



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK



# HUKUM KONTRAK

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.



# HUKUM KONTRAK

**Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.**

## BIO DATA PENULIS



Penulis memiliki berbagai disiplin ilmu yang diperoleh dari Universitas Diponegoro (UNDIP) Semarang. dan dari Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW) Salatiga. Disiplin ilmu itu antara lain teknik elektro, komputer, manajemen dan ilmu sosiologi. Penulis memiliki pengalaman kerja pada industri elektronik dan sertifikasi keahlian dalam bidang Jaringan Internet, Telekomunikasi, Artificial Intelligence, Internet Of Things (IoT), Augmented Reality (AR), Technopreneurship, Internet Marketing dan bidang pengolahan dan analisa data (komputer statistik).

Penulis adalah pendiri dari Universitas Sains dan Teknologi Komputer (Universitas STEKOM ) dan juga seorang dosen yang memiliki Jabatan Fungsional Akademik Lektor Kepala (Associate Professor) yang telah menghasilkan puluhan Buku Ajar ber ISBN, HAKI dari beberapa karya cipta dan Hak Paten pada produk IPTEK. Sejak tahun 2023 penulis tercatat sebagai Dosen luar biasa di Fakultas Ekonomi & Bisnis (FEB) Universitas Diponegoro Semarang. Penulis juga terlibat dalam berbagai organisasi profesi dan industri yang terkait dengan dunia usaha dan industri, khususnya dalam pengembangan sumber daya manusia yang unggul untuk memenuhi kebutuhan dunia kerja secara nyata.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

### PENERBIT :

YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK  
Jl. Majapahit No. 605 Semarang  
Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144  
Email : penerbit\_ypat@stekom.ac.id

## **HUKUM KONTRAK**

**Penulis :**

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.

**ISBN :**

**Editor :**

Dr. Joseph Teguh Santoso, S.Kom., M.Kom.

**Penyunting :**

Dr. Mars Caroline Wibowo. S.T., M.Mm.Tech

**Desain Sampul dan Tata Letak :**

Irdha Yuniato, S.Ds., M.Kom

**Penebit :**

Yayasan Prima Agus Teknik Bekerja sama dengan  
Universitas Sains & Teknologi Komputer (Universitas STEKOM)

**Anggota IKAPI No:** 279 / ALB / JTE / 2023

**Redaksi :**

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. 08122925000

Fax. 024-6710144

Email : [penerbit\\_ypat@stekom.ac.id](mailto:penerbit_ypat@stekom.ac.id)

**Distributor Tunggal :**

**Universitas STEKOM**

Jl. Majapahit no 605 Semarang

Telp. 08122925000

Fax. 024-6710144

Email : [info@stekom.ac.id](mailto:info@stekom.ac.id)

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara  
apapun tanpa ijin dari penulis

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, buku berjudul "**Hukum Kontrak**" ini dapat diselesaikan dan diterbitkan. Buku ini disusun sebagai hasil kajian mendalam dan komprehensif mengenai hukum kontrak, yang merupakan salah satu pilar utama dalam sistem hukum perdata dan sangat penting dalam berbagai aspek kehidupan bermasyarakat dan berbisnis.

Hukum kontrak mengatur hubungan hukum antara para pihak yang membuat perjanjian, dengan tujuan untuk menciptakan kepastian hukum dan keadilan dalam pelaksanaan kontrak tersebut. Dalam praktiknya, hukum kontrak tidak hanya menjadi landasan bagi transaksi bisnis, tetapi juga menjadi instrumen penting dalam penyelesaian sengketa dan perlindungan hak-hak para pihak.

Buku ini terbagi menjadi 16 bab yang membahas secara sistematis berbagai aspek hukum kontrak, dimulai dari prinsip-prinsip dasar, pembentukan kontrak, penawaran dan penerimaan, hingga perlindungan konsumen. Setiap bab dirancang untuk memberikan pemahaman yang mendalam dan aplikatif, dengan mengupas teori sekaligus praktik hukum yang relevan.

Pada Bab 1, pembaca akan dikenalkan dengan prinsip-prinsip hukum kontrak yang menjadi dasar pembentukan dan pelaksanaan kontrak. Bab 2 membahas secara rinci proses penawaran dan penerimaan, termasuk metode komunikasi dan bentuk-bentuk penawaran khusus seperti tender dan perdagangan elektronik.

Bab 3 hingga Bab 7 menguraikan berbagai elemen penting dalam kontrak seperti pertimbangan, maksud hukum, kapasitas para pihak, isi kontrak, serta jenis ketentuan yang terdapat dalam kontrak. Pembahasan ini dilengkapi dengan contoh-contoh kasus dan analisis yuridis yang memudahkan pemahaman.

Selanjutnya, Bab 8 hingga Bab 10 membahas klausul pengecualian, hubungan kontrak, serta faktor-faktor yang dapat membatalkan kontrak, termasuk paksaan, pengaruh tidak semestinya, dan kekeliruan. Bab 11 dan Bab 12 mengupas lebih lanjut mengenai kesalahan dan ketidaksahan kontrak, yang merupakan aspek krusial dalam menentukan keabsahan perjanjian.

Bab 13 hingga Bab 15 menguraikan konsekuensi hukum dari pelanggaran kontrak, termasuk pelepasan, ganti rugi, frustrasi kontrak, serta solusi hukum yang dapat ditempuh oleh para pihak. Terakhir, Bab 16 memberikan perhatian khusus pada perlindungan konsumen dalam konteks kontrak, yang semakin relevan di era modern ini.

Kami berharap buku ini dapat menjadi sumber referensi yang bermanfaat bagi mahasiswa hukum, dosen, praktisi hukum, dan semua pihak yang berkepentingan dalam memahami dan menerapkan hukum kontrak secara tepat dan efektif. Dengan bahasa yang lugas dan penyajian yang sistematis, buku ini diharapkan dapat membantu pembaca menguasai materi hukum kontrak secara menyeluruh dan aplikatif.

Kami menyadari bahwa dalam penyusunan buku ini masih terdapat kekurangan, oleh karena itu kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Terima kasih kami sampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama proses penyusunan buku ini.

Selamat Membaca.

Semarang, April 2025

Penulis

Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.

## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Kata Pengantar .....	ii
Daftar Isi .....	iv
<b>BAB 1 PRINSIP-PRINSIP HUKUM KONTRAK .....</b>	<b>1</b>
1.1. Pendahuluan .....	1
1.2. Bentuk Kontrak .....	2
1.3. Pembentukan Kontrak .....	3
<b>BAB 2 PENAWARAN DAN PENERIMAAN .....</b>	<b>5</b>
2.1. Penawaran .....	5
2.2. Pencabutan .....	14
2.3. Penerimaan .....	17
2.4. Metode Lain Untuk Mengomunikasikan Penerimaan .....	24
2.5. Penjualan Lelang .....	27
2.6. Tender .....	28
2.7. Perdagangan Elektronik .....	33
<b>BAB 3 PERTIMBANGAN .....</b>	<b>35</b>
3.1. Pendahuluan .....	35
3.2. Imbalan Masa Lalu .....	38
3.3. Kesabaran Untuk Menuntut .....	39
3.4. Pembayaran Sebagian Utang .....	44
<b>BAB 4 MAKSUD HUKUM .....</b>	<b>51</b>
4.1. Pengaturan Sosial Dan Domestik .....	51
4.2. Perjanjian Komersial .....	54
<b>BAB 5 KAPASITAS .....</b>	<b>58</b>
5.1. Korporasi .....	58
5.2. Anak Di Bawah Umur .....	60
5.3. Kontrak Layanan Yang Menguntungkan .....	63
5.4. Kontrak Yang Dapat Dibatalkan .....	64
5.5. Kekhawatiran Umum .....	67
<b>BAB 6 ISI KONTRAK .....</b>	<b>69</b>
6.1. Pendahuluan .....	69
6.2. Pencantuman Istilah .....	70
6.3. Memasukkan Syarat Ke Dalam Kontrak Lisan .....	71
6.4. Kontrak Tertulis .....	75
6.5. Kontrak Agunan .....	78
<b>BAB 7 JENIS KETENTUAN DALAM KONTRAK .....</b>	<b>80</b>
7.1. Ketentuan Dan Jaminan .....	80
7.2. Dampak Pelanggaran .....	81
7.3. Pertimbangan Ketentuan Oleh Pengadilan .....	82
<b>BAB 8 KLAUSUL PENGECUALIAN .....</b>	<b>87</b>
8.1. Pendahuluan .....	87
8.2. Penggabungan .....	89
8.3. Perundang-Undangan .....	89
8.4. Kewajaran .....	91

8.5. Konsumen .....	93
<b>BAB 9 HUBUNGAN KONTRAK .....</b>	<b>96</b>
9.1. Aturan Hubungan Kontrak .....	96
9.2. Pengecualian Yang Ditetapkan Terhadap Doktrin Hubungan Kontrak .....	99
9.3. Menyiratkan Perwalian .....	102
<b>BAB 10 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMBATALKAN .....</b>	<b>106</b>
10.1. Pendahuluan .....	106
10.2. Paksaan Dan Pengaruh Yang Tidak Semestinya .....	107
10.3. Pengaruh Yang Tidak Semestinya .....	111
10.4. Kasus Perbankan .....	114
<b>BAB 11 KEKELIRUAN .....</b>	<b>119</b>
11.1. Pernyataan Dan Ketentuan .....	119
11.2. Pernyataan Hukum .....	122
11.3. Bujukan .....	125
11.4. Ganti Rugi .....	129
<b>BAB 12 KESALAHAN .....</b>	<b>133</b>
12.1. Kesalahan Umum .....	133
12.2. Kesalahan Atas Hak Milik .....	135
12.3. Kesalahan Bersama .....	137
12.4. Kesalahan Sepihak .....	138
12.5. Kesalahan Terkait Dokumen .....	140
<b>BAB 13 KETIDAKABSAHAN .....</b>	<b>143</b>
13.1. Sifat Ilegalitas .....	143
13.2. Pembatasan Perdagangan .....	144
13.3. Kebutuhan Untuk Melayani Publik .....	145
13.4. Dampak Klausul Pembatasan Perdagangan .....	146
<b>BAB 14 PELEPASAN DAN GANTI RUGI .....</b>	<b>148</b>
14.1. Pendahuluan .....	148
14.2. Kinerja Dan Kesepakatan .....	149
14.3. Frustrasi .....	153
<b>BAB 15 SOLUSI .....</b>	<b>158</b>
15.1. Ganti Rugi .....	158
15.2. Upaya Hukum Lainnya .....	161
<b>BAB 16 PERLINDUNGAN KONSUMEN .....</b>	<b>163</b>
16.1. Pendahuluan .....	163
16.2. Kontrak .....	163
16.3. Pengalihan Kepemilikan .....	164
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>167</b>

# BAB 1

## PRINSIP-PRINSIP HUKUM KONTRAK

### 1.1 PENDAHULUAN

Apakah Anda telah membuat kontrak hari ini, atau minggu ini? Jika Anda sama sekali belum mempelajari hukum kontrak, maka jawaban Anda mungkin adalah 'tidak', karena hukum kontrak dapat memunculkan gambaran tentang bentuk-bentuk yang panjang dan rumit untuk penjualan rumah, perjanjian pinjaman, pertukaran bisnis, dll.

Namun, kontrak ada dalam konteks yang jauh lebih sederhana, dimulai dengan tindakan sehari-hari seperti membeli sebungkus keripik atau melakukan perjalanan dengan bus, sehingga hukum yang terkait dengannya memiliki dasar yang sederhana. Namun, hukum dasar kontrak sehari-hari yang akan kita bahas dalam sebagian besar buku ini, mencakup semua jenis situasi mulai dari belanja sederhana hingga transaksi komersial besar, dan kasus-kasus yang menetapkan aturan tersebut juga luas dalam hal-hal yang dicakupnya.

Bidang khusus kontrak yang terkait dengan penjualan tanah beroperasi dalam kerangka umum hukum kontrak ini, tetapi juga dicakup oleh hukum lebih lanjut yang khusus untuk tanah, yang berada di luar cakupan buku ini. ('Tanah' tidak hanya mencakup tanah, tetapi juga hal-hal yang tumbuh di dalamnya, mengalir melaluinya, dan melekat padanya, seperti rumah dan bangunan lainnya.)

Kontrak dibuat oleh orang-orang biasa dalam situasi sehari-hari, sering kali berkali-kali dalam sehari. Contohnya termasuk membeli majalah, memarkir mobil, mengantar belanja keluarga, mengikuti kompetisi. Sebagian besar acara ini berlangsung cukup lancar tanpa adanya kesadaran akan adanya kontrak. Biasanya, pertanyaan tentang kemungkinan kontrak baru muncul setelah terjadi perselisihan.

#### **Mengapa kita membutuhkan hukum kontrak?**

Mayoritas orang pada umumnya menepati sebagian besar janji mereka sebagai masalah prinsip. Namun, situasi memang muncul ketika kepentingan yang bertentangan menyebabkan perselisihan, dan kemudian sistem yang mapan diperlukan untuk menyelesaikan masalah dan untuk mencoba mencegah ketidakadilan.

Cukup mudah untuk membayangkan situasi di mana niat untuk berdagang secara tidak jujur berujung pada sengketa kontrak, tetapi masalah juga dapat muncul ketika dua orang atau lebih memiliki pandangan yang jujur, tetapi berbeda, tentang suatu situasi. Misalnya, mereka yang terlibat mungkin menggunakan bahasa yang sama sambil memahami hal-hal yang sama sekali berbeda dalam suatu perjanjian. Demikian pula, suatu pengaturan mungkin dimulai secara damai, perbedaan pendapat selanjutnya mewarnai pandangan seseorang terhadap situasi tersebut.

Setidaknya secara teori, akan ideal jika masalah kontrak dapat diselesaikan dengan merujuk pada niat mereka yang terlibat. Namun, sebagian besar kontrak tidak tertulis, dan jelas bahwa tidak ada pengadilan yang dapat memeriksa pikiran seseorang, jadi hukum Inggris mencari uji objektif atas kesepakatan. Hukum ini mencoba untuk melihat perilaku dan



komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat, seolah-olah melalui mata orang yang wajar dan biasa, untuk melihat apakah ada tanda-tanda lahiriah dari suatu kontrak. Ilustrasi yang bagus tentang hal ini ditemukan dalam kasus berikut.

Dalam kasus ini, seorang pembeli menginginkan beberapa gandum tua dan matang untuk kudanya, dan setelah memeriksa sampel, ia mengira telah memperoleh gandum tersebut dengan harga yang wajar. Faktanya, penjual mengira gandum baru diperlukan, dan menjual gandum yang kurang matang kepadanya dengan harga yang cukup tinggi (gandum tua lebih berharga daripada gandum baru). Ketika kesalahan ditemukan, muncul pertanyaan tentang apa yang sebenarnya dimaksudkan.

Karena pengadilan tidak dapat menyelidiki apa yang terjadi dalam pikiran para pihak, mereka mendasarkan keputusan mereka pada bukti tentang apa yang dimaksudkan, yaitu bahwa kedua belah pihak cukup senang dengan penjualan apa yang telah mereka lihat dalam sampel di hadapan mereka.

Apa pun niat sebenarnya seseorang, jika ia berperilaku sedemikian rupa sehingga orang yang berakal sehat akan percaya bahwa ia menyetujui persyaratan yang diajukan oleh pihak lain, dan pihak lain, atas keyakinan itu, membuat kontrak dengannya, maka orang yang berperilaku demikian akan terikat secara setara, seolah-olah ia bermaksud menyetujui persyaratan pihak lain.

#### **Apakah semua janji ditegakkan oleh hukum?**

Tidak. Jika seorang teman berjanji untuk membawa CD untuk Anda dengarkan, dan lupa, ini tidak akan menjadi pelanggaran kontrak. Meskipun janji teman tersebut dibuat dengan jujur dan serius serta dimaksudkan untuk mengikat, mungkin bukan dimaksudkan untuk membentuk perjanjian hukum yang dapat ditegakkan di pengadilan. Untungnya, hukum juga mengambil pandangan ini, karena janji itu sendiri mungkin tidak mengandung unsur-unsur penting yang dianggap sebagai bagian dari suatu kontrak.

Contoh yang jelas adalah dua anggota keluarga, atau sekelompok teman, yang membuat pengaturan sosial – tetapi lebih lanjut tentang ini nanti. Umumnya, jenis janji yang akan ditegakkan oleh hukum adalah janji yang akan diperoleh masing-masing pihak, seperti barang untuk uang, barang untuk barang, atau pertukaran jasa, meskipun tawar-menawar lain yang kurang jelas dapat ditegakkan. Jadi, dalam hukum kontrak, pengadilan akan mencari janji yang diberikan untuk janji, bukan janji cuma-cuma (atau sepihak).

## **1.2 BENTUK KONTRAK**

Terlepas dari beberapa pengecualian (seperti penjualan tanah), kontrak dapat berbentuk apa saja. Kontrak dapat dibuat secara lisan atau tertulis, dan dapat dibuat sebagai pernyataan biasa atau disertai dengan apa saja mulai dari jabat tangan hingga upacara yang rumit. Sering kali bentuk perjanjian ditunjukkan oleh nilai kontrak dalam bentuk uang, meskipun ini tidak selalu terjadi, dan itu tentu saja bukan prinsip hukum. Namun, membeli koran biasanya tidak dilakukan dengan cara yang sama seperti perjanjian untuk bertransaksi emas batangan!

## Dasar hukum kontrak

Tujuan utama hukum kontrak adalah untuk memastikan bahwa perjanjian ini dibuat dengan cara yang adil, dan untuk menegakkannya, baik atas nama pemilik perusahaan besar atau konsumen yang membeli sebatang coklat. Aturan hukum kontrak dibangun atas dasar keadilan dan kewajiban, karena kasus-kasus telah diputuskan di pengadilan, dan di atas semua itu Parlemen telah membentuk undang-undang yang mengatur masalah-masalah yang menjadi perhatian umum.

Karena masalah-masalah telah muncul di pengadilan dalam bentuk kontrak yang dilanggar, disalahpahami, atau tidak ada, hukum telah mengembangkan aturan-aturan yang kita terapkan pada kontrak-kontrak saat ini. Situasinya secara bertahap berubah karena lebih banyak undang-undang disahkan, sering kali dalam upaya untuk melindungi konsumen, yang mungkin akan dirugikan dalam pengaturan negosiasi.

Namun, prinsip bahwa kontrak adalah subjek 'yurisprudensi' tetap berlaku. Hukum kontrak pada umumnya tidak memberikan hak dan memaksakan kewajiban (seperti yang dilakukan oleh beberapa aspek hukum lainnya). Hukum ini bekerja dengan membatasi kewajiban yang dapat dipaksakan orang kepada diri mereka sendiri dan orang lain, dalam kebebasan umum untuk membuat kontrak. Kasus *Felthouse v Bindley* (1862) menunjukkan bahwa kewajiban tidak dapat dipaksakan kepada pihak lain.

Dalam kasus ini, seorang paman mengusulkan untuk membeli kuda milik keponakannya. Paman tersebut menulis surat kepada keponakannya dengan mengatakan bahwa jika dia tidak mendengar kabar dari keponakannya, dia akan menganggap bahwa kuda itu miliknya. Diputuskan bahwa hal ini tidak dapat dianggap sebagai kontrak tanpa adanya komunikasi dari keponakannya, karena kontrak tidak dapat dipaksakan kepada seseorang dengan cara ini (bahkan jika mereka senang dengan hal itu).

Apakah menurut Anda hasilnya dapat dibenarkan? Bagaimana jika seseorang menulis surat kepada Anda dan menawarkan untuk membeli hi-fi Anda, dan menyatakan bahwa kecuali Anda memberi tahu mereka sebaliknya, mereka akan menganggap bahwa ada kontrak antara Anda berdua? Haruskah Anda berkewajiban untuk membalas?

Jadi, apa sebenarnya yang dibutuhkan untuk membentuk kontrak yang sah? Sisa buku ini akan membahas masalah tersebut, dan juga akan membahas cara pengadilan menangani masalah yang mungkin timbul setelah kontrak terbentuk.

### 1.3 PEMBENTUKAN KONTRAK

#### Apakah ada kesepakatan?

Untuk membentuk kontrak yang mengikat, persyaratan utamanya adalah para pihak memiliki pemikiran yang sama mengenai dasar kontrak mereka. Kami katakan bahwa harus ada konsensus *ad idem*, yang merupakan pertemuan pikiran, dan bagi seorang ahli teori murni, hanya itu yang diperlukan. Masalahnya terletak pada pencarian bukti kesepakatan ini. Ini seperti meyakinkan guru atau penguji tentang pengetahuan Anda tentang hukum (atau hal lainnya). Bukti pengetahuan Anda diperlukan dengan cara yang disepakati.

Melalui hukum kasus, pola telah berkembang untuk menemukan bukti kesepakatan,

dan itu adalah dengan mengharuskan para pihak untuk berkomunikasi dengan cara tertentu, salah satu dari mereka membuat penawaran dan yang lainnya membuat penerimaan. Dalam kebanyakan kasus, ini tidak terlalu sulit, meskipun akan terlihat di Bab 2 bahwa ada beberapa kasus yang sulit dan tidak standar.

#### **Manfaat yang diperoleh atau 'ditawar'**

Jika penawaran dan penerimaan adalah satu-satunya persyaratan, secara teori kita dapat memiliki beberapa perjanjian yang sangat berat sebelah. Jika saya menawarkan untuk memberi Anda hadiah sebesar Rp. 100.000 minggu depan, dan Anda setuju, kita memiliki penawaran dari saya dan penerimaan dari Anda. Jika saya tidak memberikan apa pun minggu depan, saya akan mengingkari janji saya. Apakah ini sesuatu yang harus ditegakkan oleh hukum? Hukum cukup ketat untuk tidak menegakkan janji sepihak, karena merasa bahwa hal itu menjadi masalah moral ketika orang mengingkari janji tersebut.

Namun, hukum akan menegakkan perjanjian jika sesuatu telah dinegosiasikan oleh kedua belah pihak, dan kedua belah pihak telah berkontribusi pada perjanjian tersebut dengan cara yang dapat dikenali, misalnya dengan membayar sebagai ganti barang. Ini tidak harus berupa penyerahan barang yang sebenarnya, jadi janji untuk membayar dapat diberikan sebagai ganti janji untuk menyerahkan barang. Pertukaran ini dikenal sebagai pertimbangan, dan merupakan persyaratan lain dalam membentuk kontrak.

#### **Niat untuk terikat oleh perjanjian**

Persyaratan ketiga adalah bahwa para pihak benar-benar bermaksud untuk terikat oleh apa pun yang mereka setuju. Dalam konteks belanja, hal ini mungkin tidak perlu dikatakan lagi, karena penjual tidak mungkin bermaksud memberikan barang tanpa benar-benar mengharapkan pembayaran! Namun, jika saya menawarkan untuk membayar minuman teman saya jika dia membeli sandwich saya, saya tidak bermaksud untuk menuntutnya jika dia hanya membeli sandwich miliknya sendiri. Untuk membedakan antara kontrak serius dan perjanjian sosial, hukum mensyaratkan adanya unsur niat hukum dalam membentuk kontrak.

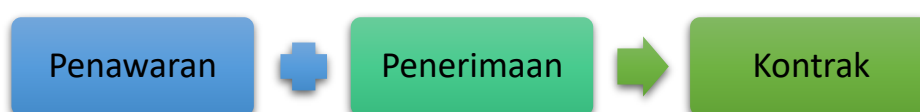
#### **Kapasitas**

Faktor lebih lanjut yang perlu dipertimbangkan dalam legalitas kontrak adalah apakah para pihak memiliki kedudukan yang disyaratkan oleh hukum untuk membuat perjanjian yang mengikat. Jika seorang anak di taman bermain setuju untuk menjual salah satu mainannya, hal ini biasanya tidak mengikat. Hukum mensyaratkan kapasitas hukum untuk membuat kontrak, dan umumnya orang dewasa yang berusia di atas 18 tahun dikatakan memilikinya. Persyaratan pembentukan lebih lanjut yang dibahas dalam bagian buku ini adalah kapasitas untuk membuat kontrak. Jika keempat persyaratan ini ada, maka biasanya akan ada kontrak yang mengikat.

## BAB 2

### PENAWARAN DAN PENERIMAAN

Kontrak adalah kesepakatan antara dua pihak yang memaksakan hak dan kewajiban yang dapat ditegakkan oleh hukum. Pengadilan memerlukan semacam bukti perjanjian ini, jadi mereka mencari bukti eksternal dari perjanjian ini melalui sudut pandang orang yang berakal sehat. Untuk membantu mengidentifikasi bukti perjanjian, secara konvensional, perjanjian ini dianalisis menjadi dua aspek: penawaran dan penerimaan.



**Gambar 2.1** Konsep Kontrak

#### 2.1 PENAWARAN

Penawaran dapat didefinisikan sebagai berikut: Sebuah pernyataan kesediaan untuk membuat kontrak dengan ketentuan tertentu, yang dibuat dengan maksud agar kontrak tersebut mengikat segera setelah diterima oleh orang yang dituju.

Penawaran dapat terdiri dari dua jenis:

- Khusus – dibuat untuk satu orang atau sekelompok orang. Maka hanya orang atau sekelompok orang tersebut yang dapat menerima.
- Umum – dibuat untuk ‘seluruh dunia’ (atau orang-orang pada umumnya), khususnya terlihat dalam kasus penghargaan dan iklan publik lainnya.

Berikut ini mungkin merupakan salah satu kasus yang paling terkenal dalam hukum kontrak, dan ini melibatkan penawaran umum, yang dibuat untuk ‘seluruh dunia’.

*Carlill v Carbolic Smoke Ball Company (1893)*

Di Illustrated London News pada bulan November 1891 muncul iklan yang kemudian menjadi terkenal. Iklan itu berbunyi,

*Hadiah Rp. 1.000.000 akan dibayarkan oleh Carbolic Smoke Ball Company kepada siapa pun yang tertular epidemi yang sedang meningkat, influenza, pilek, atau penyakit apa pun yang disebabkan oleh pilek, setelah menggunakan bola tersebut tiga kali sehari selama dua minggu sesuai dengan petunjuk tercetak yang disertakan dengan setiap bola. Satu Carbolic Smoke Ball akan bertahan selama beberapa bulan bagi satu keluarga, menjadikannya obat termurah di dunia dengan harga – 10 shilling bebas ongkos kirim.*

Musim dingin baru-baru ini sangat keras, epidemi influenza melanda negara itu dan mengakibatkan banyak kematian. Nyonya Carlill, seperti banyak orang lainnya, pasti terkesan dengan iklan tersebut dan membeli bola asap dari apoteknya. Namun, tidak seperti banyak

orang lainnya, ketika bola asap tersebut gagal mencegahnya terkena influenza (meskipun penggunaannya sesuai petunjuk dari bulan November hingga Januari), Nyonya Carlill menuntut ganti rugi Rp. 1.000.000 miliknya. Ketika perusahaan menolak membayar, ia menggugat mereka.

Diputuskan bahwa Nyonya Carlill berhasil mendapatkan kembali Rp. 1.000.000. Penawaran ke seluruh dunia dimungkinkan, menjadi kontrak dengan siapa saja yang menerima tawaran tersebut sebelum berakhir. Nyonya Carlill telah menerima tawaran tersebut melalui tindakannya, dan telah mengubah tawaran ke seluruh dunia menjadi kontrak dengannya secara pribadi. Oleh karena itu, Carbolic Smoke Ball Company terikat untuk memberinya uang yang dijanjikan dalam iklan tersebut.

Bayangkan kehidupan pada tahun 1893. Ketakutan terhadap penyakit influenza sangat besar, dan obatnya akan tampak menarik. Harga 10 shilling akan sangat tinggi (ini bisa jadi upah seseorang selama seminggu pada saat itu). Oleh karena itu, menurut Anda, apakah seorang pelanggan seperti Nyonya Carlill akan menganggap iklan tersebut dianggap serius, sebagai tawaran yang tulus?

Carbolic Smoke Ball Company, dalam membela klaimnya, mengajukan berbagai pembelaan, dan dalam menolaknya satu per satu, pengadilan menetapkan prinsip hukum yang penting:

1. Perusahaan mengklaim bahwa janji tersebut hanyalah bujukan iklan, tidak dimaksudkan untuk menciptakan hubungan hukum. Akan tetapi, Pengadilan Banding menolak argumen ini karena:
  - (a) Perusahaan telah membuat pernyataan fakta tertentu, yang dapat menjadi bagian dari kontrak yang mengikat: Jika Anda menggunakan produk kami dan terserang flu, kami akan memberi Anda Rp. 1.000.000.
  - (b) Iklan tersebut juga menyatakan bahwa 'Rp. 1.000.000 disetorkan ke Alliance Bank, Regent Street, yang menunjukkan ketulusan kami dalam masalah ini'. Pengadilan merasa bahwa orang-orang pada umumnya akan menafsirkan ini sebagai tawaran yang harus ditindaklanjuti.
2. Perusahaan berpendapat bahwa 'kontrak dengan seluruh dunia' tidak mungkin secara hukum.
 

Bowen LJ mengatakan bahwa ini bukanlah kontrak dengan seluruh dunia, tetapi tawaran yang dibuat untuk seluruh dunia, yang akan menjadi kontrak dengan siapa pun yang memenuhi persyaratan yang diperlukan.
3. Perusahaan mengklaim bahwa karena Nyonya Carlill tidak memberi tahu mereka tentang niatnya untuk menerima tawaran tersebut, maka tidak ada kontrak.
 

Pengadilan Banding memutuskan bahwa perusahaan telah mengesampingkan kebutuhan untuk mengomunikasikan penerimaan karena iklan tersebut menunjukkan bahwa tindakan menggunakan bola asap adalah apa yang diminta dari penerima tawaran, bukan tanggapan lisan atau tertulis. Dalam hal ini pengadilan mengakui adanya kontrak sepihak.

4. Perusahaan berpendapat bahwa tidak ada imbalan untuk membuat janji tersebut mengikat.

Pengadilan Banding mengatakan bahwa penggunaan bola asap tiga kali sehari oleh Nyonya Carlill merupakan imbalan, juga keuntungan yang diterima dalam mempromosikan penjualan.

Selain berbagai poin hukum yang ditangani oleh kasus ini, kasus ini memiliki implikasi menarik lainnya, yaitu kemungkinan memiliki pengaruh yang kuat pada pemikiran komersial dalam praktik periklanan. Meskipun sebelumnya dapat diterima untuk membuat klaim yang tidak berdasar atas produk, periklanan Victoria dengan gaya yang sama sangat dibatasi, dan tahun-tahun berikutnya menyaksikan munculnya undang-undang perlindungan konsumen. Adapun Carbollic Smoke Ball Company, mereka dilikuidasi pada tahun 1895.

Kasus terkini menemukan penerimaan tawaran umum dilakukan dengan cara serupa, yang melibatkan tindakan sebagai tanggapan terhadap poster tertulis.

*Bowerman v ABTA (1996)*

Pemberitahuan di dinding sebuah biro perjalanan dianggap sebagai tawaran bahwa siapa pun yang memesan liburan dengan biro ini akan dicakup oleh keanggotaan Asosiasi Agen Perjalanan Inggris. Penerimaan adalah tindakan pemesanan liburan dengan biro ini oleh klien.

Jadi, sementara sebagian besar penawaran memerlukan penerimaan lisan atau tertulis (membentuk apa yang dikenal sebagai kontrak bilateral), dengan penawaran umum, pelaksanaan beberapa tindakan mungkin merupakan penerimaan yang sah (membentuk kontrak unilateral).

Penawaran dapat berupa:

- tersurat – baik lisan maupun tertulis, atau
- tersirat – dari perilaku atau keadaan. Terkadang tidak ada yang dikatakan sama sekali, tetapi penawaran jelas dari tindakan. Ini mungkin situasi saat melakukan perjalanan dengan bus. Kasus *Wilkie v London Passenger Transport Board (1947)* melibatkan diskusi tentang bagaimana dan di mana kontrak dibentuk dalam perjalanan bus. Jelas ada kontrak, tetapi di mana tepatnya penawaran dan penerimaan terjadi masih bisa diperdebatkan. Hal itu sebagian besar tersirat oleh tindakan para pihak, daripada apa pun yang dikatakan secara khusus pada setiap perjalanan bus.

Pikirkan tindakan Anda saat bepergian dengan bus. Bagian mana dari perilaku Anda, atau perilaku perusahaan bus, yang dapat dianggap sebagai tawaran?

#### **Penawaran dan 'bukan penawaran'**

Dihadapkan dengan tugas untuk menetapkan apakah ada atau tidaknya suatu kontrak antara dua pihak, pengadilan biasanya terlebih dahulu melihat pernyataan dan negosiasi antara para pihak untuk melihat apakah suatu penawaran yang mengikat telah dibuat. Terkadang apa yang tampak sebagai suatu penawaran, secara hukum, merupakan undangan bagi orang lain untuk membuat penawaran, atau undangan untuk bertransaksi. Meskipun banyak situasi yang mungkin pada pandangan pertama tampak dapat diperdebatkan, cukup banyak kasus telah berlalu di pengadilan selama bertahun-tahun sehingga 'aturan' tertentu

dapat ditetapkan.

Jadi, negosiasi awal dapat berupa:

- suatu penawaran – yang dapat diterima, atau
- undangan untuk bertransaksi, yang merupakan undangan bagi orang lain untuk membuat atau menegosiasikan suatu penawaran – dan karenanya tidak terbuka untuk diterima.

Secara umum, pajangan di jendela toko bukanlah penawaran, tetapi sekadar undangan untuk bertransaksi. Hal ini ditetapkan dalam kasus *Timothy v Simpson*, tetapi dikonfirmasi dalam kasus yang lebih baru berikut ini.

*Fisher v Bell (1961)*

Seorang penjual dituduh ‘menawarkan untuk dijual’ sebuah pisau lipat, yang bertentangan dengan Undang-Undang Pembatasan Senjata Serangan 1959. Pisau tersebut dipajang di jendelanya, dan pengadilan memutuskan bahwa ini adalah undangan untuk traktiran, bukan tawaran.

Situasi serupa muncul tak lama setelah itu dalam kasus *Mella v Monahan (1961)* mengenai publikasi cabul di etalase toko, dengan pengadilan kembali memutuskan bahwa etalase toko merupakan undangan untuk bertransaksi, bukan tawaran.

Jadi, jika pelanggan mengajukan penawaran dalam situasi ini, terserah penjual untuk menerima atau menolak penawaran tersebut. Ini mengikuti gagasan bahwa ada kebebasan untuk membuat kontrak, dan berarti bahwa penjual memiliki hak untuk menolak menjual barang kepada pelanggan tertentu. Ini dapat terjadi, misalnya, jika pelanggan secara keliru mengira bahwa barang yang dipajang sedang dijual, atau jika seseorang yang meminta alkohol kepada pemilik rumah sudah sangat mabuk, atau jika penjual tidak menyukai pelanggan. Hal ini diungkapkan oleh Winfield pada tahun 1939 sebagai berikut:

*Toko adalah tempat untuk tawar-menawar dan bukan penjualan wajib. Jika pajangan barang-barang tersebut merupakan tawaran, pemilik toko mungkin terpaksa membuat kontrak dengan musuh terburuknya, pesaing dagang terbesarnya, pemabuk berat atau gelandangan yang compang-camping dan menjijikkan.*

Menurut Anda, apakah undang-undang ini dikenal luas? Apakah undang-undang ini membuat perbedaan dalam praktik? Dalam praktiknya, kemungkinan besar sebagian besar penjual ingin menjaga hubungan baik dengan pelanggan, dan sebagian besar pengecer tidak akan menolak menjual kepada orang-orang karena ketidaksukaan pribadi.

Perlu dicatat bahwa:

- Seorang pemilik toko dapat dikenakan tanggung jawab pidana berdasarkan Undang-Undang Deskripsi Perdagangan tahun 1968.
- Undang-undang tersebut tidak sama di beberapa negara lain.

Ide undangan untuk bertransaksi diterapkan di supermarket, yang tentu saja sangat relevan dengan kebiasaan berbelanja modern, dalam kasus berikut.

*Pharmaceutical Society of Great Britain v Boots Cash Chemists Ltd (1953)*

Boots dituduh menjual barang tanpa pengawasan apoteker berdasarkan Undang-Undang Farmasi dan Racun 1933. Boots telah membuka toko bergaya supermarket, pelanggan mengambil produk dari etalase dan membayarnya di kasir.

Telah ditetapkan bahwa ada apoteker terdaftar di kasir. Pengadilan memutuskan bahwa pajangan barang merupakan undangan untuk bertransaksi, pelanggan membuat penawaran dengan membawanya ke kasir, dan kasir menerima dengan beberapa tindakan yang menunjukkan kesediaan untuk menjual. Oleh karena itu tidak ada pelanggaran, karena 'penjualan', yaitu penawaran dan penerimaan, terjadi di kasir tempat apoteker berada.

Bagaimana dengan barang dan jasa yang dijelaskan dalam iklan? Apakah iklan tersebut merupakan penawaran?

Dalam banyak situasi, pengadilan telah memutuskan bahwa iklan barang atau jasa merupakan ajakan untuk bertransaksi, dengan pelanggan yang membuat penawaran. Situasi ini mencakup distribusi surat edaran, pemasangan jadwal, lelang, tender, dan ketika barang disebutkan di bagian iklan kecil di surat kabar. Situasi terakhir ini muncul dalam kasus berikut.

*Partridge v Crittenden (1968)*

Pemohon telah memasukkan iklan 'ayam jantan dan betina brambling, masing-masing seharga 25s' di bagian iklan baris dari sebuah terbitan berkala. Ia didakwa karena secara melawan hukum menawarkan untuk menjual burung liar hidup yang bertentangan dengan ketentuan Undang-Undang Perlindungan Burung tahun 1954, dan dihukum. Pengadilan divisi membatalkan hukuman tersebut, dengan mengatakan bahwa karena iklan tersebut merupakan undangan untuk bertransaksi, maka tidak ada 'penawaran untuk dijual'.

Lord Parker berkata dalam putusannya, '*Menurut saya, ketika seseorang berurusan dengan iklan dan surat edaran, kecuali jika memang berasal dari produsen, ada akal sehat bisnis dalam menafsirkannya sebagai undangan untuk bertransaksi dan bukan penawaran untuk dijual.*' Ia melanjutkan dengan menjelaskan bahwa jika iklan tersebut merupakan penawaran, maka penjual mungkin menemukan bahwa ia memiliki kontrak dengan sejumlah besar orang ketika ia hanya memiliki persediaan burung yang terbatas untuk dijual. Masalah stok yang habis adalah alasan praktis mengapa hukum berlaku seperti ini.

Jadi, untuk pajangan barang di jendela toko, iklan baris, katalog, brosur, dan jadwal, berlaku prinsip-prinsip umum 'berbelanja' berikut.

Prinsip-prinsip 'berbelanja'

- Pajangan atau iklan merupakan ajakan untuk bertransaksi.
- Pelanggan menawarkan untuk membeli barang dengan harga tertentu.
- Penawaran ini kemudian dapat diterima oleh penjual dalam beberapa tindakan, misalnya dengan pernyataan lisan atau dengan memasukkan harga di mesin kasir.
- Penawaran dan penerimaan ini kemudian dapat menjadi kontrak yang mengikat.

Namun, ini tidak berarti bahwa semua iklan secara otomatis merupakan ajakan untuk bertransaksi. Kita telah melihat dalam kasus *Carlill v Carbolic Smoke Ball Company* bahwa beberapa iklan merupakan tawaran umum, terutama jika syarat-syarat utamanya disertakan dalam iklan dan yang tersisa hanyalah tindakan bagi pelanggan.



Hal ini dapat muncul dalam penjualan, misalnya, jika pajangan jendela toko memuat iklan yang berbunyi, 'Setiap pemutar CD seharga £5 untuk 10 pelanggan pertama di dalam toko pada tanggal 1 Januari'. Jika seorang pelanggan adalah salah satu dari sepuluh pelanggan pertama dalam antrian, dan ingin membeli pemutar CD seharga £5, pengadilan mungkin akan menganggap mereka menerima tawaran yang dibuat oleh toko dalam iklannya. Situasi serupa muncul dalam kasus berikut, mengenai penjualan mantel bulu.

*Lefkowitz v Great Minneapolis Surplus Stores (1957)*

Di sini iklan tersebut menyatakan, 'Sabtu tepat pukul 9 pagi; 3 mantel bulu baru senilai \$100. Siapa cepat dia dapat, \$1 masing-masing.' Penjual menolak untuk menjual kepada salah satu dari tiga pelanggan pertama karena ia adalah seorang pria, dan mereka bermaksud untuk menjual kepada wanita. Diputuskan bahwa pria tersebut telah menerima persyaratan penawaran dalam iklan tersebut dan berhak atas mantel tersebut seharga \$1.

Masalah lebih lanjut muncul ketika kedua pihak tidak berada dalam situasi 'berbelanja' tradisional, tetapi bernegosiasi secara individual. Bagaimana pengadilan memutuskan kapan pernyataan mereka menjadi cukup kuat bagi salah satu dari mereka untuk mengajukan penawaran? Masalah ini muncul dalam kasus berikut.

*Gibson v Manchester City Council (1979)*

Gibson ingin membeli rumah dewannya berdasarkan skema yang dijalankan oleh Dewan Manchester. Dewan tersebut menulis bahwa 'Perusahaan mungkin bersedia menjual rumah tersebut kepada Anda' dengan harga tertentu. Gibson melengkapi formulir yang diperlukan dan mengembalikannya, tetapi ini diikuti oleh pemilihan dan perubahan kebijakan dewan tentang penjualan rumah. Dewan menolak untuk menjual, dan ketika kasus tersebut dibawa ke pengadilan, diputuskan bahwa proposal dewan tersebut merupakan undangan untuk bertransaksi, diikuti oleh tawaran dari Gibson pada formulir yang ditolak oleh dewan, oleh karena itu tidak membentuk kontrak penjualan yang mengikat.

Ini adalah satu pandangan logis dari negosiasi, tetapi pandangan lain yang sama logisnya mungkin menghasilkan hasil yang berlawanan, dan ini mungkin lebih sesuai dengan harapan Gibson dan dewan sebagaimana pada titik negosiasi – pihak-pihak awal dalam kontrak. Pengadilan tidak siap untuk melihat negosiasi secara keseluruhan, dan sangat tepat dalam mengidentifikasi undangan untuk bertransaksi, yang mengarah pada penawaran yang diikuti oleh penerimaan. Tidak selalu mudah untuk bersikap setepat ini dalam situasi kehidupan nyata, dan pendekatan yang diambil sangat berbeda dalam kasus *Trentham Ltd v Archital Luxfer (1993)*. Masalah apakah suatu pihak telah membuat penawaran atau undangan untuk bertransaksi memasuki arena baru dengan meningkatnya perdagangan di internet.

### **Penghentian Penawaran**

Berbagai peristiwa dapat mengakhiri penawaran, tetapi hanya penerimaan tanpa syarat yang akan menghasilkan kontrak. Diagram pada halaman 14 merangkum berbagai cara di mana penawaran dapat berakhir.

### **Penerimaan**

Hal ini biasanya berarti bahwa penawaran tersebut tidak lagi tersedia bagi siapa pun, karena stoknya mungkin habis, seperti saat seseorang menjual sepeda.

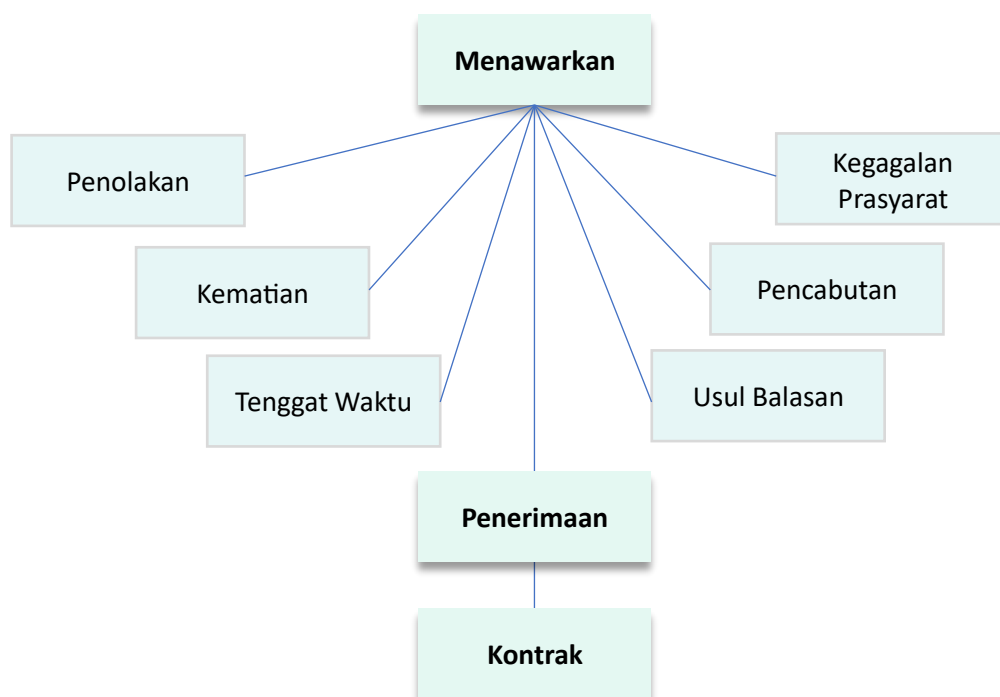
### Penolakan

Penerima penawaran dapat menolak penawaran, yang berarti penawaran berakhir, sehingga tidak dapat diterima lagi oleh penerima penawaran.

### Penawaran balasan

Terkadang balasan dari penerima penawaran datang dalam bentuk proposal baru, atau penawaran balasan. Mungkin saja penerima penawaran tidak senang dengan satu atau beberapa ketentuan dan membuat perubahan yang sesuai. Karena ini bukan persetujuan terhadap semua ketentuan penawaran, maka ini bukanlah penerimaan, dan dikenal sebagai penawaran balasan. Ini benar-benar penawaran baru, yang kemudian terbuka untuk penerimaan atau penghentian dengan cara lain.

Dampak dari penawaran balasan adalah menghancurkan penawaran awal. Contohnya adalah jika Jack menawarkan untuk menjual sepeda kepada Jill seharga Rp. 700.000, dan Jill berkata 'Saya akan memberi Anda Rp. 680.000 untuk itu'; Di sini, tidak akan ada kontrak, meskipun Jack dan Jill mungkin sudah hampir mencapai kesepakatan. Lebih jauh, jika Jack tidak mau menerima Rp. 680.000, Jill tidak dapat kemudian bersikeras untuk diizinkan membeli sepeda dengan harga awal Rp. 0, karena tawaran baliknya membatalkan tawaran awal Jack. Dalam kasus berikut, situasi tawar-menawar semacam ini muncul karena pembelian lahan pertanian.



**Gambar 2.2** Konsep Penawaran

### *Hyde v Wrench (1840)*

Penawaran diajukan untuk menjual pada harga Rp. 10.000.000. Pembeli menolaknya, tetapi menawarkan untuk membayar Rp. 9.500.000. Ketika hal ini tidak diterima oleh penjual, pembeli kemudian mencoba untuk bersikeras membeli pada harga Rp. 10.000.000, tetapi

penjual telah memutuskan untuk tidak menjualnya. Diputuskan bahwa ia tidak berkewajiban untuk melakukannya, karena dengan membuat penawaran balik sebesar Rp. 9.500.000, pembeli pada saat yang sama menolak penawaran awal, sehingga mengakhirinya.

Dalam kasus ini tidak ada tanda-tanda persetujuan eksternal pada tahap apa pun, berbeda dengan *Brogden v Metropolitan Rail Co (1877)*, di mana kedua belah pihak menganggap bahwa kontrak yang sah ada dan memang bertindak seolah-olah demikian, hingga saat perselisihan terjadi. Ini adalah contoh bagus tentang perlunya melihat situasi dan tindakan para pihak secara objektif.

Kasus berikut, yang lebih baru, menunjukkan variasi menarik dari situasi penawaran balik yang umum.

*Pickfords v Celestica (2003)*

Penawaran diajukan untuk melaksanakan pekerjaan menggunakan truk, dengan harga yang ditetapkan sebesar Rp. 8.900.000 per truk yang digunakan. Kemudian penawaran kedua diajukan dengan harga total sebesar Rp. 987.600.000 untuk seluruh pekerjaan, berapa pun jumlah truknya. Penawaran kedua dianggap oleh pengadilan sebagai pembatalan penawaran pertama, dengan cara yang sama seperti penawaran balik, dan akhirnya pelaksanaan pekerjaan dianggap sebagai penerimaan.

**Pertarungan formulir**

Perpanjangan dari situasi penawaran balik muncul dalam negosiasi bisnis modern, di mana kedua belah pihak berurusan dengan alat tulis berformat standar. Keduanya memiliki ketentuan mereka sendiri yang ditetapkan, sering kali di bagian belakang kutipan tercetak, faktur, nota pengiriman, dll. Jika ketentuan salah satu pihak berbeda secara substansial dari pihak lain, ketentuan siapa yang disepakati kedua belah pihak? Pandangan yang diambil oleh pengadilan adalah bahwa pihak terakhir yang mengirim selebar kertas yang berisi ketentuan tersebut, sebelum pelaksanaan aktual berlangsung (sering kali mengirimkan barang), menetapkan ketentuan tersebut.

Hal ini telah berubah menjadi pepatah bahwa 'dia yang melepaskan tembakan terakhir menang'. Situasi ini muncul dalam *Butler Machine Tool Co Ltd v Ex-Cell-O Corp (England) Ltd (1979)* di mana pembeli dan penjual mesin jelas memiliki ketentuan standar mereka sendiri yang sangat berbeda. Lord Denning menyarankan dalam kasus ini bahwa mendasarkan segala sesuatu pada peluang menjadi pihak yang melepaskan 'tembakan terakhir' dengan cara ini tidaklah memuaskan, dan bahwa pengadilan harus melihat gambaran utuh yang dilukiskan oleh tindakan para pihak dalam memutuskan apakah benar-benar ada kontrak, dan ketentuan apa saja yang telah disetujui.

Pandangannya sebagian besar didasarkan pada pendekatan yang disarankan dalam *Gibson v Manchester City Council (1979)*. Akan tetapi, ini bukanlah keputusan akhir pengadilan dalam kasus Gibson, dan oleh karena itu pandangannya tidak benar-benar mewakili hukum dalam hal ini, meskipun mungkin tampak masuk akal, dan aturan 'tembakan terakhir' masih tetap berlaku.

**Permintaan informasi lebih lanjut**

Perbedaan antara penawaran balik dan permintaan informasi lebih lanjut terkadang

sulit dibuat. Hal ini penting karena pengaruhnya terhadap penawaran awal.

- Penawaran balik (seperti yang terlihat di atas) mengakhiri penawaran awal.
- Permintaan informasi lebih lanjut membiarkan penawaran awal terbuka hingga ditarik kembali oleh penawar. Penyelidikan semacam ini muncul dalam kasus berikut.

*Stevenson v McLean (1880)*

Setelah tawaran untuk menjual besi, pembeli mengirimkan telegram yang menanyakan apakah syarat kredit akan tersedia. Karena hal ini tidak mengubah syarat yang ada, tetapi hanya meminta informasi lebih lanjut tentang harga yang disepakati, hal ini bukan merupakan tawaran yang dapat diterima dan dianggap bukan tawaran balasan tetapi permintaan informasi.

Ini harus menjadi kasus yang berada di ambang batas, tetapi tidak sesuai dengan proposisi bahwa penawaran balik harus:

- cukup pasti untuk diterima seperti halnya penawaran awal
- perubahan ketentuan – bukan sekadar menambahkan informasi baru ke ketentuan awal.

**Berlalu waktu (Tenggat Waktu)**

Penawaran dapat berakhir karena berlalu waktu. Hal ini dapat terjadi ketika:

- (a) Dinyatakan dalam penawaran bahwa penawaran terbuka untuk waktu tertentu, misalnya, 'Anda memiliki waktu hingga hari Jumat untuk memberi tahu saya keputusan Anda'. Jika penerimaan, penolakan, atau pencabutan tidak dilakukan sebelum hari Jumat, maka penawaran akan berakhir pada hari itu.
- (b) Tidak ada batas waktu tertentu yang dinyatakan dalam penawaran. Dalam kasus ini, penawaran terbuka untuk 'waktu yang wajar'. Pengadilanlah yang memutuskan dengan tepat waktu yang wajar, dan keputusan mereka akan bergantung pada keadaan individu dan sifat barang. Kasus berikut adalah contoh penundaan waktu yang tidak wajar.

*Ramsgate Hotel v Montefiore (1866)*

Tawaran untuk membeli saham diajukan pada bulan Juni dan upaya untuk menerima dilakukan pada bulan November. Diputuskan bahwa setelah lima bulan tawaran tersebut telah berakhir. Ini adalah keputusan yang cukup dapat diprediksi, mengingat rentang waktunya. Akan lebih sulit jika penerimaan tidak dilakukan dalam waktu yang lama setelah penawaran.

Jadi, berapa lama setelah penawaran tersebut pengadilan akan memutuskan bahwa penawaran tersebut telah berakhir? Mereka mungkin akan mempertimbangkan faktor-faktor seperti sifat barang (stroberi tidak akan diperlakukan dengan cara yang sama seperti buku atau rumah), permintaan pasar untuk barang tersebut, dan apakah harga barang tersebut biasanya berfluktuasi besar, seperti yang terjadi saat menjual saham, misalnya.

**Kematian**

Kematian seorang penawar tentu saja, dalam beberapa keadaan, berarti bahwa suatu kontrak menjadi tidak mungkin untuk diselesaikan, seperti dalam kasus layanan pribadi atau pertunjukan seni (seperti tawaran untuk melukis potret atau bernyanyi atau menari). Jika penawaran tersebut tidak bersifat pribadi, seperti tawaran untuk menjual perabot kepada

seseorang, maka tampaknya tidak ada alasan mengapa penawaran tersebut tidak boleh tetap terbuka untuk diterima dan dihormati oleh ahli waris penawar yang telah meninggal.

Kasus *Bradbury v Morgan (1862)* menunjukkan bahwa secara umum kematian seorang penawar mungkin tidak menyebabkan penawaran berakhir, terutama jika penerima tawaran menerima tanpa mengetahui kematian tersebut. Hukum mengenai kematian penerima tawaran tidak diputuskan dengan jelas, tetapi tampaknya tidak ada alasan mengapa tawaran tersebut tidak boleh diterima oleh ahli waris, seperti dalam kasus kematian pemberi tawaran, mengingat keadaan yang tepat.

## 2.2 PENCABUTAN

Suatu tawaran dapat dicabut, atau ditarik kembali, oleh pemberi tawaran kapan saja sebelum diterima. Hal ini harus dikomunikasikan kepada penerima tawaran sebelum penerimaan dilakukan. Pemberi tawaran telah mengambil tanggung jawab untuk memulai negosiasi, dan tidak dapat begitu saja berubah pikiran. Hal ini diilustrasikan dalam kasus-kasus berikut.

### *Byrne v Van Tienhoven (1880)*

Tergugat, yang berdagang di Cardiff, menulis surat kepada penggugat di New York, menawarkan untuk menjual barang. Pada hari ketika penawaran diterima, penggugat mengirim telegram penerimaan, tetapi, tiga hari sebelumnya, tergugat telah mengirim surat penarikan penawaran. Akan tetapi, surat itu baru sampai setelah penerimaan dikonfirmasi melalui pos. Diputuskan bahwa ada kontrak yang mengikat pada saat penerimaan, dan pencabutan tidak berlaku karena tidak dikomunikasikan sampai setelah penerimaan dilakukan. Jadi, penawaran dapat dicabut, tetapi pencabutan harus dikomunikasikan kepada penerima penawaran sebelum penerimaan.

### *Confetti Records v Warner Music UK (2003)*

Perusahaan rekaman, Warner, memproduksi album dari musik yang dikirimkan kepada mereka oleh Confetti. Kemudian diputuskan bahwa Confetti terlambat untuk mencabut penawaran mereka.

### **Pencabutan melalui pihak ketiga**

Dari kasus berikut, *Dickinson v Dodds (1876)*, tampak bahwa komunikasi tidak harus datang dari pihak penawar sendiri. Pertimbangkan fakta-fakta berikut.

### *Dickinson v Dodds (1876)*

Dodds menawarkan untuk menjual rumah kepada Dickinson, dan penawaran tersebut akan dibuka hingga hari Jumat. Dickinson memutuskan untuk membeli rumah tersebut pada hari Kamis, tetapi pada sore harinya ia mendengar dari orang lain bahwa Dodds telah setuju untuk menjual rumah tersebut kepada orang lain. Pada Kamis malam, Dickinson tetap mengirimkan surat penerimaan kepada Dodds.

Diputuskan bahwa penerimaan Dickinson tidak sah, karena ia tahu 'dengan jelas dan gamblang seolah-olah Dodds telah memberitahunya dengan kata-kata yang panjang' bahwa penawaran tersebut telah dibatalkan. Pengadilan menekankan pentingnya fakta bahwa tidak ada 'pertemuan pikiran', karena Dickinson tidak berusaha untuk menerima hingga setelah ia

tahu bahwa Dodds tidak ingin menjual kepadanya.

Beberapa masalah muncul dari kasus ini, dan telah dikritik karena meninggalkan berbagai pertanyaan yang tidak terjawab. Pertama, masalah apakah sumber informasi harus dapat diandalkan. Jika tidak, ini jelas dapat merugikan penerima tawaran. Treitel, otoritas terkemuka dalam hukum kontrak, telah menyatakan bahwa temuan dalam *Dickinson v Dodds* benar-benar menyatakan bahwa pencabutan adalah sah jika dilakukan oleh pihak ketiga yang dapat diandalkan. Kedua, jelas mungkin untuk mencabut tawaran meskipun batas waktu telah ditentukan, asalkan hal ini dikomunikasikan kepada penerima tawaran. Batas waktu hanya memiliki efek mengakhiri tawaran jika belum dicabut. Otoritas untuk ini berasal dari *Routledge v Grant* (1828) dan dibahas pada tahun 1975 oleh Komisi Hukum. Tampaknya sangat sulit bagi penerima tawaran yang bergantung pada keterbukaan tawaran dan telah mengambil tindakan berdasarkan hal ini. Jelas jika uang telah dibayarkan untuk mempertahankan opsi tetap terbuka, situasinya akan berbeda, karena akan ada pertimbangan yang sah.

Apakah ada cara yang masuk akal di mana para pihak dan pengadilan dapat memutuskan siapa yang merupakan sumber yang 'dapat dipercaya'?

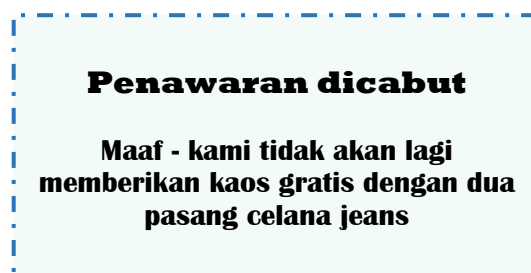
#### **Pencabutan dalam kontrak sepihak**

Biasanya tawaran umum yang dibuat 'ke seluruh dunia' dapat ditarik kembali dengan memberikan publisitas yang sama besarnya dengan tawaran awal, dan dengan jenis yang sama. Biasanya akan diterima bahwa pencabutan tersebut secara praktis tidak dapat disampaikan kepada setiap pembaca tawaran awal.

Tidak ada otoritas Inggris langsung mengenai hal ini tetapi hal ini diangkat sebagai masalah dalam kasus Amerika berikut.

#### *Shuey v US (1875)*

Kasus ini menyangkut hadiah untuk penangkapan seorang penjahat. Penggugat tidak diberi hadiah karena ia tidak benar-benar 'menangkap' penjahat tersebut, tetapi juga dikatakan bahwa pemberitahuan telah dicabut karena 'pencabutan tersebut mendapat perhatian yang sama seperti yang diberikan pada penawaran'.



**Gambar 2.3** contoh pencabutan kontrak sepihak

Jadi jika, dalam kasus *Carlill v Carbolic Smoke Ball Company*, Perusahaan ingin mencabut tawaran mereka, mereka hanya perlu memasang pemberitahuan di surat kabar tempat mereka sebelumnya mengiklankan tawaran tersebut, yang menyatakan bahwa tawaran tersebut sekarang telah ditarik.

Berapa banyak penawaran promosi yang Anda lihat akhir-akhir ini? Pernahkah Anda

melihat pembatalan kontrak sepihak? Menurut Anda, apakah undang-undang ini benar-benar berlaku dalam praktik, atau apakah masyarakat berasumsi bahwa jika pemberitahuan tidak lagi dipajang, penawaran yang ada di dalamnya telah berakhir?

### **Pencabutan selama tindakan penerimaan sedang berlangsung**

Masalah dapat terjadi ketika penawar mencoba menarik tawaran saat seseorang sedang dalam proses penerimaan (ingat, penerimaan sering kali dilakukan melalui tindakan dalam kontrak sepihak). Contoh masalah tersebut ditemukan dalam kasus berikut.

#### *Errington v Errington (1952)*

Seorang ayah membeli rumah dengan hipotek, dan berjanji bahwa jika putra dan menantunya membayar semua cicilan hipotek, rumah itu akan menjadi milik mereka. Pasangan itu membayar cicilan, tetapi ketika sang ayah meninggal, jandanya mencoba untuk mendapatkan kepemilikan rumah tersebut. Ia dicegah oleh pengadilan, yang mengatakan bahwa pembayaran hipotek oleh pasangan tersebut merupakan tindakan penerimaan yang berkelanjutan. Ketika pasangan tersebut telah menyelesaikan pembayaran hipotek, mereka akan berhak atas rumah tersebut, dan selama mereka terus membayar, pencabutan tidak mungkin dilakukan. Ini tampaknya merupakan posisi yang sangat adil.

Lord Denning menggunakan, sebagai ilustrasi kewajaran keputusannya, contoh tawaran uang untuk berjalan kaki dari London ke York.

- Jika penerimaan mengikat setelah penyelesaian, dan pencabutan dimungkinkan hingga saat penyelesaian, maka pembayaran akan jatuh tempo pada saat kedatangan di York. Akan tidak adil bagi pejalan kaki jika pemberi tawaran kemudian mencabut karena pejalan kaki sudah dekat dengan York.
- Jika penerimaan mengikat pada saat pertama tindakan penerimaan, maka pembayaran akan jatuh tempo saat pejalan kaki meninggalkan London. Ini bisa jadi tidak adil bagi pemberi tawaran jika perjalanan tidak selesai.
- Lord Denning menyimpulkan bahwa penerimaan di sini adalah tindakan berkelanjutan, dengan pembayaran dapat diberlakukan setelah perjalanan selesai. Namun, saat perjalanan berlangsung, pembatalan tidak akan mungkin dilakukan. Ini adalah prinsip yang ia terapkan pada pasangan dalam *Errington v Errington*.

### **Kegagalan prasyarat**

Jika syarat utama penawaran, yang penting bagi kontrak, tidak terpenuhi atau diubah secara substansial, maka penawaran tersebut tidak lagi dapat diterima. Hal ini muncul dalam kasus berikut.

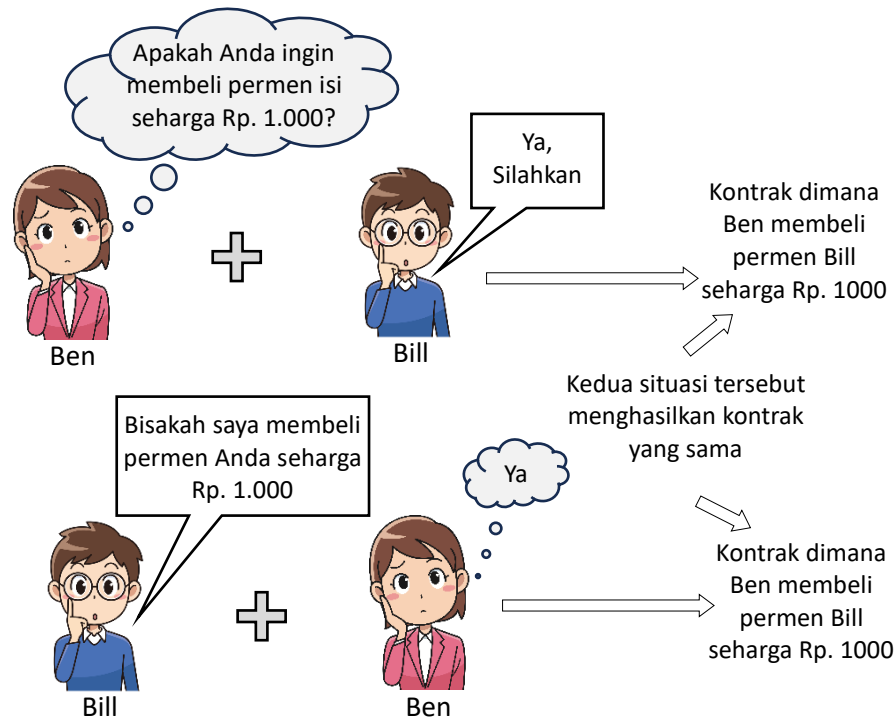
#### *Financings Ltd v Stimson (1962)*

Antara tawaran tergugat untuk membeli mobil dan penerimaan penggugat, mobil tersebut dicuri dan rusak parah. Penggugat tidak tahu dan menandatangani perjanjian. Hal ini dianggap bukan penerimaan, karena prasyarat bahwa mobil berada dalam kondisi tertentu telah gagal, dan karenanya tidak ada kontrak yang sah.

## **2.3 PENERIMAAN**

Penerimaan adalah 'separuh' kedua dari sebuah kontrak. Jika Bill menawarkan Ben

sekantong permen seharga 20p, dan Ben berkata 'Saya terima', jelaslah bahwa kontrak telah dibuat. Demikian pula, jika Ben menawarkan Bill 20p untuk sekantong permennya, dan Bill berkata 'Saya terima', itu juga merupakan sebuah kontrak. Jelas tidak menjadi masalah, ketika bertransaksi satu lawan satu dengan cara ini, siapa yang memulai negosiasi. Apa yang sebenarnya dikatakan hukum adalah bahwa harus ada bukti dari kedua belah pihak tentang kesepakatan sehati antara para pihak – gagasan lama tentang konsensus ad idem, atau kesepakatan bersama.



**Gambar 2.4** Kontrak karena kesepakatan

Kesepakatan terhadap semua ketentuan penawaran melalui kata-kata atau perilaku.

Penerimaan harus sesuai dengan ketentuan penawaran secara tepat, jika tidak, hal itu dapat mengarah pada negosiasi lebih lanjut, misalnya penawaran balik, tetapi tidak pada kontrak. Namun, terkadang sulit untuk melihat kapan penerimaan terjadi, karena penerimaan tidak selalu perlu dikomunikasikan melalui kata-kata – mungkin melalui perilaku. Negosiasi antara pihak-pihak mungkin telah berlangsung lama dan tertuang dalam banyak dokumen, dan kemudian sangat sulit untuk menentukan saat penerimaan yang tepat. Hal ini terlihat dalam kasus berikut.

*Brogden v Metropolitan Rail Co (1877)*

Brogden memasok batu bara ke perusahaan kereta api secara teratur, tanpa kontrak resmi. Setiap kali perusahaan kereta api membutuhkan batu bara, pesanan dibuat dan batu bara pun dikirim. Perusahaan membayar dan kedua belah pihak merasa senang dengan kesepakatan tersebut. Perusahaan kereta api akhirnya membuat kontrak tertulis, dan mengirimkan salinannya ke Brogden, yang membuat perubahan pada dokumen tersebut, menandatangani, dan mengembalikannya.



Setibanya di kantor perusahaan kereta api, dokumen tersebut disimpan di laci, dan pasokan batu bara dilanjutkan. Ketika perselisihan kemudian muncul, para pihak merujuk ke dokumen tersebut. Setelah diselidiki, ditemukan bahwa ada penawaran dari perusahaan kereta api, diikuti oleh penawaran balasan dari Brogden, dengan penerimaan tidak langsung, tetapi mungkin dengan pemesanan dan pengiriman batu bara. Penerimaan tersebut, dengan demikian, bukanlah persetujuan mental terhadap penawaran balasan, tetapi bukti eksternal dari persetujuan tersebut, melalui tindakan-tindakan selanjutnya.

