

FORMASI/TERJADINYA HUBUNGAN KONTRAKTUAL MENURUT SISTEM HUKUM INGGRIS

Natasya Yunita Sugiastuti

ABSTRAK

Dalam hukum kontrak, pemahaman terhadap berbagai sistem hukum sangat penting. Hal ini disebabkan dalam hal seseorang terlibat dalam suatu perjanjian dengan pihak lain dari negara lain yang berbeda sistem hukum (cross border), ada hal-hal tambahan khusus yang perlu diperhatikan dalam penyusunan maupun pelaksanaan dan penegakan kontrak. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah formasi atau terjadinya hubungan kontraktual berdasarkan hukum Inggris.

Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif, dengan sifat deskriptif. Sepenuhnya menggunakan data sekunder yang didapat melalui studi pustaka, dengan analisis kualitatif dan disimpulkan melalui metoda induktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hukum kontrak Inggris melihat formasi kontrak berdasarkan konsep offer dan acceptance. Aspek-aspek hukum utama dalam offer adalah: syarat offer, invitation to treat, dan berakhirnya offer. Sedangkan aspek-aspek hukum utama dalam acceptance adalah: syarat acceptance, cara melakukan acceptance, postal rule serta penggunaan kontrak standar.

Kata Kunci: Formasi Kontrak, Inggris.

A. PENDAHULUAN

Menurut M. Sumampow, suatu kontrak bersifat internasional jika kontrak itu merupakan hubungan hukum yang mengikat lebih dari satu sistem hukum yang berlaku pada waktu yang sama di berbagai negara, sedangkan pertautan itu dapat disebabkan oleh orang, benua atau

perbuatan-perbuatan.¹ Jadi kontrak internasional mengandung unsur-unsur asing (*foreign element*), yaitu negara asing atau pihak swasta dari negara asing. Sudargo Gautama menegaskan bahwa kontrak internasional adalah kontrak nasional yang terdapat unsur-unsur luar negeri atau “for-

¹ M. Sumampow (1968) dalam Muhammad Syaifuddin, *Hukum Kontrak*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2012), h. 280.

eign element”.² Keberadaan unsur asing dalam kontrak internasional menimbulkan adanya dua atau lebih sistem hukum dari dua atau lebih negara tertentu yang berlaku terhadap kontrak internasional yang dibuat oleh para pihak tersebut.³ Faktor-faktor tersebut dapat menyebabkan kesalahpahaman, dalam penyusunan kontrak. Permasalahan mengenai kapan kontrak terjadi atau bagaimana kontrak terjadi/formasi kontrak, dari berbagai sistem hukum sangat penting. Hal ini disebabkan dalam hal seseorang terlibat dalam suatu perjanjian dengan pihak lain dari negara lain yang berbeda sistem hukum (*cross border*), para pihak harus memahami benar apakah berdasarkan hukum pihak lain, secara hukum kontrak telah lahir, dan dengan demikian menimbulkan hubungan hukum.

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah formasi atau terjadinya hubungan kontraktual berdasarkan hukum Inggris. Di Inggris sistem hukum didasarkan terutama pada hukum buatan hakim (hukum dikembangkan melalui keputusan oleh hakim terdahulu yang digunakan untuk memutuskan suatu kasus yang sama - disebut “*common law*”). Hukum Inggris dirasa perlu diteliti dikarenakan dipakai oleh hampir semua negara persemakmuran (*commonwealth*).⁴ Selain itu pemahaman terhadap hukum kontrak di Inggris dirasa

perlu dalam menghadapi era perdagangan bebas dan investasi asing (WTO/AFTA/APEC), di mana negara partner asing dalam kontrak-kontraknya membawa pula kaidah hukumnya.

Pertanyaan penelitian yang diangkat adalah mengenai formasi atau terjadinya hubungan kontraktual dengan adanya *offer* dan *acceptance* di Inggris. Khususnya berkenaan dengan permasalahan mengenai aspek-aspek hukum *offer* serta aspek-aspek hukum mengenai *acceptance* di Inggris

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini sepenuhnya merupakan penelitian yang bersifat normatif. Norma yang diamati adalah norma-norma hukum tentang hukum perjanjian, khususnya mengenai terjadinya kesepakatan dalam formasi *offer* dan *acceptance* berdasarkan hukum Inggris.

Sebagai bahan hukum primer atau *primary sources* digunakan bahan-bahan hukum yang dibuat secara resmi oleh pembentuk hukum dalam suatu negara.⁵ Putusan pengadilan Inggris merupakan *primary sources* karena sumber hukum utama dalam memahami hukum dalam sistem *common law* adalah keputusan pengadilan.⁶ Hal ini ditegaskan oleh Morris L. Cohen dan Kent C. Olson bahwa:

² Sudargo Gautama, *Kontrak Dagang Internasional* (Bandung: Alumni, 1976), h.. 7.

³ Muhammad Syaifuddin, *Op.Cit.*, h. 280-281.

⁴ “Hukum Inggris”, diakses dari http://id.wikipedia.org/wiki/Hukum_Inggris, 13 Juli 2013.

⁵ Morris L. Chen and Kent C. Olson, *Legal Research*, (USA: West Publishing Co., 2007), h. 7.

⁶ Peter De Cruz, *Comparative Law In A Changing World*, (London: cavendish Publishing, 2007), h. 103.

*"Judges also create and shape the common law. In a common law system, the law is expressed in an evolving body of doctrine determined by judges in specific cases, rather than in a group of pre-scribes abstract principles. As established rules are tested and adapted to meet new situations, the common law grows and change over time."*⁷

Digunakan juga bahan hukum sekunder atau *secondary sources* berupa karya-karya yang sifatnya bukan aturan hukum tetapi membahas atau menganalisa doktrin hukum.⁸ *Secondary sources* juga diartikan sebagai *secondary law*, yaitu *the term used for publications that discuss meaning of primary law. These publications are written by private individuals, companies, and organizations. Even when a publication is written by a person who is part of one of the three branches of government, the publication will considered secondary law if the author is writing in a private capacity. ... Secondary authority may be found in books, treatises, encyclopedias, dictionaries, and law review articles. This list is not exhaustive.*⁹ Bahan hukum sekunder yang utama untuk memahami formasi kontrak adalah berbagai literatur tentang hukum bisnis dan hukum kontrak di Inggris. Selain

itu karena penelitian ini berkenaan dengan sistem hukum yang berbeda, digunakan juga literatur tentang sistem hukum dan literatur tentang perbandingan hukum. Selain itu juga digunakan data-data yang yang dipublikasikan secara *online*, melalui cara pencarian *google search*. Dalam bukunya *Legal Research*, Morris L. Cohen dan Kent C. Olson menyatakan bahwa *"electronic research has significantly affected the legal research process. The computer can integrate a variety of tasks that are conducted separate print sources, such as finding cases, ... and tracking down secondary commentary."*¹⁰

Keseluruhan data diolah secara kualitatif. Dalam penelitian kualitatif ini *the literature should be used in a manner consistent with the methodological assumptions; namely, it should be used inductively so that it does not direct the questions asked by the researcher.*¹¹ Oleh karenanya dalam menjawab permasalahan penelitian, peneliti tidak sekedar berdasarkan literatur-literatur namun berangkat dari kasus-kasus yang telah diputus oleh pengadilan. *Primary sources* yang digunakan keputusan-keputusan pengadilan yang digunakan adalah relevan dengan kasus-kasus mengenai formasi kontrak di Inggris, sedangkan *secondary*

⁷ Morris L. Cohen and Kent C. Olson, *Op.Cit.*, h. 4.

⁸ *Ibid.*, h. 8.

⁹ Myra A. Harris, *Legal Research: Fundamental Principles* (New Jersey: Prentice Hall, Inc., 1997), h. 3-4. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0134379225, 3 Agustus 2013.

¹⁰ Morris L. Cohen dan Kent C. Olson, *Op.Cit.*, h. 8-9.

¹¹ John W. Creswell, *Research Design: Qualitative & Quantitative Approaches* (California: SAGE Publications, 1994), h. 21.

sources dijaga dengan memperhatikan otoritas penulis serta ke *upto date*-annya

Metoda penarikan kesimpulan mengikuti metoda berfikir induktif. Pilihan ini diambil karena Inggris sebagai negara dengan sistem *common law* merupakan sistem hukum yang memakai logika berpikir induktif dan analogi. Hal ini berlawanan dengan sistem *civil law* yang memakai metode deduktif.

In the civil law, the principle method of argument is by deduction from general principles or from statutes toward particular case. Further there is no doctrine of stare decisis. In the common law however the principle method of analysis is induction and analogy. Induction is reasoning from particular cases toward general principles. Analogy is argument from similarity. Thus the majority of common law reasoning consists in demonstrating the similarities or differences between a case which has been decided and the case at bar (the case before the court). Why make such analogies? Because of the doctrine of stare decisis. If the court made a certain decision in the past, and if the facts of this case are sufficiently similar to the facts of the previous case, then the decision of the previous case must be applied to this case.¹²

Sharon Hanson dalam *Legal Method & Reasoning* menyatakan bahwa "To

summerise, judges are involved in type of inductive reasoning called reasoning by analogy. This process reasoning by comparing examples. The purpose is to reach a conclusion in a novel situation."¹³

Melalui metoda berpikir induktif seluruh kajian tentang formasi kontrak menurut sistem hukum Inggris bukan saja dideskripsikan secara teori tetapi juga disertai dengan penjabaran aplikasi teori tersebut dalam keputusan hakim *common law*.

C. SISTEM HUKUM INGGRIS

Istilah sistem hukum mengandung pengertian yang spesifik dalam ilmu hukum yang penjelasannya dapat diuraikan berdasarkan pendapat beberapa ahli sebagai berikut: John Henry Merryman "Legal system is an operating set of legal institutions, procedures, and rules. ..." ¹⁴. Zweigert dan Kötz menjelaskan sistem hukum sebagai "...a group of jurisdictions may be classified under a generic heading by virtue of having similar characteristics, included (a) the system's historical background and development; (b) its predominant and characteristic mode of thought; (c) its particularly distinctive institutions; (d) its sources of law and the way it handles these; and (e) its ideology."¹⁵ Kemudian Razi berpendapat

¹² "An introduction to the common law," diakses dari <http://lexnet.bravepages.com/commonlaw.htm#Toc536432761>, 1 April 2013.

