

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

“*Until the contract is signed, nothing is real.*”¹ (Sampai kontrak ditandatangani, tidak ada yang nyata). Ungkapan tersebut banyak dijadikan prinsip oleh para pelaku bisnis. Seringkali ditemui pihak yang beritikad buruk selama negosiasi kontrak, karena menganggap dirinya belum terikat dengan satu sama lain. Tentu tindakan ini dapat merugikan lawan pihak dalam negosiasi.

Pasal 1313 *Burgerlijk Wetboek* (BW) mengatur bahwa kontrak adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Menurut **Setiawan**, definisi tersebut terlalu luas dan tidak lengkap. Terlalu luas karena kata “perbuatan” mencakup juga perikatan yang lahir dari undang-undang *e.g.* perwakilan sukarela dan perbuatan melanggar hukum.² Tidak lengkap karena hanya mengatur kontrak sepihak, sedangkan lazimnya kontrak bersifat timbal balik, di mana para pihak saling berprestasi.³ Sehingga definisi kontrak perlu diperbaiki rumusannya menjadi: “Kontrak adalah perbuatan

¹ Brainy Quote, “Glenn Danzig Quotes”, https://www.brainyquote.com/quotes/glenn_danzig_274256, diakses pada tanggal 13 Oktober 2020.

² Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Cet.IV, Prenadamedia Group, Jakarta, 2014, h.16, dikutip dari R. Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Cet. IV, Bina Cipta, Bandung, 1987,h.49.

³ *Ibid.*

hukum, di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.”⁴

Penelitian ini difokuskan pada salah satu kontrak yang sangat esensial yaitu jual beli, mengingat jenis kontrak dalam praktik tidak terhitung jumlahnya. Kontrak jual beli masuk ke klasifikasi kontrak bernama, yang diatur dalam Bab kelima buku ketiga BW. Definisi jual beli diatur dalam Pasal 1457 BW, yaitu suatu kontrak di mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain mengikatkan dirinya untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Dari definisi tersebut, dapat diketahui unsur esensial dalam jual beli adalah penyerahan kebendaan (*levering*) dan pembayaran harga.⁵

Jual beli merupakan kontrak konsensual, di mana kontrak jual beli terjadi saat para pihak mencapai kesepakatan.⁶ Kesepakatan (*toesteming*) didefinisikan sebagai persesuaian kehendak yang ditandai dengan penerimaan terhadap penawaran.⁷ Penerimaan dapat berupa pernyataan atau tindakan yang menunjukkan penerimaan.⁸ Hal ini ditegaskan dalam Pasal 1458 BW yang mengatur bahwa jual beli terjadi saat para pihak mencapai kesepakatan, meski barang belum diserahkan dan/atau pembayaran belum dilakukan. Namun, mengenai konsensualisme dalam

⁴ Leonora Bakarbesy dan Ghansham Anand, *Buku Ajar Hukum Perikatan*, Zifatama Jawara, Sidoarjo, 2018, h.102.

⁵ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cet. XXIII, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2010 (selanjutnya disingkat Subekti I), h.79.

⁶ *Ibid.*, h.103

⁷ Erni Agustin, *The Duty of Good Faith and Pre-Contractual Liability (A Comparative Study)*, Airlangga University Press, Surabaya, 2013, h.44.

⁸ *Ibid.*, h. 32

jual beli ini terdapat pengecualian, yaitu dalam hal kontrak formal⁹ dan kontrak dengan syarat tangguh.¹⁰

Kontrak jual beli terjadi ketika para pihak mencapai kesepakatan. Adapun sebelum mencapai kesepakatan para pihak terlebih dahulu melalui proses negosiasi.¹¹ **G.O. Faure** dan **G. Sjostedt** mendefinisikan negosiasi sebagai proses pengambilan keputusan bersama, di mana para pihak mengakomodasi kepentingan mereka yang berbeda menjadi keputusan yang dapat diterima bersama.¹² Proses negosiasi ini disebut tahap pra kontrak.¹³ Dengan demikian tahap pra kontrak merupakan tahap yang sangat penting dalam pembentukan kontrak karena menentukan terbentuk atau tidaknya suatu kontrak.¹⁴

