



Aspects of Justice in Business Contracts Force Majeure Study on Franchise Agreements in the Covid-19 Period

Bonaraja Purba¹, Dyamawani Purba², Enwanda Sinaga³, Hwan Daniel^{4*}
Universitas Negeri Medan

Corresponding Author: Hwan Daniel hwandaniel15@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Force Majeur,
Franchising, Business
Contracts, Fairness

Received : 17 May
Revised : 19 June
Accepted: 21 July

©2023 Purba, Purba, Sinaga, Daniel:
This is an open-access article
distributed under the terms of the
[Creative Commons Atribusi 4.0
Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

The agreement, in essence, is an agreement, characterized by meeting the will (meeting of mind, mutual assent) of the parties to achieve an agreed goal in order to provide the maximum possible benefit for the parties. As a conclusion, justice has not been achieved for the parties, especially the franchisee, due to the very strong bargaining position of the franchisor, which is not balanced when compared to the weak bargaining position of the franchisee. This has an impact on the contents of the contract which is fully made by the franchisor, which of course tends to provide the greatest benefit to the franchisor. Force majeure or force majeure can be in the form of earthquakes, fires, floods, landslides, wars, military coups, embargoes, epidemics, and so on. During the corona pandemic, which is currently hitting all parts of the world, of course it has an impact on the implementation of a business contract. This paper examines force majeure in an agreement that occurred during the corona virus pandemic which cannot automatically be used as a reason for canceling a business contract, but can be used as a way to negotiate in canceling or changing the contents of the contract.

Aspek Keadilan Dalam Kontrak Bisnis Kajian Force Majeur pada Perjanjian Waralaba di Masa Covid-19

Bonaraja Purba¹, Dyamawani Purba², Enwanda Sinaga³, Hwan Daniel^{4*}

Universitas Negeri Medan

Corresponding Author: Hwan Daniel hwandaniel15@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Force Majeur, Waralaba, Kontrak Bisnis, Keadilan

Received : 17 Mei

Revised : 19 Juni

Accepted: 21 Juli

©2023 Purba, Purba, Sinaga, Daniel:
This is an open-access article
distributed under the terms of the
[Creative Commons Atribusi 4.0
Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Perjanjian, esensinya adalah kesepakatan, disifati dengan bertemunya kehendak (meeting of mind, mutual assent) para pihak untuk mencapai suatu tujuan yang telah disepakati guna memberikan kemanfaatan semaksimal mungkin bagi para pihak. Sebagai kesimpulan tidak tercapainya keadilan bagi para pihak khususnya penerima waralaba, dikarenakan posisi tawar pemberi waralaba (franchisor) yang sangat kuat, tidak seimbang jika dibandingkan dengan posisi tawar penerima waralaba (franchisee) yang lemah. Hal ini berimbas pada isi kontrak yang sepenuhnya dibuat oleh pemberi waralaba (franchisor), yang tentunya cenderung memberikan manfaat sebesar besarnya bagi pemberi waralaba (franchisor). Keadaan memaksa atau force majeure dapat berupa gempa bumi, kebakaran, banjir, tanah longsor, perang, kudeta militer, embargo, epidemik, dan lain sebagainya. Dalam masa pandemi corona yang saat ini sedang melanda seluruh belahan dunia tentunya berdampak pada pelaksanaan suatu kontrak bisnis. Kajian tulisan ini menelaah mengenai keadaan memaksa atau force majeure dalam suatu perjanjian yang terjadi dalam masa pandemi virus corona tidak dapat secara otomatis dijadikan alasan pembatalan suatu kontrak bisnis, namun dapat dijadikan jalan untuk bernegosiasi dalam membatalkan atau mengubah isi kontrak tersebut.

PENDAHULUAN

Pengertian perjanjian, sebagaimana diatur dalam Pasal 1313 KUH Perdata adalah Suatu Perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya pada satu orang atau lebih lainnya. Abdulkadir Muhammad dalam Ilhamdi berpendapat definisi ini sangat umum sehingga tidak bisa menggambarkan esensi yang sebenarnya. Kelemahan yang ada pada definisi tersebut adalah sifatnya yang sepihak, tidak menyebut tujuan, tetapi juga tidak memberi batasan pada kata "pebuatan" yang tentunya sangat luas pemahamannya (Ilhamdi, 2014). Sebuah perjanjian baik dibuat secara lisan (oral) atau tertulis (written, contract) hendaknya dapat mengekspresikan kehendak para pihak yang bersifat umum menjadi langkahlangkah atau perbuatan yang lebih nyata guna mewujudkan tujuan dibuatnya perjanjian yang telah disepakati sebelumnya (Schwartz & Scott, 2003).