¹³ Sharon Hanson, *Legal Method & Reasoning*, (United Kingdom: Cavendish Publishing Limited, 2003), h. 217.

¹⁴ John Henry Merryman, *The Civil Law Tradition: An Introduction to the Legal Systems of Western Europe and Latin America* (California: Stanford University, 1969), h. 1.

¹⁵ Zweigert and Kötz (1998) dalam Peter De Cruz, *Comparative Law In A Changing World*, Third Edition (London, New York: Routledge-Cavendish, 2007), h. 3-4.

bahwa “*a legal system in the wide sense it is not made of rules alone but it is also characterised by its institutions, practice, standards of research and even the mental habits of lawyers, judges, legislators and administrators.*”¹⁶ Winterton mendefinisikan “*A legal system may be defined as the legal rules and institutions of a country ... in the narrow sense ... in the broad sense as the juristic philosophy and techniques shared by a number of nations with broadly similar legal system ...*”¹⁷ Pemahaman sistem hukum dalam arti luas dari Winterton ini kemudian dapat menjelaskan klasifikasi sistem hukum dalam tiga kelompok utama keluarga hukum (*legal family*), yaitu *civil law*, *common law* dan *socialist law*.¹⁸

Salah satu negara yang termasuk dalam kelompok keluarga hukum *common law* adalah Inggris. Inggris sekarang ini hukumnya memiliki 3 sumber, *common law*, *statute law* dan *the law of the European Community*.

1. Common Law

The common law adalah *case law* atau *judge-made law* yang pada awalnya dikenal sebagai *customary law* atau *informal law*.¹⁹ Hukum yang dibuat oleh hakim

ini dikenal sebagai *common law*, sebagai lawan dari hukum yang berasal dari perundang-undangan. Secara leksikal, pengertian *common law* menurut *Black's Law Dictionary* didefinisikan sebagai berikut:

“...as distinguished from statutory law created by the enactment of legislatures, the common law comprises the body of those principles and rules of action, relating to the government and security of person and property, which derive their authority solely from usage and customs of immemorial antiquity, or from the judgements and decrees of the court recognizing affirming, and enforcing such usage and customs, ... particularly the ancient unwritten of England.”²⁰

Pengertian secara luas, *common law* diartikan:

*In broad sense, common law may designate all that part of the positive law, juristic, and ancient custom of any state or nation of which is general and universal application, thus marking off special or local rules or customs.*²¹

Perkembangan sistem *common law* sangat berbeda dengan sistem *civil law*. Prinsip-prinsip umum *common law* tidak

¹⁶ Razi (1959) dalam Peter De Cruz, *Ibid.*, h. 4.

¹⁷ Winterton dalam Peter De Cruz, *Ibid.*, h. 3.

¹⁸ Peter De Cruz, *Ibid.*, h. 32.

¹⁹ Michael H. Whincup, *Contract Law and Practice: The English Legal System with Scottish, Commonwealth and Continental Comparisons*, ed5, (The Netherlands: Kluwer International BV, 2006), h. 2. Diakses dari books.google.com/books?isbn=9041125213, 21 Juli 2013.

²⁰ Henry Campbell Black, *Law Dictionary*, sixth Edition, centennial Edition (1891-1991), (St. Paul Minn: West Publishing Co., 1990), h. 276. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0963010603, 3 Agustus 2013.

²¹ John Henry Merryman, *Op.Cit.*, h. 23.

²² Mary Ann Glendon, *Comparative Legal Tradition* (USA: West Publishing Co., 1982), h. 142.

berkembang dari kodifikasi tetapi dari putusan-putusan hakim.²² Berdasarkan *stare decisis doctrine*, hakim-hakim harus mengikuti putusan-putusan hakim terdahulu dalam perkara-perkara yang fakta-faktanya sama. Putusan-putusan hakim itu menjadi prinsip-prinsip hukum yang dipergunakan sebagai pegangan bagi keputusan berikutnya.²³ Pada saat seorang hakim memutus suatu permasalahan baru mengenai kasus yang telah ada sebelumnya, keputusan hakim ini menjadi aturan hukum baru dan diikuti oleh hakim berikutnya. Pada akhirnya praktek ini mengkristal dalam bentuk *the binding force of judicial precedent*, dan hakim-hakim bukan hanya semata-mata harus menggunakannya sebagai pedoman, tetapi terikat untuk mengikuti keputusan yang telah ada terlebih dahulu.²⁴ Artinya jika substansi kasus yang terlebih dahulu sama atau mirip dengan kasus yang telah terlebih dahulu diputuskan, maka harus diputus dengan cara yang sama. Keputusan hakim yang terlebih dahulu harus dianggap benar meskipun menurut pandangan hakim yang sekarang, kasus pertama telah diputus dengan cara yang

salah.²⁵ Di Inggris "*Binding precedents are formed not only by the judgment of court of last instance but, within certain limits, by the decisions of lower court as well.*"²⁶

Selanjutnya *common law* Inggris berkembang ke Amerika Serikat yang semula adalah koloni Inggris. Namun, Amerika dalam perkembangan hukum bisnisnya melakukan "kodifikasi" yang terkenal dengan *Uniform Commercial Code (UCC)* sebagai hukum nasional di bidang perdagangan dan diterapkan di semua negara bagian Amerika Serikat kecuali Louisiana. Hal ini sering dikatakan bahwa *common law* mendekati *civil law* dengan adanya *UCC*, mirip dengan suatu kodifikasi.²⁷

2. Statute law

Statue law adalah hukum yang dibuat oleh parlemen. Parlemen terdiri dari *House of Commons*, *House of Lords* dan *Monarch*. Tiga elemen ini bersama-sama bertanggung jawab terhadap pembuatan standar-standar,²⁸ misalnya perjanjian-perjanjian internasional dan konvensi-

²² Joseph Dainow, "The Civil Law and the Common Law: Some Points of Comparison," *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 15, (1967), h. 425; Valerio Gremientieri and Cornelius Joseph Golden, Jr., "The United Kingdom and the European Court of Justice: An Encounter Between Common and Civil Law Traditions," *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 21, (1973), h. 689-687.

²³ Kenneth Smith and Denis J. Keenan, *English Law* (London: Pitman Publishing, 1975), h. 3. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0273000586, 3 Agustus 2013.

²⁴ Delmar Karlen, "Common Law," dalam Rifyal Ka'bah, *Indonesian Legal History* (Jakarta: Universitas Indonesia-Fakultas Hukum Pascasarjana, 2002), h. 44-45.

²⁵ Valerio Gremientieri, Jr., *Op. Cit.*, h. 687.

²⁶ John Henry Merryman, "On the Convergence (and Divergence) of the Civil Law and the Common Law," *Stanford Journal of International Law*, (1981), Hal. 45; William F. Fox, Jr., *International Commercial Agreements: A Primer on Drafting, Negotiating and Resolving Disputes*, Third Edition (The Hague: Kluwer Law International, 1998), h. 24-29.

²⁷ Michael H. Whincup, *Op.Cit.*, h. 5.

konvensi tidak langsung menjadi bagian dari hukum Inggris tetapi harus diratifikasi lebih dahulu oleh parlemen. Baik *statue law* dan *common law* keduanya dapat diterapkan bersamaan terhadap kasus-kasus yang dihadapi, tetapi bila dua hukum tersebut saling bertentangan satu sama lain maka hakim terikat untuk mengikuti *statute*.²⁹ Dalam praktek hakim lebih memilih menerapkan ketentuan hukum yang telah diterapkan dalam pemecahan kasus-kasus.³⁰

3. *European Community Law*

Sistem hukum Inggris berbeda dengan di negara-negara Eropa, tetapi sekarang ini hukum Eropa semakin mempengaruhi hukum di United Kingdom. Bangsa Romawi menduduki Inggris 55 BC sampai AD 430. Negara-negara Eropa yang merupakan bagian kerajaan Romawi dipengaruhi oleh hukum Romawi. Meskipun hukum romawi merupakan subjek bahasan di universitas-universitas di Inggris, tetapi hukum Inggris tidak mendapat pengaruh langsung dari hukum Romawi. Di Inggris hukum Romawi hanya mempengaruhi beberapa bidang hukum tertentu saja terutama setelah *The United Kingdom* tahun 1973 bergabung dalam *European Economic Community* (sekarang disebut *European Union*), yaitu dengan mengundangkan *the European Community Act 1972* yang menyetujui

diterapkannya *Community Law* di pengadilan UK.³¹ *The European Community Act 1972* berlaku bagi Inggris sebagai anggota *Eoruepan Union*. Keputusan dari *European Court of Justice* berlaku mengesampingkan hukum *common law* dan *statute law*.

D. Sumber Hubungan Hukum (*Obligation*) Dalam Hukum Kontrak Inggris

Membahas hukum kontrak Inggris berarti bicara tentang *common law* di Inggris, artinya sebagian besar aturan-aturan dan prinsip-prinsip hukum kontrak berasal dari *case law* dan penerapan doktrin preseden.³² *Common law* di Inggris dibentuk oleh hakim-hakim Inggris diberbagai tingkat pengadilan sejak berabad-abad lalu berdasarkan keputusan-keputusan pengadilan yang ada (preseden), pemahaman hakim mengenai bisnis dan perdagangan, serta logika berfikir hakim sendiri. Sampai saat ini pengadilan tetap 'membuat' *common law* meskipun sekarang parlemen melalui *Act of Parliament* dapat melakukan perubahan ataupun memperbaiki bahkan membatalkan *common law*. Prinsip preseden memiliki kedudukan penting dalam struktur hirarki pengadilan. Struktur tertinggi pengadilan Inggris adalah *House of Lords*. Semua

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Ewan Macintyre, *Business Law*, (England: Pearson Education Limited, 2010), h. 11, 8-9

³¹ *Ibid.*, h. 9, 15 dan 29.

