

## Konsekuensi Hukum dari Kejadian Wanprestasi dalam Perjanjian Jual Beli

Enrique Nathanael<sup>1</sup> Gunawan Djajaputra<sup>2</sup>

Universitas Tarumanagara, Kota Jakarta Barat, Provinsi DKI Jakarta, Indonesia<sup>1,2</sup>

Email: [enriquenathanael@gmail.com](mailto:enriquenathanael@gmail.com)<sup>1</sup> [gunawandjayaputra@gmail.com](mailto:gunawandjayaputra@gmail.com)<sup>2</sup>

### Abstarct

*This research discusses the legal consequences of default in a sale and purchase agreement. Using a normative approach, this research analyzes the legal regulations governing the issue of default in sales and purchase agreements. The research results concluded that default resulted in a violation of agreed obligations, which could result in a lawsuit for breach of contract or an unlawful act. Dispute resolution can be done through negotiation, mediation or arbitration. Negotiation, both of interests and rights, is an important process in forming contracts, with the aim of reaching an agreement that is profitable for all parties. In conclusion, success in business and dispute resolution often depends on the ability to negotiate well and adhere to promises that have been made.*

**Keywords:** Law, Agreement, Default

### Abstrak

Penelitian ini membahas konsekuensi hukum dari wanprestasi pada perjanjian jual beli. Dengan memakai pendekatan normatif, penelitian ini menganalisis regulasi hukum yang mengatur masalah wanprestasi pada perjanjian jual beli. Hasil penelitiannya ini menyimpulkan bahwa wanprestasi mengakibatkan pelanggaran terhadap kewajiban yang telah disepakati, yang dapat menghasilkan gugatan wanprestasi atau perbuatan melawan hukum. Penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui negosiasi, mediasi, atau arbitrase. Negosiasi, baik kepentingan maupun hak, menjadi proses penting dalam pembentukan kontrak, dengan tujuan mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak. Kesimpulannya, keberhasilan dalam bisnis dan penyelesaian sengketa seringkali tergantung pada kemampuan untuk bernegosiasi dengan baik dan mematuhi janji-janji yang telah dibuat.

**Kata Kunci:** Hukum, Perjanjian, Wanprestasi



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

### PENDAHULUAN

Manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sering kali memerlukan bantuan dan kerjasama dengan pihak lain, yang mana sering kali melibatkan pembuatan perjanjian untuk melakukan pekerjaan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya agar mencapai sebuah prestasi. Pada konteks perdagangan, khususnya dalam transaksi jual beli, suatu perjanjian jual beli yang sah tidak bisa dibatalkan secara sepihak oleh salah satu pihak. Pembatalan perjanjian hanya dapat dilakukan jika ada persetujuan dari kedua belah pihak yang terlibat. Namun, dalam praktiknya, sering terjadi pelanggaran perjanjian oleh salah satu pihak dengan berbagai alasan dan argumen yang digunakan untuk membenarkan tindakan tersebut. Alasan-alasan ini sering kali terkait dengan kondisi ekonomi, seperti penurunan daya beli masyarakat yang menyebabkan ketidakmampuan untuk memenuhi ketentuan perjanjian.

Tidak jarang dalam praktiknya terdapat pihak-pihak yang dengan sengaja menghindari dilaksanakannya perjanjian jual beli, hingga ada berbagai yang secara aktif berupaya untuk menghindari kewajiban yang telah disepakati sebelumnya. Perjanjian jual beli yang telah disahkan secara notariel memiliki kekuatan pembuktian hukum yang kuat, menunjukkan keseriusan dan keabsahan transaksi. Namun, dalam prakteknya, terkadang salah satu pihak tidak terikat oleh perjanjian tersebut, menyebabkan ketidaksetujuan atau penolakan atas

kewajiban yang telah disepakati. Meskipun demikian, kerugian hukum masih dapat timbul bagi pihak-pihak yang terlibat akibat pelanggaran terhadap perjanjian tersebut. Terjadi pertanyaan tentang bagaimana konsekuensi hukum dari wanprestasi dalam perjanjian jual beli, dan bagaimana penyelesaian sengketa dapat dilakukan sebagai akibat dari pelanggaran tersebut. Perlu dipertimbangkan bahwa proses penyelesaian sengketa ini dapat melibatkan berbagai alternatif, seperti mediasi atau arbitrase, untuk mencapai solusi yang memuaskan semua pihak yang terlibat.