Perjanjian yang dibuat oleh para pihak baik secara lisan maupun tertulis perlu mengindahkan asas-asas hukum perjanjian, peraturan-peraturan hukum yang terkait dengan perjanjian. Asas-asas itu antara lain yang sangat penting adalah asas kebebasan berkontrak, (freedom of contract, partij autonomie) (Schwartz & Scott, 2003). Asas ini menjadi dasar berlakunya asas konsensual, yang asas konsensual ini mendasari berlakunya asas kekuatan mengikat perjanjian (pacta sun servanda) (Priyono, 2015)

Penerapan terhadap asas-asas tersebut di atas khususnya pada tahap pra kontrak (pre contract) maupun umumnya pada tahap kontrak (contract) tidak bisa dilakukan dengan sebebas bebasnya, tetapi dalam bingkai asas itikad baik dan kepatutan (Sepe, 2010). Itikad baik tidak sekedar dilihat secara subyektif (Black, 2017) dalam arti tidak menipu, tidak bohong, tidak jujur, akan tetapi juga secara obyektif. Obyektif dalam arti perjanjian harus dilaksanakan berdasarkan peraturan (Posner, 2001) (buku III KUH Perdata dan PP nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba) serta kesusilaan dan kepatutan (Sepe, 2010). Asas itikad baik di negara-negara penganut common law, pada awalnya merupakan implied contractual obligation (lihat introduction of the Uniform Commercial Code, in the 1960s) dalam perkembangannya menjadi promise sebagaimana di usulkan oleh state legislatures.

Faktanya dalam praktek kegiatan/aktifitas bisnis, perjanjian bisnis (business agreement, business contract) hampir semua dibuat dalam bentuk tertulis. Kecenderungannya perjanjian yang tertulis ini dibuat oleh salah satu pihak yang kuat posisi ekonominya, dalam bentuk perjanjian baku (standard form Contract). Istilah kontrak baku (standard form Contract) mengacu pada perjanjian yang bentuknya sudah tercetak (printed, bolier plate) yang digunakan untuk berbagai kontrak yang sama atau sejenis (Treitel, 1999). Slawson dalam tulisannya "Standardd Form Contract and Democratic of Law

Making Power” sebagaimana dikutip oleh Pohan dalam Ery (Priyono, 2015). Standard contract form probably account for more than 90 percent of all contracts now made. Most persons have difficult remembering the last time they contracted other than by standard form. Pernyataan ini menjadi pembeda maraknya perjanjian baku atau perjanjian standar, perjanjian adhesi dalam kehidupan bisnis sehari-hari yang cenderung disalah gunakan (HS, 2016).

Perjanjian bisnis “sebuah waralaba asing”, yang menjadi obyek kajian dalam penelitian yang mendasari penulisan artikel ini adalah contoh sebuah perjanjian baku yang berlaku dalam dunia bisnis internasional. Sifat yang melekat pada perjanjian baku adalah “given” dalam artian pihak yang posisi tawar/ekonominya lebih tinggi/kuat menjadi penentu sekaligus pencipta/pembuat perjanjian. Pihak yang posisi tawar/ekonominya lebih rendah/lemah tidak mempunyai kesempatan untuk berkontribusi dalam pembentukan perjanjian. Dalam dunia praktek bisnis, perjanjian yang demikian ini sering disebut sebagai “take it or leave it contract” untuk menggambarkan ketidak berdayaan pihak yang lemah dalam menentukan isi perjanjian (Khairandy, 2013).