Pendekatan serupa diambil dalam kasus terkini berikut.

*Trentham Ltd v Archital Luxfer (1993)*

Kasus ini menyangkut kontrak untuk melaksanakan pekerjaan pertukangan pada proyek pembangunan. Kontrak tersebut dikatakan memperhitungkan 'harapan wajar dari pengusaha yang berakal sehat', bukan 'keberatan mental yang tidak diungkapkan oleh para pihak'. Penting juga bahwa dalam situasi ini pekerjaan tersebut benar-benar dilaksanakan, terlepas dari apakah penawaran dan penerimaan jelas dan mudah diidentifikasi.

Keputusan dalam kasus-kasus ini, bahwa suatu kontrak memang ada, meskipun tidak dapat dipastikan kapan kontrak itu dibuat, menggambarkan bagaimana pengadilan melihat melalui mata 'orang yang berakal sehat' untuk melihat apakah suatu kontrak telah dibuat.

Pendekatan objektif ini harus selalu diingat ketika melihat masalah hukum kontrak, dan khususnya ketika mencari penerimaan.

Jika pengadilan siap untuk menemukan bahwa suatu kontrak ada dalam kasus Brogden dan Trentham, menurut Anda mengapa mereka begitu teliti dalam mencari penawaran dan penerimaan dalam kasus-kasus lain?

**Penyampaian penerimaan**

Hanya membuat keputusan mental untuk menerima penawaran biasanya tidak cukup. Penerima penawaran harus menunjukkan niat untuk menerima dengan cara yang positif. Terkadang ini berarti bahwa penerimaan harus dikomunikasikan kepada pemberi penawaran dengan cara yang ditentukan.

**Penerimaan yang ditentukan**

Jika pihak yang menawarkan menetapkan bahwa suatu penawaran harus diterima dengan cara tertentu, maka ia tidak terikat kecuali penerimaan dilakukan dengan cara tersebut. Jadi jika pihak yang menawarkan meminta penerimaan dikirim ke tempat tertentu, penerimaan yang dikirim ke tempat lain tidak akan mengikat. Demikian pula, jika ia meminta penerimaan secara tertulis, penerimaan lisan tidak akan mengikat. Namun, mungkin berbeda jika pihak yang menawarkan hanya menyarankan metode penerimaan. Prinsip tersebut muncul dari kasus berikut, *Yates Building v Pulleyn (1975)*, bahwa kecuali pihak yang menawarkan secara jelas menetapkan bahwa metode penerimaan yang ditentukan adalah satu-satunya cara untuk menerima, maka metode lain mungkin mengikat, asalkan tidak merugikan pihak yang menawarkan.

*Yates Building v Pulleyn (1975)*

Pihak yang mengajukan penawaran meminta agar penerimaan dilakukan melalui surat dengan menggunakan pengiriman tercatat atau tercatat. Surat tersebut dikirim melalui

pengiriman biasa, tetapi tidak ada perbedaan praktis bagi pihak yang mengajukan penawaran, karena surat tersebut dikirimkan tepat waktu, sehingga penerimaan dengan metode ini dianggap mengikat.

### **Tidak ada penerimaan yang ditentukan**

Jika tidak ada metode penyampaian penerimaan yang ditetapkan, titik awalnya adalah penerimaan dilakukan dengan menggunakan metode komunikasi yang sama dengan pihak yang menawarkan. Namun, cara yang wajar untuk membalas biasanya akan membentuk kontrak, tanggung jawab berada pada orang yang menerima untuk memastikan bahwa komunikasi tersebut efektif. Lord Denning memberikan beberapa contoh dalam kasus berikut. *Entores Ltd v Miles Far East Corporation (1955)*

Ia mengatakan bahwa jika dua orang berjalan di kedua sisi sungai dan pesan yang diteriakkan terhapus oleh suara pesawat yang lewat, maka pesan tersebut perlu diulang hingga orang yang berbicara yakin bahwa pesan tersebut didengar. Demikian pula jika saluran telepon terputus, maka perlu untuk menghubungi ulang dan memastikan bahwa pesan telah diterima. Oleh karena itu, beban komunikasi penerimaan sepenuhnya berada di tangan penerima tawaran dalam keadaan normal, dan penerimaan berlaku efektif setelah diterima. Dalam *Entores*, sebuah perusahaan Belanda menerima tawaran dari perusahaan Inggris, dan muncul masalah di mana kontrak tersebut dibuat. Kontrak tersebut dianggap telah dibuat di Inggris, karena di sanalah penerimaan diterima melalui teleks.

### **Pengabaian komunikasi penerimaan**

Salah satu prinsip yang muncul dari *Carlill* adalah bahwa sejauh menyangkut tawaran umum, pihak yang menawarkan bebas untuk mengabaikan komunikasi penerimaan (dengan kata lain, komunikasi tidak diperlukan pada kesempatan ini). Pengabaian dapat berupa:

- Dinyatakan secara khusus oleh pihak yang menawarkan, atau
- Tersirat (seperti dalam *Carlill*) – sifat iklan tersebut menyiratkan bahwa seseorang yang membeli dan menggunakan bola asap seperti yang diresepkan yang kemudian tertular flu akan memperoleh hadiah. Perusahaan tersebut jelas tidak mengharapkan pengguna untuk menghubungi mereka dan memberi tahu mereka bahwa produk tersebut sedang digunakan atau bahwa serangan flu tampaknya akan dimulai!

Berdasarkan perilaku, seperti dalam *Day Morris v Voyce (2003)* di mana penjual properti dianggap telah menerima tawaran agen real estat untuk memasarkan properti dengan membiarkan agen tersebut melanjutkan dengan mengiklankannya dan menunjukkannya kepada calon pembeli.

### **Diam**

Diam saja bukanlah penerimaan yang sah. Kasus berikut, yang sudah dibahas dalam Bab 1, adalah otoritas umum untuk ini.

#### *Felthouse v Bindley (1862)*

Seorang paman ingin membeli kuda milik keponakannya, dan setelah berdiskusi tentang harga, ia menulis surat yang berbunyi, 'Jika saya tidak mendengar kabar lagi tentangnya, saya anggap kuda itu milik saya dengan harga Rp. 300.000'. Keponakannya tidak menjawab, tetapi jelas senang dengan kesepakatan itu saat ia memberi tahu juru lelang bahwa

kuda itu telah terjual. Juru lelang secara keliru menjual kuda itu kepada pihak ketiga, dan pamannya menggugat juru lelang untuk mendapatkan kembali kuda itu. Pengadilan memutuskan bahwa tidak ada pemberitahuan penerimaan oleh keponakannya kepada pamannya, dan oleh karena itu tidak ada kontrak antara mereka berdua.

Berbagai masalah muncul dalam kasus ini. Jelas, jika A menawarkan B Rp. 50.000.000 untuk mobil B, dan B tidak mengatakan apa pun tentang hal itu, maka tidak ada kontrak yang sah. Demikian pula, jika B menulis surat kepada A, menawarkan untuk menjual mobil, dan A tidak membalas, maka tidak ada kontrak.

Namun, jika A memberi tahu orang lain bahwa ia akan membeli mobil itu, dan kemudian pergi mengambilnya, penjualan tersebut tidak diragukan lagi akan berjalan seolah-olah komunikasi telah terjadi. Mungkin kehadiran pihak ketiga yang memengaruhi keputusan dalam *Felthouse v Bindley*. Pihak ketiga yang tidak bersalah dan asli (pihak ketiga yang bonafide) secara umum diberi prioritas tinggi dalam hukum, dan tidak ada alasan mengapa pembeli akhirnya, yang membayar banyak uang untuk kuda itu, harus menderita.

Dapat juga dikatakan bahwa penawar, dalam hal ini pamannya, memulai putaran negosiasi ini, dan menanggung risiko tidak mengetahui apakah kontrak telah disimpulkan berdasarkan kata-kata dalam suratnya. Ada pula prinsip penting bahwa pihak yang mengajukan penawaran tidak boleh membatasi kebebasan bertindak pihak yang menerima penawaran, atau memaksakan kontrak yang tidak diinginkan kepadanya. Misalnya, tidak adil jika pihak yang mengajukan penawaran menetapkan bahwa penawaran akan dianggap diterima jika pihak yang menerima penawaran tiba di tempat kerjanya di pagi hari, atau dengan melakukan tindakan lain yang diperlukan sehari-hari.

Namun, kasus ini bertentangan dengan gagasan bahwa penerimaan dapat dilakukan dengan tindakan, yang dapat berupa tindakan diam tetapi jelas yang menunjukkan persetujuan. Hukum kasus di masa mendatang mungkin akan menjelaskan hal ini lebih lanjut, tetapi posisi saat ini adalah, khususnya dalam kasus kontrak bilateral, diam saja tidak cukup sebagai penerimaan.

Pikirkan fakta-fakta dalam perkara *Felthouse v Bindley*. Apakah benar bahwa diam tidak dapat digunakan sebagai penerimaan, bahkan jika penerima tawaran jelas-jelas bermaksud untuk menerima, dan ada bukti tentang hal ini dalam tindakan selanjutnya (misalnya dengan memberi tahu juru lelang)?

Tema umum *Felthouse v Bindley* diangkat dalam undang-undang pada tahun 1971. Jelaslah bahwa suatu kontrak tidak boleh dipaksakan kepada siapa pun yang tidak menginginkannya, dan ini tampaknya sepenuhnya masuk akal. Akan sangat tidak masuk akal untuk mengirim seseorang barang melalui pos dan dapat memaksakan permintaan pembayaran. Ini sebenarnya sering terjadi sebelum disahkannya Undang-Undang Barang dan Layanan yang Tidak Diminta tahun 1971.

Undang-Undang ini mendukung konsep kebebasan untuk membuat kontrak, yang menyatakan bahwa penerima barang yang tidak diminta dapat memperlakukannya sebagai hadiah tanpa syarat jika

- barang tersebut tidak digunakan selama 28 hari dan penjual diberitahu bahwa barang

tersebut tidak diinginkan, atau

- barang tersebut disimpan sebagai barang baru selama enam bulan tanpa digunakan.

Undang-undang ini sangat efektif dengan penurunan besar dalam metode penjualan 'inersia'. Konsumen juga dapat mengandalkan s. 24 Peraturan Perlindungan Konsumen (Penjualan Jarak Jauh) 2000. Berdasarkan bagian ini, barang yang tidak diminta yang dikirimkan kepada konsumen langsung menjadi hadiah tanpa syarat dan merupakan pelanggaran hukum untuk menuntut pembayaran atas barang tersebut.

#### **Ketidaktahuan akan suatu tawaran (kasus 'hadiah')**

Umumnya, jika seseorang melakukan apa pun yang ditetapkan sebagai penerimaan, tetapi sama sekali tidak menyadari tawaran tersebut, maka tidak ada kontrak yang mengikat. Hal ini dapat dengan mudah muncul dalam kasus 'hadiah'. Bagaimana jika, misalnya, seseorang mengembalikan seekor anjing, tanpa mengetahui bahwa ada hadiah yang ditawarkan untuknya? Apakah ada kewajiban untuk menyerahkan uang hadiah? Mungkin ada kewajiban moral, tetapi secara hukum jawabannya umumnya tidak. Tindakan yang merupakan penerimaan harus dilakukan setidaknya sebagian sebagai tanggapan atas tawaran tersebut.

Di sisi lain, jika seseorang mengetahui adanya tawaran, tidak masalah bahwa tindakan penerimaan tersebut dilakukan untuk motif lain selain mendapatkan hadiah. Kasus *Williams v Carwardine* menunjukkan hal ini.

#### *Williams v Carwardine (1833)*

Terdakwa memberikan informasi yang menyebabkan penangkapan dan hukuman bagi para pembunuh seorang pria bernama Carwardine. Terdakwa adalah istri pria yang meninggal itu, yang telah menawarkan hadiah untuk informasi tersebut. Penggugat telah memberikan informasi tersebut 'untuk menenangkan hati nuraninya dan dengan harapan akan mendapatkan pengampunan setelahnya'. Dia sebenarnya sakit dan takut akan segera meninggal. Diputuskan bahwa motifnya sebagian besar tidak relevan. Dia telah memberikan informasi tersebut dengan mengetahui adanya hadiah, dan karena itu telah membuat penerimaan yang sah atas tawaran tersebut.

Hal ini berbeda dengan situasi di mana sama sekali tidak ada informasi tentang penawaran tersebut. Kasus Australia berikut ini berada di antara keduanya.

#### *R v Clarke (1927)*

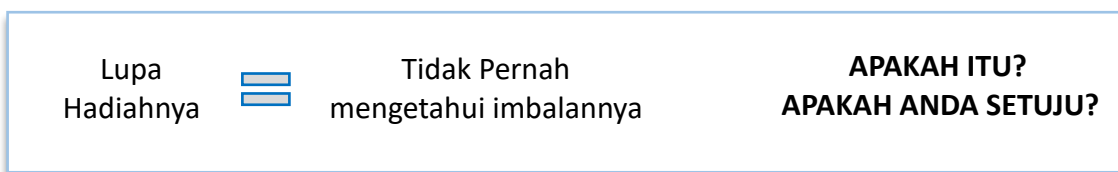
Dalam kasus ini, terdakwa mengetahui adanya hadiah untuk informasi yang mengarah pada penangkapan dan pemidanaan para pembunuh dua polisi. Ia memberikan informasi yang diperlukan, tetapi mengakui sebagai bukti di pengadilan bahwa ia hanya melakukannya untuk membersihkan dirinya dari kemungkinan tuduhan. Ia tidak berpikir untuk menuntut hadiah apa pun, dan sebenarnya telah melupakannya pada saat memberikan informasi.

Akan tetapi, ia memutuskan untuk menuntut uang yang jelas-jelas tersedia, karena ia telah mengetahuinya, dan telah memberikan informasi yang diperlukan. Bukti yang ia berikan bahwa ia telah melupakan hadiah tersebut dianggap oleh pengadilan sama dengan tidak pernah mengetahui tawaran tersebut, dan Pengadilan Tinggi Australia menolak tuntutan atas hadiah tersebut.

Telah dikemukakan bahwa kedua kasus di atas dapat dibedakan karena Clarke bahkan

tidak termotivasi sebagian oleh hadiah tersebut, tetapi dalam praktiknya pasti sangat sulit untuk membedakan secara objektif antara kedua contoh ini, terutama karena keduanya sangat bergantung pada bukti yang diberikan pada saat sidang. Keputusan dalam kasus Clarke dapat dikritik atas dasar praktis, karena jika Clarke berbohong dan mengatakan bahwa ia benar-benar telah memikirkan hadiah tersebut ketika ia memberikan informasi, ia akan berhak mendapatkannya.

Ia kemudian dihukum karena mengatakan yang sebenarnya! Sulit juga untuk menerima argumen bahwa melupakan suatu fakta sama dengan tidak pernah mengetahuinya. Tentu saja, kasus Clarke secara teknis tidak mengikat di Inggris Raya karena kasusnya adalah kasus Australia, dan tidak ada otoritas langsung yang benar-benar berwenang mengenai hal ini.



Jadi poin hukum yang muncul dari kasus-kasus ini dapat diringkas sebagai berikut:

- Menanggapi tawaran dengan motif yang beragam dapat membentuk penerimaan yang sah
- Jika seseorang tidak mengetahui adanya tawaran, ia tidak dapat mengklaim telah menerimanya, bahkan jika ia melakukan apa yang tampaknya merupakan penerimaan.
- Jika jelas bahwa seseorang telah melupakan tawaran tersebut, ini dapat dianggap sama dengan tidak mengetahuinya.

#### **Penerimaan melalui pos**

Pertama-tama, harus selalu dipertimbangkan apakah wajar menggunakan pos untuk menerima tawaran. Setiap kasus berbeda, tetapi faktor-faktor berikut harus dipertimbangkan:

- Apakah tawaran tersebut dibuat melalui surat. Jika demikian, maka biasanya dapat diterima untuk membalas melalui surat, kecuali jika tawaran tersebut secara khusus menyatakan bahwa pos tidak boleh digunakan.
- Apakah pihak yang menawarkan menyatakan bahwa penerimaan dapat dilakukan melalui pos, meskipun penawaran mungkin telah dilakukan dengan cara lain.
- Apakah negosiasi sebelumnya, atau 'proses transaksi', antara para pihak telah menetapkan bahwa membalas melalui pos adalah hal yang wajar.

Jika salah satu situasi ini berlaku, maka secara umum akan dianggap wajar untuk menerima melalui pos. Di sisi lain, jika penawaran telah dilakukan dengan cara lain yang lebih langsung, misalnya melalui telepon, dari mulut ke mulut, atau dalam bentuk lain yang menunjukkan balasan cepat, maka penerimaan melalui pos biasanya tidak akan dianggap wajar, kecuali jika pihak yang menawarkan menyatakan demikian.

Selain itu, tidak wajar untuk mengirimkan penerimaan jika penerima penawaran mengetahui bahwa keterlambatan pengiriman melalui pos kemungkinan besar terjadi karena pemogokan, banjir, dll. Kasus-kasus akan jelas bergantung pada fakta-faktanya sendiri, karena

masing-masing akan sedikit berbeda, tetapi satu contoh diajukan ke pengadilan dalam kasus berikut.

*Henthorn v Fraser (1891)*

Penawaran dilakukan secara langsung, tetapi dianggap wajar untuk diterima melalui pos, mengingat kedua belah pihak bekerja di Liverpool, tetapi satu pihak tinggal di Birkenhead, dan balasan secara langsung akan melibatkan perjalanan, termasuk perjalanan feri pulang pergi menyeberangi sungai Mersey. Lord Herschell mengatakan bahwa penggunaan pos akan wajar jika 'harus ada dalam pertimbangan para pihak bahwa, menurut kebiasaan manusia, pos dapat digunakan sebagai sarana untuk mengomunikasikan penerimaan penawaran'. Jadi penting untuk memastikan apakah penerimaan melalui pos wajar dalam kasus tertentu, karena aturan pos akan berlaku.

**Aturan pos**

Penerimaan melalui pos berlaku segera setelah dikirim.

Ini merupakan upaya untuk memecahkan masalah keseimbangan antara kebutuhan pemberi tawaran untuk mengetahui apakah ia terikat, dan kebutuhan penerima tawaran untuk mengetahui bahwa ia telah melakukan apa yang diperlukan untuk menerima tawaran. Kasus berikut adalah contoh pertama penggunaannya.

*Adams v Lindsell (1818)*

Para tergugat menulis surat penawaran untuk menjual beberapa helai bulu domba kepada para penggugat, meminta balasan 'melalui pos'. Surat yang berisi penawaran itu salah alamat, dan terlambat sampai, tetapi ketika surat itu sampai, para penggugat langsung mengirim surat penerimaan kembali kepada para tergugat.

Akan tetapi, ketika tidak ada balasan yang diterima pada waktu yang diharapkan, para penggugat menjual wol itu kepada orang lain. Diputuskan bahwa penerimaan yang sah telah dilakukan ketika para penggugat mengirim surat balasan mereka, sehingga para tergugat melanggar kontrak. Hal ini tampaknya sangat berat bagi para tergugat (meskipun mereka memang salah mengirim surat mereka sejak awal).

Pertimbangkan posisi penggugat jika mereka tidak salah mengirim surat. Apakah para pihak secara umum menyadari konsekuensi dari melakukan negosiasi melalui pos? Apakah aturan pos merupakan aturan yang adil?

Faktanya, satu pihak atau pihak lain harus menanggung beban keterlambatan surat penerimaan yang memakan waktu jika dikirim melalui pos. Pengadilan berpendapat bahwa aturan pos masuk akal karena pihak yang mengajukan penawaranlah yang memulai negosiasi, dan karenanya dapat menanggung tanggung jawab atas keterlambatan ini. Pihak yang mengajukan penawaran dapat, jika diperlukan, menindaklanjuti penawaran dengan penyelidikan melalui sarana yang lebih cepat. Aturan pos pada dasarnya adalah aturan kemudahan, dan lebih mudah untuk membuktikan pengiriman daripada membuktikan penerimaan surat.

Namun, aturan ini telah diterapkan secara cukup kaku, terkadang beroperasi secara keras demi kepentingan penerima penawaran. Dalam *Household Fire Insurance v Grant (1879)* surat penerimaan hilang di pos dan tidak pernah sampai, tetapi pengadilan tetap menganggap

penerimaan tersebut mengikat. Bagaimana jika surat penerimaan dikirim melalui pos tetapi salah alamat? Tidak ada hukum kasus Inggris yang secara pasti membahas hal ini, tetapi tampaknya logis bahwa aturan pos tidak akan berlaku, penerimaan dalam keadaan ini efektif ketika diterima oleh pihak yang mengajukan penawaran. Dalam kasus *Re London and Northern Bank* (1900) diputuskan bahwa surat dianggap telah diposkan jika alamatnya benar dan diberi perangko, serta dimasukkan ke dalam kotak pos resmi atau ke dalam perawatan orang yang berwenang untuk menerima surat.

Baru-baru ini, putusan dalam bidang hukum ini menunjukkan bahwa pengadilan mengakui bahwa 'aturan' pos adalah aturan yang mudah, bukan hukum yang ditetapkan. Dalam kasus *Holwell v Hughes* (1974) diputuskan bahwa jika penawaran meminta 'pemberitahuan tertulis', aturan pos tidak berlaku, karena jelas penting bagi penawar untuk menerima pemberitahuan penerimaan secara tertulis di hadapannya. Dalam kasus seperti itu, orang yang secara khusus meminta tanda terima penerimaan akan menginginkannya di selembar kertas, bukan (mungkin) di kotak pos yang jauh.

Contoh lain dari hal ini dapat ditemukan dalam kasus terbaru *Pretty Pictures v Quixote Films* (2003) di mana para pihak membayangkan kontrak tertulis yang ditandatangani sebagai bentuk penerimaan. Oleh karena itu, pengiriman e-mail tidak cukup dalam kasus ini untuk membentuk kontrak.

Maka, perlu dicatat, mengenai penerimaan, bahwa:

- Penerimaan secara umum harus dikomunikasikan agar sah (ini berlaku untuk komunikasi secara langsung dan panggilan telepon).
- Aturan pos merupakan pengecualian terhadap aturan umum ini.
- Pihak yang mengajukan penawaran selalu bebas untuk mengatakan secara spesifik bahwa aturan pos tidak akan berlaku dalam kontrak tertentu (atau dengan kata lain yang mengarah pada kesimpulan yang sama)

#### **2.4 METODE LAIN UNTUK MENGOMUNIKASIKAN PENERIMAAN**

Bagaimana pengadilan akan memandang metode komunikasi lain? Haruskah metode tersebut juga tunduk pada aturan pos, atau apakah komunikasi perlu diterima?

Kini, ada banyak cara untuk memberi tahu seseorang tentang penerimaan, tetapi hukum kasus di bidang ini sangat sedikit. Selain pos dan telepon, penerimaan melalui telegram dan telex telah menjadi subjek kasus yang diputuskan.

##### **Telegram dan telex**

Telegram merupakan metode komunikasi dalam perkara *Cowan v O'Connor* (1888). Telegram diperlakukan dengan cara yang sama seperti surat. Hal ini mungkin karena telegram memiliki beberapa fitur yang sama dengan surat.

Pihak ketiga (Kantor Pos) yang bertanggung jawab untuk mengirimkannya, bukan pengirim (seperti surat). Telegram lebih cepat daripada surat, tetapi tidak instan, dan tidak ada tanda terima.

Telex memungkinkan pesan dikirim dari kantor oleh teleprinter, dioperasikan seperti mesin tik, dengan kode khusus, menggunakan modem dan sistem telepon, dan diterima

hampir seketika di kantor lain, bahkan di luar negeri. Karena sifatnya yang hampir instan, dalam kasus Entores diputuskan bahwa teleks harus diperlakukan seperti panggilan telepon, di mana komunikasi harus diterima agar penerimaan dianggap sah. Sekali lagi, beberapa kesamaan dapat ditemukan di antara keduanya, karena teleks relatif instan, penerimaan diakui dan pesan tidak dipercayakan kepada pihak ketiga (selain melalui jalur telepon). Keputusan Pengadilan Banding ini ditegakkan oleh House of Lords dalam *Brinkibon Ltd v Stahag Stahl* (1982). Hasilnya masuk akal mengingat contoh-contoh yang diberikan dalam Entores karena pengirim teleks dapat langsung mengetahui ketika ada yang salah, jadi pengirim harus mencoba lagi untuk memastikan bahwa pesan diterima dengan benar.

### **Metode komunikasi modern lainnya**

Metode komunikasi modern jelas menimbulkan masalah secara hukum. Sejauh ini kami telah memutuskan kasus-kasus yang berkaitan dengan surat (*Adams v Lindsell*, dll.), telegram (*Cowan v O'Connor*) dan teleks (*Entores dan Brinkibon*).

Akan tetapi, teknologi berkembang pesat, dan sekarang komunikasi melalui, misalnya, faks, modem komputer, e-mail, pesan teks pada telepon seluler dan pager, dan jasa kurir sudah menjadi hal yang umum. Sulit untuk memprediksi dengan tepat bagaimana hal-hal ini akan dipandang oleh pengadilan sebagai hal yang sesuai dengan prinsip penawaran dan penerimaan yang ada, tetapi pola penalaran tampaknya muncul.

Metode tertentu dapat dianggap sebagai surat. Ini akan berlaku untuk telegram. Asalkan wajar untuk berkomunikasi dengan cara ini, dan balasan tertulis tidak diminta secara khusus, aturan pos akan berlaku. Tampaknya wajar untuk menyarankan bahwa balasan melalui kurir mungkin juga termasuk dalam kategori ini, karena balasan tersebut diserahkan kepada pihak ketiga untuk dikirimkan, dan ada beberapa penundaan waktu (yang merupakan alasan utama untuk merancang aturan pos).

Metode lain dapat dianggap sebagai panggilan telepon. Ini akan berlaku untuk teleks. Karena balasannya hampir seketika, maka hal ini harus dikomunikasikan. Masuk akal jika faks, modem komputer, dan e-mail mungkin termasuk dalam kategori ini, karena keduanya juga dapat menghasilkan komunikasi yang hampir seketika dengan tanda terima.

Singkatnya, pedoman berikut dapat diterapkan pada metode komunikasi modern untuk mencoba memutuskan pendekatan mana yang mungkin tepat:

- Apakah metodenya relatif seketika?
- Apakah komunikasi dipercayakan kepada pihak ketiga untuk pengiriman?
- Apakah ada tanda terima?

Anda sekarang dapat menerapkan prinsip-prinsip di atas pada masing-masing berbagai metode komunikasi modern yang Anda kenal, untuk melihat apakah komunikasi tersebut harus diperlakukan seperti surat atau seperti panggilan telepon.

### **Kapan penerimaan dianggap 'diterima'?**

Di samping semua masalah penerimaan lainnya, kita juga mengalami kesulitan lebih lanjut dengan penerimaan aktual dari begitu banyak metode komunikasi yang berbeda. Misalnya, jika pesan telepon ditinggalkan di mesin penjawab, apakah pesan diterima pada saat itu juga, atau ketika pemilik telepon akhirnya memutar ulang pesan tersebut di mesin dan



mendengarkannya? Bagaimana dengan mesin faks atau teleks, atau akun email, yang juga dapat menerima pesan sepanjang malam dan siang, dan sering kali disiapkan khusus untuk alasan tersebut, khususnya di perusahaan yang memiliki kontak internasional?

Cheshire dan Fifoot, penulis buku teks terkemuka tentang hukum kontrak, menyarankan bahwa, setidaknya dalam konteks bisnis, masuk akal untuk menganggap bahwa surat yang sampai pada jam kantor 'diterima' saat sampai, baik langsung dibuka atau tidak. Masalah ini dibahas dalam *The Brimnes* (1974) yang menyarankan (obiter) bahwa merupakan tanggung jawab penerima untuk mencari pesan yang dikirim selama jam kantor normal.

#### **Penarikan kembali penerimaan**

Satu hal yang terkadang muncul terkait penerimaan melalui pos, dan yang tidak memiliki kewenangan langsung, adalah apakah penerima tawaran dapat menarik kembali penerimaannya (misalnya, melalui telepon atau telegram) setelah ia mengirimkannya melalui pos, tetapi sebelum sampai ke pihak penawar.

Menurut aturan pos, penerimaan terjadi segera setelah surat dikirimkan melalui pos, sehingga kontrak menjadi sah. Tampaknya pihak penawar tidak dapat kembali dan mencoba menarik kembali, meskipun dengan metode yang lebih cepat. Namun, juga benar untuk mengatakan bahwa mengizinkan penarikan kembali penerimaan pada tahap ini tidak akan merugikan pihak penawar (lihat komentar dalam *Yates Building v Pulleyn*) karena ia tidak mengetahuinya.

Kasus *Skotlandia Countess of Dunmore v Alexander* (1830) tampaknya menunjukkan bahwa penerimaan melalui pos dapat ditarik kembali dengan metode komunikasi yang lebih cepat. Namun, dalam kasus *Afrika Selatan A to Z Bazaars v Minister of Agriculture* (1974) diputuskan bahwa upaya tersebut tidak efektif.

#### **Kepastian dalam suatu kontrak**

Persyaratan suatu kontrak tidak boleh samar-samar dan hukum memang berusaha menyatukan maksud para pihak, sehingga harus ada kesepakatan mengenai isu-isu inti dan sentral dari suatu perjanjian. Tiga kasus berikut berkaitan dengan poin ini.

##### *Guthing v Lynn (1831)*

Janji untuk membayar lebih banyak uang kepada penjual kuda jika terbukti 'beruntung' bagi pembeli dianggap terlalu samar untuk dapat diberlakukan secara hukum.

##### *Scammell v Ouston (1941)*

Diputuskan bahwa ungkapan 'dengan cicilan pembelian' saja tidak pasti. Cicilan pembelian bervariasi di antara pemasok dan tidak mungkin untuk memutuskan apa yang sebenarnya telah disetujui oleh para pihak. Namun, jika isu-isu utama suatu kontrak jelas, pengadilan dapat mengabaikan ketentuan-ketentuan kecil yang tidak jelas atau tidak pasti. Mereka melakukannya dalam kasus berikut.

##### *Nicolene v Simmonds (1953)*

Penggugat memesan beberapa batang besi dengan harga yang pasti dari tergugat. Dia menulis 'Saya berasumsi bahwa kita sepakat dan ketentuan penerimaan yang biasa berlaku.' Terjadi perselisihan mengenai kualitas besi dan tergugat berpendapat bahwa tidak ada kontrak yang dapat diberlakukan karena kata-kata 'ketentuan penerimaan yang biasa' terlalu samar.

Diputuskan bahwa kata-kata tersebut samar dan tidak berarti, tetapi karena melibatkan masalah tambahan, semua poin utama disepakati, kata-kata tersebut dapat diabaikan.

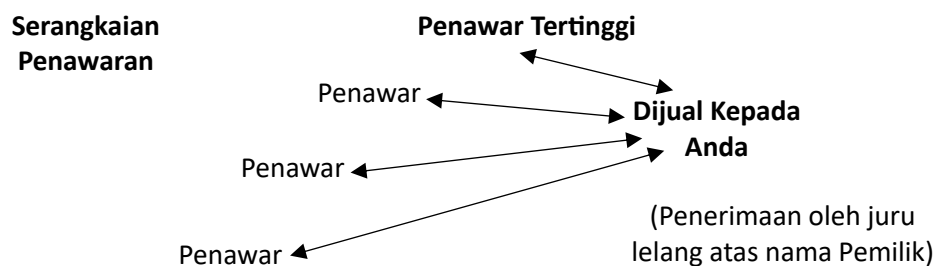
## 2.5 PENJUALAN LELANG

Iklan lelang bukanlah tawaran untuk mengadakannya, tetapi undangan untuk bertransaksi. Pengadilan menyatakan dalam *Harris v Nickerson* bahwa iklan tersebut hanyalah undangan kepada calon pembeli untuk datang dan mengajukan penawaran di lelang jika diadakan.

*Harris v Nickerson (1873)*

Seorang pembeli pergi ke tempat lelang dan mendapati bahwa barang yang diinginkannya telah ditarik dari penjualan. Ia menuntut biaya perjalanannya ke tempat lelang, tetapi gagal, karena tidak ada kontrak untuk mengadakan penjualan atau menjual barang-barang tertentu pada hari itu. Ini tidak lebih dari sekadar iklan untuk penjualan yang akan dilakukan di sebuah toko.

Pameran barang dan permintaan lelang untuk menawar di awal lelang bukanlah penawaran, tetapi undangan untuk menawar dari calon pembeli. Ini dapat diibaratkan seperti etalase toko ('jendela pajangan' dari juru lelang). Penawaran itu sendiri adalah penawaran, setiap penawar membuat penawaran untuk membeli yang diterima oleh juru lelang dengan mengetukkan palunya. Kontrak yang terbentuk kemudian adalah antara penawar dan pemilik barang, yang hanya memanfaatkan jasa juru lelang. Sebelum palu diketuk, penawar bebas untuk menarik kembali penawarannya, dan juru lelang juga bebas untuk menarik barang dari penjualan.



**Gambar 2.5** Skenario Lelang

Hukum penjualan melalui lelang sebenarnya merupakan penerapan aturan penawaran dan penerimaan yang normal, dalam situasi berbelanja. Berikut ini adalah aturannya:

- Tampilan barang dan seruan juru lelang untuk mengajukan penawaran merupakan undangan untuk bertransaksi.
- Penawaran itu sendiri merupakan serangkaian penawaran, penawaran tertinggi yang sah (asli) membentuk penawaran yang berlaku.
- Jatuhnya palu juru lelang (atau tanda adat lainnya) merupakan penerimaan.
- Kontrak dibuat antara penawar tertinggi dan pemilik barang, juru lelang bertindak atas nama penjual.

- Hingga palu diketuk, penawar bebas untuk menarik tawarannya – ini sebenarnya adalah pencabutan tawaran sebelum penerimaan.

### **Lelang (dan barang-barang individual) yang diiklankan 'tanpa harga cadangan'**

Ini adalah saat tidak ada harga minimum (harga cadangan) untuk barang-barang yang dijual, sehingga juru lelang akan menerima tawaran bona fide (asli) tertinggi. Sebenarnya ada kontrak kedua, atau kolateral, antara juru lelang dan penawar, bahwa siapa pun yang menjadi penawar bona fide tertinggi akan berhak atas barang-barang tersebut, berapa pun tawaran tertingginya. Bagaimana jika juru lelang tidak menerima tawaran ini?

*Warlow v Harrison (1859)*

Dalam lelang tanpa syarat, penawar tertinggi untuk seekor kuda ternyata adalah pemiliknya. Oleh karena itu, dia bukanlah penawar bonafide tertinggi karena pemilik barang tidak diperbolehkan untuk menawar kecuali jika hal ini dinyatakan di awal penjualan. Kasus tersebut gagal karena alasan teknis, tetapi pengadilan menetapkan (obiter) prinsip-prinsip kontrak terpisah, atau kolateral.

Kontrak utama (jika ada) adalah antara penawar tertinggi dan pemilik barang, tetapi ada kontrak kedua antara juru lelang dan penawar bonafide tertinggi.

*Barry v Davies (2000)*

Juru lelang menarik dua mesin, masing-masing senilai Rp. 140.000.000, dari penjualan yang diiklankan 'tanpa syarat', menolak untuk menerima tawaran masing-masing sebesar Rp. 2.000.000. Penawar menggugat kontrak kolateral dan diberi ganti rugi sebesar Rp. 276.000.000 Dalam lelang tanpa syarat, penerimaan tawaran juru lelang untuk menjual dilakukan dengan menjadi penawar tertinggi. Juru lelang melanggar kontrak untuk tidak menjual kepada penawar tersebut. Namun, jika penjualan dibatalkan sama sekali, ia tidak dapat dituntut.

Sangat menggembirakan bahwa pengadilan telah memperoleh kesempatan untuk meninjau kasus-kasus yang ada terkait pertanyaan, dan dalam Barry v Davies dikatakan bahwa keputusan dalam Warlow v Harrison, meskipun secara teknis tidak mengikat pengadilan, patut mendapatkan 'penghormatan yang sangat besar'.

## **2.6 TENDER**

Tender adalah saat barang akan dijual atau pekerjaan dilakukan, dan orang yang mengusulkannya ingin menyelidiki apakah ada orang yang siap membeli barang atau melakukan pekerjaan tersebut. Tender diundang yang kemudian dipertimbangkan, dan pembeli atau pekerja dipilih dari antara para penawar. Beberapa prinsip muncul, sekali lagi berdasarkan aturan penawaran dan penerimaan yang normal, tetapi dimodifikasi untuk menangani situasi tender tertentu.

### **Tender penawaran tunggal**

Pernyataan bahwa barang akan dijual melalui tender bukanlah penawaran untuk dijual, dan tidak ada kewajiban untuk menjual kepada orang yang mengajukan penawaran tertinggi. Sebaliknya, ini adalah penyelidikan atas kelayakan suatu transaksi. Spencer v Harding (1870) adalah contoh tender penawaran tunggal, saat penjualan terjadi pada satu kesempatan. Para

pihak yang mengajukan tender mengajukan penawaran, yang darinya tender dapat dipilih dan diterima, sehingga membentuk kontrak. Secara umum tidak ada kewajiban untuk memilih tender tertinggi atau terendah, atau menerima tender apa pun.

### **Tender penawaran tetap**

Jika barang atau jasa dibutuhkan secara berkelanjutan, dari waktu ke waktu, sesuai kebutuhan, tender dapat diundang. Ini juga merupakan penawaran, yang dikenal sebagai penawaran tetap. Tender dipilih dan kemudian pada setiap kesempatan ketika pesanan diajukan, ini merupakan penerimaan, sehingga membentuk kontrak terpisah. Ini muncul dalam kasus berikut.

#### *Great Northern Rail Co v Witham (1873)*

Witham memasok batu bara ke perusahaan kereta api, dalam jumlah dan waktu yang diminta oleh kepala toko. Diputuskan bahwa penawaran Witham merupakan penawaran tetap, setiap pengiriman batu bara membentuk kontrak terpisah, dan jika Witham ingin mencabut penawaran tetap, ia dapat melakukannya, asalkan sebelum pesanan berikutnya dilakukan. Jika pesanan telah dilakukan, ia berkewajiban untuk memasok dengan harga yang ditetapkan. Selama berada dalam perjanjian, penawar harus bekerja atau memasok, sebagaimana disepakati, kapan pun diperlukan, tetapi tidak dapat memaksakan pesanan apa pun.

Klausul pemasok tunggal adalah ketika orang yang mengundang tender setuju untuk menerima semua persyaratan untuk barang atau jasa tertentu dari penawar. Tidak ada kewajiban untuk memesan, tetapi jika ada pesanan, pesanan tersebut harus dilakukan dengan penawar. Alasan pembatasan dengan cara ini biasanya bersifat finansial, misalnya ketika ada kesepakatan untuk memesan dari pemasok tertentu dengan imbalan pengurangan harga.

### **Kontrak penjualan tanah**

Penjualan tanah pada umumnya diatur dalam Undang-Undang Properti tahun 1925. Akan tetapi, sebagian besar hukum ini melibatkan hukum kontrak biasa, dan selain dari persyaratan undang-undang, pengadilan akan selalu berhati-hati dalam menafsirkan suatu situasi sebagai niat awal untuk terikat oleh para pihak. Hal ini mungkin disebabkan oleh biaya yang dikeluarkan dan pentingnya transaksi tersebut. Seringkali negosiasi dianggap hanya sebagai penyediaan informasi tentang kemungkinan kontrak (yang masih harus dinegosiasikan).

#### *Harvey v Facey (1893)*

Pertanyaan diajukan sebagai berikut, 'Apakah Anda akan menjual Bumper Hall Pen kepada kami? Telegraph memberikan harga tunai terendah, balasan telah dibayar.' Balasannya adalah, 'Harga terendah untuk Bumper Hall Pen £900.' Pembeli kemudian mencoba untuk menerima, tetapi komunikasi tersebut tidak dianggap sebagai penawaran dan penerimaan, tetapi hanya sebagai negosiasi persiapan.

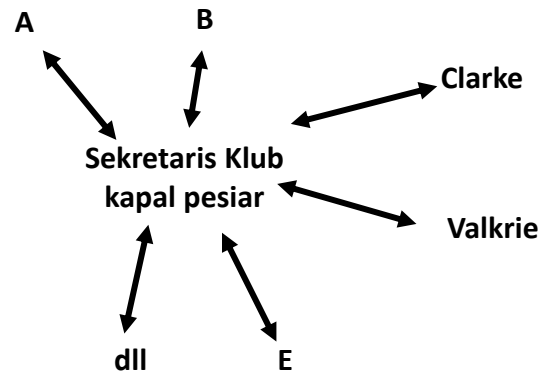
### **Beberapa situasi yang tidak standar**

#### **Kontrak multipihak**

Kontrak ini muncul ketika sejumlah orang membuat perjanjian yang identik dengan satu orang – mereka kemudian dapat dianggap telah membuat perjanjian tersebut dengan satu sama lain. Sebuah perlombaan kapal pesiar diadakan di mana para peserta mengikuti

perlombaan dengan mengirimkan surat kepada sekretaris klub kapal pesiar.

Dalam surat-surat ini, setiap peserta setuju untuk mematuhi peraturan klub, yang mencakup kewajiban untuk membayar semua ganti rugi yang disebabkan oleh pelanggaran. Satanita bermanuver dan menenggelamkan Valkyrie. Clarke, pemilik Valkyrie, menggugat Dunraven, pemilik Satanita, untuk ganti rugi. Dunraven mengklaim bahwa ia tidak terikat oleh kontrak apa pun dengan Clarke, dan karena itu tidak perlu membayar.



House of Lords memutuskan bahwa Dunraven terikat dengan mengikuti perlombaan dan membuat perjanjian individual dengan klub mengenai pesaing lainnya. Masing-masing telah menerima aturan saat mengikuti perlombaan, dan akan dianggap telah membuat aturan tersebut mengenai satu sama lain. Oleh karena itu, Klaim Clarke ditegakkan.

Menurut Anda, apakah ini keputusan yang masuk akal? Keputusan ini cukup luar biasa jika dilihat dari teori yang mendasari hukum kontrak. Dalam kasus tersebut, mereka yang mengikuti kompetisi tidak membahas detail kontrak dengan pesaing lain, tetapi dianggap telah membuat kontrak dengan masing-masing dari mereka.

### **Bertransaksi dengan mesin**

Saat bertransaksi dengan mesin, pelanggan tidak mungkin menawarkan pembelian dan mesin memutuskan untuk menerimanya! Oleh karena itu, harus ada pengecualian terhadap 'aturan' belanja yang normal. Dalam kasus seperti itu, pemilik mesin dikatakan telah mempersiapkannya untuk digunakan, dan dengan demikian mengajukan penawaran. Pembeli menerima dengan mengaktifkan mesin dengan cara tertentu.

#### *Thornton v Shoe Lane Parking (1971)*

Tuan Thornton memarkir mobilnya di tempat parkir yang memiliki pembatas otomatis. Ia membayar, mengambil tiket, dan memarkir mobilnya. Ketika ia kembali, terjadi kecelakaan yang mengakibatkan ia cedera dan mobilnya rusak. Ia menggugat pemilik tempat parkir, dan mereka mencoba mengandalkan klausul pengecualian di tempat parkir tersebut.

Oleh karena itu, penting untuk mengetahui waktu pasti saat kontrak penggunaan tempat parkir tersebut berlangsung. Diputuskan bahwa pemilik tempat parkir mengajukan penawaran dengan menyiapkan tempat parkir dan menyiapkan mesin untuk digunakan. Pelanggan menyetujui dengan menggunakan mesin tersebut – dalam hal ini dengan mengambil tiket dan membayar.

Hal ini menjadi latar belakang banyak transaksi dengan mesin penjual otomatis saat ini. Jika kasus yang melibatkan salah satu mesin ini muncul, tidak diragukan lagi akan terlihat bahwa perusahaan yang memiliki mesin tersebut mengajukan penawaran untuk menjual, yang diterima oleh pelanggan dengan mengaktifkan mesin tersebut dengan cara tertentu. Ini adalah titik yang tidak dapat dikembalikan, dan karenanya harus menjadi titik di mana kontrak terjadi.

### **Kampanye promosi dan kontrak agunan**

Ide kontrak kedua, atau agunan, muncul terkait penjualan lelang. Hal ini juga menjadi isu penting dalam kasus berikut terkait kampanye promosi.

*Esso v Commissioners of Customs and Excise (1976)*

Kasus ini menyangkut pemberian koin 'gratis' dengan bensin, sebagai bagian dari promosi penjualan oleh Esso pada tahun 1970. Para Komisaris bertanggung jawab untuk memungut pajak pembelian (pelopor PPN), dan mereka mengklaim bahwa Esso bertanggung jawab atas pajak pembelian yang belum dibayar sehubungan dengan kampanye promosi di mana koin Piala Dunia sepak bola diberikan secara cuma-cuma.

Setelah kemenangan Inggris di Piala Dunia 1966, Esso memanfaatkan antisipasi turnamen 1970 untuk memberikan koin yang hampir tidak berharga sebagai barang koleksi. Iklannya berbunyi, 'Gratis di stasiun aksi Esso Anda sekarang – koin Piala Dunia.'

Dengan demikian, pengendara didorong untuk membeli bensin dari stasiun Esso, dengan pengertian bahwa mereka akan menerima satu koin 'gratis' untuk setiap empat galon bensin yang dibeli. Muncul pertanyaan apakah koin tersebut merupakan bagian dari kontrak penjualan. Jika ya, maka Esso akan bertanggung jawab atas pajak. Jika tidak, maka pengendara mungkin tidak dapat meminta koin setelah membeli bensin.

House of Lords memutuskan dengan suara mayoritas empat berbanding satu bahwa Esso tidak bertanggung jawab atas pajak, tetapi penalaran para hakim sangat beragam.

- Seorang hakim berpendapat bahwa koin-koin tersebut disahkan berdasarkan kontrak penjualan bensin.
- Dua hakim berpendapat bahwa tidak ada kontrak yang mengikat secara hukum sama sekali terkait koin-koin tersebut.
- Dua hakim lainnya berpendapat bahwa ada kontrak kolateral yang mengikat, di mana Esso berjanji bahwa jika pengendara memasuki tempat tersebut dan membeli bensin dalam jumlah tertentu, satu koin atau beberapa koin akan ditransfer kepada mereka (satu koin untuk empat galon). Hal ini sama sekali terpisah dari kontrak penjualan apa pun (misalnya bensin dalam jumlah tertentu dengan harga yang pasti).

Meskipun pandangan terakhir merupakan pandangan minoritas tentang pembentukan kontrak, pandangan itulah yang mungkin dianut oleh sebagian besar hakim saat ini. Oleh karena itu, prinsip-prinsip berikut muncul dari kasus tersebut:

- Pemberian barang promosi 'gratis' kemungkinan akan membentuk kontrak tambahan, di mana perusahaan bensin (atau penjual lain) membuat penawaran umum – di sini disebutkan bahwa jika seorang pelanggan menggunakan garasi ini dan membeli empat galon bensin, koin akan diberikan.
- Ini berdiri di samping kontrak penjualan utama, yang merupakan sejumlah bensin untuk sejumlah uang.
- Ada maksud hukum (lihat nanti) meskipun koin itu sifatnya sepele. Oleh karena itu, ada kontrak di mana pelanggan dapat bersikeras mendapatkan koin jika empat galon bensin telah dibeli.
- Pertimbangan (lihat nanti) untuk koin adalah pembelian empat galon bensin.

Kasus ini menerapkan banyak prinsip yang dibahas dalam bab ini, dengan cara tertentu. Ini adalah kasus penting, karena ada banyak kampanye promosi, banyak di antaranya bekerja dengan dasar yang sama dengan kampanye Esso. Jelas penting bagi para Komisariss untuk mengetahui posisi mereka terkait masalah pajak, tetapi mungkin juga penting bagi pelanggan untuk mengetahui posisi mereka atas barang promosi yang tampaknya 'gratis'. Barang tersebut mungkin lebih berharga, dan kontrak yang mengikat akan menjadi penting. Kasus ini juga merupakan indikasi kesediaan untuk melihat lingkungan komersial modern dan posisi konsumen, serta menetapkan pola untuk perdagangan masa kini.

#### **Perdagangan jarak jauh – kontrak yang dibuat saat para pihak tidak bertatap muka**

Jika kedua belah pihak dalam kontrak, khususnya yang berurusan dengan penjualan barang, tidak bertransaksi secara langsung, pembeli dapat dirugikan karena tidak melihat barang yang dijelaskan oleh penjual. Dua bisnis yang bertransaksi dengan cara ini dapat dianggap memiliki cukup sumber daya untuk menghadapi situasi ini – pada dasarnya ini adalah risiko bisnis, dan pembeli harus mengambil tindakan pencegahan seperti meminta sampel, atau kemudian mengandalkan ganti rugi seperti ganti rugi atas pelanggaran kontrak.

Konsumen dalam posisi yang sama rentan dan, mengikuti arahan Eropa, perlindungan hukum baru kini tersedia. Peraturan Perlindungan Konsumen (Penjualan Jarak Jauh) 2000 kini berlaku, dan meskipun belum digunakan secara luas, dan karenanya memerlukan beberapa interpretasi, peraturan tersebut merupakan langkah maju yang besar dalam memperbarui hukum Kontrak untuk mencakup metode perdagangan modern. Peraturan tersebut memengaruhi mereka yang menjual barang atau jasa kepada konsumen (bukan tempat bisnis bertransaksi dengan bisnis lain) dan berlaku jika penjualan dilakukan dengan salah satu cara berikut:

- melalui telepon
- melalui faks
- melalui pesanan lewat pos atau belanja katalog
- melalui internet
- menggunakan layanan televisi digital.

Berdasarkan Peraturan tersebut, penjual harus memberikan informasi yang jelas kepada konsumen tentang barang atau jasa yang ditawarkan sebelum penjualan dilakukan dan harus memberikan konfirmasi tertulis setelah penjualan. Konsumen kemudian memiliki masa 'tenang' selama tujuh hari kerja. Ini berarti bahwa jika konsumen berubah pikiran selama waktu tersebut, mereka dapat membatalkan kontrak tanpa dianggap sebagai pelanggaran. Peraturan tersebut tidak berlaku untuk beberapa kontrak, termasuk:

- penjualan tanah
- penjualan dari mesin penjual otomatis
- telepon umum
- penjualan lelang.

Terdapat pula pengecualian sebagian, khususnya di bidang transportasi, akomodasi, dan katering, dan hak untuk membatalkan tidak berlaku untuk beberapa barang, seperti barang yang mudah rusak, koran, majalah, rekaman audio atau video yang tidak disegel atau

perangkat lunak komputer, barang yang dipersonalisasi, barang yang menurut sifatnya tidak dapat dikembalikan.

## 2.7 PERDAGANGAN ELEKTRONIK

Selain kesulitan yang mungkin ditimbulkan oleh transaksi jarak jauh, perdagangan dengan metode elektronik (paling umum melalui komputer melalui internet) dapat menimbulkan masalah lebih lanjut karena kecepatan dan metode transaksi yang dilakukan, kemudahan untuk mengotorisasi transaksi secara otomatis yang mungkin berarti penerimaan, dan lokasi para pihak. Selain peraturan tentang perdagangan jarak jauh yang dibahas di atas, kini ada seperangkat peraturan lebih lanjut, yaitu Peraturan Perdagangan Elektronik 2002.

Peraturan tersebut berlaku lagi bagi konsumen yang bertransaksi dengan suatu bisnis tetapi juga antarbisnis, dan membahas berbagai masalah seperti prinsip umum kontrak secara elektronik, belanja daring, akses ke data, koran, layanan profesional, dan hiburan daring. Menurut pedoman Departemen Perdagangan dan Industri, peraturan tersebut dimaksudkan untuk memastikan bahwa Uni Eropa 'meraup keuntungan penuh dari e-commerce dengan meningkatkan kepercayaan konsumen dan memberikan kepastian hukum kepada penyedia layanan masyarakat informasi, tanpa birokrasi yang berlebihan'.

Peraturan tersebut tidak mengubah aturan dasar hukum umum tentang penawaran dan penerimaan, tetapi membanggunya, sehingga prinsip-prinsipnya masih perlu ditetapkan dengan jelas. Apakah tampilan barang secara daring merupakan undangan untuk bertransaksi atau penawaran? Situasi 'berbelanja' tradisional dalam hukum Inggris akan menunjukkan bahwa tampilan situs web merupakan undangan untuk bertransaksi, dan ini sejalan dengan yurisprudensi dan Peraturan 12 Peraturan Perdagangan Elektronik (EC Directive) 2002 yang menyatakan bahwa pesanan pelanggan dapat menjadi penawaran. Namun, posisinya sama sekali tidak jelas.

Barang yang salah harga akan menimbulkan masalah tertentu, seperti yang dapat dilihat dalam situasi sulit yang dihadapi Argos ketika mengiklankan televisi Sony seharga Rp. 300.000 bukannya Rp. 3.000.000 pada bulan September 1999. Begitu kesalahan itu diketahui, Argos menghubungi pelanggan yang telah mencoba memesan. Namun, beberapa pelanggan telah memesan dan telah menerima konfirmasi. Argos berpendapat bahwa mereka telah keliru mengenai harga dan bahwa ini seharusnya jelas bagi pelanggan. Pentingnya keseragaman prinsip perdagangan dan perlunya transaksi yang adil jelas, jadi langkah ke arah ini harus disambut baik.

Namun, peraturan tersebut menggunakan kata-kata yang tentu saja memerlukan interpretasi oleh pengadilan untuk memberikan definisi, seperti persyaratan untuk memberikan pengakuan elektronik atas penerimaan pesanan 'tanpa penundaan yang tidak semestinya' dan kebutuhan untuk menyediakan 'sarana teknis yang tepat, efektif, dan dapat diakses' untuk memperbaiki kesalahan input sebelum melakukan pemesanan. Aspek penting dari peraturan tersebut adalah bahwa peraturan tersebut tidak mengatur cara kontrak dibuat, tetapi hanya prinsip kewajiban yang menjadi dasar kontrak tersebut. Ini berarti bahwa prinsip-prinsip hukum umum tetap penting dan perlu diperluas lebih lanjut, dengan analogi, untuk



diterapkan pada metode perdagangan modern.

## BAB 3 PERTIMBANGAN



*Apakah ini tawaran yang adil?*

### 3.1 PENDAHULUAN

Semua kontrak mengharuskan sesuatu diberikan sebagai imbalan atas sesuatu yang lain dari pihak lain. 'Sesuatu' itu disebut pertimbangan dan masing-masing pihak dalam kontrak harus memberikan pertimbangan agar kontrak tersebut sah. Ini adalah unsur tawar-menawar dalam suatu kontrak, di mana sesuatu akan diperoleh di masing-masing pihak. Definisi klasik pertimbangan, dalam hal manfaat dan kerugian (lawan dari manfaat, di mana sesuatu dilepaskan):

*Pertimbangan yang berharga dapat berupa hak, kepentingan, keuntungan atau manfaat yang diperoleh satu pihak, atau kesabaran, kerugian, kerugian atau tanggung jawab yang diberikan, diderita atau ditanggung oleh pihak lain.*

Mungkin lebih mudah untuk menganggap pertimbangan sebagai harga yang dibayarkan untuk kontrak, dan ini tentu sesuai dengan konsep komersial tentang tawar-menawar dan keuntungan. Definisi Pollock tentang pertimbangan dalam *Dunlop v Selfridge* (1915):

*Tindakan atau kesabaran satu pihak, atau janjinya, adalah harga yang harus dibayar untuk janji pihak lain.*

Jadi, jika A setuju untuk menggali kebun B seharga Rp. 500.000, janji A untuk menggali adalah harga yang dibayarkan untuk janji B untuk membayar Rp. 500.000.

Jika saya membeli satu kilo kentang seharga Rp. 20.000, kentang tersebut menjadi pertimbangan penjual, dan Rp. 20.000 menjadi pertimbangan saya. Namun, jika saya meminta dua karung kentang, yang akan dibayar saat kentang dikirimkan pada hari Jumat, berapa pertimbangan di masing-masing pihak?

### **Pertimbangan yang dilaksanakan dan yang dilaksanakan**

Pertimbangan dapat berbentuk tindakan atau janji, dan dikatakan dilaksanakan, yaitu ketika tindakan pengalihan barang telah dilaksanakan, atau dilaksanakan, ketika suatu pihak telah membuat janji, tetapi belum dilaksanakan. Dalam contoh di atas, A dan B sama-sama belum memenuhi janji mereka ketika kontrak dibuat, jadi pertimbangan dari kedua belah pihak bersifat dilaksanakan.

Jika C menawarkan Rp. 2.000.000 untuk pengembalian cincin berliannya yang hilang, dan D mengembalikannya sebagai tanggapan atas tawaran tersebut, pertimbangan D akan dilaksanakan, karena sisi tawar-menawarnya akan terpenuhi. Apakah pertimbangan tersebut dalam bentuk barang yang telah diserahkan, atau hanya janji untuk melakukan sesuatu (dan karenanya dapat dilaksanakan), tidak memengaruhi keabsahannya. Kontrak yang didasarkan pada janji sama mengikatnya dengan kontrak yang didasarkan pada penyerahan segera.

### **Pertimbangan harus cukup tetapi tidak harus memadai**

Kata-kata cukup dan memadai, meskipun memiliki arti yang sangat mirip dalam bahasa sehari-hari, memiliki arti yang agak berbeda ketika diterapkan pada pertimbangan, dan harus dipelajari (lihat di bawah). Agar pertimbangan dianggap cukup, pertimbangan tersebut harus memiliki nilai bagi pihak lain, betapapun kecil atau remehnya. Jika sebuah pena ditawarkan sebagai ganti mobil Porsche baru, betapapun tidak mungkin, jika dimaksudkan dengan serius, maka itu sudah cukup di mata hukum.

Ada sesuatu yang memiliki nilai di setiap sisi tawar-menawar, dan pengadilan tidak mepedulikan harga pasar, atau kecukupan, tawar-menawar tersebut. Hal ini mendukung gagasan kebebasan untuk membuat kontrak, yang memungkinkan para pihak untuk membuat tawar-menawar mereka sendiri, baik yang menguntungkan mereka atau tidak. Kasus berikut adalah otoritas yang biasa untuk persyaratan kecukupan pengadilan.

#### *Thomas v Thomas (1842)*

Seorang suami ingin istrinya, ketika ia meninggal, memiliki hak untuk tinggal di rumah miliknya, jadi ia membuat kontrak yang mengharuskan istrinya membayar sewa Rp. 1.000.000 per tahun. Hal ini dianggap sebagai imbalan yang cukup untuk menegakkan perjanjian, meskipun jelas tidak memadai, karena jauh di bawah nilai pasar.

Berikut ini adalah dua kasus menarik yang menggambarkan kecukupan dan kecukupan pertimbangan.

#### *Bainbridge v Firmstone (1838)*

Kebutuhan untuk mengetahui berat beberapa ketel uap muncul. Disepakati bahwa jika ketel uap dibawa untuk ditimbang, ketel uap tersebut akan dikembalikan dalam kondisi baik. Saat dikembalikan, ketel uap tersebut rusak, dan diputuskan bahwa pembayaran harus dilakukan untuk hal ini. Dalam kontrak, pertimbangan di satu sisi adalah manfaat penimbangan ketel uap, dan di sisi lain, hak untuk mengembalikan ketel uap dalam kondisi baik. Dapat dilihat bahwa manfaat penimbangan ketel uap tidak memiliki nilai pasar yang sebenarnya, tetapi dapat diterima oleh pengadilan sebagai pertimbangan karena dapat dikenali.

#### *Chappell v Nestlé (1960)*

Kasus ini dibawa ke pengadilan terkait masalah apakah Nestlé harus membayar royalti

kepada Chappell atas rekaman yang diberikan sebagai ganti bungkus cokelat (ditambah uang untuk pengiriman dan pengemasan). Diputuskan bahwa bungkus cokelat dan uang tersebut merupakan pertimbangan untuk rekaman tersebut. Oleh karena itu, jika situasinya tepat, bungkus cokelat saja dapat menjadi pertimbangan yang sah. Ini jelas tidak memadai, tidak memiliki nilai intrinsik (dibuktikan dengan bukti bahwa mereka dibuang setelah diterima), tetapi merupakan pertimbangan yang cukup.

*Edmonds v Lawson (2000)*

Kesepakatan pengacara murid 'untuk memasuki hubungan yang dekat, penting, dan berpotensi sangat produktif yang melibatkan magang' dianggap sebagai pertimbangan yang baik.

Jadi pertimbangan tidak harus memadai (cukup murah hati untuk tampak sebagai tawar-menawar yang adil dalam hal nilai moneter), tetapi harus mencukupi (dengan nilai yang cukup dapat dikenali untuk memuaskan pengadilan). Ini mungkin merupakan aspek pertimbangan yang paling penting, dan mendukung 'aturan' lain yang telah dikembangkan oleh pengadilan melalui yurisprudensi.

Pikirkan siapa yang 'menang' dalam kasus-kasus ini. Menurut Anda, kepada siapa simpati pengadilan akan berpihak pada masing-masing kasus?

#### **Pertimbangan tidak boleh samar-samar**

Meskipun tidak perlu untuk dapat menentukan nilai pasti dari pertimbangan, pertimbangan tersebut harus berupa sesuatu yang nyata, atau dapat dilihat, agar memiliki nilai di mata hukum.

*White v Bluett (1853)*

Janji seorang anak untuk menghentikan keluhannya tentang pembagian harta warisan ayahnya dianggap terlalu samar untuk menjadi pertimbangan yang sah.

Sekali lagi, menurut Anda pengadilan akan bersimpati kepada siapa dalam kasus ini?

#### **Pertimbangan harus berasal dari penerima janji**

Agar kontrak dapat diberlakukan, tawar-menawar harus dilakukan, dan pertimbangan diberikan, oleh kedua belah pihak yang terlibat. Artinya, mereka harus membuat penawaran dan penerimaan, dan mereka harus memberikan pertimbangan. Jadi, jika A membayar B Rp. 500.000 dan B setuju untuk memotong rumput C, C tidak dapat menuntut A. C tidak memberikan pertimbangan apa pun. Ini biasanya merupakan masalah tiga sisi, dan situasi serupa muncul dalam kasus berikut.

*Tweddle v Atkinson (1861)*

Sejumlah uang dijanjikan kepada seorang putra dan menantu perempuan saat menikah. Tweddle senior membayar bagiannya tetapi kemudian meninggal. Ayah mertua tidak memberikan uangnya, jadi putranya, Tweddle junior, menuntut jumlah yang disepakati. Diputuskan bahwa karena putranya tidak memberikan imbalan apa pun atas janji uang tersebut, kontrak tersebut dibuat antara kedua ayah, ia tidak dapat menegakkan perjanjian tersebut. Satu-satunya orang yang dapat menegakkan perjanjian tersebut adalah Tweddle senior, seandainya ia masih hidup.



Nanti akan terlihat bahwa asas ini sangat erat kaitannya dengan konsep tradisional tentang hubungan kontrak (hanya mereka yang menjadi pihak dalam kontrak yang dapat menggugat berdasarkan kontrak tersebut). Namun, posisi ini sekarang mungkin berbeda dengan diperkenalkannya Undang-Undang Kontrak (Hak Pihak Ketiga) 1999, dan implikasinya adalah bahwa manfaat suatu kontrak sekarang dapat diberlakukan oleh pihak yang sama sekali tidak memberikan imbalan, jika dijelaskan dengan sangat jelas bahwa manfaat tersebut ditujukan untuk orang tersebut.

### 3.2 IMBALAN MASA LALU

Imbalan yang diberikan untuk suatu janji harus dilakukan sehubungan dengan janji tersebut. Dengan kata lain, itu harus merupakan tindakan atau janji yang dilakukan secara langsung sebagai imbalan atas janji pihak lain, dan bukan sesuatu yang telah selesai. Jika hal yang menjadi imbalan telah dilakukan sebelum janji dibuat, maka di mata hukum itu sama sekali bukan imbalan.

#### *Roscorla v Thomas (1842)*

Penjualan seekor kuda telah terjadi, kuda tersebut ditukar dengan uang dengan cara yang biasa. Beberapa waktu setelah penjualan, penjual memberi tahu pembeli bahwa kuda tersebut 'sehat dan bebas dari cacat'. Kemudian diketahui bahwa kuda tersebut tidak seperti yang dideskripsikan, tetapi ganas dan tidak dapat dikendalikan. Pembeli berpendapat bahwa jaminan yang diberikan oleh penjual bahwa kuda tersebut 'sehat dan bebas dari cacat' sesuai dengan harga yang dibayarkan oleh pembeli.

Namun, pengadilan memutuskan bahwa jaminan tersebut diberikan kemudian dan tidak dapat dikaitkan dengan harga yang telah dibayarkan untuk kuda tersebut. Pembayaran telah dilakukan, dan karenanya tidak lagi dipertimbangkan, dan tidak sah.

Mungkin lebih mudah untuk melihat konsep pertimbangan masa lalu dalam kasus berikut yang lebih baru.

#### *Re McArdle (1951)*

Anggota keluarga McArdle melakukan perubahan pada sebuah rumah untuk menampung seorang kerabat lanjut usia. Setelah pekerjaan selesai, anggota keluarga lainnya berkunjung dan sangat senang dengan perubahan tersebut sehingga mereka menawarkan untuk membayar orang-orang yang telah melakukan pekerjaan tersebut. Beberapa waktu kemudian uang tersebut belum diserahkan, sehingga mereka yang telah melakukan pekerjaan tersebut menuntut sejumlah uang yang dijanjikan. Diputuskan bahwa mereka tidak dapat menuntut

pembayaran karena pekerjaan tersebut telah dilakukan sebelum uang tersebut dijanjikan. Oleh karena itu, pembayaran tersebut tidak lagi dipertimbangkan dan tidak sah.

*Apakah keputusan ini menghasilkan hasil yang adil bagi keluarga?*

Jadi, jika satu-satunya tindakan atau janji yang dapat menjadi imbalan dijanjikan setelah tindakan pihak lain dilaksanakan, maka tidak ada kontrak yang mengikat, karena imbalan di masa lalu tidak akan mendukung kontrak.

Namun, jika suatu tindakan dilakukan atas permintaan pemberi janji, dan dipahami sejak awal bahwa pembayaran akan dilakukan pada akhirnya, atau jika itu adalah tindakan yang pembayarannya dapat secara wajar diimplikasikan, maka imbalan yang tampaknya terjadi di masa lalu akan sah. Hal ini diilustrasikan dengan baik dalam kasus abad ketujuh belas berikut.

*Lampleigh v Braithwait (1615)*

Pengampunan diperoleh dari raja untuk seorang teman yang telah membunuh seseorang. Teman itu sangat senang sehingga ia menjanjikan Rp. 1.000.000 sebagai ganti rugi atas kesulitan memperoleh pengampunan. Ketika uang ini tidak dibayarkan, diputuskan bahwa hal itu dapat diberlakukan di pengadilan karena, meskipun jumlahnya dinyatakan setelah pengampunan diperoleh, diharapkan sejak awal bahwa pembayaran kembali biaya akan dilakukan, dan ini dapat dilihat sebagai penetapan tingkat pembayaran kembali.

*Apakah jumlah ini wajar untuk pengeluaran (perhitungan tanggal kasus)?*

Contoh yang lebih baru muncul dalam konteks tempat kerja. Mengenai Paten Casey (1892) Pekerjaan dilakukan dan setelah itu, sebagai ganti pembayaran, beberapa bagian paten dijanjikan. Ketika hak paten tidak diserahkan, maka hal ini dapat diberlakukan oleh hukum karena dipahami bahwa pembayaran akan diberikan untuk pekerjaan yang dilakukan.

Jadi, jika permintaan pemberi janji mengandung implikasi bahwa pembayaran akan dilakukan untuk tindakan tersebut, janji selanjutnya dapat dilihat hanya sebagai penetapan tingkat pembayaran. Hal ini dapat dengan mudah muncul ketika seorang karyawan diminta untuk melakukan pekerjaan tambahan. Jumlah pastinya dapat ditetapkan setelah pekerjaan selesai, tetapi jelas bahwa mereka tidak akan bekerja tanpa imbalan!

