



## JUSTICIABELEN

### Jurnal Hukum

Journal homepage: <http://journal.umg.ac.id/index.php/justiciabelen/index>

---

## Hardship Dalam Kontrak Bisnis Pasca New Normal Covid-19

**Hardian Iskandar**

Universitas Muhammadiyah Gresik, Jl. Sumatera No.101, Gn. Malang, Randuagung, Kec.  
Kebomas, Kabupaten Gresik, Jawa Timur 61121, Indonesia.

hariskan@umg.ac.id

---

### *Kata Kunci :*

*Hardship, kontrak bisnis, new normal, covid -19*

---

### ABSTRAK

Kontrak bisnis adalah suatu kesepakatan yang dilakukan oleh subjek hukum dimana bagi mereka yang bersepakat menjadi Undang-undang bagi mereka. Di era new normal pandemic covid-19 sekarang ini tidak dipungkiri banyak kontrak bisnis yang mengalami pemberhentian, pembatalan ataupun re-negosiasi akan kontrak yang telah dibuat sehingga dimungkinkan dilakukan dengan hardship (keadaan sulit) dimana keadaan sulit ini hampir menyerupai force majeure akan tetapi konsep hardship memiliki perbedaan dimana salah satunya dimungkina re-negosiasi akan suatu kontrak agar mencapai suatu keseimbangan kontrak yang proporsional.

---

## 1. Pendahuluan

Pada hakekatnya kontrak adalah suatu keadaan dimana pihak yang memiliki kepentingan yang berbeda mengikatkan diri dalam suatu kontraktual untuk menggapai suatu keuntungan. dikatakan memiliki keuntungan hakekatnya dalam bisnis pencapaian dari sesuatu yaitu adalah suatu keuntungan. Sebelum terjadi kontrak sering terjadi yang kita kenal dengan istilah negosiasi. Dimana dalam negosiasi ini menitik beratkan pada penawaran dari masing- masing pihak menuju suatu kesepakatan dalam kontrak. Pada dasarnya kesepakatan yang dibuat bertujuan untuk membuat payung hukum bagi para pihak yang bersepakatan. Yang sebagaimana sebelumnya tujuannya kontrak itu sendiri adalah menggapai suatu keuntungan dari masing-masing pihak. Seiring perkembangan sekarang setelah timbulnya kejadian pandemi virus corona atau covid-19 mampu melumpuhkan aktivitas semua kalangan masyarakat yang dilakukan di luar rumah. Dari perkembangan virus ini dunia bisnispun mengalami dampak dari lock down ataupun pembatasan kegiatan diluar rumah. Salah satu yang menjadi masalah dalam bisnis adalah penerapan yang dilakukan pemerintah yang mengakibatkan terkendalanya pemenuhan suatu prestasi atau kontrak yang dilakukan pihak-pihak yang telah sepakat.

Dalam kontrak bisnis sering digunakan asas kebebasan berkontrak yang berdasar pada pasal 1338 BW yang dimana tiap-tiap perjanjian yang dibuat menjadi undang-undang bagi mereka. Sehingga dalam kontrak memang dibebaskan para pihak dalam membuat dan menentukan isi maupun objek yang dibuat dalam kontrak. Dalam kontrak yang telah dibuat pada masa pandemic covid-19 ini mengakibatkan timbulnya tidak terpenuhinya pemenuhan kontrak yang beberapa dikarenakan bahwa

covid-19 merupakan suatu force majeure atau menimbulkan keadaan yang sulit bagi salah satu pihak dalam kontrak.

Berdasarkan latar belakang diatas maka dalam tulisan ini diangkat isu hukum yakni konsep penerapan hardsip dalam kontrak bisnis pada era new normal covid -19.

---

## 2. Hasil dan Pembahasan

### Force majeure dan hardship

Tidak terlaksananya perjanjian dalam pasal 1245 BW menjelaskan bahwa “Tidaklah biaya rugi dan bunga, harus digantinya, apalagi lantaran keadaan memaksa atau lantaran suatu kejadian tak disengaja si berutang beralangan memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau lantaran hal-hal yang sama telah melakukan perbuatan yang terlarang.” Dari pasal diatas maka dapat diartikan apabila suatu keadaan memaksa keadaan yang tidak disengaja oleh berutang terterjadi dalam perjalanan pemenuhan suatu prestasi maka pihak yang berutang tidak dapat ditagih ganti rugi. Yang perlu digaris bawahi dari perbuatan force majeure harus memiliki 3 unsur yaitu

- a. adanya sesuatu yang tidak terduga,
- b. tidak ada unsur kesengajaan, dan
- c. tidak adanya itikad buruk .

