



Peran Perancangan Kontrak dalam Membangun Kepercayaan Antar Pihak dalam Bisnis

Abdur Rahman Jainur Dani^{1*}, Salman Taufiq², Lucky Dafira Nugroho³

¹⁻³Universitas Trunojoyo Madura, Indonesia

Alamat: Jl. Raya Telang, Perumahan Telang Indah, Telang, Kec. Kamal, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur

*Korespondensi penulis: jainurdany@gmail.com

Abstract. *Drafting contracts is important in the business world because it helps regulate the rights and obligations of each party, providing legal certainty. In this post, we will discuss how drafting a good contract can build trust between cooperating parties. By studying the basic principles and important contents of contracts, as well as effective negotiation communication strategies, I demonstrate that contracts are not only legal documents, but also tools that can prevent problems and strengthen cooperation in the long term. As this discussion illustrates, proper contract drafting can reduce the risk of disputes and foster stronger business relationships. This paper also provides practical advice to help businesses create contracts that are legally valid and support harmonious, sustainable cooperation.*

Keywords: *Business, Contract Design, Inter-Party Trust.*

Abstrak. Perancangan kontrak adalah hal penting dalam dunia bisnis karena membantu mengatur hak dan kewajiban setiap pihak serta memberikan kepastian hukum. Dalam tulisan ini, kami membahas bagaimana membuat kontrak yang baik bisa membangun kepercayaan antara pihak-pihak yang bekerja sama. Dengan mempelajari prinsip dasar kontrak, isi penting dalam kontrak, dan cara komunikasi yang jelas saat negosiasi, saya menunjukkan bahwa kontrak bukan hanya sekadar dokumen resmi, tapi juga alat untuk mencegah masalah dan memperkuat kerja sama dalam jangka panjang. Dari pembahasan ini, terlihat bahwa perancangan kontrak yang tepat dapat mengurangi risiko perselisihan dan membangun hubungan bisnis yang lebih kuat. Tulisan ini juga memberikan beberapa saran praktis untuk pelaku bisnis agar kontrak yang dibuat tidak hanya sah secara hukum, tapi juga mampu mendukung kerja sama yang harmonis dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Bisnis, Kepercayaan Antar Pihak, Perancangan Kontrak.

1. LATAR BELAKANG

Kontrak merupakan suatu perjanjian tertulis, yang berarti kontrak dianggap sebagai suatu pengertian yang lebih sempit dari sebuah perjanjian. Perjanjian diberlakukan karena terdapat perbedaan kepentingan antara para pihak yang dengan cara bernegosiasi dirumuskan kedalam klausul-klausul yang terdapat dalam perjanjian tersebut (Agung rio, D, 2018). Jadi dalam dunia bisnis modern yang semakin kompetitif dan dinamis, kepercayaan menjadi salah satu fondasi utama yang menentukan keberhasilan suatu kerja sama. Tanpa adanya kepercayaan, hubungan antar pelaku usaha rentan terhadap konflik, kesalahpahaman, dan bahkan kegagalan kerja sama. (M. Yahya Harahap, 2016), Kepercayaan tidak dapat dibangun secara instan, melainkan merupakan hasil dari proses komunikasi, transparansi, dan kepastian terhadap hak dan kewajiban masing-masing pihak. (Peter Mahmud Marzuki, 2019),

Salah satu instrumen hukum yang secara nyata mendukung terbentuknya kepercayaan dalam hubungan bisnis adalah kontrak (Salim HS, 2017). Kontrak berperan sebagai dokumen legal yang mencatat secara tertulis segala bentuk kesepakatan yang telah dibuat oleh para pihak. Namun lebih dari sekadar alat bukti hukum, kontrak juga mencerminkan tingkat profesionalisme, komitmen, dan tanggung jawab masing-masing pihak terhadap perjanjian yang telah disepakati. (Gunawan Widjaja, 2014)