### **3.3 KESABARAN UNTUK MENUNTUT**

Meninggalkan tuntutan hukum terhadap seseorang mungkin merupakan pertimbangan yang baik. Faktanya, ini adalah dasar yang digunakan untuk membuat sejumlah besar penyelesaian di luar pengadilan, dan sangat sering muncul dalam praktik. Berikut ini adalah contoh pertimbangan yang timbul dari janji untuk tidak mengambil tindakan tertentu.

*Haigh v Brooks (1839)*

Sejumlah uang harus dibayarkan sebagai imbalan atas kesepakatan untuk membatalkan klaim hukum berdasarkan jaminan. Diputuskan bahwa hal ini dapat diberlakukan, meskipun ada

beberapa keraguan atas keabsahan jaminan tersebut. Jadi, melepaskan hak untuk menuntut dapat menjadi pertimbangan yang cukup, meskipun hak tersebut tidak pasti, dengan ketentuan

- klaim tersebut memiliki peluang untuk berhasil, dan
- orang tersebut bermaksud untuk memberlakukan klaim tersebut.

*R v Attorney General (2003)*

Janji seorang anggota patroli SAS untuk tidak mengungkapkan rincian pekerjaannya, misalnya dalam menerbitkan kisah pengalamannya, dianggap sebagai pertimbangan yang baik untuk janji Kementerian Pertahanan untuk tidak mengembalikannya ke unit asalnya, dengan pengurangan gaji yang terkait.

### **Pelaksanaan tugas yang ada**

Umumnya, melakukan sesuatu yang sudah menjadi kewajiban bukanlah pertimbangan yang cukup. Kasus-kasus tentang hal ini terbagi dalam dua kategori: kasus-kasus di mana kewajiban sudah ada berdasarkan hukum umum negara tersebut, dan kasus-kasus di mana kewajiban menjadi tanggung jawab orang lain berdasarkan kontrak.

### **Pelaksanaan tugas yang ada berdasarkan hukum umum suatu negara**

Seorang pengacara diwajibkan untuk hadir di pengadilan berdasarkan perintah saksi, tetapi setuju dengan salah satu pihak bahwa mereka akan membayarnya untuk memberikan bukti. Diputuskan bahwa ia tidak berhak untuk memaksakan pembayaran ini, karena itu adalah sesuatu yang sudah diwajibkan oleh hukum, dan sekadar melakukan itu tidak berarti imbalan yang sah.

Akan tetapi, melampaui apa yang secara tegas diwajibkan oleh hukum, dan melakukan sesuatu yang ekstra terhadap tugas yang ada ini, dapat dianggap sebagai pertimbangan yang sah.

*Glasbrook Bros v Glamorgan County Council (1925)*

Pada saat kasus ini, Dewan Daerah adalah administrator kepolisian setempat dan memiliki tugas hukum untuk memastikan perdamaian di daerah tersebut. Dewan telah memutuskan bahwa setelah pemogokan dan gangguan baru-baru ini di sekitar tambang batu bara di Wales Selatan, patroli polisi keliling akan cukup untuk menjaga perdamaian. Pemilik tambang batu bara tertentu meminta patroli besar untuk ditempatkan di tambang mereka. Dewan setuju, tetapi dengan sejumlah uang. Ini dianggap dapat ditegakkan karena Dewan melampaui tugas mereka yang ada dalam menyediakan lebih banyak polisi daripada kewajiban hukum mereka. Keputusan ini diterapkan pada pertandingan sepak bola di *Harris v Sheffield United (1987)* di mana diputuskan bahwa permintaan kehadiran polisi untuk mengadakan pertandingan dengan aman akan mengakibatkan kewajiban untuk membayar layanan tersebut.

Contoh yang lebih baru adalah dalam kasus berikut.

*Ward v Byham (1956)*

Seorang ibu tunggal dijanjikan oleh ayah dari anaknya pembayaran rutin sebesar Rp. 1.000 per minggu untuk pemeliharaan anak tersebut dengan syarat ia menjaga anak tersebut 'terawat dengan baik dan bahagia'. Anak tersebut nantinya dapat memilih untuk tinggal bersama ayah atau ibu. Pada saat itu terdapat kewajiban hukum bagi seorang ibu untuk memelihara anaknya

(ini sekarang dikelola secara berbeda).

Ayah tersebut gagal membayar dan ibu tersebut mengklaim bahwa ada kontrak untuk pembayaran tersebut. Imbalan ayah tersebut jelas merupakan janji uang tersebut. Ayah tersebut berpendapat bahwa ibu tersebut tidak memberikan imbalan apa pun karena ia sudah berkewajiban untuk memelihara anak tersebut secara hukum. Namun, diputuskan bahwa dengan menjaga anak tersebut 'terawat dengan baik dan bahagia', ia melakukan lebih dari sekadar memelihara, yang merupakan kewajiban hukum. Oleh karena itu, pembayaran uang tersebut dapat diberlakukan.

Secara hukum, ini harus menjadi kasus yang berada di ambang batas, dan menunjukkan bahwa sangat sedikit 'tambahan' yang diperlukan untuk membuat pembayaran dapat diberlakukan, jika pengadilan benar-benar ingin menyatakan kontrak tersebut sah. Dalam praktiknya, harus ada sedikit perbedaan dalam kejelasan antara menjaga anak 'terawat dengan baik dan bahagia' dan 'menghentikan pengaduan', yang ditolak sebagai pertimbangan dalam kasus yang dilihat sebelumnya dari *White v Bluett*, dan hal ini menimbulkan pertanyaan tentang apa yang sebenarnya dicari oleh pengadilan.

#### **Pelaksanaan tugas kontraktual yang ada**

Jika seseorang telah membuat kontrak untuk melakukan sesuatu, tugas yang sama ini secara umum tidak dapat digunakan lagi sebagai pertimbangan untuk orang yang sama. Dua kasus pengiriman dapat digunakan untuk menggambarkan hal ini.

##### *Stilk v Myrick (1809)*

Dua pelaut meninggalkan kapal selama perjalanan ke Laut Baltik. Delapan pelaut yang tersisa setuju dengan kapten untuk membagi upah para pembelot di antara mereka sebagai imbalan untuk berlayar dengan kekurangan awak. Setibanya di pelabuhan, uang tidak dibayarkan, sehingga para pelaut menggugat kapten. Diputuskan bahwa para pelaut tidak melakukan lebih dari kewajiban kontraktual mereka yang telah menjadi kewajiban kapten dalam perjanjian awal mereka untuk berlayar dengan kapal.

Mungkin ada simpati terhadap kapten kapal yang mencoba merekrut pelaut dalam situasi sulit. Namun, keputusannya berbeda dalam kasus berikut.

##### *Hartley v Ponsonby (1857)*

Dalam kasus ini, 17 pelaut dari 36 awak kapal meninggalkan kapal, dan dari pelaut yang tersisa, hanya beberapa yang merupakan pelaut berpengalaman. Kesepakatan serupa dibuat dengan kapten untuk membagi upah para pembelot di antara delapan pelaut yang tersisa jika kapal berlayar dengan awak yang sangat sedikit. Saat kembali, pembayaran tidak dilakukan. Kali ini diputuskan bahwa para pelaut telah melampaui tugas mereka yang ada, dan bahwa upah para pembelot harus dibayarkan kepada mereka yang tersisa. Sebagai penjelasan, disarankan bahwa apa yang terjadi sangat berbeda dari perjanjian awal sehingga kontrak awal telah dibatalkan dan kontrak baru dibuat.

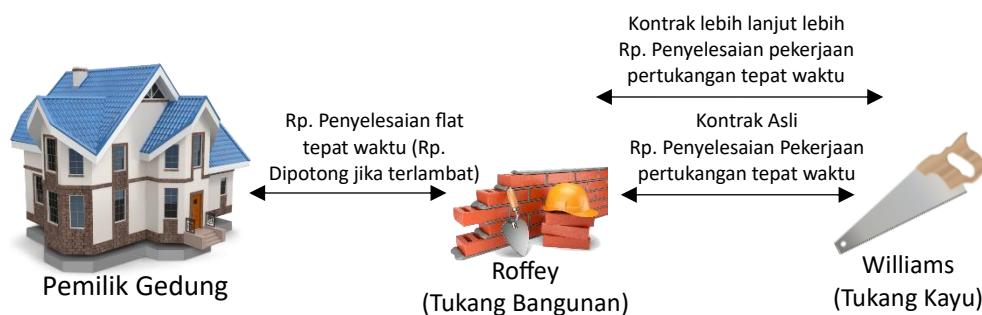
##### *Williams v Roffey (1990)*

Pihak tergugat yang membangun membuat kontrak dengan penggugat tukang kayu untuk mengerjakan pekerjaan pertukangan pada beberapa flat. Ketika pihak pembangun menemukan bahwa tukang kayu tersebut mengalami kesulitan keuangan, tidak dapat



memperoleh bahan dan tenaga kerja, dan tidak dapat menyelesaikan pekerjaan, mereka menawarkan uang tambahan untuk memastikan bahwa pekerjaan tersebut diselesaikan tepat waktu sesuai dengan perjanjian. Akibatnya, pihak pembangun terhindar dari membayar denda berdasarkan klausul ganti rugi yang ditetapkan dengan pemilik flat.

Para tukang kayu tersebut melanjutkan pekerjaan, tetapi pihak pembangun tidak membayar, sehingga para tukang kayu tersebut menggugat untuk mendapatkan kembali uang yang dijanjikan dalam perjanjian baru. Diputuskan bahwa para tukang kayu seharusnya berhasil, karena pihak pembangun telah membuat pilihan untuk membayar mereka, untuk menghindari ketidaknyamanan karena harus mencari tukang kayu baru, dan bahwa mereka telah terhindar dari kerugian karena harus membayar denda kepada pemilik gedung.



Pemilik gedung Roffey Williams (pembangun) (tukang kayu) Gambar 3.2 Kasus Williams v Roffey telah menimbulkan banyak diskusi di dunia hukum, terutama karena, setidaknya sampai batas tertentu, kasus ini bertentangan dengan persyaratan tradisional tentang pertimbangan. Tukang kayu harus menyelesaikan flat pada tanggal tertentu dalam kontrak awal mereka dengan pembangun. Mereka selanjutnya menawarkan dengan pembangun bahwa mereka akan menyelesaikannya pada tanggal tersebut jika lebih banyak uang dibayarkan. Jadi, tukang kayu dapat dianggap tidak melakukan lebih dari tugas awal mereka, tetapi menggunakannya untuk meminta lebih banyak uang.

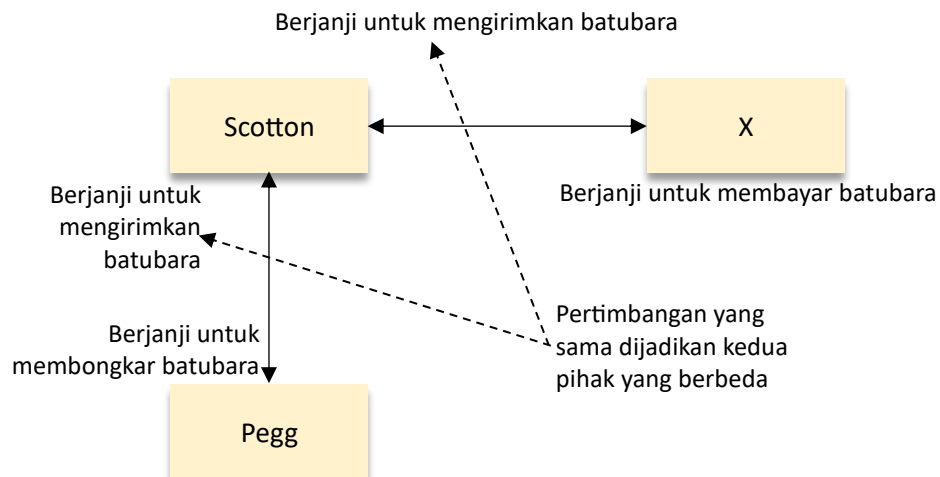
Di sisi lain, dapat dikatakan bahwa pembangun telah membuat pilihan yang diperhitungkan dengan menyetujui untuk membayar tukang kayu, dan menghindari pembayaran tambahan kepada pemilik merupakan keuntungan praktis dan finansial bagi mereka. Kasus ini tentu saja merupakan contoh pengadilan yang melakukan upaya nyata untuk mempertimbangkan realitas komersial dari kesulitan yang dihadapi oleh para pihak dalam krisis keuangan, dan dalam konteks resesi dalam perdagangan mereka. Akan tetapi, saat ini ada keengganan yang jelas untuk memperluas prinsip tersebut lebih jauh, dan ini terlihat dalam *Re Selectmove* (1995) di mana pengadilan menolak untuk menerapkan argumen Roffey untuk pembayaran sebagian utang. Setelah kesepakatan untuk membayar Inland Revenue secara mencicil, muncul klaim bahwa bunga tidak boleh dibayarkan, karena Inland Revenue memiliki keuntungan praktis karena tidak perlu bersusah payah lagi untuk menagih utang.

Hal ini dapat dilihat setidaknya sebagian sebagai keputusan kebijakan karena melibatkan pembayaran kepada Inland Revenue, bukan kepada individu. Baru-baru ini kasus *Simon Container Machinery v Emba Machinery* (1998) mengikuti keputusan dalam Roffey,

pertimbangannya ditemukan dalam manfaat praktis untuk menghindari masalah yang akan disebabkan oleh penarikan pihak lain dari kontrak.

**Pelaksanaan kewajiban kontraktual yang ada yang harus dilakukan kepada pihak ketiga**

Janji oleh A kepada B, untuk melakukan sesuatu yang sudah menjadi kewajiban A berdasarkan kontrak dengan pihak ketiga, C, dapat menjadi pertimbangan yang baik.



Scotton setuju untuk mengirimkan sejumlah batu bara kepada seseorang, X, atau kepada siapa pun yang ditunjuk oleh X, dengan imbalan pembayaran. X meminta agar batu bara tersebut dikirimkan kepada Pegg. Scotton kemudian menghubungi Pegg dan setuju untuk mengirimkan batu bara dalam jumlah yang sama, jika Pegg dapat membongkarnya. Pegg setuju, tetapi ketika batu bara tersebut dikirimkan, ia tidak membongkarnya.

Scotton menggugat hal ini, dan diperdebatkan bahwa perjanjiannya dengan Pegg tidak sah karena ia menawarkan hal yang persis sama sebagai imbalan yang wajib ia lakukan berdasarkan kontraknya dengan X. Namun, pengadilan memutuskan bahwa adalah tepat untuk menawarkan imbalan yang sama kepada dua pihak yang berbeda, karena jika Scotton tidak mengirimkan batu bara sama sekali, ia akan menanggung risiko dituntut dua kali, oleh Pegg dan oleh X.

Menarik bahwa argumen dalam kasus ini hanya benar-benar layak jika pertimbangannya bersifat eksekutori. Pelaksanaan tindakan pengiriman batu bara saja mungkin tidak cukup sebagai pertimbangan, karena tergugat memang berkewajiban untuk melakukan hal ini, tetapi janji untuk melakukannya kepada dua pihak memaksakan kemungkinan dituntut atas pelanggaran kontrak oleh dua pihak, dan ini merupakan pertimbangan yang baik.

Argumen ini disetujui dalam kasus *Dewan Penasihat New Zealand Shipping Co v Satterthwaite* (1975), yang juga dikenal sebagai *The Eurymedon* (perjanjian tiga pihak lain yang melibatkan pekerja pelabuhan), dan juga diterima secara prinsip dalam *Pao On v Lau Yiu Long* (1980).

### 3.4 PEMBAYARAN SEBAGIAN UTANG

Maka jelas bahwa pertimbangan biasanya harus menjadi sesuatu yang melampaui kewajiban yang ada kepada pemberi janji, baik itu kewajiban yang harus dipenuhi berdasarkan hukum negara atau berdasarkan pengaturan kontrak. Perluasan dari hal ini adalah dengan mengatakan bahwa membayar sebagian utang kepada seseorang, ketika jatuh tempo, bukanlah pelunasan untuk seluruh pembayaran. Hal ini telah dikenal sebagai aturan dalam Kasus Pinnel.

#### *Kasus Pinnel (1602)*

Seorang pria bernama Cole berutang sejumlah uang kepada Pinnel, dan atas permintaan Pinnel, ia telah membayarnya dengan jumlah yang lebih sedikit lebih awal selama satu bulan. Pinnel awalnya mengatakan bahwa hal ini akan mengakhiri utangnya, tetapi kemudian mencoba menuntut sisanya. Diputuskan bahwa meskipun secara umum jumlah yang lebih sedikit tidak melunasi seluruh utang, pembayaran lebih awal, atas permintaan kreditur, akan melunasinya, seperti halnya pembayaran di tempat atau bentuk yang berbeda.

Aturan asli diadopsi dan dikonfirmasi oleh kasus House of Lords *Foakes v Beer* (1884) di mana setelah utang dibayar setelah putusan pengadilan, kreditur berhasil menuntut bunga atas keterlambatan pembayaran.

Aturan dalam kasus Pinnel, kemudian, masih berlaku sebagai hukum yang baik, meskipun sudah kuno. Akan tetapi, dalam kasus itu sendiri, selain aturan umum, dikatakan bahwa meskipun hanya membayar kurang dari utang pada hari jatuh tempo tidak melunasi seluruh utang, penambahan sesuatu yang lain ke sebagian uang dapat melakukannya. Oleh karena itu, situasi berikut dapat dianggap sebagai pengecualian terhadap aturan umum.

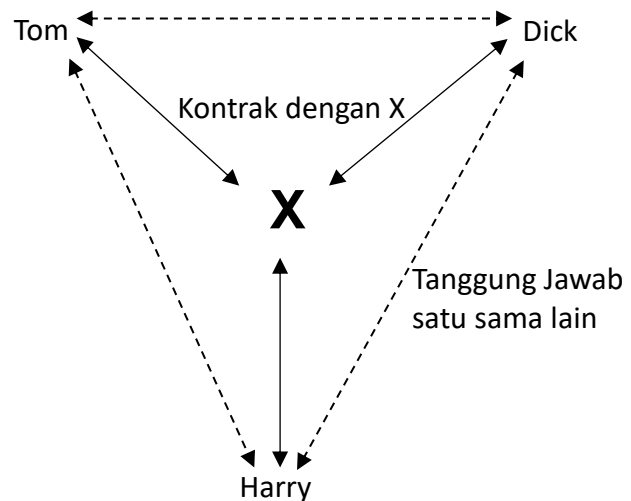
- Jika, atas permintaan kreditur, sesuatu yang lain ditambahkan ke pembayaran. Ini dapat muncul jika A berutang kepada B sebesar Rp. 2.000.000, dan atas permintaan B membayar Rp. 1.000.000 bersama dengan perhiasan yang disukai A. Dalam kasus tersebut, dikemukakan bahwa barang seperti 'hadiah seekor kuda, elang, atau jubah' dapat melunasi utang sepenuhnya, asalkan pihak lain senang dengan kesepakatan tersebut. Ilustrasi tersebut masih relevan 400 tahun kemudian. Jika seseorang berutang sejumlah uang, dan pihak lain senang menerima pembayaran sebagian ditambah mobil, sistem hi-fi, atau jaket milik pihak lain sebagai ganti uang, tidak ada alasan mengapa hal ini tidak dapat diakui sebagai pembayaran. Telah ditetapkan bahwa pengadilan tidak menuntut nilai pasar, jadi tidak relevan apakah barang tersebut merupakan pengganti yang tepat untuk jumlah uang yang belum dibayarkan.

Sejauh mana pengadilan harus bertindak sesuai dengan aturan ini? Kita telah melihat bahwa bungkus cokelat yang tidak berharga dapat menjadi pertimbangan yang baik. Apakah bungkus yang sama, atau sebatang cokelat kecil, ditambah lima sen, dapat menjadi pelunasan utang awal yang besar? Haruskah demikian? Jika demikian, mengapa cokelat dan lima sen diperlukan, karena keduanya tidak seberapa dibandingkan dengan utang yang besar?

- Jika, atas permintaan kreditur, debitur membayar jumlah yang lebih sedikit sebelum tanggal jatuh tempo. Hal ini memberi kreditur sesuatu yang 'ekstra' dalam hal waktu,

sehingga dianggap sebagai pertimbangan yang baik. Jika C berutang kepada D sebesar Rp. 300.000, yang akan dilunasi pada tanggal 15 Desember, tetapi atas permintaan D, C membayar kembali Rp. 250.000 pada tanggal 1 Desember sebagai pelunasan, hal ini akan dianggap sebagai akhir utang, dan D tidak akan dapat menarik kembali perjanjian dan menuntut Rp. 50.000 lainnya.

- Jika, atas permintaan kreditur, metode pembayaran diubah. Pembayaran dapat dilakukan di tempat yang berbeda, atau dalam bentuk yang berbeda, misalnya jika E berutang kepada F sebesar Rp. 1.000.000 yang akan dibayarkan di kantornya di London, dan atas permintaan F, E membawa uang tersebut ke rumah F di Swindon. Akan tetapi, dalam kasus *D and C Builders v Rees* (1965) telah diputuskan bahwa pembayaran dengan jumlah yang lebih sedikit melalui cek daripada uang tunai bukanlah perbedaan yang cukup besar dalam metode pembayaran untuk melunasi utang secara penuh.
- Jika ada perjanjian perdamaian dengan para kreditor. Jika X dinyatakan pailit, dan berutang kepada Tom, Dick, dan Harry, X jelas tidak dapat membayar mereka semua secara penuh. Akan tetapi, mereka kemudian dapat setuju untuk menerima sebagian utang yang menjadi tanggungan mereka dalam penyelesaian klaim mereka terhadap X. Hal ini akan dianggap mengikat di pengadilan, karena jika Tom, Dick, dan Harry masing-masing telah membuat perjanjian dengan X mengenai satu sama lain, akan menjadi penipuan bagi satu sama lain untuk mengingkari perjanjian itu dan menuntut X. Situasinya sedikit mirip dengan perjanjian multipartit dalam *Clarke v Dunraven* (lihat hlm. 36), meskipun dengan perjanjian kreditor ini Tom, Dick, dan Harry mungkin telah memberikan masukan tentang apa yang disepakati mengenai satu sama lain.



- Jika pembayaran dengan jumlah yang lebih kecil oleh pihak ketiga diterima, kreditor tidak dapat menuntut debitur asli untuk jumlah penuh. Hal ini muncul dalam kasus *Hirachand Punamchand v Temple* (1911), di mana pemberi pinjaman uang penggugat setuju dengan paman Temple untuk menerima cek sebagai pelunasan utang Temple, meskipun cek tersebut bukan untuk jumlah penuh. Penggugat kemudian tidak dapat menarik kembali kata-katanya dan menuntut Temple untuk sisanya. Sekali lagi, dengan melakukan hal itu, penggugat akan melanggar perjanjian dengan paman tersebut.
- Namun, jelas dari kasus terbaru *Inland Revenue Commissioners v Fry* (2001) bahwa tidak ada aturan ketat mengenai pembayaran sebagian oleh pihak ketiga. Hal itu dipandang sebagai praduga yang dapat dibantah dalam keadaan yang tepat. Dalam kasus ini, seorang suami menawarkan £10.000, bukan lebih dari £100.000 sebagai

pelunasan pajak istrinya 'secara penuh dan final'. Inland Revenue menguangkan cek tersebut dan kemudian meminta sisa pembayaran. Pengadilan mengizinkan mereka untuk bersikeras agar sisanya dibayarkan dan mengatakan bahwa 'mencairkan cek menimbulkan praduga penerimaan yang dapat dibantah'.

Dalam kasus *Bracken v Billinghamurst* (2003), seorang pembangun secara pribadi bertanggung jawab atas utang. Mereka dibayar oleh perusahaannya dengan mengirimkan cek untuk jumlah yang lebih rendah 'secara penuh dan final' dari utang tersebut. Kreditur kemudian mencoba untuk memaksakan pembayaran saldo, tetapi seperti pemberi pinjaman uang di Temple, tidak berhasil.

### **Penghentian perjanjian**

Pengecualian di atas terhadap aturan dalam Kasus Pinnel semuanya merupakan contoh kesepakatan dan kepuasan. Di situlah kesepakatan dicapai atas pelepasan kontrak, kedua belah pihak telah memberikan pertimbangan. Pengecualian yang lebih jauh dan sangat penting terhadap prinsip ini adalah doktrin estoppel janji. Estoppel adalah prosedur yang digunakan pengadilan untuk mengestop (atau mencegah) seseorang mengatakan sesuatu yang seharusnya mereka katakan.

Estoppel janji menerapkan prosedur ini ketika sebuah janji dibuat untuk membebaskan pihak dari kewajiban kontraktual, dan ketika penerapan hukum secara ketat dapat menyebabkan ketidakadilan yang nyata. Prinsip ini berasal dari kasus *High Trees*, di mana diputuskan bahwa ketika sebuah janji dibuat untuk membebaskan pihak dari kewajiban kontraktual, dengan maksud hukum, dan ketika janji tersebut dimaksudkan untuk ditindaklanjuti dan pada kenyataannya ditindaklanjuti, pemberi janji akan dicegah untuk mengajukan bukti bahwa tidak ada imbalan.

#### *Central London Property Trust v High Trees House (1947)*

Penggugat pemilik blok flat di London menyewakannya kepada tergugat pada tahun 1937 seharga Rp. 25.000.000 per tahun, dan tergugat kemudian menyewakan properti tersebut sebagai flat individu kepada penyewa. Selama periode Perang Dunia II, semakin sulit untuk menemukan penyewa, jadi tergugat memutuskan untuk mengakhiri perjanjian tersebut. Alih-alih melakukan ini, penggugat setuju untuk mengurangi pembayaran yang harus dibayarkan berdasarkan sewa menjadi Rp. 12.500.000 per tahun. Akibatnya, tergugat dapat melanjutkan dengan jumlah penyewa yang dikurangi. Pada akhir tahun 1945, orang-orang kembali ke London, dan flat-flat tersebut kembali penuh. Penggugat kemudian memutuskan untuk kembali ke pembayaran penuh awal berdasarkan sewa, dan untuk menguji kasus mereka, menggugat untuk pembayaran penuh untuk paruh terakhir tahun 1945. Diputuskan bahwa jumlah penuh harus dibayarkan untuk periode enam bulan ini, karena flat-flat tersebut telah terisi penuh. Namun, Denning J juga mengambil kesempatan untuk menyampaikan poin-poin berikut (obiter):

- Para penggugat berhak meminta pembayaran penuh mulai sekarang.
- Di sisi lain, jika para penggugat menuntut pembayaran untuk tahun-tahun perang (hingga 1945), maka mereka akan dilarang untuk memaksakan pembayaran. Tidak adil untuk mengizinkan mereka mengingkari janji yang telah diandalkan oleh tergugat

untuk melanjutkan kontrak.

Hal ini kemudian dikenal sebagai doktrin estoppel janji. Doktrin ini dimulai di High Trees dengan Lord Denning (ketika ia masih hakim yang cukup baru tetapi tanggap dan inovatif) yang menggunakan kekuatan ekuitasnya untuk memberikan ganti rugi yang sesuai jika diperlukan, dan sejak saat itu berkembang menjadi doktrin yang diakui sepenuhnya.

Doktrin ini merupakan contoh peluang yang terinspirasi untuk mengembangkan hukum sebagai cara mengurangi ketidakadilan, sebagaimana aturan asli dalam Kasus Pinnel (yang ditegaskan dalam Foakes v Beer) bahwa pembayaran sebagian utang tidak dapat membebaskan kewajiban atas seluruh utang, dapat menjadi sangat keras dalam keadaan tertentu jika diterapkan secara ketat. Otoritas untuk usulan Denning ditemukan sampai batas tertentu dalam kasus House of Lords berikut.

*Hughes v Metropolitan Railway Co (1877)*

Berdasarkan perjanjian sewa perbaikan, penyewa properti diperintahkan untuk melakukan perbaikan atau diusir, dan diberi waktu enam bulan untuk melakukannya. Namun, negosiasi kemudian dimulai untuk membeli properti tersebut, tetapi tidak membuahkan hasil, sehingga pemiliknya segera menuntut kepemilikan. Penyewa mengklaim bahwa sementara negosiasi pembelian berlangsung, pemberitahuan untuk perbaikan ditangguhkan, kemudian memberi mereka waktu untuk melakukan perbaikan. Pengadilan setuju bahwa kewajiban untuk memperbaiki ditangguhkan selama waktu ini.

Lord Cairns membuat pernyataan yang menyatakan bahwa dalam tradisi ekuitas, jika para pihak berada dalam hubungan kontraktual, dan salah satu berjanji untuk membebaskan pihak lain dari tugas hukum yang ketat, 'orang yang seharusnya dapat menegakkan hak-hak tersebut tidak akan diizinkan untuk menegakkannya jika itu tidak adil mengingat transaksi yang telah terjadi antara para pihak'.

Beberapa poin penting mengenai estoppel janji:

1. Dalam kasus Hughes, hak-hak tuan tanah telah ditangguhkan, tetapi High Trees melangkah lebih jauh dengan mengatakan bahwa hak untuk menyewa selama periode 1940–45 telah dihapuskan, karena tidak adil untuk menghidupkannya kembali, karena uang tersebut tidak akan pernah dapat diperoleh kembali.
2. Estoppel janji hanya dapat digunakan sebagai pembelaan, dan bukan untuk mengajukan gugatan baru jika sebelumnya tidak ada. Dalam kasus Combe v Combe (1951), seorang suami berjanji untuk membayar istrinya sebesar Rp. 1.000.000 per tahun saat berpisah, dan ketika ia gagal membayar, istrinya menuntutnya untuk membayar selama sepuluh tahun, dengan alasan mengandalkan High Trees. Diputuskan bahwa doktrin tersebut tidak dapat digunakan untuk memulai gugatan jika tidak ada imbalan. Doktrin tersebut adalah 'perisai dan bukan pedang'.
3. Seorang pemberi janji dapat menarik kembali janjinya ketika ia memberikan pemberitahuan yang wajar bahwa ia akan melakukannya, asalkan penerima janji dapat melanjutkan posisi semula. Hal ini dapat dilakukan di Hughes, tetapi tidak di High Trees selama tahun-tahun perang.
4. Dinyatakan dengan cukup jelas dalam kasus ini bahwa estoppel janji tidak menyerang

akar doktrin pertimbangan. Pertimbangan masih penting untuk pembentukan kontrak, tetapi tidak selalu penting untuk variasinya.

Jadi, untuk menilai keadaan di mana doktrin estoppel janji akan beroperasi, kondisi berikut diperlukan:

- Harus ada hubungan hukum yang ada antara para pihak. Dalam High Trees, ini adalah kontrak untuk sewa properti antara pemilik properti dan tergugat.
- Penggugat dengan sengaja melepaskan hak hukumnya terhadap tergugat. Dalam High Trees, pemilik memilih untuk mengurangi sewa (pada kenyataannya, pada kesempatan ini adalah demi kepentingan mereka untuk melakukannya). Dalam Baird Textiles Holdings v Marks and Spencer (2002) dikatakan bahwa pernyataan pelepasan harus sangat jelas. Di sini, hal itu dianggap terlalu tidak pasti dan klaim estoppel gagal.
- Tergugat tidak memberikan pertimbangan atas pengabaian hak kontraktual. Dalam High Trees tidak ada pertimbangan yang dinyatakan untuk mengurangi sewa – itu adalah tindakan sepihak. Akan tetapi, dapat dikatakan sekarang, berdasarkan Williams v Roffey, bahwa dalam High Trees manfaat dari tidak membiarkan properti kosong, dan memiliki sewa yang dikurangi alih-alih tidak ada sama sekali, merupakan manfaat bagi pemilik (ingat dalam Williams v Roffey manfaat bagi pembangun adalah tidak perlu mencari tukang kayu baru dan menghindari pembayaran denda kepada pemilik bangunan).
- Tergugat mengubah posisinya sebagai akibat dari pengabaian tersebut, sehingga tidak adil untuk membiarkan penggugat menang hanya karena kurangnya pertimbangan. Dalam High Trees, tergugat tentu tidak akan melanjutkan sewa dengan sewa penuh. Karena ia mengandalkan pengurangan tersebut, dan tidak ada cara baginya untuk memperoleh kembali sewa untuk periode perang, sekarang tidak adil untuk memintanya membayar harga penuh untuk periode tersebut.

Promissory estoppel masih merupakan doktrin yang sedang berkembang, yang berawal dari ekuitas. Ini berarti bahwa prinsip-prinsip ekuitas yang biasa berlaku, dan ini terlihat dalam kasus berikut.

*D and C Builders v Rees (1966)*

Para pembangun penggugat melakukan pekerjaan untuk keluarga tergugat. Ketika pekerjaan tersebut tidak dilakukan dengan memuaskan, tergugat membayar sebagian dari jumlah yang diminta melalui cek, dan penggugat menuntut sisanya. Tergugat mengklaim estoppel janji, dengan alasan bahwa dengan menerima cek tersebut, para pembangun telah setuju untuk membayar sebagian utang.

Namun, pengadilan merasa bahwa para pembangun telah disandera, dipaksa untuk mengambil apa yang mereka bisa, dan memberikan putusan yang menguntungkan mereka. Dalam keadaan tersebut, tidak adil untuk membiarkan para tergugat berhasil dalam klaim estoppel janji, karena seluruh gagasan ekuitas adalah untuk melakukan keadilan (dia yang mencari ekuitas harus melakukan ekuitas).

Estoppel janji belum dieksplorasi sepenuhnya berdasarkan kasus-kasus yang telah diputuskan, dan beberapa masalah masih sedikit tidak pasti. Perdebatan telah terjadi tentang

apakah hak-hak asli dihapuskan atau hanya ditangguhkan. Lord Denning mendukung pandangan pertama dalam kasus *Alan v El Nasr* (1972), di mana ia mengatakan bahwa hak-hak hukum ketat kreditur tidak akan ditegakkan kemudian, mendasarkannya pada argumen bahwa pihak lain mungkin tidak dapat membayar, setelah mengubah posisinya sebagai akibat dari janji tersebut.

Pandangan yang lebih hati-hati umumnya diambil oleh mayoritas peradilan, House of Lords mendukung penangguhan hak (seperti dalam *Hughes*) dalam kasus *Tool Metal Manufacturing Co Ltd v Tungsten Electric* (1955). Dewan Penasihat menyatakan pandangan dalam *Emmanuel Ayodei Ajayi v Briscoe (Nigeria) Ltd* (1964) bahwa janji hanya menjadi final dan tidak dapat dibatalkan jika penerima janji tidak dapat melanjutkan posisi aslinya. Hal ini tampaknya merupakan posisi yang wajar, karena seluruh doktrin tersebut didasarkan pada ekuitas, dan mungkin akan memberikan rekonsiliasi atas pandangan-pandangan yang bertentangan ini.

Pertimbangkan situasi berikut. Jim meminjam uang dari Kate, tetapi kemudian mendapati bahwa ia tidak dapat bekerja selama beberapa minggu ke depan karena ibunya sakit parah di Jepang dan ia perlu mengunjunginya. Mendengar hal ini, Kate berkata, "Aku akan melunasi sisa utangmu, jika itu berarti kau dapat mengunjungi ibumu dengan hati nurani yang tenang." Jim sangat bersyukur dan pergi ke Jepang. Enam minggu kemudian, ia kembali ke Inggris dan memenangkan lotere. Haruskah Jim dapat mengandalkan estoppel janji, atau haruskah Kate sekarang dapat memberlakukan pembayaran penuh?

Masalah lain yang telah menimbulkan perdebatan adalah apakah penerima janji harus bertindak merugikan dirinya sendiri untuk menggunakan doktrin tersebut sebagai pembelaan yang berhasil. Ini merupakan faktor penting dalam kasus *Hughes*, tetapi sekali lagi Lord Denning mengajukan pandangan alternatif dengan mengatakan dalam kasus *Alan v El Nasr* (1972), dan baru-baru ini dalam kasus *Brikom Investments Ltd v Carr* (1979), bahwa unsur kerugian tidak sepenuhnya diperlukan.

Singkatnya, mungkin masuk akal untuk mengatakan bahwa posisi saat ini adalah:

- Hak mungkin terhapus dalam situasi satu tindakan lengkap (seperti pembayaran untuk tahun-tahun perang dalam kasus *High Trees*), di mana penerima janji tidak dapat kembali ke posisi semula.
- Namun, dengan perjanjian yang sedang berlangsung (seperti dalam pembayaran pasca-1945 dalam kasus *High Trees*), posisi semula dapat dipulihkan dengan pemberitahuan.
- Mungkin tidak perlu bagi penerima janji untuk bertindak merugikan dirinya sendiri, asalkan ia telah melakukan sesuatu yang tidak akan ia lakukan jika mengandalkan janji tersebut.

#### **Keadaan doktrin saat ini**

Persyaratan tradisional tentang pertimbangan masih berlaku, seperti yang dapat dilihat dari beberapa kasus terkini. Beberapa keraguan muncul akibat munculnya estoppel janji – yang menarik karena didasarkan pada serangkaian obiter dicta, yang tentu saja tidak mengikat secara teknis – dan pukulan lebih lanjut diberikan oleh kasus *Williams v Roffey*.



Namun, kasus ini tidak terlalu menantang keberadaan doktrin tersebut, hanya cara pengukuran atau penemuannya. Memang benar bahwa dalam yurisprudensi sebelumnya terdapat beberapa ketidakkonsistenan – bandingkan *Ward v Byham* dengan *White v Bluett*. Bukankah keduanya terlalu samar untuk memberikan pertimbangan jika pengadilan benar-benar mencari sesuatu yang dapat dikenali? Namun, satu kontrak sah, yang lain tidak. Ada anomali lain, dan doktrin tersebut telah menuai banyak kritik selama bertahun-tahun. Sejak *Couldery v Bartrum* (1881) Jessel MR berkata:

*Menurut Hukum Umum Inggris, seorang kreditor dapat menerima apa pun untuk melunasi utangnya kecuali jumlah uang yang lebih sedikit. Dia mungkin mengambil seekor kuda, atau burung kenari atau burung tom-tit jika dia mau, dan itu adalah kesepakatan dan kepuasan; tetapi berdasarkan kekhasan Hukum Umum Inggris yang paling luar biasa, dia tidak dapat mengambil 19s 6d dalam satu pound; itu adalah nudum pactum.*

Profesor Atiyah akan setuju, dengan menyatakan bahwa jika kita memiliki penawaran dan penerimaan, dan dengan syarat ada maksud hukum, tidak perlu pertimbangan yang ketat. Namun, yang lain, seperti Profesor Hamson, akan mengatakan, dengan tegas, bahwa doktrin tersebut, bersama dengan penawaran dan penerimaan, merupakan bagian dari 'trinitas yang tidak dapat dibagi' dari kontrak.

Mungkin pengadilan sekarang mengakui bahwa pertimbangan diperlukan, jika yang kita maksud adalah tawar-menawar dua sisi, tetapi mungkin menambahkan argumen tersebut dengan jenis realisme komersial yang ditemukan dalam *Williams v Roffey*. Kita menunggu perkembangan selanjutnya.

## **BAB 4**

### **MAKSUD HUKUM**

Dalam membuat kontrak, selain mencari penawaran, penerimaan, dan pertimbangan, pengadilan mencari maksud yang tulus untuk terikat secara hukum. Tanpa maksud hukum (atau maksud untuk menciptakan hubungan hukum), suatu perjanjian mungkin tampak mengandung unsur-unsur kontrak, tetapi tidak akan dapat diberlakukan secara hukum. Adalah wajar bagi pengadilan untuk mencari persyaratan ini, karena dalam banyak situasi sehari-hari orang yang telah membuat semacam perjanjian tidak akan mengharapkan atau bermaksud untuk membuat kontrak, dan tidak ingin terikat olehnya, misalnya dalam pengaturan sosial.

Di sisi lain, cukup mudah untuk membuat perjanjian, bahkan dalam urusan bisnis, tanpa benar-benar mengatakan atau menulis banyak hal, tetapi dengan maksud yang pasti untuk terikat olehnya; misalnya dalam berbelanja, di mana sering kali pelanggan menyerahkan barang untuk dibungkus, penjual sepenuhnya berharap untuk menerima uang untuk barang tersebut. Penting di sini bahwa pengadilan dapat mengidentifikasi beberapa maksud hukum, bukan hanya masalah kepercayaan umum. Kasus-kasus yang berkaitan dengan masalah ini terbagi dalam dua kategori berikut:

- Pengaturan sosial dan domestik
- perjanjian komersial.

#### **4.1 PENGATURAN SOSIAL DAN DOMESTIK**

Ada anggapan umum bahwa pengaturan sosial dan domestik tidak dimaksudkan untuk mengikat secara hukum. Misalkan seseorang menawarkan diri untuk memasak dan sebagai balasannya temannya setuju untuk menyediakan minuman untuk acara tersebut. Jika makanan sudah siap tetapi minumannya terlupakan, tidak seorang pun akan dengan serius menyarankan untuk pergi ke pengadilan untuk menegakkan kesepakatan tersebut. Itu hanyalah pengaturan sosial, dan bukan situasi yang, menurut maksud para pihak atau menurut pandangan kebanyakan orang, memiliki maksud hukum.

Akan menjadi tidak masuk akal jika waktu pengadilan yang berharga dihabiskan untuk masalah-masalah seperti itu, dan karenanya hukum harus memiliki cara untuk memutuskan bahwa perselisihan semacam ini tidak menjadi pertempuran hukum – oleh karena itu ada anggapan. Situasi ini terutama berkaitan dengan pengaturan dalam keluarga, tetapi juga meluas ke hubungan lainnya. Kasus-kasus sering kali bergantung pada fakta-faktanya sendiri, tetapi cukup banyak yang telah dibawa ke pengadilan. Atkin LJ menjelaskan posisi hukum dalam kasus berikut.

##### *Balfour v Balfour (1919)*

Ada perjanjian antara pihak-pihak yang tidak menghasilkan kontrak dalam arti istilah tersebut dalam hukum kita. Contoh yang umum adalah ketika dua pihak setuju untuk berjalan-jalan bersama, atau ketika ada tawaran dan penerimaan keramahtamahan. Tidak seorang pun akan berpendapat dalam keadaan biasa bahwa perjanjian tersebut menghasilkan apa yang kita

kenal sebagai kontrak, dan menurut saya salah satu bentuk perjanjian yang paling umum yang tidak merupakan kontrak adalah pengaturan yang dibuat antara suami dan istri.

Dalam kasus ini, Tn. Balfour adalah seorang pegawai negeri yang kembali bertugas di Bombay. Istrinya sedang tidak sehat dan memutuskan untuk tinggal di Inggris. Ia berjanji untuk membayar istrinya sebesar Rp. 300.000 per bulan sebagai imbalan atas biaya hidup istrinya tanpa meminta biaya pemeliharaan lebih lanjut. Ketika Tn. Balfour gagal membayar, istrinya mengklaim bahwa ia terikat oleh janji untuk membayar. Diputuskan bahwa tidak ada kontrak yang mengikat secara hukum. Itu adalah pengaturan domestik, tidak dimaksudkan untuk menciptakan hubungan hukum. Dalam kasus apa pun, pengadilan sangat enggan untuk menyelidiki masalah yang timbul antara suami dan istri.

Akan tetapi, perlu diingat bahwa anggapan umum tersebut dapat dibantah, atau dikesampingkan oleh bukti bahwa memang ada kontrak. Perubahan sosial juga dapat memengaruhi keputusan dalam kasus, dan ini terlihat dalam kasus berikut.

*Merritt v Merritt (1970)*

Faktanya sangat mirip, yaitu suami dan istri yang hidup terpisah sepakat bahwa jika istri menyelesaikan pembayaran hipotek, suami akan mengalihkan rumah kepadanya. Hal ini dianggap dapat dilaksanakan, dan membantah anggapan tidak adanya maksud hukum.

Lord Denning menjelaskan keputusan dalam *Merritt v Merritt* dengan cara ini, Dalam semua kasus ini pengadilan tidak mencoba menemukan maksud dengan melihat ke dalam pikiran para pihak. Pengadilan melihat situasi di mana mereka ditempatkan dan bertanya pada dirinya sendiri: Apakah orang yang berakal sehat menganggap perjanjian ini dimaksudkan untuk mengikat secara hukum?

Lord Denning sebenarnya mengatakan bahwa jika dilihat dari luar, seperti pengadilan saat membuat keputusan, akan sulit untuk memutuskan apakah para pihak bermaksud dalam pikiran mereka bahwa apa yang mereka katakan harus mengikat secara hukum. Selain itu, sering kali hanya ada sedikit bukti konkret tentang apa yang dimaksudkan para pihak, jadi itulah sebabnya pengadilan membuat anggapan bahwa dalam situasi ini para pihak tidak memiliki maksud hukum.

Akan tetapi, dalam kasus *Merritt v Merritt*, suami dan istri telah berpisah secara hukum, dan oleh karena itu pengadilan melihat fakta tersebut cukup untuk membedakan antara kasus ini dan *Balfour v Balfour*. Faktor lain mungkin saja adalah perubahan dalam masyarakat selama periode 1919 hingga 1970, yang membuat pengaturan ini menjadi lebih umum bagi suami dan istri.

Dalam kasus *Darke v Strout (2003)* diputuskan bahwa formalitas surat perjanjian pemeliharaan anak sudah cukup untuk membantah praduga antara anggota keluarga.

Masalah dapat muncul dalam konteks ini antara anggota keluarga lain, seperti orang tua dan anak, seperti dalam kasus berikut.

*Jones v Padvatton (1969)*

Seorang ibu menyediakan rumah untuk putrinya saat ia belajar untuk ujian pengacara. Pengadilan Banding kemudian memutuskan bahwa perjanjian untuk mengizinkannya melanjutkan studi di sana merupakan pengaturan keluarga dan tidak mengikat secara hukum,

sehingga menolak untuk mengizinkan perampasan hak milik oleh sang ibu.

Hal ini berbeda dengan keputusan dalam *Webb v Webb* (1997) di mana seorang ayah dianggap memiliki hubungan hukum yang disengaja dengan menyerahkan sebuah flat kepada putranya, setelah sang putra 'berpihak' kepada mantan istrinya. Dua kasus berikutnya melibatkan hubungan keluarga lainnya, dan dalam kedua kasus, anggapan tersebut terbantahkan.

*Simpkin v Pays* (1955)

Terdakwa, cucu perempuannya, dan penggugat (seorang penghuni rumah terdakwa), mengikuti kompetisi mode setiap minggu di koran Minggu, masing-masing mengisi satu baris, dan entri dikirimkan atas nama terdakwa. Mereka memenangkan hadiah sebesar Rp. 7.500.000 dan penggugat menuntut bagian ketiga sesuai kesepakatan. Di sini, berbeda dengan keputusan dalam *Jones v Padvatton*, diputuskan bahwa ada kontrak yang mengikat secara hukum, dan penggugat berhak atas bagian ketiga. Kehadiran penghuni rumah, antara lain, memiliki efek membantah anggapan bahwa ini hanya masalah rumah tangga.

*Parker v Clark* (1960)

Dua pasangan lanjut usia adalah saudara. Keluarga Clark tinggal di sebuah rumah besar dan mengundang keluarga Parker untuk tinggal di rumah itu, membuat pengaturan yang sangat jelas dan terperinci tentang siapa yang akan membayar berbagai tagihan, dan apa yang akan terjadi pada harta benda mereka ketika mereka akhirnya meninggal. Kemudian terjadi perselisihan dan pengadilan memutuskan bahwa pengaturan tersebut mengikat, terutama mengingat keluarga Parker telah mengambil 'langkah drastis dan tidak dapat dibatalkan' dengan menjual rumah mereka sendiri.

Menurut Anda, apakah keluarga Parker dan Clark mengharapkan perjanjian ini mengikat secara hukum (pikirkan buktinya – pengaturan apa yang mereka buat?)

Dalam kasus berikutnya *Buckpitt v Oates*, penggugat dan tergugat hanya berteman, tetapi karena lingkaran sosial telah berubah selama kurun waktu tertentu, dan kemudahan transportasi dan komunikasi berarti bahwa anggota keluarga kini tersebar lebih luas, tampaknya logis untuk memperluas praduga mengenai pengaturan rumah tangga kepada teman-teman serta keluarga inti. Tentu saja, hal ini menimbulkan ketidakpastian, dan berarti bahwa kasus-kasus akan lebih bergantung pada fakta-fakta individual, untuk menentukan apakah ada maksud hukum.

*Buckpitt v Oates* (1968) Penggugat dan tergugat adalah teman, keduanya berusia 17 tahun, dan terbiasa menumpang mobil satu sama lain. Penggugat mengalami cedera akibat kelalaian tergugat, dalam perjalanan di mana ia telah membayar tergugat sepuluh shilling untuk bensin. Meskipun telah membayar bahan bakar, diputuskan bahwa ini adalah kesepakatan yang bersahabat, atau 'kesepakatan yang wajar' untuk melakukan perjalanan. Hal ini tidak menimbulkan kewajiban atau manfaat hukum, kecuali yang diberlakukan atau tersirat dalam hukum umum negara tersebut. Tentu saja situasi khusus ini akan berbeda saat ini, karena ada asuransi penumpang wajib, tetapi hal ini penting untuk menunjukkan kesediaan pengadilan untuk memperluas praduga di luar keluarga yang ketat, dan juga untuk mencerminkan apa yang mungkin dimaksudkan oleh para pihak.

## 4.2 PERJANJIAN KOMERSIAL

Dalam perjanjian komersial, anggapan umum adalah bahwa para pihak memang bermaksud untuk menciptakan hubungan hukum, meskipun, sekali lagi, hal ini dapat dibantah. Akan tetapi, lebih sulit untuk membantah anggapan ini dan diperlukan bukti yang sangat jelas. Sangat penting dalam konteks komersial untuk mengingat bahwa sebagian besar kontrak dibentuk dalam situasi di mana setidaknya salah satu pihak mengharapkan untuk memperoleh keuntungan komersial – sering kali berupa uang.

Asalkan kontrak ini dibuat dengan cara yang adil, wajar untuk mengharapkan bahwa hukum akan mendukung perjanjian tersebut. Jadi, jika seseorang memesan perabot dari sebuah toko, dan barang tersebut dikirimkan, wajar jika hukum akan membuat pelanggan bertanggung jawab untuk membayar. Demikian pula, jika toko perabot memperoleh lebih banyak barang dari produsen, pemilik toko, pada gilirannya, secara hukum bertanggung jawab untuk membayar produsen sesuai dengan ketentuan perjanjian dengan mereka. Hal ini mendukung harapan komersial dari orang yang menjalankan bisnis, tetapi bagaimana dengan konsumen?

Jika Anda membeli sikat gigi baru yang diiklankan sebagai 'dijual dengan stiker smiley', dan ketika Anda membayar sikat gigi tersebut Anda diberi tahu bahwa tidak ada stiker yang tersisa, apakah Anda berharap dapat memaksa penjual secara hukum untuk mengganti rugi Anda? Bagaimana jika Anda membeli komputer baru dan Anda dijanjikan printer gratis?

Pengadilan mengambil pendekatan kontekstual untuk membantah anggapan dalam kasus *Edmonds v Lawson* (2000). Seorang pengacara yang menangani murid berpendapat bahwa perjanjian mengenai masa magang dibuat dalam konteks komersial dan karenanya merupakan kontrak yang mengikat. Jika demikian, maka anggapan tentang maksud hukum akan membawa kontrak tersebut ke dalam undang-undang ketenagakerjaan dan tunduk pada upah minimum. Pengadilan memutuskan bahwa anggapan tersebut akan berlaku, tetapi akan dibantah karena konteks masa magang di mana pembayaran secara tradisional tidak dilakukan.

### Sebab-sebab janji yang terhormat

Penting bagi konsumen, individu yang membeli dari seseorang yang berbisnis, untuk dilindungi dari eksploitasi oleh usaha komersial. Di sini kita dapat melihat dua sisi perjanjian, dan hukum hanya bertujuan untuk memastikan adanya keadilan di antara keduanya. Itulah umumnya alasan anggapan mengenai perjanjian komersial. Namun, terkadang, suatu pihak dapat berhasil membantah anggapan tersebut, meskipun pengadilan akan memerlukan bukti yang sangat jelas untuk menolak maksud hukum.

*Rose and Frank Co v Crompton Bros* (1925)

Kedua belah pihak berbisnis, dan mereka membuat perjanjian di mana salah satu pihak bertindak sebagai agen bagi pihak lainnya untuk menjual kertas. Dalam negosiasi tertulis mereka, mereka menyertakan pernyataan bahwa mereka tidak mengadakan 'perjanjian formal atau hukum', tetapi hanya membuat 'pernyataan dan catatan yang pasti tentang tujuan dan maksud' para pihak. Ketika kemudian timbul perselisihan, House of Lords menerima pernyataan ini, dan menyimpulkan bahwa tidak ada maksud untuk menciptakan hubungan

hukum dalam negosiasi mereka. Setidaknya dapat diperdebatkan bahwa jika para pihak telah menuliskan semua ini, maka hampir tidak dapat diklaim bahwa perjanjian tersebut bukan perjanjian formal. Namun, hasilnya sesuai dengan harapan para pihak, yang mungkin setidaknya menjadi bagian dari alasan di balik keputusan pengadilan.

Jenis pernyataan yang ditemukan dalam *Rose and Frank v Crompton* dikenal sebagai klausul janji yang terhormat, yaitu klausul di mana para pihak mengikat satu sama lain secara terhormat tetapi tidak secara hukum. Klausul janji yang terhormat diizinkan oleh pengadilan, dengan beberapa keengganan pada beberapa kesempatan, dan House of Lords memeriksa kembali masalah tersebut dalam kasus berikut.

*Edwards v Skyways (1964)*

Skyways mengklaim bahwa istilah *ex gratia* memiliki arti yang sama dengan tidak dapat diberlakukan secara hukum, dan ini akan memungkinkan perusahaan untuk menghindari pembayaran kepada pilot yang telah diberhentikan. Pengadilan tidak setuju, dan menekankan bahwa ada beban yang sangat berat bagi pihak mana pun yang mengklaim bahwa praduga dalam kontrak komersial telah dibantah.

Kesempatan untuk menyatakan kembali sejauh mana beban pembuktian ini muncul di Pengadilan Banding dalam kasus berikut.

*Kleinwort Benson v Malaysian Mining Corporation (1989)*

Hakim pengadilan menemukan bahwa 'surat pernyataan', yang sebenarnya adalah surat yang memberikan dukungan kepada pengaturan kredit, memang memiliki maksud hukum, ditulis dalam konteks komersial, dan mengikuti praduga normal bahwa perjanjian tersebut dimaksudkan untuk mengikat. Namun, Pengadilan Banding, dengan agak enggan, memutuskan bahwa surat tersebut tidak memuat maksud untuk terikat.

Dalam kasus *Carlill v Carbolic Smoke Ball Company*, yang telah dibahas sebelumnya, dikemukakan bahwa tidak ada maksud untuk menciptakan hubungan hukum, tetapi argumen tersebut gagal sebagai pembelaan. Pengadilan memutuskan bahwa bukti menunjukkan bahwa perusahaan benar-benar telah membuat publik percaya bahwa setiap kontrak dimaksudkan untuk mengikat. Jadi mengapa pengadilan memutuskan bahwa beberapa pihak benar-benar bermaksud untuk terikat, tetapi yang lain tidak? Satu perbedaan penting antara *Rose and Frank v Crompton* dan *Carlill* mungkin adalah bahwa ketika satu pihak adalah konsumen, ada kebutuhan yang lebih besar untuk memberikan perlindungan terhadap harapan pihak tersebut. Argumen ini memiliki banyak manfaat, dan tentu saja sejalan dengan sebagian besar perlindungan hukum yang sekarang diberikan kepada konsumen.

Bayangkan berbelanja perekam video baru, dan di High Street Anda melihat bahwa dua toko mengiklankan model yang sama. Di salah satu toko, harganya sedikit lebih mahal daripada toko lainnya, tetapi toko dengan harga lebih tinggi juga mengatakan di etalase toko bahwa sebuah televisi portabel akan diberikan 'gratis' untuk setiap pembelian perekam video. Apakah Anda bersedia membeli perekam video dari toko ini, jika Anda tahu bahwa kemungkinan untuk mendapatkan televisi tersebut sangat kecil?

Dalam kasus *Esso v Commissioners of Customs and Excise*, yang telah disebutkan sebelumnya, pengadilan bersedia untuk menemukan bahwa ada maksud hukum antara

konsumen dan Esso, bahkan atas sesuatu yang sepele seperti koin logam 'gratis' yang hampir tidak memiliki nilai moneter. Ini wajar, karena konsumen tentu berharap untuk menerima koin, dan jika barang 'gratis' itu bernilai lebih dalam hal moneter, penting bagi perjanjian tersebut untuk dapat diberlakukan secara hukum.

Namun, ada contoh-contoh klausul janji kehormatan yang telah ditegakkan, bahkan terhadap konsumen. Ketika kupon kolam renang telah selesai, misalnya, siap untuk diikutsertakan dalam kompetisi kolam renang, kemungkinan besar konsumen benar-benar percaya bahwa, jika formulir tersebut berisi entri yang menang, hukum pada umumnya akan memberlakukan pembayaran.

Namun, dalam kebanyakan kasus, kupon akan berisi klausul yang memungkinkan perusahaan kolam renang untuk menolak menghormati perjanjian tersebut.

Berikut ini adalah klausul janji terhormat yang umum ditemukan dalam kupon kolam sepak bola, dan sering kali ditulis dengan huruf sangat kecil di akhir formulir.

Perjanjian ini mengikat secara kehormatan saja, dan baik penyelenggara maupun agen mereka tidak bermaksud agar perjanjian ini menjadi perjanjian yang dapat ditegakkan di pengadilan.

*Apakah menurut Anda rata-rata pemain di kompetisi ini memahami pentingnya klausul ini?*

Sekarang ada cukup banyak undang-undang yang mengatur praktik tidak adil dalam kontrak konsumen, dan jika kasus serupa harus diajukan kembali ke pengadilan, praktik klausul janji yang terhormat mungkin melanggar Ketentuan Tidak Adil dalam Peraturan Kontrak Konsumen 1999. Hal ini tentu saja bertentangan dengan semangat Arahan Eropa yang menyebabkan peraturan tersebut, dan pengadilan harus mencari peluang untuk melarang praktik tersebut.

Satu situasi bisnis di mana diasumsikan adanya maksud hukum adalah ketika pengusaha dan serikat pekerja bertemu untuk membahas penyelesaian gaji atau kondisi kerja. Untuk memfasilitasi perundingan bersama, diasumsikan bahwa setiap perjanjian yang dibuat tidak dimaksudkan untuk mengikat kecuali jika hal ini dinyatakan secara tegas secara tertulis.

Oleh karena itu, keberadaan maksud hukum merupakan elemen penting dalam pembentukan kontrak. Praduga tersebut berfungsi untuk mencegah pengaturan sosial berubah secara tidak sengaja menjadi kontrak yang mengikat secara hukum, tetapi, di sisi lain, untuk memastikan bahwa niat yang wajar dan realistis dari para pihak didukung oleh hukum. Telah dikemukakan oleh para akademisi, terutama Atiyah, bahwa karena saat ini ada tiga persyaratan pembentukan utama (penawaran dan penerimaan, pertimbangan dan maksud hukum), pertimbangan tidak sepenuhnya diperlukan.

Jika jalur ini harus ditempuh oleh pengadilan, maksud hukum akan memainkan peran

yang lebih besar dalam pembentukan kontrak. Dalam situasi tersebut, akan lebih penting bagi para pihak untuk menghormati kewajiban mereka ketika mereka dengan jelas menetapkan untuk membentuk perjanjian yang mengikat secara hukum, dan praduga maksud hukum adalah salah satu cara untuk memastikan hal ini terjadi.



## **BAB 5**

### **KAPASITAS**

Kami telah menetapkan bahwa 'unsur-unsur' penting dari suatu kontrak adalah persetujuan dalam bentuk penawaran dan penerimaan, pertimbangan, dan maksud hukum. Satu persyaratan lebih lanjut agar suatu kontrak dianggap sah adalah status orang atau pihak-pihak dalam kontrak tersebut. Suatu perjanjian dapat saja ada di antara siapa saja, tetapi untuk dapat menuntutnya secara hukum, para pembuat perjanjian tersebut harus memiliki kapasitas penuh.

Secara umum hukum mengasumsikan bahwa sebagian besar orang dewasa memiliki kapasitas kontraktual ini, dan oleh karena itu kompeten atau mampu untuk membuat kontrak, tetapi ada beberapa pengecualian terhadap kebebasan umum untuk menuntut dan dituntut ini. Pengecualian tersebut adalah:

- perusahaan (organisasi bisnis terdaftar)
- orang yang tidak waras dan pemabuk
- anak di bawah umur.

Selain itu, penguasa dan diplomat memiliki kekebalan diplomatik umum, dan tidak dapat dituntut di pengadilan Inggris kecuali mereka secara sukarela menyetujuinya.

Kami akan lebih berkonsentrasi pada anak di bawah umur, tetapi ada baiknya untuk mempertimbangkan secara singkat mengapa pembatasan tersebut ada. Secara umum pembatasan dalam hukum kapasitas ada untuk melindungi orang, karena ada kelompok tertentu dalam masyarakat yang, karena berbagai alasan, mungkin lebih rentan daripada yang lain dalam membuat kontrak.

#### **5.1 KORPORASI**

Korporasi sendiri dilindungi oleh prosedur pendirian dalam hukum perusahaan, yang membatasi tanggung jawab mereka kepada pihak lain. Namun, ada kebutuhan untuk melindungi pemegang saham dan investor dari penyalahgunaan uang mereka, dan pihak ketiga yang berurusan dengan korporasi. Kapasitas korporasi dibatasi oleh instrumen (biasanya dokumen) yang membuatnya, jadi dalam kasus korporasi berbadan hukum, pembatasan akan ditemukan dalam anggaran dasar.

Demikian pula, dengan korporasi berbadan hukum, pembatasan akan ditemukan dalam undang-undang, dan perusahaan terdaftar dibatasi oleh prosedur pendaftaran (meskipun dampaknya telah dikurangi oleh Undang-Undang Perusahaan 1989, ketika seseorang membuat kontrak dengan itikad baik dengan direktur perusahaan).

#### **Disabilitas mental dan keracunan**

Hukum juga melindungi mereka yang tidak waras dan mereka yang mabuk pada saat membuat kontrak. Berdasarkan Undang-Undang Penjualan Barang, orang yang mabuk atau orang yang tidak waras akan bertanggung jawab atas biaya yang wajar untuk keperluan pokok (lihat di bawah), dan juga akan bertanggung jawab jika kontrak disahkan (dikonfirmasi),

kemudian, ketika dalam kondisi pikiran yang lebih rasional. Umumnya jika seseorang menderita cacat mental atau mabuk pada saat membuat kontrak, kontrak tersebut dapat dibatalkan, jika ia dapat membuktikan bahwa:

- ia tidak memahami sifat transaksi tersebut, dan
- pihak lain menyadari hal ini.

Dapat dikatakan bahwa dalam kasus mabuk, kondisi kedua hampir selalu mungkin terpenuhi jika kondisi pertama telah ditetapkan, karena jika seseorang sangat mabuk sehingga tidak tahu apa yang sedang dilakukannya, kemungkinan besar hal itu akan terlihat oleh pihak lain. Ini mungkin tampak sebagai jalan keluar yang mudah dari kontrak yang tidak diinginkan bagi seseorang yang mabuk, tetapi ingatlah bahwa bukti harus mendukung kedua kondisi di atas, dan bahwa hukum kemudian dirancang untuk melindungi seseorang yang telah dimanfaatkan oleh pihak lain saat dalam keadaan seperti itu.

Simpati yang lebih besar mungkin dirasakan terhadap mereka yang menderita cacat mental atau mabuk tanpa sengaja, seperti minuman yang 'dicampur', tetapi hukum tampaknya tidak membedakan antara hal ini dan mabuk tanpa sengaja. Mengenai pengetahuan pihak lain, jika satu pihak tidak menyadari ketidakmampuan pihak lain, dan keadaan pihak yang menderita tidak tampak, maka kontrak akan dianggap sebagai kontrak antara dua pihak yang waras. Dalam kasus ini, penjualan tanah dianggap mengikat karena pembeli tidak menyadari bahwa penjual menderita cacat mental.

Dalam praktiknya tidak mungkin sering terjadi, dan merupakan contoh pengadilan yang mengambil pendekatan yang objektif dan masuk akal, dan mencari bukti eksternal atas kesepakatan. Hukum di sini sejalan dengan hukum pidana, di mana pembelaan atas keracunan hanya dapat digunakan dalam keadaan terbatas. Dalam kedua kasus tersebut, pengadilan harus yakin akan keaslian argumen, dan tidak mungkin banyak simpati akan dirasakan terhadap pihak yang menggunakan minuman keras yang disengaja untuk menghindari kontrak yang tidak diinginkan.

Prinsip-prinsip mengenai mereka yang memiliki cacat mental sekarang dinyatakan kembali dalam s. 7 Undang-Undang Kapasitas Mental 2005.

### **Diplomat Dan Penguasa**

Kategori kapasitas terbatas ini ada untuk melindungi mereka yang bekerja atas nama negara mereka, dan untuk memungkinkan hubungan internasional berjalan tanpa hambatan karena ketidaktahuan akan hukum asing. Dalam praktiknya, hal ini hanya terlihat secara aktif dalam insiden-insiden kecil, selain dari sekelompok kasus yang lebih terkenal.



## 5.2 ANAK DI BAWAH UMUR

Kategori terakhir dari mereka yang dilindungi oleh hukum kapasitas kontraktual adalah anak di bawah umur, dan ini adalah kategori kapasitas yang akan difokuskan pada bab ini. Anak di bawah umur adalah seseorang yang berusia di bawah 18 tahun, meskipun hingga tahun 1969, sebelum Undang-Undang Reformasi Hukum Keluarga disahkan, seseorang yang berusia di bawah 21 tahun disebut sebagai 'bayi'. Undang-Undang tersebut menurunkan usia dewasa menjadi 18 tahun dan memperkenalkan istilah anak di bawah umur.

Pendekatan yang agak paternalistik diambil dalam hukum kontrak, dengan membatasi kapasitas anak di bawah umur untuk membuat kontrak. Namun, jika tidak ada perlindungan sama sekali untuk anak di bawah umur, pasti akan ada kritik ke arah lain, yaitu bahwa hukum tersebut terlalu keras terhadap kaum muda. Komisi Hukum menyarankan pada tahun 1982 bahwa anak di bawah umur harus terikat sejak usia 16 tahun, bukan 18 tahun, yang merupakan argumen yang masuk akal mengingat bahwa seorang anak berusia 16 tahun secara hukum dapat menikah, memiliki anak, dan bekerja. Namun, pendekatan yang hati-hati telah berlaku, mungkin karena keterlibatan tekanan komersial dalam masyarakat modern yang berorientasi pada konsumen.

Maka, tujuannya adalah untuk melindungi anak di bawah umur dari ketidaktahuan mereka sendiri dan mungkin dari transaksi yang tidak bijaksana, tanpa terlalu keras pada orang dewasa yang bersikap adil terhadap anak di bawah umur. Anak di bawah umur dapat memberlakukan kontrak terhadap pihak lain, asalkan pihak tersebut adalah orang dewasa, tetapi ada anggapan umum bahwa kontrak dengan anak di bawah umur tidak dapat diberlakukan. Akan tetapi, beberapa kontrak dengan anak di bawah umur sah, dan karenanya dapat diberlakukan.

### **Kebutuhan pokok**

Anak di bawah umur akan bertanggung jawab atas kontrak penjualan kebutuhan pokok. Jika semua kontrak dengan anak di bawah umur tidak dapat diberlakukan, pengecer akan enggan menjual kepada mereka secara kredit dalam keadaan apa pun. Jadi, untuk memungkinkan anak di bawah umur memperoleh kebutuhan pokok untuk kehidupan sehari-hari, hukum menganggap anak di bawah umur terikat pada kontrak penjualan kebutuhan pokok yang dijual dan dikirimkan kepada mereka.