Dalam praktek hukum perdata, perjanjian jual beli ialah sebuah bentuk kesepakatan yang sangat biasa terjadi antara dua belah pihak. Kesepakatan ini mencakup transaksi barang atau jasa dengan imbalan tertentu yang telah disetujui oleh para pihak. Namun, seperti dalam semua jenis perjanjian, terdapat risiko bahwa salah satu pihak tidak dapat atau tidak mau terpenuhinya kewajibannya seperti yang sudah dibuat kesepakatan, yang pada terminologi hukum dikenal sebagai wanprestasi. Wanprestasi dapat timbul dari berbagai faktor, seperti ketidakmampuan finansial, kesalahan komunikasi, atau bahkan kesengajaan. Dengan begitu, penting untuk pihak-pihak yang terkait agar memahami hak dan kewajiban mereka serta menetapkan mekanisme penyelesaian sengketa yang sesuai dalam perjanjian jual beli tersebut. Ini dapat mencakup ketentuan terkait gugatan wanprestasi atau mekanisme alternatif seperti mediasi atau arbitrase, untuk menangani situasi di mana terjadi wanprestasi. Dengan demikian, memahami konsekuensi wanprestasi adalah langkah kunci dalam menjaga kepastian hukum dan keadilan dalam konteks perjanjian jual beli.

Wanprestasi, yang secara harfiah berarti ketidak-kepastian, terjadi ketika salah satu pihak gagal memenuhi kewajibannya seperti dengan yang sudah dilakukan kesepakatan pada perjanjian. Dalam konteks perjanjian jual beli, wanprestasi dapat timbul dari berbagai penyebab, seperti keterlambatan pengiriman barang, ketidaksesuaian kualitas barang, atau bahkan ketidakmampuan untuk membayar harga yang telah disepakati. Dampak hukum dari terjadinya wanprestasi pada perjanjian jual beli sangatlah signifikan. Pihak yang mengalami kerugian akibat wanprestasi memiliki hak untuk menuntut ganti rugi, membatalkan kontrak, atau mengajukan klaim lainnya sesuai dengan hukum yang telah diberlakukan. Di sisi lain, pihak yang dituduh melakukan wanprestasi juga adanya hak-hak serta sebuah kewajiban yang wajib dipertimbangkan.

Penelitian mengenai akibat hukum dari wanprestasi pada perjanjian jual beli menjadi sangat relevan dalam konteks perlindungan hak serta kewajiban para pihak yang didalamnya terlibat pada transaksi itu. Melalui pemahaman yang mendalam tentang konsekuensi hukum dari wanprestasi, para praktisi hukum dapat memberikan nasihat yang tepat dan solusi yang adil bagi klien mereka, serta membantu dalam memperkuat kepercayaan dan kestabilan dalam hubungan kontrak. Jurnal ini bertujuan untuk mengeksplorasi secara komprehensif mengenai akibat hukum terjadi wanprestasi pada perjanjian jual beli. Melalui analisis mendalam terhadap kasus-kasus nyata, teori-teori hukum, dan perkembangan terbaru dalam yurisprudensi, diharapkan jurnal ini bisa membuka wawasan yang berharga untuk para praktisi hukum, akademisi, serta pihak-pihak yang terkait pada transaksi jual beli (Satrio, 2014). Dari paparan latar belakang di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini, di antaranya: Bagaimana akibat Hukum terjadinya wanprestasi dalam perjanjian jual beli? Bagaimana penyelesaian sengketa akibat adanya wanprestasi dalam perjanjian jual beli?

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menerapkan metode penelitian normatif, di mana penulis menginvestigasi serta menganalisis norma-norma yang ada pada regulasi hukum atau perundang-undangan yang membahas mengenai konsekuensi hukum dari terjadi wanprestasi pada perjanjian jual beli. Hal ini tujuannya agar dapat dipastikannya bahwasanya pelaksanaan dari perjanjian itu sama dengan ketentuan hukum yang diberlakukan.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Akibat Hukum Terjadinya Wanprestasi dalam Perjanjian Jual Beli**