Para pihak senantiasa mengeluarkan biaya selama proses negosiasi, misalnya biaya perjalanan, biaya pengacara, dll.¹⁵ Bahkan, selama negosiasi, tidak menutup kemungkinan lawan pihak melakukan perbuatan hukum, misalnya menjual *assetnya*, berhutang, dll.¹⁶ Perbuatan-perbuatan itu dilakukan demi mewujudkan

⁹ Kontrak semacam ini juga disebut kontrak formal, di mana tidak cukup dengan adanya kesepakatan antara para pihak, tetapi kontrak jual beli baru terjadi setelah dibuat dalam bentuk formalnya, sesuai ketentuan perundang-undangan yang mengatur, lihat Subekti, *Aneka Perjanjian*, Cet.XI, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2014 (selanjutnya disingkat Subekti II), h.4.

¹⁰ Pasal 1253 BW mengatur perikatan dengan syarat tangguh, yaitu terjadinya perikatan digantungkan pada terjadinya atau tidak terjadinya suatu peristiwa di kemudian hari

¹¹ Natsir Asnawi, *Aspek Hukum Janji Prakontrak: Telaah dalam Kerangka Pembaruan Hukum Kontrak di Indonesia*, UII Press, Yogyakarta, 2017, h.22.

¹² Claude Alavoine, Ferkan Kaplanseren dan Frederic Teulon, 'Teaching (and Learning) Negotiation: Is There Still A Room for Innovation?', *International Journal of Management & Information System*, Vol. 18, No. 1, 2014, h.35. dikutip dari G. Faure *et al.*, *La Negotiation: Situations, Problematiques, Applications*, Dunod, Paris, 2000.

¹³ Sogar Simamora, *Hukum Kontrak: Prinsip-Prinsip Hukum Kontak Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah di Indonesia*, LaksBang PRESSindo, Surabaya, 2017, h.192.

¹⁴ Natsir Asnawi, *Op.Cit.*, h.33

¹⁵ Taryana Soenandar, *Prinsip-Prinsip UNIDROIT sebagai Sumber Hukum Kontrak dan Penyelesaian Sengketa Bisnis Internasional*, Cet.I, Sinar Grafika, Jakarta, 2004, h.108.

¹⁶ Natsir Asnawi, *Op.Cit.*, h.22

kontrak atau karena percaya bahwa kontrak tersebut akan terwujud.¹⁷ Anggapan bahwa kontrak akan terwujud sangat dipengaruhi oleh perilaku dan janji-janji yang diberikan lawan pihak selama tahap negosiasi.¹⁸ Namun, negosiasi tidak selalu berujung pada terbentuknya kontrak jual beli.¹⁹ Tentu jika negosiasi gagal, maka pihak yang telah mengeluarkan biaya yang besar selama negosiasi mengalami kerugian.

Kerugian dalam negosiasi juga dapat diakibatkan niat buruk salah satu pihak dalam negosiasi. Tidak semua pihak dalam negosiasi memiliki tujuan untuk menutup perjanjian, tidak jarang satu atau lebih pihak dalam negosiasi memiliki intensi lain, misalnya agar lawan pihak dalam negosiasi kehilangan kesempatan untuk bernegosiasi dengan pelaku usaha lain, atau semata-mata untuk memperoleh keuntungan dari lawan pihak.²⁰ Hal demikian terjadi terutama pada negosiasi yang para pihaknya memiliki *bargaining position* yang tidak seimbang.²¹ Karena sejak awal tidak ada niat untuk menutup perjanjian, maka kemungkinan besar negosiasi tersebut akan gagal. Dan sekali lagi lawan pihak dalam negosiasi tersebut mengalami kerugian.

Situasi diatas digambarkan oleh putusan Mahkamah Agung nomor 2609 K/Pdt/2014 antara Ignatius Igor (II), Nurhartini (N) dan Vici Jaya (VJ) melawan Ervin Alexander (EA), di mana EA dengan II, N serta VJ sedang dalam tahap

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Suharmoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, Cet.III, Edisi I, Grafika, Jakarta, 2004, h.1-2.