Istilah 'kebutuhan pokok' mencakup lebih dari sekadar barang-barang yang dibutuhkan untuk tetap hidup, seperti tempat tinggal, makanan, dan pakaian, tetapi juga hal-hal yang penting dan sesuai dengan kedudukan anak di bawah umur dalam kehidupan. Jadi, anak di bawah umur yang memiliki kedudukan sosial yang relatif tinggi akan bertanggung jawab untuk membayar lebih banyak daripada anak di bawah umur yang memiliki kedudukan lebih rendah secara finansial.

Ada dua definisi barang kebutuhan pokok, oleh karena itu, tergantung pada status sosial dan kebutuhan yang sebenarnya.

Undang-Undang Penjualan Barang 1979 s.3(3) mendefinisikan barang kebutuhan pokok sebagai, 'barang yang sesuai dengan kondisi kehidupan anak di bawah umur dan kebutuhan aktualnya pada saat penjualan dan penyerahan'.

Pembedaan ini memang tampak agak diskriminatif, tetapi jika tidak demikian, seseorang yang kaya dan mampu membayar pembelian akan 'terbebas' dengan tanggung jawab yang sama seperti orang yang jauh lebih miskin. Pertanyaan yang harus muncul adalah bagaimana pengecer dapat menetapkan status sosial seseorang (dengan asumsi bahwa ia mengetahui hukum dan pertama-tama telah menetapkan usia pelanggan).

Penerapan definisi barang kebutuhan pokok yang dua kali lipat diilustrasikan dalam kasus berikut.

*Nash v Inman (1908)*

Seorang mahasiswa Universitas Cambridge, putra seorang arsitek kaya, memesan 'sebelas rompi mewah' dari seorang penjahit Savile Row. Ia tidak membayarnya, karena ia tidak memiliki kapasitas penuh. Insiden itu terjadi pada saat rompi seperti itu merupakan pakaian mahasiswa biasa di Cambridge, dan ini, ditambah dengan status klien, meyakinkan pengadilan bahwa barang-barang tersebut mungkin merupakan barang yang diperlukan.

Akan tetapi, ditemukan bahwa ayah mahasiswa tersebut telah memberinya banyak pakaian, termasuk rompi, dan karena itu sebenarnya tidak diperlukan. Hukum pada saat itu melindungi mahasiswa tersebut dengan sangat baik, tetapi agak keras terhadap penjahit tersebut, yang tidak menerima pembayaran sama sekali. Kita akan melihat nanti bahwa posisinya mungkin berbeda jika situasi serupa muncul saat ini.

Meskipun ada saran dari Komisi Hukum agar definisi barang kebutuhan dibuat lebih jelas dan sempit, belum ada tindakan yang diambil, dan prinsip-prinsip yang digunakan dalam *Nash v Inman* masih menjadi titik awal dalam memutuskan apa yang sebenarnya merupakan barang kebutuhan. Jadi untuk menegakkan kontrak terhadap anak di bawah umur, harus ditunjukkan bahwa barang yang dimaksud adalah barang kebutuhan dan benar-benar dibutuhkan pada saat itu, dengan mempertimbangkan situasi individu.

*Chapple v Cooper (1844)*

Beberapa pengamatan bermanfaat dibuat dalam kasus ini yang memberikan petunjuk lebih lanjut tentang apa yang mungkin merupakan suatu hal yang diperlukan. Alderson B berkata, Hal-hal yang diperlukan adalah hal-hal yang tanpanya seseorang tidak dapat hidup secara wajar. Pertama-tama, makanan, pakaian, tempat tinggal, dan sejenisnya. Mengenai hal-hal ini tidak diragukan lagi. Sekali lagi, karena pengembangan pikiran yang tepat sama pentingnya dengan dukungan bagi tubuh, instruksi dalam seni atau perdagangan, atau informasi intelektual, moral, dan agama mungkin juga diperlukan. Sekali lagi, karena manusia hidup dalam masyarakat ... pakaiannya mungkin bagus atau kasar sesuai dengan pangkatnya; pendidikannya mungkin bervariasi sesuai dengan kedudukannya; dan obat-obatan akan bergantung pada penyakit yang dideritanya

*... Jadi, barang-barang yang hanya merupakan kemewahan selalu dikecualikan, meskipun barang-barang mewah yang bermanfaat terkadang diizinkan.*

Pembelian apa yang bisa menjadi 'barang mewah yang berguna' dan karenanya diperlakukan

seperti barang kebutuhan?

*Peters v Fleming (1840)*

Sebuah rantai jam tangan mahal diberikan secara kredit, dan terserah kepada juri (yang lebih umum dalam kasus perdata pada saat itu) untuk memutuskan apakah itu merupakan pembelian yang wajar bagi mahasiswa tertentu, dan karenanya apakah itu merupakan barang kebutuhan. Dianggap wajar bagi seorang mahasiswa untuk memiliki jam tangan, dan karenanya rantai jam tangan dibutuhkan.

*Wharton v MacKenzie (1844)*

Seorang mahasiswa, kali ini dari Oxford, memperoleh perlengkapan untuk pesta makan malam. Diputuskan bahwa buah-buahan, es, dan gula-gula tidak dapat diperlakukan sebagai barang kebutuhan tanpa pembenaran lebih lanjut. Jadi penerapan barang kebutuhan terhadap status sosial seseorang akan menjadi fakta pada setiap kesempatan.

Barang kebutuhan dapat berupa jasa, meskipun hal ini belum didefinisikan oleh undang-undang dengan cara yang sama seperti barang. Istilah ini mencakup kontrak untuk pendidikan, pelatihan, pekerjaan, dan biaya hukum dan medis, dan juga berlaku untuk pasangan dan anak-anak dari anak di bawah umur.

*Chapple v Cooper (1844)*

Seorang janda muda dituntut atas biaya pemakaman mendiang suaminya, karena biaya tersebut dianggap sebagai kebutuhan.

Akan tetapi, jika suatu kontrak jasa sangat memberatkan anak di bawah umur, maka kontrak tersebut tidak mengikat, betapapun pentingnya jasa tersebut bagi anak di bawah umur.

*Fawcett v Smethurst (1914)*

Seorang anak di bawah umur menyewa kendaraan untuk mengangkut barang-barangnya – sebuah layanan yang hampir pasti dianggap perlu. Akan tetapi, dalam kasus ini dianggap tidak mengikat, karena sebuah klausul dalam kontrak akan membuat anak di bawah umur bertanggung jawab atas biaya perbaikan kendaraan, baik karena kesalahannya sendiri atau bukan.

Jadi, kita dapat melihat bahwa posisi berikut muncul terkait kebutuhan pokok:

- kebutuhan dasar untuk bertahan hidup, seperti tempat tinggal, makanan, dan pakaian, biasanya merupakan kebutuhan pokok, dan anak di bawah umur harus membayar harga yang wajar untuk kebutuhan tersebut
- barang-barang yang lebih mewah yang memiliki nilai guna dapat dianggap sebagai kebutuhan pokok, seperti mobil yang digunakan untuk pergi ke tempat kerja atau kuliah, dan, sekali lagi, anak di bawah umur harus membayarnya
- barang-barang yang hanya merupakan kemewahan, seperti perhiasan, biasanya tidak akan dianggap sebagai kebutuhan pokok, dan kontrak tersebut tidak dapat diberlakukan terhadap anak di bawah umur
- prinsip serupa berlaku untuk layanan, asalkan perjanjian tersebut tidak terlalu memberatkan anak di bawah umur.

### 5.3 KONTRAK LAYANAN YANG MENGUNTUNGAN

Jenis kontrak kedua yang mungkin berlaku terhadap anak di bawah umur adalah kontrak layanan yang menguntungkan, yang sebenarnya merupakan perluasan dari pernyataan Baron

Sering kali ini berbentuk kontrak kerja, pendidikan, atau pelatihan untuk anak di bawah umur. Ini benar-benar merupakan perluasan dari gagasan tentang kebutuhan, karena dianggap penting bagi seorang anak di bawah umur untuk mempelajari keterampilan atau perdagangan guna menghidupi dirinya sendiri. Jelaslah bahwa secara ekonomi menjadi perhatian utama bagi anak di bawah umur untuk mengembangkan keterampilan dan berada dalam lingkungan yang memungkinkan mereka mempelajari perdagangan atau profesi, dan bahwa mereka mampu membentuk kontrak kerja yang memuaskan.

Dengan kontrak-kontrak ini, pengadilan berpandangan bahwa kontrak yang menindas tidak dapat diberlakukan terhadap anak di bawah umur, tetapi jika suatu kontrak, secara keseluruhan, menguntungkan anak di bawah umur, maka kontrak tersebut akan mengikat, meskipun klausul individual mungkin tidak menguntungkannya.

Pendekatan yang diambil oleh pengadilan diilustrasikan dalam kasus-kasus yang saling bertentangan berikut ini.

#### *De Francesco v Barnum (1889)*

Seorang gadis berusia 14 tahun membuat perjanjian selama 7 tahun untuk berlatih sebagai penari panggung. Dikatakan bahwa dia sepenuhnya berada di bawah kendali pemimpin panggungnya, karena dia tidak menjamin pekerjaan apa pun, dia tidak dapat menerima pekerjaan lain tanpa persetujuannya, dan dia tidak dapat menikah atau bepergian ke luar negeri selama waktu tersebut. Kontrak tersebut secara keseluruhan dianggap menindas, bukannya menguntungkan, dan karenanya tidak dapat dilaksanakan.

#### *Aylesbury FC v Watford AFC (1977)*

Lee Cook, seorang pemain sepak bola berusia 17 tahun, dikontrak oleh Aylesbury tetapi diizinkan untuk menganggap kontrak tersebut tidak mengikatnya sehingga dia dapat membuat kontrak baru untuk bermain untuk Watford. Klausul pembatasan perdagangan dalam kontrak aslinya dianggap terlalu memberatkan dan oleh karena itu kontrak tersebut, secara keseluruhan, tidak menguntungkan anak di bawah umur tersebut.

#### *Clements v London & NW Rail Co (1894)*

Seorang porter muda bergabung dengan skema asuransi swasta, tetapi sebagai gantinya ia melepaskan hak-hak hukum tertentu sebagai karyawan. Pengadilan memutuskan bahwa meskipun manfaat yang telah dilepaskan berdasarkan kontrak, ia telah menerima manfaat yang lebih besar dari majikan, jadi secara keseluruhan itu menguntungkannya, dan karenanya dapat diberlakukan.

#### *Doyle v White City Stadium (1935)*

Seorang petinju muda terikat oleh kontrak di mana ia tunduk pada aturan Dewan Pengawas Tinju Inggris. Ini berarti bahwa ia kehilangan 'dompetnya' - uang hadiah dari sebuah pertandingan - tetapi kontrak tersebut secara keseluruhan dianggap menguntungkan baginya, meskipun ada satu klausul yang merugikan, karena pelatihan yang ia terima.

*Chaplin v Leslie Frewin (1966)*

Sebuah kontrak yang dibuat oleh putra Charlie Chaplin untuk menulis otobiografinya dianggap mengikat, karena memungkinkan anak di bawah umur itu untuk mulai mencari nafkah sebagai seorang penulis.

*Roberts v Gray (1913)*

Ketika seorang pemain biliar setuju untuk membawa anak di bawah umur dalam tur biliar dunia, dengan menyediakan penginapan dan pengaturan perjalanan sesuai kontrak, pengadilan memandang hal ini sebagai 'sejenis pendidikan'. Anak di bawah umur tersebut kemudian berubah pikiran dan mengklaim kontrak tersebut tidak dapat dilaksanakan, tetapi tetap bertanggung jawab atas ganti rugi.

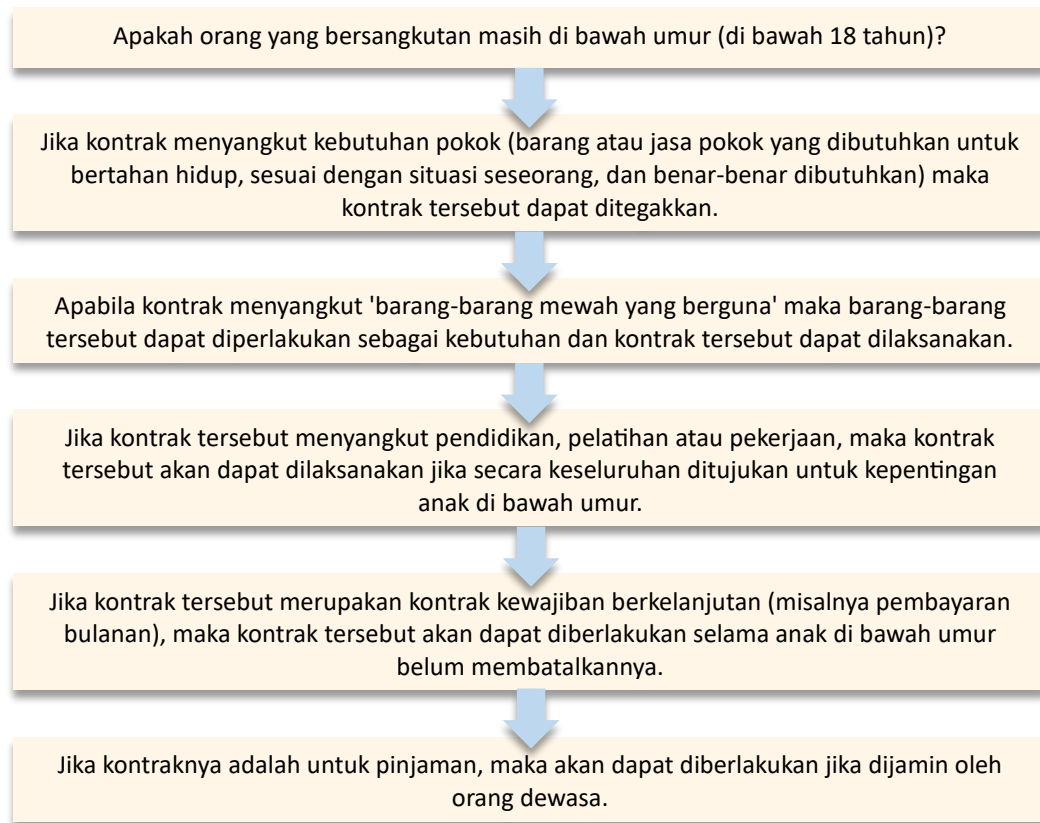
*Jaminan Serikat Dagang v Ball (1937)*

Kontrak sewa beli oleh anak di bawah umur yang menjalankan bisnis pengangkutannya sendiri dianggap tidak dapat diberlakukan. Meskipun ini merupakan tindakan untuk melindungi anak di bawah umur, hal ini dapat dianggap merugikan anak muda yang ingin menjalankan bisnisnya sendiri, misalnya sebagai pedagang pasar atau pengecer lainnya, dibandingkan dengan anak di bawah umur yang bekerja. Ini merupakan contoh pengadilan yang memperhatikan kepentingan anak di bawah umur, dengan mencegahnya mengambil risiko finansial, tanpa pengalaman yang diperlukan, dan dapat dikatakan bahwa ini belum tentu merupakan posisi yang buruk, mengingat usia dewasa sekarang adalah 18 tahun.

#### **5.4 KONTRAK YANG DAPAT DIBATALKAN**

Jenis kontrak ketiga dengan anak di bawah umur yang mungkin mengikat adalah ketika anak di bawah umur membuat perjanjian kewajiban yang berkelanjutan. Ini adalah kontrak yang sifatnya berkelanjutan, seperti penyewaan akomodasi. Dalam kasus ini kontrak akan dianggap sah, kecuali anak di bawah umur membatalkannya sebelum mencapai usia 18 tahun, atau dalam waktu yang wajar setelahnya. Ini memberikan pengaturan yang dapat dilaksanakan bagi mereka yang berurusan dengan anak di bawah umur, tetapi memberi anak di bawah umur kesempatan untuk 'melarikan diri' jika ia kemudian menyesali tindakannya.

### Apakah kontrak anak di bawah umur dapat diberlakukan?



Dalam kasus *Edwards v Carter* (1893) Lord Watson menjelaskan posisi tersebut sebagai berikut. 'Jika ia [yang dimaksud anak di bawah umur] memilih untuk tidak aktif, kesempatannya akan hilang; jika ia memilih untuk aktif, hukum akan membantunya,' yang berarti bahwa anak di bawah umur memiliki kesempatan untuk membebaskan dirinya dari kontrak, jika tidak, kontrak tersebut akan dianggap mengikat baginya. Dalam kasus ini, penyelesaian pernikahan dibuat untuk seorang pemuda yang membuat perjanjian lebih lanjut untuk menginvestasikan uang yang kemudian diperolehnya ke dalam penyelesaian yang sama. Ia mencapai usia dewasa, dan kemudian mewarisi uang dari ayahnya. Ia menyesal telah membuat komitmen untuk menginvestasikannya dan mengingkari perjanjian tersebut. Peninggalan tersebut dianggap terlambat dan perjanjian tersebut mengikat.

Waktu yang tepat tidaklah jelas, dan akan menjadi keputusan pengadilan mengingat keadaan tertentu. Dalam *Edwards v Carter* dikemukakan bahwa efek dari perjanjian tersebut tidak berdampak pada anak di bawah umur hingga ia mewarisi harta warisan ayahnya. Ini tampaknya merupakan klaim yang masuk akal, tetapi bagaimana jika warisan tersebut tidak diterima hingga sepuluh tahun kemudian? Argumen lebih lanjut dapat diajukan mengenai tingkat pengetahuan hukum anak di bawah umur. Jika anggapan bahwa perjanjian tersebut mengikat, satu-satunya perlindungan bagi anak di bawah umur bergantung pada pengetahuannya tentang hak hukum untuk menolak.

Efek dari penolakan kontrak yang dapat dibatalkan adalah bahwa kewajiban anak di bawah umur berakhir, tetapi ia tidak berhak untuk mendapatkan kembali uang yang telah



dibayarkan, kecuali jika ada kekurangan pertimbangan sama sekali. Dalam *Steinberg v Scala* (1923) seorang anak di bawah umur menolak kontrak untuk saham. Semua kewajiban antara anak di bawah umur dan perusahaan berakhir pada titik ini, tetapi ia tidak dapat memperoleh kembali biaya awal saham. Posisi mengenai uang yang harus dibayarkan hingga saat penolakan kurang jelas, dan bahkan otoritas akademis berbeda pendapat mengenai masalah ini. Ada kemungkinan bahwa anak di bawah umur mungkin bertanggung jawab atas utang yang timbul hingga saat penolakan.

### **Undang-Undang Kontrak Anak di Bawah Umur 1987**

Semua tindakan hukum umum ini tampaknya menempatkan anak di bawah umur dalam posisi yang sangat terlindungi dan agak istimewa. Memang, hingga beberapa tahun terakhir, hukum dianggap sangat keras dalam beberapa keadaan terhadap orang dewasa yang membuat kontrak dengan anak di bawah umur, terutama mengingat adanya perbedaan besar dalam pengalaman berbagai anak muda.

Dalam kasus di mana anak di bawah umur secara sadar mengambil keuntungan dari orang dewasa, dengan menggunakan hukum kapasitas kontrak untuk keuntungannya, tampaknya ada ketidakadilan yang timbul dari hukum yang bertujuan untuk melindungi. Namun, dengan disahkannya Undang-Undang Kontrak Anak di Bawah Umur 1987, ketidakseimbangan ini telah sedikit diperbaiki.

Undang-Undang tersebut tidak menghapus perlindungan yang diberikan kepada anak di bawah umur, tetapi meningkatkan posisi orang dewasa yang berurusan dengannya. Dua ketentuan utama adalah:

- jika anak di bawah umur menandatangani kontrak pinjaman, yang dijamin oleh orang dewasa, jaminan tersebut dapat diberlakukan terhadap orang dewasa tersebut (pasal 2)
- jika anak di bawah umur secara tidak adil memperoleh barang berdasarkan kontrak yang tidak dapat diberlakukan, pengadilan dapat memerintahkan pengembalian (penyerahan kembali) barang tersebut, atau 'properti lain' yang mewakili barang tersebut (pasal 3).

### **Pinjaman**

Posisi hukum umum tidak berubah, yaitu bahwa pembayaran kembali pinjaman secara langsung berdasarkan kontrak dengan anak di bawah umur tidak dapat diberlakukan. Sebelum tahun 1987, jaminan juga tidak dapat diberlakukan, tetapi sekarang, jika penjamin dewasa setuju untuk membayar kembali pinjaman jika anak di bawah umur gagal bayar, hal ini sekarang dapat diberlakukan terhadap penjamin.

### **Restitusi**

Kita melihat bahwa dalam kasus *Nash v Inman*, penjahit tersebut berada dalam posisi yang tidak menguntungkan karena tidak menerima pembayaran untuk sebelas rompi yang dikenakan oleh siswa tersebut. Untuk mengatasi posisi ini, bagian 3 dari Undang-Undang Kontrak Anak di Bawah Umur tahun 1987 memberikan pengadilan kewenangan diskresioner untuk bersikeras mengembalikan barang berdasarkan kontrak yang tidak dapat diberlakukan dengan anak di bawah umur (perhatikan bahwa undang-undang tersebut mengatakan bahwa

pengadilan 'dapat' memerintahkan restitusi, bukan bahwa pengadilan akan selalu melakukannya). Ini berarti bahwa jika anak di bawah umur telah dieksploitasi oleh orang dewasa, pengadilan mungkin merasa bahwa tidak adil untuk memerintahkan restitusi.

Namun, jika anak di bawah umur telah memanfaatkan orang dewasa, dengan menggunakan hukum untuk melarikan diri dari kewajiban, maka restitusi akan memberikan ganti rugi bagi pihak lain. Pengadilan memiliki keputusan akhir untuk membuat keputusan ini, tetapi merekalah yang akan mengetahui fakta-fakta dari kasus tersebut. Selain itu, apabila anak di bawah umur menukar barang yang diperoleh dengan cara ini dengan barang lain, maka barang tersebut dapat menjadi subjek perintah restitusi.


Misalnya, apabila anak di bawah umur membeli mobil secara kredit, dan menjualnya, dengan menggunakan uang tersebut untuk membeli sepeda motor, pengadilan dapat memerintahkan anak di bawah umur untuk menyerahkan sepeda motor tersebut kepada penjual mobil. Ketentuan restitusi memang menimbulkan beberapa masalah. Restitusi barang yang masih memiliki nilai, seperti perhiasan antik, memuaskan bagi penjual, karena ia menerima kembali apa yang telah hilang.

Akan tetapi, restitusi pakaian yang sekarang sudah bekas, dan bernilai sangat rendah, kurang memuaskan. Dapat dikatakan bahwa apabila pengadilan merasa bahwa restitusi diperlukan dalam kasus seperti itu, karena berdasarkan fakta-fakta terbukti bahwa anak di bawah umur telah memanipulasi hukum untuk kepentingannya sendiri, maka sejumlah pembayaran dapat diperintahkan. Akan tetapi, saat ini tidak ada ketentuan untuk perintah semacam itu. Lebih jauh, dalam beberapa kontrak restitusi tidak memungkinkan, seperti dalam kontrak untuk layanan atau barang habis pakai, seperti makanan. Masalah lebih lanjut muncul apabila barang asli yang diperoleh anak di bawah umur sekarang diwakili oleh uang. Jika barang-barang tersebut telah dijual dan uangnya tetap utuh, misalnya dalam amplop berlabel, seharusnya tidak ada masalah.

Namun, jika uang tersebut digunakan bersama uang lain untuk membeli barang yang lebih mahal, atau dibayarkan ke rekening bank yang berisi uang lain, dan dari sana telah dilakukan penarikan, akan timbul kesulitan. Saat ini belum ada putusan terperinci, jadi tidak diragukan lagi pengadilan akan menggunakan kebijaksanaannya dalam kasus-kasus seperti itu. Secara keseluruhan, terlepas dari masalah-masalah yang timbul, kewenangan restitusi memang memberi pengadilan kemungkinan untuk memberikan hasil yang adil dalam lebih banyak situasi daripada sebelum Undang-Undang Kontrak Anak di Bawah Umur disahkan.

## 5.5 KEKHAWATIRAN UMUM

Satu kelompok orang tertentu yang tidak terlindungi oleh hukum kapasitas adalah orang lanjut usia, yang mungkin menjadi sasaran tekanan konsumen. Ada beberapa perlindungan dalam hukum konsumen (yang berlaku untuk semua konsumen), dan mereka umumnya akan mendapatkan simpati pengadilan, tetapi sebagai masalah hukum tidak ada ketentuan khusus mengenai kontrak dengan orang lanjut usia.



Berapa usia  
anda Tuan?

Beberapa masalah umum masih muncul dengan hukum kapasitas dalam kontrak. Seperti banyak bidang hukum lainnya, hal ini tidak banyak diketahui. Hal ini telah ditangani oleh undang-undang tentang perusahaan (yang sebenarnya merupakan subjek studi mendalam di bidang hukum perusahaan), tetapi mengenai anak di bawah umur hal ini tetap menjadi masalah. Jelas bahwa organisasi besar akan sangat menyadari posisi mereka dalam hukum ketika berurusan dengan anak di bawah umur, dan akan mengembangkan kebijakan berdasarkan hal tersebut.

Hal ini merugikan pengecer kecil, meskipun ini, dapat dikatakan, merupakan masalah yang lebih luas terkait akses terhadap hukum secara umum. Kesulitan lebih lanjut adalah bahwa dengan tidak adanya kartu identitas resmi, seperti yang berlaku di beberapa negara Eropa lainnya, sangat sulit bagi pengecer untuk mengidentifikasi anak di bawah umur, tanpa menyinggung perasaan, dan dengan demikian berpotensi kehilangan pelanggan. Namun, dalam mengejar tujuan umum untuk melindungi anak di bawah umur, kombinasi hukum umum dan undang-undang sekarang mempertahankan pendekatan yang cukup seimbang, agar tidak menempatkan orang dewasa yang berurusan dengan anak di bawah umur dalam posisi yang tidak masuk akal.

## **BAB 6**

### **ISI KONTRAK**

#### **6.1 PENDAHULUAN**

Dalam bab sebelumnya dalam buku ini telah dijelaskan bahwa untuk membentuk kontrak yang mengikat, persyaratan utamanya adalah para pihak memiliki pandangan yang sama mengenai dasar kontrak mereka. Ini termasuk ketentuan terperinci yang membentuk kontrak.

Misalnya, jika seseorang mengunjungi toko dan setuju untuk membeli karpet, baik penjual maupun pembeli mungkin cukup jelas tentang karpet mana yang dibutuhkan, dan berapa harga yang harus dibayar, tetapi mereka mungkin memiliki ekspektasi yang sangat berbeda mengenai tanggal pengiriman. Dalam kasus ini, penting untuk memiliki kontrak sebagai acuan, untuk menentukan dengan tepat apa yang diputuskan. Tentu saja, akan adil untuk memasukkan ketentuan tersebut jika dimasukkan pada atau sebelum titik kesepakatan.

Akan salah jika satu pihak dapat menyelipkan tanggal pengiriman setelahnya yang tidak dapat diterima oleh pihak lain. Jadi kami katakan bahwa ketentuan harus dimasukkan ke dalam kontrak dengan cara yang adil. Terkadang konsumen (orang biasa, yang membeli dari pebisnis) tidak akan memikirkan syarat yang mungkin cukup penting di kemudian hari, dan karenanya akan dirugikan saat berurusan dengan bisnis. Untuk membantu mencegah hal ini, Parlemen telah mengesahkan undang-undang untuk memasukkan beberapa syarat ke dalam setiap kontrak konsumen.

#### **Berbagai jenis syarat yang ditemukan dalam kontrak**

Jelas bahwa syarat-syarat dalam kontrak tidak semuanya memiliki kepentingan yang sama. Merujuk kembali ke contoh karpet, harga karpet jelas sangat penting bagi pembeli, sedangkan pemasangannya tidak terlalu penting, asalkan pekerjaan dilakukan oleh dua atau tiga orang, asalkan pekerjaan tersebut dilakukan. Perbedaan antara berbagai jenis syarat dalam kontrak akan dibahas di sini.

#### **Itu tidak tercakup – itu ditulis dengan sangat hati-hati!**

Terkadang satu pihak dalam kontrak mencoba menghindari atau membatasi tanggung jawab atas sesuatu yang mungkin dianggap sebagai bagian dari perjanjian. Ketika hal ini muncul dalam kontrak konsumen, itu bisa sangat tidak adil.

Jika, misalnya, dalam penjualan karpet yang disebutkan di atas, pembeli menemukan bahwa satu minggu setelah karpet dipasang bagian yang berwarna merah mulai hancur, perbaikan pasti diperlukan. Akan sangat disayangkan jika, saat mengeluh kepada penjual, ditemukan ketentuan dalam kontrak mereka yang tidak diperhatikan oleh pembeli, dan yang menyatakan bahwa 'tidak akan ada tanggung jawab yang diambil atas kerusakan atau penurunan kualitas yang disebabkan oleh pewarna'. Untungnya, jenis klausul pengecualian ini, yang bisa sangat tidak adil bagi konsumen, sekarang sangat dibatasi, dan menjadi subjek perdebatan di bagian buku ini.

### **Siapa sebenarnya yang membuat perjanjian ini?**

Hubungan antara dua pihak, atau orang, yang terlibat dalam pembentukan kontrak dikenal sebagai hubungan kontrak. Secara tradisional hanya kedua pihak tersebut yang dapat menegakkan perjanjian tersebut. Hal ini dapat menimbulkan masalah, misalnya, ketika satu orang membuat pemesanan liburan atas nama orang lain, tetapi tidak mau mengambil tindakan hukum jika terjadi kesalahan. Masalah hubungan hukum merupakan aspek lain dari suatu kontrak yang dibahas dalam bagian buku ini.

## **6.2 PENCANTUMAN ISTILAH**

Kita telah melihat bahwa kontrak dapat berupa tertulis atau lisan atau campuran keduanya. Jika timbul masalah, mungkin perlu untuk mengetahui secara pasti apa saja ketentuannya. Hal ini mungkin tampak jelas dalam kasus kontrak tertulis, tetapi bisa jadi, misalnya, ada ketentuan penting yang terlupakan untuk dicantumkan, atau beberapa ketentuan lebih penting daripada yang lain.

Dalam kontrak lisan, perlu untuk mengetahui apa yang sebenarnya dikatakan. Kontrak dapat berupa sebagian lisan dan sebagian tertulis, misalnya ketika tiket dibeli untuk kereta api atau bus, di mana sebagian besar negosiasi dilakukan secara langsung, tetapi tiket tunduk pada serangkaian ketentuan tertulis standar. Di sini, seperti dalam bidang hukum kontrak lainnya, pengadilan mencoba untuk melihat melalui mata orang yang berakal sehat untuk mewujudkan maksud para pihak.

### **Ketentuan dan pernyataan**

Kita perlu mengetahui apakah suatu pernyataan dimasukkan sebagai ketentuan kontrak, atau sekadar pernyataan – yaitu pengamatan yang dibuat selama negosiasi. Pentingnya hal ini adalah bahwa pemulihan yang tersedia untuk pelanggaran ketentuan kontrak berbeda dengan pemulihan untuk pernyataan yang keliru. Berbagai pedoman telah dikembangkan oleh pengadilan untuk membantu memutuskan apakah suatu pernyataan benar-benar merupakan ketentuan kontrak atau pernyataan.

### **Seorang perwakilan dengan pengetahuan khusus**

Umumnya, pernyataan yang dibuat oleh seseorang yang memiliki pengetahuan ahli tentang suatu subjek lebih diutamakan daripada pernyataan serupa yang dibuat oleh seorang amatir. Dua kasus berikut menggambarkan hal ini. Dalam kasus pertama, terdakwa adalah seorang individu yang menjual mobilnya ke dealer. Dalam kasus kedua, terdakwa adalah seorang dealer.

#### *Oscar Chess v Williams (1957)*

Penggugat menjual mobil Morris miliknya kepada dealer mobil tergugat. Dokumen registrasi menyatakan bahwa mobil tersebut adalah model tahun 1948, tetapi kemudian diketahui bahwa mobil tersebut adalah model tahun 1939, yang mana dealer tersebut telah membayar lebih mahal daripada yang seharusnya jika ia mengetahui usia sebenarnya. Akan tetapi, diputuskan bahwa usia bukanlah syarat kontrak, karena dealer mobil yang merupakan pembeli memiliki keterampilan dan pengalaman untuk menempatkannya pada posisi mengetahui usia sebenarnya dari kendaraan tersebut.

*Dick Bentley Productions Ltd v Harold Smith (Motors) Ltd (1965)*

Seorang dealer menjual mobil kepada pelanggan yang disebutkan telah menempuh jarak 20.000 mil padahal sebenarnya telah menempuh jarak 100.000 mil. Hal ini dianggap sebagai syarat kontrak karena dealer berada pada posisi mengetahui apakah jarak tempuh tersebut akurat.

**Pentingnya masalah ini secara khusus diberikan oleh tergugat**

Tergugat dapat mengajukan pertanyaan khusus tentang aspek negosiasi, atau menjelaskan bahwa fakta tertentu penting. Pertanyaan tersebut mungkin berpengaruh dalam menjadikan masalah ini sebagai syarat kontrak.

*Bannerman v White (1861)*

Karena pembeli secara khusus menanyakan apakah beberapa hop telah diolah dengan belerang, hal ini dianggap sebagai syarat kontrak penjualan. Ketika hop tersebut kemudian ditemukan telah diolah dengan belerang, pembeli berhak untuk membatalkan kontrak.

**Jarak waktu antara pernyataan dan kontrak**

Hal ini mungkin signifikan, tetapi harus menjadi masalah keadaan dan kewajiban. Jika suatu pernyataan dibuat jauh sebelum kontrak dibuat, kecil kemungkinannya untuk dianggap sebagai syarat kontrak.

*Routledge v McKay (1954)*

Pernyataan yang dibuat tentang sepeda motor lebih dari seminggu sebelum penjualan dianggap bukan merupakan syarat kontrak penjualan.

**Kekuatan bujukan**

Pernyataan yang tidak disengaja cenderung tidak dianggap sebagai syarat kontrak di kemudian hari dibandingkan pernyataan yang dibuat dengan sangat meyakinkan. Bandingkan dua kasus berikut.

*Ecay v Godfrey (1947)*

Terdakwa menggambarkan perahu yang dijualnya sebagai 'bagus', tetapi menyarankan agar pembeli mendapatkan survei pribadi. Karena itu, pernyataan tersebut dianggap bukan syarat kontrak penjualan.

*Schawel v Reade (1913)*

Penjual kuda mengklaim bahwa perahunya bagus dan pembeli tidak perlu mencari apa pun. Ia berkata, 'Jika ada yang salah dengan kuda itu, saya akan memberi tahu Anda.' Klaim tersebut dianggap sebagai syarat kontrak penjualan.

**6.3 MEMASUKKAN SYARAT KE DALAM KONTRAK LISAN**

Jelas tidak adil jika satu pihak dalam kontrak diizinkan mengklaim bahwa ia telah membuat kontrak dengan syarat tertentu yang tidak diketahui pihak lain – hakikat kontrak adalah kesepakatan. Oleh karena itu, syarat kontrak lisan harus jelas bagi kedua belah pihak sebelum kontrak benar-benar dibuat. Suatu syarat biasanya akan dianggap dimasukkan ke dalam kontrak jika:

- pihak yang terpengaruh mengetahui klausul tersebut, atau
- langkah-langkah yang wajar telah diambil untuk memberitahukan syarat tersebut

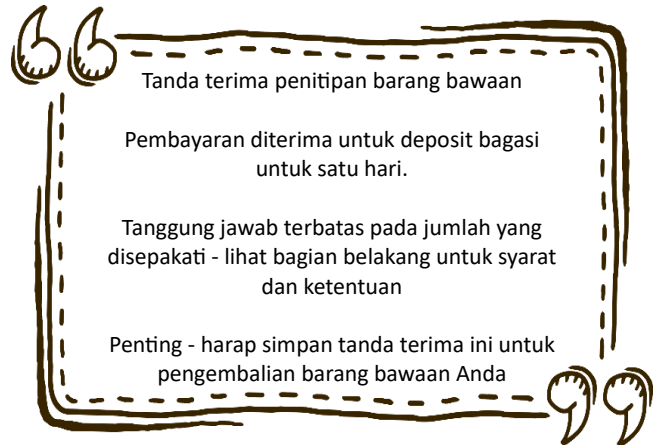
kepadanya.

Dalam memutuskan apakah suatu pihak telah mendapat pemberitahuan yang wajar tentang suatu ketentuan, pengadilan melihat pada cakupan, atau derajat, pemberitahuan, dan pada titik waktu saat pemberitahuan tersebut diberikan.

### Tingkat Pemberitahuan



Atau



Pengadilan memeriksa apakah jelas bagi para pihak bahwa suatu ketentuan dimaksudkan untuk menjadi bagian dari suatu kontrak. Jika sesuatu tampak jelas seperti dokumen kontrak, dapat diasumsikan bahwa pihak tersebut memahami bahwa hal itu harus disertakan dan mengikat, meskipun ketentuan tersebut belum benar-benar dibaca. Di sisi lain, jika tidak jelas bahwa suatu pernyataan merupakan bagian dari suatu kontrak, maka tidak ada yang akan diasumsikan.

Hal ini muncul dalam kasus berikut mengenai tiket.

#### *Chapelton v Barry UDC (1940)*

Tanda terima sewa kursi geladak di pantai Barry memiliki cetakan di bagian belakangnya. Dokumen tersebut dianggap bukan jenis dokumen yang dianggap penting secara kontraktual, dan oleh karena itu kata-kata di dalamnya tidak dimasukkan sebagai syarat.

Banyak masalah terkait pemberitahuan muncul dari kasus 'tiket'. Ini sebenarnya adalah keputusan yang didasarkan pada efek kontraktual tiket, sering kali untuk transportasi umum, tetapi membantu membentuk gambaran umum tentang apa yang diperlukan agar suatu ketentuan dapat dimasukkan. Pengadilan Banding telah merumuskan dua pertanyaan yang perlu dipertimbangkan dalam mempertimbangkan tanggung jawab.

- Apakah penggugat membaca, atau apakah ia mengetahui, ketentuan tersebut?
- Jika tidak, apakah tergugat melakukan apa yang cukup wajar untuk memberi tahu penggugat tentang ketentuan tersebut?

#### *Parker v South Eastern Railway (1877)*

Dalam kasus ini penggugat meninggalkan tas di loket penitipan barang dan diberi tanda terima yang memuat klausul pembatasan. Diputuskan bahwa karena tanda terima tersebut harus disimpan dan kemungkinan besar dibaca, maka diperlukan untuk mengambil tas tersebut. Oleh karena itu, penggugat mengetahui ketentuan tersebut, meskipun ada pada tiket yang

belum dibacanya.

Kasus berikut menunjukkan bahwa jika tiket memuat tulisan yang tidak terbaca maka tulisan tersebut tidak akan menjadi bagian dari kontrak.

*Sugar v LMS Railway (1941)*

Seorang penumpang diberi tiket yang di bagian depannya terdapat instruksi untuk 'melihat kembali' untuk mengetahui ketentuan. Kata-kata di bagian belakang ditutupi oleh stempel tanggal yang telah dibubuhkan petugas pemesanan tiket untuk memvalidasi tiket. Diputuskan bahwa karena kata-kata ini tidak dapat dibaca, maka kata-kata tersebut tidak dapat menjadi bagian dari kontrak.

### **Transaksi sebelumnya**

Dari kasus-kasus di atas, dapat dilihat bahwa pengadilan benar-benar berusaha untuk mengambil sudut pandang yang wajar, dan melakukan yang terbaik untuk melindungi konsumen. Namun, ini tidak berarti bahwa mereka tidak akan mengambil sikap yang objektif, dan mereka dapat menganggap bahwa pemberitahuan yang cukup telah diberikan jika dapat ditunjukkan bahwa ada 'proses transaksi' antara para pihak.

*Hollier v Rambler Motors (AMC) Ltd (1972)*

Penggugat meninggalkan mobilnya di garasi tergugat untuk diperbaiki, tetapi terjadi kebakaran di garasi dan mobilnya hancur. Tergugat mengklaim pengecualian dari pembayaran ganti rugi, dengan mengandalkan pemberitahuan di dalam garasi. Akan tetapi, ditetapkan bahwa penggugat jarang pergi ke garasi sehingga ia tidak cukup teratur untuk dianggap telah membaca ketentuan-ketentuan.

Akan tetapi, jika suatu ketentuan akan dimasukkan ke dalam kontrak melalui suatu proses transaksi, harus ada pola perilaku yang konsisten, seperti yang ditunjukkan dalam kasus berikut.

*McCutcheon v David MacBrayne Ltd (1964)*

Penggugat sering menggunakan layanan feri tergugat, terkadang pergi ke kantor untuk membeli tiket, terkadang membayar di luar atau di feri. Pada kesempatan ini feri tenggelam, dan tergugat mengklaim pengecualian dari tanggung jawab karena suatu ketentuan dalam pemberitahuan ketentuannya di kantor. Diputuskan bahwa pola perilaku tersebut terlalu tidak konsisten untuk membentuk suatu rangkaian transaksi, dan terdakwa bertanggung jawab atas biaya penggantian mobil.

Jika kedua belah pihak terlibat dalam perdagangan yang sama, maka mereka dapat dianggap mengetahui ketentuan perdagangan yang normal.

*British Crane Hire Corporation Ltd v Ipswich Plant Hire Ltd (1975)*

Merupakan praktik umum dalam perdagangan khusus ini bahwa penyewa peralatan harus bertanggung jawab untuk mengembalikannya ke tempat penyewaan. Hal ini berlaku bahkan jika derek terjebak di lumpur karena kedua belah pihak mengetahui ketentuan ini sejak awal. Ini tampaknya merupakan sikap yang wajar untuk diambil, karena kedua belah pihak berada dalam bidang usaha yang sama dan telah ditetapkan bahwa keduanya mengetahui prosedur normal. Dapat dikatakan bahwa jika mereka bersikap hati-hati, mereka, seperti orang lain dalam bisnis, akan diasuransikan untuk menanggung biaya kejadian tersebut.



### **Waktu saat pemberitahuan tentang suatu ketentuan diberikan**

Cukup jelas bahwa suatu pernyataan hanya dapat menjadi ketentuan kontrak jika diberikan pada saat pembuatan kontrak, atau sebelum kontrak dibuat. Setelah itu sudah terlambat karena tidak adil untuk memaksakan ketentuan, tanpa negosiasi apa pun, kepada orang yang telah membuat kontrak.

#### *Olley v Marlborough Court Ltd (1949)*

Nyonya Olley menginap di hotel tergugat, memesan kamar di bagian resepsionis, dan membayar kamar di sana. Barang-barang milik tamu kemudian dicuri dari kamar, dan Nyonya Olley menggugat hotel, yang mencoba mengandalkan klausul pengecualian di bagian belakang pintu hotel. Diputuskan bahwa karena kontrak telah dibuat saat memesan kamar di bagian resepsionis, ketentuan di bagian belakang pintu datang terlambat, dan bukan bagian dari perjanjian.

Dalam kasus *O'Brien v Mirror Group (2001)*, penggugat yakin bahwa ia telah memenangkan hadiah utama dalam klaim lotere, tetapi melalui kesalahan cetak, ada sejumlah besar pemenang lainnya yang tidak biasa. Aturan yang mengatur pembagian hadiah dianggap telah diberitahukan kepada para kontestan dengan benar melalui surat kabar pada hari sebelumnya. Hal ini berbeda dengan kasus berikut mengenai masalah pemberitahuan yang cukup.

#### *Thornton v Shoe Lane Parking Ltd (1971)*

Tuan Thornton melaju ke tempat parkir mobil tergugat, membayar uang ke mesin dan mengambil tiket yang mengaktifkan penghalang untuk mengizinkannya masuk. Ketika Tuan Thornton kembali untuk mengambil mobilnya, terjadi kecelakaan yang menyebabkan ia cedera, sebagian karena kelalaian tergugat, dan Tuan Thornton menuntut ganti rugi. Para tergugat mencoba mengandalkan pemberitahuan yang berisi ketentuan yang membebaskan tergugat dari tanggung jawab atas kerusakan atau cedera yang disebabkan. Diputuskan bahwa ketentuan tersebut bukan bagian dari kontrak karena dua alasan utama:

Pemberitahuan itu dipasang di dalam tempat parkir. Kontrak dengan Tn. Thornton dibuat di pintu masuk, jadi dia tidak akan melihat pemberitahuan itu sampai dia membuat kontrak.

Karena klausul pengecualian itu sangat luas, termasuk cedera dan kerusakan properti, dikatakan bahwa hal itu seharusnya diberitahukan kepada Tn. Thornton dengan 'cara yang paling gamblang'. Faktanya, klausul pengecualian itu ada di antara ketentuan lainnya dan tidak mungkin terlihat.

Istilah tersebut tidak disebutkan secara spesifik dalam kasus ini, dan karenanya Tn. Thornton berhasil dalam klaimnya.

Lord Denning menunjukkan dalam kasus Thornton bahwa klausul yang menyinggung tersebut ditulis dalam 'huruf yang sangat kecil', dan merujuk pada pernyataan dari *Spurling v Bradshaw (1956)*, di mana ia mengatakan bahwa klausul yang sangat luas atau tidak biasa mungkin perlu diberitahukan kepada seseorang secara lebih eksplisit, misalnya dengan dicetak dengan tinta merah dan dengan tangan merah yang menunjuk ke arahnya.

#### *Interfoto v Stiletto (1988)*

Tergugat meminjam slide foto dari perpustakaan penggugat, tetapi terlambat mengembalikannya. Ada klausul dalam kontrak yang mengharuskan pembayaran sebesar Rp.

50.000 per slide per hari untuk slide yang terlambat dikembalikan, dan jumlah ini lebih dari Rp. 37.000.000. Diputuskan bahwa karena ini merupakan klausul yang sangat memberatkan, penggugat seharusnya melakukan sesuatu yang positif untuk menunjukkannya kepada tergugat. Di sini jelas ada keterlambatan dari pihak tergugat, sehingga pengadilan memerintahkan pembayaran sebesar Rp. 35.000 per slide per minggu berdasarkan quantum meruit (sebesar yang seharusnya).

#### **6.4 KONTRAK TERTULIS**

Prinsip umumnya adalah jika dua pihak telah bersusah payah untuk menuangkan kontrak mereka ke dalam tulisan, mereka bermaksud agar dokumen tersebut mengikat dan menjadi keseluruhan perjanjian mereka, tanpa tambahan atau amandemen lisan. Dua 'aturan' telah dibentuk mengenai hal ini, meskipun akan terlihat bahwa ada pengecualian untuk keduanya.

##### **Aturan dalam L'Estrange v Graucob**

Aturan ini dinamai berdasarkan kasus asalnya, dan menyatakan bahwa jika seseorang menandatangani dokumen yang membentuk kontrak, maka ia terikat oleh kontrak tersebut, meskipun ia mungkin belum membaca ketentuannya. Ini menunjukkan pentingnya membaca dokumen secara menyeluruh sebelum menandatangani.

##### **Aturan pembuktian lisan**

Dalam kasus *Goss v Lord Nugent* (1833) Lord Denman menyatakan aturan bahwa pada umumnya bukti lisan atau bukti lainnya tidak akan diterima untuk membantah atau mengubah kontrak tertulis. Namun, aturan pembuktian lisan kemudian tunduk pada berbagai pengecualian. Jika kontrak sebagian tertulis dan sebagian lisan, bukti dari sisa perjanjian akan diizinkan. Contoh lain adalah ketika ada kontrak tambahan.

##### **Ketentuan tersirat**

Mungkin suatu ketentuan telah dihilangkan karena kesalahan, padahal kedua belah pihak dengan jelas bermaksud untuk menerapkannya, atau undang-undang atau kebiasaan menyatakan bahwa suatu ketentuan harus dimasukkan. Dalam keadaan seperti itu pengadilan dapat menyiratkan suatu ketentuan ke dalam kontrak. Keadaan ini akan dipertimbangkan secara bergantian.

##### **Kebiasaan**

Hukum umum sebagian besar berkembang berdasarkan kebiasaan, dan di masa lalu hal ini memainkan peran penting dalam hukum kontrak. Sekarang hukum ini tidak lagi penting karena undang-undang dan yurisprudensi telah menetapkan batasan hukum dengan lebih jelas. Namun, kebiasaan masih muncul dalam kontrak komersial, dan kita telah melihat bagaimana 'proses transaksi' dapat menyebabkan suatu ketentuan dimasukkan ke dalam kontrak lisan. Dengan cara yang sama, penggunaan kebiasaan dalam perdagangan dapat menyebabkan suatu ketentuan tersirat dalam kontrak tertulis. Di sini, tidak perlu menunjukkan transaksi sebelumnya antara para pihak.

##### **Undang-Undang**

Jika undang-undang menyatakan bahwa suatu ketentuan harus dimasukkan dalam

jenis kontrak tertentu, maka ketentuan tersebut akan tersirat baik para pihak menginginkannya atau tidak. Contoh-contohnya dapat ditemukan dalam undang-undang seperti Sale of Goods Act 1979 (sebagaimana telah diubah), Unfair Contract Terms Act 1977, dll. Dalam banyak kasus, undang-undang ini merupakan kodifikasi kebiasaan atau hukum umum, contohnya adalah jika barang dijual berdasarkan sampel, maka hal ini harus sesuai dengan jumlah barang.

#### **Ketentuan yang tersirat oleh pengadilan**

Pengadilan juga campur tangan untuk memutuskan kapan ketentuan hukum harus tersirat dalam keadaan yang tidak pasti, dan akan menyiratkan ketentuan jika perlu. Lihat, misalnya, kasus di bawah ini mengenai implikasi umum bahwa barang sesuai dengan tujuan penyediaannya.

*Samuels v Davis (1943)*

Seperangkat gigi palsu tidak pas dan tidak dapat digunakan. Dinyatakan bahwa gigi tersebut tidak sesuai dengan tujuan penjualannya berdasarkan Undang-Undang Penjualan Barang 1979, tetapi pembelaan diajukan bahwa gigi tersebut bukanlah 'barang' yang akan dijual, karena pemasangan gigi tersebut merupakan layanan. Diputuskan bahwa hak-hak yang ditetapkan berdasarkan Undang-Undang Penjualan Barang 1979 harus diterapkan pada penjualan ini secara analogi. Gigi tersebut tidak sepenuhnya merupakan barang, tetapi ada barang yang harus diserahkan di akhir transaksi, dan pelanggan berhak mengharapkan gigi tersebut layak untuk digunakan.

Ketentuan akan tersirat dalam berbagai situasi. Salah satu contoh umum adalah bahwa dalam sewa rumah berperabot, dipahami bahwa akomodasi tersebut akan cukup layak huni pada awal periode sewa.

Prinsip yang sama dapat diterapkan pada penyewaan perahu yang diklaim siap digunakan oleh pelanggan, tetapi tidak dilengkapi alat pemadam kebakaran; atau pada mobil yang disewa siap digunakan, tetapi tidak dilengkapi ban serep.

Kesiapan untuk menyiratkan ketentuan telah disempurnakan melalui beberapa kasus, dan tampaknya ada pendekatan yang jauh lebih keras, terbukti dalam *Liverpool City Council v Irwin*

#### **Kemanjuran bisnis dan maksud para pihak**

Harus diingat bahwa aturan umumnya adalah bahwa para pihak dianggap telah menyatakan maksud mereka secara lengkap dalam kontrak tertulis. Namun, mungkin saja para pihak yang telah membuat kontrak tertulis lupa mencantumkan ketentuan, atau gagal memperhitungkan situasi yang muncul kemudian. Umumnya pengadilan hanya akan campur tangan dalam kontrak jika benar-benar diperlukan, mengikuti gagasan kebebasan untuk membuat kontrak. Akan tetapi, tujuan pengadilan pada umumnya adalah untuk mendukung kontrak atau tawar-menawar jika memungkinkan, daripada menghancurkannya karena alasan teknis, seperti jika ada ketentuan yang jelas hilang, sehingga prinsip-prinsip berikut telah ditetapkan. Pengadilan akan menyiratkan suatu ketentuan ke dalam kontrak:

- untuk memberlakukan maksud yang jelas dan nyata dari para pihak, atau
- untuk memberikan kemanjuran bisnis pada kontrak.

Kasus berikut adalah otoritas umum untuk prinsip bahwa suatu ketentuan dapat tersirat jika

jelas bahwa para pihak pasti bermaksud untuk memasukkannya.

*The Moorcock (1889)*

Para tergugat memiliki dermaga dan dermaga, dan membuat kontrak dengan para penggugat untuk menambatkan dan membongkar perahu penggugat, The Moorcock, di dermaga tersebut. Air di dermaga terlalu dangkal, sehingga perahu tersebut kandas dan rusak. Diputuskan bahwa dalam kontrak bisnis seperti ini, di mana salah satu pihak mengundang pihak lain untuk menambatkan perahu di dermaga miliknya, harus ada ketentuan yang tersirat bahwa ketentuan tersebut sesuai untuk tujuan tersebut, sehingga para tergugat bertanggung jawab atas kerusakan tersebut.

Keputusan dalam kasus ini, dan prinsip yang diuraikan, jelas dimaksudkan untuk mencegah ketidakadilan dan memberlakukan kontrak yang seharusnya dapat dilaksanakan. Hal tersebut telah dikutip berkali-kali sejak saat itu sebagai sebuah otoritas, tetapi harus digunakan dengan hati-hati. Diperlukan pedoman yang jelas tentang keadaan ketika suatu ketentuan dapat tersirat untuk menghindari ketidakpastian. Tentu saja tidak benar bahwa ketentuan apa pun yang kemudian dianggap wajar akan tersirat. Suatu ketentuan hanya akan tersirat jika ketentuan tersebut penting untuk membuat kontrak berfungsi, yang mencerminkan apa yang seharusnya dimaksudkan oleh para pihak pada awalnya. McKinnon J menjelaskan hal ini, dalam kata-kata yang kemudian dikenal sebagai uji pengamat yang bertindak sewenang-wenang, dalam kasus berikut.

*Shirlaw vs Southern Foundries (1939)*



Sekilas, apa yang dalam kontrak apa pun dapat tersirat dan tidak perlu diungkapkan adalah sesuatu yang begitu jelas sehingga tidak perlu dikatakan lagi. Jadi, jika, ketika para pihak membuat kesepakatan, seorang pengamat yang sok tahu mengusulkan beberapa ketentuan tegas untuk itu dalam perjanjian mereka, mereka akan dengan kesal menepisnya dengan jawaban yang umum, 'Ya, tentu saja!'

Kasus berikut menerapkan uji 'pengamat yang sok tahu' pada perjanjian antara serikat pekerja. *Spring v National Amalgamated Stevedores and Dockers Society (1956)* Suatu perjanjian telah dibuat antara serikat pekerja untuk pemindahan anggota dari satu serikat pekerja ke serikat pekerja lain, yang dikenal sebagai perjanjian Bridlington. Serikat pekerja tergugat menerima Tn. Spring tanpa mencantumkan hal ini dalam kontrak mereka. Ketika kemudian diketahui bahwa hal ini tersirat, uji pengamat yang sok tahu digunakan. Jika Tn.

Spring ditanya apakah ia bermaksud mencantumkan perjanjian ini dalam kontraknya, ia tidak akan mengetahuinya, jadi jawabannya adalah 'tidak'.

Jelas dari kasus di atas, bahwa suatu ketentuan hanya akan dicantumkan jika kedua belah pihak menginginkannya. Pengadilan tidak akan menyiratkan suatu ketentuan yang melibatkan fakta yang diketahui oleh satu pihak tetapi tidak diketahui oleh pihak lain (seperti dalam perjanjian Bridlington, di atas), meskipun itu merupakan ide yang bagus. Prinsip tersebut diterapkan oleh Lord Pearson baru-baru ini dalam kasus berikutnya.

*Trollope and Colls Ltd v North West Regional Hospital Board (1973)*

Suatu ketentuan yang tidak dinyatakan dapat tersirat jika dan hanya jika pengadilan menemukan bahwa para pihak pasti bermaksud ketentuan tersebut menjadi bagian dari kontrak mereka. Tidaklah cukup bagi pengadilan untuk menemukan bahwa ketentuan tersebut akan diadopsi oleh para pihak sebagai orang yang berakal sehat jika telah disarankan kepada mereka; itu pasti merupakan ketentuan yang tidak perlu dikatakan lagi, suatu ketentuan yang diperlukan untuk memberikan kemanjuran bisnis pada kontrak, suatu ketentuan yang meskipun tersirat, merupakan bagian dari kontrak yang dibuat oleh para pihak untuk diri mereka sendiri.

*Wilson v Best Travel (1993)*

Dalam kasus ini pengadilan menggunakan analisis yang serupa dengan yang ada di Trollope and Colls. Seorang pelanggan mengklaim bahwa, dengan menerapkan uji pengamat yang sok penting, sebuah perusahaan liburan akan bermaksud untuk memasukkan suatu ketentuan bahwa sebuah hotel akan cukup aman. Pengadilan tidak setuju karena standar hotel tersebut terlalu jauh untuk diketahui oleh operator.

Cheshire dan Fifoot mengklaim bahwa The Moorcock masih hidup. Tentu saja masih hidup, dan merupakan ukuran yang berguna untuk mengetahui apakah suatu ketentuan dapat tersirat. Lord Denning dalam *Liverpool City Council v Irwin (1976)* mengusulkan bahwa suatu ketentuan mengenai pemeliharaan layanan untuk blok flat harus tersirat jika itu wajar. Ini umumnya ditolak, dan dikatakan bahwa suatu ketentuan hanya boleh tersirat jika sifat kontrak secara implisit mengharuskannya.

Kasus-kasus yang mengikutinya membantu menyempurnakan prinsip-prinsip dan memastikan bahwa ketentuan yang tersirat tidak akan dimasukkan oleh para pihak, jika mereka mempertimbangkannya. Penting untuk menyadari bahwa pengujian ini bersifat subjektif. Ini bukan masalah apa yang mungkin dimasukkan oleh orang yang masuk akal, tetapi apa yang akan disetujui oleh para pihak sendiri. Penggunaan kekuasaan kehakiman dengan cara ini harus mencerminkan maksud sebenarnya dari para pihak.

Menurut Anda, mengapa pengadilan mengambil pendekatan yang sangat ketat dalam memasukkan ketentuan ke dalam kontrak?

## 6.5 KONTRAK AGUNAN

Kita telah membahas kontrak agunan, tetapi di sini akan terlihat bahwa kontrak tersebut dapat digunakan untuk mengajukan pernyataan yang mungkin berada di luar cakupan kontrak utama. Penggunaan kontrak agunan dapat dilihat dalam beberapa keadaan sebagai

kesepakatan untuk membuat kontrak.

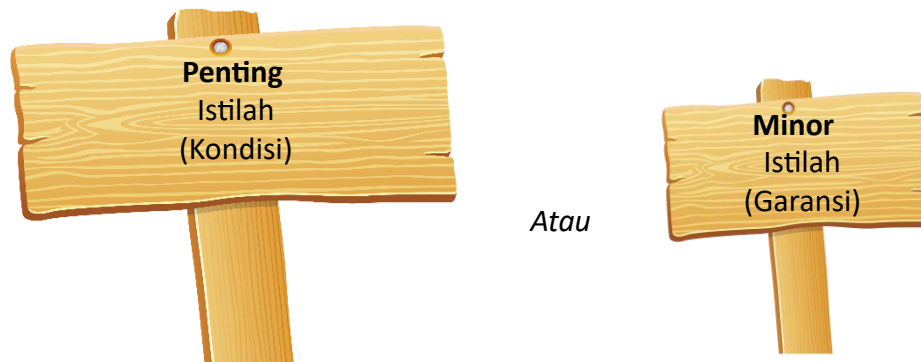
*City and Westminster Properties Ltd v Mudd (1959)*

Terdakwa menyewa sebuah toko dari penggugat dan diketahui oleh penggugat bahwa ia memiliki kebiasaan bermalam di salah satu kamar di tempat tersebut. Ketika sewa jatuh tempo, sebuah draf dibuat yang hanya mengizinkan tempat tersebut digunakan untuk keperluan bisnis. Terdakwa menyatakan bahwa ia akan menandatangani sewa jika penggugat setuju bahwa ia dapat terus tidur di tempat tersebut. Mereka melakukannya, tetapi kemudian menggugat terdakwa karena pelanggaran. Ia berhasil mengandalkan kontrak tambahan yang telah disetujui penggugat sebelum ia menandatangani sewa utama.

Kasus *Esso Petroleum Co Ltd v Commissioners of Customs and Excise (1976)* yang dibahas sebelumnya juga relevan, di mana kontrak agunan untuk penyediaan koin 'gratis' dapat diberlakukan asalkan pelanggan membeli bahan bakar dalam jumlah tertentu. Pendekatan ini jelas meredakan kerasnya aturan pembuktian lisan, dan menangani beberapa masalah apakah suatu pernyataan merupakan syarat atau sekadar representasi.

## BAB 7

### JENIS KETENTUAN DALAM KONTRAK



Ketentuan yang ditemukan dalam kontrak jelas tidak semuanya memiliki kepentingan yang sama. Misalnya, dalam pembelian mobil, jika setelah penjualan ditemukan bahwa kaca spion, yang seharusnya disertakan dalam penjualan, hilang, maka orang yang menjual mobil tersebut melanggar suatu ketentuan. Akan tetapi, ketentuan tersebut bukanlah ketentuan utama, dan tidak diragukan lagi jika penjual menawarkan uang untuk membeli kaca spion baru, pengaturan tersebut mungkin cukup dapat diterima.

Di sisi lain, jika setelah menyelesaikan transaksi, pembeli pergi untuk membawa pergi mobil tersebut dan menemukan bahwa mesinnya tidak berfungsi sama sekali, maka ketentuan yang jauh lebih serius akan dilanggar. Uang untuk mengganti mesin mungkin tidak akan memuaskan dalam kasus ini, dan pembeli mungkin ingin menolak (atau mengakhiri) kontrak tersebut sama sekali.

#### 7.1 KETENTUAN DAN JAMINAN

Ketentuan yang lebih penting, yang mendasar bagi kontrak, disebut ketentuan. Ketentuan yang kurang penting disebut jaminan. Perbedaan antara kedua jenis ketentuan ini diilustrasikan oleh dua kasus yang melibatkan penyanyi opera.

*Poussard v Spiers and Pond (1876)*

Penggugat ditugaskan untuk menyanyikan bagian utama wanita dalam opera baru. Ia jatuh sakit dan tidak dapat menghadiri latihan terakhir dan empat pertunjukan pertama. Setelah pulih, ia mencoba untuk menggantikannya, tetapi tergugat menolaknya. Diputuskan bahwa tergugat berhak untuk menolak karena tindakannya merupakan pelanggaran ketentuan. Blackburn J berkata, 'Kegagalan di pihak penggugat telah sampai ke akar permasalahan dan membebaskan tergugat'.

*Bettini v Gye (1876)*

Penggugat adalah seorang penyanyi yang ditugaskan untuk tampil bersama perusahaan opera tergugat untuk jangka waktu tertentu. Ia seharusnya menghadiri latihan selama enam hari, tetapi sakit dan hanya dapat menghadiri tiga hari. Ia pulih tepat waktu untuk pertunjukan.

Diputuskan bahwa ini adalah pelanggaran jaminan, karena penyanyi tersebut dapat tampil, sehingga pelanggaran tersebut tidak sampai ke 'akar' kontrak, dan dapat diselesaikan dengan ganti rugi.

## 7.2 DAMPAK PELANGGARAN

Seperti yang dapat kita lihat dari contoh-contoh di atas, kebutuhan untuk membedakan antara ketentuan muncul karena adanya upaya hukum yang tersedia ketika suatu ketentuan dilanggar. Dampak hukum dari pelanggaran setiap jenis ketentuan dapat diringkas sebagai berikut:

- Pelanggaran jaminan hanya memberikan hak kepada pihak yang tidak bersalah untuk mendapatkan ganti rugi.
- Pelanggaran terhadap suatu ketentuan mengakibatkan pihak yang tidak bersalah memiliki pilihan:
  - (a) ia dapat membatalkan atau mengakhiri kontrak, atau
  - (b) ia dapat memilih untuk melanjutkan kontrak dan menuntut ganti rugi sebagai gantinya.

Oleh karena itu, pihak yang tidak bersalah dapat memilih untuk membatalkan jika suatu ketentuan dilanggar, atau untuk menegaskan (melanjutkan kontrak), dan ini dikonfirmasi dalam kasus *Vitol SA v Norelf Ltd* (1995).

Namun, jika pihak yang tidak bersalah memutuskan untuk menegaskan, kewajiban pihak tersebut harus dilaksanakan dengan cara yang normal. Dalam *Fercometal Sarl v Mediterranean Shipping Co SA* (1988) pelanggaran awal tidak dapat digunakan sebagai alasan bagi pihak yang 'tidak bersalah' untuk tidak melaksanakan tugas lebih lanjut.

### Kondisi atau jaminan?

Jadi, bagaimana pengadilan memutuskan apakah suatu ketentuan merupakan kondisi atau jaminan? Ada beberapa pendekatan:

- Pengadilan dapat menggunakan pendekatan tradisional, dengan melihat ketentuan untuk memutuskan apakah ketentuan tersebut 'mencakup akar permasalahan', jika ketentuan tersebut merupakan jenis ketentuan yang cocok untuk analisis semacam ini.
- Para pihak mungkin telah memberi label pada ketentuan tersebut di awal – meskipun hal ini belum tentu bersifat konklusif.
- Ketentuan tersebut mungkin merupakan jenis ketentuan, biasanya dalam kontrak konsumen, yang ketentuannya dibuat dalam undang-undang.
- Pengadilan dapat melihat gambaran keseluruhan yang disajikan oleh kontrak dan membuat keputusan berdasarkan konsekuensi pelanggaran.
- Mungkin ada 'cara bertransaksi' antara para pihak.
- Pendekatan dalam *Hong Kong Fir* dapat digunakan.

### Ketentuan yang ditetapkan oleh para pihak

Ketika sengketa muncul atas suatu kontrak, pengadilan memang mengutamakan maksud awal para pihak, jika hal ini jelas. Hal ini terlihat dalam kasus *Parham v F Parham Ltd* (2006) terkini di mana kata-kata dalam kontrak kerja diberi 'makna yang wajar dan wajar' yang



ditetapkan oleh para pihak, meskipun hal ini melibatkan peningkatan gaji karyawan dari Rp. 100.000.000 menjadi Rp. 4.100.058.800.

Dapat dikatakan bahwa pendekatan serupa harus diambil terhadap pernyataan para pihak mengenai kapan ketentuan kontrak merupakan kondisi atau jaminan. Hal ini terkadang terjadi, dan memang diharapkan, karena kontrak tersebut kemudian akan mencerminkan maksud awal para pihak. Namun, terkadang kesulitan dapat muncul atas situasi yang tampaknya mudah. Kasus berikut menunjukkan bahwa meskipun suatu ketentuan dinyatakan sebagai kondisi atau garansi, penggunaan ungkapan-ungkapan ini tidak bersifat konklusif dan tidak menghalangi pengadilan untuk mempertimbangkan kepentingan relatif ketentuan-ketentuan tersebut.

*Schuler v Wickman Machine Tool Sales Ltd (1973)*

Penggugat setuju untuk memberikan hak penjualan tunggal atas mesin tertentu kepada tergugat, dengan syarat tergugat mengunjungi enam produsen mobil terbesar di Inggris setidaknya sekali setiap minggu untuk meminta pesanan. Hanya klausul ini, dari dua puluh klausul, yang dijelaskan sebagai syarat perjanjian. Tergugat melakukan pelanggaran signifikan terhadap klausul ini selama delapan bulan pertama.

Penggugat mengetahui hal ini, dan pada awalnya mengabaikannya, tetapi kemudian berusaha untuk mengakhiri kontrak dengan alasan pelanggaran syarat. Diputuskan bahwa penggugat tidak berhak untuk menolak. Penggunaan kata 'syarat' tidak konklusif, karena tidak pasti bahwa para pihak memahami pentingnya ungkapan tersebut sejak awal, terutama karena tidak ada tindakan yang diambil ketika pelanggaran pertama kali terjadi. Jika pelabelan suatu istilah sebagai syarat dimaksudkan untuk ditafsirkan secara ketat, para pihak harus menjelaskan maksud tersebut dengan jelas.

