

Pandemi Covid-19 Sebagai Alasan Force Majeure Dalam Kontrak Bisnis

Alita Aulia Maliq¹, Ali Thahir², Aulia Najla Faliskha³, Fadli Azhari⁴, Surahmad⁵

¹²³⁴⁵ Ilmu Hukum Program Sarjana, Fakultas Hukum, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

Email: ¹2310611467@mahasiswa.upnvj.ac.id; ²2310611472@mahasiswa.upnvj.ac.id;

³2310611441@mahasiswa.upnvj.ac.id; ⁴2310611473@mahasiswa.upnvj.ac.id

Abstract

The Covid-19 pandemic has severely disrupted various business sectors, including the fulfillment of contractual obligations. Many parties to business contracts faced difficulties in meeting their obligations due to restrictions such as lockdowns and movement limitations. In this context, force majeure has been used as a basis to postpone or adjust contractual obligations. This study aims to analyze the use of force majeure during the Covid-19 pandemic as a basis for deferring business contract obligations and to explore dispute resolution mechanisms resulting from breaches of contract. The research method employed is a literature review, collecting and analyzing relevant sources related to force majeure and dispute resolution mechanisms during the pandemic. The findings indicate that force majeure can be applied as a basis for delaying contractual obligations during the pandemic, though its implementation requires thorough analysis based on contract provisions and evidence of the pandemic's direct impact. Recommended dispute resolution mechanisms are negotiation and mediation, given their flexibility and efficiency. In conclusion, flexibility and efficient dispute resolution are crucial in addressing contractual challenges during the Covid-19 pandemic.

Abstract

Pandemi Covid-19 telah menyebabkan gangguan besar pada berbagai sektor bisnis, termasuk pemenuhan kewajiban kontrak. Banyak pihak dalam kontrak bisnis mengalami kesulitan dalam melaksanakan kewajibannya akibat berbagai pembatasan, seperti lockdown dan pembatasan pergerakan. Dalam kondisi ini, force majeure digunakan sebagai alasan untuk menunda atau menyesuaikan kewajiban kontraktual. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penggunaan force majeure selama pandemi Covid-19 sebagai dasar penundaan kewajiban kontrak bisnis serta mengeksplorasi mekanisme penyelesaian sengketa yang muncul akibat wanprestasi. Metode penelitian yang digunakan adalah kajian pustaka atau studi literatur, dengan mengumpulkan dan menganalisis berbagai sumber yang relevan terkait force majeure dan mekanisme penyelesaian sengketa selama pandemi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa force majeure dapat diterapkan sebagai alasan penundaan kewajiban kontrak selama pandemi, meskipun implementasinya memerlukan analisis menyeluruh berdasarkan ketentuan kontrak dan bukti dampak langsung dari pandemi. Mekanisme penyelesaian sengketa yang disarankan adalah negosiasi dan mediasi, mengingat keduanya menawarkan fleksibilitas dan efisiensi. Kesimpulannya, fleksibilitas dan penyelesaian sengketa yang efisien sangat diperlukan dalam menghadapi tantangan hukum kontrak selama pandemi Covid-19.



<https://doi.org/10.5281/zenodo.14189497>

Article History

Received Okt 27, 2024

Revised Okt 29, 2024

Accepted 09 Nov 2024

Available online 17 Nov. 2024

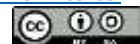
Keywords :

force majeure, business contract, dispute resolution

Keywords :

force majeure, kontrak bisnis, penyelesaian sengketa

This is an open-access article under the [CC-BY-SA License](#).



PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang dimulai pada akhir tahun 2019 dan menyebar ke seluruh dunia telah memberikan dampak besar terhadap berbagai sektor kehidupan, termasuk sektor ekonomi dan bisnis. Penyebaran virus ini memaksa pemerintah di banyak negara memberlakukan berbagai kebijakan pembatasan, seperti lockdown, pembatasan perjalanan, dan aturan jaga jarak sosial yang ketat. Kebijakan-kebijakan ini mengakibatkan terganggunya rantai pasok, produksi, distribusi, hingga konsumsi. Tidak sedikit perusahaan dan individu yang mengalami kendala dalam menjalankan kewajiban kontraktual mereka akibat pandemi. Dalam situasi ini, konsep force majeure atau keadaan

memaksa muncul sebagai salah satu alasan yang digunakan untuk menunda atau bahkan membatalkan kontrak bisnis yang tidak dapat dipenuhi karena kondisi luar biasa tersebut.¹

Secara umum, force majeure adalah klausul dalam kontrak yang digunakan untuk membebaskan salah satu pihak dari kewajibannya ketika terjadi peristiwa atau kondisi yang berada di luar kendali manusia, seperti bencana alam, perang, atau wabah penyakit. Pandemi Covid-19 sebagai kondisi yang tidak terduga dan memiliki dampak masif membuat pihak-pihak dalam kontrak bisnis mempertimbangkan penggunaannya sebagai alasan untuk menunda atau bahkan membatalkan kewajiban kontraktual mereka. Akan tetapi, penerapan force majeure sebagai alasan penundaan atau pembatalan kontrak bisnis selama pandemi masih menjadi perdebatan. Hal ini karena klausul force majeure tidak selalu tercantum dalam setiap kontrak, dan definisinya bisa bervariasi antarjurisdiksi, sehingga menyebabkan perbedaan interpretasi di antara pihak-pihak yang terkait.²

Selain itu, ketika terjadi perselisihan akibat wanprestasi atau ketidakmampuan memenuhi kewajiban dalam kontrak selama pandemi, pihak-pihak terkait sering kali harus mencari penyelesaian sengketa melalui mekanisme hukum atau alternatif seperti negosiasi dan mediasi. Namun, mekanisme penyelesaian ini pun memiliki tantangan tersendiri, terutama dalam menyesuaikan pendekatan hukum dengan situasi pandemi yang belum pernah terjadi sebelumnya.³ Dalam hal ini, kajian mengenai penggunaan force majeure dan mekanisme penyelesaian sengketa dalam kontrak bisnis selama pandemi Covid-19 sangat penting untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai keabsahan dan efektivitas dari alasan force majeure serta prosedur yang dapat diambil untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi akibat wanprestasi.

Rumusan masalah dalam penelitian ini mencakup dua hal utama. Pertama, bagaimana alasan keadaan memaksa (force majeure) digunakan sebagai dasar untuk menunda kontrak bisnis selama pandemi Covid-19? Kedua, bagaimana mekanisme penyelesaian sengketa yang timbul akibat wanprestasi dalam kontrak bisnis pada masa pandemi tersebut?

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penggunaan alasan force majeure sebagai dasar penundaan kontrak bisnis selama pandemi Covid-19 serta mengeksplorasi mekanisme penyelesaian sengketa yang tersedia dalam menghadapi kasus wanprestasi dalam kontrak bisnis pada masa pandemi.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kajian pustaka atau studi literatur. Dalam metode ini, penelitian dilakukan dengan mengumpulkan dan menganalisis berbagai sumber literatur yang relevan, seperti buku, jurnal ilmiah, artikel, dan peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan konsep force majeure dalam kontrak bisnis serta mekanisme penyelesaian sengketa akibat wanprestasi selama pandemi Covid-19. Data sekunder ini diperoleh dari berbagai sumber terpercaya yang membahas permasalahan seputar force majeure, aspek hukum kontrak, dan penyelesaian sengketa dalam konteks pandemi. Dengan pendekatan deskriptif kualitatif, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai penggunaan alasan force majeure pada kontrak bisnis dan mekanisme penyelesaian sengketa yang dapat diterapkan tanpa perlu melakukan observasi atau pengumpulan data lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penggunaan Alasan Force Majeure sebagai Dasar Penundaan Kontrak Bisnis selama Pandemi Covid-19

Pandemi Covid-19 telah menciptakan keadaan luar biasa yang mempengaruhi kinerja kontrak bisnis di seluruh dunia. Pada umumnya, keadaan memaksa atau force majeure digunakan sebagai dasar untuk menunda, menyesuaikan, atau bahkan mengakhiri kontrak yang tidak mungkin

¹ Syahvira, F. R., & Sugiyono, H. (2021). *PANDEMI COVID-19 SEBAGAI ALASAN FORCE MAJEURE DALAM KONTRAK KERJASAMA MINYAK & GAS BUMI INDONESIA* (Doctoral dissertation, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta).

