

PERAN PENTING NEGOSIASI DALAM SUATU KONTRAK

Oleh : Indah Parmitasari, Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia

indahparmitasari@gmail.com

ABSTRAK

Negosiasi merupakan elemen penting dalam penyusunan kontrak, negosiasi terjadi pada tahap prakontrak. Di dalam negosiasi terjadi proses tawar menawar para pihak hingga tercapai suatu kesepakatan. Negosiasi merupakan proses permulaan sebagai usaha untuk mencapai kesepakatan antara pihak yang satu dan pihak lain. Negosiasi akan mempengaruhi isi dan pelaksanaan kontrak, apabila para pihak yang membuat kontrak menerapkan strategi dan tahapan kontrak dengan benar maka diharapkan kontrak tersebut dapat memberikan kepastian hukum, perlindungan hukum serta mencerminkan keseimbangan dan keadilan para pihak. Negosiasi banyak memberikan pengaruh pada terbentuknya suatu kontrak dan dalam menyelesaikan permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan kontrak, oleh karena itu negosiasi mempunyai peran yang penting dalam suatu kontrak.

Kata Kunci: Negosiasi, Kesepakatan, Kontrak

ABSTRACT

Negotiations are an important element in the preparation of contracts, negotiations occur at the precontractual. In negotiations, the parties' bargaining process takes place until an agreement is reached. Negotiation is a process of beginning as an effort to reach agreement between one party and another party. Negotiations will affect the contents and implementation of the contract, if the parties making the contract implement the strategies and stages of the contract correctly, it is expected that the contract can provide legal certainty, legal protection and reflect the balance and fairness of the parties. Negotiations have a lot of influence on the formation of a contract and in resolving problems that arise in the implementation of the contract, therefore negotiations have an important role in a contract.

Keywords: Negotiation, Agreement, Contract

PENDAHULUAN

Segala aspek dapat dilakukan negosiasi oleh para pihak yang mempunyai kepentingan, setiap kegiatan yang melibatkan minimal dua pihak sering diawali proses negosiasi sebelum para pihak mencapai tujuan mereka. Negosiasi merupakan suatu hal yang sering dilakukan oleh setiap orang, dengan disadari maupun tanpa disadari. Dalam negosiasi para pihak melakukan proses tawar-menawar terhadap kepentingan masing-masing, dan tujuan dari negosiasi adalah

untuk mencapai suatu kesepakatan diantara para pihak atau negosiator.

Tiada hari dalam kehidupan kita yang berlalu tanpa negosiasi. Beberapa contoh negosiasi bisnis yang pernah kita lakukan antara lain adalah menetapkan/menyepakati target-target dan/atau upah dan manfaat-manfaat; mengadakan transaksi dengan para pemasok eksternal, pemberi jasa dan pelanggan mengenai waktu, harga, kualitas, syarat dan ketentuan dan lain-lain. Dalam kehidupan pribadi kita bernegosiasi ketika membeli atau menjual

rumah, mobil, atau apa pun; membagi tanggung jawab atas tugas diantara teman-teman atau keluarga kita.¹

Negosiasi terjadi dalam setiap transaksi oleh subjek hukum, baik perorangan maupun badan hukum. Proses negosiasi bisa terjadi baik di sektor Swasta maupun di sektor Pemerintahan. Negosiasi bisa dikatakan sebagai suatu bentuk interaksi sosial dengan tujuan untuk mencapai suatu kata sepakat yang saling menguntungkan (*Mutual Benefit*) mengingat dalam proses negosiasi pihak-pihak yang terlibat berusaha untuk saling menyelesaikan masalah yang berbeda dan bertentangan.²

Pada prinsipnya negosiasi dan kontrak dagang adalah suatu proses yang berisi penawaran-penawaran dan kompromi diantara pihak-pihak yang terlibat. Selain itu pihak-pihak yang terlibat harus mau saling mengalah sampai suatu batas tertentu dengan tujuan untuk menemukan win-win solution, sehingga kesepakatan yang didapat tanpa ada pihak yang merasa inferior atau merasa kalah. Negosiasi yang dianggap berhasil dan solid jika kesepakatan yang diraih tanpa ada pihak yang merasa dirugikan.³

Negosiasi dan perjanjian atau kontrak⁴ merupakan dua hal yang berhubungan erat, dalam setiap pembuatan suatu kontrak idealnya selalu diawali dengan kegiatan negosiasi. Fase kontrak ada 3, yaitu pra kontrak, pelaksanaan kontrak dan pasca kontrak. Fase pra kontrak atau *precontractual* merupakan fase dimana persiapan membuat atau menyusun kontrak, dalam fase inilah negosiasi dilakukan oleh para pihak. Pada fase pra kontrak, terjadi yang namanya negosiasi.

Negosiasi adalah perundingan diantara para pihak, di dalam negosiasi terdapat proses tawar menawar di antara para pihak. Ada pihak yang melakukan penawaran (*offer*) kepada pihak lain, dan akan ada penerimaan (*accept*) dari pihak yang lainnya. Sebelum terjadinya penerimaan, tentunya para pihak melakukan tawar-menawar terhadap kepentingan masing-masing. Kegiatan paling utama dalam tahap *precontractual* adalah penawaran dan penerimaan yang tergambar dari negosiasi di antara para pihak. Negosiasi pada dasarnya merupakan proses tawar-menawar di antara para pihak untuk menjajagi kemungkinan tercapainya suatu kesepakatan (konsensus) diantara para pihak mengenai objek dan substansi kontrak. Objek dimaksud meliputi title hak dan kewajiban yang akan disematkan kepada para pihak dalam kontrak.⁵ Proses negosiasi pada umumnya terjadi dalam posisi tawar (*bargaining power*) para pihak yang seimbang. Setelah melakukan negosiasi dapat terjadi kesepakatan atau bahkan tidak tercapai suatu kesepakatan. Kesepakatan merupakan persesuaian kehendak antara para pihak.

Setiap penyusunan suatu kontrak seringkali diawali dengan proses negosiasi, meskipun itu dalam membuat suatu perjanjian yang sederhana. Seperti contohnya dalam suatu transaksi jual beli sayuran dan bumbu dapur di pasar tradisional, penjual sudah menyebutkan harga terhadap barang tersebut, kemudian pembeli menawar harga tersebut agar lebih murah. Penjual dan pembeli akan melakukan tawar menawar hingga tercapai harga yang sesuai dengan kedua pihak. Proses tawar menawar tersebut merupakan proses negosiasi dalam rangka mencapai tujuan penjual

¹ Brian Lomas, *Kiat Sukses Bernegosiasi*, Jakarta, Ina Publikatama, 2008, hlm. 2.

² Ni Made Rai Sukmawati dan I Made Budiasa, *Negosiasi dan Kontrak Dagang Dalam Perdagangan Internasional "Export" di Fa. Ari*, Soshum Jurnal Sosial dan Humaniora, Vol. 3, No. 1, Maret 2013, hlm. 108.