¹⁹ Julija Kirsiene dan Natalja Leonova, 'Qualification of Pre-Contractual Liability and The Value of Loss Opportunity as A Form of Losses', *Jurisprudencija*, Vol. 1, No.115, 2009., h.224.

²⁰ *Ibid.*, h.238.

²¹ Ridwan Khairandy, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak*, Cet.II, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, 2004, h.124.

negosiasi untuk jual beli hak atas tanah. Para pihak memutuskan untuk menuangkan hal-hal yang telah disepakati dalam *Memorandum of Understanding* (MoU). Namun II, N dan VJ menunda-nunda penandatanganan MoU, dan kemudian baru diketahui bahwa mereka telah menjual tanah tersebut ke pihak ketiga. Lebih parah lagi, walaupun telah menjual tanah ke pihak ketiga, II, N dan VJ masih melanjutkan negosiasi dengan EA sebelum akhirnya mengakui bahwa objek tanah telah dialihkan ke pihak ketiga.

Awalnya, prinsip kebebasan berkontrak lebih dikedepankan, di mana para pihak bebas untuk memulai dan mengakhiri negosiasi.²² Namun karena seringkali ada pihak yang mengalami kerugian selama negosiasi, maka kebebasan berkontrak itu dibatasi oleh kewajiban itikad baik dalam negosiasi.²³ Sehingga, yang awalnya kewajiban itikad baik hanya saat pelaksanaan kontrak, kemudian berkembang menjadi selama seluruh proses kontrak, termasuk selama negosiasi.²⁴

Titik tolak kewajiban itikad baik dalam negosiasi adalah ketika Von Jhering mengenalkan doktrin *culpa in contrahendo*.²⁵ **Von Jhering** menyatakan bahwa: “*damages should be recoverable against the party whose blameworthy conduct during negotiations for a contract brought about its invalidity or prevented its perfection.*”²⁶ (Kerugian harus dipulihkan oleh pihak yang melakukan perilaku tercela selama negosiasi yang menyebabkan sebuah kontrak tidak sah atau

²² Julija Kirsienė dan Natalja Leonova, *Op.Cit.*, h.225.

²³ Ridwan Khairandy, *Op.Cit.*, h.125.

²⁴ Suharnoko, *Op.Cit.*,h.3.

²⁵ Rodrigo Novoa, ‘Culpa in Contrahendo: A Comparative Law Study: Chilean Law and The United Nations Convention on Contracts for The International Sales of Goods’, *Arizona Journal of International and Comparative Law*, Vol.22, No. 3,2005, h.584

²⁶ *Ibid.*

mencegah kesempurnaannya). Kemudian doktrin tersebut dikembangkan oleh Raymond Salleiles. **Raymond Salleiles** menyatakan bahwa setelah para pihak masuk tahap negosiasi, para pihak wajib beritikad baik dan tidak dapat menarik diri dari negosiasi secara sepihak tanpa membayar kompensasi.²⁷

Indonesia telah mengenal kewajiban itikad baik dalam negosiasi.²⁸ Prinsip ini tersirat dalam Pasal 1338(3) BW: “Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”. Dalam bukunya berjudul “Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak”, **Ridwan Khairandy** menulis bahwa walaupun Pasal 1338(3)BW mengatur itikad baik hanya pada tahap pelaksanaan kontrak, namun harus dimaknai kewajiban beritikad baik dimulai sejak tahap pra kontrak hingga pelaksanaan kontrak.²⁹

