



NEGOSIASI KONTRAK DALAM MEWUJUDKAN REAKSI KESEPAKATAN SELAMA TAHAP *PRA*CONTRACTUAL

I Wayan Agus Vijayantera, I Gusti Ngurah Anom
Fakultas Hukum Universitas Mahasaraswati Denpasar
agus.vije@unmas.ac.id

Abstract

Contract negotiations at the pracontractual stage play an important role in determining the achievement of an agreement towards the contractual and post contractual stages. The problem with contract negotiations is the absence of regulations in the law of agreements that specifically regulate contract negotiations. Based on this problem, it is necessary to conduct an in-depth study of the importance of negotiations in the preparation of contracts and the mechanism of the pre-contractual stage in realizing the agreement. In the study of the importance of negotiation in contract drafting, negotiation as a stage of offering the wishes or will of one party and is expected to be well received by the opposing party. Contract negotiations do not only aim to reach an agreement, but also to build good relationships over a very long period of time, so negotiations require good faith in the process. To reach an agreement in contract negotiations, good faith alone is not enough. The maturity of preparation and strategy is very important in influencing the achievement of a contract agreement..

Keywords : Negotiations, Contract, Pracontractual.

Abstrak

Negosiasi kontrak pada tahap *pracontractual* memegang peranan penting dalam menentukan tercapainya kesepakatan menuju tahap *contractual* dan *post contractual*. Permasalahan negosiasi kontrak adalah tidak adanya regulasi dalam hukum perjanjian yang mengatur secara khusus mengenai negosiasi kontrak. Berdasarkan permasalahan ini, maka perlu dilakukan kajian mendalam mengenai arti penting negosiasi dalam penyusunan kontrak serta mekanisme tahap *pracontractual* dalam mewujudkan kesepakatan. Pada kajian arti penting negosiasi dalam penyusunan kontrak, negosiasi sebagai tahap menawarkan keinginan atau kehendak dari pihak yang satu dan diharapkan diterima dengan baik oleh pihak lawan. Negosiasi kontrak tidak hanya bertujuan untuk mencapai kesepakatan saja, tetapi juga untuk membangun hubungan baik dalam jangka waktu yang sangat lama, sehingga negosiasi membutuhkan itikad baik dalam prosesnya. Untuk mencapai kesepakatan dalam negosiasi kontrak, tidak cukup hanya dengan itikad baik saja. Kematangan persiapan dan strategi sangat penting dalam mempengaruhi tercapainya kesepakatan kontrak.

Kata Kunci : Negosiasi, Kontrak, *Pracontractual*

A. Pendahuluan

Membentuk suatu perjanjian merupakan tanda kondisi manusia yang tidak mampu hidup sendiri. Manusia membutuhkan kelompoknya untuk diajak hidup bersama-sama. Hal ini tentunya sesuai sebagaimana disebutkan oleh Aristoteles bahwa manusia adalah *zoon politicon*. Penyebutan kedudukan Manusia sebagai sebagai *zoon politicon* memiliki arti sebagai makhluk sosial yang selalu berusaha untuk hidup berkelompok, dan bermasyarakat.¹ Istilah *zoon politicon* yang melekat pada eksistensi manusia menunjukkan bahwa setiap orang tidak mampu hidup sendiri. Ketidakmampuan untuk hidup sendiri ditunjukkan pada aspek pemenuhan kebutuhan hidup yang terjadi secara alamiah, dimana setiap orang membutuhkan interaksi dengan orang lain.

Interaksi merupakan suatu upaya yang dilakukan bagi setiap orang untuk bertahan hidup, termasuk mengembangkan segala upaya untuk dapat hidup nyaman.

Interaksi dalam hubungannya pada aspek pemenuhan kebutuhan hidup ditunjukkan pada pola kerjasama setiap orang untuk melakukan sesuatu demi tujuan yang dicita-citakan. Begitu pula dalam kegiatan bisnis, kerjasama dibentuk dengan tujuan yang saling menguntungkan para pihak dalam interaksinya. Contoh kecil dari interaksi yang dilakukan dalam kegiatan pemenuhan hidup berupa transaksi perdagangan di sebuah pasar melalui pola interaksi jual beli, dimana pembeli membeli barang yang dijual oleh pedagang.