³ *Ibid*, hlm. 109.

⁴ Perjanjian dan kontrak mempunyai arti yang sama, hanya berbeda istilah saja.

⁵ Salim HS, et.al, *Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)*, Jakarta, Sinar Grafika, 2008, hlm. 9.

dan pembeli untuk mendapatkan harga terhadap barang tersebut agar sesuai dengan kedua pihak.

Negosiasi hampir selalu ada dalam proses pembuatan atau penyusunan kontrak, meskipun pada prakteknya ada juga kontrak yang diawali dengan tanpa proses negosiasi. Kontrak yang tidak diawali dengan negosiasi seperti halnya jual beli di minimarket atau supermarket, kita menginginkan sebuah baju kemudian dibawa ke kasir untuk di bayar, saat pembeli membayar dan penjual memberikan baju maka terjadilah jual beli. Jual beli tersebut dilakukan tanpa pembeli menawar harganya, ketika membayar pembeli berarti setuju atas harga tersebut.

Penyusunan kontrak yang menyangkut nilai yang sangat besar, tindakan negosiasi merupakan hal yang wajib dilakukan karena untuk memperoleh kepastian dan perlindungan kepentingannya. Negosiasi dapat dilakukan secara rinci maupun secara sederhana, tergantung kepentingan dan kesepakatan para pihak.⁶ Tujuan diadaakannya negosiasi adalah untuk mempertemukan dua kepentingan yang berbeda.⁷ Negosiasi telah menjadi elemen penting dalam suatu kontrak, apalagi dalam kontrak bisnis internasional. Negara-negara maju, baik yang menganut *Civil Law* maupun *Common Law* telah menempatkan negosiasi sebagai elemen penting dalam suatu kontrak dan telah mengikat para pihak.⁸

Negosiasi ini merupakan sarana bagi para pihak untuk mengadakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan sebagai akibat adanya perbedaan pandangan terhadap suatu hal yang dilatarbelakangi oleh kesamaan atau ketidaksamaan kepentingan diantara para pihak.⁹ Negosiasi terjadi setiap

waktu dan dimanapun, sebagai suatu bagian proses dalam mencapai suatu tujuan masing-masing orang.

KUHP maupun Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sistem hukum Eropa Kontinental yang lain tidak mengatur secara khusus mengenai negosiasi. Demikian pula dalam sistem hukum Amerika, pengaturan secara khusus mengenai negosiasi juga tidak ada.¹⁰ Tidak hanya dalam fase pra kontrak atau *precontractual*, negosiasi juga digunakan saat pelaksanaan kontrak mengalami suatu permasalahan atau sengketa yang timbul dalam melaksanakan isi kontrak. Para pihak dapat melakukan negosiasi untuk mencari solusi atas permasalahan tersebut, negosiasi ini selaras dengan nilai-nilai Pancasila khususnya sila keempat yaitu tentang musyawarah mufakat.

Suatu kontrak pada dasarnya dapat terjadi atau terbentuk dengan atau tanpa adanya negosiasi terlebih dahulu. Akan tetapi, negosiasi dan kontrak merupakan dua hal yang sering kali berkaitan erat. Negosiasi banyak memberikan pengaruh pada terbentuknya suatu kontrak dan dalam menyelesaikan permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan kontrak, oleh karena itu negosiasi mempunyai peran yang penting dalam suatu kontrak.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi objek penelitian ini adalah bagaimana peran penting negosiasi dalam suatu kontrak?

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran penting dari negosiasi dalam suatu kontrak.

⁶ Sigit Irianto, *Negosiasi dan Memorandum of Understanding (MoU) Dalam Penyusunan Kontrak*, Jurnal Hukum dan Dinamika Masyarakat, Vol.12 No. 1 Oktober 2014, FH Untag Semarang, hlm .65.

⁷ *Ibid.*

⁸ *Ibid.*

⁹ Ahdiana Yuni Lestari dan Endang Heriyani, *Dasar-Dasar Pembuatan Aqad & Kontrak*, Yogyakarta, LabHukum Fakultas Hukum Universitas Muhamadiyah Yogyakarta, 2008, hlm. 95.

¹⁰ Fx. Suhardana, *Contract Drafting: Kerangka Dasar dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Yogyakarta, Universitas Atma Jaya, 2008, hlm. 89.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian hukum normatif, yaitu penelitian yang mendasarkan pada data kepustakaan sebagai data utamanya yang merupakan data sekunder dan berupa bahan-bahan hukum. Bahan hukum primer, menggunakan peraturan perundang-undangan khususnya Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Bahan hukum sekunder, yang terdiri dari buku, jurnal, laporan penelitian, serta artikel ilmiah. Bahan-bahan hukum yang diperoleh akan diklasifikasi selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Negosiasi merupakan suatu kegiatan yang biasanya terjadi pada waktu sebelum tercapainya suatu kesepakatan oleh para pihak. Negosiasi dilakukan oleh minimal dua pihak, dimana dalam negosiasi terdapat proses tawar menawar yang diawali dengan adanya penawaran (*offer*) dari salah satu pihak, dari penawaran tersebut para pihak akan melakukan tawar menawar kepentingan para pihak hingga mencapai suatu hasil apakah sepakat atau tidak. Tercapai kesepakatan para pihak apabila terjadi penerimaan (*accept*) terhadap penawaran yang diberikan, dan dapat juga tidak tercapai kesepakatan apabila tidak terjadi penerimaan.

Tiada hari dalam kehidupan kita yang berlalu tanpa negosiasi. Kita bernegosiasi tiap waktu, contohnya mengadakan transaksi dengan para pemasok eksternal, pemberi jasa dan pelanggan mengenai waktu, harga, kualitas, syarat dan ketentuan, dan lain lain. Contoh lainnya adalah menyelesaikan sengketa dengan

para pelanggan, pemasok, atau secara internal.¹¹ Seringkali tiap hari tanpa sadar melakukan negosiasi, contoh nyatanya adalah saat di pasar membeli bahan makanan, di sana akan terjadi proses tawar menawar yang merupakan proses negosiasi mengenai harga dan jumlah objek jual beli.