² Andrianti, W. P., Santoso, B., & Prasetyo, M. H. (2021). Pandemi Covid-19 Sebagai Justifikasi Force Majeure dalam Kontrak Bisnis. *Notarius*, 14(2), 739-756.

³ Kharisma, D. B. (2020). Pandemi Covid-19 apakah force majeure. *Jurnal RechtsVinding Online. Media Pembinaan Hukum Nasional*.

dilaksanakan karena peristiwa di luar kendali para pihak. Dalam hukum kontrak, *force majeure* merujuk pada keadaan yang menghalangi pelaksanaan kewajiban oleh salah satu pihak dalam kontrak akibat kejadian yang tidak terduga dan berada di luar kemampuan manusia untuk mengendalikan.⁴ Dalam konteks pandemi Covid-19, keadaan memaksa ini menjadi dasar hukum yang diandalkan oleh banyak pihak yang tidak mampu melaksanakan kewajibannya sesuai ketentuan kontrak, akibat dari kebijakan pembatasan sosial, penutupan perbatasan, dan penurunan permintaan yang drastis di berbagai sektor.

Sebagai alasan keadaan memaksa, pandemi Covid-19 masuk ke dalam kategori peristiwa yang tidak diperkirakan dan tidak dapat dihindari, sehingga memenuhi syarat-syarat *force majeure* dalam banyak ketentuan hukum di berbagai negara. Klausul *force majeure* sering kali tertuang dalam perjanjian kontrak sebagai perlindungan bagi para pihak terhadap risiko yang tidak dapat diantisipasi, seperti bencana alam, kerusakan, atau wabah penyakit.

Akan tetapi, tidak semua kontrak mencantumkan *force majeure* dengan eksplisit, sehingga terdapat perbedaan penerapan bergantung pada redaksi kontrak dan yurisdiksi hukum yang berlaku. Di beberapa negara, pandemi Covid-19 diakui sebagai *force majeure* secara otomatis, sedangkan di negara lain, pihak yang mengklaim *force majeure* harus membuktikan bahwa pandemi benar-benar menghalangi mereka untuk melaksanakan kewajiban kontraktual. Di Indonesia, misalnya, ketentuan *force majeure* diatur dalam Pasal 1244 dan 1245 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata), yang menyatakan bahwa seorang debitur dapat dibebaskan dari kewajiban membayar ganti rugi apabila terbukti bahwa ia terhalang oleh suatu peristiwa di luar kontrolnya.⁵

Dalam praktiknya, banyak kontrak bisnis yang pada masa pandemi Covid-19 tidak dapat dipenuhi sebagaimana mestinya, terutama dalam sektor-sektor seperti pariwisata, perdagangan internasional, dan konstruksi, yang terkena dampak langsung dari kebijakan pembatasan pergerakan dan lockdown. Akibat dari situasi ini, berbagai pihak dalam kontrak bisnis berusaha mengajukan klaim *force majeure* untuk menunda kewajiban atau mendapatkan keringanan dalam pelaksanaan kontrak.

Misalnya, perusahaan-perusahaan di sektor penerbangan dan perhotelan yang terdampak parah oleh penurunan permintaan serta pembatasan perjalanan internasional pada akhirnya mengalami kesulitan memenuhi kewajiban kepada penyedia dan konsumen, sehingga penggunaan *force majeure* menjadi jalan untuk menghindari kerugian lebih lanjut. Kendati demikian, persetujuan atas klaim *force majeure* ini tidak selalu mudah dicapai. Beberapa pihak lawan dalam kontrak kerap kali menolak klaim *force majeure*, karena dampak penundaan atau pembatalan kontrak juga berimbas pada pendapatan atau operasi mereka.