Interaksi dalam kegiatan bisnis dalam perkembangannya dapat diikat melalui sebuah perjanjian baik itu dalam bentuk tertulis maupun tidak tertulis. Perjanjian tidak tertulis pada mulanya berkembang melalui kebiasaan praktek perdagangan yang dilakukan, mulai upaya dalam mencapai kesepakatan hingga pelaksanaannya yang terjadi dengan cara simpel. Meskipun perjanjian tidak tertulis dapat disebut sebagai perjanjian yang tergolong mudah dibentuk dan dilaksanakan, namun praktek ingkar janji mengembangkan

¹ Muhamad Sadi Is, 2017, *Pengantar Ilmu Hukum*, Kencana, Jakarta, h. 79.

pola interaksi setiap orang dengan selalu membentuk perjanjian tertulis. Tujuannya adalah agar para pihak mengingat segala janji yang telah disampaikan, dan memperkecil terjadinya lupa yang berujung pada ingkar janji.

Pembentukan perjanjian hingga pelaksanaannya jika diuraikan dalam tahapannya sebagaimana dalam teori baru yang disampaikan Van Dunne antara lain :

- 1) Tahap *Pracontractual* (ditandai dengan adanya penawaran dan penerimaan);
- 2) Tahap *Contractual* (tahap persesuaian dari pernyataan kehendak para pihak)
- 3) Tahap *Post Contractual* (tahap melaksanakan janji yang disepakati).²

Berdasarkan pada teori baru mengenai perjanjian sebagaimana yang disampaikan Van Dunne, bahwa kontrak tidak hanya dilihat dalam tahap *contractual* saja, namun

² Salim H.S., 2019, *Hukum Kontrak (Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak)*, Sinar Grafika, Jakarta, h. 26. (selanjutnya disebut Salim H.S. I)

perlu untuk memperhatikan perbuatan sebelumnya.³ Perbuatan yang sangat penting untuk menciptakan kontrak tentunya adalah perbuatan-perbuatan yang dilakukan di tahap *pracontractual*. Bentuk perbuatan di tahap *pracontractual* adalah negosiasi kontrak.

Negosiasi kontrak dalam pelaksanaannya sangatlah menentukan keberhasilan atau kegagalan untuk melangkah pada tahap berikutnya yakni tahap *contractual* dan tahap *post contractual*. Negosiasi kontrak tidak hanya dimaksudkan untuk membentuk kontrak dengan pihak lain saja, melainkan juga membentuk hubungan baik dalam melakukan suatu aktivitas bisnis.

Perihal negosiasi kontrak, dalam hukum positif yang berlaku di Indonesia, terutaka dalam hukum yang mengatur tentang perjanjian, tidak ada suatu aturan yang mengatur (terjadi kekosongan norma) mengenai negosiasi kontrak. Jika melihat pada ketentuan Pasal 1338 ayat (3) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata menyatakan bahwa

³ *Ibid*, h. 4

pelaksanaan perjanjian dilakukan dengan itikad baik. Itikad baik dalam pelaksanaan perjanjian bermakna bahwa perjanjian yang telah disepakati tentunya tidak boleh diingkari dengan kehendak yang tidak baik. Itikad baik ini tentunya harus ada mulai dari negosiasi kontrak mengingat negosiasi ini tidak hanya untuk membentuk kontrak semata, melainkan juga membangun hubungan yang baik.

Berdasarkan hal tersebut, maka perlu untuk melakukan kajian lebih lanjut terhadap “Negosiasi Kontrak Dalam Mewujudkan Reaksi Kesepakatan Selama Tahap *Pracontractual*” dengan menganalisis arti penting negosiasi dalam penyusunan kontrak, serta mekanisme tahap *pracontractual* dalam mewujudkan kesepakatan.

B. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian hukum dengan memilih jenis penelitian hukum normatif guna meneliti fokus objek penelitian berupa norma

hukum.⁴ Fokus penelitian ini adalah persoalan kekosongan norma pada isu hukum terkait negosiasi kontrak. Jenis pendekatan masalah yang digunakan dalam penelitian ini berupa pendekatan perundang-undangan serta pendekatan konseptual. Pendekatan perundang-undangan dilakukan dengan mencari hubungan isu hukum dengan hukum positif yang berlaku.⁵ Pendekatan konseptual dilakukan untuk mencari konsep berupa gagasan dan pandangan (doktrin) di dalam ilmu hukum untuk melahirkan pengertian, konsep, dan asas hukum yang sesuai dengan isu hukum.⁶

C. Pembahasan

Kedudukan 1. Arti Penting Negosiasi Dalam Penyusunan Kontrak

Istilah negosiasi berasal dari kata *negotiation* yang dapat diartikan sebagai perundingan.⁷ Negosiasi

⁴ I Made Pasek Diantha, 2016, *Metodologi Penelitian Hukum Normatif dalam Justifikasi Teori Hukum*, Prenada Media Group, Jakarta, h. 12.