Perjanjian jual beli barang merupakan kegiatan yang sering terjadi dalam masyarakat saat ini, yakni agar terpenuhinya keperluan masyarakat dan keperluan dalam dunia bisnis dengan tujuan agar terpenuhinya laba atau keuntungan dari transaksi yang dilaksanakan. Dalam melakukan transaksi yang merupakan hasil dari perjanjian jual beli, berbagai situasi dapat terjadi. Beberapa transaksi dapat berjalan dengan baik, sehingga pihak-pihak yang terlibat dapat mencapai keuntungan dari perjanjian yang telah dibuat. Namun, ada juga kasus di mana pihak-pihak tidak bertanggung jawab dan menggunakan banyaknya motif untuk membuat perjanjian jual beli, namun kemudian tidak terpenuhinya kewajiban yang telah disepakati. Dari segi hukum, Setiap perjanjian yang sah berkekuatan mengikat bagi untuk pihak yang membuatnya. Dengan begitu, pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut harus mematuhi janji yang telah mereka sepakati. Secara umum, perjanjian adalah kesepakatan timbal balik antara kedua belah pihak, kecuali dalam kasus perjanjian sepihak seperti yang aturannya pada Pasal 132 KUH Perdata (misalnya, pengorbanan hak oleh seorang istri atas harta bersama), Pasal 875 KUH Perdata (mengenai wasiat), serta Pasal 1084 KUH Perdata (mengenai penerimaan warisan).

Perjanjian, baik yang bersifat satu pihak atau yang melibatkan dua pihak, yakni sebuah tindakan hukum yang setiap tindakannya mengakibatkan konsekuensi hukum, entah itu berupa pembentukan hak atau pun kehilangan hak. Tindakan hukum yang bersifat sepihak hanya perlu keinginan serta pernyataan keinginan dari salahsatu pihak saja untuk menghasilkan konsekuensi hukum. Untuk terbentuknya suatu tindakan hukum yang didalamnya terlibat dua pihak atau lebih, diperlukan adanya pernyataan keinginan dari kedua belah pihak atau lebih. Contohnya, pada konteks jual beli suatu barang, perjanjian tersebut hanya terjadi sesudah terjadinya sepakat antara penjual serta pembeli mengenai barang yang akan dibeli serta harganya yang disepakati pada transaksi jual beli. Antara penjual dan pembeli, Hak dan kewajiban terkait dalam konteks transaksi jual beli, di mana pembeli memiliki tanggung jawab untuk membayar harga barang sebagaimana disepakati dan memiliki hak untuk menerima barang yang dibayarnya, sementara penjual memiliki kewajiban untuk menyerahkan barang yang dijual dan berhak untuk menerima pembayaran atas transaksi tersebut. Dalam hubungan ini, hak satu pihak menjadi kewajiban bagi pihak lainnya, dan sebaliknya, kewajiban satu pihak menjadi hak bagi pihak yang lain. Jadi, kerjasama antara pembeli dan penjual dalam memenuhi hak dan kewajiban masing-masing adalah esensial dalam menjaga integritas transaksi jual beli.

Perjanjian-perjanjian timbal balik, yang pada bahasa Belanda dikatakan juga sebagai "wederkerig", Setiap pihak dalam perjanjian memiliki hak dan kewajiban yang saling terkait, terikat oleh janji-janji yang telah mereka sepakati. Menurut Pasal 1338 ayat pertama Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata), perjanjian yang dibuat secara sah mengikat sebagai hukum bagi pihak-pihak yang membuatnya. Dengan demikian, kewajiban dan hak yang disepakati dalam perjanjian tersebut harus dipenuhi sebagaimana ditetapkan, mencerminkan prinsip bahwa perjanjian yang sah memiliki kekuatan hukum yang mengikat. (Prodjodikoro, n.d.) Jika salah satu pihak gagal memenuhi isi perjanjian jual beli yang telah disepakati bersama, itu berarti mereka melanggar hukum yang mereka buat. Misalnya, jika penjual menerima pembayaran tetapi tidak menyerahkan barang yang dijanjikan, tindakan ini dianggap sebagai wanprestasi atau pelanggaran janji, yang juga merupakan pelanggaran terhadap hukum yang telah disepakati. Sebaliknya, jika pembeli menerima barang tetapi tidak membayar harga yang telah disepakati dalam jangka waktu yang ditentukan, itu juga dianggap sebagai wanprestasi atau pelanggaran hukum yang telah mereka sepakati. Wanprestasi ini dapat menyebabkan kerugian bagi pihak yang telah memenuhi kewajibannya,

dan dalam konteks hukum perdata, pihak yang dirugikan memiliki hak untuk menuntut ganti rugi atau bahkan pembatalan perjanjian. Oleh karena itu, penting bagi semua pihak yang terlibat dalam perjanjian jual beli untuk memahami dan memenuhi kewajiban mereka guna menghindari potensi konflik dan kerugian.