³² Richard Stone, *The Modern Law of Contract*, ed.9, (Abingdon, Oxon: Routledge Cavendish, 2011), h. 2. Diakses dari books.google.com/books?isbn=1136702814, 21 Juli 2013.

pengadilan yang lebih rendah harus mengikuti keputusan *House of Lords*. Pengadilan di bawah *House of Lords* adalah *House of Appeal*. *House of Appeal* harus mengikuti keputusan *House of Lords* sekaligus juga mengikuti keputusan-keputusan ditingkatnya. Di bawah *House of Appeal* adalah *High Court*. *High Court* harus mengikuti keputusan *House of Lord* dan *House of Appeal*. Meskipun dalam praktek *High Court* seringkali mengikuti keputusan di tingkatnya sendiri, tetapi ini bukan suatu keharusan. Dengan demikian pengadilan di semua tingkat harus memperhatikan keputusan-keputusan dari kasus-kasus yang pernah ada sebelumnya, kecuali secara fundamental kasusnya berbeda dengan kasus terdahulu. Kasus seperti ini disebut dengan *distinguishing cases*, dalam kondisi ini hakim harus memutus perkara berdasarkan kepatutan yang ada dan kemudian keputusan ini akan menjadi preseden bagi keputusan berikutnya.³³

Menurut hukum Inggris hukum kontrak merupakan bagian dari hukum

perdata yang lingkupnya adalah *contract, tort, property, trusts and family law*.³⁴ Sedangkan bila ditinjau berdasarkan sumber tanggung jawab hukum perdatanya, hukum Inggris membedakan antara tanggung jawab berdasarkan *contract*, *tort* dan *unjust enrichment*.³⁵ Hukum kontrak Inggris membedakan kontrak dalam bilateral dan unilateral.³⁶ Dalam hukum kontrak Inggris, *consideration* dalam kontrak bilateral merupakan unsur yang amat penting, karena hukum kontrak Inggris didasarkan pada prinsip *bargain* (tawar menawar). Kedua belah pihak memberikan sesuatu pada pihak lain. 'Sesuatu' yang diberikan ini disebut *consideration*.³⁷ Dengan demikian hanya *bargain promise* atau *promises* yang diikuti oleh *consideration* saja yang mengikat.³⁸ *Consideration* merupakan syarat bahwa kontrak hanya mengikat jika dalam kontrak terdapat elemen kontraprestasi atau suatu imbalan. Syarat ini sangat penting bagi hukum kontrak di Inggris.³⁹ Dalam hukum Inggris kontrak tanpa *consideration* termasuk dalam kontrak unilateral.

³³ Max Young, *Understanding Contract Law*, (Oxon, England: Routledge-Cavendish, 2010), h. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0203864239, 21 Juli 2013.

³⁴ Ewan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 11

³⁵ Mindy Chen-Wishart, *Contract Law*, (Oxford-UK: Oxford University Press, 2012), h. 30. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0199644845, 21 Juli 2013.

³⁶ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 79.

³⁷ Max Young, *Op.Cit.*, h. 4.

³⁸ Andrew S. Burrows, *Understanding The Law of Obligation: Essays on Contract, Tort and Restitution*, (Oxford-UK: Hart Publishing, 1998), hal. 3. Diakses dari books.google.com/books?isbn=1901362388, 21 Juli 2013.

³⁹ Gillian Black, *Woolman on Contract: Greens Concise Scots Law*, (London: Thomson Reuters (Legal) Limited, 2010), h. 12.

E. FORMASI/TERJADINYA HUBUNGAN KONTRAKTUAL MENURUT SISTEM HUKUM INGGRIS

1. Penawaran (*offer*) Menurut Hukum Inggris

Kontrak dalam hukum Inggris terbentuk melalui proses *offer* dan *acceptance*. Satu pihak memberikan *offer* dan pihak lain menerima *offer* tersebut. *Offer* merupakan pernyataan yang mengandung syarat-syarat yang diajukan oleh *offeror* kepada *offeree* sebagai dasar perjanjian, di dalamnya juga terdapat janji-janji baik secara tegas maupun diam-diam yang harus dipatuhi apabila syarat-syarat yang diajukan diterima.⁴⁰ *Offer* ini dapat dibuat tertulis, lisan, ataupun dapat disimpulkan melalui perbuatan *offeror*. Melalui proses ini terjadilah *consensus in idem* atau *meeting of the minds* dari para pihaknya, dan saat inilah lahir suatu kontrak.⁴¹ Konsensus atau sepakat atau kesesuaian kehendak menurut sistem hukum *common law* Inggris dikatakan telah tercapai apabila para pihaknya telah sepakat mengenai hal-hal tertentu dalam perjanjian (*they have agreed on a common matter*).

Dalam hukum Inggris seseorang yang memberikan *offer* dalam kontrak unilateral

setuju untuk terikat jika pihak *offeree* melakukan suatu perbuatan tertentu, bukan bila *offeree* berjanji melakukan suatu perbuatan tertentu. Kontrak seperti ini disebut unilateral (sepihak) karena hanya salah satu pihak saja, yaitu *offeror* yang memberikan janjinya. Pihak *offeree* tidak bisa memberikan penerimaannya (*accept*) dengan berjanji akan melakukan perbuatan yang diminta, melainkan harus dengan secara faktual melaksanakannya.⁴² Ciri lain dari kontrak unilateral adalah penerimaan terhadap *offer* tidak perlu dikomunikasikan kepada *offeror*.⁴³ Dalam *Carlill v The Carbolic Smoke Ball Company* (1893) 1 QB 525:

Tergugat merupakan produsen obat flu yang menyatakan bahwa *smoke ball* produksinya menyembuhkan banyak penyakit dan memberikan kekebalan terhadap flu. Tergugat mengiklankan produknya dengan gencar, menyatakan bahwa jika seseorang yang telah mengkonsumsi *smoke ball* dengan benar tetapi tetap terjangkit flu akan dibayar £ 100. Dalam iklan tersebut juga disebut bahwa produsen *smoke ball* telah menandatangani sejumlah £ 1000 di *Regent Street Bank*. Penggugat, Mrs. Carlill, tertarik dengan iklan tersebut, membeli *smoke ball* dan menggunakan sesuai aturan pakai, namun tetap terkena flu. Dia menuntut

⁴⁰ Hector L MacQueen and Joe Thomson, *Contract Law in Scotland*, (UK: Bloomsbury Professional Limited, 2012), h. 45

⁴¹ *Ibid.*, h. 115. Lihat juga Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 77. Lihat juga Gillian Black, *Business Law in Scotland*. Edinburg: W.Green, 2011), h. 118.

⁴² Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 79.

⁴³ *Ibid.*, h. 80.

pemberian £ 100. Produsen obat menolak untuk memberikan hadiah tersebut dengan alasan iklan hanya merupakan suatu cara untuk menarik peminat, bukan *offer*. Kedua, kontrak tidak bisa ditujukan pada semua orang di dunia. Ketiga, janji-janji yang diberikan terlalu samar untuk dianggap sebagai *offer*.

Dalam kasus tersebut *Smoke ball company* berjanji bahwa jika seorang mengkonsumsi *smoke ball* dan terkena flu, mereka akan mendapat penggantian uang. Di sini Mrs Carlill tidak berjanji bahwa dia akan terjangkit flu. Dia melakukan *acceptance* dengan secara nyata memenuhi persyaratan, yaitu mengkonsumsi *smoke ball* dan terkena flu. Pengadilan banding memutuskan bahwa: Penggugat (Mrs Carlill) telah melakukan kontrak dengan produsen obat dan berhak atas uang £ 100. Iklan dianggap sebagai *offer* dalam kontrak unilateral. *Offer* nya berisi bahwa *acceptance* terjadi dengan mengkonsumsi *smoke ball* sesuai aturan pakai dan terjangkit flu. Penggugat telah memenuhi persyaratan tersebut dan karenanya terjadi penerimaan.⁴⁴

a. Syarat *offer*

Pertama, di Inggris mensyaratkan bahwa dalam suatu *Offer* harus mengandung pernyataan seseorang (*offeror*) akan kehendaknya untuk terikat pada

suatu kewajiban dengan syarat-syarat tertentu. Pernyataan kehendak ini dibuat dengan maksud, dengan diterimanya syarat-syarat tertentu tersebut oleh pihak lain (*offeree*) terjadilah kontrak, pihak yang memberikan penawaran (*offeror*) terikat untuk melaksanakan kewajibannya.⁴⁵ Di Inggris ditekankan bahwa *offeror* dalam melakukan *offer* harus memiliki kehendak untuk terikat (*should intend to be bound*) melaksanakan kewajiban-kewajiban yang ada dalam *offer*-nya

Kedua, dalam hukum Inggris secara tegas dinyatakan bahwa *an offer is nothing until it is communicated to the offeree*.⁴⁶ *Offer* yang tidak disampaikan, atau ditulis tetapi tidak disampaikan pada *offeree*, *offer* seperti ini tidak memiliki daya ikat. Demikian juga bila *offer* dikirimkan tanpa persetujuan *offeror*, *offer* ini tidak memiliki daya ikat.⁴⁷ Dalam *Burr v Police Commissioners of Bo'ness* (1961) 1 QB 394 pengadilan menolak gugatan B dengan alasan *offer had never been legally communicated to him*. Kasusnya sebagai berikut:

B dipekerjakan oleh *Commissioner* sebagai inspektur sanitari. B merasa dipekerjakan dengan upah yang tidak memadai. *Commissioner* kemudian menaikkan gajinya dengan ketentuan B berada di bawah supervisi orang lain. *Commissioner* tidak menyampaikan hal ini

⁴⁴ *Ibid.*, h. 79.

⁴⁵ Ewan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 76-77.

⁴⁶ *Ibid.*, h. 120.

⁴⁷ *Ibid.*

secara pribadi pada B, tetapi informasi ini “bocor” dan diketahui B. B protes tidak setuju bekerja di bawah supervisi pihak lain. *Commissioner* membatalkan kenaikan gaji B. B menggugat, menyatakan dia berhak atas upah yang lebih tinggi. Pengadilan menolak gugatan B dengan pertimbangan bahwa *offer* tidak disampaikan secara sah kepadanya.⁴⁸

- b. Hal-hal yang bukan merupakan *offer* adalah undangan untuk melakukan penawaran (*Invitation To Treat*)

Kata *treat* memiliki banyak arti. Dalam hukum kontrak sehubungan dengan *offer* dan *acceptance*, *treat* berarti negosiasi; *invitation to treat* berarti undangan untuk bernegosiasi. Syarat *offer* dalam hukum Inggris adalah bahwa *offeror* harus memiliki kehendak untuk terikat (*should intend to be bound*) melaksanakan kewajiban-kewajiban yang ada dalam *offer*-nya.⁴⁹ Di mata hukum, “kehendak untuk terikat” ini membedakan *offer* dari ajakan untuk bernegosiasi. Meskipun digunakan kata *offer*, *invitation to treat* menurut hukum tidak dapat langsung dikatakan sebagai *offer*. Hal penting untuk membedakan *offer* dengan *invitation to treat* terletak pada fakta bahwa dengan diterimanya suatu *offer* timbulah kesepakatan, sementara terhadap *invitation to treat* tidak dapat dilakukan penerimaan.

