

**TINJAUAN YURIDIS TENTANG TANGGUNG GUGAT
KEPERDATAAN JIKA TERJADI WANPRESTASI DALAM
PERJANJIAN JUAL BELI SECARA *ONLINE***

MOH. ANWAR

(Dosen Fakultas Hukum Universitas Wiraraja Sumenep)

ABSTRAK

Dibalik pesatnya kemajuan teknologi khususnya perkembangan internet di Indonesia, ternyata terdapat banyak hal negatif yang mengincar dan sedang mengganggu para orang yang menyukai internet yang biasa kita dengar dengan sebutan peselancar internet. Untuk berbisnis dan bertransaksi dalam media internet diperlukan pemahaman, keseriusan, dan kemauan tersendiri.

Adapun rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah: 1) Bagaimanakah bentuk-bentuk wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara *online*? 2) Bagaimanakah bentuk tanggung gugat para pihak dalam perjanjian jual beli secara *online*?. Sedangkan tujuan dari penulisan ini adalah: 1) Untuk mengetahui bagaimanakah bentuk wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara *online*. 2) Untuk mengetahui bagaimanakah bentuk tanggung gugat para pihak dalam perjanjian jual beli secara *online*.

Dalam penulisan ini penulis menggunakan metode pendekatan masalah secara yuridis normatif. Adapun yang dimaksud dengan pendekatan yuridis normatif yaitu peninjauan suatu permasalahan dari peraturan perundang-undangan, yurisprudensi, dan asas-asas hukum yang berlaku dalam kaitannya dengan permasalahan yang ada. Mengenai bahan-bahan atau sumber data yang dapat dijadikan objek study dalam penulisan ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Setelah data terkumpul, maka dilakukan analisa data dengan menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu memaparkan atau menggambarkan secara jelas tentang apa yang terjadi di dalam

masyarakat dan kemudian dianalisa serta diuraikan bagaimana cara menyelesaikannya.

Dalam suatu perjanjian seringkali salah satu pihak/para pihak harus menghadapi kondisi yang sulit dan pada akhirnya kontak/perjanjian yang telah disepakati tidak bisa berjalan/dijalankan dengan baik/ sebagai mana mestinya. Faktor-faktor yang membuat kejadian-kejadian sulit itu bisa terjadi karena kesengajaan maupun ketidak sengajaan. Wanprestasi adalah suatu keadaan/situasi yang dapat dilakukan oleh salah satu pihak atau para pihak dalam suatu perikatan yaitu secara umum dapat digambarkan bahwa isi perjanjian tersebut tidak dijalankan dengan baik dan tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati dari awal. Terjun langsung ke dalam bisnis jual beli secara online/bertransaksi secara elektronik (e-commerce) merupakan suatu tindakan yang jarang dilakukan akan tetapi sudah menjadi gaya hidup dan trend pada era modern ini, namun harus juga diwaspadai dan diperhatikan. Diantaranya hal-hal yang nantinya dapat disebut sebagai bentuk wanprestasi.

Wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara online mempunyai banyak bentuk dan terkadang kita mengalaminya namun masih belum peka bahwa hal/kejadian tersebut dapat disebut suatu tindakan wanprestasi. Misalnya: keterlambatan membayar, tidak melakukan pembayaran, mengirim barang namun tidak sesuai dengan apa yang disepakati, mengirim barang namun terlambat, yang nantinya menimbulkan akibat hukum tertentu.

Kata kunci: tanggung gugat, wanprestasi, jual beli *online*.

A. PENDAHULUAN

Internet bukan lagi merupakan barang mewah dan langka, yang hanya bisa dinikmati oleh kalangan tertentu (masyarakat menengah ke atas). Saat ini internet sudah menjadi kebutuhan sehari-hari bagi semua lapisan masyarakat. Terbukti bukan hanya

pada negara-negara maju saja yang masyarakatnya dapat mengakses internet secara mudah dan cepat.

Negara-negara berkembang pun juga mampu menghadirkan berbagai fasilitas dan program khusus untuk membantu masyarakatnya agar dapat menggunakan internet secara baik dan maksimal. Banyaknya orang yang memerlukan akses internet dan menjadikan internet sebagai gaya hidup (*Life Style*) pada zaman modern saat ini serta menciptakan kemudahan-kemudahan mengakses internet bagi banyak orang baik dari sisi komersil maupun dari sisi non komersil. Dan istilah itulah sampai saat ini internet tetap bertahan menjadi trend dan diprediksi akan bertahan dalam jangka waktu yang lama.

Dibalik pesatnya kemajuan teknologi, khususnya perkembangan internet di Indonesia, ternyata terdapat banyak hal negatif yang mengincar dan sedang mengganggu para orang yang menyukai internet, yang biasa kita dengar dengan sebutan peselancar internet. Hal-hal yang berbau pornografi, kekerasan fisik yang berupa video maupun gambar, tindak penipuan dalam suatu peristiwa di dunia maya, sampai pada beberapa hal yang dapat mengganggu perkembangan mental dan kesehatan fisik penggunanya merupakan sebagian kecil dari efek buruk internet apabila tidak diimbangi dengan pengetahuan yang cukup dan kekuatan iman yang baik.