⁵ Peter Mahmud Marzuki, 2014, *Penelitian Hukum Edisi Revisi*, Cetakan ke-9, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, h. 133.

⁶ *Ibid*, h, 135.

⁷ Frans Hendra Winata, 2012, *Hukum Penyelesaian Sengketa Arbitrase Nasional*

dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia didefinisikan dalam dua bentuk :

- 1) Proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain;
- 2) Penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak yang bersengketa.⁸

Berdasarkan pada dua definisi negosiasi yang disebutkan pada Kamus Besar Bahasa Indonesia, negosiasi diartikan sebagai perundingan biasa dan perundingan dalam bersengketa. Perbedaan dua jenis perundingan ini ditentukan dari persoalannya, yakni persoalan yang bersifat umum (termasuk perundingan perumusan kontrak) maupun persoalan konflik atau perselisihan.

Memperhatikan pada peraturan perundang-undangan di Indonesia, istilah negosiasi tidak ditemukan dalam hukum perjanjian. Istilah negosiasi justru ditemukan dalam penyelesaian sengketa alternatif sebagaimana dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 tahun 1999. Negosiasi dalam ketentuan tersebut dipandang sebagai suatu metode alternatif penyelesaian sengketa. Artinya fokus negosiasi adalah sengketa atau perselisihan para pihak.

Berbeda kemudian jika negosiasi dihubungkan dengan kontrak, tentunya negosiasi dipandang sebagai upaya atau langkah awal yang biasa dilalui sebelum para pihak menyatakan sepakat, menandatangani kontrak, hingga melaksanakan kontrak. Negosiasi kontrak pada dasarnya sebagai suatu upaya yang dilakukan dalam penyusunan dan mencapai kesepakatan terhadap hal-hal yang ditawarkan dalam kontrak. Negosiasi kontrak dilakukan dengan cara satu pihak melakukan penawaran kepentingannya untuk membuat kontrak terhadap pihak lain, yang

Indonesia dan Internasional, Sinar Grafika, Jakarta, h. 24.

⁸ Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Negosiasi*, <https://www.google.com/amp/s/kbbi.web.id/negosiasi.html>, diakses pada 10 Maret 2023

kemudian direspon oleh pihak yang ditawarkan baik berupa adanya penerimaan atau penolakan terhadap hal-hal yang ditawarkan. Penerimaan hal-hal yang ditawarkan untuk berkontrak bisa berupa penerimaan sepenuhnya, maupun penerimaan dengan adanya perubahan.

Posisi para pihak dalam negosiasi kontrak diharapkan terjadi keseimbangan mengingat negosiasi tidak hanya untuk mencapai kesepakatan semata, namun tercipta hubungan baik yang bersifat jangka panjang dan berkelanjutan. Oleh karena itu, umumnya negosiasi kontrak dilakukan dengan memperhatikan keterkaitan kepentingan para pihak yang akan berkontrak sehingga kontrak yang dibuat nantinya memiliki manfaat dan keuntungan bagi para pihak.

Negosiasi kontrak komersial merupakan perwujudan dari penerapan asas proporsional. Negosiasi sebagai upaya yang penting dalam menentukan rumusan hak dan kewajiban para pihak.⁹ Hak

dan kewajiban yang bersifat proporsional tentunya adalah hak dan kewajiban yang sesuai dengan porsi dan kapasitas para pihak yang akan terlibat nantinya dalam kontrak. Hak dan kewajiban yang proporsional selain memperhatikan porsi hak dan kewajiban, juga memperhatikan keseimbangan kapasitas masing-masing pihak, sehingga kontrak yang dibuat tidak merugikan salah satu pihak nantinya.

Negosiasi kontrak dilakukan kebanyakan berhubungan dengan aktivitas bisnis. Jika diuraikan, negosiasi bisnis tentunya memiliki beberapa tujuan berupa:

- a. Untuk mencapai kesepakatan;
- b. Untuk menemukan solusi;
- c. Untuk memperoleh keuntungan.¹⁰

Negosiasi bisnis tentunya dilakukan dalam berbagai aspek (tidak hanya mencakup negosiasi kontrak). Lebih spesifik kemudian jika berbicara mengenai negosiasi

⁹ Agus Yudha Hernoko, 2014, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*, Prenadamedia Group, Jakarta, h. 148.