Dalam hukum Inggris dikatakan bahwa suatu *invitation to treat* semata-mata hanya mengawali proses negosiasi. Masih perlu adanya *offer* dari pihak lain sebelum diberikannya *acceptance* yang menyebabkan terjadinya kontrak. Dalam memutuskan apakah pihak yang satu telah mengadakan *offer* pada pihak lain, hakim memutuskan berdasarkan maksud para pihaknya, adanya kehendak disimpulkan berdasarkan semua fakta yang ada pada kasusnya.⁵⁰

- 1) Iklan penjualan/*advertisement for sale*

Dalam hukum Inggris, apakah iklan merupakan suatu *offer* untuk menjual suatu barang ataukah hanya semata-mata *invitation to treat* terletak pada kehendak orang yang memasang iklan (*the answer lies in the intention of the person placing the advertisement*).⁵¹ Bila pengiklan berkehendak untuk terikat menjual suatu barang tertentu pada siapapun yang membaca iklan tersebut, maka itu adalah *offer*. Jika pengiklan tidak memiliki kehendak seperti itu, namun hanya berkeinginan mengundang orang-orang yang berminat, maka hal tersebut hanya *invitation to treat*. Pengadilan Inggris dalam *Harris v Nickerson* (1873) LR 8 QB 286 memutuskan bahwa suatu iklan hanya semata-mata

⁴⁸ Gillian Black, *Business Law...*, Op.Cit., h. 120.

⁴⁹ Ewan Macintyre, Op.Cit., h. 77.

⁵⁰ Ibid., h. 77.

⁵¹ Ibid., h. 78.

infitation to treat. Kasusnya sebagai berikut:

Sebuah badan lelang mengiklankan di surat kabar London bahwa akan dijual lelang perabotan kantor di jalan Bury St Edmunds. Dalam iklan dinyatakan bahwa penawar tertinggi akan memenangkan lelang. Penggugat berkendara dari London ke St Edmunds dan membeli beberapa barang lelang. Tetapi perabotan kantor yang dia ingin beli tidak ada dalam barang-barang yang dilelang. Penggugat menuntut kerugian untuk segala biaya yang telah dikeluarkan. Pengadilan memutuskan bahwa penggugat tidak berhak atas penggantian kerugian. Iklan hanya semata-mata *invitation to treat* bukan suatu *offer*. *The advertisement was merely an invitation to treat and did not amount to definite offer. It amounted to a declaration of intention rather than a promise to put the goods up for sale.*⁵²

Iklan penjualan di majalah, surat kabar, televisi atau media lainnya di mata hukum biasanya dianggap sebagai *invitation to treat* yang dengan diterimanya "*offer*" tidak menimbulkan suatu kontrak.⁵³ Tetapi dalam hal-hal tertentu situasinya dapat berbeda,⁵⁴

misalnya seperti dalam kasus *Carlill v The Carbonik Smoke Ball*, fakta bahwa telah didepositkan dana di *Alliance Bank* oleh Carbonik secara objektif merupakan indikasi bahwa perusahaan bermaksud untuk terikat secara hukum.⁵⁵ Hakim Posser dalam *Dawson International Plc v Coats Paton Plc*, 1993 S.L.T. 80 menyatakan: "dalam mempertimbangkan apakah di antara pihak terdapat kontrak, sangat penting untuk melihat pada fakta yang ada, fakta tersebut digunakan untuk mengungkap apakah ada kehendak untuk terikat dalam kontrak.

Tergugat adalah perusahaan tekstil besar di Scotland. Awal 1986 wakil direktur bertemu dengan peminat, mendiskusikan kemungkinan adanya penawaran mereka. Disetujui oleh tergugat untuk merekomendasikan *offer* mereka pada pemegang saham dan ini telah dilakukan. Tiba-tiba, tergugat membatalkan rekomendasinya. Para peminat beranggapan ada kontrak di mana tergugat akan merekomendasikan offernya. Peminat menuntut ganti kerugian atas biaya kegagalan pengambilalihan. Pengadilan memutuskan tidak ada kontrak yang terjadi.⁵⁶

⁵² *Ibid.*, h. 86.

⁵³ *Ibid.*, h. 78.

⁵⁴ *Ibid.* Lihat juga Gillian Black, *Woolman on...*, *Op.Cit.*, h. 19.

⁵⁵ Gillian Black, *Woolman on...*, *Op.Cit.*, h. 19.

⁵⁶ *Ibid.*, h. 19-20.

2) Barang-barang *display/display of the goods for sale*

Dalam pandangan hukum Inggris, memajang barang-barang untuk dijual (bahkan meskipun telah ditempel harga pada barang) bukan suatu *offer* tetapi hanya *invitation to treat*. *Offer* nya justru dilakukan oleh konsumen saat dia berkehendak membeli barang seharga yang tercantum pada label. Toko bebas untuk menolak atau menerima *offer* dari konsumen. Dikatakan ada *acceptance* saat kasir menerima uang yang disodorkan oleh konsumen untuk pembayaran barang tersebut di konter pembayaran.⁵⁷

Menganai *shop display*, hakim Somervell JJ dalam *Pharmaceutical Society of Great Britain v Boots Cash Chemists (Southern) Ltd* (1953) 1 QB 401 menetapkan bahwa pada toko di mana tidak ada *self-service*, meskipun dipajang barang-barang dengan maksud konsumen memilih dan mengambil sendiri, kontrak tidak terjadi saat konsumen memilih barang yang diinginkan tetapi saat pegawai toko menerima *offer* konsumen tersebut.⁵⁸ Kasusnya sebagai berikut: Tergugat dituduh melakukan pelanggaran atas penjualan *listed drug*. Tergugat menjalankan toko *self service* di mana barang-barang yang

dijual dipajang pada rak. Konsumen datang mengambil barang yang diinginkan dan membawanya ke kasir. Barang yang dipajang, termasuk *listed drug* diberi label harga. Seorang ahli farmasi hadir didekat kasir untuk mengamati konsumen yang mengambil obat-obatan. Penuntut beranggapan bahwa jual beli telah terjadi saat konsumen memasukkan barang dalam keranjang.

Pengadilan banding memutuskan: *Boots*/tergugat tidak bersalah. Memajang barang-barang di supermarket merupakan *invitation to treat*, bukan *offer* untuk menjual. Tindakan konsumen mengambil barang dari rak, meletakkan dalam keranjang dan membawanya ke kasir merupakan *offer* untuk membeli. *Offer* untuk membeli dari konsumen diterima (*accepted*) saat kasir melepas tag harga. Karenanya kontrak terjadi di bawah pengawasan ahli farmasi sehingga tidak ada pelanggaran yang terjadi.⁵⁹ Demikian juga dalam *Fisher v Bell* (1961) QB 394, tergugat memajang *flick knife* di jendela toko. Catatan di sebelah pisau bertuliskan: "*Ejector knife - 4s*". Tergugat dituduh melakukan tindakan kriminal melanggar *The Restriction of Offensive Weapons Act 1959* karena melakukan *offer* penjualan pisau.

⁵⁷ Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 120.

⁵⁸ Erwan Macintyre, *Op.Cit.* h. 80.

⁵⁹ *Ibid.*, h. 80-81.

Pengadilan memutuskan: tergugat tidak bersalah. Memajang pisau bukan *offer* untuk menjual, tapi hanya *invitation to treat*. Dalam kasus ini hakim Lord Parker menyatakan: memajang suatu barang dengan harga tertera pada barang tersebut semata-mata hanya *invitation to treat*. Hal ini merupakan hukum yang umum.⁶⁰

3) Tender

Di Inggris, kecuali dalam undangan tender ditentukan lain, hukum menganggap undangan tender sebagai *invitation to treat*.⁶¹ *Offer* nya datang dari peminat tender saat mereka mengajukan tender. Pembuat tender bebas apakah menerima atau menolak tender tersebut,⁶² tidak peduli apakah peminat/peserta tender mengajukan harga terendah.

Apakah iklan/undangan tender dianggap sebagai *offer* atau hanya *invitation to treat* dapat juga tergantung pada kalimat yang digunakan pada iklan. Misalnya undangan tender menyebutkan bahwa pemasang harga tertinggi akan memenangkan tender, maka undangan ini dianggap sebagai *offer* dalam kontrak unilateral. Peserta tender yang mengajukan harga tertinggi dianggap melakukan penerimaan terhadap

penawaran dan terjadi kontrak,⁶³ prinsip ini jelas diterapkan dalam *Spencer v Harding* (1870) LR 5 CP 561. Hakim Willes J dalam kasus tersebut menyatakan "*the invitation for tenders would have been the offer of unilateral contract if it had gone to say 'and we undertake to sell to the highest bidder.'*"⁶⁴

Penggugat mengiklankan bahwa akan melelang barang tertentu melalui tender. Dalam iklan ditulis "*we are instructed to offer to the wholesale trade for sale by tender the stock-in-trade of Messrs. G. Eilbeck and Co ...*" ditulis pula lokasi di mana barang-barang tersebut dapat dilihat, waktu pembukaan tender dan bahwa pembayaran harus tunai. Penggugat mengajukan harga tertinggi tetapi tergugat menolak menjualnya. Pengadilan memutuskan: *the defendants did not have to sell. Their advertisement asking for tenders was only an invitation to treat. The claimant had made an offer but the defendants had no obligation to accept this.*

Demikian juga dalam *Blackpool & Fyde Aero Club Ltd v Blackpool Borough Council* (1990) 3 All ER 25d itunjukkan bahwa suatu iklan ten-

⁶⁰ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, hal. 80. lihat juga Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 120.

⁶¹ Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 119. Lihat juga Gillian Black, *Woolman on...*, *Op.Cit.*, h. 23.

⁶² *Ibid.*, h. 119

⁶³ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 87.