Pelaksanaan kontrak atau perjanjian bisnis mengakibatkan lahirnya suatu hubungan hukum. Dalam prakteknya suatu kontrak tidak selalu terlaksana maksud dan tujuannya. Hal tersebut dapat mengakibatkan adanya wanprestasi, baik yang dilakukan oleh pihak kreditur maupun debitur. Selain itu dapat juga karena paksaan, kekeliruan, perbuatan curang, maupun karena keadaan memaksa atau force majeure. Tidak tercapainya maksud dan tujuan suatu kontrak yang disebabkan karena keadaan memaksa atau force majeure, pada umumnya berakibat terhadap suatu peristiwa dimana seseorang tidak dapat melakukan kewajibannya karena kejadian di luar jangkauannya untuk menghindar dari peristiwa tersebut. Force majeure merupakan salah satu konsep dalam hukum perdata dan keberadaannya diterima sebagai prinsip dalam hukum, khususnya dalam ruang lingkup hukum perjanjian (kontrak). Menurut Mochtar Kusumaatmadja, keberadaan force majeure atau vis major dapat diterima sebagai suatu alasan untuk tidak memenuhi pelaksanaan kewajiban karena hilang atau lenyapnya suatu objek yang menjadi tujuan pokok pada perjanjian. Keadaan tersebut ditujukan terhadap pelaksanaan secara fisik dan hukumnya, tidak hanya dikarenakan kesulitan dalam melaksanakan kewajibannya.

Keadaan memaksa atau force majeure dalam suatu perjanjian diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata) Pasal 1244 dan Pasal 1255. Apabila ditelaah lebih lanjut pengaturan mengenai force majeure tersebut lebih menekankan kepada bagaimana tata cara penggantian biaya, ganti rugi,

serta bunga. Meskipun demikian ketentuan tersebut tetap dapat dijadikan acuan sebagai pengaturan force majeure. Dalam suatu perjanjian, klausula keadaan memaksa (force majeure) atau dikenal juga dengan istilah overmacht dapat memberikan perlindungan kepada debitur jika mengalami kerugian yang disebabkan oleh peristiwa bencana alam (banjir, gempa bumi, hujan badai, angin topan), pemadaman listrik, sabotase, perang, kudeta militer, epidemic, terorisme, blockade, embargo, dan yang lain sebagainya. Bencana pandemi global corona virus yang sedang melanda perekonomian khususnya dalam dunia bisnis dijadikan alasan oleh para pelaku-pelaku usaha untuk tidak memenuhi prestasi atau kewajibannya karena adanya peristiwa yang di luar kemampuannya. Hal tersebut berakibat banyaknya kontrak-kontrak bisnis secara otomatis diubah bahkan dibatalkan. Adanya penyebaran virus corona yang terjadi saat ini menimbulkan spekulasi publik, khususnya pelaku usaha bisnis yang menganggap adanya Keputusan Presiden Nomor 12 Tahun 2020 tentang Penetapan Bencana Non-Alam Penyebaran Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) sebagai dasar hukum force majeure. Selanjutnya pembahasan ini akan ditelaah lebih lanjut mengenai alasan keadaan memaksa atau force majeure dalam suatu perjanjian, dalam hal ini kontrak bisnis yang terjadi dalam masa pandemi virus corona.

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam konteks perjanjian bisnis, aspek keadilan menjadi salah satu pertimbangan penting. Aspek keadilan menyangkut pemerataan hak dan kewajiban antara para pihak yang terlibat dalam kontrak tersebut. Keadilan dalam kontrak bisnis melibatkan keseimbangan yang wajar antara keuntungan dan kerugian yang dihadapi oleh masing-masing pihak, serta perlakuan yang adil jika terjadi situasi tak terduga atau keadaan yang menghambat pelaksanaan kontrak.

Force majeure adalah klausul dalam kontrak yang menggambarkan situasi di mana salah satu atau kedua belah pihak dibebaskan dari tanggung jawab atas pelaksanaan kontrak karena kejadian-kejadian di luar kendali mereka yang tidak dapat diantisipasi atau dicegah. Pandemi Covid-19 adalah contoh nyata dari kejadian tak terduga yang dapat dianggap sebagai force majeure. Dalam konteks perjanjian waralaba, pandemi Covid-19 dapat menyebabkan penutupan paksa gerai, pembatasan operasional, penurunan pendapatan, atau bahkan kebangkrutan bagi franchisee.