Dimana unsur tersebut diatas harus dapat dibuktikan agak dapat tidak ditagihnya ganti rugi. Sejauh menyangkut ketentuan-ketentuan mengenai force majeure penyelesaian yang diperhatikan menyangkut, pasal-pasal dan klausul-klausul yang relevan menekankan prinsip pacta sunt servanda. Selanjutnya dalam force majeure dikenal dengan yang bersifat absolut dan relative. Dikatakan absolut yaitu jika dalam pemenuhan perjanjian tersebut sudah dipastikan tidak dapat dilanjutkannya kesepakatan tersebut atau

suatu keadaan tersebut secara permanen tidak dapat dilakukan. Sedangkan yang relative yaitu , suatu force majeure yang dapat ditangguhkan pelaksanaannya dikemudian hari atau dengan kata lain suatu keadaan yang bersifat sementara. Selanjutnya bagaimana dengan covid-19 apakah dapat dikatakan force majeure permanen atau absolut atau masuk dalam yang relative. Menurut penulis covid-19 ini bersifat relative yang dapat menjadi absolut tergantung dari para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian. Dengan kata lain jika dalam perjanjian terjadi penangguhan pelaksanaan perjanjian pada masa pandemic yang mengakibatkan kerugian yang mengakibatkan tutupnya suatu bisnis dari masing-masing pihak maka dapat dikatakan force majeure yang relative menjadi absolut. Walaupun dilakukan negosiasi yang memang sudah tidak dimungkinkan untuk melanjutkan perjanjian tersebut dikarenakan suatu pandemic yang tidak tahu kapan akan berakhir.

Lebih lanjut pemahaman akan force majeure melihat beberapa teori yaitu teori subjektif, dan unsur objektif. Unsur subjektif merupakan suatu unsur yang menitik beratkan pada suatu subjek dikarenakan suatu hal subjek tersebut tidak dapat melakukan suatu prestasi. Sebagai contoh artis A memiliki jadwal foto pada hari Selasa jam 8 pagi, akan pada Selasa jam 5 dini hari artis A mendapatkan kabar bahwa orang tuanya meninggal sehingga artis A secara mental terbebani dan membatalkan sesi foto tersebut. Dari tersebut maka dalam hal ini artis A tidak dapat melakukan sesi foto karena secara mental sedih sehingga tidak dapat melakukan sesi foto secara profesional. Sedangkan teori objektif yaitu suatu unsur yang menitik beratkan pada suatu objek. Contoh A dan B sepakat melakukan jual beli sapi, di mana B berkewajiban membawakan sapi tersebut kepada A akan tetapi ditengah jalan terjadilah banjir bandang yang menghanyutkan sapi tersebut.

Selanjutnya pengertian hardship sendiri adalah Kesulitan berkaitan dengan situasi di mana pelaksanaan kewajiban kontraktual tidak menjadi tidak mungkin bagi pihak yang dirugikan. Tidak seperti pihak yang dihadapkan pada peristiwa force majeure, pihak tersebut masih dapat melakukan, tetapi dalam melakukannya dihadapkan pada kesulitan mendasar yang tidak diantisipasi pada saat kontrak dibuat. Kemungkinan untuk melanjutkan pelaksanaan kontrak tertentu meskipun ada dampak berlebihan dari perubahan keadaan adalah ciri khas dari kesulitan. Dalam pandemi COVID-19, kemungkinan ini tidak diberikan di sebagian besar kasus. Akan tetapi dalam beberapa skenario, pelaksanaan kontrak, meskipun dalam bentuk yang dimodifikasi, masih mungkin dilakukan, asalkan kontrak dapat disesuaikan dengan keadaan yang berubah ini.

#### Konsep Penerapan Hardship Dalam Kontrak Bisnis

Dalam kasus hardship, pelaksanaan kontrak bukan tidak mungkin, tetapi terhambat. Kesulitan didefinisikan sebagai setiap peristiwa yang bersifat hukum, teknis, politik atau keuangan yang terjadi setelah penutupan kontrak, yang tidak dapat diperkirakan pada saat kontrak dibuat, meskipun menggunakan sangat hati-hati. Secara umum, hardship tidak menyebabkan ketidakmungkinan berlangsungnya kesepakatan, tetapi memungkinkan negosiasi ulang kontrak. Klausula hardship biasanya mengakui bahwa pihak harus melakukan kewajiban kontraktual mereka bahkan jika terdapat suatu hal yang menyebabkan sulitnya pelaksanaan kontrak dari yang diharapkan secara wajar di waktu berakhirnya kontrak. Namun, di mana pelaksanaan kontrak yang berkelanjutan menjadi sangat memberatkan karena peristiwa di luar kontrol dari salah satu pihak, klausula hardship dapat mewajibkan para pihak untuk melakukan negosiasi alternatif persyaratan kontrak. Tujuan dari sebuah klausul hardship adalah untuk

memberikan tingkat fleksibilitas yang lebih tinggi dan untuk menyeimbangkan risiko antara para pihak.