Walaupun telah diakui secara universal, masih terdapat masalah terkait itikad baik dalam negosiasi. Permasalahannya terdapat pada makna itikad baik yang abstrak.³⁰ Keabstarakan makna dari itikad baik membawa dampak pada praktik di pengadilan. Hal tersebut dibuktikan dengan inkonsistensi dalam putusan pengadilan terkait kewajiban negosiasi dengan itikad baik. Misalnya dalam putusan Mahkamah Agung nomor 2341 K/Pdt/2013 antara PT Bumi Persada Lestari (BPL) melawan PT Asean Aceh Fertilizer (AAF) dan Jusuf Indradewa & Partners (JIP), dimana BPL menggugat AAF karena menunda-nunda penandatanganan akta jual beli, padahal BPL telah membayar sejumlah uang. Namun hakim pemeriksa perkara menolak gugatan karena menilai belum ada kontrak diantara mereka. Dengan kata

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Ichsania Saputri, *Doktrin Culpa in Contrahendo (Prinsip dan Penerapannya dalam Tanggung Gugat Hubungan Pra-Kontraktual)*, Skripsi pada Program Sarjana Universitas Airlangga, Surabaya, 2013, h.61

²⁹ Ridwan Khairandy, *Op.Cit.*, h.250.

³⁰ *Ibid.*

lain, hakim pemeriksa perkara tidak menerapkan prinsip itikad baik selama negosiasi.

Sedangkan dalam putusan Mahkamah Agung nomor 2802 K/Pdt/2013 antara Muhammad Isa (MI) melawan Santosa Widjaja (SW), SW mengajukan gugatan ganti kerugian karena pihak MI terus menunda penandatanganan Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) tanah. Dalam putusannya, Mahkamah Agung mengabulkan gugatan SW dan menghukum tergugat untuk memenuhi prestasinya, yaitu melaksanakan PPJB tanah dengan Penggugat. Dengan demikian, hakim pemeriksa perkara menerapkan prinsip negosiasi dengan itikad baik, walaupun ada satu *dissenting opinion* yang menyatakan bahwa MI tidak dapat dimintai ganti kerugian karena belum terjadi jual beli diantara SW dan MI.

Inkonsistensi putusan pengadilan yang digambarkan diatas disebabkan oleh makna dan lingkup dari prinsip itikad baik dalam negosiasi yang masih belum jelas.³¹ Indonesia juga masih sangat kuat dipengaruhi oleh hukum kontrak klasik yang hanya menerapkan itikad baik pada tahap pelaksanaan kontrak.³² Selain itu, dilihat dari segi legislasinya, BW belum mengatur mengenai tahap pra kontrak.³³ Dengan demikian, penerapan asas itikad baik dalam negosiasi masih sangat bergantung pada interpretasi hakim.

Di sisi lain, Belanda telah mengakui itikad baik selama negosiasi melalui putusan Mahkamah Agung Belanda dalam perkara *Plas vs Valburg*.³⁴ Dalam

³¹ *Ibid*,h.129

³² Suharnoko, *Op.Cit.*,h.3

³³ Natsir Asnawi, *Op.Cit.*, h.29.

³⁴ Ridwan Khairandy, *Op.Cit.*, h.7.

putusannya, Mahkamah Agung Belanda membagi proses negosiasi menjadi 3 tahap:³⁵

a. Tahap pertama: tahap awal negosiasi (*initial stage of negotiaion*)

Pada tahap ini, para pihak memiliki hak untuk memutus negosiasi kapanpun tanpa membayar ganti rugi,

b. Tahap kedua: tahap pertengahan (*intermediary*)

Pada tahap ini para pihak memiliki hak untuk memutus negosiasi, namun wajib mengganti biaya yang telah dikeluarkan oleh pihak lain.

c. Tahap ketiga: tahap akhir (*final stage*)

Pada tahap ini para pihak tidak dapat memutus negosiasi tanpa alasan yang jelas karena pada tahap ini, para pihak sewajarnya telah memiliki ekspektasi bahwa kontrak akan terbentuk. Sehingga pihak yang memutus negosiasi tanpa alasan yang jelas wajib membayar kompensasi atas kerugian yang dialami pihak lain dalam negosiasi tersebut.

