

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**  
**FAKULTAS HUKUM**

Terakreditasi Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi

*Nomor: 2193/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/IV/2022*

**Analisis Yuridis Konsep Sikap Diam (*Silence*) dan Jangka Waktu Wajar Penerimaan  
(*Reasonable Time for Acceptance*) dalam Proses Pembentukan Kontrak Perdagangan  
Internasional**

OLEH:

Lovelyn Tayuwijaya

6052001432

PEMBIMBING:

*Dr. Bayu Seto Hardjowahono, S.H., LL.M.*



Penulisan Hukum

Disusun Sebagai Salah Satu Kelengkapan  
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Sarjana  
Program Studi Hukum

2024

Penulisan Hukum dengan judul

Analisis Yuridis Konsep Sikap Diam (Silence) dan Jangka Waktu Wajar Penerimaan  
(*Reasonable Time for Acceptance*) dalam Proses Pembentukan Kontrak Perdagangan  
Internasional

yang ditulis oleh:

Nama: Lovelyn Tayuwijaya

NPM: 6052001432

Pada tanggal: 10/01/2024

Telah disidangkan pada

Ujian Penulisan Hukum Program Studi Hukum Program Sarjana

Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan

Pembimbing,



(Dr. Bayu Seto Hardjowahono, S.H., LL.M.)

Dekan,



(Dr. B. Budi Prastowo, S.H., M.Hum.)



## PERNYATAAN INTEGRITAS AKADEMIK

Dalam rangka mewujudkan nilai-nilai ideal dan standar mutu akademik yang setinggi-tingginya, maka Saya, Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan yang beranda tangan di bawah ini :

Nama : Lovelyn Tayuwijaya

NPM : 6052001432

Dengan ini menyatakan dengan penuh kejujuran dan dengan kesungguhan hati dan pikiran, bahwa karya ilmiah / karya penulisan hukum yang berjudul:

**“Analisis Yuridis Konsep Sikap Diam (*Silence*) dan Jangka Waktu Wajar Penerimaan (*Reasonable Time for Acceptance*) dalam Proses Pembentukan Kontrak Perdagangan Internasional”**

Adalah sungguh-sungguh merupakan ~~Karya Ilmiah~~/Karya Penulisan Hukum yang telah saya susun dan selesaikan atas dasar upaya, kemampuan dan pengetahuan akademik Saya pribadi, dan sekurang-kurangnya tidak dibuat melalui dan atau mengandung hasil dari tindakan-tindakan yang:

- Secara tidak jujur dan secara langsung atau tidak langsung melanggar hak-hak atas kekayaan intelektual orang lain, dan atau
- Dari segi akademik dapat dianggap tidak jujur dan melanggar nilai-nilai integritas akademik dan itikad baik;

Seandainya di kemudian hari ternyata bahwa Saya telah menyalahi dan atau melanggar pernyataan Saya di atas, maka Saya sanggup untuk menerima akibat-akibat dan atau sanksi-sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku di lingkungan Universitas Katolik Parahyangan dan atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pernyataan ini Saya buat dengan penuh kesadaran dan kesukarelaan, tanpa paksaan dalam bentuk apapun juga.

Bandung, 26 Januari 2024

Mahasiswa penyusun ~~Karya Ilmiah~~/Karya Penulisan Hukum

  


Lovelyn Tayuwijaya

6052001432

## ABSTRAK

Kesepakatan merupakan salah unsur esensial dari pembentukan suatu kontrak perdagangan internasional. Akan tetapi, kesepakatan para pihak tidak selalu tampak secara jelas melalui pernyataan atau tindakan, alias suatu pihak bersikap diam. Hal ini menyebabkan munculnya perdebatan mengenai eksistensi dari suatu kontrak perdagangan internasional dan menghambat proses perdagangan internasional. Kesulitan hakim di Indonesia dalam menginterpretasikan sikap diam memperlihatkan adanya urgensi untuk memperjelas makna sikap diam dalam pembentukan suatu kontrak. Bahkan, ketika merujuk pada instrumen hukum kontrak internasional, seperti UPICC dan CISG, makna sikap diam masih belum dibahas secara spesifik dan mendalam.

Mengingat rumitnya makna sikap diam, penerimaan suatu pihak terhadap kontrak perdagangan internasional umumnya diberikan secara jelas dalam jangka waktu yang sudah ditentukan. Namun, apabila tidak ada jangka waktu yang ditetapkan, penerimaan tersebut harus diberikan dalam jangka waktu yang wajar. Dalam hal ini, UPICC dan CISG pun masih belum cukup membahas makna jangka waktu yang wajar, terutama dalam konteks era modern. Dengan demikian, skripsi ini akan memperdalam dan menjabarkan makna sikap diam (*silence*) dan jangka waktu wajar suatu penerimaan (*reasonable time for acceptance*) dalam pembentukan kontrak perdagangan internasional.

***Kata Kunci:*** UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (UPICC), United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Penerimaan, Sikap Diam, Jangka Waktu Wajar.