Negosiasi merupakan proses permulaan sebagai usaha untuk mencapai kesepakatan antara pihak yang satu dan pihak lain. Negosiasi dalam bahasa asing disebut dengan istilah *negotiation* (bahasa Inggris) atau *pourparler* (bahasa Perancis), yang dalam bahasa Indonesia diartikan “perundingan”, dengan kata dasar “runding”, yang bermakna “Pembicaraan sungguh-sungguh lagi mendalam tentang sesuatu hal”. Kata “merundingkan” berarti “membicarakan sesuatu untuk memperoleh persetujuan/permufakatan”.¹²

Istilah “negosiasi” berasal dari “*negotiation*” dalam bahasa Inggris. Dalam konteks kita, kamus Black yang digunakan secara luas di dunia, memberikan definisi sebagai berikut: “*Negotiation is process of submission and consideration of offers until acceptable offer is made and accepted. ... The deliberation, discussion, or conference upon the terms of a proposed agreement; the act of settling or arranging the terms and conditions of bargain, sale or other business transaction.*”¹³ Negosiasi itu adalah proses untuk menyerahkan dan mempertimbangkan penawaran-penawaran sampai suatu penawaran diterima. Negosiasi juga bisa berarti pertimbangan, diskusi, atau konferensi dengan mengacu kepada suatu rancangan perjanjian. Bisa juga berarti tindakan untuk menyelesaikan atau mengurus ketentuan-

¹¹ Brian Lomas, *Op.Cit*, hlm. 2.

¹² Tim Penyusun Kamus Pembinaan dan Pengembangan Bahasa-Depdikbud RI.1997. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Balai Pustaka, hlm.759. dalam Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak: Memahami Kontrak Dalam Perspektif Filsafat, Teori, Dogmatik, dan Praktik Hukum (Seri*

Pengayaan Hukum Perikatan), Bandung, Mandar Maju, 2012, hlm.162.

¹³ Black’s Law Dictionary, 5th edition, St. Paul, Minn.: West Publishing Co, 1979., dalam Budiono Kusumohamidjojo, *Panduan Negosiasi Kontrak*, Bandung, Mandar Maju, 2007, hlm.5.

ketentuan serta syarat-syarat bagi suatu tawar-menawar, jual-beli atau transaksi bisnis lainnya.¹⁴

Dalam edisi ke 9, Kamus Black merumuskan negosiasi sebagai “*A consensual a disputed or potentially disputed matter*”. Negosiasi itu mencakup proses tawar-menawar yang konsensual di mana para pihak berusaha untuk mencapai persetujuan mengenai suatu masalah yang disengketakan atau dapat disengketakan.¹⁵

Negosiasi merupakan sarana bagi para pihak untuk mengadakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan, sebagai akibat adanya perbedaan pandangan terhadap sesuatu hal dan dilatarbelakangi oleh kesamaan/ketidaksamaan kepentingan diantara mereka.¹⁶ Nogar Simanjuntak, yang menerjemahkan pendapat Gary Goodpaster dalam buku *Panduan Negosiasi dan Mediasi*, mengatakan bahwa “negosiasi adalah proses bekerja untuk mencapai suatu perjanjian dengan pihak lain, suatu proses interaksi dan komunikasi yang sama dinamis dan variasinya, serta halus dan bernuansa, sebagaimana keadaan atau yang dapat dicapai orang.”¹⁷ Menurut Hikmahanto Juwana, negosiasi yaitu suatu proses dimana para pihak yang mempunyai perbedaan pandangan terhadap satu atau beberapa hal tertentu dalam kontrak bisnis melakukan kompromi atas perbedaan pandangan tersebut.¹⁸

Dari beberapa pengertian di atas, negosiasi dapat dikonstruksi sebagai sebuah kegiatan atau proses tawar menawar untuk membahas perbedaan kepentingan para pihak, dan tujuan dari tawar menawar ini adalah mencapai suatu kesepakatan. Terjadinya kesepakatan adalah bertemunya kehendak para pihak, yang artinya

masing-masing pihak menerima kepentingan masing-masing terkait objek kontrak yang mengatur hak dan kewajiban para pihak.

Negosiasi merupakan aktivitas yang dilakukan secara sadar, dikehendaki, dan mengindahkan kaidah-kaidah yang berlaku, dengan maksud untuk membicarakan perselisihan, konsep-konsep/rancangan/draf kontrak untuk memperoleh persetujuan/pemufakatan. Negosiasi merupakan wujud komunikasi yang efektif dengan maksud untuk memperoleh apa yang diinginkan. Dalam negosiasi masing-masing pihak saling mengemukakan keinginan, kebutuhan, serta alasan-alasan mengapa muncul hal-hal tersebut.¹⁹

Negosiasi digunakan dalam banyak kegiatan kehidupan sehari-hari, seperti negosiasi dalam keluarga antara anggota keluarga, pekerjaan maupun dalam bisnis dan membuat suatu kontrak. Bernegosiasi artinya melakukan transaksi bisnis melalui komunikasi atau konferensi dengan maksud untuk mencapai suatu penyelesaian suatu sengketa.²⁰ Negosiasi merupakan proses bertemunya para pihak untuk merundingkan atau melakukan tawar menawar terhadap suatu urusan hingga tercapai kesepakatan, tetapi negosiasi tidak selalu berhasil dan menghasilkan suatu kesepakatan, dapat juga negosiasi itu gagal yang artinya tidak tercapai kesepakatan antara para pihak.

Istilah “kontrak” juga bukan “asli” Indonesia. “Kontrak”, yang berasal dari bahasa Inggris “*contract*”. Kontrak adalah suatu persetujuan di antara dua atau lebih orang yang menciptakan kewajiban untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu hal khusus. Suatu kontrak dengan demikian memiliki unsur-unsur:

¹⁴ Budiono Kusumohamidjojo, *Panduan Negosiasi Kontrak*, Bandung, Mandar Maju, 2007, hlm.5.

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia, Buku Kesatu*, Jakarta, Sinar Grafika, 2003, hlm.124.

¹⁷ Fx. Suhardana, *Op.Cit.*, hlm.90.

¹⁸ Hikmahanto Juwana,tt, *Perancangan Kontrak Modul I-VI, Jakarta, Sekolah Tinggi Ilmu Hukum “IBLAM”*, hlm.1. Dalam Ahdiana Yuni Lestari dan Endang Heryani, *Dasar-dasar Pembuatan Kontrak & Aqad, Yogyakarta, LabHukum FH Universitas Muhamadiyah Yogyakarta*, 2008, hlm.95.

¹⁹ Fx. Suhardana, *Op.Cit.*, hlm.89.