Belanda juga telah mengatur mengenai tahap pra kontrak atau pembentukan kontrak dalam *Nieuw Burgerlijk Wetboek* (NBW), terutama mengenai penawaran dan penerimaan.³⁶ Misalnya pasal 6:221 NBW yang membedakan jangka waktu berlakunya penawaran untuk penawaran verbal dan tertulis.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Belanda telah mengatur mengenai tahap pra kontrak dalam NBW, serta melalui yurisprudensi, mengakui

³⁵ Arthur S. Hartkamp, *Contract Law in the Netherlands*, Edisi II, Kluwer Law International, The Netherlands, 2015, h.80

³⁶ Natsir Asnawi, *Op.Cit.* h.70

kewajiban itikad baik dalam negosiasi, dan kewajiban mengganti rugi jika terbukti melakukan perbuatan yang bertentangan dengan itikad baik selama negosiasi.

Jika pengaturan dalam BW Indonesia dan NBW Belanda dibandingkan, maka jelas terlihat bahwa BW Indonesia belum cukup mengakomodir hubungan para pihak dalam tahap pra kontrak, terutama mengenai kewajiban negosiasi dengan itikad baik dan akibat hukum bagi pihak yang beritikad buruk selama negosiasi. Akibatnya, tidak ada kepastian dan perlindungan hukum bagi para pihak yang dirugikan dalam tahap negosiasi, sebagaimana dibuktikan dengan inkonsistensi pada putusan pengadilan. Padahal hukum seharusnya membawa keadilan, kepastian hukum, dan kemanfaatan.³⁷ Mempertimbangkan bahwa di Indonesia, prinsip itikad baik selama negosiasi masih abstrak, dan tiada kepastian hukum bagi pihak yang dirugikan dalam negosiasi, maka penulis akan melakukan penelitian mengenai tanggung gugat pra kontrak dalam jual beli atas dasar negosiasi dengan itikad buruk.

1.2. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian hukum ini adalah:

1. Apa kriteria negosiasi dengan itikad buruk dalam kontrak jual beli?
2. Apa akibat hukum bagi pihak yang beritikad buruk dalam negosiasi kontrak jual beli sehingga merugikan pihak lain?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian hukum ini adalah:

³⁷ Faizal Kurniawan, *et al.*, 'Unsur Kerugian dalam Unjust Enrichment untuk Mewujudkan Keadilan Korektif (Corrective Justice)', *Yuridika*, Vol. 33, No.1, 2018, h.2.

1. Untuk menganalisa kriteria negosiasi dengan itikad buruk dalam kontrak jual beli.
2. Untuk menganalisa akibat hukum bagi pihak yang beritikad buruk dalam negosiasi kontrak jual beli sehingga merugikan pihak lain.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian hukum ini diharapkan dapat bermanfaat baik dari segi teoritis maupun praktis:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan dalam pembangunan ilmu hukum dan menambah literatur khususnya terkait kriteria negosiasi dengan itikad buruk dalam kontrak jual beli yang merugikan pihak lain dan akibat hukumnya bagi pihak yang beritikad buruk dalam negosiasi kontrak jual beli.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi terkait kewajiban dan tanggung gugat pada tahap pra kontrak yang masih terdapat kekosongan hukum di Indonesia. Dengan demikian, diharapkan pemerintah bersama pembentuk undang-undang dapat segera membuat pengaturan terkait hal tersebut. Sehingga, tujuan hukum berupa keadilan, kepastian hukum, dan kemanfaatan dapat tercapai.

1.5. Metode Penelitian

1.5.1. Tipe penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan penulis adalah penelitian hukum. Menurut **Peter Mahmud Marzuki**, penelitian hukum merupakan suatu proses untuk menemukan aturan hukum, prinsip-prinsip hukum, maupun doktrin-doktrin hukum

guna menjawab isu hukum yang dihadapi.³⁸ Adapun tipe penelitian hukum yang digunakan untuk memecahkan isu hukum adalah *doctrinal research*. **Terry Hutchinson** memberikan pengertian *Doctrinal Research* sebagai berikut: “*Research which provides a systematic exposition of the rules governing a particular legal category, analyses the relationship between rules, explain areas of difficulty and, perhaps, predicts future development*”³⁹ (Penelitian yang memberikan penjelasan sistematis tentang aturan yang mengatur kategori hukum tertentu, menganalisis hubungan antar aturan, menjelaskan area kesulitan dan, mungkin, memprediksi perkembangan masa depan). Dengan kata lain, penulis akan menganalisa peraturan terkait guna menemukan hukum untuk menyelesaikan permasalahan hukum yang dihadapi.

