurwahid, *Dasar-dasar Hukum Perikatan*, Mandar Maju, Bandung, 1994.
- Pitlo, *Pembuktian dan Daluwarsa*, Intermasa, Jakarta, 1986.
- PrawirohamdjojoSoetojo dan MarthalenaPohan, *Hukum Perikatan*, Bina Ilmu, Surabaya, 1978.
- ProdjodikoroWirjono, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Sumur, Bandung, 1998.
- Purwahid Patrick, *Dasar-dasar Hukum Perikatan*, Mandar Maju, Bandung, 1994.
- RahardjoSatjipto, *Ilmu Hukum*. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000.
- SaragihDjasadin, *Peran Interpretasi Dalam Sosialisasi Hukum: Khususnya Hukum Perdata di Dalam BW*, Yuridika, No. 8 Tahun III, Februari-Maret, 1988.
- Satrio J., *Hukum Perikatan*, Alumni, Bandung, 1999.
- \_\_\_\_\_, *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992.
- Setiawan, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Jakarta, 1987.

- Setiawan, *Varia Peradilan*, No. 14 November, 1986.
- Sjahdeini Sutan Remy, *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan Yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*, Institut Bankir Indonesia, Jakarta, 1993.
- SoenandarTaryana, *Sumber Hukum Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta, 2004.
- Subekti dan Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Pradnya Paramita Jakarta, 1980, hlm. 33.
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cet. XVI, Intermasa, Jakarta, 1996.
- Sulaiman Abdullah, *Metode Penulisan Ilmu Hukum*, YPPSDM, Jakarta, 2012.
- Suryodiningrat R.M., *Azas-azas Hukum Perikatan*, Tarsito, Bandung, 1985.
- Tim Pengembangan Hukum Ekonomi (ELIPS), *Model Pengembangan Hukum Ekonomi*, Proyek ELIPS, Jakarta, 1998.
- WibowoBasukiRekso, *Menyelesaikan Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan*, Disampaikan pada pengukuhan Jabatan Guru Besar dalam Bidang Ilmu Hukum, Fakultas Hukum Universitas Airlangga, 17 Desember 2005.
- YusoffSakinaShaik Ahmad dan Azimon Abdul Azis, *Dasar-dasar Merancang Kontrak*, Grafindo, Jakarta, 1999.
- Zaidun M., *Mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa (MAPS)*, Diklat Manajemen dan Hukum Perdagangan Bagi Konsultan Hukum dan Pengusaha, diselenggarakan atas kerjasama Ditjen PDN Depprindag, Kanwil Depprindag Prov. Jawa Timur dengan Zaidun & Partners Law Firm, Hotel Sahid, Surabaya, 18 November -10 Desember 1998.
- \_\_\_\_\_, *Prinsip-prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Indonesia*, Unair, Surabaya, 2004.
- 259/MPP/Kep/7/1997            Tentang  
Ketentuan dan Tatacara Pendaftaran  
Usaha Waralaba
- Peraturan Pemerintah Nomor 67 Tahun 2005  
Tentang Kerjasama Pemerintah Dengan  
Badan Usaha Dalam Penyediaan  
Infrastruktur
- Undang-Undang Nomor 18 Tahun 1999  
Tentang Jasa Konstruksi
- Undang-Undang Nomor 22 tahun 2001 Tentang  
Minyak dan Gas Bumi

**Sumber-sumber Lain:**

- Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 1169/KMK.01/1991  
Tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha  
(*Leasing*)
- Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997  
Tentang Waralaba Keputusan Menteri  
Perindustrian dan Perdagangan Nomor