Pihak yang menderita kerugian akibat tindakan pihak lainnya pada sebuah perjanjian memiliki hak untuk menuntut pihak yang tidak memenuhi kewajiban perjanjian tersebut melalui proses hukum, baik melalui pengadilan maupun jalur hukum lainnya. Suatu perjanjian yang sah tidak bisa dibatalkan oleh satu pihak saja; pembatalannya hanya bisa terjadi jika kedua belah pihak yang terlibat setuju. Di samping konsekuensi hukum bagi pelanggar perjanjian, secara moral, setiap perjanjian seharusnya dilaksanakan dengan niat baik. Ketika seseorang memberi janji kepada orang lain, namun kemudian tidak memenuhinya, itu bukan hanya pelanggaran hukum, tetapi juga pelanggaran terhadap prinsip-prinsip moral dan agama, karena setiap agama mengajarkan pentingnya menjaga janji yang telah diberikan kepada orang lain. Dalam hukum adat Indonesia, yang merupakan sistem hukum tradisional yang berlaku di masyarakat, terdapat perbedaan pendekatan terhadap perjanjian. Berbeda dengan prinsip konsensualisme yang dianut dalam KUH Perdata, di mana perjanjian dianggap sah sejak ada kesepakatan, hukum adat memiliki perspektif yang tidak sama.

Dalam konteks jual beli, Sunarjati Hartono menjelaskan bahwa dalam Hukum Adat, janji semata tidak memiliki kekuatan hukum yang mengikat, sehingga diperlukan peristiwa tambahan agar janji tersebut berdampak hukum, biasanya berupa penyerahan "panjar" atau "panjer". Penyerahan panjar oleh salah satu pihak menandai awal pelaksanaan perjanjian, sehingga perjanjian yang disertai panjar menimbulkan konsekuensi bahwa pihak yang menerima panjar menjadi berhutang dan memiliki kewajiban untuk memenuhi janjinya. Dengan kata lain, pihak yang menerima panjar terikat oleh perjanjian tersebut. Panjar ini berfungsi sebagai bukti keseriusan dan komitmen kedua belah pihak, memberikan rasa aman bahwa masing-masing akan memenuhi bagian mereka dari perjanjian, dan menciptakan dasar hukum yang lebih kuat karena penerimaan panjar dianggap sebagai penerimaan awal dari prestasi yang harus dipenuhi. (Hartono, 1977) Perbedaan pendekatan ini memberikan kontribusi yang berharga untuk Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN) pada saat merancang Hukum Perjanjian Nasional ke depan, sebagai bagian dari usaha menyeluruh dalam pembangunan Hukum Nasional. Saat diminta alasan mengapa seseorang harus menghormati janji-janjinya, Sunarjati Hartono mengatakan bahwa prinsip keadilan mendorong semua orang untuk memenuhi komitmennya, sehingga setiap individu dapat memperoleh haknya secara adil.

Pasal 1338 KUH Perdata menyebutkan bahwasanya setiap perjanjian yang sah memiliki kekuatan hukum untuk para pihak yang membuat. Dengan menggunakan prinsip penafsiran *argumentum a contrario*, pasal tersebut bisa dimaknai bahwa perjanjian yang tidak sah tidak memiliki kekuatan hukum bagi pihak yang membuatnya. Menurut isi Pasal 1338 KUH Perdata, dapat diinterpretasikan bahwa hanya perjanjian yang sah, yakni yang memenuhi syarat-syarat yang diatur oleh hukum, yang memiliki kekuatan mengikat dan berlaku secara sah. Persyaratan sahnya suatu perjanjian diatur pada KUH Perdata, di mana Pasal 1320 KUH Perdata menyebutkan empat syarat yang diperlukan: (R. Subekti, 1980) Adanya kesepakatan dari pihak-pihak yang terlibat, Kecakapan untuk melaksanakan perikatan, Adanya objek yang spesifik, Adanya sebab yang sah. Istilah "persetujuan" digunakan untuk merujuk pada konsep yang sama dengan "perjanjian," yang merupakan terjemahan dari "overeenkomst" dalam bahasa Belanda. Untuk membentuk suatu perjanjian, ada empat syarat yang harus dipenuhi. Dua syarat pertama, yaitu kesepakatan dan kecakapan, disebut syarat subjektif karena berkaitan dengan individu atau subjek hukum yang terlibat dalam perjanjian. Dua syarat kedua, yaitu objek yang spesifik dan penyebab yang sah, disebut syarat objektif karena