#### **Referensi ke undang-undang**

Parlemen mengambil pandangan yang agak paternalistis tentang perlindungan konsumen, terutama karena rata-rata anggota masyarakat tidak menyadari perlunya melindungi hak sampai timbul masalah. Oleh karena itu, ketentuan tertentu ditetapkan sebagai kondisi dalam kontrak konsumen. Undang-Undang Penjualan Barang (1979, sebagaimana diubah) membuat ketentuan berikut dalam bagian 15:

*s.15 (2) 'Dalam kasus kontrak penjualan dengan sampel, terdapat kondisi tersirat – bahwa jumlah besar akan sesuai dengan sampel dalam hal kualitas.'*

Dalam kasus ini, Parlemen menyatakan bahwa ketentuan tersebut, yang tersirat dalam kontrak konsumen akan menjadi kondisi, bukan jaminan.

Ketentuan undang-undang ini tidak dapat dinegosiasikan, dan tidak terbuka untuk disengketakan sesuai dengan keinginan para pihak. Ketentuan ini secara otomatis dimasukkan dalam kontrak konsumen jika relevan.

### **7.3 PERTIMBANGAN KETENTUAN OLEH PENGADILAN**

Jika undang-undang tidak berlaku, dan tidak ada label yang diberikan pada ketentuan

oleh para pihak di awal, maka masalah diselesaikan dengan membandingkannya dengan kasus lain.

Jika pemilik kapal melanggar garansi, kontrak akan tetap utuh dan ganti rugi akan diberikan. Hal ini akan mengganti kerugian, tetapi tetap merugikan penyewa karena ia tidak akan memiliki kapal. Jika pemilik kapal melanggar ketentuan, penyewa dapat membatalkan atau membebaskan diri dari perjanjian dan menyewa kapal lain.

#### **'Cara bertransaksi'**

Terkadang pengadilan akan memutuskan bahwa para pihak tidak hanya bertemu dengan persyaratan yang sama, tetapi juga pernah berdagang satu sama lain sebelumnya, atau dalam bidang perdagangan atau profesi yang sama. Dalam situasi ini, kemungkinan besar para pihak sendiri mengetahui persyaratan mana yang lebih penting sejak awal. Ini adalah temuan dalam kasus berikut.

#### *British Crane Hire Corporation Ltd v Ipswich Plant Hire Ltd (1975)*

Praktik perdagangan normal bagi penyewa jenis peralatan ini adalah bertanggung jawab untuk mengembalikannya ke tempat penyewaan. Ketika sebuah derek tersangkut di tanah berawa, ketentuan yang melibatkan pengembalian peralatan tersebut dipersengketakan, dan diputuskan bahwa pada kesempatan ini pengadilan dapat merujuk pada praktik perdagangan normal yang pasti pernah dialami para pihak dalam pekerjaan mereka sebelumnya.

#### **Istilah innominat – pendekatan Hong Kong Fir**

Umumnya, istilah yang lebih penting adalah kondisi dan yang kurang penting adalah jaminan. Namun, mungkin muncul situasi di mana pentingnya suatu istilah tidak tampak sampai dilanggar. Ini sering berlaku untuk istilah yang maknanya luas, seperti klaim bahwa sesuatu 'dalam kondisi baik'. Ini dapat dilanggar dalam cara yang kecil atau sangat serius. Jika status suatu istilah tidak diketahui karena sifatnya, biasanya sekarang dianggap sebagai istilah innominat.

Namun, bidang hukum ini masih dalam pengembangan, dan yurisprudensi akan menjelaskan dengan tepat bagaimana pendekatan tersebut bekerja dalam praktik. Masalah tersebut muncul dalam kasus utama berikut.

#### *Hong Kong Fir Shipping Co Ltd v Kawasaki Kisen Kaisha Ltd (1962)*

Penggugat memiliki sebuah kapal yang disewanya kepada tergugat, yang menyatakan dalam perjanjian bahwa kapal itu 'dalam segala hal cocok untuk layanan kargo biasa'. Faktanya, mesinnya sudah tua dan bermasalah, dan stafnya tidak kompeten. Hal ini mengakibatkan penundaan selama lima minggu dalam pelayaran ke Osaka dan lima belas minggu lagi di Osaka untuk diperbaiki. Tergugat mengakhiri perjanjian sewa kapal dan penggugat menuntut atas penolakan yang salah.

Pengadilan Banding menguatkan klaim penggugat dan tidak mengizinkan penolakan. Ini bukan sekadar pertanyaan apakah suatu kondisi atau jaminan dilanggar. Istilah itu tidak cocok untuk analisis tradisional. Diplock LJ mengatakan bahwa pelanggaran tersebut akan dianggap cukup serius untuk memberi hak kepada pihak yang tidak bersalah untuk membatalkan kontrak jika akibatnya adalah 'merampas pihak yang tidak lalai dari secara substansial seluruh manfaat yang seharusnya diperolehnya dari kontrak'.

Pendekatan ini sangat berbeda dari pendekatan yang biasanya diambil oleh pengadilan. Daripada memutuskan apakah suatu ketentuan harus menjadi syarat atau jaminan, yang selanjutnya akan menunjukkan tindakan yang harus diambil, pengadilan mengambil pendekatan yang ditetapkan di bawah ini.

#### **Pendekatan Hong Kong Fir**

- Melihat konsekuensi pelanggaran ketentuan yang tidak disebutkan namanya.
- Mempertimbangkan seberapa serius pelanggaran tersebut.
- Memutuskan apakah ketentuan tersebut harus dianggap sebagai syarat atau jaminan.
- Menerapkan tindakan hukum yang tepat, baik penolakan atau ganti rugi.

Perlu dicatat bahwa pengadilan hanya memperlakukan ketentuan seperti syarat atau jaminan dalam situasi ini, bukan memberi label pada ketentuan tersebut. Hal ini diperlukan karena jika kontrak berlanjut, ketentuan yang sama nantinya dapat diperlakukan dengan cara yang berbeda. Selain itu, jika pengadilan hanya memberi label pada ketentuan tersebut, pendekatan Hong Kong Fir tidak akan diperlukan. Pendekatan baru ini sangat berguna ketika suatu ketentuan memiliki cakupan yang sangat luas dan dapat dilanggar dengan berbagai cara dengan tingkat keseriusan yang berbeda-beda (misalnya, jika sebuah mobil dinyatakan laik jalan). Tentu saja, inilah yang terjadi dalam kasus Fir Hong Kong.

Prinsip tersebut dibahas dan kemudian diterapkan dalam kasus berikut.

#### *Cehave v Bremer Handelsgesellschaft (1975) (The Hansa Nord)*

Kargo berisi pelet jeruk dikontrak untuk dikirim 'dalam kondisi baik'. Sebagian kargo rusak tetapi tidak parah. Pengadilan Banding memutuskan bahwa dampak pelanggaran tersebut tidak serius pada kesempatan ini, dan oleh karena itu pembeli tidak berhak untuk membatalkan kontrak. Ketentuan tersebut diperlakukan sebagai garansi, dengan konsekuensi ganti rugi yang harus dibayarkan untuk mengkompensasi kerugian tersebut.

Pendekatan ini juga digunakan dalam kasus *Reardon Smith Line v Hansen Tangen*.

#### *Reardon Smith Line v Hansen Tangen (1976)*

Pelanggaran ini bersifat teknis dan digunakan sebagai alasan untuk menghindari kontrak yang kemudian tidak diinginkan. Sebuah kapal tanker yang sedang dibangun sesuai pesanan diberi label Osaka 354. Seorang subkontraktor mengerjakannya dan mengganti labelnya menjadi Oskima 004. Pembeli mencoba menolak kapal tersebut, dengan alasan bahwa kapal tersebut tidak sesuai dengan deskripsi aslinya, suatu ketentuan yang dapat dilanggar secara besar-besaran atau kecil. Sebenarnya, mereka benar-benar ingin menghindari kontrak tersebut karena pasar sedang merosot.

House of Lords memutuskan bahwa pelanggaran teknis kecil ini tidak boleh membuat pembeli mengingkarinya. Penerapan aturan yang kaku tidak boleh dibiarkan menyebabkan ketidakadilan. Ini adalah komentar penting tentang pendekatan Hong Kong Fir, karena pendekatan ini benar-benar bertujuan untuk mewujudkan keadilan dalam kasus perorangan. Masalahnya adalah dengan melakukan hal itu, ketidakpastian meningkat, karena para pihak tidak yakin dengan pandangan yang akan diambil oleh pengadilan, dan tidak mengetahui konsekuensi dari kemungkinan pelanggaran hingga setelah pelanggaran terjadi.

### Perdebatan terus berlanjut

Kedudukan komersial para pihak dan kesetaraan daya tawar mereka harus diperhitungkan dalam mempertimbangkan apakah pendekatan baru yang kurang kaku harus diambil, dan faktor-faktor berikut dapat memengaruhi keputusan pengadilan.

- Jika ketentuan tersebut merupakan ketentuan yang tercakup dalam undang-undang, maka pengadilan tidak terbuka untuk membahas statusnya.
- Jika pelanggaran ketentuan akan 'menembus akar' kontrak, maka pendekatan tradisional untuk membedakan antara jenis ketentuan mungkin memuaskan.
- Jika ada 'proses transaksi', mungkin jelas jenis ketentuan apa yang telah dilanggar.
- Jika para pihak dengan jelas menyatakan maksud mereka mengenai status ketentuan dalam perjanjian, dan memahami pentingnya pernyataan mereka, maka ini mungkin menjadi penentu.
- Jika para pihak memiliki kedudukan komersial yang sama, mungkin dibenarkan, demi kepentingan kepastian dan konsistensi, untuk menafsirkan ketentuan secara lebih ketat, untuk memastikan kepastian di antara para pihak. Prinsip ini akan berlaku khususnya dalam kasus perjanjian sewa-menyewa. Kasus-kasus berikut relevan di sini.

#### *Awilko v Fulvia SpA di Navigazione (1981) (The Chikuma)*

Sebuah kapal disewa berdasarkan perjanjian sewa kapal dan terjadi perselisihan mengenai keteraturan pembayaran. Pemilik kapal mengklaim bahwa karena hal ini mereka berhak untuk menarik kapal. House of Lords memutuskan bahwa mereka berhak untuk melakukannya. Meskipun ini keras, dirasakan bahwa dalam perjanjian komersial seperti itu 'kondisi' harus ditafsirkan secara ketat sehingga para pihak tahu di mana posisi mereka. Dengan cara ini, litigasi yang panjang dan mahal dapat dihindari. Jadi ini benar-benar masalah kepastian karena sifat transaksi.

#### *Bunge Corporation v Tradax (1981)*

Dalam kontrak pengiriman, ketentuan yang mengharuskan pemberitahuan kesiapan untuk memuat dilanggar beberapa hari. Hal ini dianggap oleh House of Lords sebagai suatu kondisi, meskipun tingkat pelanggarannya kecil, karena ketentuan dari waktu ke waktu dalam kontrak pengiriman sangat penting dan hasilnya harus pasti.

#### *Lombard North Central v Butterworth (1987)*

Kasus ini merupakan contoh terkini dari pihak yang menekankan pentingnya suatu ketentuan yang berjenis khusus. Penggugat menyewakan komputer kepada tergugat, dengan klausul yang menjadikan pembayaran angsuran sewa tepat waktu sebagai 'inti' perjanjian. Tergugat terlambat membayar angsuran ketiga, keempat, dan kelima. Ketika pembayaran keenam terlambat enam minggu, penggugat mengakhiri perjanjian dan meminta ganti rugi atas pelanggaran. Pengadilan Banding memutuskan bahwa mereka berhak untuk melakukannya, setelah menjelaskan maksud mereka mengenai ketentuan tersebut dengan cukup jelas sejak awal.

Berikut ini adalah kasus menarik yang muncul jauh sebelum Hong Kong Fir tetapi menggunakan pendekatan serupa, menunjukkan bahwa ide di balik pemeriksaan konsekuensi bukanlah hal yang 'baru' seperti yang mungkin dipikirkan, tetapi hanya menunggu untuk

diperkenalkan secara formal melalui hukum kasus.

*Perusahaan Periklanan Udara v Batchelors Peas (1938)*

Para pihak sepakat bahwa penggugat akan mengiklankan produk perusahaan tergugat dengan terbang di atas berbagai kota sambil memajang spanduk bertuliskan 'Makan Kacang Polong untuk Para Sarjana'.



Sebelum memulai setiap hari, pilot harus menelepon untuk meminta persetujuan lokasi. Ia tidak melakukannya pada tanggal 11 November 1937, dan terbang di atas alun-alun utama di Salford selama dua menit hening yang merupakan bagian dari upacara peringatan hari tersebut. Banyak keluhan yang diterima oleh perusahaan tergugat, termasuk ancaman untuk tidak membeli produk mereka.

Perusahaan tergugat mengklaim bahwa mereka tidak lagi terikat oleh kontrak, dan pengadilan menguatkan klaim ini. Keputusan tersebut tidak didasarkan pada pentingnya ketentuan tersebut pada awalnya, tetapi pada keseriusan pelanggaran.

## BAB 8

### KLAUSUL PENGECEUALIAN

#### 8.1 PENDAHULUAN

Klausul pengecualian dalam suatu kontrak adalah klausul yang berupaya mengecualikan atau membatasi tanggung jawab satu pihak terhadap pihak lain dengan cara tertentu. Selama kurun waktu tertentu, klausul-klausul ini telah digunakan dengan cara yang menindas, di mana seseorang dalam posisi tawar yang lemah tidak memiliki banyak suara dalam pembentukan kontrak yang adil. Oleh karena itu, pengadilan telah membatasi penggunaan klausul-klausul ini melalui yurisprudensi, dan sebagai tambahan, Parlemen telah membuat perubahan substansial pada posisi hukum umum melalui undang-undang.



**Klausul pengecualian**



**Klausul pembatasan**

Ada dua jenis klausul pengecualian:

- *klausul pembatasan* – di mana suatu pihak membatasi tanggung jawab dalam suatu kontrak;
- *klausul pengecualian* – di mana suatu pihak mencoba menghindari tanggung jawab apapun dalam suatu kontrak.

Pendekatan pengadilan terhadap kedua jenis ini serupa dalam prosedur yang diikuti, jadi dalam bab ini istilah 'klausul pengecualian', jika digunakan, merujuk pada klausul pengecualian dan pembatasan.

Untuk memeriksa keabsahan klausul pengecualian, ada tiga langkah yang biasanya diambil oleh pengadilan. Langkah-langkah ini dapat dilihat pada bagan di bawah ini.

1. Apakah pendirian => merupakan bagian dari kontrak?
- ↓
2. Konstruksi => dapatkah kerusakan yang terjadi ditafsirkan termasuk dalam batasan klausul pengecualian?
- ↓
3. Legislasi => merupakan istilah yang diperbolehkan dalam hukum perundang-undangan saat ini?

Jika klausul pengecualian berhasil melewati 'rintangan' pertama dan ditemukan telah dimasukkan, pengadilan kemudian akan menanyakan apakah klausul tersebut dapat ditafsirkan untuk menanggung kerugian. Jika demikian halnya, maka undang-undang yang relevan akan diterapkan, untuk melihat apakah klausul tersebut harus tetap berlaku.

Proses ini logis karena, tentu saja, jika ketentuan tersebut tidak dimasukkan ke dalam kontrak, pertimbangan lainnya tidak akan relevan. Namun, dalam praktiknya, undang-undang sering kali menjadi pokok bahasan pertama. Rute tradisional harus diikuti dalam menganalisis masalah untuk pemeriksaan, dan dibahas secara terperinci di sini.

## 8.2 PENGGABUNGAN

Pengadilan akan mengajukan pertanyaan: Apakah klausul tersebut merupakan bagian dari kontrak? Klausul pengecualian, seperti ketentuan kontrak lainnya, harus dimasukkan ke dalam kontrak. Penggabungan dibahas secara terperinci dalam Bab 6, tetapi masalah yang paling relevan adalah:

- Ketentuan tersebut tidak boleh datang terlalu lambat.
- Istilah tersebut harus disampaikan kepada pihak lain dengan cara yang wajar.

### Konstruksi

Dalam konteks ini, konstruksi berarti interpretasi. Pengadilan akan mengajukan pertanyaan: Dapatkah klausul pengecualian ditafsirkan (atau diinterpretasikan) untuk menanggung kerugian yang telah timbul? Dua aturan digunakan untuk membantu menjawab pertanyaan tersebut: aturan tujuan utama dan aturan kontra proferentem.

### Aturan tujuan utama

Pengadilan tidak akan mengizinkan suatu ketentuan individual untuk mengalahkan tujuan utama kontrak. Jadi jika suatu ketentuan individual bertentangan dengan alasan dibuatnya kontrak, ketentuan tersebut tidak akan berlaku. Kasus berikut memberikan contoh yang baik tentang hal ini.

#### *Glynn v Margetson (1893)*

Sebuah klausul mengizinkan sebuah kapal untuk singgah di pelabuhan mana pun di Eropa atau Afrika Utara. Saat terikat kontrak untuk mengangkut jeruk dari Malaga ke Liverpool, sang kapten mengandalkan klausul ini untuk memberinya kebebasan untuk pergi ke Mediterania guna mengambil kargo tambahan. Meskipun hal ini tidak akan menjadi masalah jika ia mengangkut barang yang tidak mudah rusak dan waktu tidak penting, dalam kasus ini jeruk

tersebut akan rusak, sehingga tidak 'dalam kondisi baik' seperti yang disyaratkan dalam kontrak. Oleh karena itu, klausul tersebut akan mengalahkan tujuan kontrak, sehingga tidak diizinkan untuk berlaku.

#### **Aturan contra proferentem**

Keraguan atau ambiguitas apa pun dalam klausul pengecualian akan ditafsirkan merugikan orang yang ingin mengandalkannya (atau yang mengajukannya), seperti yang terlihat dalam *Houghton v Trafalgar Insurance* (1954), di mana kata 'beban' dalam polis asuransi mobil dianggap tidak mencakup kelebihan penumpang.

#### **Prinsip hukum umum lainnya**

Pernyataan lisan yang mengesampingkan dapat bertentangan dengan klausul pengecualian, seperti dalam kasus berikut.

##### *Mendelssohn v Normand (1970)*

Seorang petugas garasi menyarankan seorang pelanggan untuk membiarkan mobilnya tidak terkunci, dan barang-barang di dalam mobil tersebut kemudian dicuri. Klausul pengecualian menolak tanggung jawab atas barang-barang yang dicuri, tetapi hal ini dianggap tidak efektif karena pernyataan lisan dari petugas tersebut.

Bahkan jika suatu pernyataan yang bertentangan ternyata tidak benar, dan dengan demikian merupakan suatu pernyataan yang salah, pernyataan tersebut dapat berdampak sama pada klausul pengecualian seperti pernyataan yang benar.

##### *Curtis v Chemical Cleaning and Dyeing Co (1951)*

Penggugat membawa gaun pengantin untuk dibersihkan dan diminta menandatangani dokumen. Saat ditanya, dia diberi tahu bahwa itu berarti petugas kebersihan tidak akan bertanggung jawab atas kerusakan pada payet dan manik-manik. Faktanya, dokumen tersebut memuat klausul yang membebaskan petugas kebersihan dari tanggung jawab 'atas segala kerusakan yang timbul'. Gaun itu terkena noda karena petugas kebersihan dan mereka mencoba mengandalkan klausul pengecualian mereka. Diputuskan bahwa pernyataan keliru tersebut telah mengesampingkan klausul pengecualian, dan petugas kebersihan bertanggung jawab kepada penggugat atas kerusakan tersebut.

### **8.3 PERUNDANG-UNDANGAN**

Langkah terakhir yang diambil oleh pengadilan adalah mengajukan pertanyaan: Apakah ada undang-undang yang memengaruhi klausul ini? Undang-undang yang relevan adalah Undang-Undang Ketentuan Kontrak yang Tidak Adil tahun 1977 dan Peraturan Ketentuan Kontrak Konsumen yang Tidak Adil tahun 1999. Undang-undang ini telah mengubah secara radikal gagasan tentang kebebasan untuk membuat kontrak, dan telah memberikan perlindungan yang sangat dibutuhkan bagi konsumen.

#### **Undang-Undang Ketentuan Kontrak yang Tidak Adil tahun 1977**

Ini merupakan tonggak penting dalam keadilan bagi konsumen, dan memiliki dampak yang membebaskan pengadilan dari pembentukan prinsip-prinsip karena setiap kasus yang berbeda diajukan ke pengadilan. Undang-undang tersebut sebagian besar dibangun berdasarkan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan, dan menyatakan hukum dengan jelas,



sehingga tidak banyak ruang untuk ketidakpastian, setidaknya sejauh menyangkut pengecualian dari tanggung jawab atas kematian atau cedera pribadi. Karena sebagian besar ketentuan dalam Undang-Undang Ketentuan Kontrak yang Tidak Adil tahun 1977 berlaku untuk transaksi konsumen dan bukan perjanjian antara bisnis, maka ada dua konsep penting:

- Tanggung jawab bisnis – dinyatakan sebagai ‘tugas yang timbul
  - a. dari hal-hal yang dilakukan atau akan dilakukan dalam kegiatan bisnis ... atau
  - b. dari pendudukan tempat yang digunakan untuk tujuan bisnis penghuni’.
- Konsumen – mendefinisikan konsumen sebagai berikut: Suatu pihak dalam kontrak ‘bertransaksi sebagai konsumen’ sehubungan dengan pihak lain jika:
  - a. ia tidak membuat kontrak dalam kegiatan bisnis atau tidak menyatakan dirinya melakukannya; dan
  - b. pihak lain memang membuat kontrak dalam kegiatan bisnis; dan
  - c. ... barang yang beredar berdasarkan atau sesuai dengan kontrak adalah jenis yang biasanya disediakan untuk penggunaan atau konsumsi pribadi.

Kebanyakan ketentuan juga berlaku jika satu pihak bertindak berdasarkan ketentuan standar pihak lain. Jelas juga bahwa berdasarkan Undang-Undang Ketentuan Kontrak Tidak Adil tahun 1977, seseorang yang biasanya berbisnis, atau bahkan sebuah perusahaan, dalam beberapa keadaan, dapat bertindak sebagai konsumen.

*R and B Customs Brokers Co Ltd v United Dominions Trust Ltd (1988)*

Perusahaan pelayaran penggugat membeli mobil sebagian untuk keperluan bisnis dan sebagian untuk keperluan pribadi oleh pemiliknya. Mereka tidak membeli mobil secara teratur dan ini bukan bagian integral dari bisnis mereka, tetapi hanya bagian sampingan darinya, sehingga mereka diperlakukan oleh Pengadilan Banding pada kesempatan ini sebagai konsumen.

*Feldarol v Hermes Leasing (2004)*

Sebuah perusahaan pembiayaan membeli mobil sport Lamborghini untuk direktur pelaksanaannya, seorang penggemar mobil sport. Karena mobil tersebut sebagian besar untuk keperluan pribadi, maka ini dianggap sebagai kontrak konsumen.

Ketentuan utama dalam Undang-Undang Ketentuan Kontrak yang Tidak Adil tahun 1977 telah memberikan dampak yang dramatis pada klausul pengecualian dalam kontrak konsumen. Saat ini, sangat sedikit ruang untuk mengeksploitasi konsumen dengan cara ini, dan jika klausul pengecualian dalam kontrak ini diizinkan, hal itu hanya akan terjadi jika pengadilan menganggapnya wajar. Ketentuan utamanya adalah:

- Ketentuan kontrak sekarang tidak dapat mengecualikan atau membatasi tanggung jawab atas kematian atau cedera pribadi yang diakibatkan oleh kelalaian.
- Ketentuan kontrak hanya dapat mengecualikan atau membatasi tanggung jawab lain yang diakibatkan oleh kelalaian jika hal itu wajar untuk dilakukan.
- Ketentuan lebih lanjut adalah bahwa dalam kontrak konsumen, atau ketika berurusan dengan ketentuan bisnis standar satu pihak, ketentuan kontrak tidak dapat mengecualikan atau membatasi tanggung jawab atas wanprestasi atau atas kinerja yang secara substansial berbeda dari apa yang disepakati, kecuali jika hal itu wajar

untuk dilakukan.

#### 8.4 KEWAJARAN

Undang-undang cukup jelas tentang pengecualian dari tanggung jawab atas kematian atau cedera pribadi dalam kontrak konsumen – hal itu tidak diperbolehkan. Namun, jika ada upaya untuk mengecualikan atau membatasi tanggung jawab lain, pengadilan harus memutuskan apakah hal ini wajar. Kewajaran diartikan sebagai adil mengingat keadaan yang diketahui oleh para pihak pada saat itu, dan, dari kasus *Stewart Gill v Horatio Myer Ltd* (1992), memperhitungkan sumber daya yang tersedia untuk memenuhi tanggung jawab dan kemungkinan asuransi. Faktor lain yang dapat dipertimbangkan pengadilan meliputi:

- Daya tawar para pihak, dan apakah ada sumber alternatif yang tersedia
- Bujukan apa pun untuk menyetujui persyaratan, misalnya, harga yang menguntungkan
- Kebiasaan dagang dan transaksi sebelumnya
- Kesulitan tugas
- Apakah barang disesuaikan dengan pesanan pelanggan.

Tiga kasus berikut menunjukkan situasi di mana pengecualian dianggap tidak wajar.

##### *Green v Cade (1978)*

Sejumlah benih kentang dikirimkan kepada seorang petani, dengan klausul dalam kontrak yang menyatakan bahwa setiap penolakan atau keluhan harus dilaporkan dalam waktu tiga hari sejak pengiriman. Panen gagal karena benih kentang tersebut ditemukan mengandung virus. Diputuskan bahwa persyaratan ini tidak masuk akal terkait dengan cacat yang tidak dapat ditemukan saat pemeriksaan pada saat pengiriman.

##### *George Mitchell v Finney Lock Seeds (1983)*

Dalam kontrak untuk penyediaan benih kubis, sebuah klausul membatasi tanggung jawab pemasok hingga harga pembelian sekitar Rp. 2.000.000. Ketika panen kubis gagal, klausul ini dianggap tidak masuk akal, mengingat kerusakan yang diderita lebih dari Rp. 600.000.000. Pengadilan mempertimbangkan poin-poin berikut:

- Pengakuan pemasok bahwa pembayaran *ex gratia* terkadang dilakukan dalam keadaan seperti itu (ini dianggap sebagai pengakuan bahwa klausul tersebut tidak masuk akal).
- Besarnya kerugian.
- Kecerobohan pemasok.
- Ketersediaan asuransi bagi pemasok terhadap klaim tersebut.

##### *Smith v Bush dan Harris v Wyre Forest (1990)*

Sebenarnya ada dua kasus terpisah di sini, tetapi faktanya serupa. Di tingkat Pengadilan Banding, keputusannya berbeda, tetapi pada banding bersama ke House of Lords, hasilnya sama dalam kedua kasus. Dalam setiap kasus, surveyor berusaha mengecualikan tanggung jawab atas kelalaian dalam menilai properti.

Dalam kasus *Smith v Bush*, beberapa cerobong asap telah dipindahkan dan bangunan tidak ditopang dengan benar, dan dalam kasus *Harris v Wyre Forest*, terjadi penurunan tanah, yang menghabiskan biaya lebih dari nilai properti yang diperbaiki. Diputuskan bahwa surveyor tidak dapat mengandalkan klausul pengecualian, karena rumah dalam setiap kasus adalah jenis yang

biasa, dan tugas penilaian tidak sulit. Merupakan tanggung jawab surveyor untuk melaksanakan tugas dengan perawatan profesional, dan dalam kasus apa pun, asuransi dapat diambil terhadap klaim kelalaian.

*O'Brien v Mirror Group (2001)*

Seorang pembaca surat kabar memegang nomor pemenang pada kartu gosok. Akan tetapi, karena kesalahan cetak, sejumlah besar pembaca lain memiliki nomor pemenang yang sama pada kesempatan itu. Penggugat tidak membaca ketentuan, dalam edisi surat kabar hari itu, yang memuat pernyataan bahwa dalam situasi seperti itu, kemenangan akan dibagi, tidak dibayarkan penuh kepada setiap pemenang.

Meskipun penggugat tidak benar-benar melihat ketentuan ini, diputuskan bahwa ada peluang yang wajar untuk melakukannya. Oleh karena itu, hal itu secara wajar diberitahukan kepada para pembaca dan tidak masuk akal untuk mengharapkan kemenangan tersebut. Pengadilan juga mempertimbangkan fakta bahwa penggugat tidak perlu melakukan banyak hal untuk 'memperoleh' kemenangan tersebut. Oleh karena itu, Mirror Group dianggap tidak bertanggung jawab atas pembayaran dalam jumlah besar.

Di bagian belakang paket yang berisi film yang dikirim untuk dicetak, terdapat ketentuan berikut, dalam cetakan yang sangat sangat kecil, tegak lurus dengan formulir utama yang diisi oleh pelanggan, 'Perusahaan membatasi tanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan film hingga dua kali lipat biaya bahan.'

Klausul serupa umumnya ditemukan pada paket tersebut, terkadang dengan posisi 'tepat', terkadang tegak lurus, dan selalu dicetak kecil. Kasus berikut menyangkut salah satu paket ini.

*Woodman v Photo Trade Processing (1981)*

Tanggung jawab pemroses fotografi terbatas pada penggantian film. Hal ini dianggap tidak masuk akal, tetapi dikatakan bahwa hal itu mungkin masuk akal jika dijelaskan dengan jelas bahwa layanan premium tersedia, dengan biaya lebih mahal tetapi tanpa batasan.

*Watford Electronics v Sanderson (2001)*

Pengadilan Banding mengizinkan pemasok komputer untuk membatasi tanggung jawabnya atas peralatan komputer yang tidak dapat menjalankan tugas yang dibelinya. Keputusan tersebut sebagian besar didasarkan pada fakta bahwa kedua belah pihak tersebut menjalankan bisnis dan oleh karena itu, mungkin, dengan sukarela menyetujui batasan ini.

*Granville Oil & Chemicals Ltd v Davies Turner (2003)*

Pengadilan menegakkan batas sembilan bulan untuk melaporkan masalah dengan barang dalam perjalanan, sekali lagi berdasarkan fakta bahwa wajar bagi pihak-pihak yang menjalankan bisnis untuk mengetahui batasan ini.

**Ketentuan Tidak Adil dalam Peraturan Kontrak Konsumen 1999**

Peraturan ini disahkan mengikuti Arahan Eropa tentang Ketentuan Tidak Adil dalam Kontrak Konsumen. Arahan tersebut sebagian besar dimasukkan ke dalam hukum Inggris oleh Ketentuan Tidak Adil dalam Peraturan Kontrak Konsumen 1994 dan diperbarui pada tahun 1999. Jenis ketentuan yang dicakup oleh peraturan ini lebih luas daripada yang dicakup oleh Undang-Undang Ketentuan Kontrak Tidak Adil 1977, karena peraturan tersebut berlaku untuk ketentuan yang tidak adil secara umum, bukan hanya klausul pengecualian.

Contoh jenis ketentuan yang dipertimbangkan tercantum dalam Jadwal 3 Peraturan, dan meliputi:

- ketentuan yang mengecualikan tanggung jawab atas kematian atau cedera pribadi (seperti sebelumnya)
- ketentuan yang mengikat konsumen ketika mereka tidak memiliki kesempatan untuk mengetahui ketentuan tersebut sebelum kontrak
- ketentuan yang memungkinkan penjual untuk mengubah kontrak tanpa alasan yang sah
- ketentuan yang secara tidak wajar mengecualikan hak hukum konsumen

Peraturan tidak menerapkan prinsip kewajaran pada ketentuan inti (utama) kontrak, asalkan dalam 'bahasa yang mudah dipahami'. Hal ini sejalan dengan gagasan bahwa pengadilan hanya mensyaratkan pertimbangan yang memadai, bukan memadai (lihat Bab 3). Jadi, asalkan para pihak mengetahui dan memahami apa yang telah mereka sepakati (dan mereka mungkin memahami inti, isu-isu utama), pengadilan tidak akan mencampuri kewajaran dalam hal nilai aktual.

Namun, mungkin ada kesulitan dalam memutuskan secara pasti elemen 'inti' mana dari suatu kontrak. Ketika elemen-elemen tersebut diketahui, tugas pengadilan adalah memastikan bahwa semua klausul lainnya lulus uji kewajaran menurut peraturan. Amandemen terbaru terhadap Peraturan pada tahun 1999 dan 2001 memberikan 'badan-badan yang memenuhi syarat' – yaitu orang-orang selain Kantor Perdagangan yang Adil, seperti Asosiasi Konsumen dan otoritas timbangan dan ukuran – hak untuk mengajukan permohonan ke pengadilan dan menghentikan penggunaan istilah yang tidak adil. Hal ini akan membantu menyebarkan beban pengawasan terhadap istilah-istilah yang tidak adil – asalkan hak untuk mengawasi dengan cara ini sendiri dikontrol dengan baik.

## 8.5 KONSUMEN

Konsumen didefinisikan dengan cara yang sedikit berbeda berdasarkan Peraturan, yaitu 'setiap orang yang bertindak untuk tujuan yang berada di luar perdagangan, bisnis, atau profesinya'. Hal ini dapat mengecualikan seseorang yang bertindak sebagian dalam konteks bisnisnya yang luas dari menjadi konsumen, seperti dalam kasus *R and B Customs Brokers Co Ltd v United Dominions Trust Ltd*. Namun, penjual memiliki definisi yang luas, yaitu 'setiap orang yang menjual atau menyediakan barang atau jasa, dan yang dalam melakukan kontak bertindak untuk tujuan yang terkait dengan bisnisnya'.

### **Ketidakadilan dalam Peraturan**

Ketentuan yang tidak adil dalam kontrak konsumen tidak akan mengikat, dan 'ketidakadilan' dinyatakan dalam Peraturan 5(1) sebagai 'setiap ketentuan yang bertentangan dengan persyaratan itikad baik menyebabkan ketidakseimbangan yang signifikan dalam hak dan kewajiban para pihak berdasarkan kontrak yang merugikan konsumen'. Ini adalah bagian dari undang-undang yang jelas bercita rasa Eropa, karena hukum Inggris di masa lalu tidak mengakui gagasan 'itikad baik' sampai batas tertentu. Jenis faktor yang diarahkan oleh pengadilan untuk dipertimbangkan dalam menilai itikad baik oleh Jadwal 2 bukanlah hal yang

asing, seperti:

- kekuatan tawar-menawar para pihak
- setiap bujukan untuk membuat kontrak
- persyaratan khusus pelanggan
- apakah pemasok telah bertindak secara adil.

Dapat dilihat bahwa hal ini serupa dengan yang diterapkan berdasarkan Undang-Undang Ketentuan Kontrak Tidak Adil tahun 1977. Dinyatakan pula dalam Peraturan bahwa penjual atau pemasok harus menyatakan ketentuan dalam 'bahasa yang mudah dipahami', dan jika terdapat ambiguitas, penafsiran harus berpihak pada konsumen.

Jadi klausul yang tidak adil, dengan huruf yang sangat kecil, yang terkubur di antara ketentuan lain, atau dalam bahasa yang tidak mudah dipahami konsumen, tidak boleh diizinkan, baik itu klausul pengecualian atau ketentuan lain yang mengarah pada ketidakadilan terhadap konsumen. Hal ini dapat berdampak serius pada klausul janji terhormat yang masih digunakan dalam kontrak konsumen, misalnya pada kupon taruhan sepak bola, jika klaim muncul.

Selain ketentuan khusus, Direktur Jenderal Perdagangan yang Adil telah diberi peran untuk mengawasi ketentuan kontrak yang tidak adil dengan menerima pengaduan, meminta perintah untuk menghentikan penggunaan ketentuan tidak adil tertentu, dan secara umum menerbitkan informasi tentang Peraturan.

#### **Posisi saat ini**

Hukum umum berupaya keras untuk melindungi pihak dengan daya tawar yang lemah, baik dalam posisi konsumen maupun tidak, dan ini tampak melalui keputusan dan penalaran dalam kasus-kasus yang telah membentuk aturan hukum umum. Situasi dengan perkembangan hukum konsumen yang luas saat ini adalah bahwa kebutuhan untuk melakukan hal ini telah berkurang – pengadilan sekarang mengambil peran yang lebih besar dalam menafsirkan undang-undang, khususnya ketika kata yang luas seperti 'wajar' terlibat.

Salah satu dampak khusus dari undang-undang secara umum adalah untuk menunjukkan bahwa karena konsumen dan mereka yang berurusan dengan ketentuan standar sekarang dilindungi dengan sangat baik, bisnis yang bernegosiasi secara individual dapat dianggap mengetahui apa yang mereka lakukan ketika mereka mengadakan kontrak satu sama lain. Hal ini terutama berlaku untuk klausul pembatasan, bukan klausul pengecualian, dan di sini pengadilan lebih bersedia untuk menyetujui bahwa adalah wajar bagi bisnis untuk menetapkan batas pada apa yang mampu dibayarkannya jika terjadi pelanggaran, terutama dengan mempertimbangkan kemampuan untuk mengasuransikan.

Pendekatan ini telah terlihat dalam dua kasus yang melibatkan Securicor, firma keamanan. Dalam kasus *Photo Production v Securicor* (1980) dan *Ailsa Craig Fishing Co v Malvern Fishing Co and Securicor* (1983), House of Lords percaya bahwa para pihak harus membuat penilaian yang wajar atas kemungkinan kerugian dengan mengurangi tanggung jawab mereka melalui klausul pembatasan dalam setiap kasus. Oleh karena itu, firma keamanan tidak bertanggung jawab atas konsekuensi kebakaran dalam kasus pertama dan kerusakan pada lambung kapal dalam kasus kedua, saat mereka sedang melakukan patroli

keamanan.

Dampak undang-undang secara umum adalah membatasi penggunaan ketentuan yang tidak adil, dan khususnya klausul pengecualian yang tidak adil dalam kontrak konsumen. Richard Stone, seorang pakar akademis hukum kontrak, berpendapat bahwa dampak undang-undang tersebut adalah untuk memotong 'alur yang dalam tepat di atas doktrin kebebasan berkontrak.' Hal ini menggemakan penilaian Lord Denning dalam *George Mitchell v Finney Lock Seeds*, di mana ia mengatakan tentang reformasi berdasarkan undang-undang:

Jadi, berhala 'kebebasan berkontrak' hancur. Dalam kasus cedera pribadi atau kematian, tidak diperbolehkan untuk mengecualikan atau membatasi tanggung jawab sama sekali. Dalam kontrak konsumen, setiap klausul pengecualian tunduk pada uji kewajaran ... hal ini menandai revolusi dalam pendekatan kita terhadap klausul pengecualian; tidak hanya ketika klausul tersebut mengecualikan tanggung jawab sama sekali dan juga ketika klausul tersebut membatasi tanggung jawab; tidak hanya dalam kategori tertentu dalam Undang-Undang Ketentuan Kontrak yang Tidak Adil tahun 1977, tetapi juga dalam kontrak lainnya.

### **Reformasi lebih lanjut**

Dapat dilihat bahwa terdapat cukup banyak tumpang tindih antara ketentuan hukum dalam Undang-Undang Ketentuan Kontrak yang Tidak Adil tahun 1977 dan Ketentuan yang Tidak Adil dalam Peraturan Kontrak Konsumen tahun 1999. Oleh karena itu, Komisi Hukum telah meninjau seluruh paket undang-undang atas permintaan Departemen Perdagangan dan Industri. Laporan mereka yang berjudul *Ketentuan yang Tidak Adil dalam Kontrak (2005)* membuat sejumlah rekomendasi, termasuk Rancangan Undang-Undang, tetapi belum dilaksanakan. Laporan tersebut mengusulkan, antara lain, hal-hal berikut:

- Satu Undang-Undang tunggal akan menggantikan undang-undang saat ini, dengan tetap mempertahankan esensi tentang ketentuan yang dimaksudkan untuk mengecualikan tanggung jawab atas cedera pribadi atau kematian.
- Ketentuan lain selain ketentuan 'inti', misalnya harga, akan tunduk pada uji kewajaran, dengan beban pembuktian dalam kontrak konsumen berada pada pihak yang mencoba mengandalkan klausul tersebut.
- Kategori kontrak baru akan dibuat, yaitu Kontrak Usaha Kecil, untuk mereka yang memiliki sembilan karyawan atau kurang. Mereka akan diberi perlindungan berdasarkan proposal baru mengenai ketentuan yang tidak dinegosiasikan.

Aspek menarik dari proposal mengenai penilaian kewajaran adalah apakah klausul tersebut 'transparan', yaitu jelas dan mudah dipahami.

## BAB 9

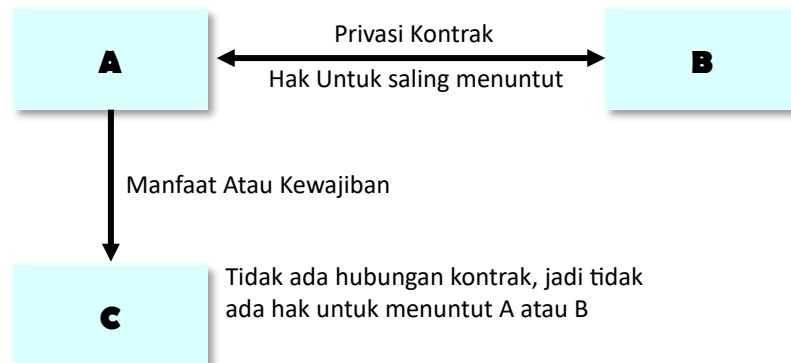
### HUBUNGAN KONTRAK

#### 9.1 ATURAN HUBUNGAN KONTRAK

Jika kita tinjau kembali definisi kontrak (lihat Bab 2), kontrak pada dasarnya adalah kesepakatan antara dua pihak. Aturan umum tentang mengajukan tuntutan terhadap suatu pihak dinyatakan oleh Viscount Haldane dalam *Dunlop Pneumatic Tyre v Selfridge (1915)*. Hanya orang yang menjadi pihak dalam suatu kontrak yang dapat menuntut atas kontrak tersebut.

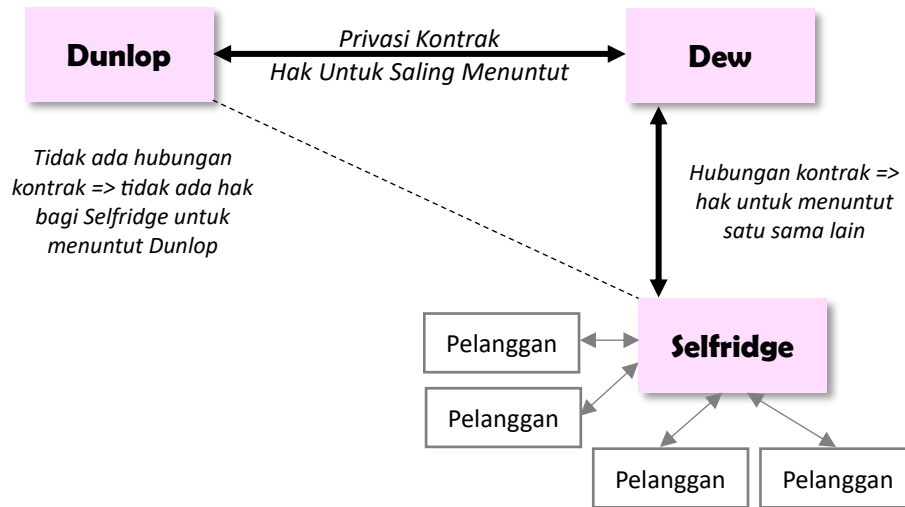
Alasan di balik hal ini mudah dipahami jika kita mempertimbangkan situasi di mana suatu kontrak dibuat antara dua pihak, A dan B. Jika ketentuan kontrak tersebut membebankan kewajiban kepada pihak ketiga, C, dan ia gagal melaksanakannya, akan sangat tidak adil jika A atau B diizinkan menuntutnya sebagai akibatnya. Steyn LJ berkata, 'Prinsip tentu saja mengharuskan bahwa suatu beban tidak boleh dibebankan kepada pihak ketiga tanpa persetujuannya'.

Hal ini mudah diterima, karena tidak seorang pun dari kita ingin suatu beban dibebankan kepada kita tanpa menyetujuinya. Oleh karena itu, dengan prinsip yang sama (tetapi mungkin sedikit lebih sulit diterima) jika kontrak tersebut tidak membebankan kewajiban, tetapi manfaat, kepada C, maka ia tidak dapat menuntut A atau B jika mereka melanggar. Hal ini dapat dilihat pada diagram berikut.



Kita katakan bahwa ada hubungan kontrak antara A dan B, tetapi tidak ada hubungan kontrak antara A dan C, atau antara B dan C. C tidak memasukkan apa pun ke dalam kontrak, dan karenanya dikatakan sebagai 'pihak asing' dalam kontrak tersebut. Hal ini menjunjung tinggi gagasan bahwa kontrak adalah tawar-menawar, dengan sesuatu yang akan diperoleh oleh kedua belah pihak. Gagasan tersebut sangat erat kaitannya dengan pertimbangan yang berpindah dari penerima janji (lihat *Tweddle v Atkinson*, hlm. 149), dan ditegaskan oleh House of Lords dalam kasus *Dunlop Pneumatic Tyre v Selfridge (1915)*.

*Ban Pneumatik Dunlop v Selfridge (1915)*



Dunlop membuat Ban dan menjualnya kepada Dew, seorang pedagang grosir, berdasarkan kontrak yang menetapkan bahwa ban tidak boleh dijual kembali di bawah harga tertentu. Dew menjual ban dengan ketentuan yang sama kepada Selfridge, seorang pengecer, yang menjualnya di bawah harga tersebut. Dunlop menggugat Selfridge, dan karena itu yang berhak mengambil tindakan adalah Dew, dan ia tidak ingin menggugat.

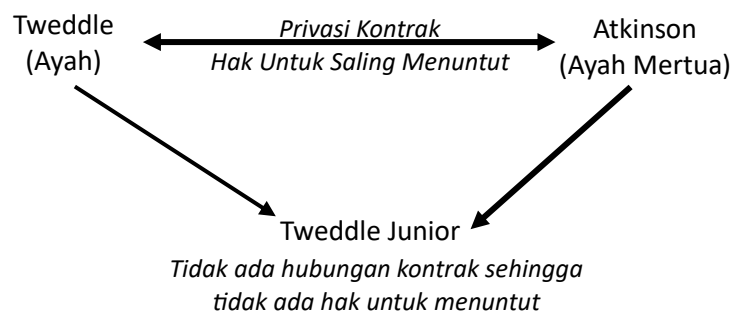
Seperti yang telah kita lihat di Bab 3 (yang ditegaskan dalam *Dunlop v Selfridge*), asas bahwa imbalan harus berpindah dari penerima janji terkait erat dengan doktrin hubungan istimewa, tetapi masih dianggap sebagai asas yang terpisah. Untuk menegakkan suatu kontrak, maka suatu pihak harus menunjukkan hal-hal berikut:

- bahwa ia adalah pihak dalam kontrak
- bahwa ia memberikan imbalan.

Aturan tersebut tampak sangat wajar ketika mempertimbangkan pengenaan kewajiban kepada pihak ketiga, karena tidak seorang pun akan menginginkan kewajiban yang dibebankan kepada mereka jika mereka tidak menyetujuinya. Akan tetapi, ketika mempertimbangkan pemberian manfaat kepada pihak ketiga, aturan tersebut tampak kurang adil. Kasus berikut dapat diingat dari Bab 3 (Pertimbangan).

*Tweddle dan Atkinson (1861)*

Seorang ayah dan ayah mertua sepakat di antara mereka sendiri bahwa mereka berdua akan membayar sejumlah uang atas pernikahan putra dan putri mereka. Sang putra tidak dapat memaksakan pembayaran yang menjadi haknya, meskipun



kontrak antara kedua ayah tersebut dibuat khusus untuk tujuan ini. Dikatakan bahwa pertimbangan tidak diberikan oleh penerima janji, dan juga bahwa tidak ada hubungan antara



sang putra dan ayah mertua. Bahkan Undang-Undang Kontrak (Hak Pihak Ketiga) tahun 1999 kini telah membuat perubahan dalam bidang ini (lihat di bawah).

Kesulitan dapat muncul ketika pengadilan mencoba meringankan ketidakadilan dalam kasus-kasus tertentu dengan menghindari, atau mengabaikan, prinsip-prinsip hubungan hukum yang ketat. Contoh yang baik dari hal ini dapat ditemukan dalam kasus berikut.

*Jackson v Horizon Holidays Ltd (1975)*

Tuan Jackson memesan liburan di Sri Lanka, dengan perusahaan liburan tergugat, untuk dirinya dan keluarganya. Hotel dan makanannya tidak sesuai dengan yang dijelaskan, dan keluarganya kecewa, jadi Tuan Jackson menuntut ganti rugi untuk dirinya dan keluarganya. Pengadilan Banding memutuskan bahwa ganti rugi dapat diberikan, meskipun kontrak untuk liburan tersebut dibuat antara Tuan Jackson dan perusahaan.

Menurut hukum hubungan istimewa yang ketat, ia seharusnya hanya dapat memaksakan pembayaran atas kekecewaannya sendiri. Lord Denning menyamakan situasi tersebut dengan seorang tuan rumah yang memesan makanan di restoran untuk dirinya dan orang lain untuk jamuan perayaan, dan mendapati bahwa restoran tersebut tidak dapat menyediakannya. Tuan rumah ingin menuntut pengembalian uang jaminan dan kompensasi untuk semua pihak.

Ini adalah hukum yang masuk akal, dan pada prinsipnya mewujudkan keadilan. Teori hukum lebih merupakan masalah. Gagasan Lord Denning bukanlah hukum yang sebenarnya pada saat itu, tetapi apa yang menurutnya seharusnya menjadi hukum. Sudah dapat diduga, House of Lords tidak terlalu senang dengan keputusannya ini, karena tidak mengikuti preseden, dan mereka membahas kasus ini dalam kasus berikut.

*Woodar Investment Development Ltd v Wimpey Construction UK Ltd (1980)*

House of Lords setuju dengan hasil Jackson v Horizon sebagai keputusan yang adil dan masuk akal dalam situasi tersebut, tetapi tidak setuju dengan cara pengambilan keputusan. Mereka jelas merasa bahwa bukan tugas Pengadilan Banding untuk mengubah undang-undang, tetapi kategori kasus khusus harus dibuat untuk menangani situasi seperti ini di mana satu orang membuat kontrak atas nama suatu kelompok.

Seperti halnya dengan Tweddle v Atkinson, hukum mungkin berbeda jika situasi serupa muncul saat ini setelah diperkenalkannya undang-undang. Bahkan, sebelum perubahan hukum baru-baru ini berdasarkan undang-undang, telah terjadi gerakan untuk mengizinkan klaim yang secara teknis berada dalam doktrin hubungan hukum, jika menolaknya akan menjadi tidak adil. Hal ini terjadi dalam Linden Gardens Trust v Lenesta Sludge Disposals (1994) di mana pemilik asli lokasi bangunan dapat menuntut kompensasi kepada pembangun atas pelanggaran, padahal kerugian sebenarnya diderita oleh pemilik bangunan berikutnya. Jelas pemilik baru membutuhkan ganti rugi, dan pengembang asli harus menegakkan klaim tersebut.

Karena ada begitu banyak masalah dengan hukum hubungan hukum, sejumlah pengecualian telah ditetapkan. Pengecualian ini muncul karena kebutuhan yang jelas akan undang-undang, dan menunjukkan bahwa doktrin itu sendiri tidak sepenuhnya memuaskan.

## 9.2 PENGECUALIAN YANG DITETAPKAN TERHADAP DOKTRIN HUBUNGAN KONTRAK

### Pengecualian berdasarkan undang-undang

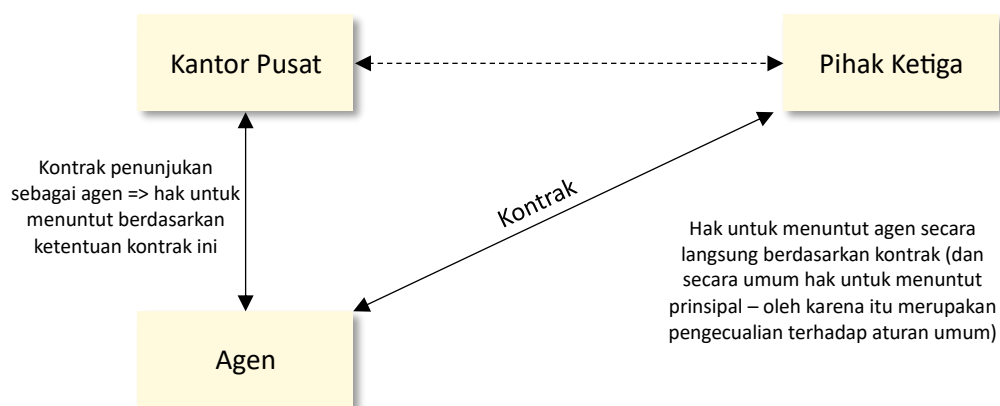
Ada sejumlah pengecualian, misalnya:

- Undang-Undang Properti Wanita yang Sudah Menikah tahun 1882 mengizinkan pasangan atau anak-anak untuk memperoleh manfaat dari kontrak asuransi jiwa yang dibuat untuk kepentingan mereka. Hal ini kemudian memberi mereka hak untuk memberlakukan kontrak yang bukan merupakan pihak awal mereka.
- Berdasarkan Undang-Undang Properti tahun 1925, dimungkinkan untuk menetapkan hak properti yang timbul berdasarkan suatu kontrak.
- Undang-Undang Lalu Lintas Jalan tahun 1988 membuat orang yang menerbitkan asuransi kepada pengemudi bertanggung jawab untuk membayar tidak hanya kepada pengemudi jika terjadi kecelakaan tetapi juga kepada mereka yang tercakup dalam polis, seperti pihak ketiga yang mobilnya dirusak oleh pengemudi.

Pengecualian terakhir ini jelas penting, karena kontrak asuransi tidak akan ada gunanya jika tidak dapat diberlakukan, dan, terkait Undang-Undang Lalu Lintas Jalan, anggota masyarakat yang tidak bersalah akan dibiarkan tidak terlindungi dari lalu lintas di lingkungan yang ramai.

### Agensi

Agensi merupakan pengecualian hukum umum terhadap doktrin hubungan istimewa, dan merupakan situasi di mana satu orang bertindak sebagai perwakilan orang lain (sering kali untuk kepentingan komersial). Prinsipal (orang A) menunjuk orang lain, agen (orang B), untuk bertindak atas namanya dengan pihak ketiga (orang C). Umumnya, prinsipal dapat menuntut pihak ketiga. Faktanya, prinsipal dan agennya, A dan B, diperlakukan sebagai satu orang, dan membentuk kontrak sebagai salah satu pihak, sedangkan pihak lainnya adalah pihak ketiga, C.



### *NZ Shipping Co v Satterthwaite Co Ltd (1974) (The Eurymedon)*

Sebuah kontrak dibuat antara penggugat dan tergugat pengangkut untuk mengirim kargo dari Liverpool ke Selandia Baru, dengan bill of lading yang memuat berbagai klausul pengecualian, termasuk yang menyatakan bahwa seorang pegawai atau agen pengangkut tidak akan bertanggung jawab atas kerusakan kargo akibat kelalaian dalam melaksanakan pekerjaan. Pengangkut kemudian membuat kontrak dengan pekerja pelabuhan untuk membongkar kargo, dan mereka merusaknya saat membongkarnya. Penggugat berpendapat bahwa pekerja

pelabuhan tidak dapat mengandalkan pengecualian dalam bill of lading karena mereka bukan pihak dalam kontrak, tetapi diputuskan bahwa pengangkut bertindak sebagai agen bagi pekerja pelabuhan, sehingga diperlakukan sebagai salah satu pihak dalam kontrak dengan penggugat.

### **Kontrak kolateral**

Ini bukan pengecualian yang ketat terhadap hubungan istimewa, tetapi telah digunakan untuk menghindari aturan hubungan istimewa.

*Shanklin Pier Ltd v Detel Products Ltd (1951)*

Penggugat, yang memiliki dermaga Shanklin di Isle of Wight, membuat kontrak dengan para pelukis untuk mengecat dermaga tersebut. Para penggugat menginginkan jaminan atas kualitas cat, sehingga para pelukis setuju dengan Detel bahwa mereka akan membeli cat Detel jika Detel memberikan jaminan kepada para penggugat bahwa cat tersebut akan bertahan selama tujuh hingga sepuluh tahun. Pengecatan dilanjutkan atas dasar ini, tetapi cat tersebut hanya bertahan selama tiga bulan. Masalah hubungan hukum muncul karena Detel telah memberikan jaminan kepada para penggugat, tetapi para pelukislah yang membuat kontrak untuk membeli cat tersebut. Diputuskan bahwa pemilik dermaga dapat menuntut produsen cat dengan kontrak tambahan, sehingga memberikan penyelesaian tetapi menghindari masalah hubungan hukum.

### **Perjanjian yang berlaku dengan tanah**

Prinsip hukum pertanahan memberikan pengecualian lain terhadap doktrin hubungan hukum. Dalam keadaan tertentu, perjanjian (atau janji untuk melakukan sesuatu) yang dikenakan pada tanah dapat 'berlaku dengan tanah'. Ini berarti bahwa janji-janji tersebut melekat pada tanah tersebut, dan berlaku saat tanah tersebut dijual kepada orang lain. Perjanjian-perjanjian tersebut kemudian dapat diberlakukan terhadap pemilik-pemilik berikutnya.

*Smith & Snipes Hall Farm v River Douglas Catchment Board (1949)*

Sejumlah properti berbatasan dengan sungai, dan sepakat untuk memelihara tepian sungai. Kewajiban ini dilimpahkan kepada pemilik tanah dan dapat diberlakukan terhadap pemilik berikutnya yang tidak menyadari bahwa mereka memiliki kewajiban ini.

Pendekatan ini juga diterapkan pada perjanjian pembatasan, yang juga dapat berlaku pada tanah, dalam kasus berikut.

*Tulk v Moxhay (1848)*

Area taman di tengah Leicester Square, London, dijual oleh Tulk kepada Elms, kontrak tersebut berisi perjanjian untuk tidak membangun di taman, tetapi untuk menyimpannya selamanya demi kesenangan penduduk di alun-alun tersebut. Elms menjual tanah tersebut dan Moxhay akhirnya menjadi pemiliknya, dan meskipun ia mengetahui perjanjian tersebut, ia bermaksud untuk membangun di tanah tersebut.

Tulk berhasil memperoleh putusan pengadilan untuk mencegah hal ini, meskipun tidak membuat kontrak dengan Moxhay. Kasus khusus ini didasarkan pada fakta bahwa Moxhay mengetahui pembatasan tersebut, tetapi kasus-kasus berikutnya muncul, yang mendasarkan argumen mereka pada hasil kasus ini, bahkan ketika tidak diketahui adanya perjanjian

pembatasan. Hal ini jelas bertentangan dengan aturan hubungan kekerabatan, tetapi pengecualian yang diperlukan untuk menghasilkan solusi yang adil.

**Upaya untuk menghindari hubungan kontrak (selain pengecualian yang ditetapkan)**

***Upaya untuk menerapkan hukum pertanahan pada barang bergerak (barang selain tanah)***

Dapat dilihat dari *Dunlop v Selfridge* bahwa kesulitan muncul ketika pemasok mencoba mengendalikan harga barang yang kemudian dijual kembali. Situasi serupa muncul dalam kasus berikut mengenai harga tembakau, dan produsen mencoba menerapkan aturan dalam *Tulk v Moxhay* pada barang selain tanah (dikenal sebagai barang bergerak).

*Taddy v Sterious (1904)*

Para produsen tembakau penggugat menjual sejumlah tembakau kepada pedagang grosir, dengan ketentuan yang disertakan untuk mencegah mereka menjualnya kembali di bawah harga yang ditetapkan. Para pedagang grosir menjual kembali tembakau tersebut kepada para pengecer tergugat dengan batasan yang sama.

Namun, tergugat menjual tembakau tersebut dengan harga yang lebih rendah, dan penggugat menggugat, dengan mengklaim bahwa ketentuan mengenai harga 'berlaku' terhadap tembakau, sama seperti perjanjian 'berlaku' terhadap tanah dalam perkara *Tulk v Moxhay*. Pengadilan tidak mengizinkan hal ini, dengan menyatakan bahwa penjual asli tidak memiliki klaim terhadap pengecer tersebut.

Jika diizinkan, ini berarti bahwa hampir semua pembatasan penggunaan suatu barang dapat diberlakukan terhadap pemilik berikutnya yang bukan merupakan pihak dalam kontrak awal. Gagasan ini muncul dalam kasus Dewan Penasihat berikut.

*Lord Strathcona Steamship Co v Dominion Coal Co (1926)*

Dominion telah menyewa sebuah kapal untuk digunakan selama beberapa tahun di sungai St. Lawrence. Kapal tersebut kemudian dijual kepada Lord Strathcona Steamship Co, yang mengetahui penyewaan kapal tersebut kepada Dominion, tetapi menolak untuk menghormatinya. Dengan menerapkan aturan dalam kasus *Tulk v Moxhay*, Dominion berpendapat bahwa hak 'berlaku bersama' kapal tersebut, dan berhasil memperoleh putusan pengadilan terhadap pemilik baru, meskipun tidak memiliki kontrak dengan perusahaan tersebut, untuk mencegah mereka bertindak tidak sesuai dengan kontrak antara Dominion dan pemilik asli.

Dalam kasus *Strathcona*, mungkin penting bagi pemilik baru untuk mengetahui dengan baik piagam Dominion. Meskipun demikian, kasus tersebut telah dikritik, khususnya oleh Lord Wright MR dalam kasus *Clore v Theatrical Properties Ltd (1936)*, di mana Pengadilan Banding mengatakan bahwa keputusan dalam *Strathcona* harus dibatasi pada keadaan piagam tersebut. Dalam kasus *Port Line Ltd v Ben Line Steamers Ltd (1958)* selanjutnya, Diplock J menyatakan dengan lugas bahwa keputusan dalam *Strathcona* salah. Tidak ada perkembangan lebih lanjut yang terjadi di area ini selama beberapa tahun, yang menyebabkan Davies menyarankan bahwa 'kasus *Strathcona* kini telah jatuh ke dalam ketidakpastian penyebab yang hilang'. Namun, gagasan itu muncul lagi sebentar dalam kasus *Swiss Bank Corporation v Lloyds Bank Ltd (1979)* mengenai penjualan saham, tetapi itu tampaknya merupakan kasus yang terisolasi.

### 9.3 MENYIRATKAN PERWALIAN

Upaya lain untuk menghindari penerapan hubungan yang ketat adalah dengan menunjukkan bahwa salah satu pihak dalam suatu kontrak memegang hak kontraktual atas perwalian untuk pihak ketiga.

Hal ini dapat terjadi, misalnya, ketika A membuat kontrak dengan B untuk melakukan sesuatu demi kepentingan C. Jika B dianggap memegang manfaat atas perwalian untuk C, maka C dapat mengajukan klaim dalam hukum perwalian terhadap A dalam posisinya sebagai penerima manfaat dari suatu perwalian. Menyiratkan perwalian dengan cara ini dapat ditelusuri kembali beberapa waktu lalu, tetapi kasus utama pada pokok bahasan ini adalah *Les Affreteurs Reunis SA v Walford*.

#### *Les Affreteurs Reunis SA v Walford (1919)*

Walford adalah seorang pialang yang mengatur penyewaan kapal antara pemilik dan penyewa. Dalam piagam tersebut terdapat klausul yang menyatakan bahwa pemilik akan membayar komisi sebesar 3 persen atas pekerjaannya. Ketika komisi tersebut tidak dibayarkan, ia mengklaim bahwa uang tersebut disimpan sebagai amanat oleh pemilik, dan menggugat mereka dengan sukses untuk memperoleh pembayaran.

Pengadilan berhati-hati dalam menggunakan satu bidang hukum untuk menghindari bidang hukum lain, sehingga melalui kasus-kasus, cakupan doktrin tersebut telah dipersempit. Bukti adanya amanat tidak berasal dari bentuk kata-kata tertentu, tetapi perlu untuk menemukan maksudnya. Jika hal ini dikembangkan secara luas, doktrin hubungan istimewa pada akhirnya akan menjadi kurang penting. Namun, pengadilan enggan menyiratkan adanya amanat jika sebenarnya tidak ada amanat. Apakah mereka akan melakukannya di masa mendatang tergantung pada kesiapan pengadilan untuk menafsirkan amanat dari sebuah kontrak. Kecenderungan umum tampaknya menentang pengimplikasian amanat, seperti yang diilustrasikan oleh dua kasus berikut.

#### *Re Schebsman (1943)*

Schebsman seharusnya menerima uang setelah bekerja di sebuah perusahaan, jadi dia membuat perjanjian yang mengharuskan dia dibayar, atau jika dia meninggal, istri dan putrinya akan menerima uang tersebut. Dia meninggal, dan tidak ada uang yang dibayarkan kepada keluarganya. Mereka menggugat, tetapi tidak berhasil, pengadilan tidak ingin membuat perjanjian perwalian yang tidak pernah dimaksudkan oleh para pihak.

#### *Beswick v Beswick (1968)*

Tuan Beswick menjual bisnisnya kepada keponakannya dan sebagai gantinya akan menerima sejumlah uang setiap minggu, atau, setelah kematiannya, £5 per minggu kepada jandanya. Setelah dia meninggal, dia hanya menerima satu pembayaran, jadi dia menggugat dengan cara-cara alternatif berikut:

- atas dasar perjanjian perwalian
- berdasarkan Undang-Undang Properti 1925 (lihat di bawah)
- dalam kapasitas pribadinya sebagai administrator harta warisan suaminya.

Pengadilan menolak dua argumen pertama, tetapi mengizinkannya untuk berhasil karena dia yang mengelola harta warisan. Dapat dikatakan bahwa dia beruntung karena kalau tidak, dia

tidak akan menerima apa pun, meskipun pengaturan ini jelas dibuat untuk mendukungnya jika dia menjadi janda.

Jadi, metode pembuatan perwalian ini tidak mungkin beroperasi secara umum sebagai metode untuk menghindari aturan hubungan istimewa. Perlu dicatat bahwa meskipun berhasil, metode ini hanya merupakan pengecualian nyata terhadap aturan hukum umum, karena hak-hak penerima manfaat bersifat adil.

### **Undang-Undang tentang Properti 1925**

Undang-Undang ini memuat ketentuan dalam s.56(1) bahwa seseorang yang tidak disebutkan sebagai pihak dalam 'pengalihan atau perjanjian lain' tetap dapat memperoleh manfaat berdasarkan perjanjian tersebut. Hal ini tampaknya bertentangan dengan aturan hubungan istimewa, dan beberapa pihak telah berupaya menggunakan pasal tersebut untuk memperoleh hak-hak yang jika tidak demikian akan dihentikan oleh hubungan istimewa.

Jika pasal-pasal tersebut ditafsirkan secara bebas menurut makna kata-kata yang sebenarnya, maka 'properti lain' dapat mencakup hak-hak kontraktual. Hal ini jelas akan memberikan cara untuk menghindari doktrin hubungan istimewa kontrak, yang membawa hukum kembali ke posisi sebelum *Tweddle v Atkinson* (1861). Faktanya, penafsiran yang liberal seperti itu tidak disukai di pengadilan, seperti yang dapat dilihat dalam kasus *Beswick v Beswick* (di atas), karena Undang-Undang tersebut dimaksudkan untuk ditafsirkan dalam konteks hukum pertanahan, dan menggunakannya dengan cara ini akan dianggap sebagai penyalahgunaan.

### **Hukum perbuatan melawan hukum**

Meskipun pihak yang dirugikan mungkin tidak dapat memperoleh penyelesaian yang memuaskan dalam hukum kontrak, harus selalu diingat bahwa penyelesaian mungkin ada di bidang hukum lain. Hal ini terutama muncul dengan hubungan yang erat antara hukum kontrak dengan hukum perbuatan melawan hukum.