⁶⁴ *Ibid.*

der dapat menimbulkan kewajiban yang mengikat. Kasusnya sebagai berikut:

Tergugat adalah pemilik dan penyelenggara airport. Penggugat mengirim undangan tender pada Klub penggugat dan kepada 6 pihak lainnya yang berafiliasi dengan airport. Tender harus diajukan dalam amplop tertutup tanpa ada identitas apapun dari peserta tender. Tergugat menyatakan bahwa hanya tender yang diterima tanggal 17 Maret 1983 pukul 12 siang akan diterima. Pengajuan tender penggugat dimasukkan dalam box surat tergugat tanggal 17 Maret jam 11 siang, namun dianggap terlambat dan karenanya tidak diperhitungkan dalam tender. Penggugat menuntut kerugian akibat wanprestasi terhadap kontrak, dengan alasan bahwa Council berjanji bahwa tender yang diterima sebelum batas waktu akan disertakan dalam tender. Terhadap kasus ini pengadilan memutuskan *The circumstances of the case indicated that an offer of unilateral contract had impliedly been made. This offer was made to the seven potential tenderers and promised that if they submitted their tender in the correct way then in return they would have their tender opened and considered, along with other tenders which were considered.*⁶⁵

Atas dasar pemikiran tersebut maka penggugat berhak atas ganti kerugian, karena dalam undangan tender ditentukan suatu syarat, sehingga timbul kewajiban yang mengikat terhadap peserta tender yang memenuhi syarat.

4) Lelang/Auction

Dalam hukum Inggris, undangan lelang merupakan *invitation to treat*, di mana *offer* diberikan oleh peserta lelang. Pengundang lelang berhak untuk menerima atau menolak *offer* tersebut tanpa harus mempertimbangkan harga yang diajukan, kecuali ditetapkan bahwa pemenang lelang adalah penawar harga tertinggi.⁶⁶ Jika sebuah lelang diiklankan "*without reserve*" (tanpa menetapkan harga) berarti jenis lelang ini menentukan pemenang lelang adalah orang yang memasang penawaran tertinggi dengan catatan tidak terikat dengan harga tertentu (berapapun harganya). Penawaran ini merupakan kontrak unilateral, dengan janji menjual pada penawar tertinggi, meskipun harga tertinggi itu sebenarnya harga yang rendah. Dalam *Barry v Davies (T/A Heathcote-Ball & Co)*, 2000, 1 WLR 1962 (pengadilan banding) menetapkan bahwa kontrak telah terjadi saat diajukan harga tertinggi. Dua mesin dilelang tanpa ada "*reserve price*". Masing-masing mesin

⁶⁵ *Ibid.*, h. 88.

⁶⁶ Hector L MacQueen and Joe Thomson, *Op.Cit.*, h. 48.

berharga £14000, pelelang berharap harga £ 5000. Penggugat memasang harga £400 tetapi pelelang menolak menerima harga tersebut. Setelah lelang, mesin terjual pada pihak ketiga seharga £3000.

Pengadilan memutuskan bahwa pelelang wanprestasi terhadap kontrak dan penggugat berhak atas ganti rugi £27.600, yaitu selisih antara harga yang dipasang dengan harga yang harus dibayar bila dia membeli mesin tersebut ditempat lain. Dalam perkara tersebut pelelang melelang mesin tanpa "reserve price" sehingga tergolong sebagai kontrak unilateral, penggugat sudah datang ke pelelangan dan memberikan penawaran harga tertinggi.⁶⁷ Harus diperhatikan bahwa penjualan pada lelang biasanya terdapat "reserve price", sehingga penjual lelang akan menolak menjual bila pemasang harga tertinggi tidak mencapai "reserve price".⁶⁸

c. Berakhirnya Offer/Termination of Offer

Offer tetap berlaku sampai *offer* tersebut diakhiri. Begitu suatu *offer* berakhir, dia tidak berlaku lagi dan tidak dapat di-accept.

1) Diakhiri dengan cara dibatalkan atau

dicabut

Dalam hukum Inggris *offer* dapat diakhiri dengan cara dibatalkan (*withdrawing*) atau dicabut (*revoking*) kapanpun sebelum ada *acceptance*.⁶⁹ Pencabutan *offer* tidak harus dilakukan oleh *offeror* namun dapat dilakukan oleh pihak ke tiga dengan syarat *offeror* atau *authorised agent* (pihak ketiga) memastikan bahwa pencabutan tersebut dikomunikasikan langsung pada *offeree*.⁷⁰

Pencabutan *offer* harus memenuhi persyaratan, yaitu dilakukan sebelum *offer* diterima, dan harus diinformasikan pada *offeree*. Bila pencabutan tidak diinformasikan pada *offeree* maka *offeree* tetap dapat melakukan penerimaan (*acceptance*) dan terjadilah kontrak yang mengikat secara hukum.⁷¹ Dalam *Re London and Nothern Bank, v Parte Jones* (1900) 1 Ch 220 pengadilan memutuskan tidak ada kontrak karena surat pencabutan diterima sebelum ada *acceptance*:

Penggugat mengajukan pembelian saham disebuah perusahaan. Tanggal 26 Oktober 1898 penggugat menulis surat mencabut pengajuannya. Surat pencabutan diterima pihak perusahaan jam 8.30 am tanggal 27 Oktober dan

⁶⁷ Erwan Macintyre, *Op.Cit.* h. 86.

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ *Ibid.*, h. 93. Lihat juga Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 121. Gillian Black, *Woolman on...*, *Op.Cit.*, h. 23.

⁷⁰ *Ibid.*, h. 94

⁷¹ *Ibid.*, h. 93. Lihat juga Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 121.

dibaca jam 9.30 am. Pada jam 7 am tanggal 27 Oktober pihak perusahaan telah menitipkan surat *acceptance* pada petugas pos dengan membayar uang tip. Surat *acceptance* ini dikirim pada penggugat jam 7.30 am, 27 Oktober. Penggugat dalam gugatannya meminta agar namanya dihapus dalam daftar perusahaan, dengan alasan karena *offer*nya telah dicabut sebelum terjadi *acceptance*, maka tidak ada kontrak untuk membeli saham. Pengadilan memutuskan: surat pencabutan diterima sebelum surat *acceptance* efektif, karenanya tidak terjadi kontrak.⁷²

Pencabutan *offer* tidak boleh dilakukan bila *offeror* pada awalnya telah mengikatkan dirinya untuk tetap membiarkan *offer* tersebut terbuka, guna keperluan tersebut biasanya *offeree* membayar sejumlah uang kepada *offeror*. Dalam *Dickinson v Dodds* (1876) 2 Ch D 463 (Pengadilan banding) diputuskan bahwa tidak ada kontrak antara penggugat dan tergugat karena *no consideration had been provided to keep the offer open, it could be revoke at any time*.⁷³

Dalam kontrak unilateral, *offeror* dalam *offer* nya berjanji memberikan hadiah bila suatu perbuatan tertentu

dilakukan. *Acceptance* terjadi bila perbuatan tersebut telah sepenuhnya selesai dilakukan. Selama *offeree* belum sepenuhnya melaksanakan perbuatan tersebut maka *offeror* berhak mencabut *offer* nya. Namun demikian dalam kontrak unilateral harus dianggap tidak boleh dicabut manakala *offeree* telah memulai melaksanakan perbuatan yang diminta, atau setidaknya harus diperhatikan sifat *offer* tersebut, juga kehendak pihak-pihaknya. Hal ini misalnya dapat dilihat pada kasus *Errington v Errington & Woods* (1952) 1 KB 290 di mana hakim Denning LJ menetapkan: "*the father's promise was a unilateral contract ...It could not be revoked by him once the couple entered on performance of the act, ...*"⁷⁴ Hal yang sama terlihat dalam *Soulsbury v Soulsbury* (2007) EWCA Civ 969. Kasusnya sebagai berikut:

Dalam putusan cerai, suami diwajibkan membayar £12000/tahun. Kemudian di antara pasangan bercerai tersebut disepakati bahwa jika istri tidak meminta tunjangan tersebut, suami dalam testamennya akan memberi istri £100000. Setelah kesepakatan ini suami menghentikan tunjangan dan istri tidak menuntut.

⁷² *Ibid.*, h. 84.

⁷³ *Ibid.*, h. 94.

⁷⁴ *Ibid.*, h. 95.

Sebelum suami meninggal dan menikah lagi dia telah mencabut testamen yang memberikan £100000 pada istri. Wakil almarhum suami menolak membayar £100000 pada istri pertama.⁷⁵

Pengadilan dalam perkara ini menetapkan bahwa janji membayar £100000 pada istri adalah sah dan bisa dilaksanakan. Hakim Longmore LJ berpendapat bahwa bahwa kontraknya merupakan kontrak unilateral dan sama dengan perkara kontrak unilateral klasik dalam perkara *Carlill v Carbolic Smoke Ball* (1893) 1 QB 256.

- 2) Berakhir dengan ditolaknya *offer* (*Rejection of Offer*) atau dibuatnya *offer* balik (*counter offer*)

Hukum Inggris mengatur *offer* berakhir bila *offeree* menolak *offer* tersebut. *Offeree* yang telah menolak *offer*, tidak dapat kemudian merubah pendiriannya untuk menerima *offer* tersebut. Penolakan suatu *offer* oleh *offeree* membawa konsekuensi *offer* tersebut tidak lagi berlaku.⁷⁶

Penolakan *offer* dapat dilakukan secara tegas/langsung atau dengan tidak langsung yaitu dengan membuat *offer* balik/*counter offer*.⁷⁷ Penolakan secara tegas yaitu *offeree* secara tegas menyatakan bahwa dia tidak menerima

offer tersebut. Penolakan *offer* secara tidak langsung misalnya terjadi dalam hal ada *counter offer*. Dalam hukum, suatu *offer* balik merupakan *offer* dan membatalkan *offer* awal.⁷⁸ Kasusnya bisa dilihat pada *Wolf and Wolf v Forfar Potato Co Ltd* (1984) S.L.T. 100;

FPC memberikan *offer* menjual kentang pada WW, pedagang *potato*. Penawaran dibuka sampai pukul 5pm esok hari. Esok paginya, WW mengirim *acceptance* terhadap *offer* FPC. Tetapi dalam *acceptance* ditambahkan beberapa persyaratan dan ketentuan pada FPC. Melalui pembicaraan telepon, FPC secara jelas menyatakan bahwa syarat dan ketentuan baru yang diajukan tidak bisa diterima. Kemudian WW mengirim surat lagi, menerima *offer* awal FPC. FPC tidak menanggapi dan tidak mengirim kentang-kentang. WW menggugat FPC atas dasar wanprestasi.⁷⁹

Pengadilan memutuskan bahwa *acceptance* pertama dari WW adalah *counter offer*. Di mata hukum, ini membatalkan *offer* FPC, digantikan dengan *offer* dari WW, yang mana ditolak oleh FPC. Karena *offer* FPC berakhir dengan adanya penolakan, *acceptance* WW terhadap *offer* awal

⁷⁵ *Ibid.*

⁷⁶ Gillian Black, *Business Law...*, Op.Cit., h. 123.