## ABSTRACT

Mutual consent is one of the essential elements of the formation of an international commercial contract. However, the consent of the parties is not always evident through statements or conducts, i.e., a party is silent. This has caused debates on the existence of international commercial contracts and hindered the international trade process. The difficulty of Indonesian courts in interpreting silence shows the urgency to clarify the meaning of silence in the formation of a contract. Even when referring to international contract law instruments, such as the UPICC and CISG, the meaning of silence is still not discussed specifically and in depth.

Given the complexity of the meaning of silence, a party's acceptance of an international trade contract should generally be clearly given within a fixed period of time. However, where there is no fixed period of time, the acceptance must be given within a reasonable period of time. In this regard, neither the UPICC nor the CISG has sufficiently addressed the meaning of a reasonable period of time, especially in the context of the modern era. Thus, this thesis will delve into and elaborate on the meaning of silence and reasonable time for acceptance in the formation of international commercial contracts.

**Keywords:** *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (UPICC), United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Acceptance, Silence, Reasonable Time.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul *Analisis Yuridis Konsep Sikap Diam (Silence) dan Jangka Waktu Wajar Penerimaan (Reasonable Time for Acceptance) dalam Proses Pembentukan Kontrak Perdagangan Internasional*. Penulis menyusun skripsi ini sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Ilmu Hukum Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis sadar bahwa skripsi ini tidak akan selesai tanpa dukungan dari berbagai pihak, baik yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua serta kakak dan adik dari penulis yang selalu memberikan semangat setiap harinya serta telah menyediakan dukungan secara finansial agar penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan baik.
2. Bapak Dr. Bayu Seto Hardjowahono, S.H., LL.M. selaku pembimbing yang memberikan saran dan komentar selama proses penulisan skripsi, serta dengan sabar membimbing dan mendampingi penulis untuk menyelesaikan semua proses penulisan.
3. Bapak Tanius Sebastian, S.H., M.Fil. dan Ibu Theodora Pritadianing Saputri, S.H., LL.M. selaku pembimbing yang memberikan saran dan komentar selama proses penulisan proposal skripsi, serta dengan sabar membimbing dan mendampingi penulis dalam menemukan dan menyusun rumusan masalah dari topik skripsi.
4. Bapak John Lumbantobing, S.H., LL.M, FCI Arb. selaku pembimbing PILS dan dosen FH unpar yang telah menjadi mentor penulis selama penulis menjadi anggota dalam PILS dan telah memberikan banyak ilmu kepada penulis baik di dalam kampus maupun di luar kampus.
5. Seluruh dosen dan staf pengajar FH Unpar yang telah memberikan banyak ilmu dan membentuk penulis hingga saat ini.
6. Shaunelee Alcinia Yanni, Fayola, Daphne Anugerah, Evan Jonathan, Oliver Eide, Ignatius Vito, dan Aldi Harjaya Putra selaku teman seperjuangan penulis dalam menjalani kuliah dan menyelesaikan skripsi.
7. Mellyanda Ratu Sjechlad, Steven Widjaja, Imelda Chai, dan Ian Cayo Suseno selaku teman seperjuangan penulis dalam menjalani kuliah dan menyelesaikan kompetisi yang diikuti bersama.

8. Elvina, Tiara Ananda Kartika, Myria Athayyani Adnindhiya, Angelica Audrey, Nadya Theresia, dan Mahdiyah Basuki selaku mentor penulis selama aktivitas di PILS yang memotivasi penulis untuk memberikan yang terbaik selama proses pembelajaran di FH UNPAR.
9. Adiella Darlene selaku kakak tingkat pertama penulis yang dengan sabar memberikan berbagai ilmu dan pencerahan mengenai pembelajaran ilmu hukum di FH UNPAR sejak semester pertama hingga semester akhir.
10. Cynthia Hellena selaku teman penulis yang memberikan motivasi dan dukungan moral agar skripsi dapat diselesaikan dengan baik.
11. Seluruh civitas akademika Universitas Katolik Parahyangan, khususnya program studi ilmu hukum dan teman-teman yang telah turut serta dalam memberikan semangat kepada penulis.

Demikian kata pengantar penulis sampaikan. Penulis menyadari adanya kekurangan dan keterbatasan yang mungkin terdapat dalam penulisan skripsi ini. Oleh sebab itu, semua masukan, kritik, serta saran yang diberikan akan sangat berarti bagi penulis untuk meningkatkan kualitas skripsi ini di masa mendatang. Terima kasih atas perhatian dan dukungan yang diberikan dalam perjalanan penulisan skripsi ini.

