

ABSTRAK

Dalam membentuk suatu kontrak, dinamika negosiasi dalam kontrak bisnis merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam membangun hubungan kontraktual. Hubungan kontraktual yang dilakukan oleh para pihak, pada umumnya selalu diawali dengan adanya proses negosiasi tentang pokok yang akan diperjanjikan. Dalam tahap negosiasi, masing-masing pihak mempunyai kewajiban berdasarkan itikad baik. Pasal 1338 (3) BW merumuskan bahwa “perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”. Seiring dengan perkembangan zaman, prinsip itikad baik (*Good Faith*) dalam pasal ini tidak hanya diterapkan pada saat pelaksanaan kontrak saja, melainkan harus dianggap ada pada waktu negosiasi, pelaksanaan kontrak, hingga penyelesaian sengketa. Hal ini dilatarbelakangi karena asas itikad baik merupakan pondasi yang memberikan arah, tujuan serta penilaian fundamental yang mengandung nilai-nilai dan tuntunan-tuntunan etis yang didasarkan pada tujuan keadilan sehingga tidak merugikan para pihak. Itikad baik merupakan perilaku yang patut dan layak antara kedua belah pihak, tanpa adanya tipu daya, tipu muslihat, akal-akalan, dan memiliki niat/tujuan baik untuk membentuk dan melaksanakan hubungan kontraktual. Prinsip ini penting, karena dengan adanya prinsip inilah rasa percaya yang sangat dibutuhkan dalam bisnis agar pembuatan kontrak dapat direalisasikan terwujud. Kewajiban bagi para pihak dalam membentuk dan melaksanakan kontrak dengan itikad baik memberikan kepastian hukum dalam hubungan kontraktual, dalam hal adanya kerugian yang ditimbulkan oleh ketiadaan itikad baik dalam membangun hubungan kontraktual, akan membawa konsekuensi tersendiri bagi pihak yang melakukannya.

Kata Kunci : Itikad Baik, Negosiasi, Kontrak, Fase Pra Kontrak