¹⁰ Mahardika Wirastama, 2019, *Negosiasi Itu Ada Ilmunya : Mengupas Strategi Dahsyat Memenangkan Negosiasi dengan Siapa Saja Kapan Saja, dan Di Mana Saja*, Psikologi Corner, Yogyakarta, h. 6.

kontrak bisnis, tentunya negosiasi kontrak bisnis berhubungan dengan penyusunan kontrak bisnis yang bertujuan :

- a. Mencapai kesepakatan dalam penyusunan kontrak bisnis yang bersifat menguntungkan para pihak;
- b. Mencapai kesepakatan terhadap kemungkinan terjadi sengketa di waktu mendatang.¹¹

Negosiasi dalam hubungannya dengan membangun hubungan baik jangka panjang dan berkelanjutan penting dilakukan dengan itikad baik. Meskipun di dalam hukum perjanjian khususnya mengenai negosiasi kontrak tidak mengatur keharusan negosiasi dengan itikad baik, namun jika menggunakan Prinsip Kontrak Komersial Internasional UNIDROIT sebagai landasan, maka itikad baik dalam kegiatan negosiasi sangat penting,

bahkan melahirkan tanggung jawab hukum. Adapun beberapa prinsip hukum negosiasi antara lain :¹²

- a. Kebebasan negosiasi;
- b. Tanggung jawab atas negosiasi dengan itikad buruk;
- c. Tanggung jawab atas pembatalan negosiasi dengan itikad buruk.

Pada negara lain seperti di Italia, itikad baik juga diregulasikan dalam tahap negosiasi, seperti dalam Pasal 1337 Italia Civil Code yang menetapkan bahwa kegiatan negosiasi dan pembentukan kontrak wajib disertai itikad baik.¹³

2. Mekanisme Tahap Pracontractual Dalam Mewujudkan Kesepakatan

Tahap *pracontractual* merupakan tahap yang pasti dilalui para pihak yang berkontrak sebelum masuk ke tahap *contractual* dan *post contractual*. Tahap *pracontractual*

¹¹ Iswi Hariyani, Cita Yustisia Serfiani, dan R. Serfianto D. Purnomo, 2018, *Penyelesaian Sengketa Bisnis Litigasi, Negosiasi, Konsultasi, Pendapat Mengikat, Mediasi, Konsultasi, Adjudikasi, Arbitrase, dan Penyelesaian Sengketa Daring*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, h. 69.

¹² Gunawan Nachrawi, 2020, *Hukum Kontrak Komersial*, Cendekia Press, Bandung, h. 23.

¹³ Anita D.A. Kolopaking, 2013, *Asas itikad Baik Dalam Penyelesaian Sengketa Kontrak Melalui Arbitrase*, ALUMNI, Bandung, h. 97.

sangat menentukan keberhasilan para pihak maju ke langkah berikutnya. Tahap *pracontractual* didalamnya merupakan suatu kegiatan penawaran dan penerimaan melalui proses negosiasi.

Negosiasi dalam tahap *pracontractual* mekanismenya dapat dilakukan dengan membuat Nota Kesepahaman (*Memorandum of Understanding*) maupun tanpa perlu membuat Nota Kesepahaman (*Memorandum of Understanding*). Kedudukan Nota Kesepahaman (*Memorandum of Understanding*) di dalam tahap *pracontractual* hanyalah sebagai pengikat itikad baik dan hubungan baik para pihak, mengingat konsep Nota Kesepahaman (*Memorandum of Understanding*) tidak mengikat sebagaimana perjanjian yang memiliki kekuatan mengikat sebagaimana asas *pacta sunt servanda*.

Nota Kesepahaman (*Memorandum of Understanding*) dalam pembentukannya terkadang dibutuhkan sebagai prosedur ketika akan mengadakan kegiatan kerjasama maupun hubungan bisnis.

Nota Kesepahaman (*Memorandum of Understanding*) umumnya dibuat sebagai sarana untuk melakukan negosiasi lebih lanjut, yang berujung pada pembentukan perjanjian baik berupa perjanjian tertulis maupun perjanjian tidak tertulis.