Bandung, 13 Desember 2023



Lovelyn Tayuwijaya  
6052001432 – Penulis

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	7
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
1.4. Metode Penelitian .....	8
1.5. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II TINJAUAN UMUM PEMBENTUKAN KONTRAK PERDAGANGAN INTERNASIONAL .....</b>	<b>11</b>
2.1. Kontrak perdagangan internasional .....	11
2.2. Hukum yang berlaku pada kontrak perdagangan internasional .....	11
2.2.1. Hukum perdata internasional untuk menentukan hukum yang berlaku pada kontrak perdagangan internasional .....	12
2.2.1.1. Pilihan hukum para pihak ( <i>law chosen by the parties</i> ).....	14
2.2.1.2. Kaidah hukum perdata internasional ( <i>private international law</i> ) .....	16
2.2.1.3. Metode hubungan terdekat dan paling nyata ( <i>closest and most real                 connection method</i> ) .....	19
2.2.2. Hukum yang berlaku pada kontrak perdagangan internasional.....	21
2.2.2.1. Hukum domestik .....	22
2.2.2.2. UPICC .....	24
2.2.2.3. CISG .....	26
2.2.2.4. <i>Principles on Transnational law (lex mercatoria)</i> .....	30
2.3. Pembentukan kontrak perdagangan internasional .....	31
2.3.1. Penawaran ( <i>offer</i> ) .....	32
2.3.1.1. Proposal yang cukup definit .....	32
2.3.1.2. Niat untuk terikat .....	33
2.3.2. Perubahan materiel ( <i>material alteration</i> ) .....	34
2.3.4. Penerimaan ( <i>acceptance</i> ).....	36
2.3.4.1. Tindakan para pihak .....	37



2.3.4.2. Praktik para pihak .....	37
2.3.5. Pengakhiran kontrak .....	38
2.4. Unsur penerimaan dalam pembentukan kontrak internasional berdasarkan UPICC, CISG, dan <i>Principles on Transnational Law</i> .....	39
2.4.1. Indikasi persetujuan atas penawaran .....	39
2.4.2. Persetujuan tanpa syarat dan tambahan .....	40
2.4.3. Penerimaan yang efektif .....	40
2.4.4. Jangka waktu pemberian penerimaan .....	42
<b>BAB III ANALISIS SIKAP DIAM (SILENCE) DAN JANGKA WAKTU WAJAR PENERIMAAN (REASONABLE TIME FOR ACCEPTANCE) DALAM PEMBENTUKAN KONTRAK PERDAGANGAN INTERNASIONAL .....</b>	<b>43</b>
3.1. Makna sikap diam dalam setiap tahap pembentukan kontrak .....	43
3.1.1. Makna sikap diam terhadap penawaran.....	43
3.1.1.1. Para pihak menyetujui sikap diam sebagai penerimaan .....	43
3.1.1.2. Sikap diam yang mengarah pada penerimaan .....	46
3.1.2. Makna sikap diam terhadap perubahan imateriel .....	55
3.1.3. Makna sikap diam terhadap perubahan materiel .....	58
3.1.4. Makna sikap diam terhadap perubahan dan pengakhiran kontrak .....	59
3.2. Makna jangka waktu wajar suatu penerimaan.....	64
3.2.1. Pengantar .....	65
3.2.1.1. Komunikasi non-instan.....	65
3.2.1.2. Komunikasi instan .....	66
3.2.2. Jangka waktu penerimaan yang telah ditetapkan oleh pemberi penawaran .....	67
3.2.3. Makna jangka waktu wajar suatu penerimaan.....	69
3.2.3.1. Jenis komunikasi para pihak.....	70
3.2.3.2. Aspek lain yang memengaruhi pertimbangan penerima penawaran ..	74
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>79</b>
4.1. Kesimpulan .....	79
4.2. Saran .....	79
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>81</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT PENULIS.....</b>	<b>87</b>

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dalam kegiatan perdagangan, kontrak merupakan hal mendasar dalam melaksanakan suatu transaksi sehingga pelaku bisnis, baik individu maupun badan hukum, tidak dapat terlepas dari suatu kontrak.<sup>1</sup> Di Indonesia, salah satu syarat sahnya suatu kontrak dapat ditemukan dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (“**KUHPer**”), yaitu kesepakatan. Dengan kata lain, hukum kontrak di Indonesia menunjung tinggi asas konsensualisme sehingga kata sepakat di antara para pihak saja sudah cukup untuk menjadi dasar terbentuknya suatu kontrak.<sup>2</sup> Alhasil, suatu kontrak dapat dibatalkan seandainya unsur kesepakatan tersebut dibuktikan tidak sah atau tidak ada.<sup>3</sup> Dengan demikian, pembuktian adanya suatu kesepakatan dalam kontrak seringkali menjadi masalah hukum yang penting dalam dunia dagang. Ketiadaan unsur kesepakatan dapat menghambat para pihak untuk membahas substansi dari kontrak yang kemungkinan justru adalah inti permasalahan untuk dipecahkan. Hal ini dapat terjadi ketika kesepakatan tidak dinyatakan secara jelas dan eksplisit.