Disamping itu semua, internet juga banyak memiliki manfaat yang dapat membantu berbagai aktifitas masyarakat dan memberikan kemudahan-kemudahan untuk melakukan banyak

hal dalam kehidupan. Diantaranya adalah menyediakan berbagai macam informasi dalam berbagai macam bidang.

Dengan internet kita juga dapat berkomunikasi dengan cepat dan efisien dengan berbagai macam relasi dan orang-orang terdekat kita. Selain itu juga, dengan internet kita bisa melakukan bisnis dan dapat langsung melakukan transaksi secara elektronik. Biasanya dalam internet tersedia berbagai macam situs dan aplikasi dan tempat-tempat khusus yang menjadi sarana bagi kita untuk melakukannya. Dengan begitu kita bisa berbisnis dengan aman, cepat, efektif dan efisien seperti seakan-akan kita melakukannya dalam dunia nyata.

Untuk berbisnis dan bertransaksi dalam media internet diperlukan pemahaman, keseriusan, dan kemauan tersendiri. Kejelian dan kepekaan lebih dalam mengenai lawan bisnis ataupun aplikasi atau situs yang kita jumpai di internet, apakah lawan bisnis kita sehat? Dan apakah situs atau aplikasi yang kita pilih aman dan bukan bajakan? Karena apabila kita lengah atau kurang peka maka bukan tidak mungkin kita akan menjadi korban dalam bisnis *online* baik berupa Wanprestasi maupun bentuk penipuan yang berujung pada tindak pidana.

Namun disisi lain banyak orang yang sudah mulai menggunakan internet bukan hanya sebagai tempat untuk mencari berita atau informasi tentang hal apapun saja, akan tetapi orang-orang sudah mencari penghasilan. Terbukti jika kita mencoba untuk berselancar pada dunia maya, maka situs-situs yang berperan sebagai agen untuk memamerkan hasil kreatifitas yang kemudian akan dijual kepada pengunjung situs tersebut. Sudah

banyak dan gencar mempromosikan komoditi unggulannya. Memang setiap situs atau blog penyedia barang / jasa untuk diperdagangkan pasti mempunyai produk-produk unggulan tersendiri dan mempunyai strategi promosi sendiri. Ada yang fokus untuk menjual baju / pakaian (ready to wear), sepatu, makanan sampai *marchant* yang menyediakan berbagai produk harian untuk diperjual belikan.

Dengan menjamurnya situs jual beli online maka baik secara langsung ataupun tidak langsung telah berdampak besar pada perkembangan dan pertumbuhan ekonomi nasional. Lahirnya *producer-producer* jual beli online secara sengaja atau tidak sengaja sudah mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia walaupun jumlahnya tidak banyak. Mereka (*producer* jual beli online) merupakan bagian dari *Entrepreneurship*. Selain itu para pembisnis online juga dapat dijadikan contoh positif bagi para generasi muda khususnya dan masyarakat luas umumnya bahwa untuk mencari penghasilan yang mempunyai juga bisa dilakukan via internet.

Adakalanya, baik pihak penjual ataupun pihak pembeli kurang memahami tata cara berbisnis yang baik terutama melalui internet. Maksudnya, mereka terkadang kurang memahami bagaimana arti serta apa yang harus dilakukan untuk mengatasinya? Seperti apa bentuknya? Serta apa yang harus dilakukan untuk mengatasinya? Karena memang tidak semua dari mereka berlatar belakang pendidikan dari sekolah bisnis, hukum atau ekonomi dan tidak semua dari mereka mempunyai jenjang pendidikan yang sama. Jadi banyak dari mereka melakukan bisnis

online dan memanfaatkan social media untuk mempromosikan produknya dan memperjual belikannya.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah bentuk-bentuk wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara online?
2. Bagaimanakah bentuk tanggung gugat para pihak dalam perjanjian jual beli secara online?

Tujuan dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimanakah bentuk wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara *online*.
2. Untuk mengetahui bagaimanakah bentuk tanggung gugat para pihak dalam perjanjian jual beli secara *online*.

B. PEMBAHASAN

1. Bentuk-Bentuk Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Secara Online

Dalam menjalankan ataupun melakukan bisnis dalam dunia maya (e-commerce) sebenarnya banyak sekali hal yang dapat digolongkan terhadap suatu bentuk dari wanprestasi. Namun terkadang hal tersebut sering kita abaikan dan kita anggap sebagai suatu bentuk kesalahpahaman biasa dan masih bersifat permitif. Adapun bentuk-bentuk wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara online adalah:

1. Ditinjau dari sisi pembeli (*buyers*), antara lain:
 - a. keterlambatan membayar

Dalam hal ini keterlambatan pembayaran biasanya pihak yang sering melakukan hal keterlambatan tersebut

adalah pembeli (buyers). Beberapa merchant atau tahapan dalam urusan pembayaran dalam bisnis (jual-beli) online salah satu contohnya adalah ketika buyers ingin membeli barang tertentu melalui internet maka biasanya mereka harus menyetujui berapa uang yang harus mereka bayar. Setelah harga dirasa cocok atau pas, maka si pembeli harus melakukan semacam proses registrasi atau pra-dealing, kemudian pihak penjual akan mengkonfirmasi pembeli yang didalamnya juga ada perintah untuk membayar DP (*Down Payment*) melalui bank yang telah ditentukan, maka si pembeli harus melakukan pelaporan atas pembayarannya kepada si penjual. Untuk selanjutnya penjual yang akan mengirim barang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak bersamaan dengan pelunasan akhir dari si pembeli. sebagian penjual biasanya menunggu pelunasan dari si pembeli, setelah itu baru si penjual mengirim barangnya kepada pembeli.