Selain itu, kendala lain dalam penerapan alasan *force majeure* selama pandemi adalah adanya perbedaan tafsir mengenai tingkat dampak pandemi pada kewajiban kontrak yang spesifik. Dalam beberapa kasus, alasan *force majeure* dapat diterima hanya jika pandemi Covid-19 langsung menghalangi kinerja kontrak. Jika penghalang kinerja tersebut hanya berupa gangguan kecil atau dampak tidak langsung, alasan *force majeure* cenderung sulit diterima di pengadilan. Beberapa kontrak mungkin mengharuskan pihak yang mengklaim *force majeure* untuk memberikan bukti tertulis atau pemberitahuan awal mengenai kondisi yang menghalangi pelaksanaan kontrak, yang bertujuan agar pihak lain dapat memahami situasi yang dihadapi dan mengambil langkah-langkah mitigasi yang diperlukan.⁶

Dalam halnya Indonesia, pandemi Covid-19 diakui sebagai situasi yang dapat dikategorikan sebagai *force majeure* oleh pemerintah melalui beberapa regulasi dan surat edaran. Misalnya, Pemerintah Indonesia melalui Surat Edaran Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia menyatakan bahwa pandemi Covid-19 dapat dianggap sebagai keadaan yang memengaruhi kinerja kontrak dalam

⁴ Risma, A., & Zainuddin, Z. (2021). Tafsir Pandemi Covid-19 Sebagai Alasan *Force Majeure* yang Mengakibatkan Pembatalan Perjanjian. *Jurnal Wawasan Yuridika*, 3(1), 88-104.

⁵ Pratama, J., & Winanti, A. (2021). *Force Majeure* Dalam Kontrak Bisnis Akibat Pandemi Corona. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 8(2), 266-272.

⁶ Fibriani, R. (2020). Kebijakan Hukum Pembatalan Kontrak Dalam Keadaan *Force Majeure* Pandemi Covid-19 di Indonesia. *Hukum Dan Masyarakat Madani*, 10(2), 202-215.

situasi tertentu. Akan tetapi, penerapan force majeure ini masih memerlukan penilaian kasus per kasus untuk menentukan apakah benar-benar tidak ada alternatif bagi pihak terkait untuk memenuhi kewajibannya. Terlebih, setiap industri memiliki dinamika dan tantangan yang berbeda, sehingga validitas alasan force majeure selama pandemi memerlukan analisis yang komprehensif dan berlandaskan bukti konkrit.

Dengan demikian, alasan force majeure digunakan untuk menunda kontrak bisnis pada masa pandemi Covid-19 sebagai perlindungan hukum terhadap pihak yang terdampak oleh kondisi pandemi yang tidak dapat dikendalikan. Meski begitu, efektivitas alasan force majeure sangat bergantung pada formulasi klausul dalam kontrak, bukti dampak langsung yang signifikan, dan persetujuan pihak-pihak terkait. Pandemi Covid-19 menjadi ujian bagi keandalan force majeure sebagai mekanisme hukum dalam menghadapi kondisi yang belum pernah terjadi sebelumnya di era modern ini.⁷

Mekanisme Penyelesaian Sengketa Yang Tersedia dalam Menghadapi Kasus Wanprestasi dalam Kontrak Bisnis pada Masa Pandemi

Mekanisme penyelesaian sengketa yang timbul akibat wanprestasi dalam kontrak bisnis selama pandemi Covid-19 menjadi salah satu topik yang krusial, mengingat situasi yang belum pernah terjadi sebelumnya ini menyebabkan banyak kontrak tidak dapat dilaksanakan sesuai perjanjian. Wanprestasi, atau pelanggaran kontrak terjadi ketika salah satu pihak gagal memenuhi kewajiban kontraktual yang telah disepakati.⁸

Dalam situasi pandemi, banyak perusahaan dan individu yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban mereka karena hambatan operasional dan pembatasan pergerakan. Hal ini menyebabkan peningkatan sengketa kontrak yang memerlukan penyelesaian agar tidak berdampak negatif pada kelangsungan bisnis dan hubungan para pihak yang terlibat. Mekanisme penyelesaian sengketa dalam situasi ini perlu mempertimbangkan faktor-faktor seperti fleksibilitas dalam negosiasi, efisiensi waktu, dan keinginan untuk menghindari konflik berkepanjangan yang dapat semakin membebani para pihak.