berhubungan langsung dengan perjanjian itu sendiri atau objek dari tindakan yang dilakukan. Syarat-syarat subjektif memastikan bahwa pihak-pihak yang terlibat memiliki kapasitas dan niat untuk membuat perjanjian, sedangkan syarat-syarat objektif memastikan bahwa perjanjian tersebut memiliki dasar yang jelas dan sah, serta tujuan yang legal dan dapat dipertanggungjawabkan.

### **Penyelesaian Sengketa Akibat Adanya Wanprestasi dalam Perjanjian Jual Beli**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) secara jelas membedakan antara perikatan yang muncul dari perjanjian dan yang berasal dari undang-undang. Perikatan yang timbul dari perjanjian biasanya diinginkan oleh para pihak karena didasarkan pada kesepakatan bersama yang telah disetujui oleh mereka. Sebagai contoh, dalam perjanjian jual beli, penjual dan pembeli secara sukarela menyetujui syarat-syarat transaksi yang mereka buat. Sebaliknya, perikatan yang timbul dari undang-undang mungkin tidak selalu diinginkan oleh para pihak tetapi tetap mengikat karena ditetapkan oleh ketentuan hukum. Contohnya, kewajiban untuk membayar pajak atau denda tertentu adalah perikatan yang ditentukan oleh undang-undang dan harus dipenuhi terlepas dari keinginan individu yang terlibat. Perbedaan ini menunjukkan bagaimana hukum mengatur perikatan berdasarkan sumbernya, baik dari kesepakatan antar pihak maupun dari ketentuan yang ditetapkan oleh hukum yang berlaku, memastikan kepastian dan keadilan dalam berbagai situasi hukum.

Apabila terjadi pelanggaran terhadap perjanjian yang telah disepakati, gugatan wanprestasi dapat diajukan karena adanya hubungan kontrak yang mengikat antara pihak yang menimbulkan kerugian dan pihak yang menderita kerugian. Ini berarti bahwa pelanggaran terhadap perjanjian akan mengakibatkan kewajiban hukum untuk mengganti kerugian yang timbul. Namun, jika tidak ada hubungan kontrak yang mengikat antara pihak-pihak yang terlibat, maka gugatan perbuatan melawan hukum bisa diajukan. Dalam kasus ini, pelanggaran terhadap hukum dapat menimbulkan kerugian pada pihak yang tidak memiliki hubungan kontrak dengan pelanggar, sehingga mereka memiliki dasar hukum untuk menuntut ganti rugi. Dengan demikian, pengajuan gugatan wanprestasi atau perbuatan melawan hukum bergantung pada keberadaan atau tidaknya hubungan kontrak antara pihak-pihak yang terlibat.

Menurut teori klasik yang memisahkan gugatan wanprestasi dan gugatan perbuatan melawan hukum, tujuan dari gugatan wanprestasi adalah untuk mengembalikan pihak yang dirugikan ke posisi yang seharusnya jika perjanjian dilaksanakan sesuai kesepakatan. Dalam hal ini, ganti rugi yang diberikan biasanya mencakup kerugian yang diharapkan, yang sering disebut sebagai "expectation loss" atau "winstderving". Di sisi lain, gugatan perbuatan melawan hukum bertujuan untuk mengembalikan pihak yang dirugikan ke keadaan sebelum terjadinya perbuatan tersebut. Oleh karena itu, ganti rugi yang diberikan adalah kerugian yang sesungguhnya, yang umumnya disebut sebagai "reliance loss". Dengan demikian, perbedaan utama antara keduanya terletak pada fokus kompensasi, di mana gugatan wanprestasi menekankan pada kerugian yang diharapkan akibat pelanggaran kontrak, sementara gugatan perbuatan melawan hukum lebih menekankan pada kerugian aktual yang dialami oleh pihak yang dirugikan akibat perbuatan tersebut.