Mengenai keterlambatan dalam proses pembayaran yang dilakukan oleh pembeli, ini yang sering terjadi dalam jual beli online dan merupakan suatu bentuk wanprestasi. Hal tersebut termasuk dalam tindakan wanprestasi jika dihubungkan dengan pendapat prof. Subekti, SH. Yaitu “Melakukan apa yang dijadikan tapi terlambat”

b. Tidak melakukan pembayaran

Setiap pembeli biasanya berbeda-beda, artinya dalam melakukan transaksi secara online mereka mempunyai tujuan dan maksud sendiri-sendiri. Pada kenyataannya ada sebagian dari pembeli yang tidak melakukan kewajiban mereka secara baik. Contohnya: tidak melakukan pembayaran. Disatu sisi si penjual telah terlanjur berbuat prestasi. Misalnya seorang yang membeli baju pada online shop. Si A telah sepakat dengan penjualnya untuk bertransaksi secara elektronik atas baju tidur model/merk ABC. Setelah semua proses dijalani, dalam artian baju sudah terlanjur dikirim kepada pembeli namun pembeli tidak kunjung membayar sisa/kekurangan uang kepada penjual dalam batas waktu tertentu.

Jika terjadi kasus seperti diatas, maka sebaiknya penjual lebih berhati-hati dan melakukan pengiriman barang kepada pembeli jika uang pembayarannya sudah lunas dan hal itu dirasa aman. Namun sebelumnya juga harus ada pembicaraan tentang aturan-aturan yang diberlakukan oleh si penjual yang harus disetujui oleh si pembeli terutama tentang proses pembayaran atas suatu barang tertentu.

- c. Melakukan pembayaran namun tidak sesuai dengan apa yang diperjanjikan / disepakati

Hal ini jarang terjadi dalam jual beli online. Pembeli yang melakukan bentuk wanprestasi seperti ini adalah pembeli yang bukan merupakan klien/pelanggan tetap

dari suatu merchant tertentu. Lebih rinci lagi dapat dijelaskan bahwa si pembeli tepat waktu dalam melakukan pembayaran atas suatu barang baik yang merupakan DP (*Down Payment*) atau pelunasan pembayaran atau juga pembayaran secara total/kontan. Akan tetapi nilai/harganya tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati. Misalnya, harga baju pesta merk ABC Rp. 950.000,- namun si pembeli hanya membayar Rp. 920.000,-. Kasus tersebut dapat dikategorikan sebagai suatu bentuk wanprestasi

2. Ditinjau dari sisi penjual (*sellers*), antara lain:

a. Mengirim barang, namun tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati

Salah satu hal utama dan penting dalam menjalankan bisnis jual beli online adalah komunikasi. Karena apabila terjadi miss communication akan menimbulkan kerugian baik secara materiil ataupun non materiil (fungsional). Pada akhirnya itu juga itu semua akan menjadi bentuk wanprestasi. Misalnya, pembeli membeli kemeja dengan merk ABC dan warna merah muda ditambah dengan enam kancing baju, namun pada saat barang tersebut dikirim oleh penjual dan telah diterima oleh si pembeli warna dari kemeja tersebut adalah merah bata dan kancing bajunya hanya ada lima buah. Maka secara non materiil si pembeli kecewa dan mungkin sudah tidak sesuai dengan acara dan yang warna baju itu akan dipakai, secara fungsional juga demikian, kancing baju

yang semula enam namun ternyata hanya lima buah. Dapat juga menjadi suatu yang dapat mengurangi nilai fungsi dan kegunaan dari barang tersebut.

Agar tidak terjadi kesalahpahaman maka sebaiknya barang yang akan dijadikan objek jual beli mempunyai profil dan gambar detail tentang barang tersebut sehingga si pembeli tidak kebingungan dan dapat lebih efektif dalam menentukan dan membeli barang. Si penjual juga harus lebih selektif dan berhati-hati dalam melakukan pengiriman barang agar pembeli tidak kecewa dan bisnisnya berjalan lancar.

b. Mengirim barang namun terlambat

Bagi penjual dalam bisnis jual beli online harus berusaha tidak melakukan kesalahan terutama dalam melakukan proses pengiriman barang kepada si pembeli. harus sesuai dengan apa yang diperjanjikan tetapi juga tidak mengalami keterlambatan. Masalah keterlambatan dapat disebabkan oleh dua faktor yaitu:

1) Unsur kesengajaan dari si penjual.