Berdasarkan hal tersebut, maka selama tahap *pracontractual* yang menentukan dapat lanjut atau tidaknya menuju tahap *contractual* adalah kegiatan negosiasi yang dilakukan. Negosiasi yang baik tentunya akan melahirkan kesepakatan antara para pihak yang berujung pada penandatanganan kontrak.

Negosiasi yang tidak baik tentunya akan berdampak pada terjadinya beberapa hal seperti berikut :

- a. Tidak mampu mengontrol emosi dalam diri dan lingkungan;
- b. Tujuan yang tidak tercapai karena perbedaan persepsi;
- c. Hubungan menjadi tidak baik karena terjadi konflik;
- d. Negosiator mengalami stress;

- e. High cost terhadap waktu, pikiran, tenaga, dan biaya.¹⁴

Mengingat negosiasi dalam fokus tujuan utamanya adalah tercapainya kesepakatan terhadap kontrak yang ditawarkan, maka akibat negosiasi yang tidak baik tentunya harus dihindari. Oleh karena itu perlu dipahami metode yang tepat untuk melakukan negosiasi.

Negosiasi dipandang pula sebagai keterampilan dalam prakteknya, sehingga dalam melakukan negosiasi, terdapat beberapa metode negosiasi yang dapat dilakukan, seperti :

- a. Negosiasi kompetitif, ditandai dengan tawar menawar yang sangat ketat, proporsional, bersifat menang-kalah, dan bersifat distributif. Hal yang diincar dalam negosiasi ini adalah kemenangan, mendominasi, dan

memperoleh hasil yang paling baik;

- b. Negosiasi kompromi, ditandai dengan kegiatan tawar-menawar yang saling memberikan keuntungan, bersifat tukar-menukar dan kooperatif;

- c. Negosiasi pemecahan masalah, ditandai dengan tawar-menawar berdasarkan kepentingan, saling memenangkan, bersifat menyeluruh, serta ada hasil tambah. Hal yang diincar dalam negosiasi ini adalah kepentingan bersama, terdapat kecocokan, bertentangan dengan keinginan untuk merumuskan persoalan dan solusi.¹⁵

Dari tiga metode negosiasi, negosiasi kompetitif kurang tepat penggunaannya jika digunakan untuk negosiasi kontrak dan kemungkinan mencapai kesepakatan menggunakan metode negosiasi kompetitif. Hal ini

¹⁴ Jumadi, 2021, *Prinsip dan Strategi Negosiasi*, Sarnu Untung, Purwodadi, h. 5.

¹⁵ H. Joni Emirzon dan Muhammad Sadi Is, 2021, *Hukum Kontrak Teori dan Praktek*, Kencana, Jakarta, h. 117.

karena negosiasi kontrak tujuan utamanya adalah untuk mencapai kesepakatan.

Metode negosiasi kompromi biasanya banyak digunakan dalam negosiasi kontrak, selain peluang mencapai kesepakatan yang tinggi, sifat kooperatif dari negosiasi ini memudahkan terbentuknya hubungan baik antara para pihak. Melakukan negosiasi selain dengan memilih metode yang tepat, skill atau kemampuan negosiator juga dibutuhkan. Kehandalan negosiator dalam bernegosiasi akan mempengaruhi peluang keberhasilan tercapai kesepakatan kontrak. Adapun beberapa kemampuan atau skill yang harus dimiliki negosiator dalam negosiasi kontrak antara lain :

- 1) Kepandaian dalam berkomunikasi. Hal ini berhubungan dengan kemampuan menyampaikan pendapat, melakukan penawaran, dan membangun suasana komunikasi yang hangat.
- 2) Pengetahuan di bidang hukum khususnya hukum perjanjian. Memahami

berkenaan dasar hukum kontrak, konsep, dan konsep penyusunan kontrak.

- 3) Kemampuan dalam mengatur strategi bernegosiasi. Biasanya diperoleh melalui pengalaman melakukan negosiasi.