⁷⁷ *Ibid.*

⁷⁸ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 96.

⁷⁹ Gillian Black, *Business Law...*, Op.Cit., h.123-124.

tidak menimbulkan kontrak. Melainkan merupakan *offer* baru yang mana tidak disetujui FPC. Karenanya tidak ada kontrak di antara para pihak.⁸⁰ Demikian juga dalam *Hyde v Wrench* (1840) 3 Beav 334 pengadilan memutuskan tidak terjadi kontrak. *Counter offer* dari penggugat telah membatalkan *offer* awal dari tergugat.

6 Juni 1840 tergugat (*offeror*) memberikan *offer* menjual peternakan pada penggugat seharga £1000. Tergugat meminta jawaban melalui pos karena dia memiliki calon pembeli lain. Wakil dari penggugat menghubungi tergugat dan memberikan *offer* £950. Tergugat mengatakan bahwa dia akan memikirkannya dan meyakinkan si wakil bahwa dia tidak sedang bernegosiasi dengan orang lain. 27 Juni tergugat menulis pada wakil penggugat menolak *offer* £950. 29 Juni penggugat menulis kembali menerima *offer* awal menjual £1000. Tergugat menolak menjual dengan harga tersebut. Pengadilan memutuskan tidak terjadi kontrak. *Counter offer* dari penggugat membeli seharga £950 telah menggugurkan *offer* awal.⁸¹

3) Berakhir dengan lampaunya waktu/ *Lapse of Time*

Hukum Inggris menetapkan suatu *offer* dapat secara tegas dinyatakan berlaku untuk jangka waktu tertentu (kecuali dicabut).⁸² Dalam hal yang demikian, dengan berakhirnya jangka waktu, *offer* secara otomatis berakhir dan *offeree* tidak dapat lagi melakukan penerimaan.⁸³ Dalam *Dickinson v Dodds*, diputuskan bahwa *offer* tetap berlaku sampai hari Jumat jam 9 am selama tidak dicabut. Setiap *acceptance* sebelum jam 9am hari Jumat adalah affektif, tapi *acceptance* setelah itu dianggap terlambat.⁸⁴ Bila jangka waktu *offer* tidak secara tegas dinyatakan, *offer* tersebut dianggap berakhir setelah lewatnya jangka waktu yang masuk akal/logis (*reasonable time*). Jangka waktu yang masuk akal/logis ini tergantung pada tiap-tiap kasusnya, salah satu faktor yang relevan adalah hal tertentu dari kontrak (*subject matter of the contract*) dan cara/model komunikasi yang digunakan.⁸⁵ Dalam *Ramsgate Victoria Hotel Co v Montefiore* (1866) LR 1 Ex 109 suatu *offer* untuk membeli yang dibuat 8 Juni dianggap telah berakhir dengan lampaunya

⁸⁰ *Ibid.*, h. 134.

⁸¹ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 85.

⁸² *Ibid.*, h. 96. Lihat juga Gillian Black, *Woolman on...*, *Op.Cit.*, hal. 24; Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 121.

⁸³ Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h.121.

⁸⁴ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 96.

⁸⁵ *Ibid.*, h. 97. Lihat juga Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 121.

waktu ketika *acceptance* dibuat 23 November.⁸⁶

- 4) Berakhir dengan kematian/*Death*
Kematian *offeror* atau *offeree* menyebabkan berakhirnya *offer*. Bila *offeror* meninggal setelah dia memberikan *offer* dan *offeree* mengetahui kematian ini sebelum dia melakukan penerimaan *offer*, maka *offer* tidak berlaku lagi dan *offeree* tidak lagi dapat melakukan penerimaan terhadap *offer* tersebut. Namun jika *offeree* tidak mengetahui kematian *offeror*, *offer* hanya berakhir untuk kasus-kasus tertentu, yaitu bila ada unsur pesonal dalam *offer* tersebut.⁸⁷ Dalam *Bradbury v Morgan* (1862) 1 H & C 249 dinyatakan jelas bahwa *offeree* dapat melakukan *acceptance* hingga dia diberi kabar meninggalnya *offeror*. Situasi lainnya adalah *offeree* meninggal setelah *offeror* memberikan *offer*. Menurut hukum, bila *offer* tersebut hanya ditujukan kepada dan bagi *offeree* semata-mata, maka kematian *offeree* mengakibatkan *offer* berakhir. Namun bila *offer* diberikan dengan maksud dapat diterima oleh *offeree* atau *estate*-nya atau *executor*-nya, maka dengan kematian *offeree*, *offer* tidak berakhir.⁸⁸

2. Penerimaan/*Acceptance* Dalam Hukum Inggris

Elemen selanjutnya bagi kontrak adalah *acceptance*/penerimaan. Tanpa ada penerimaan terhadap *offer*, tidak terjadi kontrak. Beberapa hal disyaratkan dalam *acceptance*:

- a. *Acceptance* merupakan pernyataan kehendak final dan tak bersyarat

Suatu *acceptance* tidak sah, kecuali pernyataan kehendak tersebut diberikan secara final dan tak bersyarat/*final and unqualified assent*. Suatu pernyataan yang mengandung syarat tidak bisa diakui sebagai *acceptance*. Menurut hukum tidak bisa dianggap sebagai *acceptance* dan tidak menimbulkan kontrak yang mengikat sah secara hukum. MacQueen and Thomson secara singkat mendefinisikan *acceptance*: *is the final unfualified asent by the offeree to the terms stipulated in the offer*.⁸⁹ *Counter-offer* berarti meniadakan *offer* awal dan membentuk *offer* baru. Karena *acceptance* haruslah tanpa pengecualian dan tanpa syarat (*unqualified and unconditional*), maka suatu respon yang berisi usulan perubahan terhadap persyaratan *offer* dianggap sebagai *counter offer*. Akibat *counter offer*

⁸⁶ *Ibid.*, h. 97.

⁸⁷ Erwan MacIntyre, *Op.Cit.*, h. 97.

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h.122.

adalah mencabut *offer* aslinya.⁹⁰

- b. *Acceptance* yang diberikan harus bertepatan dengan *offer* nya

Acceptance yang diberikan harus bertepatan dengan *offer* nya, bila penerimaan *offeree* berbeda dengan yang ditawarkan oleh *offeror*, tidak ada kontrak yang terjadi. Mengenai hal ini diangkat kasus *Mathieson Gee (Ayrshire) Ltd v Quigley* (1952) S.L.T. 239:

Mathieson Gee (MG) menawarkan peralatan untuk membersihkan lumpur di rumahnya pada Quigley (Q). Q menerima tawaran itu. Peralatan dikirim dan telah dibayar sebagian upahnya. Kemudian timbul sengketa mengenai apa sebenarnya yang disetujui. Para pihak menyakini terjadi kontrak antara mereka dan minta pengadilan memutuskan apakah kontrak hanya mengenai peralatan saja atau mencakup membersihkan lumpur. Pengadilan menolak memutuskan berdasarkan analisis terhadap fakta-fakta yang ada bahwa *acceptance* tidak sesuai dengan syarat *offer*, karenanya tidak ada sepakat yang terjadi, sehingga tidak timbul kontrak.⁹¹

Acceptance harus dilakukan menurut

cara yang ditentukan oleh *offeror*, bila tidak ditetapkan cara tertentu, harus dilakukan dengan cara yang logis.⁹² *Acceptance* dapat dilakukan dengan tegas ataupun disimpulkan dari perbuatan *offeree*.⁹³ Namun tindakan *silent* dari *offeree* tidak dapat dikualifikasikan sebagai penerimaan.⁹⁴

- c. Asas umum: *acceptance* harus dikomunikasikan/*Communication of Acceptance*

Suatu penerimaan, baik dengan kata-kata ataupun dengan perbuatan tidak dianggap efektif sampai saat *acceptance* ini secara jelas disampaikan pada *offeror* oleh *offeree* atau wakilnya yang sah.⁹⁵ Hal ini bertujuan memberikan perlindungan hukum kepada *offeror* dari suatu keadaan di mana tanpa sepengetahuannya dia terikat kontrak tanpa mengetahui bahwa *offer* nya telah diterima. *Offeror* dapat menentukan cara bagaimana *acceptance* dilakukan.

Pengecualian terhadap asas umum bahwa *acceptance* baru efektif hanya jika disampaikan pada *offeror* adalah dalam hal *offeror* secara tegas maupun diam-diam mengabaikan perlunya pemberitahuan, dia akan terikat pada *acceptance* tersebut meskipun tidak

⁹⁰ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 84.

⁹¹ Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 117.

⁹² Hector L MacQueen and Joe Thomson, *Op.Cit.*, h. 53-54.

⁹³ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 81.

⁹⁴ Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, hal. 122.

⁹⁵ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 81.

dikomunikasikan padanya. Pernyataan tegas misalnya menyatakan "*communication of acceptance is not required*", pernyataan diam-diam dapat terjadi dalam kontrak *unilateral* di mana *offeree* tidak perlu menyatakan kehendaknya untuk melaksanakan permintaan *offeror*.