Salah satu mekanisme penyelesaian sengketa yang paling umum digunakan dalam situasi pandemi adalah negosiasi. Negosiasi memberikan ruang bagi para pihak untuk berkomunikasi secara langsung dan mencari solusi yang saling menguntungkan tanpa melibatkan pihak ketiga atau pengadilan. Dalam banyak kasus, negosiasi dipandang sebagai metode yang lebih efektif karena memungkinkan kedua belah pihak untuk merundingkan kembali ketentuan-ketentuan kontrak sesuai dengan keadaan darurat yang disebabkan oleh pandemi. Melalui negosiasi, pihak-pihak dapat menyepakati penundaan kewajiban kontraktual, perubahan jadwal pembayaran, atau bahkan penyesuaian harga jika terdapat kesepakatan bersama. Pendekatan ini juga memungkinkan kedua belah pihak untuk mempertahankan hubungan bisnis yang baik, yang sangat penting dalam menjaga kelangsungan bisnis di masa depan.⁹

Selain negosiasi, mediasi juga menjadi mekanisme penyelesaian sengketa yang banyak digunakan selama pandemi. Mediasi melibatkan pihak ketiga yang netral (mediator) yang membantu para pihak untuk mencapai kesepakatan yang adil. Mediator tidak memiliki wewenang untuk memutuskan hasil sengketa, tetapi berperan dalam memfasilitasi dialog dan mendorong tercapainya solusi yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Mediasi memiliki keunggulan karena prosesnya bersifat rahasia, cepat, dan lebih murah dibandingkan penyelesaian di pengadilan. Di Indonesia, mekanisme mediasi ini sering menjadi alternatif bagi pihak-pihak yang enggan membawa sengketa mereka ke pengadilan, karena proses hukum yang panjang dan biaya yang cukup tinggi. Pandemi Covid-19 semakin menyoroti pentingnya mediasi sebagai sarana penyelesaian sengketa yang lebih fleksibel dan efisien, terutama bagi perusahaan yang berusaha menghindari dampak jangka panjang akibat perselisihan kontrak.

⁷ Habibah, I. L. (2021). Keabsahan Force Majeure Dalam Perjanjian Di Masa Era Pandemi Covid-19. *Recital Review*, 3(1), 64-74.

⁸ Harahap, S. K. (2022). Renegosiasi kontrak sebagai upaya penyelesaian pelaksanaan kontrak saat pandemi Covid-19. *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, 29(2), 239-260.

⁹ Zia, H., Irawan, C., & Sofyan, T. (2022). COVID-19 PANDEMIC AS THE REASON FOR FORCE MAJEURE IN MOTOR VEHICLES CONSUMER FINANCING AGREEMENTS (STUDY AT PT SUMMIT OTO FINANCE BENGKULU BRANCH). *Bengkoelen Justice: Jurnal Ilmu Hukum*, 12(2), 148-157.

Arbitrase adalah mekanisme lain yang umum digunakan untuk menyelesaikan sengketa kontrak bisnis, terutama ketika negosiasi dan mediasi tidak berhasil mencapai kesepakatan. Arbitrase melibatkan arbitrator atau panel arbitrator yang ditunjuk oleh para pihak untuk memberikan putusan yang mengikat terkait sengketa yang terjadi. Dalam banyak kontrak bisnis, khususnya yang bersifat internasional, klausul arbitrase sering kali dicantumkan sebagai alternatif penyelesaian sengketa.