### **Undang-Undang Kontrak (Hak Pihak Ketiga) 1999**

Banyak seruan untuk mereformasi doktrin hubungan yang ketat, untuk memungkinkan seseorang menegakkan penyerahan manfaat yang menjadi haknya berdasarkan kontrak. Laporan terbaru adalah laporan Komisi Hukum pada tahun 1996, *Privity of Contract: Rights of Third Parties*, Law Com No. 242. Laporan ini menjadi dasar rancangan undang-undang yang menghasilkan *Contracts (Rights of Third Parties) Act 1999*, yang sekarang berlaku, dan sudah lama tertunda. Prinsip utama Undang-Undang tersebut adalah bahwa jika suatu kontrak dibuat secara khusus untuk kepentingan pihak ketiga, dan pihak tersebut diidentifikasi dengan jelas, mereka dapat memberlakukan kontrak tersebut, meskipun mereka bukan pihak dalam kontrak tersebut.

Bagian-bagian yang relevan dari undang-undang tersebut berbunyi sebagai berikut:

- (1) Tunduk pada ketentuan Undang-Undang, seseorang yang bukan pihak dalam suatu kontrak (seorang 'pihak ketiga') dapat dengan haknya sendiri memberlakukan suatu ketentuan kontrak jika:
  - (a) kontrak tersebut secara tegas menyatakan bahwa ia dapat, atau
  - (b) tunduk pada ayat (2), ketentuan tersebut dimaksudkan untuk memberikan

manfaat kepadanya.

- (2) Subbagian (1)(b) tidak berlaku jika berdasarkan penafsiran yang tepat dari kontrak tersebut tampak bahwa para pihak tidak bermaksud agar ketentuan tersebut dapat diberlakukan oleh pihak ketiga.
- (3) Pihak ketiga harus secara tegas diidentifikasi dalam kontrak berdasarkan nama, sebagai anggota suatu kelas atau sebagai pihak yang memenuhi deskripsi tertentu, tetapi tidak harus ada saat kontrak dibuat.



Jadi Undang-Undang tersebut mengizinkan pihak ketiga untuk memberlakukan manfaat, tetapi menetapkan ketentuan berikut:

- Kontrak harus benar-benar menyatakan bahwa manfaat tersebut ditujukan untuk orang ini, atau harus jelas bahwa inilah yang dimaksud kontrak (kontrak 'bermaksud' untuk memberikan manfaat).
- Para pihak harus bermaksud agar manfaat tersebut dapat diberlakukan oleh pihak ketiga.
- Pihak ketiga harus diidentifikasi dalam kontrak berdasarkan nama, atau deskripsi, atau sebagai anggota suatu kelompok.

Undang-Undang Kontrak (Hak Pihak Ketiga) 1999 tentu saja telah membawa perubahan yang direkomendasikan oleh banyak pihak, termasuk Komisi Hukum, dalam jangka waktu yang lama. Undang-undang tersebut harus mencegah ketidakadilan dalam situasi perorangan, seperti kasus *Beswick*. Undang-undang tersebut juga harus menghindari upaya untuk menghindari kesulitan hubungan hukum dan kebutuhan untuk memperluas prinsip hukum lainnya, seperti perjanjian perwalian dan agunan, hingga batasnya, dalam upaya untuk menghindari kendalanya.

Undang-undang tersebut harus menghilangkan kebutuhan untuk 'menemukan' pengecualian terhadap doktrin tersebut. Jika *Tn. Jackson (Jackson v Horizon)* memesan liburan serupa hari ini, dengan nama istri dan keluarganya tercantum pada formulir pemesanan, mereka jelas dimaksudkan untuk mendapatkan manfaat dari kontrak tersebut, sehingga akan memenuhi pasal 1(1)(b), dan akan diidentifikasi di dalamnya, sehingga akan memenuhi pasal

1(3). Mereka kemudian akan dapat menegakkan manfaat dan menuntut ganti rugi jika kontrak tersebut dilanggar.

Perubahan tersebut akan menyelaraskan hukum Inggris dengan hukum di banyak negara lain. Sebagian besar negara Uni Eropa lainnya, termasuk Skotlandia, tidak memiliki pembatasan seperti itu, dan begitu pula banyak negara bagian Amerika. Akan tetapi, pengesahan undang-undang tersebut jelas tidak menghapuskan seluruh hukum hubungan istimewa. Aturan hukum umum yang telah kita bahas, yang telah berkembang melalui yurisprudensi, masih berlaku.

Hal ini dapat dibenarkan, karena tidak adil untuk menghapus hukum hubungan istimewa jika hukum tersebut berarti bahwa kewajiban dapat dibebankan kepada seseorang berdasarkan kontrak yang tidak disetujui oleh orang tersebut. Aturan tersebut juga diperlukan untuk mencegah manfaat yang diklaim oleh pihak ketiga, padahal manfaat tersebut tidak dimaksudkan pada awalnya.

Meskipun undang-undang tersebut disambut baik, undang-undang tersebut perlu disempurnakan melalui interpretasi. Tidak setiap klaim pihak ketiga akan – atau seharusnya – berhasil.

- Harus jelas bahwa manfaat dimaksudkan oleh pihak-pihak awal dalam kontrak. Sampai kasus-kasus tersebut dipertimbangkan oleh pengadilan, kita tidak akan tahu seberapa jelas dan tepat maksud ini perlu diungkapkan.
- Pihak ketiga yang akan menerima manfaat harus diidentifikasi dalam kontrak – baik berdasarkan nama atau peran atau kapasitasnya. Sekali lagi – seberapa tepat hal ini harus dilakukan?
- Dalam *Nisshin Shipping v Cleaves* (2004) yang penting adalah apa yang dianggap oleh pihak-pihak yang membuat kontrak sebagai interpretasi yang tepat pada saat membuat kontrak.

Sebagian besar masalah potensial inilah yang telah menimbulkan kekhawatiran sejak disahkannya undang-undang tersebut, dan masalah tersebut muncul khususnya dalam industri konstruksi, di mana kesalahan dalam penggunaan undang-undang dapat menimbulkan konsekuensi yang luas dan jangka panjang.

Oleh karena itu, undang-undang tersebut dipandang berpotensi menguntungkan, tetapi hingga undang-undang tersebut disempurnakan, dikatakan dalam sebuah artikel oleh Donald Bishop dalam *Construction Law*, bahwa undang-undang tersebut merupakan ‘jebakan bagi yang tidak waspada’. Hingga interpretasi undang-undang tersebut menjadi lebih jelas melalui yurisprudensi, mereka yang berkecimpung dalam perdagangan dan industri, dan khususnya industri konstruksi, dapat memilih untuk memperjelas maksud mereka mengenai undang-undang tersebut dengan menyatakan secara tegas apakah mereka bermaksud memberikan manfaat apa pun kepada pihak ketiga.

Doktrin tersebut sekarang berada dalam kondisi yang telah direkomendasikan berkali-kali oleh badan-badan reformasi hukum dan individu, meskipun masih memerlukan penyempurnaan. Doktrin hubungan hukum telah cukup longgar untuk memastikan tercapainya keadilan, tetapi tetap tidak tergoyahkan sebagai landasan hukum kontrak.



## **BAB 10**

### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMBATALKAN**

#### **10.1 PENDAHULUAN**

Kita telah melihat bahwa jika ada penawaran dan penerimaan, pertimbangan, maksud dan kapasitas hukum, maka kontrak akan terbentuk, karena ini adalah persyaratan pembentukan yang ketat. Namun, hakikat kontrak adalah kesepakatan yang berarti harus ada pelaksanaan kehendak bebas seseorang yang sebenarnya. Jika seseorang berdiri di depan orang lain, memegang senjata, mengancam akan menembak kecuali kontrak ditandatangani, maka itu hampir tidak dapat disebut perjanjian yang sebenarnya!

Bahkan, kita akan mengatakan bahwa kontrak ditandatangani di bawah paksaan, dan itu tidak akan mengikat. Paksaan adalah salah satu dari beberapa faktor yang dapat membahayakan kontrak yang terbentuk dengan baik, dan menyebabkan pengadilan memutuskan bahwa kontrak itu tidak terbentuk dengan cara yang adil. Di tahun-tahun mendatang, kemungkinan akan ada penekanan yang jauh lebih besar pada kontrak yang terbentuk 'dengan itikad baik', mengingat keputusan yang berkaitan dengan hukum Eropa. Jadi, faktor-faktor berikut akan dipertimbangkan di sini:

#### **Paksaan – ancaman yang tidak memberikan alternatif**

Paksaan adalah tekanan tidak adil seperti yang disebutkan di atas yang digunakan dalam membuat kontrak. Mudah-mudahan tidak terlalu umum menemukan seseorang membuat kontrak di bawah ancaman senjata, tetapi doktrin tersebut kini telah diperluas untuk mencakup paksaan ekonomi, yang merupakan masalah yang sangat relevan dalam ekonomi yang maju dan bergerak cepat.

#### **Pengaruh yang tidak semestinya**

Pengaruh yang tidak semestinya adalah tekanan tidak adil lainnya yang diberikan kepada satu pihak oleh pihak lain untuk membuat kontrak, yang tidak berarti kekerasan fisik.

#### **Kesalahan penyajian**

Kesalahan penyajian adalah ketika satu pihak berbohong dalam membuat kontrak. Mungkin perlu waktu sebelum kontrak terbentuk, tetapi jika satu pihak membuat kontrak atas dasar kebohongan, ini sekali lagi tidak dapat dianggap sebagai kesepakatan yang benar.

#### **Kesalahan**

Terkadang salah satu atau kedua belah pihak membuat kontrak dan kemudian menemukan bahwa mereka telah melakukannya atas dasar asumsi yang salah. Ini belum tentu merupakan situasi penipuan, bisa jadi pihak-pihak tersebut benar-benar keliru. Contohnya adalah jika kontrak dibuat untuk membeli enam kue dari toko roti, tetapi tanpa sepengetahuan kedua belah pihak, kue-kue tersebut telah dibeli dan diambil oleh pelanggan lain. Di sini, meskipun kontrak dibuat dengan benar, tidak akan ada pokok bahasan, atau barang yang akan dibeli dan dijual, sehingga pengadilan akan menyatakan kontrak tersebut batal demi hukum.

#### **Ketidakabsahan – kontrak untuk melanggar hukum**

Sekali lagi, ini dapat muncul jika ada kontrak yang dibuat dengan baik, tetapi bagaimana

jika perjanjian tersebut melibatkan sesuatu yang melanggar hukum? Contohnya mungkin kontrak untuk membayar seseorang untuk membobol kantor dan mencuri sesuatu. Akan menjadi tidak masuk akal jika kontrak tersebut mendukung kontrak semacam itu, dan kontrak tersebut akan kembali batal demi hukum.

Alasan ketidakadilan ini dikenal sebagai faktor yang merusak, karena hal tersebut merusak, atau menyangkal keberadaan, perjanjian yang mengikat. Mereka jelas sangat penting dalam memastikan permainan yang adil dalam lingkungan bisnis, tetapi juga penting bagi konsumen. Jika brosur memberikan informasi yang menyesatkan, atau penjual membuat klaim palsu tentang suatu produk (baik secara sadar maupun tidak), tidak adil jika pembeli layanan atau produk harus terikat oleh perjanjian tanpa ganti rugi. Ketidakadilan mendasar dalam pembentukan kontrak ini adalah pokok bahasan dari bagian buku ini.

## 10.2 PAKSAAN DAN PENGARUH YANG TIDAK SEMESTINYA

Jika suatu kontrak dibentuk dengan benar, berisi semua unsur yang diperlukan untuk membuatnya sah, tetapi dibentuk di bawah tekanan yang tidak adil, maka pada kenyataannya kontrak tersebut tidak dapat menjadi perjanjian yang asli, yang merupakan hakikat hukum kontrak. Hukum umum telah lama mengakui bahwa suatu pihak mungkin telah dipaksa, atau dibujuk secara paksa untuk membuat kontrak. Pengadilan menangani hal ini dengan mengesampingkan kontrak berdasarkan doktrin hukum umum tentang paksaan dan doktrin yang adil tentang pengaruh yang tidak semestinya.

### Paksaan

Doktrin ini dikembangkan oleh hukum umum. Dulunya, doktrin ini sangat sempit dan terbatas pada situasi di mana suatu kontrak disebabkan oleh kekerasan fisik yang melanggar hukum terhadap orang tersebut, atau ancaman kekerasan tersebut, atau paksaan yang melanggar hukum dari pihak lain atau seseorang yang dekat dengan pihak lain. Berikut ini adalah contoh penerapan doktrin hukum umum tentang paksaan:

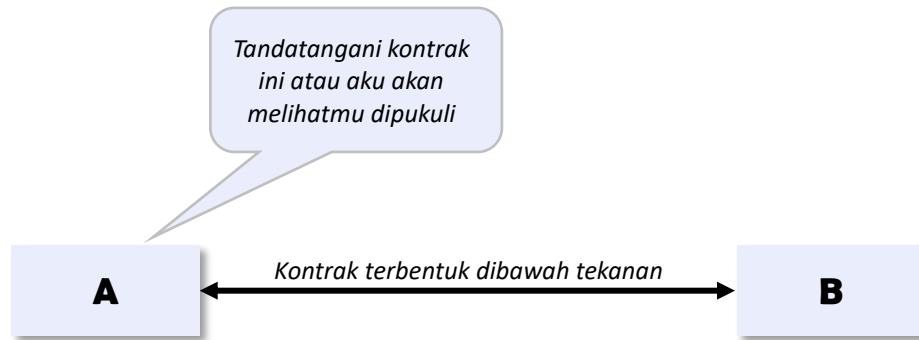
#### *Cumming v Ince (1847)*

Ancaman diajukan untuk memenjarakan seorang wanita tua di rumah sakit jiwa (ketika hal itu tidak diperlukan) jika dia tidak membuat perjanjian untuk mengalihkan harta benda. Perjanjian tersebut dianggap dibuat di bawah paksaan, dan karenanya batal demi hukum. Ini adalah contoh ancaman paksaan yang melanggar hukum.

#### *Kauffman v Gerson (1904)*

Ancaman diajukan untuk menuntut suami Nyonya Gerson jika dia tidak membuat perjanjian untuk membayar utangnya. Perjanjian tersebut dianggap dibuat di bawah paksaan.

Kasus berikut adalah contoh terkini mengenai ancaman terhadap orang, dan jelas bahwa ancaman khusus ini tidak perlu menjadi satu-satunya insentif untuk memasuki kontrak agar paksaan dapat diklaim dengan sukses.



### *Barton v Armstrong (1976)*

Penggugat membuat kontrak untuk membeli sejumlah saham dari tergugat dengan berbagai ancaman yang mencakup pernyataan seperti, 'Kota ini tidak seaman yang Anda kira antara kantor dan rumah. Anda akan melihat apa yang dapat saya lakukan terhadap Anda dan Anda akan menyesali hari ketika Anda memutuskan untuk tidak bekerja dengan saya.' P juga menerima panggilan telepon di malam hari, biasanya berisi napas terengah-engah, tetapi pada satu kesempatan juga berisi ancaman pembunuhan. Diputuskan bahwa kontrak tersebut dibuat di bawah paksaan dan tidak sah.

### **Ancaman terhadap harta benda**

Karena definisi yang timbul dari hukum umum bersifat ketat, doktrin paksaan biasanya tidak berlaku untuk ancaman terhadap harta benda, seperti yang terlihat dalam *Skeate v Beale (1840)*, di mana ancaman untuk menyita harta benda (untuk digunakan sebagai jaminan utang) dianggap tidak termasuk paksaan.

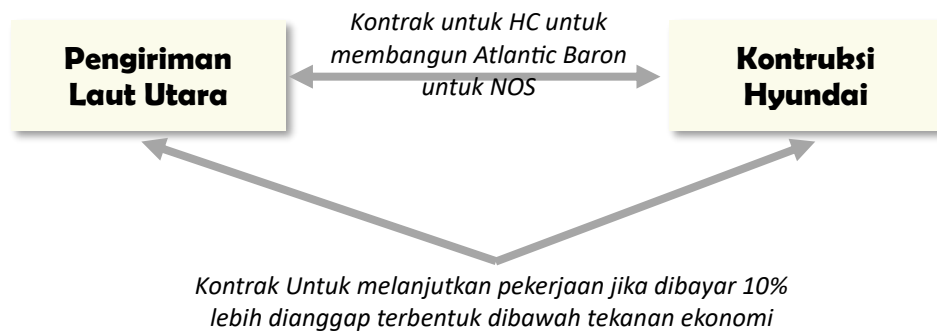
Kasus-kasus yang lebih baru menunjukkan bahwa dalam beberapa keadaan pengadilan siap mengambil pendekatan yang lebih fleksibel terhadap ancaman terhadap properti. Misalnya, dalam *The Siboen and the Sibotre (1976)* dikatakan bahwa ancaman terhadap properti dalam beberapa keadaan dapat dianggap sebagai paksaan, dan saran-saran diajukan mengenai situasi-situasi yang mungkin terjadi, seperti ancaman untuk membakar rumah, atau untuk mencabik lukisan yang berharga.

Hal ini tampaknya masuk akal, karena beberapa ancaman yang sangat serius terhadap properti, terkadang, dapat lebih bersifat memaksa daripada ancaman-ancaman kecil terhadap orang tersebut. Namun, masalahnya adalah mengetahui sejauh mana pengadilan akan menerima ancaman terhadap properti. Misalnya, apakah ancaman terhadap kekayaan dianggap sebagai paksaan, dan jika demikian, bagaimana dengan ancaman untuk melanggar kontrak yang akan merusak kekayaan seseorang? Faktanya, kasus-kasus yang mengikuti *The Siboen and the Sibotre* menunjukkan bahwa pengadilan memang telah menerima gagasan bahwa ancaman-ancaman tersebut dapat dianggap sebagai paksaan, mengembangkan gagasan paksaan ekonomi, asalkan ancaman tersebut substansial. Sebagian besar kasus yang terlibat dalam perkembangan ini muncul terkait dengan kasus-kasus pengiriman, karena ini adalah kontrak-kontrak yang sangat berharga.

### *North Ocean Shipping Co Ltd v Hyundai Construction Co Ltd (1979) (The Atlantic Baron)*

Pembuat kapal yang tergugat setuju untuk membangun supertanker untuk perusahaan

penggugat. Mereka kemudian mengancam akan melanggar kontrak kecuali jika 10 persen lebih dibayarkan. Perusahaan penggugat setuju untuk membayar jumlah tambahan agar tidak kehilangan hak sewa yang berharga, tetapi setelah pengiriman kapal berusaha untuk mendapatkan kembali pembayaran tambahan tersebut. Diputuskan bahwa ancaman pelanggaran kontrak yang berharga tersebut akan menjadi tekanan ekonomi, tetapi lamanya waktu yang dibutuhkan untuk mengajukan klaim ke pengadilan cenderung menunjukkan penegasan.



Ini adalah pertama kalinya pengadilan benar-benar mengakui bahwa paksaan ekonomi dapat berdampak buruk pada suatu kontrak. Karena konsepnya masih dalam tahap pengembangan, pengadilan tentu saja ingin agar cakupan doktrin tersebut tidak terlalu longgar. Kasus berikut menunjukkan bahwa sekadar ancaman pelanggaran kontrak saja tidak akan dianggap sebagai paksaan ekonomi, dan dalam kasus *Pao On v Lau Yiu Long*, Dewan Penasihat mengambil kesempatan untuk menetapkan beberapa pedoman.

*Pao On v Lau Yiu Long (1980)*

Dikatakan bahwa untuk mencapai tekanan ekonomi, ancaman untuk melanggar kontrak harus lebih dari tekanan komersial normal. Jumlahnya harus substansial bagi pihak yang dirugikan, mungkin melibatkan ancaman kehilangan mata pencaharian. Empat faktor yang mungkin diidentifikasi oleh Lord Scarman untuk memutuskan apakah suatu pihak telah menandatangani kontrak di bawah tekanan:

- Apakah orang tersebut protes?
- Apakah ada alternatif?
- Apakah nasihat independen diambil?
- Apakah langkah-langkah diambil untuk menghindari kontrak setelah menandatangani?

Faktor-faktor ini diulang dalam kasus *DSND Subsea Ltd v Petroleum Geo Services ASA (2000)* baru-baru ini. Meskipun demikian, jika ancaman itu nyata, pengadilan dalam beberapa kasus bersedia mengakui adanya paksaan ekonomi, jika konsekuensi dari pelaksanaan ancaman tersebut cukup serius, seperti yang terlihat dalam kasus *House of Lords* berikut ini.

*Universe Tankships of Monrovia v International Transport Workers Federation (1982) (The Universe Sentinel)*

Sebuah kapal 'diblokir' oleh serikat pekerja, sehingga dilarang memuat barang, dll., kecuali

perusahaan setuju untuk melakukan pembayaran tertentu. Diputuskan bahwa perjanjian tersebut dibuat di bawah tekanan ekonomi, karena tidak ada alternatif praktis selain melakukan pembayaran. Jadi di sini pengadilan mengakui bahwa ancaman untuk melanggar kontrak, ditambah dengan kerugian besar, memang merupakan tekanan ekonomi.

Pertimbangkan situasi berikut:

- Jika seorang agen perjalanan diberi tahu oleh sebuah perusahaan liburan bahwa jika ia setuju untuk menjual 20 liburan ke Spanyol, ia akan menerima liburan gratis ke Yunani, apakah ini tekanan ekonomi atau tekanan komersial yang normal?
- Jika seorang agen real estat memiliki kontrak untuk menjual rumah-rumah yang diproduksi oleh sebuah perusahaan bangunan besar, dan diberi tahu bahwa jika ia tidak menjual sekelompok rumah baru pada akhir bulan, perusahaan bangunan tersebut akan mengakhiri kontrak di mana ia menjual rumah-rumah mereka. Apakah ini tekanan ekonomi?

Kasus-kasus terkini berikut ini memberikan panduan lebih lanjut tentang kapan pengadilan dapat mengakui paksaan ekonomi, dan memberikan perbedaan antara paksaan substansial dan tekanan komersial normal.

*Williams v Roffey (1990)*

Fakta lengkap dari kasus ini ada di Bab 3. Perusahaan bangunan tergugat telah menawarkan untuk membayar tukang kayu penggugat uang tambahan untuk menyelesaikan pekerjaan, tetapi kemudian menolak untuk membayar mereka. Ketika dituntut, antara lain mereka mengklaim paksaan ekonomi. Namun, tidak ada bukti paksaan ekonomi, hanya tekanan komersial normal yang terlihat dalam perdagangan bangunan saat itu. Pengadilan jelas siap untuk mempertimbangkan paksaan ekonomi, tetapi tidak ada yang ditemukan dalam kasus khusus ini.

*Atlas Express v Kafco (1989)*

Kafco adalah perusahaan kecil produsen keranjang yang telah setuju untuk memasok Woolworths dengan sejumlah besar barang untuk perdagangan musiman mereka. Karena Kafco tidak memiliki cukup transportasi sendiri, mereka membuat kontrak dengan Atlas Express untuk mengangkut barang dengan harga yang disepakati. Namun, Atlas Express kemudian menyadari bahwa mereka telah meremehkan biaya mereka, dan menemukan pekerjaan yang lebih menguntungkan di tempat lain.

Mereka memberi tahu Kafco bahwa mereka tidak akan mengirimkan lebih banyak kecuali Kafco membayar hampir dua kali lipat dari jumlah yang diminta semula. Kafco ingin mempertahankan kontrak mereka dengan Woolworths, dan telah menerima pekerja tambahan serta telah meningkatkan kapasitas kerja mereka untuk memproduksi jumlah yang dibutuhkan, sehingga tidak memiliki alternatif praktis, selain setuju, di bawah tekanan, untuk membayar Atlas Express. Kafco kemudian menolak untuk membayar uang tambahan kepada Atlas Express, dengan alasan tekanan ekonomi. Diputuskan bahwa perjanjian untuk uang tambahan tersebut dibuat di bawah tekanan dan karenanya tidak mengikat.

Hal ini menunjukkan bahwa skala operasi, bukan jumlah sebenarnya yang dipertaruhkan, yang

penting, karena Kafco adalah perusahaan kecil yang akan hancur secara finansial jika perusahaan yang lebih besar, Atlas Express, dapat bersikeras untuk membayar tambahan tersebut. Pengadilan menemukan adanya paksaan ekonomi dalam kasus terbaru *Carillion Construction Ltd v Felix (UK) Ltd (2000)* ketika Carillion ditemukan telah setuju untuk membayar jumlah yang berlebihan kepada Felix untuk menghindari klausul ganti rugi yang telah ditetapkan.

Akibat hukum dari paksaan hukum umum yang dibuktikan adalah bahwa kontrak tersebut batal demi hukum. Namun, paksaan ekonomi telah berkembang di bawah kekuasaan pengadilan yang adil, dan pengadilan biasanya mengatakan bahwa setiap kontrak yang dibuat dalam keadaan seperti itu 'dibatalkan'. Ini benar-benar berarti bahwa kontrak tersebut dapat dibatalkan, bukan batal demi hukum, yang berarti bahwa, misalnya, hak pihak ketiga dapat muncul, dan penegasan atau berlalunya waktu dapat menjadi masalah.

Sekarang juga ada masalah tentang apa yang sebenarnya merupakan paksaan ekonomi. Dengan doktrin paksaan hukum umum yang ketat, sebenarnya tidak ada masalah, karena batasannya ditetapkan dengan cukup jelas. Akan tetapi, pendekatan yang lebih fleksibel yang sekarang diambil oleh pengadilan, dengan mempertimbangkan masyarakat yang sangat bergantung pada perdagangan, dan membiarkan tekanan ekonomi merusak kontrak, mengakibatkan tingkat ketidakpastian yang lebih tinggi daripada sebelumnya. Oleh karena itu, kami menunggu kasus-kasus yang akan diajukan ke pengadilan untuk memberikan definisi yang lebih baik tentang batasan doktrin tersebut.

### **10.3 PENGARUH YANG TIDAK SEMESTINYA**

Karena doktrin hukum umum tentang paksaan sangat sempit cakupannya, maka berkembanglah doktrin tentang pengaruh yang tidak semestinya dalam hal keadilan. Hal ini memberikan penyelesaian dalam kasus-kasus di mana terdapat tekanan yang jelas-jelas tidak pantas pada salah satu pihak dalam kontrak, tetapi tidak termasuk paksaan dalam hukum umum. Pengaruh yang tidak semestinya adalah contoh yang baik dari hukum yang membatasi kebebasan awal para pihak untuk membuat kontrak, untuk mencegah ketidakadilan yang nyata. Kasus-kasus yang diajukan ke pengadilan dapat dibagi menjadi dua kategori besar:

- di mana tidak terdapat hubungan khusus antara para pihak
- di mana terdapat hubungan fidusia (baik karena sifat hubungan para pihak, atau karena pada suatu kesempatan tertentu salah satu pihak sangat bergantung pada pihak lainnya).

#### **Di mana tidak terdapat hubungan khusus**

Di sini jelas dari kasus-kasus seperti *Williams v Bayley (1866)* bahwa beban pembuktian berada pada orang yang dipaksa untuk membuat kontrak untuk membuktikan pengaruh yang tidak semestinya pada fakta-fakta tertentu. Oleh karena itu, orang yang menuduh adanya pengaruh yang tidak semestinya memiliki beban pembuktian bahwa tidak terdapat pelaksanaan kehendak bebas yang independen. Jika keberadaan pengaruh yang tidak semestinya terbukti, pengadilan akan berasumsi bahwa pengaruh tersebut benar-benar dilakukan, kecuali jika terbukti sebaliknya.

### **Jika terdapat hubungan fidusia**

Terdapat praduga pengaruh yang tidak semestinya yang dapat dibantah jika para pihak dalam suatu kontrak berada dalam posisi yang memungkinkan salah satu pihak untuk mengeksploitasi hubungan fidusia (atau rahasia) dengan pihak lainnya. Praduga ini muncul jika hubungan tersebut sedemikian rupa sehingga salah satu pihak biasanya berharap untuk mengandalkan kepercayaan pihak lainnya (sering kali jika salah satu pihak dominan, atau dalam posisi kepercayaan). Undang-undang tidak mengatakan bahwa satu orang tentu telah mengambil keuntungan dari pihak lainnya, atau telah mengeksploitasi hubungan tersebut, tetapi hal itu dapat terjadi, dan terserah kepada pihak yang dapat memperoleh keuntungan untuk membuktikan bahwa mereka tidak melakukannya. Dugaan tersebut dapat muncul dari:

- Situasi yang merupakan salah satu dari daftar di mana hukum kasus menyatakan adanya hubungan fidusia, atau
- Bisa jadi pada kesempatan khusus ini pengadilan memutuskan bahwa hubungan tersebut berada di mana satu pihak berada dalam posisi yang menguntungkan pihak lain.

Beberapa contoh hubungan tersebut adalah:

*pengacara – klien*

*orang tua – anak*

*dokter – pasien*

*wali amanat – penerima manfaat*

*wali – anak*

*penasihat spiritual/agama*

*orang yang dinasihati.*

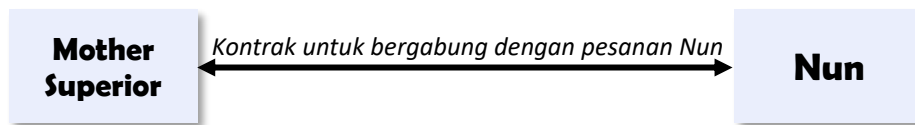
Ini bukan daftar definitif dari kemungkinan hubungan fidusia, tetapi sekelompok hubungan yang telah dipertimbangkan oleh pengadilan dalam kasus-kasus. Ini bukan daftar tertutup, karena jika situasi lain diajukan ke pengadilan, mereka mungkin akan diputuskan dengan cara yang sama.

Perhatikan bahwa suami dan istri tidak termasuk dalam daftar tersebut, meskipun akan terlihat bahwa banyak kasus yang lebih baru menyangkut hubungan ini. Hal lain adalah bahwa jika praduga terbukti berlaku, hal itu dapat berlanjut untuk sementara waktu setelah hubungan tersebut berakhir. Hal ini ditunjukkan dalam kasus berikut mengenai seorang kepala biara dan seorang biarawati, yang tentu saja termasuk dalam kategori terakhir pada daftar di atas.

*Allcard v Skinner (1887)*

Seorang biarawati bergabung dengan sebuah biara, mengucapkan kaul yang lazim bagi ordo kemiskinan, kesucian, dan ketaatan, dan sebagai konsekuensinya ia menyerahkan tabungannya. Ia kemudian memutuskan untuk pindah ke ordo lain, dan beberapa waktu kemudian ia disarankan agar ia dapat meminta sisa uangnya dikembalikan, untuk dibawa ke ordo berikutnya. Diputuskan bahwa karena kepala biara memiliki posisi berwenang terhadap biarawati tersebut, ada anggapan adanya pengaruh yang tidak semestinya, yang akan memungkinkan uang tersebut dikembalikan jika biarawati tersebut bertindak lebih awal.

Waktu yang singkat setelah meninggalkan biara akan cukup untuk memuaskan, tetapi dalam keadaan seperti itu sudah terlambat. Ini adalah contoh dari berlalunya waktu (lihat di bawah).



*Posisi Kepercayaan => Hubungan fidusia => Anggapan adanya pengaruh yang tidak semestinya*

### Menolak praduga

Ketika hubungan fidusia ditemukan, pengaruh yang tidak semestinya dianggap telah muncul. Untuk membantah praduga ini (atau menyangkalnya), pernyataan (atau penyangkalan lisan) tidaklah cukup. Harus ada bukti yang jelas untuk menunjukkan bahwa telah terjadi pelaksanaan kehendak bebas. Berikut ini adalah beberapa saran yang diajukan dalam kasus ini tentang bagaimana hal ini dapat dilakukan.

*Re Brocklehurst (1978)*

Lord Hailsham LC menyarankan bahwa pelaksanaan kehendak bebas dapat ditunjukkan dengan membuktikan bahwa:

- Telah dicari nasihat independen. Ini adalah poin yang banyak dibahas oleh pengadilan dalam serangkaian kasus perbankan baru-baru ini (lihat di bawah), karena jika penasihat independen dipatuhi, hal ini kemungkinan akan mengesampingkan pengaruh pihak lain. Hal ini mirip dengan situasi ketika seseorang tidak dipengaruhi oleh pernyataan yang keliru ketika mereka mengandalkan survei ahli mereka sendiri.
- Pernyataan lengkap telah dibuat mengenai kemungkinan hasil transaksi. Asalkan bukti pernyataan tersedia, ini juga merupakan bukti kuat dari niat jujur.
- Pertimbangan yang diberikan memadai. Posisi umum adalah bahwa pertimbangan hanya perlu memadai, jadi jika suatu pihak berusaha keras untuk memastikan bahwa pertimbangan tersebut memadai, misalnya, bahwa itu sepadan dengan uang yang dikeluarkan, maka sekali lagi ini merupakan bukti niat baik.
- Setiap hadiah yang diberikan bersifat spontan. Hal ini tidak mungkin sering terjadi, tetapi dapat terjadi jika seseorang diberi hadiah yang berharga sebagai insentif. Spontanitas dapat menjadi bukti kejujuran dalam situasi seperti itu.

### Dampak dari temuan pengaruh yang tidak semestinya

Karena doktrin pengaruh yang tidak semestinya bersifat adil, prinsip-prinsip keadilan yang biasa berlaku. Oleh karena itu, penyelesaian jika ditemukan adanya pengaruh yang tidak semestinya bersifat diskresioner, sehingga setiap kontrak yang dibentuk dapat dibatalkan, bukan batal, yang berarti kontrak tersebut dapat dibatalkan. Hak pembatalan dapat dibatasi oleh:

- Penegasan
- Restitusi tidak mungkin dilakukan (meskipun restitusi yang tepat mungkin tidak diperlukan)



- Berlalunya waktu
- Hak pihak ketiga.

Contoh pengoperasian praduga pengaruh yang tidak semestinya ditemukan dalam kasus berikut.

*Inche Noriah v Shaik Ali Bin Omar (1928)*

Di sini seorang keponakan membuat perjanjian dengan seorang kerabat yang lebih tua untuk menyerahkan harta benda, dan dianggap bahwa ia telah menggunakan pengaruh yang tidak semestinya. Ia tidak dapat membantah praduga tersebut.

#### **10.4 KASUS PERBANKAN**

Hubungan antara seorang bankir dan kliennya perlu disebutkan secara khusus. Hal ini tidak termasuk dalam daftar situasi di mana hubungan fidusia secara otomatis ada, dan ini karena sifat hubungan antara bankir dan klien tertentu akan bervariasi. Transaksi normal yang terjadi setiap hari antara klien dan bankir, seperti menyetor atau menarik uang dan menukar mata uang, tidak akan menimbulkan hubungan fidusia.

Namun, jika transaksi tertentu memerlukan nasihat ahli, misalnya wawancara dengan manajer bank untuk menyelidiki kemungkinan pinjaman guna membiayai usaha bisnis baru, bank dapat melakukan lebih dari sekadar tugas perbankan sehari-hari yang normal. Dalam kasus ini, hubungan fidusia dapat terjadi. Jelas ada titik di mana hubungan semacam ini dimulai dan ini diidentifikasi dan dijelaskan dalam kasus berikut.

*Lloyds Bank v Bundy (1975)*

Sir Eric Sachs mengatakan dalam kasus ini bahwa ada titik dalam hubungan antara bankir dan klien ketika bank mungkin 'melewati batas ke area kerahasiaan, sehingga pengadilan mungkin harus memeriksa semua fakta termasuk, tentu saja, sejarah yang mengarah ke transaksi.'

Dalam kasus ini, seorang manajer bank memiliki kebiasaan mengunjungi seorang petani tua baik untuk bersosialisasi maupun untuk memberi nasihat tentang pengaturan keuangannya. Petani tersebut telah meminta pinjaman untuk membiayai bisnis putranya, dan manajer tersebut setuju bahwa bank dapat mengaturnya, dengan menggunakan pertanian sebagai jaminan. Ketika bisnis putranya gagal, bank menarik kembali pinjaman tersebut. Ketika pertanian tersebut harus diambil sebagai pembayaran kembali, Tn. Bundy mengklaim adanya pengaruh yang tidak semestinya.

Diputuskan bahwa karena Tn. Bundy memercayai manajer dan mengandalkan nasihatnya, bank dalam situasi ini memiliki hubungan fidusia dengan Tn. Bundy, dan ini menimbulkan praduga adanya pengaruh yang tidak semestinya. Bank tidak membantah praduga ini, jadi pinjaman tersebut dibatalkan. Dikatakan bahwa bank dapat membantah anggapan adanya pengaruh yang tidak semestinya dengan memastikan bahwa Tn. Bundy telah menerima nasihat independen terkait pinjaman tersebut.

Kasus ini jelas membuat bank khawatir secara umum, karena sebagian besar bisnis mereka melibatkan pinjaman seperti ini. Oleh karena itu, nasihat lebih lanjut disambut baik ketika kasus berikut dipertimbangkan oleh House of Lords.

*National Westminster Bank v Morgan (1985)*

Tn. dan Ny. Morgan ingin meminjam uang dari bank untuk melunasi pinjaman lain dan untuk mendukung bisnis yang gagal. Melawan nasihat bank, mereka melanjutkan pinjaman tersebut, dengan menggunakan rumah mereka sebagai jaminan. Seperti dalam kasus Tn. Bundy, ketika bisnisnya gagal, bank mencoba menarik kembali pinjaman tersebut, dan ingin menjual rumah tersebut untuk melunasi jumlah yang belum dibayarkan.

Keluarga Morgan mengklaim adanya pengaruh yang tidak semestinya, dengan mengandalkan *Lloyds Bank v Bundy*, tetapi pada kesempatan ini pengadilan memutuskan bahwa pasangan tersebut tidak 'melewati batas' ke dalam hubungan fidusia. Dikatakan bahwa Tn. dan Ny. Morgan adalah orang-orang independen yang dapat membuat keputusan mereka sendiri, dan tidak dipengaruhi oleh bank dalam memperoleh pinjaman. Sebaliknya, mereka menentang saran manajer.

House of Lords mengambil kesempatan untuk menyatakan dua elemen yang mereka rasa harus ada agar praduga pengaruh yang tidak semestinya dapat ditetapkan dalam kasus-kasus ini:

- Harus ada hubungan fidusia di mana satu pihak menjalankan dominasi
- Transaksi tersebut harus benar-benar merugikan pihak yang lebih lemah (ini adalah persyaratan baru).

Dalam kasus ini, keluarga Morgan telah meminta bantuan dan telah menerimanya. Hal ini tidak dianggap merugikan bagi mereka. Jika bisnis mereka berhasil, mungkin mereka akan berterima kasih atas bantuan tersebut.

Kasus *Midland Bank v Shephard (1988)* diajukan ke pengadilan, dan menegaskan pendekatan yang diambil dalam *National Westminster Bank v Morgan*. Kemudian, muncul serangkaian kasus, yang menyempurnakan doktrin dan memunculkan isu-isu tertentu. Pertimbangkan fakta-fakta khusus dari kasus-kasus berikut.

*BCCI v Aboody (1990)*

Nyonya Aboody adalah seorang istri muda Arab Saudi yang sepenuhnya didominasi oleh suaminya yang lebih tua dalam hal keuangan. Tidak ada kerugian yang nyata, tetapi mungkin ada pengaruh yang tidak semestinya antara suami dan istri, meskipun tidak disengaja. Kasus ini merupakan tonggak sejarah mengingat keengganan pengadilan untuk menemukan hubungan semacam itu antara suami dan istri.

*CIBC v Pitt (1993)* kemudian menegaskan bahwa dalam kasus-kasus yang terbukti adanya pengaruh yang tidak semestinya (pengaruh yang tidak semestinya yang muncul pada kesempatan khusus ini) kerugian yang nyata tidak perlu ditunjukkan. Namun, kasus berikut ini dipandang sebagai otoritas utama, yang memberi pengadilan kesempatan untuk menyatakan kembali hukum di area ini.

*Barclays v O'Brien (1993)*

Kasus ini dibawa ke pengadilan sebagai klaim oleh Ny. O'Brien atas pengaruh yang tidak semestinya. Tn. O'Brien telah memberi tahu Ny. O'Brien bahwa ia perlu meminjam Rp. 600.000.000 dari bank untuk jangka waktu pendek guna mendukung bisnisnya, dan atas dasar itu Ny. O'Brien menandatangani surat-surat yang diberikan kepadanya oleh Tn. O'Brien setelah

ia mengunjungi bank. Bahkan pinjaman tersebut tumbuh hingga mencapai Rp. 1.350.000.000 dan dapat dilunasi dalam jangka waktu yang jauh lebih lama. Ketika pinjaman tersebut tidak dilunasi, bank berupaya mengambil alih kepemilikan rumah keluarga yang telah digunakan sebagai jaminan. Ny. O'Brien mengklaim pengaruh yang tidak semestinya, dan di Pengadilan Banding diputuskan bahwa pinjaman tersebut hanya dapat dilunasi hingga jumlah yang semula diharapkan akan dipinjam Ny. O'Brien.

Namun, dalam banding ke House of Lords diputuskan bahwa seluruh pinjaman dapat dikesampingkan. Akan tetapi, temuan tersebut agak tidak terduga. Pengadilan memutuskan bahwa Ny. O'Brien adalah wanita yang cerdas dan berpikiran independen, jadi tidak ada pengaruh yang tidak semestinya. Namun, diputuskan bahwa ada kesalahan penyajian antara suami dan istri, dan bank dalam kasus ini harus 'diberi tahu' (diperingatkan, atau diberi tahu) bahwa jika pasangan atau pasangan hidup terlibat dalam pinjaman, mereka mungkin dirugikan.

Doktrin pemberitahuan berlaku, sehingga bank harus menyadari hak-hak pihak yang lebih lemah (dalam hal ini Ny. O'Brien) kecuali langkah-langkah yang memadai telah diambil untuk memastikan bahwa ia menerima nasihat independen. Dalam keadaan seperti itu, bank memiliki kewajiban untuk memastikan bahwa tidak ada kesalahan penyajian atau pengaruh yang tidak semestinya, yang tidak mereka lakukan pada kesempatan ini, sehingga House of Lords mengesampingkan seluruh pinjaman.

Setelah kasus ini, beberapa pertanyaan masih terbuka. Misalnya, sejauh mana bank harus memastikan bahwa nasihat independen diterima, untuk melaksanakan tanggung jawabnya? Beberapa indikasi datang dari kasus-kasus yang mengikuti O'Brien, dan kasus-kasus ini akan membantu memperjelas posisi hukum dan tugas bank. Namun, setidaknya sampai batas tertentu, kasus-kasus terkini juga menyebabkan kebingungan lebih lanjut, khususnya mengenai preseden yang ditetapkan oleh O'Brien, karena meskipun kasus-kasus segera setelahnya tampak mengonfirmasi keputusan tersebut, kasus-kasus yang lebih baru cenderung menjauh dari dukungan bagi peminjam.

- Kasus *TSB v Camfield* (1994) mengikuti keputusan House of Lords dalam O'Brien bahwa efek dari salah tafsir dalam kasus khusus ini adalah untuk mengesampingkan seluruh transaksi. Demikian pula, dalam kasus *TSB v Camfield* seluruh pinjaman dikesampingkan. Berbagai alasan dapat dikemukakan untuk ini. Pertama, ada masalah teoritis hukum kontrak yang tidak memiliki 'tindakan setengah-setengah' seperti dalam perbuatan melawan hukum. Gagasan kelalaian kontributor dalam perbuatan melawan hukum tidak ada dalam hukum kontrak, dan suatu pihak sepenuhnya bertanggung jawab atau tidak bertanggung jawab. Memutuskan sebaliknya berarti menciptakan konsep baru tentang kesalahan kontributor (ini telah disarankan oleh Komisi Hukum). Kedua, jika Ny. O'Brien bertanggung jawab atas sebagian utang, ia tetap harus menjual rumah tersebut, dan setidaknya sebagian, tujuan pengadilan adalah untuk mencegah hal itu.
- Beberapa kasus menekankan bahwa bank mungkin hanya akan diwajibkan untuk mengambil langkah-langkah yang wajar untuk memastikan bahwa nasihat independen

diterima (lihat *Banco Exterior v Mann* (1994) di mana suami dan istri menggunakan pengacara yang sama, dan *Midland Bank v Serter* (1994) di mana istri menggunakan pengacara bank). Namun, kasus *Royal Bank of Scotland v Etridge* kini telah memberi House of Lords kesempatan untuk meninjau area tersebut dalam serangkaian delapan banding atas masalah serupa, masing-masing dengan faktanya sendiri.

*Royal Bank of Scotland v Etridge* (2001)

Istri memiliki properti atas namanya sendiri, suaminya menangani pengalihan kepemilikan dan berurusan dengan bank. Di antara dokumen yang ditandatangani oleh istri adalah dua hipotek yang menguntungkan bank penggugat. Mereka berusaha untuk menegakkannya, dan istri mengklaim bahwa bank memiliki pemberitahuan konstruktif tentang pengaruh yang tidak semestinya atau pernyataan yang keliru, mengikuti O'Brien. Pengadilan Banding menolak klaim ini, dan memutuskan dengan suara bulat untuk bank. House of Lords mengonfirmasi keputusan Pengadilan Banding, dan memutuskan untuk bank. Dalam melakukannya, mereka menetapkan pedoman. Mereka mengonfirmasi pendekatan terhadap kasus-kasus ini yang ditetapkan dalam O'Brien, dengan menanyakan: Apakah istri melakukan transaksi di bawah pengaruh suaminya? Jika demikian, apakah pemberi pinjaman diminta untuk diperiksa? Apakah pemberi pinjaman mengambil langkah-langkah yang wajar untuk memastikan bahwa tidak ada pengaruh yang tidak semestinya? Tentu saja, istri secara faktual harus menyediakan jaminan karena pengaruh yang tidak semestinya – yang menyangkal keberadaan kehendak bebas.

- Oleh karena itu, bank harus mengambil langkah-langkah tertentu untuk memastikan bahwa istri benar-benar terlibat. Bank tidak boleh hanya menyarankan istri untuk mendapatkan nasihat hukum, tetapi juga menemuinya secara terpisah dari suaminya dan memberi tahu dia tentang situasi tersebut, atau meminta pengacara yang ditunjuk dan konfirmasi tertulis bahwa dia telah menerima nasihat hukum. Bank juga harus bekerja sama dengan pengacara tersebut dalam menyampaikan informasi. Tujuan undang-undang ini adalah untuk menyeimbangkan perlindungan yang dibutuhkan bagi istri (atau orang lain yang memiliki posisi sebagai penjamin) dengan kebutuhan bank untuk dapat meminjamkan uang dengan jaminan. Keseimbangan ini diungkapkan oleh Lord Bingham sebagai berikut,

“Penting bagi pemberi pinjaman untuk merasa mampu memberikan uang muka, dalam kasus-kasus biasa tanpa fitur-fitur yang tidak normal, atas jaminan kepentingan istri di rumah perkawinan dengan keyakinan yang wajar bahwa, jika prosedur yang tepat telah diikuti dalam memperoleh jaminan, jaminan tersebut akan dapat diberlakukan jika diperlukan penegakan hukum. Hukum harus memberikan perlindungan kepada kedua belah pihak. Hukum tidak dapat menetapkan kode yang akan menjadi bukti terhadap kesalahan, kesalahpahaman, atau kecelakaan. Namun, hukum dapat menunjukkan persyaratan minimum yang, jika dipenuhi, akan mengurangi risiko kesalahan, kesalahpahaman, atau kecelakaan ke tingkat yang dapat diterima.

Kebutuhan utama dalam bidang penting ini adalah bahwa persyaratan minimum ini

harus jelas, sederhana, dan dapat dilaksanakan secara praktis.”

- Masalah pembagian kerugian ketika tidak ada pihak yang bertindak dengan niat yang menyimpang muncul dalam *Cheese v Thomas* (1993) yang menyatakan bahwa jika investasi yang dilakukan menjadi kurang bernilai, kedua belah pihak akan menanggung dampak kerugian tersebut.

Seluruh area ini masih berkembang, tetapi jelas bahwa pengadilan akan tetap mencari pelaksanaan kehendak bebas yang bebas, yang merupakan hakikat hukum kontrak.

#### **Ketimpangan daya tawar**

Telah dikatakan, khususnya oleh Lord Denning dalam *Lloyds Bank v Bundy*, bahwa semua kasus ini dapat diselesaikan dengan memeriksa apakah para pihak memiliki daya tawar yang setara, dan mengesampingkan kontrak jika dianggap 'tidak adil', atau bertentangan dengan hati nurani pengadilan. Dukungan untuk pendekatan ini ditemukan dalam *Watkin v Watson-Smith* (1986).

Namun, dalam *National Westminster Bank v Morgan*, House of Lords telah menolak pandangan Lord Denning yang lebih luas, dengan mengambil pendekatan tradisional. Pengadilan tidak akan, kata mereka, melindungi orang terhadap apa yang mereka anggap sebagai kesalahan, hanya karena ketimpangan daya tawar. Meskipun demikian, pendekatan Lord Denning, meskipun merupakan pandangan pribadinya, memang memiliki manfaat, mungkin lebih maju dari zamannya. Kita menunggu perkembangannya.

## **BAB 11**

### **KEKELIRUAN**

Suatu kontrak mungkin terbentuk dengan baik, berisi semua elemen yang diperlukan untuk membuatnya sah, tetapi masih bisa tidak adil karena sesuatu dalam pembentukannya. Bagaimana jika, misalnya, seseorang didorong untuk membuat kontrak karena seseorang berbohong sebelum kontrak dibuat? Seseorang yang telah disesatkan oleh hal ini mungkin telah membeli barang-barang yang tidak memuaskan, sama seperti yang akan mereka lakukan jika ada ketentuan yang menyesatkan dalam kontrak, jadi penyelesaian untuk situasi ini mungkin sama pentingnya bagi pihak yang dirugikan seperti penyelesaian untuk pelanggaran kontrak.

#### **11.1 PERNYATAAN DAN KETENTUAN**

Saat memeriksa pencantuman ketentuan (Bab 6) terlihat bahwa pernyataan yang dibuat sebelum atau selama negosiasi kontraktual adalah pernyataan. Beberapa di antaranya kemudian dapat menjadi ketentuan kontrak, sementara yang lain tetap menjadi pernyataan belaka. Jelas ada penyelesaian yang tersedia untuk pelanggaran ketentuan (lihat Bab 7 tentang jenis ketentuan dan Bab 15 tentang penyelesaian), tetapi bab ini akan memeriksa situasi di mana seseorang telah disesatkan untuk membuat kontrak melalui pernyataan. Jika pernyataan fakta terbukti tidak benar dan menyesatkan seseorang untuk membuat kontrak, mungkin ada situasi pernyataan yang keliru.

##### **Definisi**

Pernyataan yang keliru adalah pernyataan fakta yang tidak benar yang dibuat oleh satu pihak dalam kontrak kepada pihak lain, yang bukan merupakan syarat kontrak, dan memiliki efek yang mendorongnya.

##### **Pernyataan fakta yang tidak benar**

Agar dapat ditindak, pernyataan yang keliru harus merupakan pernyataan yang keliru dari fakta yang ada. Pernyataan tersebut tidak boleh berupa:

- sekadar pujian
- pernyataan pendapat
- pernyataan tentang maksud di masa mendatang
- pernyataan hukum.

##### **Sekadar pujian**

Mungkin sulit untuk membedakan antara pujian yang diizinkan yang bersifat iklan dan pernyataan palsu yang dapat ditindaklanjuti. Jelas ada perbedaan antara iklan yang menyatakan, misalnya, bahwa 'sabun Camay akan membuat Anda sedikit lebih cantik setiap hari' dan iklan yang menyatakan bahwa jika suatu produk tidak berfungsi sebagaimana mestinya, uang akan dikembalikan.

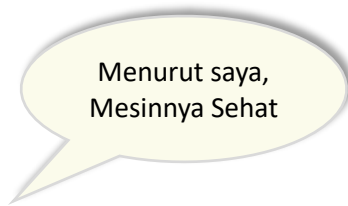
*Dimmock v Hallett (1866)*

Deskripsi agen real estate tentang tanah sebagai 'subur dan dapat dikembangkan' dianggap

hanya sebagai pujian dan tidak dapat ditindaklanjuti.

### **Pernyataan pendapat**

Sekilas, pernyataan mungkin tampak lebih faktual daripada sekadar pujian, tetapi masih dibatasi dengan kualifikasi, seperti 'menurut saya' atau



**Kekeliruan**

'saya percaya'. Umumnya, pandangan atau pendapat seperti itu tentang suatu masalah, yang tidak dapat dibuktikan, tidak dapat mengakibatkan tindakan atas pernyataan keliru.

Pendapat BUKANLAH sebuah misrepretasi

#### *Bisset v Wilkinson (1927)*

Seorang penjual peternakan domba di Selandia Baru dikatakan mampu memelihara sekitar 2000 domba. Hal ini terbukti tidak benar, tetapi dianggap bukan pernyataan keliru karena pembeli tahu bahwa penjual tersebut tidak pernah beternak domba di Selandia Baru, dan hanya menyuarakan pendapatnya.

Jadi, biasanya, pernyataan pendapat tidak akan menimbulkan klaim atas pernyataan keliru. Namun, apa yang tampak sebagai pernyataan pendapat mungkin secara implisit melibatkan pernyataan fakta; misalnya, seseorang mungkin menyatakan bahwa ia memiliki pendapat ketika ditemukan fakta bahwa ia tidak percaya dengan apa yang dikatakannya. Tentu saja hal ini bergantung pada bukti yang masuk akal yang tersedia.

Pernyataan pendapat dapat dianggap sebagai pernyataan fakta dalam situasi di mana satu pihak memiliki keterampilan atau pengetahuan yang lebih besar daripada pihak lain, dan secara implisit menyatakan bahwa ia mengetahui fakta yang mendukung atau membenarkan pendapat tersebut.

#### *Smith v Land & House Property (1884)*

Seorang penjual menggambarkan penghuni properti tersebut sebagai 'penyewa yang paling diinginkan'. Kemudian ditemukan bahwa ia hanya membayar sewa secara tidak menentu dan di bawah tekanan. Hal ini dianggap sebagai pernyataan yang keliru karena penjual adalah satu-satunya orang yang dapat mengetahui informasi ini, jadi ia memiliki tugas ekstra untuk berhati-hati dalam pernyataannya karena pendapatnya akan dianggap berwibawa.

#### *Esso v Mardon (1976)*

Terdakwa berpikir untuk membuka pom bensin, dan meminta saran dari seorang spesialis dari Esso mengenai berapa kemungkinan hasil penjualan bensin (dan oleh karena itu kemungkinan keuntungannya). Berdasarkan angka-angka ini, terdakwa memutuskan untuk melanjutkan pembelian bisnis tersebut. Antara negosiasi awal dan pembelian akhirnya, pemerintah daerah bersikeras agar pompa bensin dipindahkan ke bagian belakang lokasi, dengan akses melalui jalan samping. Ini berarti bahwa perdagangan tidak seperti yang diharapkan, dan hasil dan pendapatan hanya sekitar setengah dari yang diharapkan. Terdakwa memutuskan bahwa ia tidak dapat melanjutkannya lagi, dan ketika Esso menuntut pengambilalihan properti tersebut, ia mengajukan gugatan balik atas pernyataan yang keliru. Diputuskan bahwa ada salah penafsiran oleh Esso karena beberapa alasan:

- Ahli Esso memiliki keterampilan yang lebih besar, dan karenanya bertanggung jawab, daripada terdakwa, dan memiliki lebih banyak fakta material
- Ada hubungan antara keduanya di mana ahli Esso memiliki kewajiban untuk lebih berhati-hati daripada orang kebanyakan atas pernyataannya (lihat halaman 168 untuk informasi lebih lanjut tentang ini)
- Ada perubahan keadaan (yang diketahui Esso) yang berarti bahwa Esso seharusnya merevisi perkiraan hasil penjualan bensin sebelum pembelian bisnis tersebut dilakukan (sekali lagi, lihat nanti untuk informasi lebih lanjut tentang ini).

*Inntrepreneur v Hollard (2000)*

Pernyataan yang salah tentang perolehan sebuah pub dianggap sebagai salah penafsiran karena dibuat oleh seseorang yang, menurut pendapatnya, seharusnya mengetahui perolehan yang akurat. Ini sangat berbeda dari prinsip-prinsip hukum kontrak yang biasa di mana pengadilan mencari bukti eksternal daripada mencoba untuk 'membaca' pikiran para pihak.

*British Gas v Nelson (2002)*

British Gas membuat prakiraan penjualan kepada Nelson sebelum membuat kontrak yang mengharuskan Nelson memasang peralatan berdasarkan perkiraan jumlah klien. Angka-angka tersebut sangat tidak akurat dan Nelson menggugat British Gas atas kesalahan penyajian karena mereka tidak memiliki jumlah pekerjaan yang diharapkan. British Gas dianggap sebagai pihak yang memiliki pengetahuan akurat (atau seharusnya melakukan) dan dianggap bertanggung jawab.

*Sykes v Taylor-Rose (2004)*

Kasus ini berbeda dengan kasus-kasus di atas. Diputuskan bahwa penjual rumah tidak memiliki kewajiban untuk memberi tahu pembeli bahwa rumah tersebut pernah menjadi lokasi pembunuhan, meskipun akibatnya pembeli menjual kembali rumah tersebut dengan kerugian sebesar Rp. 250.000.000.

**Pernyataan tentang maksud di masa mendatang**

Hal ini umumnya tidak dapat ditindaklanjuti sebagai pernyataan yang keliru. Akan tetapi, jika dapat dibuktikan bahwa pihak yang mewakili tidak pernah bermaksud melakukan tindakan yang dijanjikan pada saat membuat pernyataan, maka klaim tersebut dapat dianggap sebagai pernyataan fakta, yaitu pernyataan yang keliru tentang keadaan pikiran pihak yang mewakili. Sekali lagi, hal ini menimbulkan masalah pembuktian, tetapi jika bukti yang cukup tersedia, maka tidak ada alasan mengapa hal ini tidak dapat ditindaklanjuti.

*Edgington v Fitzmaurice (1885)*

Saham dalam suatu usaha bisnis dijual, dengan publisitas yang menyatakan bahwa tujuannya adalah untuk memperluas dan meningkatkan bisnis. Akan tetapi, dalam surat kepada orang lain terdapat bukti tertulis bahwa perusahaan berencana untuk menggunakan uang yang diperoleh dari saham untuk melunasi utang yang ada. Pernyataan tentang maksud di masa mendatang ini dianggap sebagai pernyataan yang keliru. Dalam keadaan seperti itu, jika ada bukti yang jelas tentang apa yang ingin dilakukan seseorang, Bowen LJ mengatakan bahwa 'keadaan pikiran seseorang merupakan fakta seperti halnya keadaan pencernaannya'.



## 11.2 PERNYATAAN HUKUM

Pernyataan hukum secara tradisional tidak dapat ditindaklanjuti, karena tidak dianggap sebagai pernyataan fakta. Selain itu, orang-orang pada umumnya dianggap sama di hadapan hukum dan memiliki akses yang sama terhadap hukum (meskipun ini jelas merupakan cita-cita, bukan kenyataan). Namun, beberapa hal perlu diperhatikan.

- Seorang pengacara (atau orang serupa) yang salah menyatakan hukum tidak akan dibebaskan dari tanggung jawab atas pelanggaran tugas profesional atas dasar ini. Ini cukup logis, mengingat keahlian profesionalnya.
- Salah penafsiran hukum yang disengaja dapat ditindaklanjuti sebagai pernyataan pendapat yang sebenarnya tidak dipegang.

Kesulitan mungkin timbul dalam memutuskan apakah suatu pernyataan merupakan pernyataan hukum atau fakta, dan pernyataan tersebut mungkin merupakan campuran keduanya. Misalnya, pernyataan bahwa Undang-Undang Penjualan Barang 1979 s.13 mengharuskan barang yang dijual sesuai dengan deskripsinya jelas merupakan pernyataan hukum. Jika seorang pembeli mengeluh kepada temannya bahwa bungkus biskuit yang dibelinya sebagai krim custard ternyata isinya adalah biskuit jahe, jelas dia sedang membuat pernyataan fakta. Namun, jika temannya kemudian menyarankan agar barang tersebut ditukar karena biskuit di dalamnya tidak sesuai dengan deskripsi pada bungkusnya, ini merupakan campuran antara fakta dan hukum.

Baru-baru ini, ada beberapa pergeseran dari posisi tradisional mengenai pernyataan hukum yang salah, seperti yang terlihat dalam kasus berikut.

### *Pankhania v Hackney London Borough Council (2002)*

Kasus ini menyangkut pembelian properti komersial senilai Rp. 40 Miliar dan pernyataan yang salah menyangkut apakah properti tersebut secara hukum tunduk pada lisensi atau sewa. Keputusan tersebut menandai perubahan sikap dalam bidang hukum ini. Sekarang ada tanggung jawab atas kesalahan hukum, dan dalam kasus *Pankhania v Hackney* hakim Pengadilan Tinggi memutuskan bahwa perubahan sikap yang serupa harus berlaku untuk misrepresentasi. Ia mengatakan bahwa mempertahankan posisi tradisional akan menjadi 'tidak lebih dari anakronisme yang tidak masuk akal'.

### **Diam dan misrepresentasi**

Aturan umum adalah bahwa diam tidak berarti misrepresentasi. Tidak ada tanggung jawab karena tidak mengungkapkan fakta yang relevan kepada pihak lain, bahkan jika fakta tersebut mungkin telah memengaruhi pihak lain, dan bahkan jika jelas bahwa pihak lain memiliki kesan yang salah yang dapat diperbaiki dengan pengungkapan. Dalam situasi ini, anggapan awal, paling tidak, adalah bahwa asas *caveat emptor* berlaku. Jika diterjemahkan secara harfiah, ini berarti 'biarkan pembeli berhati-hati', atau, dengan kata lain, jangan bergantung pada pernyataan penjual, tetapi gunakan penilaian Anda sendiri. Kasus berikut adalah otoritas yang biasa untuk ini.

### *Fletcher v Krell (1873)*

Seorang pengasuh anak ditunjuk untuk suatu jabatan, dan ketika kemudian diketahui bahwa ia sebelumnya telah menikah, sebuah tuntutan atas kesalahan penyajian diajukan terhadapnya

karena tidak mengungkapkan hal ini (pada saat itu tidaklah diinginkan untuk memiliki seorang pengasuh anak yang telah menikah, apalagi yang telah berpisah). Akan tetapi, diputuskan bahwa sekadar berdiam diri tentang sesuatu yang tidak dipertanyakan bukanlah kesalahan penyajian, dan tuntutan tersebut ditolak.

Oleh karena itu, misrepresentasi biasanya tidak muncul dari sekadar diam. Hal ini dinyatakan oleh Lord Campbell dalam *Walters v Morgan (1861)*, ketika ia mengatakan bahwa 'sikap diam saja tidak sama dengan penipuan hukum, betapa pun pandangan kaum moralis'. Akan tetapi, ia melanjutkan dengan menunjukkan bahwa ada keadaan di mana aturan umum ini tidak berlaku.

*Perilaku dapat menjadi misrepresentasi.* Lord Campbell mengatakan bahwa hal ini dapat berupa 'anggukan, kedipan mata, gelengan kepala, atau senyuman', tetapi tidak sulit untuk membayangkan situasi lain di mana calon pembeli, misalnya, dapat disesatkan oleh perilaku penjual. Demikian pula foto atau gambar dapat menyesatkan, seperti dalam kasus terbaru berikut ini.

*St Marylebone Property v Payne (1994)*

Foto sebidang tanah yang akan dijual melalui lelang terbukti menjual. Hal ini dianggap sebagai pernyataan yang keliru, yang mengabaikan klausul pengecualian mengenai kesalahan, dan mengakibatkan para penawar membatalkan kontrak dan memperoleh pengembalian uang muka mereka.

*Spice Girls v Aprilia World Service (2000)*

Semua anggota Spice Girls ikut serta dalam pembuatan film iklan skuter motor Aprilia. Tindakan ini dianggap sebagai pernyataan yang keliru tentang fakta bahwa mereka tahu bahwa mereka tidak akan tetap bersama sebagai satu grup yang utuh, meskipun tidak ada yang benar-benar dikatakan tentang hal ini.

- Jika penjual barang melakukan tindakan positif untuk menyembunyikan cacat pada barang, hal ini dapat dianggap sebagai misrepresentasi. Dalam *Schneider v Heath (1813)* sebuah perahu yang akan dijual sebagian ditenggelamkan oleh penjual untuk menyembunyikan palka yang rusak.
- Pernyataan yang setengah benar yang akurat sejauh yang dijelaskan, tetapi memberikan kesan yang menyesatkan karena tidak lengkap dapat menimbulkan misrepresentasi. Dalam *Dimmock v Hallett (1866)* seorang penjual tanah menyatakan bahwa semua lahan pertanian di sebuah perkebunan disewakan kepada penyewa, tetapi tidak menambahkan bahwa semua penyewa telah memberikan pemberitahuan untuk pergi.
- Perubahan keadaan dapat menyiratkan kewajiban untuk mengungkapkan fakta, yang sama sekali bukan misrepresentasi jika tidak ada yang dikatakan sebelumnya tentang masalah tersebut. Jika seorang perwakilan mengetahui adanya perubahan keadaan, dan dengan demikian mengetahui bahwa pernyataannya yang awalnya benar sekarang salah, hal ini dapat dianggap sebagai misrepresentasi. Hal ini muncul dalam *With v O'Flanagan (1936)* ketika seorang dokter ingin menjual praktiknya. Ia memberi tahu calon pembeli tentang pendapatannya saat ini, lalu jatuh sakit. Pada saat penjualan

akhirnya terjadi, banyak klien telah pindah ke praktik lain, dan pendapatannya jauh lebih sedikit dari yang dinyatakan semula. Karena dokter tersebut tidak merevisi pernyataan aslinya, maka pernyataan tersebut dianggap sebagai salah tafsir. Situasi serupa muncul dalam *Esso v Mardon* di mana perwakilan Esso tidak merevisi perkiraan penjualannya mengingat lokasi baru pompa bensin.

- Hubungan fidusia dapat menunjukkan bahwa ada kewajiban untuk mengungkapkan fakta. Semua situasi di atas melibatkan orang-orang yang bertemu dengan persyaratan yang relatif sama. Dalam situasi ini, hanya ada kewajiban untuk mengatakan kebenaran, tetapi tidak ada kewajiban umum untuk mengungkapkan. Jadi, jika sesuatu dikatakan, itu pasti benar, tetapi tidak ada kewajiban umum untuk mengatakan apa pun. Jika seseorang menjual sistem stereo kepada orang lain, mereka dapat dengan mudah tidak mengajukan klaim apa pun tentang hal itu, membiarkan pembeli membentuk pendapat mereka sendiri tentang apakah itu bernilai baik. Namun, dalam beberapa keadaan, ketika satu pihak berada dalam posisi bertanggung jawab terhadap pihak lain, hukum dapat mempertimbangkan adanya hubungan fidusia antara keduanya. Beberapa contohnya adalah: orang tua dan anak, pengacara dan klien, wali amanat dan penerima manfaat. Dalam situasi ini, ada tugas yang lebih besar untuk mengungkapkan fakta-fakta yang relevan daripada dalam hubungan biasa antara orang-orang biasa. Kegagalan untuk mengungkapkan fakta-fakta yang relevan dalam keadaan ini dapat menyebabkan misrepresentasi. Contoh hubungan fidusia ditemukan dalam kasus berikut, yang, meskipun gagal secara teknis, menunjukkan bagaimana misrepresentasi dapat muncul. Anda mungkin ingat bahwa dalam *Esso v Mardon* pengadilan memutuskan bahwa ahli Esso memiliki kewajiban untuk berhati-hati kepada Tn. Mardon, oleh karena itu menemukan bahwa telah terjadi misrepresentasi yang lalai.