Oleh karena itu, kontrak memiliki nilai strategis dalam memastikan hubungan kerja sama dapat berjalan dengan lancar dan adil. Perancangan kontrak yang baik bukan hanya memuat syarat-syarat formalitas hukum seperti yang diatur dalam peraturan perundang-undangan, tetapi juga perlu memperhatikan keseimbangan kepentingan para pihak, kejelasan bahasa, dan antisipasi terhadap risiko di masa mendatang (R. Subekti, 2014). Kontrak yang dirancang secara sepihak atau tidak adil justru dapat menimbulkan ketidakpercayaan dan menurunkan kualitas hubungan kerja sama. Dalam konteks ini, penting untuk melihat kontrak bukan hanya sebagai produk akhir dari suatu negosiasi, tetapi juga sebagai proses yang melibatkan dialog, pertukaran informasi, dan penyesuaian kepentingan. (Munir Fuady, 2015).

Ketika proses perancangan dilakukan secara transparan dan partisipatif, para pihak akan merasa didengar dan diperlakukan secara setara, sehingga kepercayaan dapat terbentuk lebih kuat. Dengan adanya fenomena ini menunjukkan pentingnya memahami peran perancangan kontrak dalam membangun kepercayaan antar pihak dalam hubungan bisnis dan untuk mengetahui bagaimana peran perancangan kontrak dalam membangun dan memperkuat kepercayaan antar pihak dalam kerja sama bisnis? Maka dari itu Artikel ini bertujuan untuk mengulas secara mendalam bagaimana perancangan kontrak yang cermat dapat menjadi instrumen strategis dalam membangun kepercayaan, mengurangi potensi konflik, dan mendukung terciptanya kerja sama bisnis yang berkelanjutan. Dengan menelaah prinsip-prinsip hukum kontrak, unsur-unsur penting dalam penyusunan kontrak, serta pendekatan negosiasi yang sehat, diharapkan dapat memberikan pemahaman menyeluruh bagi mahasiswa maupun pelaku usaha mengenai pentingnya perancangan kontrak dalam dunia bisnis yang profesional dan modern.

2. KAJIAN TEORITIS

Pengertian Kontrak dan Perjanjian

Dalam hukum perdata Indonesia, istilah perjanjian memiliki ruang lingkup yang lebih luas dibandingkan dengan kontrak. Kontrak merupakan bentuk perjanjian yang dibuat secara tertulis dan mengikat secara hukum. Menurut Agung Rio D. (2018), kontrak adalah hasil dari

perbedaan kepentingan para pihak yang dirumuskan melalui proses negosiasi dan dituangkan dalam klausul yang disepakati bersama. Subekti menjelaskan bahwa perjanjian adalah perbuatan hukum antara dua pihak atau lebih yang menimbulkan akibat hukum, yakni hak dan kewajiban masing-masing pihak. Sedangkan kontrak menekankan pada formalitas tertulis, yang memuat isi dan struktur perjanjian secara detail dan terukur.

Peran Perancangan Kontrak dalam Membangun Kepercayaan

Kepercayaan merupakan elemen esensial dalam hubungan bisnis jangka panjang. Menurut M. Yahya Harahap (2016), kepercayaan menjadi fondasi utama yang menentukan berhasil atau tidaknya suatu kerja sama.⁴ Kontrak yang disusun secara partisipatif mampu menciptakan rasa aman dan keadilan bagi masing-masing pihak. Peter Mahmud Marzuki (2019) menyatakan bahwa proses komunikasi, transparansi, dan kepastian hak serta kewajiban merupakan dasar terbentuknya kepercayaan. Maka dari itu, proses perancangan kontrak harus bersifat dialogis, bukan sepihak.