Harus diperhatikan bahwa tindakan "diam" dari *offeree* tidak dapat dianggap sebagai *acceptance*.⁹⁶ Dalam *Felthouse v Bindley* (1862) 11 CBNS 869 pengadilan menegaskan bahwa pihak lawan tidak boleh dianggap telah memberikan *acceptance*-nya semata-mata karena *offeree* tidak memberikan jawaban. Kasusnya sebagai berikut:

Keponakan penggugat merasa telah menjual kuda dari penggugat seharga £31.50. Penggugat merasa telah membeli kuda tersebut seharga £30. Untuk menghilangkan kesalahan paham tentang harga, penggugat menulis *offer* kepada keponakannya "jika tidak ada kabar, saya menganggap bahwa kuda tersebut saya miliki seharga £30, 15shilling." Keponakan setuju menjual seharga tersebut, maka dia tidak memberikan replay. 6 minggu kemudian pelelang menjual kuda tersebut. Penggugat menggugat pelelang atas dasar

perbuatan melawan hukum karena menjual miliknya. Pelelang mengatakan bahwa kuda masih milik keponakan penggugat, karenanya pelelang tidak melakukan perbuatan melawan hukum. Pengadilan memutuskan pelelang tidak bertanggung jawab. *Offer* dari penggugat untuk membeli kuda seharga £30 15shilling tidak pernah di *accept* karenanya kuda masih milik keponakan.⁹⁷

Aturan hukum bahwa tidak berbuat apa-apa tidak dapat dianggap sebagai *acceptance* suatu *offer* dikenal di Inggris. Hukum tidak membenarkan *offeror* menghalangi *offeree* menolak *offer* nya.⁹⁸

d. Pengecualian asas umum: *Postal-Rule*

Pengecualian terhadap prinsip umum bahwa *acceptance* harus dikomunikasikan pada *offeror* juga terjadi dalam hal diterapkan teori "*Postal-Rule*". Tetapi harus diperhatikan bahwa *postal rule* hanya bisa diterapkan terhadap *the letters which have been properly stamped and addressed*.⁹⁹ Menurut hukum Inggris berdasarkan *postal rule* suatu *acceptance* yang dilakukan melalui pos efektif saat *acceptance* tersebut dikirimkan, bukan saat *acceptance* tersebut diterima. Akibat teori *postal*

⁹⁶ *Ibid.*, h. 82.

⁹⁷ *Ibid.*.

⁹⁸ Hector L MacQueen and Joe Thomson, *Op.Cit.*, h. 54.

⁹⁹ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 83.

rule maka penerimaan sah sebelum secara aktual diberitahukan pada *offeror*, bahkan bila surat itu tidak pernah sampai.¹⁰⁰ Beberapa hal yang harus diperhatikan terhadap *postal rule*: Pertama, teori *postal rule* hanya bisa diterapkan bila secara khusus dicantumkan bahwa penerimaan dapat dilakukan melalui pos atau bila sarana pos memang logis dilakukan, misalnya jika *offer* itu sendiri dikirim melalui pos. Dalam *Adams v Lindsell* (1818) 1 B & Ald 681.

Tanggal 2 September 1818 tergugat (*offeror*) mengirim surat *offer* menjual *wool* pada penggugat dan meminta jawaban melalui pos. Tergugat salah menulis alamat sehingga surat terkirim tanggal 5 September. Jika surat tidak salah alamat, akan sampai tanggal 3 September. Penggugat (*offeree*) mengirim surat *acceptance* tanggal 5 September. Surat belum diterima tergugat sampai 9 September. Jika surat *offer* dari tergugat tidak salah alamat, maka surat jawaban melalui pos akan diterima tanggal 7 September. Karena sampai tanggal 7 September surat *acceptance* belum diterima, tergugat menjual *wool* pada pihak ketiga. Pengadilan memutuskan bahwa telah terjadi kontrak pada tanggal 5 September saat surat *acceptance*

diposkan.¹⁰¹

Kedua, *Postal rule* tidak berlaku bila dalam *offer* disebutkan bahwa *postal rule* dikecualian. Dalam *Howell Securities v Hughes* (1974) 1 WLR 155, pengadilan banding memutuskan: *postal rule* tidak diterapkan karenanya tidak terjadi kontrak. Adanya syarat khusus dalam *offer* bahwa *acceptance* harus “*by notice in writing*” merupakan indikasi bahwa untuk adanya *acceptance* yang efektif, *acceptance* tersebut harus diketahui oleh *offeror*, karena itu *postal rule* tidak diterapkan.

Tanggal 19 Oktober 1971 Dr Hughes memberikan kesempatan pada *Howell Securities* untuk membeli rumahnya seharga £45000. Kesempatan ini harus dinyatakan melalui pemberitahuan secara tertulis pada penggugat dalam waktu 6 minggu. 14 April 1972 Howell mengirim surat menerima kesempatan tersebut melalui pos, tetapi surat itu tidak pernah terkirim. Tidak ada komunikasi lagi sampai kesempatan tersebut berakhir 19 April. Howell menggugat agar Dr Hughes menjual rumahnya kepada Howell. Howell menyatakan bahwa berlaku *postal rule*, sehingga kontrak terjadi begitu surat penerimaan di pos-kan.¹⁰²

¹⁰⁰ Gillian Black, *Woolman on...*, *Op.Cit.*, h. 28.

¹⁰¹ Erwan Macintyre, *Op.Cit.*, h. 83.

¹⁰² *Ibid.*, h. 84.

Dalam kasus tersebut hakim Lowton LJ berpendapat: "...that the rule does not apply if, having regard to all the circumstances, including the nature of the subject-matter under consideration, the negotiating parties cannot have intended that there should be a binding agreement until the party accepting an offer or exercising an option had in fact communicated the acceptance or exercise the other."¹⁰³

Ketiga, *postal rule* tidak berlaku dalam hal *acceptance* dilakukan melalui komunikasi langsung/*instantaneous communication*, misalnya pembicaraan *face-to-face* dan komunikasi melalui telepon. Dalam *Entores Ltd v Miles far East Corporation* (1955) 2 QB 327 (pengadilan banding) menetapkan bahwa dalam hal kontrak dibuat melalui komunikasi langsung/*instantaneous communication*, kontrak lahir saat penerimaan terhadap penawaran diterima oleh *offeror*. Kasusnya sebagai berikut:

Penggugat di London, mengirim *offer* melalui telex kepada tergugat di Belanda. Tergugat mengirim *acceptance* melalui telex ke London. Gugatan wanprestasi diajukan di

Inggris. Tergugat mengatakan bahwa kontrak bukan dibuat di Inggris karenanya tidak berada di bawah yurisdiksi pengadilan Inggris. Menurut tergugat, *acceptance* efektif saat *acceptance* tersebut diketik pada mesin telex di Belanda karenanya kontrak terjadi di Belanda. Penggugat mengatakan bahwa *acceptance* tidak efektif hingga *acceptance* tersebut dicetak di London, karenanya kontrak terjadi di Inggris. Pengadilan memutuskan: hukum Inggris berlaku. Kontrak lahir saat penerimaan terhadap penawaran diterima oleh *offeror*.¹⁰⁴

Berbeda dengan *instantaneous communication*, dalam *delayed communication* seperti *faximili*, *voice mail*, atau pesan elektronik lain yang sifatnya tidak ada penundaan seperti pada pengiriman pos tetapi juga tidak terjadi seketika seperti pembicaraan langsung, pemberlakuan/ketidak berlakuan *postal rule* menjadi tidak pasti. Dalam *Carmarthen Developments Ltd v Pennington* (2008) CSOH 139, pengadilan memutuskan surat dianggap telah diterima saat penerima mengambil surat di kantor pos, bukan saat surat dibaca¹⁰⁵.

Kelempat, penting diingat *postal rule*

¹⁰³ *Ibid.*

¹⁰⁴ *Ibid.*, h. 81.

¹⁰⁵ Gillian Black, *Business Law...*, *Op.Cit.*, h. 127-128.

hanya bisa diterapkan terhadap penyampaian *acceptance/communication of acceptance*. Tidak berlaku terhadap penyampaian *offer*, penyampaian penolakan *offer*, dan terhadap pemberitahuan penolakan *acceptance*.¹⁰⁶ Bahwa *postal rule* tidak berlaku terhadap *revocation of an offer* tetapi hanya berlaku pada *acceptance of an offer* dapat dilihat dalam perkara *Byrne & Co v Van Tienhoven & Co* (1880) 5 CPD 344:

1 Oktober 1879 tergugat yang berbisnis di Cardiff, mengirim *offer* penjualan 1000 kotak *tin-plate* pada penggugat di New York. 8 Oktober tergugat mengeposkan *revocation* terhadap *offer* nya. *Offer* tergugat diterima penggugat 11 Oktober dan pada waktu yang sama dikirim telegram *acceptance*. Surat *acceptance* juga dikirim 15 Oktober. 20 Oktober surat pencabutan diterima penggugat. Pengadilan memutuskan bahwa telah terjadi kontrak pada 11 Oktober. *The revocation was not effective until it was received on 20 October*.¹⁰⁷

e. Penggunaan Kontrak Standar/*The battle of Form*

Banyak institusi perdagangan melakukan kontrak dengan aturan-aturan yang mereka tetapkan sendiri, pihak yang ingin menjalin kontrak

dengan mereka harus menandatangani formulir standar yang telah disiapkan. "*The battle of form*" muncul bila dua pihak setuju untuk terikat dalam kontrak, namun masing-masing pihak menginginkan berlaku aturan-aturan standart miliknya. Harus dipastikan *standard form* pihak mana yang dipakai. Dalam *Butler Machine Tool Co Ltd v Ex-Cell-O Corporation Ltd* (1979) 1 All ER 965 dalam menetapkan kontrak mana yang dipakai, pengadilan menerapkan aturan umum tentang *offer* dan *acceptance*. Perkaranya sebagai berikut:

Tanggal 23 Mei 1969 penggugat melakukan *offer* menjual mesin seharga £75.553 yang mana akan dikirim dalam waktu 3 bulan. *Offer* dibuat dengan syarat dan ketentuan yang dibuat oleh penggugat, yang menetapkan bahwa *this term and conditions were to prevail over any term and condition in buyer's order*. Satu ketentuan penggugat membolehkan adanya kenaikan harga kontrak jika harga mesin naik sebelum tanggal pengiriman.

27 Mei tergugat memesan mesin dengan syarat dan ketentuan pesanan yang dibuat oleh tergugat. Syarat dan ketentuan kontrak dari penggugat berbeda dengan milik tergugat serta

¹⁰⁶ Erwan Macintyre, *Op.Cit.* h. 94.