Salah satu kelebihan arbitrase adalah sifatnya yang mengikat dan final, serta prosesnya yang lebih cepat dibandingkan litigasi di pengadilan. Selama pandemi, banyak lembaga arbitrase internasional maupun nasional yang mengadopsi proses virtual atau daring untuk memastikan kelangsungan proses arbitrase. Hal ini terbukti efektif dalam mengatasi kendala fisik akibat pembatasan pergerakan, serta menjaga agar sengketa tetap dapat diselesaikan tanpa tertunda terlalu lama. Di Indonesia, lembaga seperti Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) juga telah menyediakan layanan arbitrase online yang memfasilitasi proses penyelesaian sengketa di masa pandemi.¹⁰

Litigasi di pengadilan tetap menjadi mekanisme penyelesaian sengketa yang relevan, terutama bagi sengketa yang memerlukan penegakan hukum yang tegas. Namun, litigasi sering kali menjadi pilihan terakhir bagi para pihak, mengingat prosesnya yang cenderung panjang, biaya yang tinggi, dan sifat publik dari putusan pengadilan. Selama pandemi, pengadilan di banyak negara mengalami penundaan dalam penanganan kasus karena pembatasan operasional dan protokol kesehatan.

Di Indonesia sendiri, pengadilan sempat memperkenalkan layanan sidang daring untuk mengatasi hambatan ini, meski dalam praktiknya masih terdapat beberapa kendala teknis yang dihadapi. Litigasi dapat menjadi opsi penyelesaian sengketa yang diperlukan apabila kasus yang dihadapi memiliki kompleksitas hukum tinggi atau melibatkan kewajiban yang sangat krusial bagi kelangsungan bisnis. Meski begitu, proses litigasi memerlukan pertimbangan yang matang mengingat dampak finansial dan temporal yang mungkin timbul.

Penyelesaian sengketa akibat wanprestasi dalam kontrak bisnis selama pandemi Covid-19 memerlukan pendekatan yang cepat, fleksibel, dan hemat biaya. Situasi pandemi yang tidak terduga telah memaksa banyak pihak untuk mencari solusi praktis guna menyelesaikan perselisihan kontrak tanpa melibatkan proses panjang dan mahal. Di antara mekanisme penyelesaian yang populer, negosiasi dan mediasi sering kali dipilih sebagai langkah awal. Negosiasi memberikan kesempatan bagi para pihak untuk berdialog secara langsung dan menyusun kesepakatan yang dapat memenuhi kepentingan kedua belah pihak. Misalnya, dalam kasus bisnis penyewaan properti yang terdampak pandemi, penyewa dan pemilik properti mungkin menggunakan negosiasi untuk mencapai kesepakatan terkait pengurangan biaya sewa sementara atau penundaan pembayaran, guna mempertahankan hubungan bisnis yang baik.¹¹

Selain negosiasi, mediasi juga kerap menjadi pilihan dalam penyelesaian sengketa selama pandemi. Mediasi melibatkan pihak ketiga yang netral atau mediator untuk memfasilitasi proses komunikasi dan membantu pihak-pihak yang bersengketa mencapai kesepakatan. Keuntungan utama dari mediasi adalah sifatnya yang rahasia, cepat, dan lebih murah dibandingkan dengan proses pengadilan. Dalam contoh kasus sengketa antara penyedia dan pelanggan jasa logistik yang mengalami penundaan pengiriman akibat lockdown, mediasi dapat menjadi solusi yang tepat. Dalam kasus ini, mediator mungkin membantu para pihak merundingkan jadwal baru atau kesepakatan kompensasi yang adil. Dengan bantuan mediator, para pihak dapat mencapai solusi yang memuaskan tanpa perlu menjalani proses hukum yang panjang, yang juga menghemat waktu dan menghindari eskalasi konflik.

Jika negosiasi dan mediasi tidak berhasil, arbitrase sering kali menjadi alternatif yang lebih formal dan mengikat. Arbitrase memungkinkan sengketa diselesaikan melalui keputusan yang dibuat oleh seorang arbitrator atau panel arbitrator, yang memiliki wewenang untuk mengeluarkan putusan akhir yang bersifat mengikat bagi para pihak. Arbitrase menjadi pilihan utama dalam banyak kontrak

¹⁰ Januarita, R., & Sumiyati, Y. (2021). Legal risk management: Can the COVID-19 pandemic be included as a force majeure clause in a contract?. *International Journal of Law and Management*, 63(2), 219-238.