Keterlambatan dari si penjual yang disebabkan karena kesengajaan penjual itu sendiri biasanya dikarenakan barang yang telah diperjual belikan tidak ada stok ataupun terjadi kesalahan dalam proses pembuatannya/pengadaannya sehingga si penjual sengaja memperlambat pengirimannya.

2) Unsur Force Majure/Over Macht/Keadaan Memaksa

Keadaan memaksa ialah keadaan tidak dapat dipenuhinya prestasi oleh pihak penjual karena terjadi suatu peristiwa bukan karena kesalahannya. Peristiwa mana tidak dapat diketahui atau tidak dapat diduga akan terjadi pada waktu membuat perikatan. Dalam hukum *anglo sacon* (inggris), keadaan memaksa ini dilukiskan dengan istilah *Fristration* yang berarti kehilangan, yaitu suatu keadaan atau peristiwa yang terjadi diluar tanggung jawab pihak-pihak yang membuat perikatan (perjanjian) itu tidak dapat dilaksanakan sama sekali.

Misalnya, si penjual telah mengirim barang yang telah disepakati kepada pembeli akan tetapi kurir/pengantar barang terlambat tiba ditempat si pembeli. Selain itu, sulitnya mencari alamat si pembeli juga menjadi salah satu kendala yang menyebabkan terjadinya keterlambatan dalam pengiriman barang. Jadi si pembeli seharusnya memberikan alamat dengan lengkap dan jelas agar tidak terjadi keterlambatan dalam proses pengiriman barang.

Subekti mengemukakan bahwa, wanprestasi (kelalaian atau kealpaan) seorang debitur dapat berupa 4 macam:

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya.
2. Melaksanakan apa yang diperjanjikan, tetapi tidak sebagaimana diperjanjikan.
3. Melaksanakan apa yang diperjanjikan, tetapi terlambat.

4. Melaksanakan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilaksanakan.¹

Adapun beberapa bentuk wanprestasi dalam bisnis jual beli secara online. Melalui cyber space sesuai dengan bentuk-bentuk wanprestasi sebagaimana yang dikemukakan diatas, meliputi:

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya.
Misalnya dalam suatu perjanjian jual beli disepakati untuk memakai sistem pembayaran secara bertahap, yaitu besar harga barang diberikan 15% dibayar setelah surat perjanjian disepakati oleh kedua belah pihak. Tetapi setelah pihak penjual menyerahkan barangnya ternyata 15% tersebut belum juga dilunasi oleh pihak pembeli, walaupun pihak penjual telah mengirimkan tagihannya kepada pihak terkait.
2. Melaksanakan apa yang diperjanjikan, tetapi tidak sebagaimana diperjanjikan.
Dalam suatu perjanjian jual beli disepakati untuk memberikan DP yang diberikan adalah 15% setelah perjanjian disetujui. Kenyataannya kemudian sisa pembayaran selanjutnya belum dibayar oleh pihak pembeli kepada penjual sementara barang yang dijual telah diserahkan kepada pihak pembeli.
3. Melaksanakan apa yang diperjanjikan, tetapi terlambat.
Dalam suatu perjanjian jual beli disepakati memakai sistem termin dalam pembayaran harga jual barang, yaitu setelah masa garansi barang yang dijual tersebut habis. Akan tetapi

¹ Subekti, *Hukum Perjanjian*. Cet XIII, Jakarta: Intermedia, 1991, Hal. 1

setelah masa garansi dari barang yang dijual selesai masa garansinya, pihak pembeli tidak segera melaksanakan pembayaran tetapi baru melaksanakan pembayaran setelah lewat waktu dari apa yang telah diperjanjikan.

Dalam kasus ini walaupun akhirnya pihak pembeli memenuhi juga kewajibannya setelah lewat dari waktu yang diperjanjikan, tetapi karena terlambat maka sudah dapat dikatakan pihak pembeli melakukan wanprestasi. Sehingga apabila penjual tidak dapat menerima pembayaran dengan alasan keterlambatan, dia dapat dipermasalahkan, pihak pembeli telah melakukan wanprestasi karena terlambat memenuhi kewajibannya.

4. Melaksanakan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilaksanakan.

Dalam kasus ini pihak penjual tidak menjual barang dengan mutu yang sebenarnya atau barang yang dijual tersebut adalah tiruan tetapi harganya tetap sama seperti harga barang asli maka pihak penjual dapat dikatakan wanprestasi dan pihak pembeli dapat melakukan tuntutan kepada pihak penjual atas tindakannya tersebut.

2. Tanggung Gugat Para Pihak Dalam Perjanjian Jual Beli Secara Online.

Transaksi jual beli secara elektronik dilakukan oleh pihak terkait, walaupun pihak-pihaknya tidak bertemu secara langsung satu sama lain, tetapi berhubungan melalui internet.