²⁰ *Ibid.*, hlm.6.

pihak-pihak yang kompeten, pokok yang disetujui, pertimbangan hukum, persetujuan timbal-balik, dan kewajiban timbal-balik.²¹

Sampai saat ini istilah “kontrak” atau “perjanjian” seringkali masih dipahami secara rancu dalam praktik bisnis. Pelaku bisnis banyak yang memahami bahwa kedua istilah tersebut mempunyai pengertian yang berbeda.²² Bab II Buku III KUHPerdara Indonesia menyamakan kontrak dengan perjanjian. Hal tersebut secara jelas terlihat dalam judul Bab II Buku III KUHPerdara, yakni “*Van verbintenissen die uit contract of overeenkomst* (Perikatan yang lahir dari Kontrak atau Perjanjian).²³ Menurut J. Satrio, perjanjian adalah suatu perbuatan yang terjadi antara satu atau dua orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap orang lain atau dimana kedua belah pihak saling mengikatkan diri.²⁴

Suatu kontrak menurut Erman Radjagukguk, pada dasarnya adalah suatu dokumen tertulis yang memuat keinginan para pihak untuk mencapai tujuan komersilnya, dan bagaimana pihaknya diuntungkan, dilindungi atau dibatasi tanggung jawabnya dalam mencapai tujuan tersebut.²⁵ Bentuk kontrak ada dua, yaitu tertulis dan lisan. Pada praktek di masyarakat, umumnya orang jika mendengar kata kontrak maka yang terpikirkan adalah suatu perjanjian yang tertulis, padahal sebenarnya kontrak merupakan suatu kesepakatan para pihak yang dapat dibuat secara lisan maupun tertulis.

Kontrak bukan sesuatu yang terjadi dengan sendirinya, melainkan merupakan hasil dari suatu proses yang di dalamnya terdapat aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh calon subjek dalam kontrak yang akan dibentuk. Van Dunne, seorang

ahli hukum Belanda, menggambarkan bahwa proses penyusunan kontrak terdiri atas tiga tahap, yaitu tahap prakontrak atau pendahuluan, tahap kontraktual atau terbentuknya kontrak dan tahap postkontrak atau pelaksanaan kontrak. Dalam bahasa asing ketiga tahap itu disebut *pracontractual*, *contractual*, dan *postcontractual*.²⁶

Setiap kontrak umumnya dibentuk dengan diawali oleh adanya penawaran atau tawar-menawar diantara calon pihak dalam kontrak. Kegiatan tersebut terletak pada fase prakontrak.²⁷ Periode prakontrak merupakan masa sebelum para pihak mencapai kesepakatan mengenai rencana transaksi yang mereka adakan. Pada periode ini dilakukan negosiasi atau perundingan oleh para pihak mengenai rencana kerjasama atau transaksi diantara mereka.²⁸

Tahap pra kontrak merupakan tahap merancang dan menyusun kontrak serta tahap dimana kesepakatan para pihak belum tercapai. Agar tercapai kesepakatan diperlukan proses negosiasi untuk menentukan objek kontrak serta substansi kontrak yang mengatur hak dan kewajiban para pihak. Negosiasi sebagaimana telah dijelaskan diatas yaitu proses mengkomunikasikan dan merundingkan kehendak para pihak, sehingga pada tahap ini para pihak saling mengkomunikasikan rencana dan maksud dari masing-masing pihak untuk dirundingkan dengan tujuan mendapatkan persetujuan bersama diantara mereka. Pada tahap ini para pihak mengkomunikasikan kehendaknya masing-masing dengan menyampaikan poin-poinnya yang kemudian para pihak rundingkan

²¹ *Ibid*, hlm.7.

²² Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak: Memahami Kontrak Dalam Perspektif Filsafat, Teori, Dogmatik, dan Praktik Hukum (Seri Pengayaan Hukum Perikatan)*, Bandung, Mandar Maju, 2012, hlm. 15.

²³ Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia: Dalam Perspektif Perbandingan (Bagian Pertama)*, Yogyakarta, FH UII Press, 2013, hlm.58.

²⁴ J. Satrio, *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Buku I*, Bandung, Citra Aditya Bakti, 1995, hlm.27.

²⁵ Muhammad Syaifuddin, *Op.Cit*, hlm.5.

²⁶ *Ibid*, hlm.84.

²⁷ *Ibid*.

²⁸ Ridwan Khairandy, *Op.Cit*, hlm. 70.

untuk kemudian mereka buat dalam suatu draft kontrak.

Kontrak terbentuk melalui pernyataan kehendak dua pihak atau lebih yang saling bertemu, mengenai sesuatu objek. Jika ada persetujuan di antara para pihak yang menjadi subjek kontrak maka kontrak terbentuk. Dengan demikian, persetujuan menjadi unsur esensi dalam terbentuknya kontrak; tanpa persetujuan maka kontrak tidak akan lahir, demikian pula perikatannya.²⁹ Terwujudnya suatu persetujuan yang merupakan bertemunya kehendak para pihak dapat tercapai dengan adanya negosiasi.

Negosiasi merupakan suatu sarana bagi para pihak dalam masa sebelum lahirnya kontrak, dimana para pihak berunding menentukan hal-hal apa saja yang akan mereka sepakati sebelum mereka mengambil keputusan apakah sepakat atau tidak terhadap suatu hubungan hukum yang akan mereka ciptakan. Perumusan hubungan kontraktual pada umumnya senantiasa diawali proses negosiasi di antara para pihak, yang dapat terjadi sekali saja untuk satu masalah tertentu atau berulang-ulang (simultan) untuk masalah yang lebih rumit dan kompleks. Bagi pelaku bisnis modern, negosiasi merupakan bagian yang “*inharen*” dengan “*ritme*” dan kinerja mereka. Sementara bagi mereka yang belum begitu paham dan mengenalnya, negosiasi dianggap barang baru dan aneh bahkan sesuatu yang terlalu akademis.³⁰

Negosiasi mempunyai peranan yang penting dalam penyusunan suatu kontrak, karena pada tahap negosiasi menentukan objek dan isi dari kontrak. Pembentukan suatu kontrak diawali dengan adanya penawaran dan penerimaan yang menghasilkan suatu persetujuan. Penawaran adalah pernyataan kehendak sepihak dengan mana seseorang bermaksud memperkenalkan

kehendaknya untuk mengikat diri dalam kontrak serta bermaksud mengikat diri dengan persyaratan-persyaratan esensial kontrak.³¹ Dalam proses pembentukan kontrak seringkali penawaran itu tidak langsung diterima begitu saja, tetapi seringkali harus dilakukan negosiasi atau tawar menawar yang berulang-ulang.³² Hasil perundingan dapat langsung didapat dengan sekali dilakukan negosiasi maupun perlu dilakukan beberapa kali negosiasi. Di dalam transaksi yang sangat rumit atau kompleks, negosiasi biasanya dilakukan berulang-ulang dan memakan waktu yang cukup lama. Adakalanya pada tahap awal atau permulaan negosiasi dilakukan oleh para direktur utama perusahaan yang mengadakan kerjasama. Negosiasi yang mereka lakukan seringkali hanya bersifat umum, tidak rinci. Hal ini dapat terjadi karena ada kemungkinan para direktur utama tidak memiliki waktu yang cukup untuk melakukan negosiasi atau dapat pula mereka tidak menguasai hal yang rinci dan teknis.³³

Asas kebebasan berkontrak memberikan peluang kebebasan kepada semua subjek hukum yang cakap bertindak hukum untuk melakukan hubungan hukum kontrak dengan siapapun, dimanapun, kapanpun, bentuk dan isinya bebas asalkan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, kesusilaan dan ketertiban umum. Adanya kebebasan tersebut, maka idelanya suatu kontrak terjadi dengan posisi tawar (*bargaining power*) para pihak seimbang atau proporsional hal ini juga merupakan wujud penerapan asas equality dalam kontrak. Posisi tawar para pihak seimbang saat melakukan negosiasi pada masa pra kontrak, sehingga masing-masing pihak mempunyai kekuatan tawar menawar yang seimbang, sehingga kesepakatan

²⁹ Fx. Suhardana, *Op.Cit*, hlm.85.