Pengaturan hardship di beberapa negara antara lain seperti di Prancis mengatakan bahwa jika perubahan keadaan yang tidak terduga pada saat pengakhiran kontrak membuat kinerja menjadi terlalu berat untuk pihak yang belum menerima risiko perubahan seperti itu, pihak itu dapat meminta pihak lain yang melakukan negosiasi kembali kontrak tersebut". "Pihak yang meminta harus terus melakukan kewajibannya selama negosiasi ulang. Dalam kasus penolakan atau kegagalan negosiasi ulang, para pihak dapat setuju untuk mengakhiri kontrak dari tanggal dan pada kondisi yang mereka tentukan, atau dengan kesepakatan bersama meminta pengadilan untuk mengatur tentang adaptasinya. Dari klausul diatas maka dapat diartikan jika timbul keadaan hardship maka diutamakan diberlakukan negosiasi akan tetapi sebelum terjadinya kesepakatan negosiasi ulang kewajiban pihak dalam pemenuhan prestasi wajib berlangsung sampai adanya kata sepakat pada negosiasi.

Sedangkan dalam hukum kontrak AS, tidak ada kesamaan definisi hardship. Akan tetapi klausa hardship dapat digunakan, tetapi sulit untuk terjadinya hardship jika kontrak yang dibuat tersebut samar. sehingga klausa force majeure dalam kombinasi dengan persyaratan untuk terlebih dahulu menegosiasikan ulang kontrak menyelesaikan terkait dengan hardship.

Dalam prinsip UNIDROIT 6.2.2 Prinsip UNIDROIT dari Kontrak Komersial Internasional mendefinisikan kesulitan sebagai situasi di mana terjadinya peristiwa secara fundamental mengubah kontrak, asalkan peristiwa tersebut memenuhi persyaratan yang dituangkan dalam subparagraf. Ini menunjukkan bahwa kesesuaian kontrak yang dibuat oleh para pihak agar sesuai dengan kebutuhan

mereka. Lebih lanjut dalam prinsip UNIDROIT kesulitan telah akibat baik dalam hukum acara maupun materil. Pihak yang dirugikan dapat meminta negosiasi ulang. jika kegagalan negosiasi ini dapat mempengaruhi temuan apakah hardship benar-benar ada atau tidak. Jika para pihak gagal mencapai kesepakatan tentang cara mengubah kontrak sesuai dengan keadaan yang berubah dalam waktu yang wajar lebih lanjut memberi wewenang kepada salah satu pihak untuk menempuh jalur pengadilan. memberikan hukum konsekuensi (pemutusan/penyesuaian kontrak) bagi pengadilan untuk memberikan putusan dalam kasus hardship.

Bagaimana dengan Indonesia dalam penerapan hardship, dalam hukum Indonesia belum ada yang mengatur tentang hardship itu sendiri sejauh ini. Kontrak yang sering terjadi biasanya berlandaskan pada asas pacta sunt servanda, yaitu segala perjanjian yang dibuat oleh mereka yang bersepakat menjadi bagi undang-undang bagi mereka. dan kesepakatan tersebut dapat ditarik kembali berdasarkan pada kesepakatan mereka yang mengikat diri. Yang mengacu pada pasal 1338 BW.

Dalam perkembangannya memang hardship sendiri dikarenakan belum mempunyai dasar hukum yang mengaturnya mengakibatkan apabila terjadi perselisihan ataupun dalam pembuatan kontrak lebih dimasukkan dalam aspek force majeure dengan berlandaskan pasal 1338 BW. Sering digunakannya force majeure yang disamakan dengan hardship dikarenakan sebagaimana terdapat pemahaman force majeure relative dimana perjanjian tersebut dapat ditanggguhkan ataupun dengan adanya renegotiasi. Adapun unsur dari suatu negosiasi antara lain :

a. Unsur subjek, maksudnya ialah adanya masing-masing pihak yang cakap untuk melangsungkan perundingan ;

b. Unsur objek, ialah adanya suatu barang ataupun benda yang dijadikan dasar negosiasi ;

c. Unsur tujuan, yaitu dapat berupa kesepakatan pembaharuan ataupun pembubaran dimana tujuannya adalah kepuasan dari masing-masing pihak;

d. Dapat terjadi karena ada konflik atau tanpa konflik.