Unsur-Unsur Penting dalam Perancangan Kontrak yang Strategis

Kontrak yang baik harus memperhatikan:

- a. Keseimbangan kepentingan para pihak
- b. Kejelasan bahasa dan istilah
- c. Pengaturan risiko (force majeure, wanprestasi, penyelesaian sengketa)
- d. Kepatuhan terhadap hukum positif dan peraturan perundang-undangan

Subekti menekankan pentingnya mencantumkan unsur-unsur tersebut agar tidak terjadi kekosongan norma yang bisa menimbulkan celah hukum di kemudian hari.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum normatif penelitian ini adalah penelitian yang menelaah peraturan perundang-undangan yang berlaku dengan teori-teori hukum yang berkaitan dengan peran perancangan kontrak dalam membangun kepercayaan antar pihak dalam bisnis Menurut Petter mahmud marzuki merumuskan penelitian hukum yang bersifat normatif yang mana suatu proses untuk menemukan aturan hukum, prinsip-prinsip hukum untuk menjawab isu hukum yang sedang dihadapi. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan perundang-undangan (statute approach) yaitu dapat dilakukan dengan menelaah semua undang-undang dan regulasi yang bersangkut paut dengan isu hukum yang sedang di tangani. Dalam hal ini menganalisa dan menelaah peraturan

perundang-undangan yang berkaitan dengan peran perancangan kontrak dalam membangun kepercayaan antar pihak dalam bisnis seperti UU Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam studi ini ditemukan bahwa perancangan kontrak memiliki peran strategis dalam membangun dan memperkuat kepercayaan antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan bisnis. Hal ini dikarenakan kontrak bukan hanya berfungsi sebagai alat hukum untuk mencatat kesepakatan, tetapi juga sebagai bentuk komitmen dan transparansi yang dapat mencegah konflik serta memperjelas ekspektasi masing-masing pihak. (Salim HS, 2017)

Pertama, dari sisi kepercayaan, proses perancangan kontrak yang dilakukan secara partisipatif dan transparan mampu meningkatkan rasa aman bagi seluruh pihak. Hal ini selaras dengan pendapat Peter Mahmud Marzuki yang menyatakan bahwa kepercayaan terbentuk melalui komunikasi yang jelas dan keterbukaan dalam menyusun hak dan kewajiban. (Peter Mahmud Marzuki, 2019) Ketika para pihak merasa terlibat aktif dalam proses negosiasi dan penyusunan kontrak, maka kepercayaan akan tumbuh karena masing-masing pihak merasa dihargai dan diperlakukan secara adil.

Kedua, dalam hal substansi kontrak, ditemukan bahwa kontrak yang baik harus memuat unsur-unsur penting seperti kejelasan bahasa, keseimbangan kepentingan, pengaturan risiko, dan kepatuhan terhadap hukum yang berlaku. Tanpa kejelasan dalam klausul, potensi konflik dapat meningkat karena perbedaan penafsiran. Dalam hal ini, pandangan R. Subekti menjadi relevan karena menyarankan perlunya kontrak dirancang dengan memperhatikan unsur normatif dan substansi hukum secara mendalam. (R. Subekti, 2014)

Ketiga, dari perspektif penyelesaian konflik, kontrak yang dirancang dengan antisipasi terhadap kemungkinan wanprestasi atau kejadian *force majeure* akan lebih adaptif dan memberikan solusi yang adil bagi semua pihak. Misalnya, dengan mencantumkan klausul penyelesaian sengketa secara alternatif seperti mediasi atau arbitrase, maka penyelesaian masalah bisa dilakukan secara lebih efisien dan bersahabat. (Munir Fuady, 2015)

Selanjutnya, analisis terhadap regulasi seperti UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen juga menunjukkan bahwa kontrak memiliki implikasi luas terhadap perlindungan hukum. Dalam hubungan bisnis yang melibatkan konsumen, kontrak yang adil dan transparan menjadi indikator penting terhadap praktik usaha yang bertanggung jawab. (Republik Indonesia, *Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen*, Lembaran Negara Tahun 1999 Nomor 42.) Secara keseluruhan, penelitian ini memperkuat