Dalam jual beli secara elektronik, pihak-pihak yang terkait antara lain:

1. Penjual atau merchant yang menawarkan sebuah produk melalui internet sebagai pelaku usaha.
2. Pembeli yaitu setiap orang tidak dilarang oleh undang-undang, yang menerima penawaran dari penjual atau pelaku usaha dan berkeinginan melakukan transaksi jual beli produk yang ditawarkan oleh penjual.
3. Bank sebagai pihak penyalur dana dari pembeli atau konsumen kepada penjual atau pelaku usaha/merchant, karena transaksi jual beli dilakukan secara elektronik, penjual dan pembeli tidak berhadapan langsung, sebab mereka berada ditempat yang berbeda dan sangat mungkin kejauhan sehingga pembayaran dapat dilakukan melalui perantara dalam hal ini yaitu bank.
4. provider sebagai penyedia jasa layanan akses internet.

Pada dasarnya para pihak dalam jual beli secara elektronik tersebut di atas, masing-masing memiliki hak dan kewajiban, penjual/merchant merupakan pihak yang menawarkan produk melalui internet, oleh karena itu penjual bertanggung jawab memberikan secara benar dan jujur atas produk yang ditawarkan kepada pembeli atau konsumen. Selain itu penjual juga harus menjual produk yang diperkenankan oleh undang-undang. Maksudnya barang-barang yang ditawarkan tersebut, bukan barang yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, tidak rusak atau mengandung cacat tersembunyi, sehingga barang

yang ditawarkan adalah barang yang layak untuk dijual belikan. Penjual juga bertanggung jawab atas pengiriman produk atau jasa yang telah dibeli oleh seorang konsumen. Dengan demikian, transaksi termasuk tidak menimbulkan kerugian bagi siapapun membelinya. Disisi lain, seorang penjual atau pelaku usaha memiliki hak untuk mendapatkan pembayaran dari pembeli/konsumen atas harga barang yang dijualnya dan juga berhak untuk dapat perlindungan atas tindakan pembeli yang beriktikad baik dalam melaksanakan transaksi jual beli elektronik. Jadi, pembeli berkewajiban untuk membayar sejumlah harga atas produk atau jasa yang telah dipesannya pada penjual tersebut.

Seorang pembeli memiliki kewajiban untuk membayar harga barang yang telah diberinya dari penjual sesuai dengan jenis barang dan harga yang telah disampaikan antara penjual dan pembeli tersebut, selain itu mengisi data identitas diri yang sebenar-benarnya dalam formulir penerimaan. Disisi lain, pembeli/konsumen berhak mendapat informasi secara lengkap atas barang yang akan dibelinya itu. Pembeli juga berhak mendapat perlindungan hukum atas perbuatan penjual atau pelaku usaha yang beriktikad baik.

Bank sebagai perantara dalam transaksi jual beli secara online berkewajiban dan bertanggung jawab sebagai penyalur dana atas pembayaran suatu produk dari pembeli kepada penjual produk itu karena mungkin saja pembeli yang berkeinginan membeli produk dari penjual melalui internet yang letaknya berada saling berjauhan sehingga pembeli

termasuk harus menggunakan fasilitas bank untuk melakukan pembayaran atas harga produk yang telah dibelinya dari penjual, misalnya dengan proses penransferan dari rekening pembeli kepada rekening penjual.

Provider merupakan pihak lain dalam transaksi jual beli secara elektronik. Dalam hal ini provider memiliki kewajiban atau tanggung jawab untuk menyediakan layanan akses 24 jam kepada calon pembeli untuk dapat melakukan transaksi jual beli secara elektronik melalui media internet dengan penjualan yang menawarkan produk lewat internet tersebut. Dalam hal ini terdapat kerja sama antara penjual atau pelaku usaha dengan provider dalam menjalankan usaha melalui internet ini. Transaksi jual beli secara elektronik merupakan hubungan hukum yang dilakukan dengan memadukan jaringan dari sistem dan informasi.

Di dalam setiap pekerjaan timbal balik selalu ada 2 macam subjek hukum, yang masing-masing subjek hukum tersebut mempunyai hak dan kewajiban secara bertimbal balik dalam pelaksanaan perjanjian yang mereka perbuat. Perjanjian jual beli merupakan suatu perjanjian bertimbal balik, kedua subjek hukumnya yaitu pihak pembeli dan penjual mempunyai hak berkewajiban secara satu sama lain. Pada semua perjanjian, termasuk pada perjanjian jual beli ada kemungkinan salah satu pihak tidak melaksanakan perjanjian atau tidak mematuhi isi dari perjanjian secara baik dan benar. Apabila salah satu pihak tidak melaksanakan apa yang diperjanjikan atau lebih jelas, apa yang merupakan kewajiban menurut isi

perjanjian yang mereka perbuat, mereka dapat dikatakan bahwa pihak tersebut telah melakukan wanprestasi.

Wanprestasi adalah berarti ketiadaan suatu prestasi dalam hukum perjanjian, berarti suatu hal harus dilaksanakan sebagai isi dari suatu perjanjian. Barangkali dalam bahasa indonesia dapat dipakai istilah pelaksanaan janji untuk wanprestasi.²

Apabila dalam suatu perikatan si debitur karena kesalahannya tidak melaksanakan apa yang diperjanjikan, maka dikatakan itu wanprestasi.³

1. Hak dan kewajiban penjual dan pembeli dalam perjanjian jual beli secara online.

Selain melibatkan penjual dan pembeli, dalam bisnis jual beli yang menggunakan media internet, bisnis jual beli secara online juga mengikut sertakan provider internet sebagai penyedia jasa layanan jaringan internet serta bank baik swasta maupun milik negara sebagai sarana dan fasilitas pembayaran.