Aspek keadilan dalam kontrak bisnis force majeure pada perjanjian waralaba selama periode Covid-19 akan mencakup berbagai implikasi yang timbul selama pandemi. Salah satu aspek yang menarik untuk dianalisis adalah apakah klausul force majeure mencakup pandemi sebagai kejadian tak terduga, dan bagaimana pandemi ini mempengaruhi hak dan kewajiban franchisee serta franchisor. Perbedaan interpretasi atau ketidaktepatan klausul force majeure

dapat menyebabkan ketidakadilan bagi salah satu pihak, yang pada gilirannya dapat berujung pada potensi konflik hukum.

METODOLOGI

Metode penelitian ini menggabungkan analisis dokumen dengan pendekatan kualitatif melalui wawancara untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang aspek keadilan dalam kontrak bisnis kajian *force majeure* pada perjanjian waralaba di masa Covid-19. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan wawasan langsung dari pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian, dan sekaligus menganalisis dokumen yang berkaitan untuk melengkapi pemahaman secara keseluruhan. Dengan cara ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berharga dalam memahami dampak pandemi Covid-19 pada perjanjian bisnis dan aspek keadilan dalam kontrak waralaba.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Ruang Lingkup Kontrak

Istilah kontrak dalam bahasa Inggris disebut dengan *contract* dan merupakan terjemahan dari bahasa Belanda "*overenkomst*" yang berasal dari kata dasar *overeenkomen* yang berarti setuju atau sepakat. Jadi "*overenkomst*" mengandung kata sepakat sesuai dengan asas konsensualisme yang dianut oleh B.W. Oleh karena itu, istilah terjemahannya pun harus dapat mencerminkan asas kata sepakat.³ Pengertian perjanjian dapat diketahui dari Buku III KUHPerdara dalam Pasal 1313, yang mendefinisikan suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana salah satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dari pasal 1313 KUHPerdara dapat diketahui rumusan dari perjanjian adalah:

- Suatu perbuatan;
- Satu orang atau lebih dari satu orang;
- Perbuatan tersebut melahirkan perikatan-perikatan di antara pihak-pihak yang berjanji.

Suatu perbuatan yang disebutkan dalam rumusan awal ketentuan Pasal 1313 KUHPerdara dapat diketahui bahwa perjanjian mungkin terjadi jika ada suatu perbuatan nyata, baik dalam bentuk ucapan, maupun tindakan secara fisik, dan tidak hanya dalam bentuk pikiran semata-mata.⁴ Definisi perjanjian di dalam pasal 1313 KUHPerdara rumusannya terlalu umum dan tidak jelas, karena hanya dikatakan sebagai "*perbuatan*" saja, sehingga luas pengertiannya, karena meliputi baik perbuatan hukum maupun perbuatan faktual; disamping itu juga kurang jelas.⁵ Mengenai rumusan yang terlalu umum ini dikarenakan dapat mencakup perbuatan di dalam lapangan hukum keluarga, seperti janji kawin yang itu merupakan perjanjian juga tetapi sifatnya berbeda. Pengertian perjanjian menurut pasal 1313 KUHPerdara juga tidak lengkap karena yang dirumuskan itu hanya mengenai perjanjian sepihak saja. Hal ini dapat terlihat dari kata "*mengikatkan diri*" yang berarti bahwa perjanjian itu datangnya dari satu pihak saja, tidak dari kedua belah pihak. Abdulkadir Muhammad juga menganggap bahwa definisi perjanjian menurut pasal 1313 KUHPerdara

tidaklah lengkap dan terlalu luas, sehingga menurutnya perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengangkat diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan. Dari rumusan pasal 1313 KUHPerdara yang terlalu umum, luas, dan tidak lengkap, maka dapat ditemukan definisi perjanjian dari beberapa pendapat yang diantaranya adalah pendapat Subekti: Perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Wirjono Prodjodikoro dalam bukunya Azas-Azas Hukum Perjanjian berpendapat bahwa perjanjian sebagai suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak, dalam mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedang pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.