Pertanyaannya adalah apakah dimungkinkan untuk mengajukan gugatan perbuatan melawan hukum dalam kasus pelanggaran kontrak antara pihak-pihak. Namun, setelah dianalisis, Pasal 1233 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata menyatakan bahwa sumber perikatan berasal dari perjanjian dan undang-undang. Perikatan sendiri merupakan hubungan hukum di bidang kekayaan, di mana satu pihak memiliki hak untuk menuntut prestasi tertentu sementara pihak lainnya memiliki kewajiban untuk melaksanakan prestasi tersebut. Sementara itu, perjanjian, seperti yang diatur oleh Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, adalah tindakan di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya kepada

satu orang atau lebih. Dengan demikian, dalam kasus pelanggaran kontrak, hubungan hukum antara pihak-pihak didasarkan pada perjanjian yang telah mereka buat, dan upaya penyelesaian sengketa lebih cenderung diarahkan pada gugatan wanprestasi daripada gugatan perbuatan melawan hukum.

Kritik yang diajukan oleh Subekti terhadap definisi perjanjian menyoroti pentingnya memperhitungkan berbagai jenis perjanjian yang lazim terjadi dalam praktik, termasuk yang bersifat timbal balik. Hal ini menunjukkan perlunya kesesuaian antara definisi hukum dan realitas praktik kontrak. Selain itu, alternatif penyelesaian sengketa yang disebutkan, seperti konsultasi, negosiasi, mediasi, dan lainnya, memberikan pilihan yang lebih luas bagi para pihak untuk menyelesaikan perselisihan secara damai, dengan mempertimbangkan kebutuhan dan preferensi mereka. Hal ini mendukung prinsip kebebasan berkontrak dan pilihan penyelesaian sengketa yang sesuai dengan kepentingan bersama para pihak.

1. **Konsultasi.** Meskipun tidak ada definisi resmi untuk konsultasi dalam Undang-Undang No. 30 Tahun 1999, secara umum konsultasi dapat dianggap sebagai proses interaksi langsung antara klien dan konsultan, di mana konsultan memberikan pandangan atau saran kepada klien untuk mencapai kebutuhan dan tujuan yang diinginkan oleh klien. Dalam konteks ini, konsultan bertindak sebagai penasihat yang memberikan masukan kepada klien, namun tidak ada kewajiban formal bagi klien untuk mengikuti saran yang diberikan oleh konsultan. Penyediaan pandangan dan saran ini membantu klien dalam membuat keputusan yang lebih terarah dan informatif mengenai situasi atau permasalahan yang dihadapinya.
2. **Negosiasi.** Negosiasi merupakan usaha penyelesaian perselisihan antara pihak-pihak tanpa melibatkan pengadilan. Tujuan utamanya adalah mencapai kesepakatan bersama melalui pendekatan kerja sama yang harmonis dan inovatif. Para pihak bertemu secara langsung untuk mendiskusikan masalah mereka dengan cara yang kooperatif dan transparan.
3. **Mediasi.** Mediasi adalah proses penyelesaian perselisihan di mana pihak ketiga yang netral, yang dikenal sebagai mediator, membantu pihak-pihak yang bersengketa untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak melalui perundingan. Tujuan dari mediasi adalah untuk menemukan solusi yang memuaskan semua pihak yang terlibat, dengan fokus pada komunikasi dan kerjasama untuk menyelesaikan perselisihan secara damai dan konstruktif. Mediator bertindak sebagai fasilitator yang membantu pihak-pihak untuk memahami perspektif masing-masing dan menemukan titik temu tanpa memihak atau memaksakan keputusan.
4. **Konsiliasi.** Konsiliasi, meskipun mirip dengan mediasi, melibatkan pihak ketiga netral yang memainkan peran lebih pasif dalam penyelesaian sengketa. Konsiliator membantu pihak-pihak yang bersengketa untuk menemukan solusi yang dapat diterima bersama, tetapi tidak terlibat secara aktif dalam memfasilitasi proses negosiasi seperti mediator. Peran konsiliator lebih kepada memberikan saran atau rekomendasi tanpa memaksakan atau mendikte hasil, memungkinkan pihak-pihak yang bersengketa untuk mengambil keputusan akhir sendiri berdasarkan panduan yang diberikan.
5. **Penilaian Ahli.** Penilaian ahli ialah metode penyelesaian sengketa yang melibatkan pihak ketiga yang berpengetahuan mengenai subjek sengketa. Para pihak bisa meminta pendapat, petunjuk, serta pertimbangan dari ahli untuk membantunya dalam penyelesaian sengketa.
6. **Arbitrase.** Arbitrase adalah metode penyelesaian sengketa di luar pengadilan umum, di mana para pihak yang bersengketa menyetujui agar terselesaikannya sengketa melalui proses arbitrase. Prosedur arbitrase didasarkan pada perjanjian tertulis antara para pihak, dan hasilnya dianggap final dan mengikat. Pada proses arbitrase, keputusan diambil oleh arbiter yang dipilih secara bersamaan oleh para pihak. (Simatupang, 2003)