Kerancuan mengenai hak dan kewajiban penjual sebagai pelaku usaha dan pembeli sebagai konsumen terkadang membuat masyarakat rabun dalam menyikapinya, apalagi jika terjadi perselisihan/permasalahan antara keduanya dalam perjanjian jual beli secara online terlebih yang berkaitan dengan kata wanprestasi.

² Wirjono Prodjodikoro, *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-persetujuan tertentu*, sumur bandung, 1991. hal. 17.

³ H. Mariam Darus Badruzaman, 1974, *Hukum Perdata tentang perikatan*, Fakultas Hukum USU, Medan, Hal. 33.

Adapun hak dan kewajiban penjual dan pembeli dalam perjanjian jual beli secara online ialah:

a. Hak dan Kewajiban pembeli/konsumen.

1) Hak Konsumen

Jika kita membicarakan tentang perlindungan konsumen, hal itu juga membicarakan hak-hak konsumen. Hak-hak konsumen menurut pasal 4 Undang-undang Nomor 8 tahun 1999 antara lain, hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa dan hak memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.

2) Kewajiban Konsumen

Pasal 5 Undang-undang nomor 8 tahun 1999 menyatakan kewajiban konsumen, salah satunya yaitu membaca atau mengikuti petunjuk informasi dan prosedur pemakaian atau pemanfaatan barang dan/atau jasa, demi keamanan dan keselamatan.

b. Hak dan Kewajiban Penjual/Pelaku Usaha

1) Hak Pelaku Usaha

Pasal 6 Undang-undang dasar nomor 8 tahun 1999 menyatakan hak pelaku usaha yaitu hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang diperdagangkan.

2) Kewajiban Pelaku Usaha

Pasal 7 Undang-undang nomor 8 tahun 1999 menyatakan kewajiban pelaku usaha yaitu beriktikad baik dalam melakukan kegiatan usaha serta memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.

2. Penyelesaian perselisihan antara penjual dan pembeli jika terjadi wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara online.

Seringkali kita jumpai dalam kehidupan nyata yaitu tentang banyaknya kasus perselisihan yang berhubungan dengan wanprestasi sampai pada kasus-kasus yang berbau penipuan dalam transaksi elektronik tidak terselesaikan dengan baik. Itu semua disebabkan karena pembawaan emosi dari masing-masing pihak, padahal masih banyak alternatif untuk menyelesaikannya terutama dalam kasus yang mengenai wanprestasi.

Dalam hal terjadinya wanprestasi, maka pihak lain yang menderita kerugian dapat memilih antara beberapa kemungkinan, yaitu:

- a. Pihak yang dirugikan menuntut pelaksanaan perjanjian
- b. Pihak yang dirugikan menuntut ganti rugi
- c. Pihak yang dirugikan menuntut pelaksanaan perjanjian disertai ganti rugi
- d. Pihak yang dirugikan menuntut pembatalan perjanjian

- e. Pihak yang dirugikan menuntut pembatalan perjanjian disertai ganti rugi.⁴

Penjelasan:

- a. Pihak yang dirugikan menuntut pelaksanaan perjanjian.

Dalam suatu perjanjian jual beli secara online disepakati pembayaran dilunasi dan dipenuhi secara utuh dan penuh dalam batas waktu tertentu oleh pembeli dan selanjutnya penjual mengirim barang yang telah disepakati, namun ketika pembeli telah melakukan prestasinya tetapi penjual tidak melakukan prestasinya secara benar maka pembeli dapat menuntut pelaksanaan perjanjian jual beli secara penuh kepada penjual.

- b. Pihak yang dirugikan menuntut ganti rugi.

Dalam suatu perjanjian jual beli secara online disepakati pembayaran untuk dilunasi secara utuh terlebih dahulu kemudian penjual mengirim barang yang telah disepakati oleh pembeli, namun dalam kenyataannya barang yang dikirim mengalami kerusakan sehingga mengurangi nilai guna barang tersebut maka pihak pembeli dapat menuntut ganti rugi kepada penjual, biasanya sesuai dengan kesepakatan.

- c. Pihak yang dirugikan menuntut pelaksana perjanjian disertai ganti rugi.

Dalam suatu perjanjian jual beli secara online, disepakati bahwa pembayaran harus dilunasi terlebih dahulu secara utuh dan kemudian penjual mengirim

⁴ Undang-undang nomor 8 tahun 1999 *tentang perlindungan konsumen*

barang yang telah disepakati. Namun yang terjadi, barang yang telah dikirim terlambat dan barang tersebut tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati seperti; warna, bentuk, ukuran, dll. sehingga membuat pembeli dapat menuntut pelaksanaan perjanjian secara utuh dan ganti rugi sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

d. Pihak yang dirugikan menuntut pembatalan perjanjian.