Dilihat dari kedua pendapat tersebut, Subekti tidak membatasi mengenai ruang lingkup perjanjian. Subekti hanya menjelaskan mengenai adanya seorang atau lebih pada suatu peristiwa berjanji untuk melaksanakan suatu hal yang sudah disepakati oleh masing-masing pihak. Hal tersebut berbeda dengan pengertian yang disampaikan oleh Wirjono Prodjodikoro, dimana perjanjian dibatasi pada lingkup harta benda. Perhubungan hukum tersebut tercapai dari adanya dua pihak yang berjanji untuk melakukan suatu hal atau tidak melakukan suatu hal dan pihak yang lain berhak untuk menuntut atas pelaksanaan janji tersebut. Pengertian suatu perjanjian pada umumnya adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lainnya atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.

Dari peristiwa itu timbulah suatu hubungan hukum antara dua orang tersebut yang dinamakan perikatan. Jika dilihat dari bentuknya, perjanjian merupakan suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau ditulis. Isi perjanjian disebut dengan prestasi yang berupa penyerahan suatu barang, melakukan suatu perbuatan, dan tidak melakukan suatu perbuatan. Suatu perjanjian adalah semata-mata suatu persetujuan yang diakui oleh hukum. Untuk mengadakan suatu perjanjian itu selalu diperlukan suatu perbuatan hukum yang timbal balik atau bersegi banyak.

Sebab dalam mengadakan perjanjian diperlukan dua atau lebih pernyataan kehendak yang sama, yaitu kehendak yang sama-sama lainnya cocok. Dilihat dari adanya dua orang atau pihak yang mengucapkan atau menulis janji-janji itu dan kemudian, sebagai tanda kesepakatan, berjabat tangan atau menandatangani surat perjanjian, maka suatu perjanjian adalah suatu peristiwa konkret. Hak-hak yang timbul dalam hukum perjanjian adalah bersifat perorangan. Sifat perseorangan dalam hukum perjanjian akan menimbulkan gejala-gejala hukum, yang merupakan akibat dari hubungan hukum antara pihak-pihak dalam perjanjian. Sekalipun perjanjian itu mempunyai objek sesuatu benda, namun yang diatur oleh hukum perjanjian adalah perhubungan antara person-person yang mengadakan hubungan hukum itu ialah antara person tertentu dan person lain yang tertentu pula, sehingga hak yang timbul dari hukum perjanjian bersifat tidak mutlak (nisbi) karena hanya dapat

dilakukan terhadap person tertentu saja ialah person yang mengadakan perjanjian itu.

Anatomi Perjanjian Waralaba

Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani pada tanggal 1 Mei 1989 antara “sebuah waralaba asing”, yaitu perusahaan waralaba yang berpusat di di Kansas Amerika Serikat (USA) dengan PT. Sari Kencana sebuah perusahaan berdasarkan hukum Indonesia yang berpusat di Jakarta. Recital/witnesseth perjanjian ini menjelaskan bahwa “sebuah waralaba asing” adalah perusahaan yang memiliki sistem restoran yang khas baik dari sisi pemasaran (dine in and take away restaurant) , persiapan, penyajian dan penjualan pizza, pasta baik model Itali atau lainnya. Perusahaan ini juga telah mengembangkan dan mengadopsi sistem operasi bagi perusahaan dan para investornya yang unik yang meliputi; disain, iklan, perangkat disain, rahasia dagang, formula, teknis bisnis, sistem dan prosedur. Recital ini juga menjelaskan perusahaan adalah pemilik valuable goodwill, valuable mark, berkaitan dengan service mark, trade names, slogans, design, insignias, emblems, symbols, disain kemasan, disain bangunan yang khas, dll

Perjanjian yang diberi judul perjanjian waralaba “sebuah waralaba asing” ini terdiri dari 26 pasal, dengan beberapa sub pasal. Sebagaimana lazimnya sebuah perjanjian waralaba, perjanjian ini berisi hal-hal seperti: Hak Kekayaan Intelektual (intellectual property Rights/IPR); IP transfer; royalty payment; kewajiban pajak; hak dan kewajiban para pihak, pengalihan dan atau lisensi hak kekayaan intelektual; hukum yang mengatur; penyelesaian sengketa; dan terminasi perjanjian waralaba (Ryder, 2005). Henry R Cheesman, menyatakan secara umum ketentuan dalam perjanjian waralaba berisi : quality control sandards; training requirements; covenant not to compete; arbitration clauses; other terms and conditions, sebagai telah disebut di atas (Cheeseman, 2005).