Negosiasi di tahap *pracontractual* dalam mengejar tercapainya kesepakatan tentunya tidak mungkin dilakukan secara spontan saja. Bukan berarti tidak diperbolehkan negosiasi secara spontan, namun alangkah lebih baik jika melakukan persiapan sebelum melakukan negosiasi. Persiapan yang matang tentunya sangat besar pengaruhnya terhadap tingkat ketercapaian sepakat terhadap kontrak yang ditawarkan. Oleh karena itu, persiapan merupakan hal yang sangat penting sebelum melakukan negosiasi kontrak. Beberapa persiapan yang harus diperhatikan sebelum melakukan negosiasi kontrak antara lain :

- 1) Menguasai konsep/rancangan kontrak

- secara menyeluruh dan terperinci;
- 2) Memahami objek perjanjian;
 - 3) Memahami peraturan perundang-undangan berlaku yang berhubungan dengan hal-hal yang akan diperjanjikan;
 - 4) Mengetahui hal-hal yang diinginkan para pihak;
 - 5) Melakukan identifikasi kemungkinan poin-poin yang dipermasalahkan;
 - 6) Melakukan antisipasi dengan menemukan solusi dari poin-poin yang dipermasalahkan;
 - 7) Menyiapkan rasa percaya diri;
 - 8) Mengusulkan negosiasi dilakukan di kantor atau tempat yang dipilih negosiator.¹⁶

Persiapan lainnya yang dapat dilakukan sebelum melakukan negosiasi antara lain :

- 1) Persiapkan informasi mengenai identitas pihak dan lembaga/perusahaan yang akan diajak bernegosiasi.
- 2) Persiapkan penampilan yang terbaik untuk kegiatan negosiasi;
- 3) Persiapkan sarana pendukung untuk bernegosiasi seperti alat tulis untuk mencatat.

Persiapan untuk melakukan negosiasi apabila sudah matang, hal yang tidak kalah pentingnya adalah mengatur strategi untuk melakukan negosiasi. Strategi merupakan mekanisme mengatur langkah yang tepat dalam keperluan negosiasi kontrak. Strategi diperlukan agar hasil dari negosiasi kontrak sesuai dengan harapan. Adapun beberapa strategi yang perlu dilakukan dalam negosiasi antara lain :

- 1) Melakukan pengamatan sebelum mulai negosiasi. Hal yang perlu disiapkan adalah informasi topik yang akan dinegosiasikan;
- 2) Mempersiapkan secara matang termasuk membuat

¹⁶ Salim H.S. 2007, *Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)*, Sinar Grafika, Jakarta, h.89. (selanjutnya disebut Salim H.S. II)

catatan lengkap segala hal terperinci yang akan dibicarakan, terutama terkait pengambilan keputusan;

- 3) Melakukan pendekatan selama negosiasi dengan menjaga sikap yang baik, luwes, dan menciptakan suasana yang lebih akrab, saling terbuka;
- 4) Memahami kebutuhan yang sesungguhnya dalam melakukan negosiasi sebelum mengambil keputusan;
- 5) Tidak terburu-buru dalam memberikan keputusan / memberikan keputusan secara bijaksana.
- 6) Menghindari percakapan yang berdampak pada gagalnya tercapai kesepakatan.¹⁷

Strategi lainnya pada umumnya menyesuaikan pada pengalaman seperti memahami karakter pihak lawan bicara untuk mempermudah

proses negosiasi. Selama melakukan negosiasi, strategi dibutuhkan agar hal-hal penting yang akan dinegosiasikan berhasil tersampaikan, terlebih pula diterima sepenuhnya. Hal-hal penting yang dapat disampaikan tentunya berupa :

- 1) Perencanaan tentang apa yang harus dilakukan dan tidak dilakukan oleh para pihak;
- 2) Perencanaan tentang apa yang menjadi hak dan kewajiban para pihak;
- 3) Akibat hukum yang ditimbulkan dari kontrak yang akan dijalankan;
- 4) Pemenuhan kewajiban para pihak;
- 5) Salah satu pihak tidak dapat memenuhi kewajibannya;
- 6) Kejadian-kejadian yang mungkin timbul di luar perkiraan para pihak;
- 7) Ketentuan-ketentuan tentang penyelesaian sengketa.¹⁸

¹⁷ Indah Parmitasari, 2019, *Peran Penting Negosiasi Dalam Suatu Kontrak*, Literasi Hukum, Volume 3 Nomor 2, h.60.