Ketidaktejelasan dari sebuah kesepakatan ini dapat terjadi karena KUHPer sendiri tidak mengharuskan kesepakatan untuk diberikan tertulis.<sup>4</sup> Kesepakatan yang terbentuk melalui persetujuan lisan atau implisit berupa tindakan juga dapat membentuk suatu kontrak yang dikenal sebagai kontrak diam-diam.<sup>5</sup> Akan tetapi, tindakan para pihak seringkali tidak dapat dibuktikan karena para pihak hanya bersikap diam. Dalam hal ini, KUHPer maupun yurisprudensi masih belum mengatur keberadaan kontrak yang terbentuk melalui sikap diam. Padahal, tidak dapat dipungkiri bahwa para pihak pada praktiknya seringkali melanjutkan hubungan kontraktualnya, meskipun tidak terdapat

---

<sup>1</sup> Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, and Christopher Kee, *Global Sales and Contract Law* (Oxford University Press 2012) (“**Schwenzer/Hachem/Kee**”), *preface*.

<sup>2</sup> Zakiyah, *Hukum Perjanjian: Teori dan Perkembangannya* (Banjarmasin: Lentera Kresindo, 2015) (“**Zakiyah**”), hlm. 22.

<sup>3</sup> *Ibid*, hlm. 31-33.

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm. 35.

<sup>5</sup> Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: PT Intermasa (2005) (“**Subekti**”), hlm. 40.

penerimaan yang jelas melalui perkataan atau pun tindakan para pihak, alias bersikap diam.

Contoh yang paling relevan membahas sikap diam adalah Putusan No. 2178 K/Pdt/2008, dimana terdapat klausul dalam suatu kontrak distribusi yang mengharuskan para pihak untuk mengkomunikasikan keinginannya untuk tidak membarui kontrak maksimal 90 hari setelah kontrak berakhir. Dalam kasus tersebut, para pihak dalam kontrak, yaitu PT Dwi Damai Indonesia dan PT Philips Indonesia, bersikap diam selama lebih dari 90 hari setelah kontrak berakhir. Mahkamah Agung (“MA”) pada tingkat kasasi berpendapat bahwa perpanjangan kontrak telah terbentuk karena tidak ada pemberitahuan dari PT Philips Indonesia bahwa kontrak distribusi tidak akan diperpanjang setelah berakhirnya kontrak.<sup>6</sup> Hal ini didukung dengan adanya tindakan hukum oleh para pihak yang mengindikasikan persetujuan sembilan bulan setelah kontrak berakhir.

Namun, perlu ditekankan bahwa setelah 90 hari berlalu, PT Philips Indonesia memberikan ketentuan tambahan pada kontrak tersebut. Namun, PT Dwi Damai Indonesia kerap kali memberikan indikasi keberatan terhadap ketentuan tambahan tersebut. Dengan demikian, terdapat perbedaan interpretasi dimana PT Philips Indonesia menganggap kontrak diperpanjang dengan persyaratan tambahan, sedangkan PT Dwi Damai Indonesia menganggap kontrak diperpanjang dengan persyaratan yang lama, karena ia telah menyatakan keberatannya pada persyaratan tambahan. Hal ini menunjukkan bahwa muncul permasalahan apakah kontrak sudah terbentuk sejak para pihak bersikap diam selama 90 hari, atau diperpanjang dengan ketentuan tambahan atau tanpa ketentuan tambahan.

Melihat hal tersebut, Ketua Majelis MA justru mengajukan *dissenting opinion* yang menguatkan Putusan Pengadilan Negeri dan Tinggi dengan berpendapat bahwa PT Dwi Damai Indonesia tidak memberikan respons positif untuk memenuhi persyaratan-persyaratan tambahan yang diajukan PT Philips Indonesia.<sup>7</sup> Oleh karena itu, kesepakatan antara para pihak seharusnya belum tercapai sehingga kontrak telah berakhir pada 31

---

<sup>6</sup> *PT Dwi Damai v. PT Philips Indonesia dan PT Philip Electronics Singapore Pte. Ltd* [2008] Mahkamah Agung Republik Indonesia, Pengadilan Tingkat Kasasi, Putusan Nomor 2178 K/Pdt/2008, hlm. 22-23.

<sup>7</sup> *Ibid*, hlm. 15.

Desember 2002 dan tidak ada perpanjangan kontrak.<sup>8</sup> *Dissenting opinion* ini dijadikan salah satu dasar peninjauan kembali oleh PT Philips Indonesia di mana ketidaksepakatan untuk memperbaharui perjanjian bukan berarti perjanjian yang lama tetap berlaku.<sup>9</sup> Pada akhirnya, MA mengabulkan permintaan PT Philips Indonesia bahwa kontrak telah berakhir.<sup>10</sup> Kasus ini menunjukkan bahwa MA sendiri masih bersikap inkonsisten dan tidak jelas apakah suatu sikap diam dapat dianggap sebagai suatu penerimaan atau tidak.