Dengan simpelnya, arbitrase ialah cara penyelesaian sengketa di mana pihak-pihak yang terlibat menyetujui bahwa keputusan yang diberikan oleh seorang hakim atau panel hakim yang mereka pilih atau tunjuk akan dijalankan atau diikuti. Dasar hukum arbitrase ini menyatakan bahwa adalah wajar bagi dua individu atau pihak yang terlibat dalam sengketa untuk sepakat atas penunjukan seorang pihak ketiga yang akan mengambil keputusan terkait sengketa mereka. Melalui perjanjian ini, mereka berjanji untuk menghormati keputusan yang diambil oleh pihak ketiga tersebut. Jika salah satu pihak menolak untuk terlibat dalam proses pengambilan keputusan atau tidak mematuhi keputusan yang telah dibuat oleh pihak ketiga yang mereka sepakati, hal ini dianggap sebagai pelanggaran kontrak atau perjanjian yang telah dibuat. Selain dari bentuk-bentuk penyelesaian sengketa yang sudah dikatakan sebelumnya, terdapat juga dua alternatif penyelesaian sengketa yang mirip dengan arbitrase:

1. Mini-Trial. Model ini, yang dalam bahasa Indonesia dapat disebut sebagai "pengadilan mini," sangat bermanfaat terutama bagi perusahaan yang terlibat dalam sengketa besar. Para pihak yang terlibat dalam sengketa ini merancang prosedur khusus untuk proses pendengaran. Para ahli hukum kemudian menyampaikan argumen-argumen mereka kepada panel khusus yang terdiri dari eksekutif-eksekutif yang sah dari pihak-pihak yang bersengketa. Panel ini dipimpin oleh seorang individu netral, yang bertugas untuk memastikan bahwa proses berjalan dengan adil dan objektif. Model pengadilan mini ini memungkinkan penyelesaian sengketa secara efisien dan efektif, menghemat waktu dan biaya dibandingkan dengan proses litigasi konvensional.
2. Med-Arb. Bentuk ini adalah kombinasi antara mediasi dan arbitrase. Dalam hal ini, seorang mediator yang netral diberi wewenang untuk memfasilitasi mediasi. Namun, mereka tidak memiliki kewenangan untuk membuat keputusan tentang isu-isu yang tidak dapat diselesaikan oleh para pihak.

Dalam tulisan ini, penyelesaian sengketa yang muncul pada saat wanprestasi pada perjanjian jualbeli dilakukan melalui negosiasi. Kontrak merupakan aspek kunci dalam dinamika bisnis yang melibatkan pertukaran kepentingan antara pihak-pihak terkait. Dengan begitu, kesuksesan pada bisnis sering kali bergantung pada struktur atau format kontrak yang disepakati oleh para pihak. Menjadi sebuah proses, kontrak yang optimal wajib dapat menyeimbangkan pertukaran kepentingan para pihak dengan adil. Dengan demikian, tahapan kunci dalam pembentukan kontrak adalah negosiasi. (Hernoko, 2008) Munir Fuady membagi negosiasi menjadi dua jenis, di antaranya negosiasi kepentingan dan negosiasi hak.