Dari penejelasan negosiasi tersebut perlu diperhatikan sebelumnya yaitu syarat sahnya perjanjian yang terdiri dari unsur subjektif dan objektif, negosiasi sendiri dapat mengakibatkan perjanjian tersebut dapat dibatalkan atau bahkan batal demi hukum. Sehingga perjanjian awal sampai pada negosiasi tidak boleh bertentangan dengan peraturan yang berlaku. negosiasi ini pada dasarnya dapat dilakukan di tempat manapun dan kapanpun sesuai dengan kesepakatan para pihak untuk melakukan negosiasi.

Pada dasarnya pencantuman hardship pada klausul kontrak diperlukan apabila terkait dengan suatu bisnis yang memiliki investasi yang terbilang besar. Dan di era covid-19 ini penulis merasa diperlukannya pemasukan klausul terkait hardship. Dikarenakan sebagai penyelesaian alternative disamping penggunaan force majeure. Akan tetapi hemat penulis hal-hal lain juga berpengaruh pada klausul hardship sendiri yaitu terkait dengan perjanjian internasional yang dimana posisi suatu negara mempengaruhi isi suatu perjanjian serta regulasi dari suatu negara terhadap suatu perjanjian kontrak.

Dapat diketahui persamaan dan perbedaan antara antara hardship dan force majeure itu sendiri. Persamaannya antara lain :

1. Adanya suatu sebab yang diluar dugaan dari masing-masing pihak
2. Adanya sebab yang menghalangi dilaksankannya perjanjian

3. Bukan dikarenakan kelalaian dari masing-masing pihak.

4. Dimungkinnya dilakukan renegotiasi

Sedangkan perbedaan antara lain :

1. Pada force majeure dimungkinkannya suatu perjanjian tersebut berakhir ketika suatu keadaan force majeure itu timbul.

2. Sedangkan hardship dalam klausul mengedepankan renegotiasi apabila terdapat suatu peristiwa atau keadaan yang sukar untuk dipenuhinya suatu perjanjian,

Dengan kata lain hardship dapat dibuat awal pada suatu kontrak yang menjelaskan suatu keadaan yang sukar bagi masing-masing pihak dengan mengedepankan aspek renegotiasi. Dan dalam isi kontrak selanjutnya bisa juga ditambahkan mengenai force majeure. Akan tetapi menurut penulis hal-hal tersebut tergantung dari subjek dan objek yang akan dibuat kontrak. memang menggunakan dasar hardship dapat dikatakan mempermudah dalam melaksanakan kontrak bisnis, akan tetapi perlu diketahui pula kedudukan dari masing-masing pihak jika terkait dengan perjanjian internasional. Sedangkan force majeure sering digunakan dalam kontrak akan tetapi tidak dipungkiri penggunaan force majeure yang sering terjadi dalam penyelesaian kontrak sering digunakan melalui jalur pengadilan. Dari hal diatas hardship memang diperlukan untuk mempermudah dalam penyelesaian kontrak yang lebih cepat dan mencapai solusi dalam kontrak. Akan tetapi force majeure sendiripun juga merupakan solutif dikala pengaturan terhadap hardship sendiri belum ada. tinggal bagaimana pengelolaan dalam penulisan kontrak yang dibuat oleh para pihak yang bersepakat.

---

### 3. Kesimpulan

Perkembangan dunia bisnis terus berkembang dengan tantangan-tantangan yang terus berkembang mengingat dengan

pandemic covid 19 yang entah sampai kapan membuat para pelaku bisnis mau tidak mau harus merubah pola dalam membuat kontrak, dengan salah satu adanya hardship walaupun belum ada pengaturan di Indonesia akan tetapi dengan adanya hardship membuat alternative dalam kalusul pembuatan kontrak.

---

#### 4. Daftar Pustaka

- Fx. Suhardana, Contract Drafting: Kerangka Dasar dan Teknik Penyusunan Kontrak, Yogyakarta, Universitas Atma Jaya, 2008.
- J. Satrio, Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Buku I, Bandung, Citra Aditya Bakti, 1995.
- Mariam darus badruzaman, kompilasi hukum perikatan. Cet.1 bandung: pt citra aditya bakti.2001.
- UNIDROIT ( International Institute For The Unification Of Private Law), Principles Of International Commercial Contracts , 2010
- Lorenz & partners, comparasion of commonly-used force majeure and hardship clauses in international contracts, newsletter No. 119 (EN)
- Peraturan Perundang-undangan  
Kitab Undang-Undang Hukum Perdata ( Buergerlijk Wetbook).  
Diterjemahkan R.subekri dan R. Tjitrosudibio. Jakarta : Pradnya Paramita. 2005.