³⁰ Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Yogyakarta, LaksBang Mediatama Bekerjasama

dengan Kantor Advokat Hufon dan Hans Simaela, hlm. 131.

³¹ Fx. Suhardana, *Op.Cit*, hlm.86.

³² Ridwan Khairandy, *Log.Cit*.

³³ *Ibid*, hlm.71.

dapat tercapai dengan sempurna dan tidak terjadi cacat kehendak.

Asas kebebasan berkontrak menjadi dasar dibentuknya suatu kontrak, dimana dalam tahap pra kontrak yang di dalamnya merupakan tahap penyusunan suatu kontrak diawali dengan proses negosiasi. Posisi para pihak dalam negosiasi idealnya adalah seimbang atau tidak berat sebelah, tidak ada pihak yang lebih kuat dan pihak yang lebih lemah sehingga pihak yang kuat mendikte pihak yang lemah.

Negosiasi merupakan komunikasi yang selalu dilakukan oleh pihak-pihak yang akan berkontrak dengan maksud untuk mempertemukan perbedaan-perbedaan maksud dan tujuan dari masing-masing pihak. Keberhasilan negosiasi akan menghasilkan suatu bentuk yang dapat disepakati oleh masing-masing pihak berkontrak (*meeting of mind*) sebagai suatu kewajiban yang harus dipenuhinya pada satu sisi, yang pada sisi lain akan memberikan konsekuensi hak kepadanya.³⁴

Dalam langkah negosiasi, asas kebebasan untuk menyatakan “ya” dan “tidak” harus dimiliki secara penuh dan mandiri oleh masing-masing pihak. Karena bila tidak ada kebebasan bagi masing-masing pihak berkontrak dalam menyatakan pendapatnya ataupun persetujuan itu ternyata diperoleh dengan cara dipaksakan oleh salah satu pihak, maka sebenarnya kontrak tersebut telah dibuat bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak yang memberikan konsekuensi bahwa kontrak tersebut menjadi cacat hukum dalam pembentukannya, sehingga terbuka alasan untuk dibatalkan.³⁵

Suatu kontrak sah maka harus memenuhi syarat sah kontrak yang ditentukan Pasal 1320 KUH Perdata. Syarat sah kontrak dibagi menjadi dua kategori yaitu syarat subjektif dan objektif. Syarat subjektif meliputi kesepakatan dan kecakapan bertindak hukum, syarat objektif

meliputi suatu hal tertentu dan kausa yang halal. Konsekuensi syarat subjektif tidak terpenuhi maka kontrak dapat dibatalkan, sedangkan syarat objektif yang tidak terpenuhi berakibat kontrak dapat dibatalkan.

Kontrak lahir karena kesepakatan atau konsensus. Kesepakatan merupakan bertemunya kehendak para pihak yang kemudian dinyatakan kehendaknya oleh para pihak. Bentuk pernyataan kehendak para pihak dapat dilakukan secara eksplisit maupun implisit. Pernyataan kehendak secara eksplisit dilakukan secara tegas baik dengan tertulis maupun lisan, contohnya adalah tanda tangan pada kontrak tertulis, para pihak saling berjabat tangan, maupun menyatakan dengan mengucapkan kata “sepakat”. Sedangkan pernyataan kehendak secara implisit dilakukan tidak secara tegas, tetapi secara diam-diam dengan memberikan isyarat, tindakan maupun simbol. Contoh pernyataan kehendak secara implisit adalah dengan menganggukan kepala yang berarti setuju atau sepakat, atau dengan tindakan membayar yang dengan membayar artinya pihak pembeli setuju dengan harga yang telah ditetapkan oleh penjual.

Suatu kesepakatan haruslah tercapai secara bulat artinya tidak cacat, jika suatu kesepakatan tercapai karena cacat maka dalam kontrak tersebut terjadi yang namanya cacat kehendak. Cacat kehendak sebagaimana diatur dalam Pasal 1321 KUH Perdata yaitu “Tiada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan, atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan”. Dari ketentuan Pasal 1321 KUH Perdata tersebut diketahui bahwa cacat kehendak terjadi karena adanya paksaan, penipuan dan kekeliruan, ada satu lagi cacat kehendak yang tidak diatur dalam KUH Perdata tetapi hasil dari doktrin pakar hukum yaitu penyalahgunaan keadaan.

³⁴ Ricardo Simanjuntak, *Hukum Perjanjian: Teknik Perancangan Kontrak Bisnis, Edisi Ketiga*, Jakarta, Kontan Publishing, 2018, hlm.243-244.

³⁵ *Ibid.*

Penyalahgunaan keadaan terjadi karena posisi tawar (*bargaining power*) para pihak dalam membuat atau menyusun kontrak tidak seimbang. Salah satu pihak berada pada posisi tawar yang kuat sedangkan pihak lainnya berada pada posisi tawar yang lemah. Pihak yang kuat mempunyai kesempatan untuk menyalahgunakan posisi tawarnya dengan menekan pihak yang lemah agar mengikuti kemauannya dalam menentukan isi kontrak, sedangkan posisi yang lemah tidak mempunyai banyak kebebasan untuk menentukan isi kontrak selain mengikuti kemauan pihak yang kuat atau pihak yang lemah tidak dapat mengambil putusan yang independen dalam menyusun kontrak, oleh karena itu kesepakatan yang terjadi antara para pihak tidak tercapai secara bulat, tetapi ada cacat kehendak.