Hukum kontrak internasional pun mengakui keberadaan sikap diam dalam pembentukan kontrak sehingga sikap diam diatur secara spesifik dalam beberapa instrumen internasional.<sup>11</sup> Perlu diingat bahwa hukum kontrak internasional di Indonesia menjadi relevan dan perlu diperhatikan karena kegiatan bisnis di Indonesia sudah semakin kompleks sebagai dampak arus globalisasi yang memudahkan komunikasi dan interaksi antar perusahaan berbeda negara. Seandainya perusahaan Indonesia akan menjalin hubungan dengan perusahaan asing, hukum yang berlaku pada kontrak tidak dengan sendirinya hukum Indonesia. Terdapat kemungkinan perusahaan Indonesia dan asing tersebut menggunakan hukum asing sebagai hukum yang berlaku bagi kontrak.<sup>12</sup> Namun, analisis sikap diam menurut seluruh hukum asing di dunia akan sulit dan tidak efektif untuk dilakukan. Terutama, pemberlakuan hukum-hukum asing seringkali menimbulkan permasalahan yang kompleks, seperti ketimpangan pengetahuan bagi pihak yang tidak familiar terhadap hukum asing tersebut, perbedaan bahasa, atau solusi hukum domestik yang tidak sesuai dengan kebutuhan hukum internasional (seperti ketentuan batas waktu pemberitahuan yang terlalu singkat atau ketentuan domestik yang menghambat kecepatan pembentukan kontrak internasional).<sup>13</sup> Alhasil, pengadilan domestik maupun arbitrase kini mulai terbuka untuk menggunakan prinsip-prinsip umum kontrak perdagangan internasional yang terkodifikasi dalam the 2016 UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (“**UPICC**”) untuk menyelesaikan

---

<sup>8</sup> *Ibid*, hlm. 23.

<sup>9</sup> *PT Dwi Damai v. PT Philips Indonesia dan PT Philip Electronics Singapore Pte. Ltd* [2012] Mahkamah Agung Republik Indonesia, Peninjauan Kembali, Putusan Nomor 716 PK/Pdt/2012, hlm. 18.

<sup>10</sup> *Ibid*, hlm. 22.

<sup>11</sup> International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* (UNIDROIT 2016) (“**UPICC**”), Pasal 2.1.6(1); United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (diadopsi pada 11 April 1980, mulai berlaku 1 Januari 1988) (“**CISG**”), Pasal 18(1).

<sup>12</sup> Bayu Seto Hardjowahono, *Dasar-Dasar Hukum Perdata Internasional* (Edisi ke-5, PT Citra Aditya Bakti), hlm. 3.

<sup>13</sup> Stefan Vogenauer, *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* (2nd edn, Oxford University Press 2014) (“**Vogenauer**”), *Introduction*, hlm. 1-2, ¶¶3-5.

sengketa mengenai kontak internasional.<sup>14</sup> Pembentukan UPICC dipengaruhi kuat oleh United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (“**CISG**”) sebagai instrumen hukum kontrak internasional yang terdahulu telah menyediakan solusi hukum untuk sengketa kontrak jual-beli internasional.<sup>15</sup> Oleh karena itu, pengaturan dalam UPICC dan CISG sangat identik dan instrumen tersebut dapat menginterpretasi satu sama lain.<sup>16</sup> Penggunaan asas hukum kontrak internasional dalam UPICC dan CISG diharapkan dapat memberikan pengaturan yang lebih spesifik, dinamis, dan relevan dalam konteks kontrak lintas negara.<sup>17</sup> Namun, perlu diingat bahwa UPICC dan CISG tetap tidak dapat mengesampingkan pilihan hukum para pihak dan hukum memaksa yang berlaku atau mempengaruhi pelaksanaan kontrak.<sup>18</sup>

Dalam hal pembentukan kontrak, UPICC dan CISG sudah mengatur secara eksplisit mengenai kriteria kesepakatan dalam hukum kontrak internasional. Spesifiknya, Pasal 2.1.6(1) UPICC yang serupa dengan Pasal 18(1) CISG mengatur bahwa:

*“A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance. **Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance.**”*

(Suatu pernyataan atau tindakan penerima penawaran yang menunjukkan persetujuan atas suatu penawaran adalah suatu penerimaan. Diam atau tidak aktif tidak dengan sendirinya berarti penerimaan.)

Secara gramatikal, dapat disimpulkan bahwa kesepakatan yang dimaksud dalam UPICC dan CISG dapat berupa pernyataan maupun tindakan. Kesepakatan melalui tindakan dapat berbentuk pembayaran di muka, pengiriman barang, dan tindakan lainnya yang dianggap cukup untuk menunjukkan indikasi penerimaan.<sup>19</sup> Akan tetapi, karena begitu pentingnya kejelasan suatu penerimaan, poin selanjutnya menekankan bahwa sikap diam

---

<sup>14</sup> International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), *Official Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* (UNIDROIT 2016) (“**UPICC Commentary**”), hlm. 1-2.

<sup>15</sup> Vogenauer, *Introduction*, hlm. 11, ¶24.

<sup>16</sup> United Nations Commission on International Trade Law, *Hague Conference on Private International Law, International Institute for the Unification of Private Law, UNCITRAL, Hague Conference and UNIDROIT Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales* (United Nations 2021) (“**UNCITRAL Legal Guide**”), hlm. 2, ¶3.