Sebagaimana lazimnya perjanjian baku perjanjian ini dibuat oleh salah satu pihak yang kuat dalam hal ini adalah “sebuah waralaba asing” yang berpusat di Kansas Amerika Serikat (USA). “sebuah waralaba asing” adalah satu satunya pihak yang menentukan isi maupun bentuk perjanjian, sementara PT Sarimelati hanya bisa tanda tangan jika setuju terhadap isi perjanjian tanpa bisa merubahnya dan tidak tanda tangan jika tidak setuju dengan isi perjanjian. Perjanjian yang terdiri dari 27 pasal ini berisi 80 kewajiban bagi penerima waralaba (franchisee) dan haknya tidak lebih dari 20. Secara bertimbal balik maka pemberi waralaba mempunyai hak terhadap penerima waralaba sebanyak 80 dan kewajibannya kurang dari 20. Suatu potret perjanjian yang tidak menjamin keseimbangan, keadilan (Priyono, 2009).

Ruang Lingkup Force Majeure

Kedudukan force majeure (keadaan memaksa) berada di dalam bagian hukum kontrak. Hukum kontrak merupakan bagian dari hukum perdata yang menitikberatkan pada kewajiban untuk melaksanakan kewajiban sendiri (self imposed obligation). M. Muharom mengungkapkan bahwa hukum kontrak merupakan bagian dari hukum perdata karena pelanggaran terhadap kewajiban kewajiban yang ditentukan dalam kontrak, murni menjadi urusan

pihak-pihak yang berkontrak.¹⁶ Menurut pendapat V. Brakel, adanya force majeure berakibat pada kewajiban atas prestasi pihak debitur dapat menjadi hapus dan konsekuensi lebih lanjutnya adalah debitur tidak perlu mengganti kerugian kreditur yang diakibatkan oleh adanya keadaan memaksa.¹⁷ Keadaan memaksa atau force majeure dapat diartikan sebagai keadaan dimana seorang debitur terhalang untuk melaksanakan untuk melaksanakan prestasinya karena adanya peristiwa atau keadaan yang tidak terduga saat dibuatnya suatu kontrak, dimana peristiwa atau keadaan dipenuhinya kewajiban dari debitur kepada kreditur, sementara pihak debitur pada saat itu tidak dalam keadaan beritikad buruk.

Riduan Syahrani berpendapat bahwa keadaan memaksa atau force majeure dikenal pula dengan istilah *overmacht* dan ada pula yang menyebutnya dengan "sebab kahar".¹⁸ Apabila ditelaah lebih lanjut, pengaturan force majeure yang terdapat dalam KUHPerduta tidak terdapat pasal yang mengatur force majeure untuk suatu kontrak bilateral (kontrak yang dibuat dengan jalan saling menukar janji-janji dari kedua para pihak), sehingga tidak terdapat patokan yuridis secara umum yang dapat digunakan dalam mengartikan pengertian force majeure. Maka untuk menafsirkan istilah force majeure dalam KUHPerduta dapat diartikan bahwa pengaturan mengenai force majeure yang terdapat dalam bagian pengaturan tentang ganti rugi, atau pengaturan resiko akibat force majeure untuk kontrak sepihak ataupun dalam bagian kontrak-kontrak khusus (kontrak bernama) diambil dari kesimpulan-kesimpulan teori-teori hukum tentang force majeure, doktrin dan yurisprudensi. Pengaturan mengenai keadaan memaksa atau force majeure terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerduta) pada Pasal 1244 dan Pasal 1255. Namun ada juga beberapa pasal selain yang sudah disebutkan sebelumnya yang dapat dijadikan pedoman tentang force majeure yaitu Pasal 1545, 1553, 1444, 1445, dan 1460 KUHPerduta.