¹¹ Hansen, S. (2020, May). Does the COVID-19 outbreak constitute a force majeure event? A pandemic impact on construction contracts. In *Journal of the civil engineering forum* (Vol. 6, No. 1, pp. 201-214). Universitas Gadjah Mada.

internasional, terutama di sektor-sektor seperti konstruksi atau perdagangan, yang sering mencantumkan klausul arbitrase dalam perjanjian kontraknya. Contoh penerapannya dapat dilihat dalam sengketa antara perusahaan pengiriman internasional dengan pemasok barang yang terdampak pandemi, di mana arbitrase membantu memastikan penyelesaian cepat meski batasan fisik dan perbedaan yurisdiksi antarnegara membatasi akses ke pengadilan setempat. Keunggulan dari arbitrase ini adalah prosesnya yang lebih singkat dibanding litigasi, serta sifat putusannya yang final dan tidak dapat diganggu gugat, memberikan kepastian hukum bagi para pihak.¹²

Litigasi di pengadilan tetap menjadi pilihan terakhir dalam penyelesaian sengketa, terutama untuk kasus yang kompleks atau yang memerlukan penegakan hukum lebih lanjut. Namun, pandemi Covid-19 menambah tantangan dalam proses litigasi, karena banyak pengadilan mengalami pembatasan operasional yang menyebabkan tertundanya jadwal persidangan. Meskipun beberapa pengadilan mulai menerapkan sidang daring untuk mengatasi kendala ini, proses litigasi di pengadilan tetap membutuhkan waktu dan biaya yang lebih besar. Contoh yang relevan adalah kasus antara perusahaan penyewaan alat berat dan penyewa yang gagal membayar sewa alat akibat gangguan bisnis selama pandemi. Jika kasus ini dibawa ke pengadilan, kedua belah pihak harus bersiap menghadapi proses yang panjang, dengan risiko hubungan bisnis yang semakin memburuk dan beban biaya hukum yang tinggi.

Pandemi Covid-19 secara jelas menunjukkan pentingnya fleksibilitas dalam kontrak bisnis dan peran mekanisme penyelesaian sengketa yang responsif. Dalam kondisi darurat, para pihak dalam kontrak bisnis perlu mempertimbangkan solusi alternatif seperti negosiasi atau mediasi yang dapat mengakomodasi kebutuhan jangka pendek tanpa mengorbankan hubungan bisnis jangka panjang. Fleksibilitas ini juga mencerminkan bagaimana para pelaku bisnis dapat menavigasi tantangan global dan menjaga kelangsungan usaha meski berada dalam situasi krisis. Di masa depan, fleksibilitas dalam menetapkan klausul *force majeure* dan penyelesaian sengketa dalam kontrak bisnis perlu dipertimbangkan lebih serius untuk menghadapi kondisi tak terduga yang mungkin terjadi, seperti pandemi atau krisis global lainnya.

SIMPULAN

Pandemi Covid-19 telah menghadirkan tantangan besar bagi pelaksanaan kontrak bisnis, di mana banyak pihak mengalami kesulitan memenuhi kewajiban mereka akibat dampak yang luas dan tidak terduga dari pandemi. Dalam kondisi ini, *force majeure* menjadi landasan hukum yang banyak digunakan sebagai alasan untuk menunda atau menyesuaikan kewajiban kontraktual, terutama di sektor-sektor yang terdampak langsung oleh pembatasan sosial dan penutupan perbatasan. Namun, penerapan alasan *force majeure* tetap memerlukan analisis cermat berdasarkan ketentuan dalam kontrak serta pembuktian bahwa pandemi benar-benar menghalangi kinerja kontrak secara langsung. Selain itu, penyelesaian sengketa yang timbul akibat wanprestasi selama pandemi menekankan pentingnya mekanisme yang fleksibel dan efisien, seperti negosiasi dan mediasi, sebelum mempertimbangkan arbitrase atau litigasi. Fleksibilitas dalam penyelesaian sengketa ini berperan penting dalam menjaga hubungan bisnis dan kelangsungan usaha di tengah situasi yang belum pernah terjadi sebelumnya.