<sup>17</sup> Alejandro Garro José dan Antonio Moreno Rodríguez, *Ius Comparatum – Global Studies in Comparative Law* (Springer Nature Switzerland, 2021), hlm. 4.

<sup>18</sup> UPICC Commentary, hlm. 2-3.

<sup>19</sup> Larry A. DiMatteo, *International Sales Law: A Global Challenge* (Cambridge University Press 2014) (“**DiMatteo**”), hlm. 208.

saja tidak cukup untuk mengindikasikan suatu penerimaan.<sup>20</sup> Meskipun demikian, Pasal 2.1.6(1) UPICC dan Pasal 18(1) CISG tidak terlepas dari Pasal 1.9(1) UPICC dan Pasal 8 CISG yang mengatur tentang kebiasaan para pihak yang otomatis mengikat dalam kontrak. Alhasil, dalam hukum kontrak internasional, seandainya sikap diam tersebut merupakan bentuk kesepakatan dalam transaksi-transaksi sebelumnya, sikap diam tersebut dapat saja dianggap sebagai penerimaan.<sup>21</sup>

Spesifiknya, dalam kasus *Filanto v. Chilewich*, sikap diam Filanto dapat dianggap sebagai penerimaan karena beberapa faktor yang dianggap cukup menunjukkan indikasi penerimaan.<sup>22</sup> Kasus ini membahas tentang kontrak jual beli 250.000 pasang *boots* antara Filanto selaku penjual dari Prancis dan Chilewich International Corporation selaku pembeli dari Amerika Serikat. Permasalahan dimulai ketika Filanto tidak merasa ketentuan dalam kontrak Rusia sebagai bagian dari kontrak. Namun, the 2nd Circuit of US Court of Appeals memutuskan bahwa sikap diam Filanto terhadap dimasukkannya ketentuan kontrak Rusia sudah cukup menunjukkan bahwa ia menyepakati kontrak. Hal ini disebabkan Filanto tidak memberikan *objection* mengenai ketentuan dari kontrak Rusia, begitu ia mengetahui memasukkan ketentuan itu ke dalam kontrak pada waktu yang wajar.<sup>23</sup> Padahal, pada transaksi-transaksi sebelumnya, Filanto sudah pernah melakukan *objection* seandainya ia tidak menyetujui suatu ketentuan dalam kontrak.<sup>24</sup> Selain itu, Chilewich pun sudah melengkapi dokumen-dokumen *Letter of Credit* (“*L/C*”) untuk kepentingan Filanto.<sup>25</sup> Atas dasar itu, pengadilan memutuskan bahwa kontrak yang mencakup ketentuan kontrak Rusia sudah terbentuk, meskipun Filanto bersikap diam.<sup>26</sup> Hal ini menunjukkan bahwa sikap diam suatu pihak dalam keadaan tertentu dapat dianggap sebagai penerimaan.

Melihat hal tersebut, UPICC maupun CISG tampaknya masih belum cukup menjelaskan secara jelas dan spesifik makna sikap diam dalam suatu pembentukan

---

<sup>20</sup> United Nations Commission on International Trade Law, *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (United Nations 2016) (“**CISG Digest**”), hlm. 95, ¶7.

<sup>21</sup> DiMatteo, hlm. 197; Peter Schlechtriem and Ingeborg Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (4th edn, International Commercial Law 2016) (“**Schlechtriem/Schwenzer**”), Pasal 18, ¶56.

<sup>22</sup> *Filanto, S.p.A. v. Chilewich International Corp.* [1992] U.S. District Court for the Southern District of New York, Putusan Nomor 91 Civ 3253 (CLB) (“**Filanto v. Chilewich**”).

<sup>23</sup> *Filanto v. Chilewich*, hlm. 13, ¶38.

<sup>24</sup> *Filanto v. Chilewich*.

<sup>25</sup> *Filanto v. Chilewich*, hlm. 13, ¶40.

<sup>26</sup> *Filanto v. Chilewich*, hlm. 13, ¶42.

kontrak.<sup>27</sup> Lain halnya dengan hukum kontrak Indonesia yang tidak mengatur makna sikap diam, UPICC dan CISG sejatinya sudah mengatur bahwa sikap diam tidak dapat serta merta dianggap sebagai persetujuan. Namun, seperti dijabarkan pada kasus di atas, sikap diam tidak dapat langsung dikategorikan sebagai penolakan. Adakalanya, sikap diam justru dianggap sebagai indikasi penerimaan. Oleh karena itu, pengaturan dalam UPICC dan CISG masih membutuhkan elaborasi lebih mendalam untuk memberikan kejelasan mengenai makna sikap diam dalam pembentukan kontrak yang berbeda-beda tergantung keadaan pada setiap kasusnya. Berkaitan dengan hal ini, penulis melihat urgensi untuk memperjelas **makna sikap diam dari perspektif instrumen hukum kontrak perdagangan internasional**.