Force majeure sangat erat hubungannya dengan masalah ganti rugi pada suatu kontrak atau perjanjian. Hal tersebut dikarenakan force majeure membawa konsekuensi hukum, tidak hanya hilang atau tertundanya kewajiban-kewajiban dalam suatu kontrak untuk melaksanakan prestasi, namun force majeure dapat membebaskan para pihak untuk dapat memberikan ganti rugi akibat tidak terlaksananya kontrak. Pada dasarnya pengaturan dalam KUHPerduta hanyalah mengatur masalah force majeure dalam hubungannya dengan pergantian ganti rugi dan bunga saja. Keadaan memaksa atau force majeure diatur dalam buku III KUHPerduta Pasal 1244 dan 1245 yang berbunyi: " Jika ada alasan untuk itu, si berutang harus dihukum mengganti biaya, rugi, dan bunga apabila ia tak dapat membuktikan, bahwa hal tidak atau tidak pada waktu yang tepat dilaksanakannya perikatan itu, disebabkan suatu hal yang tak terduga, pun tak dapat dipertanggungjawabkan padanya, kesemuanya itu pun jika itikad buruk tidaklah ada pada pihaknya." Dan "Tidaklah biaya rugi dan bunga, harus digantinya, apabila lantaran keadaan memaksa atau lantaran suatu kejadian tak disengaja si berutang berhalangan memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau lantaran hal-hal yang sama telah melakukan perbuatan yang terlarang"

Dapat ditarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan *force majeure* adalah keadaan atau peristiwa dimana yang terjadi di luar kekuasaan manusia yang dapat menyebabkan tidak dapat terpenuhinya prestasi dari debitur, serta debitur tidak wajib menanggung resiko tersebut. Hal-hal tentang keadaan memaksa terdapat dalam ketentuan yang mengatur ganti kerugian karena menurut pembentuk undang-undang, keadaan memaksa atau *force majeure* merupakan suatu alasan pembenar (*rechtvaardigingsgrond*) untuk membebaskan seseorang dari kewajiban membayar ganti rugi. Menurut undang-undang ada 3 (tiga) unsur yang harus dipenuhi untuk menjadikan suatu peristiwa menjadi keadaan memaksa yaitu:

- Tidak memenuhi prestasi;
- Ada sebab yang terletak di luar kesalahan debitur; dan
- Faktor penyebab itu tidak diduga sebelumnya dan tidak dapat dipertanggungjawabkan kepada debitur

Selain unsur-unsur yang telah disebutkan di atas, Werner Melis berpendapat bahwa unsur-unsur yang dapat dikatakan sebagai *force majeure* lazimnya memiliki kesamaan dalam setiap aturan hukum dan putusan pengadilan. Melis menjelaskan unsur-unsurnya yaitu:

- Peristiwa yang terjadi merupakan akibat dari suatu kejadian alam
- Peristiwa yang tidak dapat diperkirakan akan terjadi;
- Peristiwa yang menunjukkan ketidakmampuan untuk melaksanakan kewajiban terhadap suatu kontrak baik secara keseluruhan maupun hanya untuk waktu tertentu

Berdasarkan ketentuan-ketentuan yang telah disebutkan di atas, maka dapat diketahui bahwa unsur-unsur dari keadaan memaksa atau *force majeure* adalah adanya suatu hal yang tidak terduga dan yang tidak dapat dipertanggungjawabkan kepada seseorang (kreditur). Selain itu, dirinya dengan segala daya upaya berusaha secara patut untuk memenuhi seluruh kewajibannya. Apabila setelah dibuatnya perjanjian timbul suatu keadaan yang tidak dapat diduga sebelumnya akan terjadi, kemudian berakibat keadaan itu tidak dapat dipertanggungjawabkan kepadanya. Oleh karena itu hanya debitur lah yang dapat menjelaskan adanya suatu keadaan memaksa. Perjanjian waralaba tidak semata-mata tunduk pada prinsip-prinsip dan aturan-aturan hukum perjanjian yang bersifat privat, tetapi juga harus memperhatikan aturan hukum yang bersifat hukum publik, yang bersifat *mandatory rules*, bahkan guna memberikan rasa adil bagi para pihak maka kedepan aturan hukum positif yang mengatur waralaba tidak hanya tunduk pada hukum publik yang bersifat wajib, tetapi juga hukum hukum yang berkembang diluar sistem hukum yang berlaku di Indoensia seperti, prinsip-prinsip hukum islam, *new lex mercatoria*, CISG dll