asumsi bahwa kontrak bukan hanya produk hukum, melainkan juga refleksi dari etika bisnis dan budaya profesional. (Gunawan Widjaja, 2014) Dengan demikian, perancangan kontrak yang cermat mampu memperkuat relasi jangka panjang, memperkecil risiko sengketa, serta mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan, dapat disimpulkan bahwa perancangan kontrak memainkan peran penting dan strategis dalam membangun kepercayaan antar pihak dalam hubungan bisnis. Kontrak yang disusun secara partisipatif, adil, dan transparan tidak hanya berfungsi sebagai alat hukum, tetapi juga sebagai instrumen komunikasi dan penguatan hubungan profesional. Kepercayaan tumbuh melalui proses perancangan yang dialogis, memperhatikan keseimbangan kepentingan, kejelasan hak dan kewajiban, serta antisipasi terhadap risiko hukum di masa depan.

Selain itu, keberadaan unsur-unsur penting dalam kontrak seperti klausul *force majeure*, penyelesaian sengketa, serta kepatuhan terhadap hukum yang berlaku menjadi landasan penting untuk menghindari konflik dan menciptakan kerja sama yang berkelanjutan. Dengan demikian, kontrak yang dirancang secara tepat tidak hanya mencegah sengketa, tetapi juga mendorong terciptanya budaya bisnis yang sehat, etis, dan profesional.

Saran dalam penelitian ini mencakup berbagai pemangku kepentingan yang memiliki peran strategis dalam memperkuat praktik kontraktual. Bagi pelaku usaha, penting untuk melibatkan semua pihak secara aktif dalam proses penyusunan kontrak guna menciptakan rasa kepemilikan bersama terhadap isi kontrak yang disepakati. Praktisi hukum dan konsultan juga diharapkan terus mengembangkan keahlian dalam menyusun kontrak yang tidak hanya sah secara hukum, tetapi juga adaptif terhadap dinamika bisnis modern. Akademisi dan mahasiswa disarankan untuk memperdalam pemahaman terhadap prinsip-prinsip hukum kontrak serta mengkaji peran kontrak sebagai alat penguatan relasi bisnis dalam konteks lokal maupun global. Sementara itu, bagi pemerintah dan pembuat kebijakan, diperlukan upaya untuk memperkuat edukasi hukum kontrak di kalangan pelaku UMKM agar mereka memiliki kesadaran dan kemampuan dalam menyusun perjanjian yang adil dan melindungi kepentingan mereka secara hukum. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan hubungan bisnis di Indonesia ke depan menjadi semakin profesional, adil, dan berbasis pada prinsip kepercayaan yang kuat di antara semua pihak yang terlibat.

DAFTAR REFERENSI

- Ali, A. (2002). *Menguak teori hukum (Legal theory) dan teori peradilan (Judicialprudence)*. Jakarta: Kencana.
- Fuady, M. (2015). *Konsep-konsep hukum dalam teori dan praktik*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Harahap, M. Y. (2016). *Hukum perjanjian: Suatu pengantar*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Ibrahim, J. (2006). *Teori dan metodologi penelitian hukum normatif*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Marzuki, P. M. (2019). *Pengantar ilmu hukum*. Jakarta: Kencana.
- Republik Indonesia. (1999). *Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 42.
- Ridwan, H. R. (2011). *Hukum administrasi negara*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Salim HS. (2017). *Hukum kontrak: Teori dan teknik penyusunan kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Soekanto, S., & Mamudji, S. (2004). *Penelitian hukum normatif: Suatu tinjauan singkat*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Subekti, R. (2014). *Hukum perjanjian*. Jakarta: Intermasa.
- Sutedi, A. (2012). *Hukum perlindungan konsumen*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Tutik, T. T. (2013). *Pengantar hukum Indonesia*. Surabaya: Graha Ilmu.
- Wahyuni, S. (2014). *Metode penelitian hukum empiris: Teori dan praktik*. Yogyakarta: Genta Publishing.
- Widjaja, G. (2014). *Seri hukum bisnis: Kontrak bisnis*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Wignyosoebroto, S. (2002). *Pengantar metodologi penelitian hukum*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.