Mengingat ketidakjelasan makna sikap diam, suatu pihak memang idealnya memberikan suatu penerimaan dalam waktu yang wajar agar suatu kontrak dapat terbentuk. Hal ini sejalan dengan Pasal 18(2) CISG yang serupa dengan Pasal 2.1.7 UPICC yang menjelaskan bahwa “*an acceptance is not effective if the indication of assent does not reach the offeror within the time he has fixed or, if no time is fixed, within a reasonable time, due account being taken of the circumstances of the transaction.*” Dengan kata lain, jika sikap diam yang sudah melewati jangka waktu yang wajar (*reasonable time*), hal ini kemungkinan besar akan menggagalkan terbentuknya kontrak tersebut.<sup>28</sup> Akan tetapi, jangka waktu yang wajar tersebut sangat abstrak dan berbeda-beda tergantung keadaan dalam setiap kasusnya.<sup>29</sup> Terdapat kasus yang menganggap lima hari sudah melewati batas jangka waktu yang wajar,<sup>30</sup> tetapi dua minggu dianggap masih dalam jangka waktu yang wajar mengingat objek transaksi membutuhkan konfirmasi berkepanjangan ke pemasok dan pengirim-pengirim selanjutnya.<sup>31</sup> Hal ini menunjukkan bahwa terdapat faktor-faktor yang memengaruhi interpretasi jangka waktu yang wajar. Faktor-faktor tersebut sangat beragam sehingga masih sulit menemukan rumusan yang dapat secara komprehensif membahas jangka waktu wajar dalam konteks pembentukan kontrak. Oleh karena itu, selain menganalisis makna sikap diam dalam suatu pembentukan kontrak, penulis akan berusaha menjabarkan secara komprehensif **makna**

---

<sup>27</sup> DiMatteo, hlm. 195.

<sup>28</sup> CISG, Pasal 18(2).

<sup>29</sup> Schlechtriem/Schwenzer, Pasal 18, ¶28.

<sup>30</sup> Rapeseed Dregs Case, *Sweden Buyer v. Chinese Buyer* [2002] China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC), Putusan Nomor CISG/2002/02 (“**Rapeseed Dregs Case**”), hlm. 3.

<sup>31</sup> Bacon I Case, *Italian Seller v. German Buyer* [1991] Landgericht Bielefeld (District Court Bielefeld) (“**Bacon I Case**”), Putusan Nomor 15 O 201/90, ¶¶18-19.

**jangka waktu yang wajar sebagai syarat efektivitas suatu penerimaan dalam pembentukan kontrak.**

Dapat disimpulkan bahwa skripsi ini akan menganalisis dari perspektif hukum Indonesia dan UPICC makna: (1) sikap diam dalam pembentukan kontrak dan (2) *reasonable time* suatu penerimaan dalam pembentukan kontrak. Kedua rumusan inilah yang membentuk fokus penelitian hukum yang berjudul: “**Analisis Yuridis Konsep Sikap Diam (Silence) dan Jangka Waktu Wajar Penerimaan (Reasonable Time for Acceptance) dalam Proses Pembentukan Kontrak Perdagangan Internasional**”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

- 1) Bagaimana instrumen hukum kontrak internasional memaknai sikap diam dalam pembentukan kontrak perdagangan internasional?
- 2) Bagaimana instrumen hukum kontrak internasional memaknai *reasonable time* suatu penerimaan dalam pembentukan kontrak perdagangan internasional?

## **1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1) Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui makna sikap diam dalam pembentukan kontrak dari perspektif hukum kontrak perdagangan internasional; dan
2. Untuk mengetahui makna *reasonable time* suatu penerimaan dari perspektif hukum kontrak perdagangan internasional.

### **2) Manfaat Penelitian**

1. Manfaat teoritis

Melalui penelitian ini, manfaat yang diharapkan dapat diperoleh adalah menambah khasanah ilmu pengetahuan mengenai makna sikap diam dan *reasonable time* suatu penerimaan dalam suatu pembentukan kontrak dari perspektif hukum kontrak internasional.

2. Manfaat Praktis

Isu sikap diam tidak diatur secara spesifik dalam KUHPer, sedangkan perusahaan di Indonesia pada praktiknya seringkali bertindak diam dalam pembentukan kontrak. Selain KUHPer, terdapat kemungkinan sudah terdapat pilihan hukum secara spesifik berupa instrumen internasional sebagai hukum



yang berlaku bagi kontrak. Dalam instrumen internasional, sikap diam sudah diatur, tetapi masih belum dibahas secara detail. Alhasil, interpretasi sikap diam dalam skripsi ini diharapkan dapat membantu perusahaan Indonesia atau perusahaan asing dalam memperjelas hubungan kontraktual dalam suatu kontrak perdagangan internasional.