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Asas kebebasan berkontrak (Pasal 1338 : 1 KUH Perdata) yang menjadi dasar lahirnya perjanjian waralaba “sebuah waralaba asing” di Indonesia perlu diikuti dengan seperangkat aturan hukum yang mengikat para pihak yang memberikan perlindungan hukum secara lebih proporsional bagi para pihak. Pada umumnya

dalam suatu kontrak atau perjanjian terdapat pengaturan mengenai force majeure atau keadaan memaksa. Force majeure adalah keadaan dimana debitur gagal menjalankan kewajibannya yaitu berupa pemenuhan prestasi kepada pihak kreditur karena kejadian yang berada di luar kuasa pihak yang bersangkutan dikarenakan peristiwa gempa bumi, tanah longsor, epidemi, kerusuhan, perang dan sebagainya. Namun banyak dari pelaku-pelaku bisnis yang tidak mengatur secara spesifik terjadinya pandemi penyakit tertentu seperti corona virus yang sekarang kita alami sebagai force majeure. Pandemi virus corona jenis baru atau yang dikenal dengan Covid-19 dikategorikan dalam kasus force majeure atau keadaan memaksa. Asas konsensualisme yang terdapat dalam pasal 1320 KUHPerdata mengandung arti kemauan para pihak untuk saling mengikatkan diri dan kemauan ini membangkitkan kepercayaan bahwa perjanjian itu akan dipenuhi. Hal ini menjadi sulit terwujud ketika salah satu pihak mempunyai posisi tawar yang jauh lebih kuat dibanding pihak lainnya. Perjanjian yang bersifat baku pada dasarnya tidak dilarang sepanjang di dalamnya tidak memuat pasal-pasal yang bersifat eksoneratif. Pasal-pasal yang eksoneratif telah melanggar ketentuan syarat sah perjanjian, Pasal 1320 KUH Perdata yang berakibat batal demi hukum atau dapat dibataalkannya perjanjiannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Moc. Chidir, Samsudin, Achmad dan Mashudi, *Pengertian-Pengertian Elementer Hukum Perjanjian Perdata*, Bandung: Mandar Maju, 1993.
- Badrulzaman, Mariam Darus dkk, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2016.
- Bishoff, Thomas S. and Miller, Jeffrey R, *Force Majeure and Commercial Impracticability: Issues to Consider Before the Next Hurricane or Natural Disaster Hits*, *The Michigan Business Law Journal*, Volume 1, Issue 1, 2009.
- Harahap, M. Yahya, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, Bandung: Alumni, 1982.
- Hernoko, Agus Yudha, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Jakarta: Kencana Prenada Group, 2009.
- Khairandy, R. (2003). *Itikad baik dalam kebebasan berkontrak*. Jakarta : Pasca sarjana Fakultas Hukum UI.
- Khairandy, R. (2013). *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan*. Yogyakarta : FH UII Press
- Melis, Werner *Force Majeure and Hardship Clauses in International Commercial Contracts in View of the Practice of the ICC Court of Arbitration*, Report presented by the author at an ICC Seminar an East West Arbitration held in Paris an December 6-9, 1983.

- Miru, Ahmadi, Hukum Perikatan Penjelasan Makna Pasal 1233 sampai 1456, (Jakarta: Rajawali Pers RajaGrafindo Persada, 2016).
- Muhtarom, M, Asas-Asas Hukum Perjanjian: Suatu Landasan Dalam Pembuatan Kontrak, Jurnal Suhuf, Vol. 26, No. 1, 2014.
- Muljadi, Kartini dan Widjaja, Gunawan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Prodjodikoro, Wirjono, Azas-Azas Hukum Perjanjian, Bandung: Mandar Maju, 2000.
- Purwanto, Harry, Keberadaan Asas Rebus Sic Stantibus Dalam Perjanjian Internasional, Jurnal Mimbar Hukum Edisi Khusus, November 2011.
- Schwartz, Alan & Scott, Robert E. (2003). Contract Theory and the Limits of Contract Law. Virginia : Yale law Schools Publishing
- Simamora, Y. Yogar. (2013). Hukum Kontrak, Kontrak Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah di Indonesia, Surabaya : Penerbit Kantor Hukum Wins & Partners.
- Suadi, Amran, Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Teori dan Praktik, Jakarta: Kencana, 2017.