Negosiasi menjadi proses pendahuluan dalam membuat suatu kontrak. Sasaran para pihak dari negosiasi kontrak itu cuma satu yaitu tercapainya kesepakatan. Negosiasi dilakukan sebelum maksud dan tujuan para pihak dituangkan atau dicantumkan dalam kontrak atau transaksi berlangsung. Negosiasi kontrak bisa mempunyai dua macam sifat, yaitu adalah apa yang dapat disebut sifat positif dan sifat negatif. Negosiasi itu bersifat “positif” atau “negatif” bukannya karena negosiasi itu bersifat “baik” atau “buruk”. Kita hanya mengenal pilihan antara negosiasi yang lancar dan efisien atau negosiasi yang berlarut-larut, dan bahwa suatu negosiasi hanya bisa sukses atau gagal.³⁶ Negosiasi kontrak mempunyai sifat “positif”, jika para pelaku negosiasi hendak mencapai suatu kontrak yang bersifat kerjasama. Sedangkan suatu negosiasi kontrak mempunyai sifat “negatif” jika para pelaku negosiasi hendak mencapai suatu perdamaian. Suatu negosiasi untuk mencapai perdamaian bersifat negatif karena melalui negosiasi itu orang hendak mengakhiri sesuatu

yang negatif, yaitu perselisihan atau sengketa itu.³⁷

Suatu negosiasi dapat bersifat positif, jika dilandasi oleh itikad baik, dalam arti dilakukan berdasarkan keyakinan, semangat dan kejujuran tanpa ada unsur maksud atau tujuan yang tidak baik yang disembunyikan oleh para pihak, dalam merancang dan membuat kontrak. Kemudian, negosiasi dilakukan secara interaktif, komunikatif dan efektif, dalam arti dilakukan secara sadar, saling menghargai posisi tawar-menawar dan argumentasi yang rasional dan wajar dari masing-masing pihak yang dikemukakan secara dialogis (urun rembug, dua arah) dan dinamis (dalam arti berkembang sesuai dengan arah yang dikehendaki oleh para pihak), dalam bingkai musyawarah untuk mencapai mufakat tentang maksud dan tujuan para pihak untuk membuat kontrak.³⁸

Negosiasi juga dapat bersifat negatif, jika gagal menghasilkan mufakat tentang maksud dan tujuan para pihak untuk membuat kontrak, karena dilandasi oleh itikad buruk, dalam arti dilakukan secara tidak jujur dan mengandung maksud atau tujuan yang tidak baik yang disembunyikan oleh para pihak dalam merancang dan membuat kontrak.³⁹

Menurut Anthony Klok dan Gerald S. Williams, para pelaku negosiasi akan berkompetisi (bersaing) untuk memperoleh manfaat dari kerja sama yang mereka bangun dalam suatu kerangka yang seadil mungkin. Sebaliknya, tidak ada negosiasi kontrak dapat berhasil, jika para pelaku negosiasi tidak mau bekerja sama untuk mencapai suatu kompromis. Hal utama yang menentukan suatu negosiasi dapat tetap berlangsung sangat tergantung pada itikad baik para pihak yang bersifat timbal balik (resiprositas).⁴⁰

³⁶ Budi Kusumohamidjojo, *Op.Cit.*, hlm. 12.

³⁷ *Ibid.*

³⁸ Muhammad Syaifuddin, *Op.Cit.*, hlm. 163.

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ Anthony Klok dan Gerald S. Williams, dalam Budiono Kusumohamidjojo, *Panduan Negosiasi Kontrak*, Grasindo, Jakarta, 1999, hlm.9.

Pelaksanaan negosiasi tidak dibatasi oleh ruang dan waktu, artinya negosiasi dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, serta tidak dibatasi besar kecilnya nilai yang dinegosiasikan. Negosiasi telah tercapai apabila sudah terjadi titik temu para pihak mengenai apa yang dirundingkan. Negosiasi tidak menutup kemungkinan adanya perkembangan baru dari hasil negosiasi yaitu pada awalnya tidak dimasukkan dalam draft negosiasi, namun kemudian setelah terjadi negosiasi dapat berkembang ke hal-hal baru.⁴¹ Biasanya para pihak sebelum melakukan negosiasi telah terlebih dahulu menyiapkan poin-poin apa yang akan dinegosiasikan.

Hal terpenting dalam negosiasi bukannya untuk menang atau kalah, melainkan diusahakan agar kedua belah pihak sama-sama memperoleh kepuasan karena keinginan dan kebutuhannya sama-sama dipenuhi. Unsur-unsur negosiasi:⁴²

1. Unsur subjek, maksudnya ada lebih dari satu pihak yang berunding secara aktif dan sadar;
2. Unsur objek, yaitu adanya sesuatu yang menjadi sasaran pembicaraan;
3. Unsur tujuan, yaitu untuk mufakat atau persetujuan atau kepuasan kedua belah pihak;
4. Dapat terjadi karena ada konflik atau tanpa konflik.

Tempat negosiasi dapat dilakukan dimanapun, yang ditentukan berdasarkan kesepakatan para pihak yang akan membuat kontrak, memperhatikan prinsip-prinsip kenyamanan (dalam arti suasana dan prasarana yang lengkap sesuai dengan kebutuhan untuk melakukan negosiasi) dan kemerdekaan (dalam arti suasana lingkungan fisik yang secara psikologis tidak menimbulkan “tekanan”, sebaliknya harus dapat menimbulkan suasana yang bebas dan mandiri kepada satu diantara dua

pihak atau kedua belah pihak untuk mengambil keputusan).⁴³ Oleh karena itu, perlu diperhatikan untuk tempat dilaksanakan negosiasi, tentukan tempat yang nyaman, netral dan menguntungkan para pihak serta tentukan waktu yang pas agar para pihak tidak terburu-buru dalam negosiasi agar hasil negosiasi tercapai dengan baik.

Negosiasi dapat dilakukan dimanapun, kapan pun dan dengan siapa pun, demikian juga topik yang menjadi bahasan negosiasi tidak ada pembatasannya. Suatu negosiasi dilakukan dengan tujuan mencapai kesepakatan membentuk kontrak kerja sama atau juga kesepakatan perdamaian untuk menyelesaikan suatu konflik/sengketa. Mungkin saja pada awalnya negosiasi itu dilakukan secara sederhana namun ternyata menghasilkan kesepakatan baik yang berkaitan dengan terbentuknya kontrak ataupun penyelesaian konflik. Akan tetapi mungkin juga pada akhirnya tidak ada hasil yang tercapai.⁴⁴ Negosiasi dilakukan minimal oleh dua pihak, dilakukan oleh pihak yang berkepentingan langsung atau pihak yang mewakili kepentingan orang lain karena orang tersebut telah memberikan kuasa kepadanya.

Suatu negosiasi menghasilkan suatu kesepakatan, dan kesepakatan itu dapat menimbulkan akibat hukum dan itu mengikat bagi para pihak jika kesepakatan tersebut dikehendaki dan dibuat para pihak dalam sebuah kontrak. Oleh karena itu, para pihak negosiasi harus mempunyai persiapan bekal sebelum melakukan negosiasi kontrak, salah satunya adalah memahami dasar hukum dari objek yang akan dinegosiasikan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam negosiasi kontrak adalah:⁴⁵

1. Penguasaan bidang hukum dan bidang bahasa serta bahasa hukum yang akan digunakan. Penguasaan bidang hukum dalam hal ini bukan hanya terbatas

⁴¹ Sigit Irianto, *Op.Cit*, hlm.67.

⁴² FX. Suhardana, *Op.Cit*, hlm.89.