#### **1.4. Metode Penelitian**

Dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan metode penelitian yuridis normatif yang berupaya menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan dari sisi normatifnya.<sup>32</sup> Spesifiknya, penulis akan mencari tahu makna sikap diam dan *reasonable time* suatu penerimaan dalam suatu pembentukan kontrak dari perspektif hukum kontrak internasional. Sebelum menganalisis kedua topik tersebut, penulis akan membahas terlebih dahulu sumber hukum yang mungkin berlaku pada kontrak perdagangan internasional. Setelah itu, berdasarkan hukum yang mungkin berlaku pada kontrak tersebut, penulis akan menganalisis proses pembentukan kontrak perdagangan internasional secara umum dan mengidentifikasi keberadaan penerimaan dalam proses tersebut.

Setelah menganalisis hukum yang mungkin berlaku dan keberadaan penerimaan dalam proses pembentukan kontrak perdagangan internasional, penulis akan mulai spesifik menganalisis makna sikap diam dan *reasonable time* suatu penerimaan dalam suatu pembentukan kontrak dari perspektif hukum kontrak internasional.

##### **1) Metode Pengumpulan data**

Karena penulis akan menggunakan penelitian yuridis normatif, penulis akan menggunakan data berupa data sekunder yang terdiri dari sumber hukum primer dan sumber hukum sekunder. Berikut sumber hukum primer dan sumber hukum sekunder yang akan dianalisis oleh penulis:

1. Sumber hukum primer

Sumber hukum yang dimaksud adalah UPICC, UPICC Commentary, CISG, CISG *travaux preparatoires*, CISG Digest, serta studi kasus.

2. Sumber hukum sekunder

---

<sup>32</sup> Johnny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif* (Bayu Media Publishing 2006), hlm. 57.

Sumber hukum yang dimaksud adalah penjelasan-penjelasan terhadap sumber hukum primer, yaitu buku-buku, jurnal-jurnal yang memiliki keterkaitan guna membantu peneliti untuk menjawab rumusan masalah.

## **2) Analisis Data**

Penulis akan melakukan analisis deskriptif-analitis terhadap sumber-sumber hukum tersebut, di mana penulis akan mendeskripsikan konsep pembentukan kontrak berdasarkan sumber-sumber hukum tersebut. Selanjutnya, penulis akan menganalisis makna sikap diam dan *reasonable time* suatu penerimaan dalam suatu pembentukan kontrak dari perspektif hukum kontrak internasional.

### **1.5. Sistematika Penulisan**

Sistematika skripsi ini akan dibagi menjadi beberapa bab. Dalam masing-masing bab, penulis akan menguraikan masing-masing permasalahan dengan konteks yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Secara keseluruhan, penulisan ini dituliskan dalam 4 (empat) bab yang disusun sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini akan memuat hal-hal mendasar dari skripsi mengenai makna sikap diam dan jangka waktu wajar penerimaan dalam pembentukan kontrak perdagangan internasional dari perspektif hukum kontrak internasional, mulai dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, hingga sistematika penulisan.

#### **BAB II TINJAUAN UMUM PEMBENTUKAN KONTRAK PERDAGANGAN INTERNASIONAL**

Dalam bab ini, penulis akan menjelaskan terlebih dahulu sumber hukum yang relevan untuk membahas pembentukan kontrak perdagangan internasional, seperti konvensi internasional (UPICC dan CISG), hukum kebiasaan perdagangan internasional, doktrin-doktrin, yurisprudensi lintas negara, pendapat dari para ahli, dan lain sebagainya. Untuk mengetahui sumber hukum yang relevan pada kontrak perdagangan internasional, bagian ini juga akan menyinggung hukum perdata internasional. Setelah menentukan sumber hukum yang cenderung relevan, bagian ini akan mulai membahas konsep dasar terbentuknya kontrak perdagangan internasional berdasarkan sumber hukum tersebut,

mulai dari proses penawaran hingga penerimaan. Bagian ini akan menjabarkan elemen-elemen dari penawaran hingga penerimaan.

### **BAB III ANALISIS SIKAP DIAM (*SILENCE*) DAN JANGKA WAKTU WAJAR PENERIMAAN (*REASONABLE TIME FOR ACCEPTANCE*) DALAM PEMBENTUKAN KONTRAK PERDAGANGAN INTERNASIONAL**

Dalam bab ini, penulis akan fokus menganalisis bagian penerimaan dari pembentukan kontrak perdagangan internasional. Pertama, bagian ini akan membahas makna sikap diam dalam pembentukan kontrak perdagangan internasional dari perspektif hukum kontrak internasional yang relevan. Penulis akan memetakan makna-makna sikap diam sesuai dengan keadaan yang memengaruhi makna sikap diam tersebut. Kedua, penulis juga akan menganalisis makna *reasonable time* suatu penerimaan dalam suatu pembentukan kontrak dari perspektif hukum kontrak internasional yang relevan. Dalam hal ini, penulis masih akan menggunakan pendapat ahli dan yurisprudensi yang relevan.

### **BAB IV KESIMPULAN**

Bab ini akan memuat kesimpulan yang dihasilkan dari penulisan skripsi dan saran dari penulis berdasarkan hasil kesimpulan tersebut.