SARAN

Untuk menghadapi tantangan serupa di masa depan, disarankan agar para pihak dalam kontrak bisnis mempertimbangkan dengan serius pencantuman klausul *force majeure* secara rinci dan jelas dalam setiap perjanjian, dengan mempertimbangkan berbagai kemungkinan risiko yang dapat menghalangi pelaksanaan kontrak. Selain itu, pihak-pihak yang terlibat dalam sengketa kontrak disarankan untuk terlebih dahulu mencoba penyelesaian melalui negosiasi atau mediasi guna menjaga efisiensi waktu dan biaya serta mempertahankan hubungan baik di antara mereka. Bagi pemerintah

¹² Zia, H., Irawan, C., & Sofyan, T. (2022). COVID-19 PANDEMIC AS THE REASON FOR FORCE MAJEURE IN MOTOR VEHICLES CONSUMER FINANCING AGREEMENTS (STUDY AT PT SUMMIT OTO FINANCE BENGKULU BRANCH). *Bengkoelen Justice: Jurnal Ilmu Hukum*, 12(2), 148-157.

dan lembaga hukum, perlu adanya dukungan dan panduan yang jelas mengenai penyelesaian sengketa selama keadaan darurat, termasuk prosedur sidang daring dan layanan arbitrase online, guna mengakomodasi kebutuhan bisnis yang harus beradaptasi dengan kondisi krisis.

REFERENSI

- Andrianti, W. P., Santoso, B., & Prasetyo, M. H. (2021). Pandemi Covid-19 Sebagai Justifikasi Force Majeure Dalam Kontrak Bisnis. *Notarius*, 14(2), 739-756.
- Fibriani, R. (2020). Kebijakan Hukum Pembatalan Kontrak Dalam Keadaan Force Majeure Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Hukum Dan Masyarakat Madani*, 10(2), 202-215.
- Habibah, I. L. (2021). Keabsahan Force Majeure Dalam Perjanjian Di Masa Era Pandemi Covid-19. *Recital Review*, 3(1), 64-74.
- Hansen, S. (2020, May). Does The Covid-19 Outbreak Constitute A Force Majeure Event? A Pandemic Impact On Construction Contracts. In *Journal Of The Civil Engineering Forum* (Vol. 6, No. 1, Pp. 201-214). Universitas Gadjah Mada.
- Harahap, S. K. (2022). Renegosiasi Kontrak Sebagai Upaya Penyelesaian Pelaksanaan Kontrak Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, 29(2), 239-260.
- Januarita, R., & Sumiyati, Y. (2021). Legal Risk Management: Can The Covid-19 Pandemic Be Included As A Force Majeure Clause In A Contract?. *International Journal Of Law And Management*, 63(2), 219-238.
- Kharisma, D. B. (2020). Pandemi Covid-19 Apakah Force Majeure. *Jurnal Rechtsvinding Online. Media Pembinaan Hukum Nasional*.
- Pratama, J., & Winanti, A. (2021). Force Majeure Dalam Kontrak Bisnis Akibat Pandemi Corona. *Nusantara: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 8(2), 266-272.
- Risma, A., & Zainuddin, Z. (2021). Tafsir Pandemi Covid-19 Sebagai Alasan Force Majeure Yang Mengakibatkan Pembatalan Perjanjian. *Jurnal Wawasan Yuridika*, 3(1), 88-104.
- Syahrira, F. R., & Sugiyono, H. (2021). *Pandemi Covid-19 Sebagai Alasan Force Majeure Dalam Kontrak Kerjasama Minyak & Gas Bumi Indonesia* (Doctoral Dissertation, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta).
- Zia, H., Irawan, C., & Sofyan, T. (2022). Covid-19 Pandemic As The Reason For Force Majeure In Motor Vehicles Consumer Financing Agreements (Study At Pt Summit Oto Finance Bengkulu Branch). *Bengkoelen Justice: Jurnal Ilmu Hukum*, 12(2), 148-157.