Dalam suatu perjanjian jual beli secara online disepakati tentang pembayaran 15% terlebih dahulu dan kemudian harus dilunasi secara utuh, kemudian barang dikirim oleh penjual. Namun yang terjadi si pembeli belum juga melunasi pembayaran atas barang tersebut dalam jangka waktu tertentu. Maka penjual dapat melakukan penuntutan pembatalan perjanjian.

e. Pihak yang dirugikan menuntut pembatalan perjanjian disertai ganti rugi.

Dalam suatu perjanjian jual beli secara online disepakati bahwa pelunasan harus dilunasi secara utuh dalam jangka waktu tertentu kemudian penjual mengirim barang yang telah disepakati oleh pembeli namun yang terjadi, ketika si pembeli sudah melakukan prestasi dengan baik akan tetapi si penjual belum juga mengirim barang, maka pembeli dapat menuntut pembatalan perjanjian dan juga disertai ganti rugi.

Dari beberapa kemungkinan penuntutan dari pihak yang dirugikan tersebut di atas bagi suatu perjanjian timbal balik oleh ketentuan pasal 1266 KUHPerdara disyaratkan

apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya dapat diminta pembatalan perjanjian kepada hakim. Dengan demikian berdasarkan pasal 1266 KUHPerdara, dalam perjanjian jual beli salah satu pihak wanprestasi maka pihak yang dirugikan dapat menempuh upaya hukum dengan menuntut pembatalan perjanjian kepada hakim.

Dalam kenyataannya pada bentuk perjanjian jual beli perihal timbul perselisihan diantara mereka maka para pihak tersangkut pada isi perjanjian yang telah disetujui mereka yaitu:

1. Dilakukan penyelesaian secara musyawarah.

Musyawarah dapat ditempuh kedua belah pihak ketika kedua belah pihak sepakat untuk memilih jalan keluar tersebut. Dengan kata lain kedua belah pihak sepakat membicarakan baik-baik untuk menemukan kata sepakat dan nantinya tidak ada yang dirugikan.

2. Dilakukan lewat pengadilan dimana perjanjian dibuat

Proses penyelesaian melalui jalur pengadilan / meja hijau adalah pilihan terakhir. Biasanya dilakukan oleh salah satu pihak yang merasa dirugikan.

Penentuan jalan atau tata cara penyelesaian perselisihan di atas baik itu akibat wanprestasi atau akibat-akibat lainnya tersebut diterangkan dalam isi surat perjanjian yang mereka berbuat adalah mutlak untuk mengantisipasi hal-hal yang terbit dari perjanjian.

Pada prakteknya, para pihak / salah satu pihak dalam jual beli secara online jarang yang menempuh jalur pengadilan

untuk menyelesaikan kasus wanprestasinya, mereka lebih sering menggunakan sistem kekeluargaan sebagai upaya penyelesaian masalah wanprestasinya. Hal demikian dirasa lebih tepat dan praktis untuk ditempuh terlebih barang/jasa yang menjadi objek jual beli memiliki harga jual yang tak sepadan apabila melalui proses pengadilan.

Jika kita berbicara tentang proses tanggung gugat dalam bisnis atau perjanjian jual beli secara online, itu berarti kita akan lebih mengacu pada hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian jual beli secara online. Ketika para pihak baik penjual ataupun pembeli paham dan mengerti tentang apa saja yang menjadi hak dan kewajibannya dengan baik maka tindak wanprestasi tidak akan terjadi.

Seperti halnya pada perjanjian lainnya, pada perjanjian jual beli secara online juga diatur dalam beberapa peraturan dan undang-undang, diantaranya undang-undang nomor 11 tahun 2008 tentang informasi dan transaksi elektronik, undang-undang nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen, dan yang pasti mengaturnya adalah kitab undang-undang hukum perdata (KUHPperdata). Jadi bagi semua orang yang menjalankan bisnis jual beli online, baik penjual maupun pembeli tidak perlu lagi khawatir untuk mencoba dengan bertransaksi elektronik.

Asas kekeluargaan, asas iktikad baik, dan asas kebebasan berkontrak adalah sebagian kecil dari hal-hal yang menjadi dasar pasti dalam menjalankan bisnis jual beli secara online, karena memang berjauhan jarak dan perbedaan tempat,

maka penjual dan pembeli harus mengutamakan asas-asas diatas dalam menjalankan bisnis jual beli secara online. Dengan memegang teguh asas-asas dalam hukum perdata tersebut maka nantinya jarang terjadi bentuk-bentuk pelanggaran dan mungkin kesalahan dari kedua belah pihak. Dalam proses penyelesaian sengketa dalam bisnis atau perjanjian jual beli secara online terutama yang berhubungan dengan wanprestasi, asas-asas tersebut akan sangat dibutuhkan sehingga nantinya permasalahan tersebut dapat terselesaikan dengan baik.