¹⁰⁷ *Ibid.*

tidak mengatur tentang perubahan harga. Pada bagian akhir surat pemesanan terdapat halaman yang dapat disobek yang berisi ketentuan *we accept your order on the terms and conditions stated thereon*.

5 Juni penggugat menandatangani halaman tersebut dan mengirimnya pada penggugat, dengan catatan revisi bahwa pesanan tunduk pada ketentuan 23 Mei. Mesin dikirim dan penggugat menetapkan biaya ekstra £2.892 berdasarkan klausula harga.¹⁰⁸

Dalam perkara tersebut pengadilan memutuskan bahwa penggugat tidak berhak atas uang ekstra karena kontrak terjadi berdasarkan syarat dan ketentuan pihak tergugat. Penggugat melakukan *offer* 23 Mei. Tergugat memberi *counter offer* 27 Mei. Penggugat menyetujui *counter offer* dengan membubuhkan tanda tangan dan mengembalikan slip pernyataan pada 5 Juni. Klausula kontrak yang diterapkan *basically a matter of who fired the last shot*.¹⁰⁹ Lord Denning MR dalam perkara *Butler Machine Tool Co Ltd v Ex-Cell-O Corporation Ltd* (1979) di atas menyatakan: bahwa keputusan dalam kasus tersebut menggambarkan bahwa umumnya pihak yang menang adalah pihak yang terakhir memberi tawaran,

artinya seorang yang memberikan *counter offer* dibenarkan selama situasinya membuktikan bahwa pihak lainnya menyetujui *counter offer*nya.¹¹⁰

E. PENUTUP

1. Kesimpulan

Kontrak dalam hukum Inggris terbentuk melalui proses *offer* dan *acceptance*. Satu pihak memberikan *offer* dan pihak lain menerima *offer* tersebut. Offer ini dapat dibuat tertulis, lisan, ataupun dapat disimpulkan melalui perbuatan *offeror*. Di Inggris *offerer* dalam kontrak unilateral setuju untuk terikat jika pihak *offeree* melakukan suatu perbuatan tertentu, bukan bila *offeree* berjanji melakukan suatu perbuatan tertentu. Kontrak seperti ini disebut unilateral (sepihak) karena hanya salah satu pihak saja, yaitu *offeror* yang memberikan janjinya. Pihak *offeree* tidak bisa memberikan penerimaannya (*accept*) dengan berjanji akan melakukan perbuatan yang diminta, melainkan harus dengan secara faktual melaksanakannya.

a. Penawaran/Offer

Hukum Inggris mensyaratkan bahwa dalam suatu *offer* harus mengandung persyaratan adanya seseorang (*offeror*) yang kehendaknya adalah untuk

¹⁰⁸ *Ibid.*, h. 98.

¹⁰⁹ *Ibid.*

¹¹⁰ *Ibid.*

terikat pada suatu kewajiban dengan syarat-syarat tertentu; dan harus disampaikan pada *oferee*. Semua hal-hal yang bukan merupakan *offer* adalah undangan untuk melakukan penawaran (*Invitation To Treat*). Termasuk dalam cakupan ini adalah: iklan penjualan/*advertisement for sale*; Barang-barang *display/display of the goods for sale*; Tender; Lelang/*Auction*. Suatu offer akan berakhirnya *Offer/Termination of Offer* dengan cara dibatalkan atau dicabut, dengan ditolaknya *offer (Rejection of Offer)* atau dibuatnya *offer* balik (*counter offer*), dengan lampaunya waktu/*Lapse of Time*, dengan kematian/*Death*

b. *Penerimaan/Acceptance*

Acceptance harus merupakan pernyataan kehendak final dan tak bersyarat, dan harus diberikan harus bertepatan dengan *offer* nya serta harus dilakukan menurut cara yang ditentukan oleh *offeror*. Beberapa aspek hukum dalam *acceptance* adalah mengenai asas umum, *acceptance* harus dikomunikasikan / *Communication of Acceptance*, pengecualian atas asas umum adalah *Postal-Rule*, serta penggunaan Kontrak Standar/*The battle of Form*

2. **Rekomendasi**

Literatur-literatur hukum kontrak di Indonesia tidak banyak mengulas tentang

formasi kontrak, demikian juga hampir tidak ada keputusan pengadilan tentang formasi kontrak. Meskipun Indonesia bukanlah negara common law system, namun kiranya hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pengisi kekosongan bahan referensi tersebut (HIK - AIB)

F. DAFTAR PUSTAKA

- "An introduction to the common law," diakses dari <http://lexnet.bravepages.com/commonlaw.htm#Toc536432761>, 1 April 2013.
- Black, Gillian, *Business Law in Scotland*. Edinburg: W.Green, 2011.
- Black, Gillian. *Woolman on Contract: Greens Concise Scots Law*. London: Thomson Reuters (Legal) Limited: 2010.
- Black, Henry Vampbell. *Law Dictionary*, sixth Edition, centennial Edition (1891-1991). ST. Paul Minn: West Publishing Co., 1990.
- Burrows, Andrew S., *Understanding The Law of Obligation: Essays on Contract, Tort and Restitution*. Oxford-UK: Hart Publishing, 1998. Diakses dari books.google.com/books?isbn=1901362388, 21 Juli 2013.
- Chen, Morris L. and Kent C. Olson. *Legal Research*. USA: West Publishing Co., 2007.
- Chen, Mindy -Wishart, *Contract Law*. Oxford-UK: Oxford University Press, 2012. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0199644845, 21 Juli 2013.
- Creswell, John W. *Research Design: Qualitative & Quantitative Approaches*. California: SAGE Publications, 1994.

- Dainow, Joseph, "The Civil Law and the Common Law: Some Points of Comparison," *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 15, (1967).
- De Cruz, Peter. *Comparative Law In A Changing World*. London: Cavendish Publishing, 2007. Top of Form Bottom of Form
- Fox, William F., Jr., *International Commercial Agreements: A Primer on Drafting, Negotiating and Resolving Disputes*, Third Edition. The Hague: Kluwer Law International, 1998.
- Gautama, Sudargo. *Kontrak Dagang Internasional*. Bandung: Alumni, 1976.
- Glendon, Mary Ann. *Comparative Legal Tradition*. USA: West Publishing Co., 1982.
- Grementieri, Valerio and Cornelius Joseph Golden, Jr., "The United Kingdom and the European Court of Justice: An Encounter Between Common and Civil Law Traditions," *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 21, (1973).
- Hanson, Sharon, *Legal Method & Reasoning*. United Kingdom: Cavendish Publishing Limited, 2003.
- Harris, Myra A., *Legal Research: Fundamental Principles* (New Jersey: Prentice Hall, Inc., 1997. Diakses dari, books.google.com/books?isbn=0134379225, 3 Agustus 2013.
- "Hukum Inggris", diakses dari http://id.wikipedia.org/wiki/Hukum_Inggris, 13 Juli 2013.
- Ka'bah, Rifyal. *Indonesian Legal History*. Jakarta: Universitas Indonesia-Fakultas Hukum Pascasarjana, 2002
- Macintyre, Ewan, *Business Law*. England: Pearson Education Limited, 2010.
- MacQueen, Hector L and Joe Thomson. *Contract Law in Scotland*. UK: Bloomsbury Professional Limited, 2012.
- Merryman, John Henry, "On the Convergence (and Divergence) of the Civil Law and the Common Law," *Stanford Journal of International Law*, (1981).
- Merryman, John Henry. *The Civil Law Tradition: An Introduction to the Legal Systems of Western Europe and Latin American*. California: Stanford University, 1969.
- Smith, Kenneth and Denis J. Keenan. *English Law* (London: Pitman Publishing, 1975. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0273000586, 3 Agustus 2013.
- Stone, Richard. *The Modern Law of Contract*, ed.9. Abingdon, Oxon: Routledge Cavendish, 2011. Diakses dari books.google.com/books?isbn=1136702814, 21 Juli 2013.
- Syaifuddin, Muhammad, *Hukum Kontrak*. Bandung: CV. Mandar Maju, 2012.
- Whincup, Michael H. *Contract Law and Practice: The English Legal System with Scottish, Commonwealth and Continental Comparisons*, ed.5. The Netherlands: Kluwer International BV, 2006. Diakses dari books.google.com/books?isbn=9041125213, 21 Juli 2013.
- Young, Max. *Understanding Contract Law*. Oxon, England: Routledge-Cavendish, 2010. Diakses dari books.google.com/books?isbn=0203864239, 21 Juli 2013.

G DAFTAR KEPUTUSAN PENGADILAN

- Adams v Lindsell* (1818) 1 B & Ald 681.
- Barry v Davies (T/A Heathcote Re London and Northern Bank, v Parte Jones* (1900) 1 Ch 220 (Ote-Ball & Co), 2000, 1 WLR 1962

- Blackpool & Fyde Aero Club Ltd v Blackpool Borough Council* (1990) 3 All ER 25
- Burr v Police Commissioners of Bowness* (1961) 1 QB 394
- Butler Machine Tool Co Ltd v Ex-Cell-O Corporation Ltd* (1979) 1 All ER 965
- Cambell v Kerr*, 1810, F.C B 286
- Carlill v The Carbonic Smoke Ball Company* (1893) 1 QB 525
- Dickinson v Dodds* (1876) 2 Ch D 463
- Entores Ltd v Miles far East Corporation* (1955) 2 QB 327
- Errington v Errington & Woods* (1952) 1 KB 290
- Felthouse v Bindley* (1862) 11 CBNS 869
- Fisher v Bell* (1961) QB 394
- Forfar Potato Co Ltd* (1984) S.L.T. 100
- Harris v Ni Dawson International Plc v Coats Paton Plc*, 1993 S.L.T. 80
- ckerson* (1873) LR 8 Q
- Holwell Securities v Hughes* (1974) 1 WLR 155
- Mathieson Gee (Ayrshire) Ltd v Quigley* (1952) S.L.T. 239
- Parmaceutical Society of Great Britain v Boots Cash Chemists (southern) Ltd* (1953) 1 QB 401
- Ramsgate Victoria Hotel Co v Montefiore* (1866) LR 1 Ex 109
- Soulbury v Soulbury* (2007) EWCA Civ 969
- Spencer v Harding* (1870) LR 5 CP 561
- Wolf and Wolf v Hyde v Wrench* (1840) 3 Beav 334
- Wylie and Lochhead v McElroy and Sons* (1873) IR. 41