⁴³ Muhammad Syaifuddin, *Op.Cit*, hlm.164.

⁴⁴ FX. Suhardana, *Op.Cit*, hlm.90.

⁴⁵ *Ibid*, hlm.92.

menguasai aturan hukum kontrak, melainkan juga hukum-hukum lain yang berkaitan dengan kontrak yang akan dibuat jika kontrak itu kontrak bisnis maka juga harus menguasai bidang bisnis dan aturannya. Misalnya untuk membuat kontrak kerja sama pembentukan Perseroan Terbatas, harus menguasai hukum Kontrak, Undang-Undang Perseroan Terbatas, hukum dagang dan hukum bisnis.

2. Penguasaan bidang bahasa asing, yaitu bahasa Inggris maupun bahasa asing lainnya dengan benar, meliputi *listening, writing, grammar, reading, and speaking*. Hal ini karena banyak kontrak yang dibuat dengan bahasa asing khususnya Inggris, terlebih untuk kontrak internasional/transnasional. Selain itu juga dituntut untuk memahami terminologi dan pengertian yang terkandung dalam terminologi hukum asing yang ditulis dalam bahasa asing tersebut.
3. Penguasaan bidang teknis dan bisnis bidang-bidang yang dinegosiasikan baik kontrak nasional maupun kontrak internasional/transnasional menjadi hal yang harus dimiliki pula oleh pembuat kontrak.

Melakukan negosiasi memerlukan strategi agar hasilnya sesuai harapan. Strategi negosiasi, yaitu:⁴⁶

1. Lakukan pengamatan sebelum masuk negosiasi. Siapkan baik-baik dengan mencari informasi tentang topik yang akan dinegosiasikan.
2. Dalam hal negosiasi dengan pengambilan keputusan, perlu dipersiapkan secara matang detail hal-hal yang akan dibicarakan. Buat

catatan hal apa saja yang ingin dikomunikasikan dengan jelas.

3. Perlu melakukan pendekatan dalam negosiasi. Untuk itu perlu dijaga sikap-sikap yang baik, misalnya tidak canggung, luwes, menciptakan suasana yang lebih rileks, hangat, akrab, saling terbuka, jujur, sama-sama bersedia melakukan perubahan.
4. Menggali kebutuhan yang sesungguhnya. Sebelum mengambil keputusan, kajilah dengan lebih cermat, galilah apa sebenarnya yang melatarbelakangi suatu masalah.
5. Ambil keputusan secara bijaksana. Sikap buru-buru membuka peluang besar timbulnya konflik. Pertimbangkan masak-masak konsekuensi atau akibat hukum yang akan timbul.
6. Carilah jalan untuk sepakat. Bicarakan hal-hal yang telah disetujui, hindari percakapan yang mengundang ketidaksetujuan.

Substansi-substansi yang menjadi pembicaraan/perundingan dalam proses pembentukan kontrak antara lain menyangkut beberapa hal penting seperti:⁴⁷

1. Perancangan tentang apa yang harus dilakukan dan tidak dilakukan oleh para pihak;
2. Perancangan tentang apa yang menjadi hak dan kewajiban para pihak;
3. Akibat hukum yang ditimbulkan dari kontrak yang nantinya dijalankan;
4. Pemenuhan kewajiban para pihak;
5. Salah satu pihak tidak dapat memenuhi kewajibannya;
6. Kejadian-kejadian yang mungkin timbul di luar perkiraan pra pihak;
7. Ketentuan-ketentuan tentang penyelesaian sengketa.

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 93.

⁴⁷ Sigit Irianto, *Op.Cit*, hlm.70.

Negosiasi itu ada tiga fase, yaitu tahap sebelum negosiasi, pelaksanaan negosiasi dan setelah negosiasi. Pada tahap sebelum negosiasi, para pihak mempersiapkan diri dengan memahami latar belakang ingin bertransaksi, topik yang akan dinegosiasikan, serta dasar hukumnya. Tahap pelaksanaan negosiasi adalah tahap dimana proses negosiasi itu terjadi, para pihak menyampaikan kehendaknya masing-masing kemudian merundingkannya. Tahap terakhir adalah tahap setelah negosiasi, pada tahap ini proses perundingan yang berupa tawar-menawar para pihak telah selesai dan melahirkan suatu hasil. Hasilnya dapat sepakat ataupun tidak, jika hasil negosiasi itu adalah kesepakatan maka para pihak akan menuangkan hasil kesepakatan negosiasi tersebut ke dalam suatu kontrak tertulis.

Negosiasi merupakan hal yang penting dalam proses pembentukan kontrak, negosiasi akan mempengaruhi isi dan pelaksanaan kontrak. Apabila para pihak yang membuat kontrak menerapkan strategi dan tahapan kontrak dengan benar maka diharapkan kontrak tersebut dapat memberikan kepastian hukum, perlindungan hukum serta mencerminkan keseimbangan dan keadilan para pihak.

Idealnya negosiasi dilaksanakan dengan posisi tawar para pihak yang seimbang, tetapi dapat juga terjadi dengan posisi salah satu pihak lebih kuat sehingga dapat dengan mudah menekan dan memaksakan kehendaknya kepada pihak yang lemah, bahkan membatasi kebebasan pihak yang lemah untuk menegosiasikan suatu hal sebelum mengambil keputusan, sehingga pilihannya hanya ada dua yaitu *take it or leave it*. Hal seperti ini terjadi pada suatu transaksi yang menggunakan kontrak standar atau baku, contohnya pada kontrak kredit perbankan, kontrak asuransi, dan kontrak antara produsen dan konsumen. Dalam kontrak standar, pihak

yang lemah karena dia membutuhkan apa yang dimiliki pihak yang kuat sehingga mau tidak mau dia menerima ketentuan yang telah ditentukan oleh pihak yang lebih kuat, kalau pun punya kesempatan untuk menegosiasikan hanya terbatas pada hal tertentu yang memang perlu dinegosiasikan, contohnya besarnya jumlah kredit dan cara pembayaran serta jaminannya. Hal demikian merupakan penyalahgunaan keadaan, yaitu karena keunggulan ekonomis.

Suatu kontrak dapat juga terbentuk tanpa didahului negosiasi, contohnya adalah kontrak sederhana berupa jual-beli di supermarket, hal ini karena harga sudah ditentukan penjual dan pembeli yang membutuhkan barang tersebut jika setuju terhadap harga maka langsung membayar dikasir tanpa sebelumnya menawar harga barangnya.