1.5.2. Pendekatan

Dalam menjawab isu hukum, penulis menggunakan tiga pendekatan masalah yakni sebagai berikut:

1. Pendekatan undang-undang (*statute approach*)

Pendekatan undang-undang dilakukan dengan mengkaji peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan isu hukum yang dibahas:⁴⁰

- a. *Staatsblad* No. 23 Tahun 1847 tentang *Burgerlijk Wetboek Voor Indonesie*
- b. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
- c. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan

³⁸Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Cet. VII, Kencana, Jakarta, 2011 (selanjutnya disingkat Peter Mahmud Marzuki I), h. 35.

³⁹Terry Hutchinson, *Researching and Writing in Law*, Lawbook Co, Sydney, 2002, h.8.

⁴⁰ Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Cet. XIV, Kencana, Jakarta, 2019 (selanjutnya disingkat Peter Mahmud Marzuki II), h.133.

- d. Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2016 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik
- e. Peraturan Pemerintah No 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik
- f. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

Hasil pengkajian terhadap peraturan perundang-undangan terkait akan digunakan sebagai argumen dalam pemecahan masalah hukum yang dihadapi, dalam hal ini adalah kriteria negosiasi dengan itikad buruk dalam kontrak jual beli dan akibat hukumnya.

2. Pendekatan konseptual (*conceptual approach*)

Suatu norma merupakan sebuah rangkaian konsep hukum. Untuk memahami masing-masing konsep hukum yang membentuk suatu norma, maka digunakan pendekatan konseptual.⁴¹ Pendekatan konseptual dilakukan dengan menganalisa pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang dalam ilmu hukum.⁴² Dengan memahami konsep hukum terkait, diharapkan dapat digunakan untuk membangun argumentasi dalam menjawab isu hukum terkait kriteria negosiasi dengan itikad buruk dalam kontrak jual beli dan akibat hukumnya.

3. Pendekatan perbandingan (*comparative approach*)

Pendekatan perbandingan dilakukan dengan menganalisis baik persamaan maupun perbedaan aturan hukum dan putusan pengadilan dalam sistem hukum

⁴¹ Philipus M. Hadjon dan Tatiek Sri Djatmiati, *Argumentasi Hukum*, Cet. VII, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta, 2017, h. 38-29.

⁴² Peter Mahmud Marzuki II, *Op.Cit.*, h. 178.

suatu negara dengan negara lainnya.⁴³ Pendekatan ini digunakan untuk mengetahui *ratio legis* dan/atau *ratio decidendi* dari suatu pengaturan serta putusan pengadilan di negara lain untuk suatu masalah yang sama.⁴⁴ Dalam menjawab isu hukum, penulis akan membandingkan *Burgerlijk Wetboek* milik Indonesia dengan *Nieuw Burgerlijk Wetboek* milik Belanda, mengingat hukum perdata yang berlaku di Indonesia diadopsi dari hukum Belanda berdasarkan asas konkordansi.

4. Pendekatan kasus (*case approach*)

Pendekatan kasus digunakan mengingat aturan hukum di Indonesia yang mengatur mengenai kewajiban dan tanggung gugat pra kontrak masih sangat minim. Oleh karena itu, perlu dianalisis putusan-putusan yang telah ada terkait gugatan ganti kerugian akibat itikad buruk pada tahap pra kontrak untuk menganalisis *ratio decidendi* hakim dalam memutus perkara tersebut.⁴⁵

1.5.3. Bahan hukum

Bahan hukum yang akan dikumpulkan dalam penulisan ini adalah bahan hukum primer dan sekunder. Bahan hukum primer yaitu:

- a. *Staatsblad* No. 23 Tahun 1847 tentang *Burgerlijk Wetboek Voor Indonesie*
- b. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
- c. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan
- d. Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2016 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik

⁴³ *Ibid*, h.173.