¹⁸ Sigit Irianto, 2014, *Negosiasi Dan Memorandum Of Understanding (Mou) Dalam Penyusunan Kontrak*, Hukum dan

Berdasarkan keseluruhan konsep hingga strategi negosiasi, pada dasarnya negosiasi pada tahap *pracontractual* ini sangat menentukan sepakat atau tidak sepakat terhadap hal-hal yang akan disampaikan untuk suatu kontrak. Keberhasilan tercapai kesepakatan untuk menandatangani dan melaksanakan kontrak sebagai tujuan utama tentunya membutuhkan persiapan dan strategi yang matang sehingga segala hal penting yang akan disampaikan dalam proses penawaran mampu diterima dengan baik. Oleh karena itu, dalam proses negosiasi membutuhkan adanya itikad baik yang ditujukan tidak hanya untuk kesepakatan kontrak semata, melainkan pula untuk membangun hubungan baik yang bersifat jangka panjang dan berkelanjutan.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Negosiasi pada dasarnya merupakan bagian penting dalam proses *pracontractual* dalam mencapai kesepakatan menuju tahap

contractual dan *post contractual*. Itikad baik juga sangat dibutuhkan tidak hanya pada pelaksanaan kontrak saja, namun mulai dari negosiasi dibutuhkan adanya itikad baik mengingat tujuan negosiasi tidak hanya sekedar mencapai kesepakatan saja, melainkan juga untuk membangun hubungan baik jangka panjang dan berkelanjutan. Untuk meningkatkan keberhasilan tercapainya kesepakatan dalam negosiasi kontrak, persiapan dan strategi yang matang sangat dibutuhkan agar segala hal yang ditawarkan dapat tersampaikan dan diterima oleh pihak lawan.

2. Saran

Perlu ada regulasi khusus mengenai negosiasi kontrak, terutama terkait perluasan asas itikad baik yang semula diatur pada pelaksanaan kontrak saja menjadi ada sejak negosiasi kontrak di tahap *pracontractual*.

Daftar Pustaka

Buku

Diantha, I Made Pasek, 2016, *Metodologi Penelitian Hukum Normatif dalam Justifikasi*

Dinamika Masyarakat, Volume 12 Nomor 1, h. 70.

- Teori Hukum*, Prenada Media Group, Jakarta.
- Emirzon, H. Joni dan Muhammad Sadi Is, 2021, *Hukum Kontrak Teori dan Praktek*, Kencana, Jakarta.
- H.S., Salim, 2007, *Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)*, Sinar Grafika, Jakarta.
- _____, 2019, *Hukum Kontrak (Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak)*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Hariyani, Iswi, Cita Yustisia Serfiani, dan R. Serfianto D. Purnomo, 2018, *Penyelesaian Sengketa Bisnis Litigasi, Negosiasi, Konsultasi, Pendapat Mengikat, Mediasi, Konsultasi, Adjudikasi, Arbitrase, dan Penyelesaian Sengketa Daring*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Hernoko, Agus Yudha, 2014, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*, Prenadamedia Group, Jakarta.
- Is, Muhamad Sadi, 2017, *Pengantar Ilmu Hukum*, Kencana, Jakarta.
- Jumadi, 2021, *Prinsip dan Strategi Negosiasi*, Sarnu Untung, Purwodadi.
- Kolopaking, Anita D.A., 2013, *Asas iktikad Baik Dalam Penyelesaian Sengketa Kontrak Melalui Arbitrase*, ALUMNI, Bandung.
- Marzuki, Peter Mahmud, 2014, *Penelitian Hukum Edisi Revisi*, Cetakan ke-9, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Nachrawi, Gunawan, 2020, *Hukum Kontrak Komersial*, Cendekia Press, Bandung.
- Winata, Frans Hendra, 2012, *Hukum Penyelesaian Sengketa Arbitrase Nasional Indonesia dan Internasional*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Wirastama, Mahardika, 2019, *Negosiasi Itu Ada Ilmunya : Mengupas Strategi Dahsyat Memenangkan Negosiasi dengan Siapa Saja Kapan Saja, dan Di Mana Saja*, Psikologi Corner, Yogyakarta.
- Jurnal**
- Irianto, Sigit, 2014, *Negosiasi Dan Memorandum Of Understanding (Mou) Dalam Penyusunan Kontrak*, Hukum dan Dinamika Masyarakat, Volume 12 Nomor 1.
- Parmitasari, Indah, 2019, *Peran Penting Negosiasi Dalam Suatu Kontrak*, Literasi Hukum, Volume 3 Nomor 2.
- Internet**
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Negosiasi*, <https://www.google.com/amp/s>

[/kbbi.web.id/negosiasi.html](http://kbbi.web.id/negosiasi.html) ,
diakses pada 10 Maret 2023

Peraturan Perundang-Undangan
Kitab Undang-Undang Hukum
Perdata