*Hedley Byrne and Co v Heller & Partners Ltd (1964)*

Bankir Heller memberikan jaminan kelayakan kredit kepada Hedley Byrne terkait klien bersama, Easipower. Bank tersebut merupakan satu-satunya pihak yang memegang informasi ini, sehingga mereka dianggap memiliki posisi yang dapat dipercaya. Ketika Easipower gagal membayar, klaim misrepresentasi diajukan terhadap Heller. Klaim ini akan berhasil, karena hubungan tersebut, jika saja tidak ada klausul teknis dalam surat jaminan (yang diberikan 'tanpa tanggung jawab'). Jadi asas hukum dari *Hedley Byrne* bersifat obiter (tidak mengikat secara teknis), tetapi dihormati sebagai posisi hukum saat ini.

- Kontrak *uberrimae fidei* (itikad baik yang paling utama) melangkah lebih jauh dari hubungan fidusia, dan memberlakukan tugas mutlak untuk mengungkapkan semua fakta material kepada pihak lain. Dalam kontrak tertentu, di mana hanya satu pihak yang memiliki pengetahuan penuh tentang semua fakta material, atau relevan, hukum mengharuskan pihak tersebut untuk menunjukkan *uberrima fides* (itikad baik yang paling utama). Contoh utama dari hal ini adalah dalam kontrak asuransi, terutama sekarang ketika kontrak sering dibuat melalui telepon, dan perusahaan asuransi tidak tahu apakah nasabah mengatakan yang sebenarnya. Fakta material (yang harus

diungkapkan) dikatakan dalam Undang-Undang Asuransi Kelautan 1906 sebagai hal yang mungkin memengaruhi perusahaan asuransi yang bijaksana dalam menetapkan premi (pembayaran) atau dalam memutuskan apakah akan mengambil risiko sama sekali. Ini berlaku untuk semua bentuk asuransi (motor, jiwa, kebakaran, pencurian, kecelakaan, dll.). Hukuman atas tidak mengungkapkan biasanya adalah perusahaan asuransi akan mengklaim bahwa kontrak dibatalkan (berakhir – lihat hal. 179), dan mereka dapat memutuskan untuk tidak membayar sama sekali saat klaim diajukan, atau mereka dapat memutuskan untuk melakukan pembayaran yang dikurangi sebagai tanda niat baik. Kasus berikut adalah contoh awal dari tidak mengungkapkan.

*Seaman v Fonereau (1743)*

Sebuah kapal terlihat mengalami kesulitan saat melaut, tetapi berhasil mengatasinya. Ketika kemudian kapal itu direbut oleh orang Spanyol, perusahaan asuransi menolak membayarnya, karena kesulitan sebelumnya belum dilaporkan. Diputuskan bahwa mereka berhak melakukannya, karena ini adalah kontrak uberrima fides yang memberlakukan kewajiban untuk melaporkan semua fakta material, dan kapal yang mengalami kesulitan adalah salah satu fakta tersebut.

Dalam kasus *Bufe v Turner (1815)* sebuah perusahaan asuransi menolak membayar ketika pemilik rumah tidak melaporkan keadaan kebakaran di properti yang bersebelahan. Dalam kasus *Lambert v Co-operative Insurance Society (1975)* seorang wanita tidak berhak mendapatkan ganti rugi atas perhiasannya yang dicuri karena ia tidak memberi tahu perusahaan asuransi tentang hukuman suaminya atas konspirasi untuk mencuri.

Dapatkah Anda memikirkan fakta apa saja yang dapat memengaruhi perusahaan asuransi dalam memutuskan apakah akan mengasuransikan seseorang untuk mengendarai mobil, atau dalam memutuskan berapa besar biaya yang akan dibebankan untuk pertanggungansian asuransi?

**Pernyataan keliru yang disampaikan melalui pihak ketiga**

Setelah pernyataan yang tidak benar disampaikan dari satu pihak ke pihak lain, pernyataan tersebut biasanya dianggap 'sudah tidak berlaku', jadi pernyataan keliru tersebut tidak lagi dianggap benar jika pihak kedua menyampaikannya kepada pihak ketiga. Namun, jika pihak pertama mengetahui bahwa informasi yang salah kemungkinan akan disampaikan, maka pernyataan keliru yang dapat ditindak dapat muncul. Hal ini terjadi dalam kasus *Pilmore v Hood (1838)* ketika penjual pub secara keliru menyatakan perolehan keuntungan, meskipun ia tahu bahwa informasi tersebut kemungkinan akan disampaikan kepada orang lain yang membeli bisnis tersebut.

**11.3 BUJUKAN**

Dalam definisi pernyataan keliru, kita melihat bahwa pernyataan yang tidak benar tersebut pasti telah mendorong pihak yang diwakili untuk membuat kontrak. Jika pihak lain tidak membaca atau mendengar pernyataan tersebut, atau tidak mengandalkannya sama sekali, maka mereka tidak memiliki klaim terhadap pihak yang diwakili.

*Attwood v Small (1838)*

Pembeli tambang mengklaim pernyataan yang keliru ketika jumlah mineral di dalamnya

ditemukan kurang dari yang dinyatakan oleh penjual. Namun, diputuskan bahwa mereka mengandalkan hasil survei pribadi mereka sendiri, bukan pernyataan penjual (tentu saja, pembeli mungkin memiliki klaim kelalaian terhadap surveyor, jika kasusnya muncul baru-baru ini).

Jadi, jika seseorang dengan keterampilan yang wajar melakukan penyelidikan sendiri (misalnya, jika seorang mekanik memeriksa mobil secara menyeluruh), kemungkinan besar mereka akan dianggap mengandalkan penyelidikan tersebut, bukan penyelidikan yang dilakukan oleh penjual. Jika yang diwakili menguji keakuratan, tetapi gagal menemukan kebenaran, kasus *Redgrave v Hurd* (1881) menunjukkan bahwa mereka mungkin masih dianggap mengandalkan pernyataan yang tidak benar dari yang diwakili. Kasus *Barton v County NatWest* (2002) menemukan bahwa ada anggapan yang dapat dibantah bahwa penggugat mengandalkan pernyataan yang bersifat membujuk jika orang yang berakal sehat akan melakukannya.

### **Upaya hukum**

Jika ditemukan adanya pernyataan yang keliru, pihak yang tidak bersalah akan memerlukan upaya hukum. Ada dua upaya hukum utama: pembatalan dan ganti rugi. Pembatalan adalah saat para pihak dikembalikan ke posisi semula dengan menyerahkan kembali apa pun yang telah mereka peroleh berdasarkan kontrak. Jadi, jika kontrak telah dibuat untuk membeli mobil, pembatalan berarti pembeli mengembalikan mobil dan penjual mengembalikan uang yang dibayarkan. Ganti rugi adalah pemberian uang sebagai kompensasi atas pernyataan yang keliru, dan sering kali merupakan jumlah yang dibutuhkan untuk memperbaiki cacat, ditambah jumlah untuk ketidaknyamanan. Kedua upaya hukum ini dijelaskan secara lebih rinci di bawah ini.

Pihak yang tidak bersalah membuat keputusan tentang mana yang tepat, dan saat ini memiliki pilihan yang sebenarnya, meskipun situasinya tidak selalu demikian, karena upaya hukum pada suatu waktu sangat bergantung pada jenis pernyataan yang keliru yang telah terjadi. Karena sering kali sulit untuk membuktikan penipuan, pihak yang telah menderita kesalahan penyajian kini sering kali menuntut seolah-olah kesalahan penyajian tersebut tidak merupakan penipuan, hanya untuk mempermudah prosesnya. Namun, pilihan tindakan masih tersedia secara teori, seperti yang akan terlihat.

Oleh karena itu, perbedaan antara kesalahan penyajian yang merupakan penipuan dan yang bukan tidak sepenting dulu, tetapi masih signifikan dalam mengajukan klaim. Jelas perbedaannya bergantung pada kondisi pikiran pihak yang mewakili (seperti persyaratan *mens rea* dalam banyak tindak pidana).

### **Kesalahan penyajian yang bersifat penipuan**

Definisi klasik dari kesalahan penyajian yang bersifat penipuan berasal dari kasus *House of Lords, Derry v Peek* (1889), yang menyatakan bahwa kesalahan penyajian yang bersifat penipuan adalah pernyataan palsu yang dibuat 'dengan mengetahui, tanpa mempercayai kebenarannya, atau secara sembrono mengenai apakah itu benar atau salah'. Sebenarnya, pernyataan yang bersifat penipuan dapat disimpulkan sebagai pernyataan yang tidak secara jujur diyakini kebenarannya oleh pembuatnya. Pengadilan menganggap penipuan sebagai hal

yang serius, dan karenanya akan mencari lebih dari sekadar kelalaian atau kecerobohan, dan karena pembuktian menyangkut kondisi pikiran, penipuan sangat sulit dibuktikan dalam sebagian besar kasus. Bahkan, dalam kasus *Ahmed v Addy* (2004) telah ditegaskan bahwa standar pembuktian haruslah standar pidana (melampaui keraguan yang wajar). Jika pernyataan keliru yang bersifat menipu terbukti, ada dua upaya hukum yang tersedia:

- Penggugat dapat menuntut ganti rugi. Ganti rugi atas penipuan didasarkan pada perbuatan melawan hukum berupa penipuan, bukan pada ganti rugi yang semata-mata berdasarkan kontrak, dan karenanya dihitung dengan cara yang sedikit berbeda seperti yang diberikan untuk pelanggaran kontrak. Sementara ganti rugi dalam kontrak bertujuan untuk menempatkan penggugat pada posisi yang seharusnya ia tempati jika kontrak telah dilaksanakan sepenuhnya, ganti rugi dalam perbuatan melawan hukum mencoba mengembalikan penggugat pada posisi yang seharusnya ia tempati jika perbuatan melawan hukum (dalam hal ini, penipuan) tidak dilakukan. Penggugat juga dapat mengajukan perintah agar semua harta benda diserahkan untuk dikembalikan kepadanya.
- Kontrak dapat dibatalkan (lihat di bawah). Ini berarti menyerahkan kembali semua harta benda (termasuk uang) yang diserahkan selama kontrak, dan kembali ke posisi semula. Karena ganti rugi pembatalan adalah ganti rugi yang adil, dalam keadaan tertentu ketika ketidakadilan akan muncul, hal itu tidak diperbolehkan (lihat larangan pembatalan nanti). Perhatikan bahwa pernyataan keliru yang bersifat menipu dapat digunakan sebagai pembelaan jika pihak yang tidak bersalah dituntut untuk membatalkan. Mereka dapat menolak untuk menyerahkan barang atau manfaat yang diperoleh melalui kontrak. Hal ini dapat terjadi, misalnya, ketika suatu pihak telah memperoleh perlindungan asuransi melalui pernyataan keliru yang bersifat menipu (ingat bahwa kontrak ini bersifat *uberrimae fidei*). Jika kontrak dibatalkan, perusahaan asuransi berhak untuk menyimpan premi yang telah dibayarkan.

### **Pernyataan keliru yang tidak bersifat menipu**

Sebelum tahun 1964, hanya ada pemulihan berupa pembatalan untuk pernyataan keliru yang tidak bersifat menipu, dan ganti rugi tidak tersedia kecuali penipuan terbukti (lihat di atas). Setiap pernyataan keliru yang tidak bersifat menipu dianggap sebagai 'tidak bersalah', dan oleh karena itu tidak memiliki pemulihan finansial.

Pada tahun 1963, House of Lords mengubah posisi ini dengan menyatakan, obiter, bahwa dalam keadaan tertentu, ketika pernyataan keliru yang lalai mengakibatkan kerugian finansial, ganti rugi dapat diperoleh melalui perbuatan melawan hukum. Agar kewajiban ini muncul, harus ada kewajiban kehati-hatian, yang timbul dari 'hubungan khusus' antara para pihak. Dalam kasus *Hedley Byrne and Co Ltd v Heller and Partners Ltd* (1964), bankir, Heller, dianggap lalai, alih-alih sengaja melakukan penipuan. Kalau bukan karena masalah teknis, pengadilan akan bersedia memberikan ganti rugi, meskipun penipuan tidak terbukti. Contoh lain terlihat dalam kasus *Esso v Mardon* (hlm. 168) yang meskipun diajukan ke pengadilan pada tahun 1976 sebenarnya terjadi sebelum Undang-Undang Misrepresentation disahkan pada tahun 1967.

Meskipun tidak pasti apa arti istilah 'hubungan khusus', beberapa pedoman memang ada. Pertama, prinsip kewajiban didasarkan pada kewajiban kehati-hatian dalam perbuatan melawan hukum.

*Donoghue v Stevenson (1932)*

Ketika seekor siput yang sudah membusuk sebagian ditemukan dalam sebotol bir jahe, diputuskan bahwa produsen minuman tersebut memiliki kewajiban untuk menjaga konsumen pada akhirnya, dan karenanya bertanggung jawab atas ketidaknyamanan dan penyakitnya. Ini dikenal sebagai asas 'tetangga' (jika dapat diduga bahwa seseorang akan terpengaruh oleh suatu tindakan, maka kewajiban untuk menjaga dibebankan kepada orang tersebut).

Kedua, dari *Esso v Mardon* kemungkinan hubungan semacam itu akan dianggap ada jika pihak yang mewakili memiliki pengetahuan atau keterampilan yang relevan, dan mengharapkan pihak lain untuk mengandalkan hal ini.

*Undang-Undang Misrepresentasi 1967*

Undang-Undang Misrepresentasi 1967 memberikan, untuk pertama kalinya, ganti rugi atas misrepresentasi yang tidak bersifat penipuan. Ganti rugi tersebut tersedia jika orang tersebut akan mendapatkan ganti rugi, jika misrepresentasi tersebut bersifat penipuan. Ketentuan ini ditemukan dalam s.2(1), dan sebagai berikut:

*Jika seseorang telah menandatangani kontrak setelah suatu pernyataan keliru telah dibuat kepadanya oleh pihak lain dan sebagai akibatnya ia menderita kerugian, maka, jika orang yang membuat pernyataan keliru tersebut akan bertanggung jawab atas kerugian yang ditimbulkannya jika pernyataan keliru tersebut dibuat secara curang, orang tersebut akan bertanggung jawab meskipun pernyataan keliru tersebut tidak dibuat secara curang, kecuali ia membuktikan bahwa ia memiliki alasan yang wajar untuk percaya dan memang percaya hingga saat kontrak dibuat bahwa fakta-fakta yang disajikan adalah benar.*

Bagian Undang-Undang ini membebani terdakwa untuk membuktikan bahwa adalah wajar untuk percaya, dan bahwa ia memang percaya, atas kebenaran pernyataannya. Perhatikan bahwa dengan cara ini, tidak seperti persyaratan hukum umum untuk membuktikan tanggung jawab, beban pembuktian beralih kepada pembuat pernyataan untuk menyangkal kelalaian, setelah pernyataan keliru tersebut dituduhkan. Beban ini merupakan beban yang berat untuk dipikul, seperti yang terlihat dalam kasus berikut.

*Howard Marine v Ogden (1978)*

Penyewa beberapa tongkang diberi tahu kapasitas angkutnya oleh pemiliknya, yang mencari informasi di daftar Lloyds (otoritas yang berwenang dalam masalah ini). Faktanya, pada kesempatan ini (dan sangat tidak biasa) daftar itu salah, dan penyewa diberi informasi yang salah, yang menyebabkan mereka tidak nyaman. Setelah diselidiki, informasi yang benar ditemukan di catatan pemilik di kantor pusat mereka. Pemilik telah melakukan apa yang dianggap sebagian besar orang sebagai praktik yang wajar, tetapi karena mereka memiliki informasi tersebut, dan membuat pernyataan palsu, apa yang mereka katakan dianggap

sebagai pernyataan yang salah, meskipun bukan pernyataan yang sengaja menipu. Ini menunjukkan bahwa beban untuk menyangkal pernyataan yang salah memang sangat berat. Dengan menerapkan kasus di atas, apabila seseorang yang menjual rumah ditanya apakah rangka kayunya kokoh, dan menjawab kokoh, lalu kemudian ditemukan ulat kayu di sudut atap, maka ia akan bertanggung jawab atas kesalahan penyajian, karena ia adalah pemilik rumah tersebut. Apa yang dapat ia lakukan untuk menghindari situasi seperti itu?

Setelah diputuskan bahwa ganti rugi harus diberikan, maka muncul masalah mengenai dasar penilaiannya. Secara tradisional, ganti rugi dinilai dalam kontrak berdasarkan ekspektasi, yaitu apa yang diharapkan diterima oleh pihak tersebut jika kontrak dilaksanakan dengan benar. Hal ini tentu saja akan memperhitungkan laba yang hilang. Di sisi lain, dalam gugatan ganti rugi dinilai berdasarkan ketergantungan, yaitu tujuan untuk mengembalikan pihak-pihak ke posisi semula, yang seharusnya mereka alami sebelum kesalahan terjadi. Jadi, dalam kasus penjualan, hal ini membawa pihak-pihak kembali ke titik awal, tetapi tidak mengganti laba yang hilang. Karena dalam penipuan ganti rugi dinilai berdasarkan gugatan ganti rugi, telah diputuskan, dalam kasus *Royscott v Rogerson* (1991), bahwa ganti rugi berdasarkan *Misrepresentation Act 1967* juga harus diberikan atas dasar ini.

Namun, hal ini telah melangkah lebih jauh dalam kasus *East v Maurer* (1991) di mana dikatakan bahwa dalam keadaan tertentu laba yang hilang juga dapat diperoleh kembali. Ketentuan lebih lanjut dibuat dalam s.2(2) bahwa jika ditemukan adanya pernyataan keliru, pengadilan 'dapat menyatakan kontrak tersebut sah dan memberikan ganti rugi sebagai pengganti pembatalan, jika berpendapat bahwa hal itu adil untuk dilakukan, dengan mempertimbangkan sifat pernyataan keliru dan kerugian yang akan ditimbulkannya jika kontrak tersebut ditegakkan, serta kerugian yang akan ditimbulkan pembatalan tersebut kepada pihak lain. Ganti rugi kemudian diberikan sebagai pengganti – lihat *Zanzibar v British Aerospace* (2000). Jika digunakan, ini merupakan larangan hukum untuk pembatalan (lihat halaman 180).

#### **11.4 GANTI RUGI**

Dalam tujuannya untuk mengembalikan para pihak ke posisi semula, pengadilan dapat memerintahkan ganti rugi untuk menyertai perintah pembatalan. Ini adalah pembayaran uang sehubungan dengan kewajiban yang secara mutlak diciptakan oleh kontrak, dan harus dibedakan dari ganti rugi. Perbedaannya dapat dilihat dengan jelas dalam kasus berikut.

##### *Whittington v Seale-Hayne (1900)*

Pembeli sebuah peternakan menanyakan secara khusus tentang pasokan air, saluran pembuangan, dan sistem pembuangan limbah, dan diberi tahu bahwa semuanya baik-baik saja. Ia kemudian membeli peternakan itu dan memasang unggas kesayangannya. Akan tetapi, sistem air dan saluran pembuangan ternyata tidak memuaskan, sehingga manajernya jatuh sakit dan banyak unggas mati sebagai akibatnya.

Pengadilan mengizinkan pembatalan, tetapi karena pernyataan keliru itu tidak curang, dan ini terjadi sebelum Undang-Undang Pernyataan keliru tahun 1967, ganti rugi tidak dapat dibayarkan. Hal ini membawa pembeli kembali ke posisi semula sejauh menyangkut peternakan itu, dan ganti rugi diperintahkan untuk membayar kembali biaya yang harus



dikeluarkan untuk membeli peternakan itu, seperti tarif dan persyaratan hukum lainnya. Akan tetapi, hal itu tidak menggantikan biaya unggas, karena dikatakan bahwa pembeli tidak harus menempatkan unggas-unggas itu di peternakan, tetapi memilih untuk melakukannya.

Posisinya mungkin berbeda jika kasusnya muncul saat ini, karena ganti rugi mungkin dapat diperoleh alih-alih ganti rugi. Ganti rugi mungkin masih diberikan, bahkan sejak Undang-Undang Kekeliruan 1967, tetapi tidak akan berlaku jika ganti rugi diberikan. Namun, ganti rugi merupakan solusi yang berguna jika kontrak dibatalkan karena kekeliruan yang sepenuhnya tidak disengaja.

### **Pembatalan**

Membatalkan berarti mengesampingkan kontrak. Tujuannya adalah mengembalikan para pihak ke posisi mereka sebelum kontrak ada (yaitu mengakhirinya *ab initio*, atau sejak awal). Kontrak dapat dibatalkan terlepas dari apakah kekeliruan tersebut curang atau tidak curang, meskipun sepenuhnya tidak disengaja.

Apakah benar jika seseorang yang membuat pernyataan keliru tanpa sengaja dapat dibatalkan kontraknya? Pikirkan hal ini dari sudut pandang orang yang membuat pernyataan keliru dan orang yang menerima pernyataan keliru.

Ketika terjadi misrepresentasi, kontrak tersebut dapat dibatalkan, bukan batal demi hukum. Ini berarti kontrak tersebut tetap berlaku kecuali orang yang menerima misrepresentasi tersebut memilih untuk membatalkannya. Pihak yang dirugikan harus menunjukkan niatnya untuk membatalkan baik:

- Dengan memberi tahu pihak lain secara langsung, atau
- Dengan tindakan lain yang secara jelas menunjukkan bahwa ia tidak bermaksud untuk terikat oleh kontrak.

Contoh situasi kedua muncul dalam kasus Pengadilan Banding *Car and Universal Finance Co Ltd v Caldwell* (1965), di mana diputuskan bahwa memberi tahu polisi dan otoritas terkait lainnya akan menjadi bukti keinginan untuk membatalkan.

### **Larangan pembatalan**

Jelas bahwa ada hak umum untuk membatalkan jika misrepresentasi terbukti. Namun, karena pembatalan didasarkan pada ekuitas, berarti kontrak tersebut dapat dibatalkan, bukan batal demi hukum, dan pada beberapa kesempatan, mengakhiri kontrak dapat dianggap oleh pengadilan sebagai tidak adil, dan karenanya dilarang. Berikut adalah keadaan ketika hal ini muncul.

#### **1. Larangan hukum**

Berdasarkan Undang-Undang Misrepresentasi 1967 s.2(2), pengadilan berhak memberikan ganti rugi sebagai ganti pembatalan (lihat di atas). Hal ini muncul dalam kasus *Zanzibar v British Aerospace* (2000) baru-baru ini.

#### **2. Berlalunya waktu**

Jika seseorang menemukan misrepresentasi tetapi menunggu terlalu lama sebelum mengajukan klaim, hak untuk melakukannya dapat dibatalkan. Hal ini muncul dalam kasus *Leaf v International Galleries* (1950) di mana sebuah lukisan yang dianggap sebagai *Constable* ditemukan sebagai salinan lima tahun setelah penjualan, tetapi

sudah terlambat untuk membatalkannya. Perlu dicatat bahwa berlalunya waktu sedikit berbeda tergantung pada apakah misrepresentasi tersebut palsu atau tidak.

Untuk misrepresentasi palsu, waktu di mana klaim dapat diajukan dimulai pada saat ditemukannya misrepresentasi, jadi berlalunya waktu jarang menjadi masalah. Untuk misrepresentasi yang tidak menipu, waktu diukur dari titik kontrak, seperti dalam *Leaf v International Galleries*, jadi sangat penting bahwa misrepresentasi ditemukan dengan cepat.

### 3. Penegasan

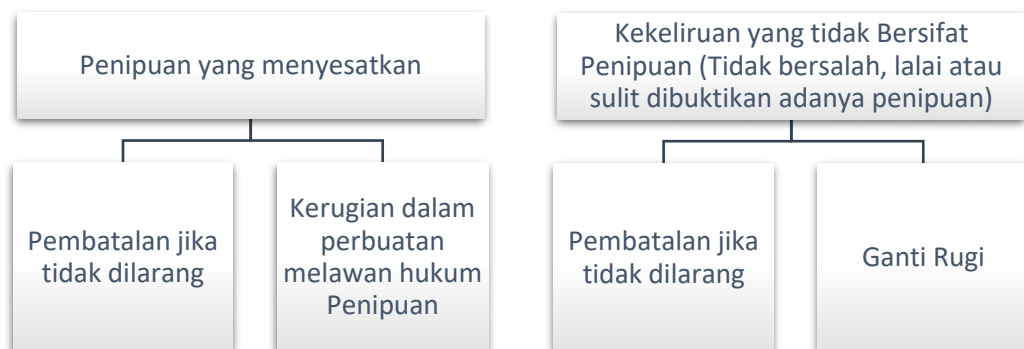
Penegasan adalah indikasi bahwa pihak yang dimisrepresentasi bersedia untuk melanjutkan kontrak (dan mungkin menuntut ganti rugi). Hal ini muncul dalam *Long v Lloyd* (1958) di mana seorang pengemudi truk membeli truk yang diklaim oleh penjual. Ketika klaim tersebut ditemukan tidak benar dan truk tersebut mengalami masalah, pembeli menelepon penjual dan setuju untuk menanggung biaya perbaikan. Pembeli membawa truk tersebut dalam perjalanan lain dan truk tersebut rusak lagi. Ia kemudian mencoba untuk menuntut pembatalan, tetapi diputuskan bahwa kesediaannya untuk menanggung biaya dan menggunakan truk tersebut menunjukkan penegasan dan ia telah menghalangi hak untuk membatalkan.

### 4. Restitusi tidak mungkin

Ketika menuntut pembatalan, barang harus dikembalikan dalam kondisi aslinya. Pengadilan mengakui bahwa restitusi absolut tidak selalu memungkinkan, karena beberapa hal harus digunakan agar misrepresentasi dapat ditemukan. Namun, restitusi harus sedekat mungkin dengan tuntas. Dalam *Vigers v Pike* (1842) restitusi tambang tidak memungkinkan karena telah terjadi ekstraksi yang cukup besar.

### 5. Hak pihak ketiga yang berlaku

Jika orang lain, pihak ketiga, sekarang memiliki barang tersebut, pembatalan tidak dapat dilakukan. Hal ini muncul dalam *White v Garden* (1851) di mana batang besi telah dikirimkan tetapi pembatalan tidak dapat dilakukan karena batang besi tersebut telah dijual kepada pihak ketiga.



### Perbandingan dengan ganti rugi atas pelanggaran kontrak

Jika kontrak dilanggar, ganti ruginya adalah ganti rugi, atau jika ketentuan yang dilanggar serius, hak untuk menolak. Jika terjadi misrepresentasi, hak untuk membatalkan

lebih luas, tetapi tunduk pada berbagai larangan.

Jika ganti rugi diberikan atas pelanggaran, ganti rugi diberikan atas dasar harapan, dan jika diberikan atas misrepresentasi, ganti rugi diberikan atas dasar perbuatan melawan hukum atau ketergantungan. Ini berarti bahwa seseorang yang mengklaim misrepresentasi tidak akan diberi kompensasi atas keuntungan yang hilang, tetapi sekarang karena keduanya juga dapat diberikan, kedua ganti rugi tersebut sangat mirip.

## **BAB 12**

### **KESALAHAN**

Kontrak yang terbentuk dengan baik, tetapi di mana salah satu atau kedua belah pihak telah membuat beberapa asumsi keliru yang mendasar dalam pembentukannya, dikatakan dibuat karena suatu kekeliruan. Ini bukan berarti situasi di mana salah satu pihak telah berusaha menyesatkan pihak lain, tetapi di mana asumsi keliru tentang barang atau situasi itu asli.

Kekeliruan dapat dilakukan oleh salah satu pihak selama pembentukan kontrak yang tidak nyaman tetapi secara hukum tidak memengaruhi keabsahan kontrak. Namun, kesalahan lain bisa jadi jauh lebih mendasar, dan dapat membuat kontrak batal demi hukum. Kasus-kasus di mana kekeliruan telah muncul dapat dikategorikan dengan berbagai cara, karena doktrin kekeliruan adalah doktrin yang sedang berkembang. Cheshire dan Fifoot membagi kasus-kasus tersebut menjadi tiga kelompok utama, dan itulah cara mereka akan dibahas di sini, dengan kategori keempat yang ditambahkan mengenai kekeliruan yang dibuat yang khususnya berkaitan dengan dokumen. Kategori-kategori tersebut adalah:

- kesalahan umum – ketika kedua belah pihak bekerja sama dengan asumsi yang salah
- kesalahan bersama – terkadang dikenal sebagai kesalahan bersama, ketika para pihak berselisih pendapat
- kesalahan sepihak – ketika hanya satu pihak yang salah dan pihak lainnya menyadari hal ini
- kesalahan atas dokumen.

#### **12.1 KESALAHAN UMUM**

Kesalahan umum adalah ketika para pihak sepakat, tetapi membuat asumsi yang salah yang sama dalam membentuk kontrak, sehingga kontrak mereka didasarkan pada situasi yang salah.

Dua kelompok kasus utama telah muncul dengan cara ini:

- kasus-kasus ketika kesalahannya adalah mengenai keberadaan pokok masalah
- kasus-kasus ketika kesalahannya adalah mengenai kualitas pokok masalah.
- (Catatan: yang kami maksud dengan pokok masalah adalah apa pun yang dipertaruhkan dalam kontrak – barang, jasa, dll.)

#### **Ketika pokok masalah tidak ada**

Ketika kesalahannya adalah mengenai keberadaan pokok masalah kontrak, situasi tersebut dikenal sebagai *res endangered* (benda tersebut musnah). Di sini kontrak telah dibuat atas sesuatu yang tidak tersedia, sehingga kesalahannya sangat mendasar sehingga kontrak tersebut dianggap batal demi hukum. Contoh dari hal ini dapat ditemukan dalam kasus-kasus berikut yang menyangkut muatan jagung yang tidak ada, pernikahan yang tidak ada, dan orang yang tidak ada!

*Couturier v Hastie (1856)*

Sebuah kapal membawa jagung ke Inggris Raya, dan saat masih dalam perjalanan, penjualan jagung disetujui. Akan tetapi, jagung tersebut mulai rusak, jadi, tanpa sepengetahuan kedua belah pihak, jagung tersebut telah dijual di Tunis untuk mencegah hilangnya seluruh muatan. Oleh karena itu, pokok bahasan (jagung) tidak ada untuk dijadikan dasar penjualan, dan kontrak yang dibuat dianggap batal demi hukum.

*Galloway v Galloway (1914)*

Sebuah perjanjian pemisahan dibuat antara suami dan istri, tetapi kemudian ditemukan bahwa mereka tidak menikah secara sah. Oleh karena itu, perjanjian pemisahan dianggap batal demi hukum.

*Scott v Coulson (1903)*

Sebuah kontrak asuransi dibuat atas nyawa seseorang, ironisnya disebut Tuan Kematian, yang sayangnya telah meninggal pada saat kontrak dibuat. Kontrak tersebut dianggap batal demi hukum karena pokok bahasanya jelas tidak ada.

Situasi hukum umum ini kini dikonfirmasi oleh undang-undang dalam Sale of Goods Act 1979 s.6, yang menyatakan, 'Apabila ada kontrak untuk penjualan barang-barang tertentu, dan barang-barang tersebut tanpa sepengetahuan penjual telah musnah pada saat kontrak dibuat, kontrak tersebut batal demi hukum'.

Mungkin karena kata-kata dalam kontrak, dan mengingat sifat kontrak itu sendiri, bahwa meskipun situasinya tampak seperti *res endangered*, pengadilan memutuskan bahwa satu pihak telah menjamin (atau meyakinkan pihak lain) keberadaan pokok masalah. Hal ini muncul dalam kasus berikut.

*McRae v Commonwealth Disposals Commission (1951)*

Penggugat membayar para tergugat untuk hak penyelamatan kapal tanker minyak yang menurut para tergugat akan menghentikan operasi jurnal Reef. Penggugat menghabiskan uang untuk peralatan dan ekspedisi penyelamatan kapal tanker, tetapi ditemukan bahwa tidak ada kapal tanker di area tersebut dan terumbu karang tidak ada. Diputuskan bahwa para tergugat telah menjamin keberadaan kapal tanker tersebut dengan menjualnya kepada penggugat, dan pengadilan memerintahkan ganti rugi untuk dibayarkan.



Temuan kesalahan berarti tidak ada kompensasi untuk McRae

Menariknya, jika kesalahan ditemukan, ganti rugi bagi McRae tidak akan memuaskan sama sekali, karena kontrak akan dinyatakan batal demi hukum. Dalam hal ini, pembayaran ganti rugi atas pelanggaran jaminan telah mengganti biaya persiapan ekspedisi, dan merupakan ganti rugi yang adil dalam kasus ini. Namun, berdasarkan fakta, situasinya tampaknya tidak jauh berbeda dari yang terjadi dalam perkara *Couturier v Hastie*, kecuali bahwa dalam perkara McRae, kapal tanker itu mungkin tidak pernah ada.

Perlu dicatat juga bahwa doktrin ini terkait erat dengan pembatalan kontrak melalui pembatalan. Jika sebuah gedung konferensi diperiksa oleh calon penyewa, tetapi sebelum kontrak ditutup, dan tidak diketahui oleh kedua belah pihak, gedung tersebut hancur terbakar, maka kontrak tersebut akan batal karena kesalahan bersama. Namun, jika kontrak telah dibuat, tetapi kebakaran terjadi antara saat itu dan hari penyewaan, kontrak tersebut akan dibatalkan. Perbedaan antara keduanya, dengan demikian, hanya bergantung pada titik waktu terjadinya bencana tersebut.

## 12.2 KESALAHAN ATAS HAK MILIK

Perluasan dari prinsip *res endangered* adalah prinsip *res sua* (secara harfiah, benda itu miliknya sendiri). Prinsip ini jarang muncul, tetapi dalam kasus *Cooper v Phibbs* (1867) sebuah perjanjian sewa dibuat untuk mengalihkan perikanan, dan tanpa diketahui oleh kedua belah pihak pada saat itu, pembeli sudah menjadi pemiliknya. Diputuskan bahwa kontrak tersebut batal karena kesalahan, tetapi pihak yang mengira bahwa ia adalah pemilik seharusnya memiliki hak gadai atas properti tersebut (hak hukum atas properti tersebut) hingga ia menerima sejumlah uang untuk mengganti biaya perbaikan dan pemeliharaan yang telah dikeluarkannya. Ini adalah contoh yang baik tentang pengadilan yang menggunakan kewenangan mereka yang adil untuk memberikan ganti rugi yang sesuai, ketika ganti rugi hukum umum tidak memuaskan.

### **Kesalahan atas kualitas pokok masalah**

Posisi umum adalah bahwa jika kesalahan para pihak hanya mengakibatkan tawar-menawar yang buruk bagi salah satu dari mereka, kontrak tersebut tidak akan batal. Hal ini konsisten dengan prinsip bahwa hukum hanya mensyaratkan kecukupan imbalan, bukan nilai pasar normal. Hal ini muncul dalam kasus utama berikut.

#### *Bell v Lever Bros (1932)*

Lever Bros ingin menghentikan layanan Bell, yang merupakan anggota staf senior, yang mengelola salah satu perusahaan mereka di luar negeri. Mereka mengira bahwa mereka berkewajiban untuk membuat penyelesaian yang besar untuk membujuknya agar pergi – sebuah ‘jabat tangan emas’ – dan pada kenyataannya memberinya £30.000. Mereka kemudian mengetahui bahwa pembayaran tersebut tidak perlu dilakukan, karena beberapa waktu sebelumnya ia telah berperilaku sedemikian rupa sehingga mereka dapat mengakhiri kontraknya.

Lever Bros berpendapat bahwa mereka telah membentuk kontrak untuk membayar jabat tangan emas tersebut karena suatu kesalahan yang mendasar. Akan tetapi, House of Lords tidak setuju, meskipun dengan mayoritas 3 banding 2, dengan mengatakan bahwa kontrak

tersebut dimaksudkan untuk mengakhiri hubungan kerja, dan itulah yang telah dicapai. Hanya biayanya yang akan berbeda. Oleh karena itu, kontrak tersebut bukan tidak mungkin dilaksanakan, hanya saja merupakan tawaran yang buruk bagi Lever Bros.

Lord Atkin menyatakan dalam kasus tersebut prinsip-prinsip yang akan digunakan pengadilan untuk menilai apakah suatu kesalahan terjadi atas keberadaan atau kualitas pokok masalah. Ia berkata,

Dalam kasus seperti itu, suatu kesalahan tidak akan memengaruhi persetujuan kecuali jika kesalahan tersebut merupakan kesalahan kedua belah pihak, dan kesalahan tersebut berkaitan dengan keberadaan suatu kualitas yang membuat sesuatu yang tidak memiliki kualitas tersebut pada dasarnya berbeda dari sesuatu yang diyakini.

Jadi, pengadilan mencari kualitas mendasar yang membuat kontrak tersebut pada dasarnya berbeda dari apa yang diharapkan, tetapi memutuskan dalam kasus *Bell v Lever Bros* bahwa pemberian Rp. 300.000.000 tidak termasuk dalam kategori itu. Mengingat bahwa kasus tersebut disidangkan pada tahun 1932, harus disimpulkan bahwa ada pendekatan yang sangat ketat di sini, karena hal ini, bahkan untuk sebuah perusahaan, akan menjadi sejumlah besar uang yang hilang.

*Intinya mungkin lebih mudah terlihat dalam kasus berikut.*

*Leaf v International Galleries (1950)*

Sebuah lukisan dijual yang diyakini oleh pembeli dan penjual sebagai lukisan karya Constable. Bahkan beberapa tahun kemudian, lukisan itu terbukti sebagai salinan yang bagus. Pengadilan memutuskan bahwa kontrak tidak akan batal karena kesalahan, karena lukisan itu sendiri merupakan subjek kontrak, dan lukisan itu memang ada. Kesalahan itu hanya mengenai nilai atau kualitasnya. Alasannya tampak cukup logis, jika mempertimbangkan apa yang akan terjadi jika situasinya terbalik dan nilainya meningkat. Namun, dengan menerapkan kriteria Lord Atkin (di atas), dapat juga dikatakan bahwa salinan lukisan sama sekali tidak sama dengan aslinya, dan jika fakta ini diketahui pada saat penjualan, kontrak tidak akan terbentuk sama sekali.

*Kriteria tersebut telah dinyatakan kembali dalam kasus terkini berikut.*

*Associated Japanese Bank Ltd v Credit du Nord (1988)*

Jaminan diberikan atas beberapa mesin permainan. Mesin permainan tersebut ternyata tidak ada, sehingga jaminan tersebut tidak berharga dan dianggap batal demi hukum. Ini sebenarnya bukan *res endangered*, karena kontrak tersebut menyangkut jaminan (yang memang ada, tetapi tidak berguna), bukan atas mesin permainan (yang tidak ada). Lord Steyn mengatakan bahwa jaminan mengenai mesin yang tidak ada 'pada dasarnya berbeda' dari jaminan mengenai mesin yang diyakini keberadaannya oleh kedua belah pihak.

Uji yang sama digunakan dalam kasus *William Sindall v Cambridgeshire County Council (1994)* di mana tanah ditemukan bernilai kurang dari harga pembeliannya dan berisi saluran pembuangan yang awalnya dianggap tidak ada. Kontrak tersebut dikatakan tidak 'pada dasarnya dan secara radikal berbeda' dari kontrak aslinya, tetapi hanya bernilai lebih rendah.

Jika seseorang membeli perabot lama di pasar jalanan yang ternyata merupakan barang antik yang berharga, haruskah ia mengembalikannya kepada penjual? Apakah hal yang sama berlaku jika ia membayar mahal untuk sesuatu yang tampak seperti koin Romawi di situs bersejarah,

dan koin tersebut kemudian terbukti palsu?

*Great Peace Shipping v Tsavliris Salvage (2002)*

Solle v Butcher telah memperluas pengujian dalam Bell v Lever Bros (kesalahan harus terjadi pada 'beberapa kualitas yang membuat sesuatu tanpa kualitas tersebut pada dasarnya berbeda dari sesuatu sebagaimana yang diyakini'). Pengujian sekarang adalah apakah kesalahan tersebut 'fundamental' – lebih merupakan keputusan yang adil dari seorang hakim atas dasar keadilan atau kesetaraan. Great Peace mengatakan bahwa seharusnya tidak ada perbedaan ini. Pengujian dalam Bell harus berlaku sampai undang-undang mengubah doktrin tersebut.

Menurut Lord Phillips, harus ada:

- Asumsi umum atas suatu keadaan
- Tidak ada jaminan oleh salah satu pihak bahwa keadaan tersebut ada
- Tidak adanya keadaan tersebut tidak boleh menjadi kesalahan salah satu pihak
- Tidak adanya keadaan tersebut membuat pelaksanaan menjadi tidak mungkin.

Suatu keadaan dapat berupa keberadaan, atau atribut penting dari, pertimbangan.

Dalam situasi kesalahan umum, tidak dapat dikatakan bahwa ada kesepakatan sejati antara para pihak. Tidak ada konsensus ad idem – pertemuan pikiran – dan dapat dikatakan bahwa kontrak tersebut tidak dibentuk dengan benar. Hal ini tentu berlaku jika kesalahannya adalah tentang keberadaan pokok masalah, yang merupakan alasan mengapa pengadilan memutuskan kontrak tersebut batal demi hukum. Namun, dalam kasus yang melibatkan kesalahan kualitas, dapat dikatakan bahwa ketentuan utama kontrak sudah jelas, dan hanya nilai intrinsiknya yang dipersengketakan, sehingga kontrak itu sendiri tetap utuh.

### 12.3 KESALAHAN BERSAMA

Dalam kesalahan bersama, para pihak tidak benar-benar sepakat sejak awal, karena mereka membuat asumsi yang berbeda dalam membentuk kontrak. Dalam kasus seperti itu, jika ada ambiguitas total, kontrak tersebut dianggap batal demi hukum, seperti dalam kasus berikut.

*Raffles v Wichelhaus (1864)*

Sebuah perjanjian dibuat untuk membeli muatan kapas, di atas kapal bernama Peerless, yang berlayar dari Bombay ke Inggris. Sebenarnya ada dua kapal dengan nama yang sama, keduanya membawa muatan kapas, salah satunya meninggalkan Bombay pada bulan Oktober, dan satunya lagi pada bulan Desember. Karena kedua belah pihak berselisih pendapat, tidak dapat diputuskan kapal mana yang dimaksudkan untuk menjadi subjek kontrak, sehingga pengadilan menganggapnya terlalu ambigu untuk dilaksanakan.

Jika terdapat beberapa faktor 'tambahan' maka kontrak dapat tetap dilanjutkan, seperti pada kasus berikut.

*Wood v Scarth (1858)*

Sebuah perjanjian sewa dibuat untuk sebuah pub, dan setelah berbincang dengan petugas penjual, pembeli menyetujuinya, karena yakin bahwa satu-satunya pembayaran adalah sewa sebesar Rp. 630.000. Penjual juga bermaksud membayar premi sebesar Rp. 5.000.000. Di sini



kontrak ditegakkan berdasarkan ketentuan pembeli, karena bukti 'tambahan' dari pernyataan petugas penjual telah menyesatkan pembeli.

#### **12.4 KESALAHAN SEPIHAK**

Kesalahan sepihak terjadi ketika hanya satu pihak yang membuat kontrak atas dasar asumsi yang salah. Pihak lain biasanya mengetahui kesalahan ini, dan dalam beberapa kasus telah mendorongnya, atau bahkan merencanakannya.

##### **Kesalahan atas kualitas pokok masalah**

Pengadilan kembali berpandangan bahwa sekadar keliru tentang kualitas atau nilai barang tidak cukup mendasar untuk menghindari kontrak. Ini adalah salah satu argumen yang diajukan dalam *Smith v Hughes* di mana pengadilan mengatakan bahwa meskipun penjual tahu bahwa pembeli keliru tentang kualitas gandum yang dibelinya, hal ini tidak akan membatalkan kontrak. Di sisi lain, dalam *Scriven v Hindley (1913)* pengadilan memutuskan kontrak batal jika pembeli di pelelangan telah membayar harga yang sangat tinggi untuk pengiriman serat yang disebut tow, karena mengira itu adalah rami, yang lebih berharga.

Lebih jauh lagi, beberapa kesalahan mungkin sangat mendasar dan jelas sehingga satu pihak akan dianggap mengetahui kesalahan pihak lain. Dalam *Hartog v Colin and Shields (1939)* kesalahan mengenai harga kulit kelinci dianggap sangat jelas dan mendasar bagi pembeli yang memahami pasar sehingga ia dianggap telah mengetahuinya, dan kontrak tersebut dianggap batal demi hukum.

##### **Kesalahan terkait identitas**

Ini merupakan aspek kesalahan sepihak, dan dalam banyak kasus terjadi ketika satu orang menyamar sebagai orang lain untuk membujuk penjual agar menjual barang secara kredit. Masalah yang dihadapi pengadilan adalah apakah kasus tersebut benar-benar merupakan kasus identitas atau kelayakan kredit. Kasus-kasus tersebut terbagi dalam dua kelompok:

- Inter absentes – di mana para pihak tidak hadir satu sama lain, tetapi bertransaksi 'secara wajar'.
- Inter praesentes – di mana para pihak bertemu langsung.

Kasus berikut adalah contoh inter absentes, di mana para pihak berkomunikasi melalui pos.

##### *Cundy v Lindsay (1878)*

Cundy memasok sejumlah sapu tangan ke firma lain bernama Blenkarn, yang beroperasi di Wood Street. Cundy mendapat kesan keliru bahwa ia berurusan dengan firma bereputasi baik bernama Blenkiron, yang juga beroperasi di Wood Street. Faktanya, seseorang telah secara curang menyamar sebagai firma ini untuk menyesatkan Cundy, bahkan dalam cara ia memproduksi alat tulis dan menandatangani namanya. Barang-barang tersebut dipasok dan dijual kepada Lindsay, pihak ketiga yang tidak bersalah. Cundy terbukti keliru dalam berurusan dengan seorang penipu yang menyamar sebagai orang lain, sehingga House of Lords memutuskan bahwa kontrak antara Cundy dan Blenkarn batal demi hukum karena kesalahan. Konsekuensinya adalah kontrak antara Blenkarn dan Lindsay juga batal, yang mengharuskan Lindsay mengembalikan barang-barang tersebut.

*Phillips v Brooks (1919)*

Seorang penjahat menyamar sebagai Sir George Bullough, memberikan alamat yang memiliki reputasi baik, untuk mendapatkan berbagai perhiasan berharga. Ketika diberikan cek, penjual, Phillips, awalnya ragu, tetapi memeriksa rincian yang diberikan oleh pembeli, dan kemudian mengizinkannya mengambil sebuah cincin. Cek tersebut tidak dihormati tetapi pada saat Phillips mengetahuinya, perhiasan tersebut telah dijual tunai kepada Brooks, pihak ketiga yang tidak bersalah, dan penjahat tersebut telah menghilang. Pengadilan memutuskan bahwa kesalahan tersebut tidak cukup krusial untuk membatalkan kontrak, karena sebenarnya itu bukan kesalahan identitas, tetapi kelayakan kredit. Penjual dianggap telah membuat kontrak dengan orang di hadapannya, siapa pun orangnya, dan oleh karena itu Brooks diizinkan untuk menyimpan cincin tersebut.

Terlepas dari masalah kesalahan, ada kesalahan penyajian yang curang dalam pemberian cek, tetapi pembatalan tidak dapat dilakukan karena pihak ketiga kini telah membeli barang tersebut.

*Ingram v Little (1961)*

Ini melibatkan fakta yang mirip dengan kasus di atas, kecuali bahwa kali ini tiga wanita tua menjual mobil. Seorang penipu memperkenalkan dirinya sebagai Tn. P.

G. M. Hutchinson dari alamat tertentu, dan ingin membeli mobil tersebut. Para wanita itu senang sampai ia mengeluarkan cek. Direktori telepon diperiksa untuk memeriksa rincian yang diberikan, dan kemudian penjualan pun dilakukan. Cek tersebut ditolak dan mobil dijual kepada Little untuk mendapatkan uang tunai, penipu itu kembali menghilang. Kali ini pengadilan memutuskan bahwa identitas itu penting, dan oleh karena itu kontrak tersebut batal karena kesalahan, mobil dikembalikan kepada para wanita itu.

*Lewis v Averay (1971)*

Situasi serupa kembali terjadi, tetapi kali ini seorang mahasiswa pascasarjana menjual mobil kepada seseorang yang mengaku sebagai Richard Greene, aktor yang saat itu terkenal dan berperan sebagai Robin Hood dalam serial televisi. Ia menunjukkan tiket masuk ke studio Pinewood dan membujuk Lewis untuk menjual mobilnya dengan cek. Cek tersebut ditolak, tetapi saat itu mobil tersebut telah dijual kepada Avery secara tunai, dan penjahat itu menghilang lagi.

Lord Denning mengambil kesempatan untuk memeriksa dua kasus sebelumnya, dan merasa bahwa prinsip hukum dalam Phillips v Brooks lebih disukai. Ketika para pihak adalah inter praesentes, mereka bermaksud untuk berurusan dengan orang di hadapan mereka, yang diidentifikasi melalui penglihatan, pendengaran, dll., dan oleh karena itu kontrak mereka mengikat atas dasar itu. Ini bukan masalah identitas, tetapi kelayakan kredit.

Dalam praktiknya, hanya ada sedikit perbedaan antara kedua kasus tersebut, selain penggugat dalam Ingram v Little yang merupakan wanita tua dan penjual dalam Phillips v Brooks yang menjalankan bisnis. Dapat juga dikatakan bahwa penjual yang memulai negosiasi memikul tanggung jawab atas risiko yang terlibat. Lord Devlin, menyarankan dalam Ingram v Little bahwa pengadilan harus membagi kerugian dengan cara tertentu antara dua pihak yang tidak

bersalah, tetapi meskipun pandangannya memiliki manfaat, sejauh ini belum ditindaklanjuti. *Shogun v Hudson (2003)*

Seorang penjahat memperoleh SIM Tn. Durlabh Patel dari sebuah alamat di Leicester dan pergi membeli mobil Shogun dengan mengaku sebagai Tn. Patel. Pinjaman diperoleh dari Shogun Finance menggunakan identitas Tn. Patel untuk pemeriksaan kredit. Penjahat itu membayar sebagian uang muka secara tunai dan sebagian lagi dengan cek (yang tidak dapat diuangkan) dan membawanya pergi. Kemudian, ia menjual mobil itu kepada Hudson secara tunai, lalu menghilang.

DPR memutuskan bahwa tidak ada kontrak. Meskipun kedua belah pihak saling bertemu, mereka hanya melihat detail Tn. Patel. Materi identitas ini 'penting untuk pemeriksaan peringkat kredit'. Pengadilan memutuskan bahwa 'maksudnya adalah untuk menerima tawaran yang dibuat oleh Tn. Patel yang asli dan bukan orang lain'. Meskipun Shogun tampaknya bersifat *inter praesentes* – tatap muka – pada kenyataannya kontrak tersebut sebenarnya antara Shogun Finance dan penjahat itu – oleh karena itu bersifat *inter absentes*. Namun, masalahnya menjadi rumit karena transaksi tersebut telah mendapat persetujuan dari dealer motor di ruang pameran.

Pengadilan dalam kasus Shogun tidak menyetujui pendekatan kebijakan Lord Denning dalam *Lewis v Avery*, di mana ia bertanya, "Mana hukum yang lebih baik?" Lord Phillips mengatakan bahwa pihak yang tidak bersalah "akan mempertimbangkan, ketika mempertimbangkan dengan siapa ia membuat kontrak, baik orang yang berhubungan dengannya maupun pihak ketiga yang ia bayangkan sebagai orang tersebut".

Pengadilan mengonfirmasi hasil dari *Lewis v Avery*, dengan mengatakan bahwa harus ada "anggapan kuat" bahwa masing-masing pihak bermaksud untuk membuat kontrak dengan pihak lain dalam situasi di mana para pihak saling berhadapan. Hal ini, dalam beberapa kesempatan yang jarang terjadi, dapat dibantah, misalnya dalam kasus peniruan identitas, di mana para pihak saling kenal. Kesalahan hukum Hingga saat ini, kesalahan hukum tidak akan menyebabkan kontrak dibatalkan, berdasarkan argumen bahwa ketidaktahuan akan hukum bukanlah alasan. Namun, dalam lingkungan hukum yang semakin kompleks, masuk akal jika kontrak dibentuk berdasarkan pemahaman hukum yang salah, maka itu bukanlah perjanjian yang sebenarnya.

## 12.5 KESALAHAN TERKAIT DOKUMEN

Aturan umumnya adalah jika para pihak menandatangani dokumen tertulis. Namun, jika suatu pihak telah dibujuk untuk menandatangani berdasarkan pernyataan yang keliru atau tekanan yang tidak adil, maka kontrak tersebut dapat dibatalkan. Selain itu, ada dua tindakan yang dapat membantu jika kontrak tertulis tidak sesuai dengan maksud awal para pihak

- pembelaan *non est factum*,
- perbaikan.

### **Non est factum**

Dalam keadaan yang sangat terbatas, pembelaan *non est factum* dapat digunakan, yang secara harfiah berarti 'bukan perbuatan saya'. Pembelaan tersebut telah terbukti berhasil

dalam kasus-kasus berikut.

*Foster v Mackinnon (1869)*

Seorang pria tua dengan penglihatan yang buruk dibujuk untuk menandatangani sebuah dokumen, dan diberi tahu bahwa itu adalah sebuah jaminan. Ketika dokumen itu ditemukan sebagai wesel yang menguntungkan penggugat, pengadilan mengizinkan pembelaan non est factum dari tergugat.

*Lloyds Bank v Waterhouse (1990)*

Seorang ayah yang tidak dapat membaca atau menulis menandatangani sebuah perjanjian sebagai penjamin untuk putranya, dengan mengira bahwa perjanjian itu untuk pembelian lahan pertanian. Padahal, perjanjian itu juga merupakan sebuah perjanjian untuk bertanggung jawab atas semua utang sebelumnya milik putranya. Telah ditetapkan bahwa sang ayah tidak akan menandatangani perjanjian itu jika ia mengetahui sifat sebenarnya dari perjanjian itu, dan ia telah mengambil langkah-langkah untuk meminta informasi kepada bank. Pembelaan non est factum dikuatkan oleh Pengadilan Banding pada kesempatan ini.

Kasus kedua tidak biasa, karena baru-baru ini, karena pembelaan tersebut tidak banyak digunakan sekarang. Pembelaan tersebut tidak diperbolehkan dengan mudah, karena dapat digunakan sebagai alasan untuk menghindari kontrak yang tidak diinginkan, seperti yang dikhawatirkan dalam contoh berikut.

*Saunders v Anglia Building Society (1971) (juga dikenal sebagai Gallie v Lee)*

Nyonya Gallie, seorang janda tua, tidak berhasil dalam tuntutan, karena dokumen yang ditandatanganinya tidak jauh berbeda dari yang ingin ditandatanganinya. Setelah kacamata bacanya pecah, dia disesatkan oleh keponakannya untuk menandatangani dokumen yang mengalihkan hak sewa rumahnya kepada orang lain, padahal dia mengira dia memberikannya kepada keponakannya sebagai hadiah. Namun, pengadilan tidak menganggap bahwa apa yang telah dilakukannya cukup berbeda dari niat awalnya untuk dianggap sebagai non est factum.

**Perbaikan**

Perbaikan adalah tindakan yang digunakan oleh pengadilan untuk mengubah kontrak tertulis sehingga mencerminkan perjanjian lisan sebelumnya yang lebih akurat. Ini akan menjadi pengecualian terhadap prinsip umum aturan bukti lisan (lihat Bab 6) dan tersedia jika kedua belah pihak keliru, seperti dalam kesalahan umum, atau jika satu pihak membiarkan pihak lain melanjutkan karena suatu kesalahan, seperti dalam kesalahan sepihak. Seperti yang akan terlihat dalam kasus-kasus berikut, pengadilan akan memerlukan bukti yang jelas tentang perjanjian lisan sebelumnya.

*Joscelyne v Nissen (1970)*

Sebuah perjanjian dibuat antara seorang ayah dan putrinya, di mana ia menyerahkan bisnis sebagai imbalan atas pembayaran tagihan tertentu oleh putrinya. Perselisihan muncul ketika beberapa tagihan tidak dibayar, dan setelah diselidiki, perjanjian tertulis tersebut tidak memuat rujukan apa pun tentang pembayaran tagihan. Akan tetapi, perjanjian tersebut diperbaiki karena bukti pembayaran rutin telah dilakukan oleh putrinya sejauh ini.

**Doktrin kesalahan secara umum**

Ide doktrin kesalahan masih berkembang dan belum mendapat persetujuan universal.

Dalam banyak kasus, dapat dikatakan bahwa doktrin tersebut tidak benar-benar diperlukan, karena kasus tersebut dapat diajukan di bidang hukum kontrak lainnya, terutama jika bidang tersebut dikembangkan sedikit. Dalam beberapa kasus, seperti dalam kasus kesalahan bersama, tidak ada kesepakatan yang nyata. Dalam kasus lain, pertimbangan tidak ada, atau prasyarat telah gagal. Namun, kasus lain dapat diperdebatkan berdasarkan ketentuan kontrak, seperti halnya dalam kasus *McRae*.

Kasus *Sheik v Oschner* (1957) adalah contoh yang baik dari tumpang tindih antara doktrin ini, karena para pihak telah membuat kontrak atas sejumlah hasil panen tertentu, dan ditemukan bahwa tidak mungkin bagi tanah tersebut untuk menghasilkan jumlah tersebut. Kontrak tersebut dinyatakan batal karena kesalahan, tetapi dapat dikatakan bahwa kontrak tersebut kurang pertimbangan atau telah gagal.

Perbedaan antara klaim berdasarkan doktrin kegagalan dan klaim karena kesalahan sering kali bergantung semata-mata pada identifikasi momen kontrak. Hal ini terjadi dalam kasus *Amalgamated Investment and Property Co Ltd v John Walker and Sons Ltd* (1976), di mana pembeli sebuah bangunan keliru menilai nilai bangunan karena bangunan tersebut 'terdaftar' dan karenanya tunduk pada pembatasan. Jika 'pencatatan' dilakukan sebelum kontrak, klaim tersebut mungkin berhasil karena kesalahan, tetapi sebenarnya 'pencatatan' terjadi setelah kontrak.

## BAB 13

### KETIDAKABSAHAN

Meskipun suatu kontrak dibuat dengan baik, kontrak tersebut mungkin mengandung beberapa unsur yang dianggap melanggar hukum pada hakikatnya, seperti kontrak untuk membobol tempat usaha untuk mencuri. Pengadilan jelas akan menentang gagasan untuk menegakkan perjanjian tersebut, tetapi sebagai tambahan, ada area aktivitas yang tidak sesuai dengan kepentingan masyarakat untuk ditegakkan, dan dikatakan bertentangan dengan kebijakan publik.

#### 13.1 SIFAT ILEGALITAS

Beberapa kontrak pada hakikatnya ilegal saat dibuat, dan seperti yang terlihat di bawah ini, hal ini tidak selalu disebabkan oleh aktivitas kriminal yang nyata.

*Re Mahmoud dan Ispahani (1921)*

Sejumlah minyak biji rami dijual kepada seorang pedagang tanpa izin, bertentangan dengan undang-undang. Karena tidak adanya izin, kontrak ini tidak dapat dilaksanakan secara sah.

Kontrak lainnya dimulai dengan cara yang normal, tetapi menjadi ilegal dalam cara pelaksanaannya.

*Anderson v Daniel (1924)*

Pelabelan pada kiriman pupuk kandang tidak sesuai dengan persyaratan hukum untuk jenis pupuk kandang ini. Tidak ada yang ilegal secara umum dalam membuat kontrak untuk memasok pupuk kandang ini, tetapi menjadi ilegal dalam cara pupuk kandang dikirim dengan pelabelan yang salah.

Terkadang undang-undanglah yang menyebabkan suatu kontrak menjadi ilegal. Ini adalah kasus dalam *Re Mahmoud dan Ispahani* (di atas). Pada kesempatan lain suatu kontrak menjadi ilegal karena hukum umum. Ini terjadi dalam kasus berikut.

*Everet v Williams (1725)*

Sebuah perjanjian dibuat antara dua perampok jalanan untuk merampok sebuah kereta dan membagi barang rampasannya. Setelah perampokan, salah satu dari mereka kabur dengan semua hasil perampokan, dan yang lainnya menggugat. Kontrak tersebut (dapat diduga) dianggap ilegal.

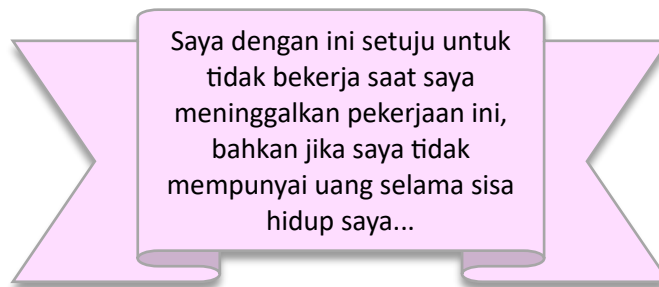
Kontrak yang jelas-jelas ilegal akan batal demi hukum. Kontrak yang sebenarnya tidak ilegal, tetapi merugikan negara, menghalangi penyelenggaraan peradilan, mendorong perbuatan asusila, menipu pendapatan, atau mendorong korupsi dalam kehidupan publik tidak akan mengikat secara hukum dan karenanya tidak dapat diberlakukan di pengadilan.

*Parkinson v College of Ambulance (1925)*

Di sini dibuat perjanjian untuk memperoleh gelar bangsawan sebagai imbalan atas sumbangan yang besar untuk amal. Ini sebenarnya bukan tindak pidana, tetapi tidak sesuai dengan kepentingan masyarakat, mengingat sifat dari gelar kebangsawanan dan sumbangan untuk amal.

Kontrak yang sebenarnya tidak ilegal dapat dibiarkan berlaku, tetapi dianggap tidak dapat diberlakukan, seperti perjanjian taruhan, kontrak yang merugikan pernikahan, dan yang membatasi perdagangan.

### 13.2 PEMBATASAN PERDAGANGAN



Jika suatu kontrak membatasi kebebasan seseorang untuk berdagang atau bekerja, hal itu dianggap sebagai titik awal untuk menentang kebijakan publik dan karenanya batal demi hukum, kecuali jika dapat dibenarkan dengan cara tertentu. Pembatasan semacam ini cukup umum ditemukan dalam kontrak kerja atau dalam kontrak yang melibatkan pembelian atau penjualan bisnis oleh seseorang.

Untuk meyakinkan pengadilan bahwa ketentuan yang membatasi perdagangan dan mencegah seseorang bekerja tidak boleh batal demi hukum, pihak yang ingin memasukkannya harus menunjukkan kepada pengadilan bahwa ketentuan tersebut wajar, baik di antara para pihak maupun demi kepentingan publik.

Berbagai faktor dapat memengaruhi kewajaran dan faktor-faktor ini pada gilirannya mungkin bergantung pada keadaan masing-masing faktor.

#### **Perlindungan rahasia dagang**

Jika seorang karyawan mengetahui bahan-bahan rahasia suatu produk, atau rahasia operasi suatu bisnis, terkadang tidak adil jika karyawan tersebut keluar dan kemudian menggunakan pengetahuan itu untuk bekerja di perusahaan pesaing.

#### *Forster v Suggett (1918)*

Pembatasan kebebasan manajer untuk bekerja di pabrik kaca, selama lima tahun setelah berakhirnya masa kerja tertentu, dianggap sah, mengingat pembuatannya melibatkan proses rahasia.

#### **Perlindungan terhadap berbagai klien**

Sering kali ketika seseorang meninggalkan pekerjaannya, pembatasan diberlakukan pada kebebasan mereka untuk bekerja untuk pesaing langsung guna mencegah klien dari bisnis pertama mengalihkan bisnis mereka ke pesaing dan membuat bisnis pertama tidak mungkin memiliki peluang yang wajar untuk terus berlanjut. Dalam kasus *Lansing Linde v Kerr (1991)*, Pengadilan Banding menyatakan bahwa frasa tersebut dapat mencakup nama pelanggan semudah rumus kimia.

Pembatasan dapat berupa lokasi geografis atau jangka waktu. Bandingkan kasus-kasus berikut. Dalam kasus pertama, pembatasan dianggap terlalu luas, sedangkan dalam tiga kasus berikutnya, pembatasan diizinkan karena sifat pekerjaan dan kebutuhan untuk melindungi kemampuan pemberi kerja untuk terus berdagang tanpa kehilangan pelanggan. Kasus terakhir menunjukkan bahwa pembatasan yang terlalu besar akan membawa malapetaka!

*Mason v Provident Clothing (1913)*

Seorang pedagang yang menjual pakaian ke gerai-gerai dagang dilarang bekerja dalam kapasitas yang sama dalam radius 25 mil dari London. Hal ini dianggap terlalu luas, mengingat sifat dan kepadatan populasi daerah tersebut.

*Fitch v Dewes (1921)*

Seorang juru tulis pengacara dilarang bekerja dalam radius 7 mil dari balai kota Tamworth. Hal ini dianggap wajar mengingat sifat praktik dan jumlah klien potensial.

*Home Counties Dairies v Skilton (1970)*

Pengadilan menegakkan larangan bagi seorang tukang susu untuk tidak menjual susu kepada mantan pelanggan dari mantan majikannya selama enam bulan.

*White v Francis (1972)*

Pembatasan diberlakukan bagi seorang penata rambut yang meninggalkan pekerjaannya untuk tidak bekerja selama 12 bulan dalam radius 1/2 mil dari tempat kerjanya.

*Office Angels v Rainer-Thomas (1991)*

Kasus ini menunjukkan bahwa moralnya adalah jangan terlalu serakah. Pembatasan yang sederhana, dengan alasan yang dapat dibenarkan, akan ditegakkan, tetapi pembatasan yang terlalu luas akan dianggap batal demi hukum. Pembatasan diberikan kepada terdakwa yang bekerja untuk agen tenaga kerja untuk tidak mencoba meminta pelanggan dari siapa pun yang telah memperoleh pekerjaan melalui agen ini selama enam bulan setelah meninggalkan jabatannya. Perusahaan itu besar, dengan 34 cabang, dan pasti memiliki basis data pekerja dan penempatan yang sangat besar. Pembatasan tersebut dianggap batal demi hukum, dan pengadilan mengatakan (obiter) bahwa jika pembatasan tersebut hanya menyangkut sejumlah kecil klien yang pernah bekerja dengan terdakwa, pembatasan mungkin masuk akal, tetapi mencakup seluruh London terlalu luas.

### 13.3 KEBUTUHAN UNTUK MELAYANI PUBLIK

Jika suatu bisnis dijual, dan ada kebutuhan bagi publik untuk dilayani oleh bisnis tersebut, pengadilan dapat mengizinkan pembatasan yang seharusnya batal demi hukum. Hal ini dapat dipertimbangkan menurut keadaan dan luas pasar.

*Nordenfelt v Maxim Nordenfelt (1894)*

Penahanan di seluruh dunia selama 25 tahun ditegakkan, mengingat sifat bisnis pembuatan senjata dan amunisi, dan jumlah klien yang terbatas. Kasus ini sampai ke House of Lords, di mana mereka mengambil kesempatan untuk menetapkan pedoman berikut:

- Titik awalnya adalah dengan melihat klausul pembatasan perdagangan sebagai batal demi hukum, dan kemudian menempatkan beban pada pihak yang berusaha memberlakukannya untuk menunjukkan bahwa klausul itu sah.



- Untuk menunjukkan hal ini, harus ada bukti bahwa pembatasan itu wajar dalam dua hal: (a) antara para pihak dan (b) terkait kepentingan umum (kebaikan umum masyarakat). Kasus-kasus akan bervariasi menurut fakta-faktanya sendiri dalam menunjukkan hal ini.
- Pengadilan akan menegakkan pembatasan jika itu melindungi kepentingan yang sah.

### **Bujukan**

Seorang karyawan mungkin secara sadar dan sukarela menerima pengekangan agar dapat menduduki jabatan tersebut, dan mungkin telah setuju untuk menerima insentif finansial sebagai imbalan atas pengekangan tersebut. Jika ini terjadi pada karyawan yang tidak terlalu rentan, dan karena itu dinegosiasikan secara bebas, pengadilan akan menegakkan pengekangan tersebut.