⁴⁴ *Ibid*.

⁴⁵ *Ibid*,h.158.

- e. Peraturan Pemerintah No 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik
- f. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik

Bahan hukum sekunder yang digunakan oleh penulis adalah berupa pendapat hukum yang digunakan untuk melengkapi sumber hukum primer.

1.5.4. Prosedur pengumpulan bahan hukum

Bahan-bahan hukum diatas diperoleh melalui studi kepustakaan/ *library research*. Bahan hukum primer diperoleh dari *website* Lembaran Negara (<http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/kerja/lnnew.php>) dan *website* Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum (JDIH) berbagai instansi terkait. Bahan hukum sekunder berupa pendapat hukum diperoleh dari buku-buku hukum, artikel yang bersumber dari media *online*, jurnal, dan skripsi hukum, serta bahan bacaan lainnya yang dianggap relevan dengan topik permasalahan yang sedang diteliti.

1.5.5. Analisis bahan hukum

Bahan hukum baik primer maupun sekunder yang telah penulis dapatkan, selanjutnya akan dipilah berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun oleh penulis, untuk kemudian dianalisis menggunakan metode penelitian hukum. Karena terdapat kekosongan hukum mengenai tanggung gugat pra kontrak dalam jual beli, maka metode penelitian hukum yang digunakan adalah konstruksi hukum yang terdiri atas analogi, *a contrario*, atau penghalusan hukum.⁴⁶ Metode

⁴⁶ Philipus M. Hadjon dan Tatiek Sri Djatmiati, *Op.Cit.*, h. 27-30.

konstruksi hukum yang digunakan disesuaikan dengan bentuk kekosongan hukum yang dialami.

Metode penalaran deduktif juga digunakan dalam penelitian ini. Metode tersebut digunakan dengan menguraikan premis-premis umum untuk kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus.⁴⁷ Dengan demikian, bahan hukum di atas akan dianalisis dengan memperhatikan konsep-konsep dan asas-asas hukum terkait dan akhirnya akan dikaitkan dengan isu hukum yang dibahas dalam penelitian ini, yaitu kriteria negosiasi dengan itikad buruk dalam kontrak jual beli dan akibat hukumnya.

1.6. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, metode penelitian, dan sistematika penulisan. Adapun metode penelitian dibagi lagi menjadi tipe penelitian, pendekatan, bahan hukum, prosedur perolehan bahan hukum, dan analisis bahan hukum.

BAB II: KRITERIA NEGOSIASI DENGAN ITIKAD BURUK DALAM KONTRAK JUAL BELI

Bab ini menganalisis kriteria negosiasi dengan itikad buruk dalam kontrak jual beli. Untuk menganalisis hal tersebut, penulis akan menganalisa peraturan perundang-undangan serta doktrin terkait.

⁴⁷ Imron Mustofa, 'Jendela Logika dan Berpikir: Deduksi dan Induksi sebagai Dasar Penalaran Ilmiah', *El-Banat: Jurnal Pemikiran dan Pendidikan Islam*, Vol. 6, No.2, 2016, h.12.

BAB III: AKIBAT HUKUM BAGI PIHAK YANG BERITIKAD BURUK DALAM NEGOSIASI KONTRAK JUAL BELI SEHINGGA MERUGIKAN PIHAK LAIN

Bab ini menganalisis akibat hukum bagi pihak yang beritikad buruk dalam negosiasi kontrak jual beli sehingga merugikan pihak lain. Hal utama yang akan dibahas adalah mengenai dasar gugatan dan ganti kerugian bagi pihak yang dirugikan dalam tahap negosiasi akibat itikad buruk lawan pihak dalam negosiasi.

BAB IV: PENUTUP

Bab ini digunakan untuk memaparkan kesimpulan dari analisis kedua rumusan masalah yang telah dibahas dalam Bab II dan Bab III.