Arthur S. Hartkamp, J.M. van Dunne dan E.H. Hondius mengakui pentingnya negosiasi kontrak dengan merujuk praktik hukum di pengadilan. Di Belanda, praktik hukum di pengadilannya memahami negosiasi sebagai tahap yang menentukan apakah suatu kontrak mempunyai daya kerja mengikat para pihak atau sebaliknya, yang dapat dicermati dalam putusan *Hoge Raad* dalam perkara *Plas v. Valburg*, HR.18 Juni 1982, Nj 1983, 723.⁴⁸ Memperhatikan putusan *Hoge Raad* tersebut, dapat dipahami bahwa negosiasi dalam rangka mengakomodasi maksud dan tujuan para pihak untuk membuat kontrak merupakan hak para pihak untuk melakukannya atau tidak melakukannya. Para pihak bebas menghentikan proses negosiasi yang baru berlangsung pada tahap awal, sehingga tidak bertanggung gugat atas tidak tercapainya kesepakatan. Jika satu pihak dengan itikad buruk menghentikan proses negosiasi yang telah berlangsung atau memasuki tahap lanjutan, dalam arti sudah ada titik temu ke arah

⁴⁸ Putusan *Hoge Raad* dalam perkara *Plas v. Valburg* ini dikemukakan oleh Arthur S. Hartkamp, J.M. van Dunne dan E.H. Hondius sebagaimana dikutip dari Ridwan Khairandy, *Itikad Baik dalam*

Kebebasan Berkontrak, Jakarta, Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2003, hlm.256.

tercapainya kesepakatan diantara para pihak, maka pihak yang menghentikan proses negosiasi tahap lanjutan tersebut wajib memberikan ganti rugi kepada pihak lainnya. Kemudian, jika proses negosiasi telah memasuki tahap terakhir, dalam arti telah tercapai kesepakatan diantara para pihak, maka pihak yang dengan itikad buruk membatalkan kesepakatan tersebut wajib memberikan ganti rugi kepada pihak lainnya, yang meliputi segala biaya yang telah dikeluarkan maupun kehilangan keuntungan yang diharapkan.⁴⁹

Negosiasi tidak hanya terjadi pada tahap pra kontrak dengan melahirkan kesepakatan yang hasil kesepakatan dituangkan dalam suatu kontrak tertulis. Negosiasi juga digunakan untuk menyelesaikan sengketa atau konflik yang terjadi dalam pelaksanaan kontrak, karena biasanya para pihak menyepakati dalam isi kontrak bahwa apabila terjadi perselisihan dalam pelaksanaan kontrak akan diselesaikan secara negosiasi, baru apabila tidak tercapai sepakat akan diselesaikan secara litigasi ke Pengadilan Negeri. Ketentuan ini biasanya dimasukkan ke dalam "Pasal Perselisihan".

SIMPULAN

Negosiasi dan kontrak adalah dua hal yang berhubungan. Kontrak lahir karena adanya kesepakatan para pihak, dan kesepakatan para pihak dapat terjadi setelah melalui proses negosiasi. Negosiasi merupakan proses penting sebelum dibuatnya suatu kontrak, negosiasi merupakan tahap awal dalam menyusun kontrak dan terjadi pada tahap pra kontrak. Negosiasi merupakan sebuah kegiatan atau proses tawar menawar untuk membahas perbedaan kepentingan para pihak, dan tujuan dari tawar menawar ini adalah mencapai suatu kesepakatan.

Negosiasi merupakan hal yang penting dalam proses pembentukan kontrak, negosiasi

akan mempengaruhi isi dan pelaksanaan kontrak. Apabila para pihak yang membuat kontrak menerapkan strategi dan tahapan kontrak dengan benar maka diharapkan kontrak tersebut dapat memberikan kepastian hukum, perlindungan hukum serta mencerminkan keseimbangan dan keadilan para pihak. Negosiasi tidak hanya terjadi pada tahap pra kontrak dengan melahirkan kesepakatan yang hasil kesepakatan dituangkan dalam suatu kontrak tertulis. Negosiasi juga digunakan untuk menyelesaikan sengketa atau konflik yang terjadi dalam pelaksanaan kontrak, karena biasanya para pihak menyepakati dalam isi kontrak bahwa apabila terjadi perselisihan dalam pelaksanaan kontrak akan diselesaikan secara negosiasi, baru apabila tidak tercapai sepakat akan diselesaikan secara litigasi ke Pengadilan Negeri.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Yogyakarta, LaksBang Mediatama Bekerjasama dengan Kantor Advokat Hufron dan Hans Simaela.

Ahdiana Yuni Lestari dan Endang Heriyani, *Dasar-Dasar Pembuatan Aqad & Kontrak*, Yogyakarta, LabHukum Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, 2008.

Brian Lomas, *Kiat Sukses Bernegosiasi*, Jakarta, Ina Publikatama, 2008.

Budiono Kusumohamidjojo, *Panduan Negosiasi Kontrak*, Jakarta, Grasindo, 1999.

_____, *Panduan Negosiasi Kontrak*, Bandung, Mandar Maju, 2007.

⁴⁹ Muhammad Syaifuddin, *Op.Cit*, hlm.167-168.

- Fx. Suhardana, *Contract Drafting: Kerangka Dasar dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Yogyakarta, Universitas Atma Jaya, 2008.
- J. Satrio, *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Buku I*, Bandung, Citra Aditya Bakti, 1995.
- Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak: Memahami Kontrak Dalam Perspektif Filsafat, Teori, Dogmatik, dan Praktik Hukum (Seri Pengayaan Hukum Perikatan)*, Bandung, Mandar Maju, 2012.
- Ricardo Simanjuntak, *Hukum Perjanjian: Teknik Perancangan Kontrak Bisnis, Edisi Ketiga*, Jakarta, Kontan Publishing, 2018.
- Ridwan khairandy, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak*, Jakarta, Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2003.
- _____, *Hukum Kontrak Indonesia: Dalam Perspektif Perbandingan (Bagian Pertama)*, Yogyakarta, FH UII Press, 2013.
- Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia, Buku Kesatu*, Jakarta, Sinar Grafika, 2003.
- _____, et.al, *Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)*, Jakarta, Sinar Grafika, 2008.
- Tim Penyusun Kamus Pembinaan dan Pengembangan Bahasa-Depdikbud RI.1997. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Balai Pustaka, hlm.759. dalam Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak: Memahami Kontrak Dalam Perspektif Filsafat, Teori, Dogmatik, dan Praktik Hukum (Seri Pengayaan Hukum Perikatan)*, Bandung, Mandar Maju, 2012.

Jurnal

- Ni Made Rai Sukmawati dan I Made Budiasa, *Negosiasi dan Kontrak Dagang Dalam Perdagangan Internasional "Export" di Fa. Ari*, Soshum Jurnal Sosial dan Humaniora, Vol. 3, No. 1, Maret 2013.
- Sigit Irianto, *Negosiasi dan Memorandum of Undesrtanding (MoU) Dalam Penyusunan Kontrak*, Jurnal Hukum dan Dinamika Masyarakat, Vol.12 No. 1 Oktober 2014, FH Untag Semarang.