1. Negosiasi Kepentingan. Negosiasi kepentingan (interest negotiation) terjadi ketika para pihak melakukan negosiasi tanpa ada kewajiban yang telah ditetapkan sebelumnya oleh pihak mana pun. Para pihak datang bersama untuk berunding karena masing-masing memiliki kepentingan spesifik yang ingin mereka diskusikan, seperti harga, waktu pembayaran, dan faktor-faktor lainnya yang relevan dengan kesepakatan tersebut. Dalam negosiasi semacam ini, fokus utamanya adalah pada kepentingan masing-masing pihak, dan mereka berupaya untuk mencapai kesepakatan yang memuaskan bagi semua pihak yang terlibat.
2. Negosiasi Hak. Dalam negosiasi hak (right negotiation), para pihak sudah memiliki suatu hubungan hukum tertentu sebelum memulai negosiasi, yang artinya hak-hak tertentu telah diakui dan dijamin pemenuhannya oleh hukum. Dalam proses negosiasi ini, para pihak berupaya untuk memastikan bahwa hak-hak itu dipenuhinya oleh pihak lain. Perbedaan utama dengan negosiasi kepentingan adalah bahwa negosiasi hak bertujuan agar memastikan pemenuhan hak-hak yang telah ada sebelumnya, sedangkan negosiasi kepentingan bertujuan untuk menciptakan hubungan hukum baru yang memenuhi kepentingan masing-masing pihak.

Secara prinsip, tujuan dari setiap proses negosiasi kontrak adalah mencapai kesepakatan yang memuaskan semua pihak terlibat. Namun, seringkali kesepakatan tersebut dihiasi dengan unsur misteri, dan melalui negosiasi, para pihak berupaya untuk mengungkapkan rahasia atau informasi tersembunyi yang mungkin mempengaruhi kesepakatan tersebut. Selama proses negosiasi, terjadi pertukaran kepentingan antara para pihak sama dengan dinamika kontrak itu, yang dapat dibedakan menjadi dua karakteristik utama, yaitu sifat positif (seperti keuntungan atau manfaat yang diharapkan dari kesepakatan) dan sifat negatif (seperti risiko atau konsekuensi yang mungkin timbul jika kesepakatan tidak tercapai atau tidak sesuai harapan). Budiono Kusumohamidjojo menyatakan bahwa negosiasi bisa memiliki sifat "positif" atau "negatif" tidak sebbna negosiasi itu sendiri baik atau buruk, tetapi karena hasil akhirnya bisa menghasilkan "keberhasilan" atau "kegagalan". Dengan kata lain, penilaian terhadap sebuah negosiasi tidak hanya berdasarkan pada apakah itu baik atau buruk secara intrinsik, melainkan pada apakah pada akhirnya berhasil mencapai tujuan yang diinginkan atau tidak (Kusumohamidjojo, 1999).

## **KESIMPULAN**

Perjanjian adalah elemen kunci dalam aktivitas bisnis yang bertujuan untuk mencapai keuntungan atau laba. Namun, sering kali, seorang pihak tidak melakukna pemenuhan kewajiban yang sudah disepakatinya, mengakibatkan kerugian bagi pihak yang lain. Secara hukum, perjanjian yang sah akan mengikat para pihak yang membuatnya, kecuali pada situasi-situasi yang diatur secara spesifik dalam hukum. Wanprestasi dalam perjanjian jual beli menyebabkan pelanggaran terhadap kewajiban yang telah disepakati, yang bisa berujung pada gugatan wanprestasi atau perbuatan melawan hukum. Penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui berbagai alternatif seperti negosiasi, mediasi, atau arbitrase, dengan tujuan mencapai kesepakatan antara pihak-pihak yang terlibat. Negosiasi, baik yang mengenai kepentingan maupun hak, merupakan tahap krusial dalam pembentukan kontrak, dengan tujuan mencapai kesepakatan yang memberikna untung untuk seluruh pihak terkait. Oleh karena itu, kesuksesan dalam bisnis dan penyelesaian sengketa seringkali tergantung pada kemampuan untuk bernegosiasi dengan baik dan mematuhi janji-janji yang telah dibuat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Hartono, S. (1977). *Mencari Bentuk Dan Sistem Hukum Perjanjian Nasional Kita*. Intermasa.
- Hernoko, A. Y. (2008). *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*. LaksBang Mediatam.
- Kusumohamidjojo, B. (1999). *Panduan Negosiasi Kontrak*. Grasindo.
- Prodjodikoro, W. (n.d.). *Asas-asas Hukum Perjanjian, cet. Ketiga*. Vorkink-van Hoeve, S'gravenhage.
- R. Subekti, R. T. (1980). *Kitab Undang-undang Hukum Perdata (terjemahan dari BW)*. Pradnya Paramita, Jakarta.
- Satrio, J. (2014). *Wanprestasi Menurut KUH Perdata, Doktrin dan Yurisprudensi*. PT. Citra Aditya Bakt.
- Simatupang, R. B. (2003). *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Rineka Cipta.