*Allied Dunbar v Weisinger (1988)*

Seorang karyawan setuju untuk tidak bekerja di bidang asuransi selama dua tahun setelah pekerjaannya saat ini dan sebagai imbalannya menerima gaji tambahan selama dua tahun sebagai kompensasi. Pengadilan menegakkan pembatasan ini.

### **Pengaturan transaksi eksklusif**

Jika terdapat pengaturan transaksi eksklusif, misalnya ketika seorang karyawan atau kontraktor membuat perjanjian hanya untuk bekerja untuk satu orang tertentu, atau untuk memasok atau mengambil pasokan dari satu bisnis (kadang-kadang dikenal sebagai pengaturan solus), pengaturan ini harus terbukti wajar.

*Schroeder Music v Macaulay (1974)*

Pembatasan yang luas terhadap penulis lagu, yang dibentuk saat penulis masih baru dalam bisnis ini, muda dan tidak dikenal, dan karena itu berada dalam posisi yang rentan dengan daya tawar yang kecil, dianggap tidak masuk akal karena masih membatasi kebebasan saat penulis sudah lebih mapan dan sukses.

*Aylesbury FC v Watford AFC (1977)*

Lee Cook, pemain sepak bola berusia 17 tahun, dikontrak oleh Aylesbury tetapi diizinkan untuk menganggap kontrak tersebut tidak mengikatnya sehingga ia dapat membuat kontrak baru untuk bermain bagi Watford. Klausul pembatasan perdagangan dalam kontrak aslinya dianggap terlalu memberatkan bagi pemain yang masih muda, rentan, dan relatif baru.

*Esso v Harper's Garage (1968)*

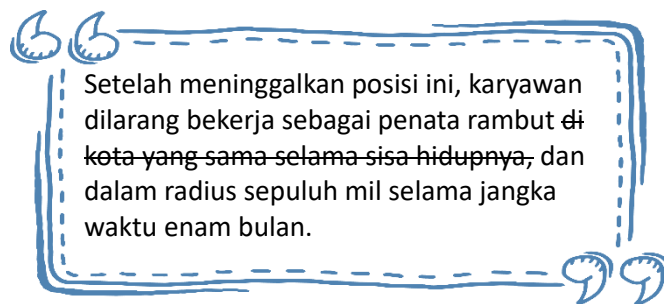
Dalam dua kasus yang melibatkan pihak yang sama dan berbagai pembatasan termasuk perjanjian untuk hanya menjual satu merek bahan bakar, pembatasan selama 4 tahun dianggap sah, tetapi pembatasan lain pada properti terpisah selama 21 tahun dianggap tidak masuk akal. Berdasarkan hukum Eropa, pedoman saat ini adalah bahwa pembatasan hingga sepuluh tahun akan dianggap wajar.

## **13.4 DAMPAK KLAUSUL PEMBATASAN PERDAGANGAN**

Jika pembatasan perdagangan dianggap tidak masuk akal, maka pembatasan tersebut akan batal demi hukum sejauh hal itu bertentangan dengan kebijakan publik. Jadi, ini tidak berarti bahwa seluruh kontrak batal demi hukum. Pemisahan mungkin dapat dilakukan, jika

klausul yang melanggar dapat dihapus tanpa mengubah makna penting kontrak. Pengadilan mungkin bersedia mencoret kata-kata yang melanggar, sehingga tetap mempertahankan sifat umum kontrak. Ini dikenal sebagai 'uji pensil biru' – pengadilan mengambil pensil biru dan menghapus bagian dari perjanjian yang dianggap tidak adil, membiarkan sisanya tetap utuh dan karenanya dapat diberlakukan.

Pengadilan secara tradisional tidak akan menulis ulang kontrak dengan cara apa pun, tetapi tampaknya ada sedikit pelonggaran dari pendekatan yang ketat ini, dengan menafsirkan klausul yang melanggar dengan cara yang membuatnya masuk akal – lihat *Littlewoods v Harris* (1978).



Setelah meninggalkan posisi ini, karyawan dilarang bekerja sebagai penata rambut di kota yang sama selama sisa hidupnya, dan dalam radius sepuluh mil selama jangka waktu enam bulan.

*Pembatasan yang tidak adil dapat dihapus oleh pengadilan jika sisa kontrak dapat berlaku dan masuk akal.*

### **Dampak hukum Eropa**

Perlu dicatat bahwa hukum Eropa memiliki dampak besar pada area ini, karena melibatkan prinsip-prinsip persaingan bebas dan pergerakan bebas dalam Uni Eropa. Perjanjian Roma membatalkan praktik apa pun yang berdampak buruk pada persaingan dalam Uni Eropa.

## **BAB 14**

### **PELEPASAN DAN GANTI RUGI**

#### **14.1 PENDAHULUAN**

Dalam membentuk perjanjian yang sebenarnya, seperti yang dijelaskan di bagian pertama buku ini, kedua pihak yang terlibat memiliki gambaran yang jelas tentang apa yang diharapkan berdasarkan kontrak mereka. Ketika semua ini, seperti yang disepakati, telah dilakukan, maka kontrak dikatakan dilepaskan. Namun, terkadang, pelaksanaan kontrak tidak lengkap, atau tidak persis seperti yang ditentukan. Jadi, seberapa dekat kontrak tersebut dengan perjanjian? Secara teori, pelaksanaan harus total, tetapi dalam praktiknya, di dunia nyata, ini tidak selalu memungkinkan, dan untuk menghindari litigasi yang luas atas masalah-masalah kecil, ada sejumlah kompromi. Beberapa di antaranya menjadi dasar materi di bagian buku ini tentang pelaksanaan.

Sering kali, dalam kenyataannya, orang tidak dapat melaksanakan kewajiban mereka, dan membuat perjanjian dengan pihak lain untuk berkompromi pada posisi awal mereka. Dalam kasus ini, kontrak dilepaskan, sebenarnya dengan membentuk kontrak lebih lanjut untuk mengakhiri kontrak awal! Ini juga dibahas sebagai metode untuk mengakhiri perjanjian.

Terkadang seseorang atau organisasi tidak dapat memenuhi kewajibannya, karena satu dan lain alasan. Mungkin keputusan tersebut disengaja untuk tidak melakukan sesuatu, tetapi bisa juga memiliki penjelasan yang relatif 'tidak bersalah'. Kedua hal tersebut tetap membuat satu pihak bertanggung jawab atas kerugian tersebut kepada pihak lain, dan ini dikenal sebagai pelanggaran. Hal ini tentu saja merupakan metode untuk mengakhiri kontrak, tetapi bukan metode yang menyenangkan atau memuaskan, sehingga mengarah ke area lebih jauh tentang apa yang dapat dilakukan untuk memperbaiki situasi, yaitu upaya hukum (lihat di bawah).

Jika kontrak dilanggar, satu pihak harus disalahkan atas kerugian tersebut kepada pihak lain. Namun, terkadang, muncul sesuatu yang menghalangi pelaksanaan, yang sebenarnya bukan salah siapa pun. Contohnya adalah banjir bandang yang menghalangi penyelenggaraan acara luar ruangan, seperti pesta barbekyu. Jelas tidak ada pihak yang dapat mengendalikan cuaca ekstrem, dan kontrak tersebut akan dikatakan gagal, alih-alih dilanggar. Peran pengadilan kemudian adalah untuk membagi kerugian dengan cara yang adil.

#### **Upaya Hukum**

Jika salah satu pihak menderita pelanggaran, baik pihak lain bermaksud demikian atau tidak, ada hak untuk memperoleh upaya hukum. Upaya hukum umum untuk pelanggaran kontrak adalah kompensasi dalam bentuk uang, yang dikenal sebagai ganti rugi, dan ini dimaksudkan untuk memperbaiki cacat tersebut. Namun, terkadang hal itu tidak memuaskan, sehingga dalam beberapa keadaan kontrak dapat sepenuhnya diakhiri, atau dibatalkan. Hal ini akan dibahas di bagian buku ini, sebagai kelanjutan dari pengakhiran kontrak.

#### **Pemutusan Kontrak**

Pengakhiran kontrak biasanya sangat mudah, karena yang dibutuhkan hanyalah para pihak melaksanakan tugas yang disepakati sesuai dengan ketentuan dalam kontrak. Faktanya,

kinerja total yang disyaratkan oleh hukum telah menimbulkan beberapa masalah, dan ketika suatu pihak mengira bahwa kinerja telah dilakukan, tindakan tersebut telah ditemukan sebagai pelanggaran. Cara-cara berikut untuk mengakhiri kontrak akan diperiksa secara bergantian:

- Kinerja
- Kesepakatan
- Pelanggaran
- Frustrasi.

#### **14.2 KINERJA DAN KESEPAKATAN**

Agar kinerja menjadi total, pengadilan mengharapkannya untuk tepat dan lengkap. Dalam mengharapkan kinerja yang tepat, pengadilan berarti bahwa kinerja harus sesuai dengan kewajiban kontraktual.

*Re Moore dan Landauer (1921)*

Kaleng buah dipasok ke pengecer sesuai permintaan, dikemas dalam kotak berukuran salah. Meskipun semua barang telah dipasok, kewajiban tidak sesuai dengan yang ditetapkan dalam perjanjian, dan pembeli dapat menolak seluruh kiriman.

Dalam mensyaratkan suatu kontrak harus lengkap, pengadilan hanya mengatakan bahwa pekerjaan apa pun yang dilakukan harus dilaksanakan sampai akhir kewajiban.

*Cutter v Powell (1795)*

Seorang pelaut meninggal saat berlayar. Klaim jandanya untuk pembayaran sebagian perjalanan yang telah diselesaikan tidak berhasil, karena meskipun pelaut tersebut telah melaksanakan tugasnya sesuai dengan perjanjian, kewajibannya tidak akan selesai sampai akhir pelayaran.

##### ***Kinerja substansial***

Ini adalah saat pekerjaan yang disepakati hampir selesai dan pengadilan kemudian memerintahkan agar uang dibayarkan, tetapi mengurangi jumlah yang diperlukan untuk memperbaiki cacat kecil. Ini hanya akan terjadi jika cacat tersebut merupakan pelanggaran garansi, karena jika terjadi pelanggaran ketentuan, pihak yang tidak bersalah akan dapat menolaknya.

Gagasan kinerja substansial adalah untuk mempertimbangkan realitas situasi di mana tidak praktis untuk bersikeras pada penyelesaian mutlak, dan untuk melihat kontrak terpenuhi, kompromi kecil diterima. Asal usul kinerja substansial dikatakan terletak pada kasus *Boone v Eyre (1779)* yang agak merendahkan, di mana sebuah perkebunan dijual, lengkap dengan budak, tetapi pada saat pengalihan kepemilikan ditemukan bahwa budak-budak itu telah pergi. Kinerja dikatakan telah terjadi secara substansial karena pokok masalah utama kontrak ada di sana.

*Hoening v Isaacs (1952)*

Sebuah flat akan didekorasi dan dilengkapi perabotan seharga Rp. 7.500.000. Ketika pekerjaan selesai, pelanggan hanya membayar Rp. 4.000.000 dengan mengatakan bahwa pekerjaan tersebut belum selesai. Akan tetapi, ditemukan bahwa meskipun ada cacat, biaya untuk memperbaikinya jauh lebih rendah daripada jumlah yang dipotong. Diputuskan bahwa ada

kinerja yang substansial, dan jumlah penuh dibayarkan dikurangi Rp. 550.000 untuk memperbaiki cacat tersebut.

Contoh kinerja dapat dilihat jika dapur baru akan dipasang di sebuah rumah. Bayangkan jika pekerjaan telah selesai kecuali untuk satu lemari dinding, dan tukang pasang meminta pembayaran. Tidak adil jika harus membayar seluruh harga jika pekerjaan tersebut cacat, tetapi jika tukang pasang jelas tidak akan memasang lemari yang tersisa karena suatu alasan, akan lebih baik untuk menyelesaikan akun dan meminta tukang pasang baru untuk menyelesaikan pekerjaan. Dalam kasus ini pengadilan akan memerintahkan jumlah yang disepakati untuk dibayarkan, tetapi mengurangi jumlah yang diperlukan untuk membayar tukang pasang lain untuk memasang lemari yang tersisa.

Bagaimana jika beberapa lemari hilang, atau setengah dari dapur masih hancur berkeping-keping di dalam peti pengepakan? Berapa banyak yang perlu diselesaikan agar menjadi 'berarti'?

### **Kinerja parsial**

Kinerja parsial adalah ketika beberapa pekerjaan telah dilakukan, tetapi tingkat pemenuhan kewajiban kurang dari yang diperlukan untuk kinerja substansial. Namun, perbedaan antara kinerja substansial dan parsial terkadang sulit ditentukan. Ada dua perbedaan penting yang perlu diperhatikan:

- Kinerja parsial harus diterima oleh pihak lain – dengan kata lain pihak yang tidak bersalah benar-benar setuju untuk tidak menuntut atas pelanggaran, tetapi sebaliknya setuju untuk membayar jumlah yang lebih rendah untuk kuantitas pekerjaan yang dilakukan.
- Pembayaran dilakukan atas dasar yang berbeda dari kinerja substansial. Pembayaran dilakukan atas dasar kuantum meruit, yang secara harfiah sama dengan yang seharusnya. Jadi, misalnya, jika setengah dari pekerjaan diselesaikan, setengah dari uang akan dibayarkan.

Dalam *Christy v Row* (1808) pengaturan pembayaran ini dikatakan berdasarkan teori bahwa para pihak telah benar-benar melaksanakan kontrak melalui kesepakatan, dengan menyatakan bahwa jika hanya sebagian pekerjaan yang dilakukan maka hanya sebagian pembayaran yang akan dilakukan. Pihak yang tidak bersalah harus memiliki pilihan yang sah untuk menerima atau tidak pelaksanaan sebagian.

Dalam *Sumpter v Hedges* (1898), misalnya, seorang tukang bangunan mengerjakan setengah dari pekerjaan untuk membangun rumah dan kandang, lalu pergi. Dengan pekerjaan yang setengah selesai, terdakwa tidak punya pilihan selain menyelesaikan pekerjaan. Ketika dituntut untuk membayar harga penuh, pengadilan memutuskan bahwa pelaksanaan sebagian tidak diterima, sehingga kontrak telah dilanggar.

### **Waktu pelaksanaan**

Jika waktu sangat penting bagi salah satu atau kedua belah pihak, hal itu dapat dianggap sebagai 'inti'. Kewajiban tersebut kemudian harus dilaksanakan dalam waktu yang diharapkan, dan ini akan dianggap sebagai syarat kontrak. Namun, batas waktu harus jelas bagi kedua belah pihak, dan di sinilah kesulitan mungkin muncul. Terkadang hal ini akan terlihat

jelas; misalnya, jika barang yang mudah rusak harus dikirimkan, pengiriman harus selesai dalam waktu yang sangat singkat.

Ada situasi di mana tidak terlihat bahwa waktu merupakan hal yang penting, tetapi menjadi jelas selama berlangsungnya kontrak. Misalnya, jika saya meminta seseorang pada bulan Juni untuk mengecat rumah saya, 'selama musim panas', dan pada akhir Agustus pelukis tersebut belum menyelesaikan pekerjaannya, saya mungkin ingin memperkenalkan syarat bahwa jika pekerjaan tersebut tidak dilakukan pada akhir September, maka kontrak akan dilanggar. Waktu kemudian akan menjadi 'inti'.

### ***Pelaksanaan pengganti***

Bagaimana jika satu orang melaksanakan tugas orang lain berdasarkan kontrak? Pelaksanaan tugas oleh pihak ketiga dikenal sebagai pelaksanaan pengganti, dan diperbolehkan dalam keadaan tertentu. Jika tugas tersebut tidak bersifat pribadi, misalnya penyediaan barang yang mudah diperoleh, maka tidak penting siapa yang benar-benar menyerahkannya. Dalam kasus tersebut, dengan ketentuan bahwa syarat-syarat utama terpenuhi, sehingga barang tersebut persis seperti yang diharapkan, harganya benar, dll., maka pelaksanaan pengganti dapat diterima sebagai pengganti pelaksanaan oleh pihak pertama. Namun, jika tugas tersebut bersifat pribadi, misalnya melukis potret, maka pelaksanaan pengganti tidak mungkin dapat diterima.

Edwards v Newland (1950) menyangkut penyimpanan furnitur di gudang, dan dikatakan bahwa keterampilan dan perhatian pribadi dari petugas gudang merupakan 'inti' dari kontrak semacam itu. Diputuskan bahwa menyerahkan properti kepada pihak lain untuk disimpan tidak dapat diterima, dan oleh karena itu kewajiban tersebut tidak dilaksanakan secara pengganti. Pengadilan mengatakan bahwa kehati-hatian dilakukan dalam memilih firma untuk menyimpan barang, dan firma tertentu dapat dipilih untuk melaksanakan tugas karena keterampilan mereka.

Pengalihan pekerjaan ini ke pihak lain dalam kasus tersebut tidak akan diizinkan sebagai pertunjukan. Hal ini tampak wajar dalam beberapa keadaan, misalnya jika perusahaan penyimpanan dipilih karena memiliki tempat penyimpanan yang tersedia pada suhu tertentu, atau karena karyawannya berpengalaman dalam mengangkut alat musik. Namun, dalam keadaan lain pertunjukan pengganti merupakan pilihan praktis, dan sering digunakan dengan penyewaan bus, perusahaan lain menyediakan bus dengan spesifikasi serupa untuk tamasya, yang memungkinkan pemesanan lebih lanjut dan mungkin lebih berharga untuk dilakukan.

Bagaimana jika sebuah bus mewah yang memiliki 50 kursi yang dapat disandarkan, pemutar video, dan fasilitas pembuat minuman dipesan untuk perjalanan dua hari ke Prancis, dan pada waktu keberangkatan sebuah bus tiba, tetapi model lama dengan 45 kursi tetap, tidak ada pemutar video, dan tidak ada fasilitas pembuat minuman?

### **Perjanjian**

Dalam contoh di atas, jika pihak yang memesan bus memutuskan untuk melanjutkan perjalanan menggunakan bus yang disediakan, dan kemudian saat kembali setuju dengan perusahaan bus awal untuk membayar lebih sedikit, karena bus tersebut memiliki spesifikasi yang lebih rendah dari yang dimaksudkan, mereka akan membatalkan kontrak mereka dengan

kesepakatan.

Pembatalan dengan kesepakatan terjadi ketika suatu kontrak dibatalkan, atau ketentuan di dalamnya diubah, dan kedua belah pihak sepakat mengenai hal ini. Kedua belah pihak sebenarnya telah memberikan pertimbangan untuk kontrak baru untuk mengakhiri atau mengubah kontrak lama. Jika ada formalitas khusus, seperti jika bukti tertulis diperlukan dalam kontrak penjualan tanah, kemungkinan akan ada persyaratan serupa untuk mengubah kontrak.

### **Pelanggaran**

Jika satu pihak gagal melaksanakan kewajiban kontraktualnya, atau kinerjanya cacat, atau ditemukan kebohongan dalam kontrak, pihak yang bersalah dikatakan telah melanggar kontrak. Pelanggaran kontrak mengarah pada dua pemulihan utama.

Kembali ke contoh penyewaan bus di atas, perjalanan dimulai pada jam kerja dan bus lain tersedia, pihak yang tidak bersalah mungkin ingin mengakhiri kontrak dan menggunakan uang tersebut untuk mendapatkan bus dari firma lain. Ini adalah penolakan, atau mengakhiri perjanjian. Sebaliknya, jika perjalanan dimulai pada malam hari, dan bus lain tidak tersedia, pihak yang menyewa mungkin ingin melanjutkan, tetapi meminta kompensasi atas ketidaknyamanan tersebut. Ini adalah mendapatkan ganti rugi. Apakah pihak yang tidak bersalah diizinkan untuk mengakhiri kontrak atau tidak tergantung pada jenis ketentuan yang dilanggar. Upaya hukum berikut umumnya tersedia:

- Untuk pelanggaran suatu ketentuan, ketentuan utama, pihak yang tidak bersalah dapat menolak, atau menuntut ganti rugi.
- Untuk pelanggaran jaminan, ketentuan kecil, pihak yang tidak bersalah hanya dapat menuntut ganti rugi. Demikian pula, jika satu pihak berbohong dalam kontrak, ganti rugi akan bergantung pada apakah kebohongan tersebut merupakan pelanggaran ketentuan atau jaminan.

Namun, ada garis pemisah yang tipis antara kebohongan dalam kontrak, yang mengarah pada pelanggaran, dan kebohongan sebelum kontrak, yang dapat menyebabkan kesalahan penyajian.

Pelanggaran dapat bersifat aktual atau antisipatif, yang berarti bahwa hal itu mungkin telah terjadi, atau mungkin akan terjadi. Jika pemasok barang tidak mengirimkan barang pada tanggal yang disepakati, ini adalah pelanggaran kontrak yang sebenarnya, dan pihak yang dirugikan kemudian dapat menuntut pemasok tersebut. Jika beberapa waktu sebelum tanggal jatuh tempo pemasok memberi tahu pembeli bahwa mereka benar-benar tidak dapat memasok, ini akan menjadi pelanggaran antisipatif, dan pembeli dapat segera menuntut untuk mendapatkan kembali biaya apa pun dan mencari sumber lain untuk barangnya. Pelanggaran antisipatif muncul dalam kasus berikut.

#### *Hochster v De La Tour (1853)*

Sebuah kontrak kerja dibuat untuk seorang kurir selama liburan musim panas. Kurir tersebut diberi tahu bahwa ia tidak akan dibutuhkan sebelum tanggal ia mulai bekerja. Ia menuntut sebelum tanggal mulai bekerja, dan memperoleh ganti rugi, yang dibutuhkan untuk mendukungnya selama ia seharusnya bekerja.

### 14.3 FRUSTRASI

Frustrasi muncul ketika suatu peristiwa terjadi, selama masa berlaku suatu kontrak, yang bukan kesalahan salah satu pihak, yang membuat kontrak tersebut tidak mungkin, ilegal, atau sangat berbeda dari yang awalnya dibuat. Frustrasi biasanya terjadi ketika suatu bencana alam di luar kendali para pihak menyebabkan satu pihak tidak dapat memenuhi kewajiban berdasarkan kontrak, dan kemudian diklaim sebagai alternatif dari klaim pelanggaran.

Dahulu kala kewajiban dalam suatu kontrak dipandang sebagai sesuatu yang mutlak, sehingga satu pihak bertanggung jawab atas kinerja total atau dianggap melanggar, apa pun keadaannya. Pendekatan yang ketat ini terlihat dalam kasus abad ketujuh belas berikut.

#### *Paradine v Jane (1647)*

Musuh raja mencegah penyewa memasuki properti, tetapi sewa tetap harus dibayarkan meskipun properti tersebut tidak dapat digunakan.

Pengadilan kemudian mulai mengambil pandangan yang kurang keras terhadap kewajiban kontraktual, dengan mempertimbangkan realitas transaksi komersial, dan dalam kasus klasik terkemuka *Taylor v Caldwell*, frustrasi dianggap sebagai solusi yang lebih adil daripada temuan pelanggaran.

#### *Taylor v Caldwell (1863)*

Sebuah gedung musik dan taman disewa untuk sebuah konser, tetapi gedung tersebut terbakar sebelum pertunjukan dimulai. Kontrak tersebut dianggap gagal karena tidak mungkin dilaksanakan, tetapi hal ini bukan karena kesalahan kedua belah pihak.

Frustrasi kemudian dapat muncul, dari definisi yang diberikan di atas, melalui:

- Ketidakmungkinan
- Ilegalitas
- Perbedaan radikal antara perjanjian awal dan situasi saat ini.

#### **Ketidakmungkinan**

Suatu kontrak dapat menjadi tidak mungkin karena pokok bahasan kontrak (apa pun yang disewa atau dijual) dihancurkan, atau karena sekarang tidak tersedia. *Taylor v Caldwell* adalah contoh yang baik tentang ketidakmungkinan karena kehancuran (di sini karena kebakaran). Kasus berikut adalah contoh ketidakterediaan.

#### *Morgan v Manser (1948)*

Pembawa acara musik Charlie Chester dipanggil untuk bertugas di medan perang. Karena tidak diketahui berapa lama perang akan berlangsung, kontraknya dianggap tidak mungkin dilaksanakan karena tidak tersedia, dan karenanya dibatalkan.

Demikian pula, jika ada ketidakmampuan yang nyata karena sakit, kontrak dapat dianggap batal, seperti dalam kasus *Condor v Barron Knights (1966)*, di mana seorang anggota grup pop Barron Knights sakit dan tidak dapat tampil.

#### **Ketidakabsahan / Ilegalitas**

Kontrak yang dimulai secara sah tetapi kemudian menjadi ilegal dapat dianggap batal, jika hal ini bukan kesalahan salah satu pihak. Situasi yang umum adalah ketika undang-undang baru disahkan atau ketika perang pecah dan kontrak untuk memasok barang, mungkin ke negara musuh, kemudian menjadi ilegal, atau ketika properti disita, seperti dalam



Metropolitan Water Board v Dick Kerr (1918). Namun, situasi ini lebih jarang terjadi di masa damai daripada klaim ketidakmungkinan atau perubahan radikal.

#### **Perubahan radikal dalam keadaan**

Ini adalah situasi ketika kontrak dimulai dengan baik tetapi karena beberapa alasan sekarang menjadi tidak ada gunanya. Sekelompok kontrak semacam itu berakhir di pengadilan pada tahun 1903 sebagai akibat dari penundaan penobatan Raja Edward VII karena sakit. Perlu dicatat bahwa ini bukan kasus ketidakhadiran karena sakit, karena raja bukan pihak dalam kontrak, tetapi peristiwa yang menjadi inti dari banyak kontrak dibatalkan, dan pihak-pihak itu sendiri tidak bersalah. Banyak kontrak kemudian dikatakan sangat berbeda dari yang diharapkan, dan perubahan ini menyebabkan frustrasi.

##### *Krell v Henry (1903)*

Sebuah ruangan disewa menghadap rute prosesi penobatan, untuk memberikan pemandangan yang bagus dari prosesi tersebut. Karena ini adalah satu-satunya tujuan penyewaan ruangan, ruangan tersebut tidak lagi diperlukan saat prosesi dibatalkan. Sebuah ruangan kosong yang menghadap ke jalan di London sangat berbeda dari ruangan yang menghadap rute prosesi penobatan sehingga kontrak tersebut dianggap gagal.

Namun, jika masih ada beberapa poin dalam kontrak tersebut, pengadilan dapat memutuskan bahwa kontrak tersebut harus dilanjutkan. Ini adalah temuan dalam kasus penobatan lainnya.

##### *Herne Bay Steam Boat Co v Hutton (1903)*

Sebuah perahu disewa untuk menyaksikan tinjauan angkatan laut yang akan berlangsung sebagai bagian dari perayaan penobatan, dan kemudian untuk perjalanan mengelilingi teluk. Ditemukan bahwa perjalanan wisata tersebut masih dapat dinikmati, meskipun tinjauan armada oleh Raja dibatalkan. Karena masih ada sesuatu yang dapat diperoleh dari kontrak tersebut, kontrak tersebut tidak sepenuhnya berbeda dari perjanjian awal, dan oleh karena itu kontrak tersebut dianggap tidak dapat dibatalkan.

Pertanyaan yang dapat diajukan adalah berapa proporsi kontrak yang tidak ada gunanya. Bagaimana jika peninjauan angkatan laut dijadwalkan memakan waktu tiga jam, dan perjalanan wisata mengelilingi teluk berlangsung selama sepuluh menit?

#### **Batasan frustrasi**

Karena frustrasi sering kali digunakan sebagai semacam pembelaan atas pelanggaran, dan dapat mengakibatkan pembagian kerugian yang menguntungkan, mungkin ada upaya untuk mengklaim frustrasi jika tidak ada dasar yang sah untuk itu. Demikian pula, jika doktrin itu dibiarkan terlalu mudah, jumlah kejadiannya bisa sangat besar (yang disebut argumen 'floodgates'). Oleh karena itu, pengadilan berhati-hati untuk mengizinkan klaim terlalu mudah, dan telah menunjukkan melalui yurisprudensi bahwa ada batasan yang ditetapkan di mana doktrin tersebut dapat diklaim.

Jadi, misalnya, seseorang yang mengklaim ketidakmampuan untuk melakukan sesuatu karena sakit harus menunjukkan bahwa penyakit itu serius dan asli, dan seseorang yang mengklaim perubahan radikal harus menunjukkan bahwa kontrak itu sekarang sia-sia, bukan hanya kurang dari yang diharapkan.

Jika suatu kontrak hanya lebih memberatkan, lebih sulit, lebih mahal, atau

membutuhkan waktu lebih lama untuk dilakukan, maka kontrak itu tidak akan frustrasi. Ini berarti bahwa dalam banyak kasus pengadilan merasa bahwa para pihak harus lebih berhati-hati dalam merencanakan kontrak. Hal ini mungkin benar jika dipikir-pikir kembali, tetapi bisa jadi buruk jika keadaan benar-benar tidak terduga.

*Tsakiroglou v Noblee Thorl (1962)*

Penutupan Terusan Suez pada tahun 1956 menyebabkan kapal harus menempuh perjalanan yang lebih jauh, lebih sulit, dan lebih mahal untuk mengirimkan muatan barang. Kontrak untuk mengangkut barang dianggap tidak dapat dibatalkan, karena pengangkut dapat merencanakan konsekuensi dari harus menempuh rute yang lebih jauh. Klausul yang mengatur kemungkinan harus menempuh rute yang lebih jauh sekarang biasanya dimasukkan ke dalam kontrak untuk mengangkut barang melalui kapal.

*Davis Builders v Fareham UDC (1956)*

Pembangun setuju untuk membangun sejumlah rumah pada tanggal tertentu dengan harga tetap. Setelah mengajukan penawaran serendah mungkin untuk memperoleh kontrak, mereka tidak dapat menyelesaikan jumlah rumah yang disepakati tepat waktu karena kekurangan tenaga kerja dan material. Kontrak tersebut dianggap tidak akan dibatalkan, karena kontrak tersebut dapat diselesaikan jika lebih banyak uang dihabiskan untuk mendapatkan bahan dari sumber lain dan mempekerjakan lebih banyak orang.

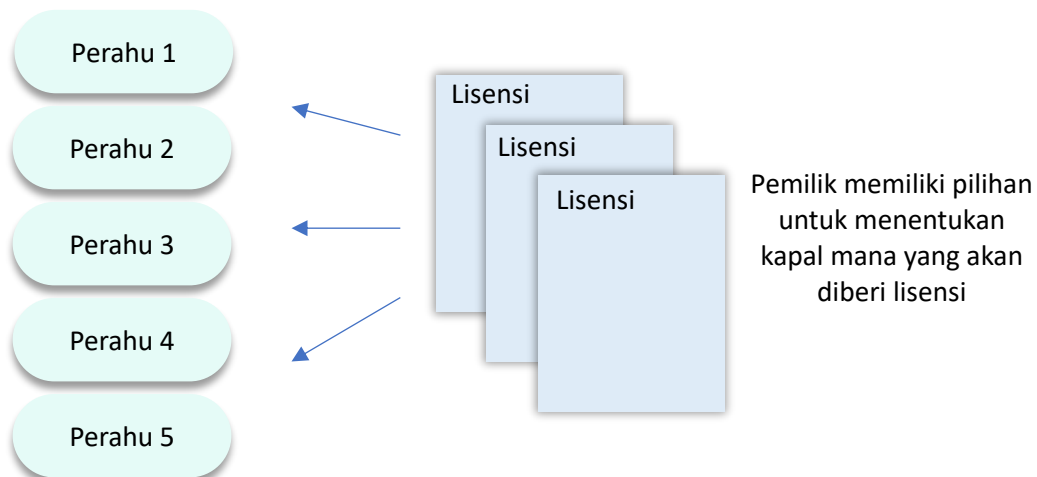
*Thames Valley Power v Total Gas (2005)*

Total Gas tidak berhasil mengklaim bahwa kontrak mereka untuk memasok gas ke Thames Valley Power dibatalkan, karena dasarnya adalah kenaikan harga gas. Ini hanyalah kontrak yang kurang menguntungkan bagi Total Gas (sebenarnya itu berarti mereka akan kehilangan sekitar Rp. 90 Miliar). Ini tidak berbeda dengan dua kasus di atas, tetapi lebih baru, dan oleh karena itu kerugiannya tampak lebih besar.

Jika suatu pihak memiliki kendali atas peristiwa yang diklaim dapat membatalkan kontrak, maka peristiwa tersebut dikatakan terjadi karena ulah sendiri, dan ini tidak akan dianggap sebagai pembatalan.

*Maritime National Fish v Ocean Trawlers (1935)*

Pemilik lima kapal pukat mengatur kontrak sewa pada kapal-kapal tersebut, sebelum memperoleh lisensi yang diperlukan untuk menggunakannya. Mereka kemudian hanya diberi tiga lisensi, dan harus memutuskan kapal pukat mana yang akan diberi lisensi. Karena mereka bebas memilih kapal pukat mana yang akan diberi lisensi, pengadilan memutuskan bahwa kontrak pada dua kapal lainnya dilanggar alih-alih digagalkan. Salah satu cara untuk menghindari hal ini adalah dengan memperoleh lisensi sebelum membuat kontrak. Keputusan tersebut ditegaskan dalam *The Super Servant Two (1990)*.



Fakta-fakta ini dapat diterapkan kepada seseorang yang ingin membeli rumah karena rumah tersebut merupakan properti yang cocok untuk membangun perluasan untuk penggunaan pribadi atau bisnis. Dengan asumsi bahwa izin perencanaan harus diperoleh dari otoritas setempat sebelum membangun, apa yang harus dilakukannya untuk memastikan bahwa pembeli tidak berada dalam posisi yang sama dengan kasus di atas?

#### **Dampak hukum dari frustrasi**

Dahulu kala ketika suatu kontrak dinyatakan gagal, dikatakan bahwa 'kerugian terjadi di tempat kontrak itu jatuh tempo'. Ini berarti bahwa semua tugas berakhir pada titik kegagalan, uang yang dibayarkan tetap dibayarkan dan uang yang jatuh tempo tetap jatuh tempo. Ini adil jika hanya sedikit uang muka, atau tidak ada uang muka sama sekali, yang dibayarkan, sisanya jatuh tempo setelah kontrak selesai, tetapi bisa jadi tidak adil jika uang telah dibayarkan di muka, karena uang ini tidak dapat dikembalikan.

Kasus *Fibrosa* (1942) sedikit mengubah posisi ini, dengan menyatakan bahwa jika tidak ada pertimbangan sama sekali, dan tidak ada yang dilakukan sama sekali berdasarkan kontrak kecuali pembayaran uang, uang tersebut harus dapat dikembalikan. Namun, ini masih tidak adil dalam banyak kasus. Bagaimana jika pekerjaan baru saja dimulai sebelum peristiwa yang menyebabkan kegagalan, tetapi semua uang telah dibayarkan? Reformasi muncul pada tahun 1943 dalam bentuk Undang-Undang Reformasi Hukum (Kontrak yang Gagal) tahun 1943 dan ini tetap menjadi dasar doktrin frustrasi hingga saat ini. Ketentuan berikut dibuat berdasarkan undang-undang tersebut:

- Uang yang dibayarkan dapat diminta Kembali.
- Uang yang terhutang tidak lagi terhutang.
- Jika biaya telah dikeluarkan, pengadilan dapat memerintahkan pembayaran sejumlah biaya yang wajar.
- Jika diperoleh manfaat yang berharga, pengadilan dapat memerintahkan pembayaran sejumlah uang yang wajar.

Hal yang perlu diperhatikan adalah dalam *BP v Hunt* (1982) dikemukakan bahwa jika barang

diperoleh berdasarkan kontrak yang dibatalkan, dan barang itu sendiri hancur, misalnya karena kebakaran, maka tidak akan ada manfaat yang berharga, yang mungkin membuat pihak lain kehilangan uang. Namun, tanggung jawab untuk mengasuransikan barang yang dibatalkan dapat diperhitungkan oleh pengadilan dalam memutuskan hal ini, jika hal itu muncul.

Ketentuan undang-undang tersebut disambut baik sebagai pelengkap yang tepat untuk hukum kasus yang membentuk doktrin asli pembatalan. Artinya, semua uang sekarang kembali ke posisi semula, dan pengadilan kemudian dapat memutuskan apakah salah satu pihak perlu mendapatkan penggantian biaya, atau membayar nilai barang atau jasa yang telah diperoleh berdasarkan kontrak. Akibatnya, Parlemen telah memberikan pengadilan kewenangan untuk membagi kerugian secara adil di antara para pihak, dengan cara yang sama seperti pembagian kerugian berdasarkan konsep kelalaian kontributor dalam perbuatan melawan hukum. Hal ini diharapkan memberikan solusi yang adil untuk situasi di mana tidak ada satu pihak pun yang harus disalahkan atas berakhirnya suatu kontrak.

<b>Perbedaan antara Frustration dan Breach</b>	
<b>Frustration</b>	<b>Breach</b>
Timbul ketika suatu kontrak tidak dapat dilaksanakan seperti yang diharapkan.	Timbul ketika suatu kontrak tidak dapat dilaksanakan seperti yang diharapkan.
Timbul ketika tidak ada pihak yang bersalah.	Juga muncul ketika pernyataan yang tidak benar ditemukan dalam suatu kontrak.
Uang dikembalikan ke tempat asalnya.	Semua kesalahan atau dosa terletak pada satu pihak.
Perintah atas biaya yang dikeluarkan dapat diajukan.	Ganti rugi penuh biasanya tersedia untuk pihak yang tidak bersalah.
Perintah untuk menerima manfaat dapat dibuat.	Beban kerugian sepenuhnya berada pada pihak yang bersalah.
Beban kehilangan ditanggung bersama.	

## BAB 15

### SOLUSI

Jelas, jika timbul masalah dengan kontrak, diperlukan upaya hukum bagi pihak yang tidak bersalah. Kita telah melihat beberapa upaya hukum yang berlaku di seluruh buku ini, ketika mempertimbangkan aspek hukum kontrak, seperti upaya hukum atas pernyataan yang keliru.

Upaya hukum yang biasa dilakukan oleh suatu pihak sebagai akibat dari pelanggaran kontrak adalah ganti rugi, dan ini dapat diklaim sebagai hak menurut hukum umum. Akan tetapi, ada beberapa contoh ketika hal ini tidak memberikan solusi yang wajar, sehingga penolakan (mengakhiri kontrak) diperbolehkan dalam beberapa keadaan, dan upaya hukum alternatif tersedia, banyak yang didasarkan pada ekuitas, untuk memenuhi kebutuhan situasi yang muncul.

Penolakan adalah saat kontrak diakhiri. Jika barang telah dibeli, biasanya barang tersebut dikembalikan dan uang dikembalikan. Ini hanya mungkin jika pelanggaran merupakan suatu kondisi, bukan jaminan, atau jika pelanggaran terhadap ketentuan yang tidak disebutkan namanya diperlakukan sebagai pelanggaran terhadap kondisi berdasarkan pendekatan Hong Kong Fir.

#### 15.1 GANTI RUGI

Ganti rugi adalah kata yang digunakan dalam hukum untuk uang yang diperoleh sebagai kompensasi. Ganti rugi dapat berupa:

- ditetapkan, jika jumlah yang diberikan telah diputuskan oleh para pihak, sebagai perkiraan awal yang sebenarnya
- tidak ditetapkan, jika jumlah tetap belum diputuskan, dan pengadilan membuat taksiran.

Ganti rugi yang ditetapkan harus dibedakan dari klausul penalti. Ganti rugi yang ditetapkan adalah estimasi wajar jumlah yang diperlukan untuk memperbaiki cacat, dan disetujui oleh para pihak. Hal ini memiliki beberapa manfaat, yaitu menghemat waktu jika terjadi pelanggaran, memungkinkan para pihak untuk membuat keputusan yang tepat apakah akan melanjutkan atau melanggar, dan membantu para pihak untuk membuat estimasi asuransi. Klausul penalti dipandang sebagai semacam ancaman dalam kontrak dan tidak akan ditegakkan oleh pengadilan.

*Dunlop Pneumatic Tyres v New Garage (1915)*

Beberapa prinsip muncul dari kasus ini, mungkin yang paling penting adalah:

- penggunaan kata-kata 'klausul penalti' atau 'ganti rugi yang telah ditetapkan' tidak bersifat konklusif, karena pengadilanlah yang memutuskan dalam kategori mana ketentuan tersebut termasuk
- kewajiban untuk membayar sejumlah uang yang 'melebih-lebihkan dan tidak adil' dibandingkan dengan nilai kontrak dapat menjadi indikasi bahwa suatu klausul

merupakan klausul penalti.

Ganti rugi yang belum ditetapkan dimaksudkan untuk memberi kompensasi kepada korban dan masuk akal untuk berasumsi bahwa ada penilaian kerugian dan bahwa ini adalah jumlah yang akan diberikan. Namun, pengadilan memiliki peran besar untuk dimainkan dalam penilaian, dan cukup banyak kebijaksanaan. Meskipun prinsip dasar pemberian ganti rugi murni untuk memberi kompensasi, ukuran yang tepat juga dapat digunakan untuk menyatakan ketidaksetujuan atau untuk memberikan efek jera (meskipun dapat dipertanyakan apakah ini seharusnya menjadi peran hukum pidana).

Ganti rugi yang belum dicairkan dapat dibagi menjadi:

- Ganti rugi substansial (klaim normal yang mencerminkan kerugian seakurat mungkin)
- Ganti rugi nominal (jumlah minimum, yang hanya mengakui bahwa suatu pihak telah menang)
- Ganti rugi teladan (jumlah yang luar biasa besar, yang mewakili lebih dari kerugian sebenarnya, yang diberikan untuk menunjukkan ketidaksetujuan pengadilan terhadap pihak yang bersalah – ganti rugi ini tidak sering diberikan).

#### **Dasar penilaian**

Dasar normal untuk pemberian ganti rugi dalam kontrak adalah untuk kehilangan tawar-menawar, yang terkadang dikenal sebagai dasar ekspektasi. Tujuannya adalah *restitutio in integrum*, dan ini paling baik dijelaskan dalam kata-kata Parke B dalam *Robinson v Harman* (1848):

*Aturan hukum umum adalah bahwa jika suatu pihak menderita kerugian karena pelanggaran kontrak, sejauh uang dapat melakukannya, ia harus ditempatkan dalam situasi yang sama sehubungan dengan ganti rugi seolah-olah kontrak telah dilaksanakan. Ini mendukung pandangan bahwa ide di balik hukum kontrak adalah untuk menegakkan perjanjian jika memungkinkan.*

Dalam beberapa keadaan, ganti rugi diberikan atas dasar ketergantungan. Ini adalah dasar yang biasanya digunakan dalam perbuatan melawan hukum, memulihkan pihak yang dirugikan ke posisi yang seharusnya ada jika kontrak tidak terbentuk. Ini berlaku ketika ganti rugi diberikan karena salah penyajian, baik yang bersifat penipuan maupun berdasarkan Undang-Undang Salah Penggambaran 1967.

'Aturan pasar' adalah bahwa untuk tidak terkirimnya barang, seseorang dapat mengklaim selisih antara apa yang seharusnya dibayarkan dan berapa harga barang tersebut sekarang jika dibeli di pasar terbuka.

#### **Kelalaian kontributor**

Meskipun ditetapkan bahwa dalam perbuatan melawan hukum, ganti rugi dapat dibagi oleh pengadilan atas dasar kelalaian kontributor berdasarkan Undang-Undang Reformasi Hukum (Kelalaian Kontributor) 1945, ini tidak berlaku untuk pelanggaran kontrak. Hal ini diperjelas dalam kasus *Basildon D C v J E Lesser (Properties) Ltd* (1985). Namun, Komisi Hukum telah melaporkan bahwa ini bisa menjadi langkah yang berguna untuk masa depan. Perhatikan

juga bahwa terkadang pembagian dapat dicapai melalui rute yang berbeda, misalnya dalam kapasitas dan frustrasi, dengan memberikan pengadilan keleluasaan dalam memberikan ganti rugi berdasarkan undang-undang.

### **Tekanan mental dan kerugian non-uang**

Situasinya secara tradisional adalah bahwa ganti rugi tidak dapat diperoleh dalam kontrak untuk tekanan mental, pengadilan mengharuskan sesuatu yang nyata untuk ditunjukkan, seperti rasa sakit dan penderitaan akibat cedera pribadi, atau ketidaknyamanan fisik. Namun, ada beberapa kontrak di mana sifat kontrak itu sendiri menunjukkan bahwa manfaatnya tidak bersifat nyata. Kerugian dari pelanggaran kemudian akan bersifat non-uang, atau bukan kerugian finansial langsung, seperti hilangnya kenikmatan liburan. Ganti rugi dalam beberapa keadaan dapat diperoleh untuk kekecewaan, kekesalan, dan tekanan mental, dan berikut ini adalah contohnya.

#### *Jarvis v Swann Tours (1973)*

Penggugat adalah satu-satunya orang di akomodasi liburan tersebut, saat liburan tersebut diiklankan sebagai 'pesta rumah'. Ganti rugi diberikan karena hilangnya kenikmatan yang diharapkan, dan saat banding, Tn. Jarvis menerima dua kali lipat nilai liburannya sebagai kompensasi.

#### *Jackson v Horizon Holidays (1975)*

Ganti rugi diberikan untuk mengompensasi kekecewaan seluruh keluarga di fasilitas pada liburan yang tidak sesuai dengan yang diiklankan.

#### *Chaplin v Hicks (1911)*

Ganti rugi diberikan untuk mengompensasi kemungkinan tidak memenangkan kontes kecantikan, saat pendaftaran tidak diproses dengan benar. Jelas jumlah sebenarnya adalah spekulasi tetapi pengadilan siap membuat penilaian untuk kehilangan pendapatan dan kekecewaan.

#### *Thake v Maurice (1986)*

Kompensasi diberikan untuk penderitaan suami dan istri karena kehamilan dan kelahiran setelah operasi vasektomi karena keduanya tidak diperingatkan tentang kemungkinan operasi tidak efektif.

Dinyatakan dalam kasus *Addis v Gramophone Co Ltd (1909)* bahwa ganti rugi tidak akan diberikan untuk cedera perasaan akibat pemecatan yang salah berdasarkan kontrak kerja. Setelah beberapa ketidakpastian, hal ini dikonfirmasi oleh Pengadilan Banding dalam *Bliss v S E Thames Regional Health Authority (1985)*.

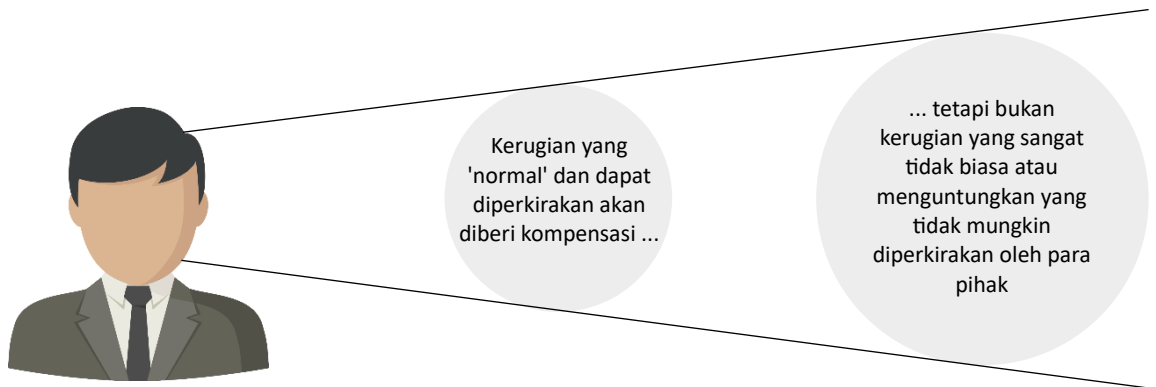
### **Keterpencilan kerugian**

Pengadilan harus memutuskan apakah biaya yang menjadi dasar klaim kompensasi merupakan akibat langsung dari pelanggaran kontrak. Prinsip umumnya adalah bahwa kerugian dapat dipulihkan jika kerugian tersebut secara wajar dapat diperkirakan oleh para pihak sebagai akibat yang mungkin terjadi dari pelanggaran tersebut.

#### *Hadley v Baxendale (1854)*

Sebuah poros penggilingan dibawa untuk diperbaiki, dan butuh waktu lebih lama dari perkiraan waktu. Diputuskan bahwa kerugian yang disebabkan oleh tidak dapat digunakannya

penggilingan dapat diperkirakan sebelumnya dan oleh karena itu ganti rugi diberikan. Namun, meskipun kerugian keuntungan normal biasanya dapat diperkirakan sebelumnya, kerugian tertentu yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya oleh terdakwa tidak dapat dipulihkan.



#### *Victoria Laundry v Newman (1949)*

Sebuah ketel uap akan dipasang di tempat binatu, dan setelah penundaan, sebuah klaim diajukan atas hilangnya keuntungan normal dan karena tidak dapat melaksanakan kontrak pewarnaan yang sangat menguntungkan untuk Kementerian Persediaan. Klaim atas hilangnya keuntungan normal dikabulkan tetapi bukan klaim untuk pekerjaan tambahan, karena hal itu tidak dapat diramalkan.

#### **Mitigasi**

Pihak yang menuntut ganti rugi diharapkan untuk mengambil langkah-langkah untuk mengurangi, atau mengimbangi, kerugian jika hal itu wajar, tetapi tidak ada kewajiban untuk mengambil langkah-langkah ekstrem, atau untuk mengurangi sebelum tanggal pelaksanaan. Dikatakan dalam *British Westinghouse Electric and Manufacturing Co Ltd v Underground Electric Railways Co of London Ltd (1912)* bahwa pihak yang menuntut tidak diharapkan untuk 'mengambil langkah apa pun yang biasanya tidak akan diambil oleh orang yang wajar dan bijaksana dalam menjalankan bisnisnya'.

## **15.2 UPAYA HUKUM LAINNYA**

Upaya hukum yang adil tersedia jika upaya hukum umum tidak memberikan hasil yang adil.

- Pembatalan telah diperiksa sebagai ganti rugi atas kesalahan penyajian.
- Pelaksanaan khusus dapat diperintahkan jika pengadilan yakin bahwa memaksa seseorang untuk memenuhi kewajiban berdasarkan kontrak adalah hal yang tepat. Sanksi atas ketidakpatuhan adalah denda atau penjara karena penghinaan terhadap pengadilan.
- Perintah pengadilan dapat diperintahkan untuk menghentikan seseorang dari bertindak melanggar kontrak jika sekadar memberikan ganti rugi tidaklah tepat. Misalnya, jika sebuah pabrik mulai mengeluarkan asap beracun dari cerobong asap,



yang memengaruhi penduduk sekitar, ganti rugi tidak akan memadai karena penduduk ingin menghentikan asap yang dikeluarkan. Oleh karena itu, perintah pengadilan dapat diperintahkan untuk tidak mengeluarkan asap. Perintah pengadilan dapat bersifat jangka panjang atau sementara (perintah pengadilan sela) hingga kasus tersebut diadili.

Oleh karena itu, upaya hukum yang adil ini ditambahkan ke upaya hukum umum yang umumnya tersedia untuk memberi pengadilan keleluasaan yang luas untuk menegakkan keadilan.

### **Perintah Hentikan Sekarang**

Terkadang, meskipun hukum memberikan hak kepada konsumen, sulit untuk menegakkan hak-hak ini terhadap bisnis yang terus berlaku tidak adil. Tindakan terbaru, Peraturan Perintah Hentikan Sekarang (EC) 2001, yang dibuat sebagai hasil dari Arahan Eropa, memungkinkan Kantor Perdagangan yang Adil untuk memerintahkan bisnis untuk menghentikan apa pun yang mereka lakukan yang dianggap tidak adil. Peraturan tersebut berlaku untuk sepuluh bidang perlindungan konsumen, termasuk penjualan barang, ketentuan kontrak yang tidak adil, penjualan dari rumah ke rumah, iklan yang menyesatkan, paket liburan, kredit konsumen, dan penjualan jarak jauh.

OFT telah mengatakan bahwa pendekatan mereka adalah untuk memastikan bahwa tindakan yang diambil berdasarkan Peraturan akan 'sebanding dengan keadaan', tergantung pada hal-hal seperti potensi kerugian bagi konsumen. Bisnis akan diberi kesempatan untuk memperbaiki kesalahan dan upaya akan dilakukan untuk mendapatkan persetujuan untuk menghentikan tindakan yang salah sebelum tindakan hukum diambil. Bantuan dapat diminta dari 'badan' lain, seperti otoritas lokal, dalam penegakan perintah. Salah satu Perintah Hentikan Sekarang pertama yang dikeluarkan adalah terhadap Craftsman Kitchens. Mereka diperintahkan untuk berhenti memasok barang yang kualitasnya tidak memuaskan atau tidak sesuai dengan deskripsi, dan pelanggaran perintah ini akan dianggap sebagai penghinaan terhadap pengadilan.

## **BAB 16**

### **PERLINDUNGAN KONSUMEN**

#### **16.1 PENDAHULUAN**

Sejauh ini, penulis lebih banyak berkonsentrasi untuk memastikan bahwa hukum berfungsi dengan baik bagi mereka yang telah merundingkan perjanjian. Terkadang, kami melihat bahwa satu pihak mungkin tidak memiliki daya tawar, sehingga membutuhkan perlindungan ekstra, dan sering kali pihak tersebut adalah konsumen.

Kami telah melihat beberapa cara di mana hukum efektif dalam membantu individu yang tidak berada dalam posisi untuk menilai dan mengubah ketentuan kontrak. Ini adalah aspek yang sangat penting dari hukum kontrak modern, karena berlaku untuk semua orang, bukan hanya sebagai kerangka kerja untuk perdagangan. Perlindungan konsumen ini telah dicapai dengan dua cara utama:

- Melalui hukum umum, dalam jangka waktu yang lama, karena kasus-kasus yang melibatkan kesulitan individu telah dibawa ke pengadilan
- Melalui undang-undang parlemen, hukum yang mengakui bahwa hukum umum saja tidak cukup, dan bahwa konsumen membutuhkan hak-hak yang lebih jelas yang lebih mudah ditegakkan.

Ada berbagai aspek dalam perlindungan konsumen. Suatu insiden dapat melibatkan lebih dari satu aspek, khususnya jika barang yang dibeli rusak dan telah menyebabkan cedera.

- Kontrak yang adil harus ada antara konsumen dan pengecer.
- Pengecer mungkin bertanggung jawab langsung atas produk cacat yang dipasok berdasarkan Undang-Undang Penjualan Barang 1979 dan Undang-Undang Penjualan dan Pemasokan Barang 1994.
- Mungkin ada tanggung jawab di luar penjualan barang secara ketat, misalnya untuk layanan.
- Mungkin ada tanggung jawab pada produsen berdasarkan Undang-Undang Perlindungan Konsumen 1987 dan mungkin dalam perbuatan melawan hukum atau hukum pidana.

#### **16.2 KONTRAK**

Banyak transaksi komersial terjadi antara organisasi besar, yang berdagang satu sama lain dalam penyediaan barang dan jasa, dan diasumsikan bahwa, secara keseluruhan, mereka memiliki sumber daya untuk membuat tawar-menawar yang adil. Namun, sejumlah besar transaksi terjadi setiap hari yang membentuk kontrak antara orang biasa dan mereka yang terlibat dalam perdagangan dengan cara tertentu.

Semua 'transaksi' ini, yang melibatkan pertukaran uang untuk barang atau jasa, membentuk kontrak, jadi Anda mungkin ingin membaca bab tentang pembentukan kontrak (Bab 2–4) dan tentang penggabungan ketentuan (Bab 7). Jika tidak ada kontrak, perlindungan yang tersedia lebih sedikit, dan dalam banyak kasus, tidak ada perlindungan. Jadi, jika,

misalnya, seseorang diberi pengering rambut oleh seorang teman sebagai hadiah, kontrak penjualan dibuat antara pembeli dan penjual. Jika pengering rambut tidak berfungsi, upaya hukum bagi pembeli adalah mengembalikannya ke toko, bukan ke teman (meskipun dalam praktiknya toko sering kali akan memberikan barang yang ditukar atau pengembalian uang untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan).

Tentu saja mungkin ada upaya hukum lain baik di dalam maupun di luar bidang hukum kontrak. Jika pembeli disesatkan untuk membeli pengering rambut karena pernyataan palsu oleh asisten toko tentang kemampuannya, mungkin ada upaya hukum dalam bentuk pernyataan yang keliru (Bab 11). Jika pengering rambut tidak hanya mengalami kerusakan, tetapi juga melukai pengguna, akan ada upaya hukum tidak hanya dalam kontrak tetapi juga dalam gugatan kelalaian, selain perlindungan hukum apa pun.

### **Konsumen**

Seseorang yang berada dalam situasi konsumen sering kali memiliki daya tawar yang kecil dan kurang mampu bernegosiasi secara bebas dibandingkan seseorang yang berada dalam situasi bisnis. Menyadari hal ini, pengadilan dalam banyak kasus telah mencoba melindungi individu, tetapi sebagian besar perlindungan berasal dari Undang-Undang Parlemen, dalam upaya untuk memperbaiki ketidakseimbangan kekuasaan dalam kontrak konsumen. Beberapa perlindungan yang diberikan oleh undang-undang hanya berlaku untuk kontrak konsumen. Dasar kontrak konsumen adalah ketika seseorang membeli dari seseorang yang berbisnis.

Hal ini penting untuk ditetapkan, karena ada banyak perlindungan yang sekarang berlaku untuk konsumen. Jika seseorang tidak membeli sebagai konsumen, maka prinsip caveat emptor berlaku, yang berarti bahwa pembeli bertanggung jawab atas keadaan barang atau jasa yang dibeli. Tentu saja seseorang dapat berbisnis sebagai penjual barang, tetapi pada beberapa waktu, seperti di akhir pekan, menjadi konsumen yang berbelanja untuk keluarga atau menekuni hobi.

### **Undang-Undang Penjualan Barang 1979 sebagaimana diubah oleh Undang-Undang Penjualan dan Penyediaan Barang 1994**

Undang-Undang Penjualan Barang 1979 merupakan langkah maju yang besar bagi konsumen, memperbarui Undang-Undang sebelumnya yang disahkan pada tahun 1893. Undang-Undang ini berlaku untuk penjualan barang, yang didefinisikan dalam pasal 2(1) sebagai 'kontrak yang dengannya penjual mengalihkan atau setuju untuk mengalihkan kepemilikan barang kepada pembeli dengan imbalan uang, yang disebut harga'. Jadi, setidaknya sejumlah uang harus diberikan, dan pertukaran barang dengan barang lain dikecualikan dari undang-undang ini. Ingatlah bahwa sebagian besar ketentuan dalam Undang-Undang ini berlaku untuk konsumen (lihat di atas).

### **16.3 PENGALIHAN KEPEMILIKAN**

Momen saat kepemilikan properti dialihkan ke pihak lain sangat penting dalam menentukan apakah kewajiban tertentu muncul. Titik saat properti dialihkan dapat ditentukan oleh para pihak, asalkan barang telah 'dipastikan', atau diidentifikasi. Jika titik saat properti

dialihkan belum ditentukan, maka aturan tertentu berlaku dari pasal 16 hingga 18 Undang-Undang. Barang yang dapat diserahkan – hak milik berpindah saat kontrak.

- Barang tertentu yang belum dapat diserahkan – hak milik berpindah saat penjual telah menyiapkannya dan memberi tahu pembeli.
- Barang setelah disetujui – hak milik berpindah saat pembeli menerimanya atau lewat waktu.
- Barang yang belum dipastikan atau barang yang akan datang – hak milik berpindah saat barang "diterima tanpa syarat" sesuai kontrak.

### **Risiko**

Risiko kerusakan atau kehilangan barang dapat diatur secara khusus oleh para pihak, tetapi biasanya akan berpindah saat hak milik berpindah.

Undang-undang dasar yang mengatur ketentuan penjualan barang di Indonesia mencakup beberapa aspek penting yang diatur dalam berbagai peraturan perundang-undangan, antara lain:

#### 1. Undang-Undang Perlindungan Konsumen (UU No. 8 Tahun 1999)

- Menjamin kepastian hukum dan perlindungan bagi konsumen dalam transaksi penjualan barang dan jasa.
- Mendefinisikan konsumen sebagai setiap orang yang menggunakan barang dan/atau jasa untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, atau orang lain, bukan untuk diperdagangkan.
- Mengatur kewajiban pelaku usaha untuk memberikan informasi yang benar dan tidak menyesatkan mengenai harga, kegunaan, kondisi, dan jaminan barang yang dijual.
- Melarang pelaku usaha melakukan penawaran, promosi, atau iklan yang menyesatkan, termasuk dalam penjualan secara obral atau lelang.
- Mengatur larangan bagi pelaku usaha untuk menawarkan barang atau jasa dengan janji hadiah yang tidak pasti atau tidak dilaksanakan.

#### 2. Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (UU No. 8 Tahun 1983 dan Perubahannya)

- Mengatur pajak pertambahan nilai (PPN) atas penjualan barang dan jasa.
- Menetapkan bahwa harga jual yang dipakai sebagai dasar penghitungan pajak harus berdasarkan harga pasar wajar, terutama jika terdapat hubungan istimewa antara penjual dan pembeli.
- Mengatur kewajiban pengusaha kena pajak untuk melaporkan dan mencatat seluruh transaksi penjualan barang kena pajak.
- Menetapkan tarif PPN sebesar 10% dan tarif pajak penjualan atas barang mewah yang bervariasi hingga 35% sesuai jenis barang.

#### 3. Peraturan Pemerintah terkait Penjualan Barang Milik Negara/Daerah

- Mengatur tata cara penjualan barang milik negara atau daerah, termasuk kendaraan dinas, yang biasanya harus dilakukan melalui lelang.
- Menyediakan ketentuan khusus untuk penjualan tanpa lelang dalam kondisi tertentu, dengan mekanisme penilaian harga yang sesuai peraturan perundang-undangan.

- Mengatur prosedur dan pihak yang berhak melakukan pembelian barang milik negara/daerah.
4. Ketentuan dalam Undang-Undang Dasar 1945
- Pasal 17 ayat (3) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 menjadi dasar hukum bagi penyelenggaraan perdagangan dan pengelolaan barang di Indonesia

**Ringkasan Ketentuan Penjualan Barang Berdasarkan Undang-Undang Dasar dan Peraturan Pendukung**

<b>Aspek</b>	<b>Ketentuan Utama</b>
Perlindungan Konsumen	Hak konsumen atas barang yang sesuai, informasi benar, larangan penipuan dan penawaran menyesatkan
Pajak Penjualan	PPN 10%, pajak barang mewah hingga 35%, harga jual harus wajar dan dilaporkan
Penjualan Barang Negara/Daerah	Penjualan melalui lelang, kecuali ketentuan khusus, penilaian harga sesuai peraturan
Landasan Konstitusi	Pasal 17 ayat (3) UUD 1945 sebagai dasar hukum perdagangan dan pengelolaan barang

Ketentuan ini secara keseluruhan mengatur bagaimana penjualan barang harus dilakukan secara legal, transparan, dan adil, melindungi hak konsumen, serta memastikan pemenuhan kewajiban pajak oleh pelaku usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adams, E. (2019). *Contract law: A comprehensive guide*. New York, NY: Legal Publishing.
- Adams, E. (2020). *Understanding contract law*. New York, NY: Legal Publishing.
- Barnett, R. E. (2018). *Contracts: Cases and doctrine*. New York, NY: Aspen Publishers.
- Beale, H. (2019). *Contract law: A comparative analysis*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Beale, H., & Dugdale, A. (2018). *Contract law: Text, cases, and materials*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Beale, H., & Dugdale, A. (2019). *Contract law: Principles and practice*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Chirelstein, M. A. (2017). *Concepts and case analysis in the law of contracts*. New York, NY: Foundation Press.
- Chirelstein, M. A. (2018). *Contract law: A casebook*. New York, NY: Foundation Press.
- Cohen, A. (2019). *The essentials of contract law*. Chicago, IL: American Bar Association.
- Cohen, A. (2020). *The law of contracts: A practical approach*. Chicago, IL: American Bar Association.
- Coyle, J. (2020). *Contract law in context*. London, UK: Routledge.
- Farnsworth, E. A. (2019). *Contracts*. New York, NY: Aspen Publishers.
- Farnsworth, E. A. (2020). *Contracts: A modern approach*. New York, NY: Aspen Publishers.
- Fried, C. (2015). *Contract as promise: A theory of contractual obligation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fried, C. (2016). *Contract law: A philosophical approach*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gilmore, G. (2016). *The death of contract*. Columbus, OH: Ohio State University Press.

- Gilmore, G. (2017). *Contract law: A historical perspective*. Columbus, OH: Ohio State University Press.
- Hogg, P. W. (2018). *Contract law: A Canadian perspective*. Toronto, ON: Carswell.
- Kessler, F. (2016). *Contracts: A modern analysis*. New York, NY: Foundation Press.
- Knapp, C. E., Crystal, N. J., & Prince, H. (2019). *Contracts: A practical approach*. St. Paul, MN: West Academic Publishing.
- Knapp, C. E., Crystal, N. J., & Prince, H. (2020). *Contracts: A contemporary approach*. St. Paul, MN: West Academic Publishing.
- Lando, O. (2017). *Principles of European contract law*. The Hague, Netherlands: Kluwer Law International.
- McCamus, J. D. (2017). *The law of contracts*. Toronto, ON: Irwin Law.
- McKendrick, E. (2018). *Contract law*. London, UK: Palgrave Macmillan.
- McKendrick, E. (2020). *Contract law: A critical analysis*. London, UK: Palgrave Macmillan.
- McLauchlan, D. (2019). *Contract law: A critical introduction*. London, UK: Hart Publishing.
- Miller, R. L. (2018). *Business law: Text and cases*. Boston, MA: Cengage Learning.
- O'Sullivan, J. (2015). *Contract law: A student guide*. London, UK: Routledge.
- Poole, J. (2016). *Textbook on contract law*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Posner, R. A. (2017). *Economic analysis of law*. New York, NY: Wolters Kluwer.
- Posner, R. A. (2018). \* Economic analysis of contract law\*. New York, NY: Wolters Kluwer.
- Restatement (Second) of Contracts. (1981). *American Law Institute*. Philadelphia, PA: American Law Institute Publishers.
- Restatement (Third) of Contracts. (2019). *American Law Institute*. Philadelphia, PA: American Law Institute Publishers.
- Schwartz, A., & Scott, R. E. (2018). *Contract theory and the law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Schwartz, A., & Scott, R. E. (2019). *Contract law and theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Smith, J. C. (2017). *Contract law: Theory and practice*. New York, NY: Wolters Kluwer.
- Stone, R. (2019). *Contract law: A comparative perspective*. London, UK: Routledge.
- Stone, R. (2019). *The law of contract: A critical introduction*. London, UK: Routledge.
- Stone, R. (2020). *The law of contract: An overview*. London, UK: Routledge.
- Tettenborn, A. (2018). *The law of contract: A practical guide*. London, UK: Sweet & Maxwell.
- Treitel, G. H. (2015). *The law of contract*. London, UK: Sweet & Maxwell.
- Treitel, G. H. (2019). *The law of contract: A comprehensive guide*. London, UK: Sweet & Maxwell.
- Van Caenegem, W. (2016). *An historical introduction to private law*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Vogenauer, S. (2016). *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Waddams, S. M. (2017). *The law of contracts*. Toronto, ON: LexisNexis Canada.
- Waddams, S. M. (2019). *The law of contracts: A comprehensive overview*. Toronto, ON: LexisNexis Canada.
- Whittaker, S. (2018). *Contract law: A global perspective*. Oxford, UK: Hart Publishing.
- Whittaker, S. (2019). *The law of contract: A comparative approach*. Oxford, UK: Hart Publishing.
- Zeller, B. (2019). *Contract law: An introduction*. New York, NY: Routledge.
- Zeller, B. (2020). *Contract law in the twenty-first century*. New York, NY: Routledge.



Dr. Agus Wibowo, M.Kom, M.Si, MM.

# HUKUM KONTRAK



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

**PENERBIT :**

YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK  
Jl. Majapahit No. 605 Semarang  
Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144  
Email : [penerbit\\_ypat@stekom.ac.id](mailto:penerbit_ypat@stekom.ac.id)