Seharusnya setiap orang yang melakukan bisnis jual beli secara online (penjual atau pembeli) dapat waspada terhadap bentuk-bentuk wanprestasi. Adapun tips-tips bagi pembeli dalam perjanjian jual beli secara online agar terhindar dari bentuk wanprestasi, diantaranya:

1. Memilih *situs/wesite/onlineshop/merchant* yang sudah cukup terkenal, terlebih beriklan di televisi.
2. Memilih *situs/wesite/onlineshop/merchant* yang sudah direkomendasikan oleh rekan-rekan atau orang-orang sekitar.
3. Memilih *situs/wesite/onlineshop/merchant* yang mempunyai banyak *costemer service*, seperti *email*, nomor telpon, *handphone*, *twitter*, *facebook*, sampai pada alamat rumah.
4. Jika pertama kali membeli, cobalah membeli barang dengan harga yang murah dulu.
5. Bertanyalah dengan detail dan rinci tentang produk yang akan dibeli.

Adapun tips-tips bagi penjual dalam berbisnis jual beli secara online agar terhindar dari bentuk wanprestasi, diantaranya:

1. Menyediakan berbagai macam varian barang yang diperjual belikan.
2. Mengadakan proses jual beli dengan perekrutan member dan lebih mengutamakan member tetap dalam prosesnya.
3. Mengadakan proses registrasi dalam melakukan transaksinya.
4. Memilih perbankan yang terpercaya dan profesional sebagai fasilitator pembayaran.
5. Memberlakukan proses pembayaran penuh/*full*, baru kemudian melakukan proses pengiriman.

C. PENUTUP

1. Kesimpulan

1. Wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara online mempunyai banyak bentuk dan terkadang kita mengalaminya namun masih belum peka bahwa hal/kejadian tersebut dapat disebut suatu tindakan wanprestasi.

Misalnya: 1) Keterlambatan membayar. 2) Tidak melakukan pembayaran. 3) Mengirim barang namun tidak sesuai dengan apa yang disepakati. 4) Mengirim barang namun terlambat.

2. Jika terlanjur terjadi suatu wanprestasi dalam perjanjian jual beli secara online, baik yang dilakukan oleh pembeli

maupun penjual maka ada beberapa kemungkinan yang ditempuh oleh pihak yang merasa dirugikan sekaligus menjadi bentuk tanggung gugat dari pihak yang melakukan wanprestasi, diantaranya: 1) Pihak yang dirugikan menuntut pelaksanaan perjanjian. 2) Pihak yang dirugikan menuntut ganti rugi. 3) Pihak yang dirugikan menuntut pelaksanaan perjanjian disertai ganti rugi. 4) Pihak yang dirugikan menuntut pembatalan perjanjian. 5) Pihak yang dirugikan menuntut pembatalan perjanjian disertai ganti rugi.

2. Saran

1. Untuk masyarakat pengguna internet khususnya pihak-pihak yang menggunakan internet sebagai sarana berbisnis online / *e-commerce* / perjanjian jual beli online diharapkan untuk lebih berhati-hati dan waspada serta membekali diri dengan pengetahuan yang mumpuni tentang makna dan aturan dalam jual beli online sendiri juga tentang makna dan bentuk-bentuk yang dapat digolongkan ke dalam wanprestasi, baik dari sisi penjual ataupun pembeli sehingga nantinya dapat terjadi suatu tindakan hukum yang benar.
2. Bagi masyarakat yang bertindak sebagai penjual dalam perjanjian jual beli online harusnya lebih memahami, memperhatikan dan melakukan kewajibannya dalam perjanjian jual beli online sehingga nantinya akan mendapatkan haknya secara baik.

3. Bagi masyarakat yang berlaku sebagai pembeli semestinya lebih fokus terhadap apa yang menjadi kewajiban dan tanggung jawabnya seperti halnya penjual dan memenuhinya dengan baik agar nantinya tidak terjadi bentuk-bentuk wanprestasi yang pada akhirnya akan menimbulkan kerugian pada salah satu atau kedua belah pihak dalam perjanjian jual beli secara *online*.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdul Kadir Muhammad, 1998, *Hukum Perjanjian*, Gramedia, Jakarta.
- Edmon Makarim, *Komplikasi Hukum Telematika*, Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- E.S. Wiradipradja dan D. Budhijanto, 2002, *Perspektif Hukum Internasional tentang Cyber Law dalam Kantaatmadja*, et.al.Cyberlaw: Suatu Pengantar, Elips 11, Jakarta.
- Mariam Darus Badruzaman, 1970, *Azaz-Azaz Hukum Perikatan*, FHUSU, Medan.
- M. Yahya Harahap, 1986, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Alumni, Bandung.
- Peter Scisco, 2003, *Electronic Commerce dalam Microsoft*, Mircorsoft Encarta Reference Library 2003, *Microsoft Corporation*, Ensiklopedia Elektronik, Jakarta.
- R. Subakti, SH., 1991, *Hukum Perjanjian*, PT. Intarmasa.
- , 1991, *Hukum Perjanjian*, Cet. XIII, Intermasa, Jakarta.
- , 1995, *Aneka Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- RM. Suryodiningrat, 1996, *Perikatan-Perikatan Bersumber Perjanjian*, Tarsito, Bandung.
- Salim H.S, 2003, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Wirjono Projodikoro, 1991, *Hukum Perdata tentang Persetujuan-Persetujuan tertentu*, Sumur, Bandung.

Perundang-undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata).

Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik (ITE).

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.