

KONTRAK BISNIS ANTARA PEMILIK KLUB DENGAN PEMAIN SEPAK BOLA

Oleh:

Arya Adhitya Kusumaatmaja
Ida Bagus Surya Darmajaya

Bagian Hukum Bisnis Fakultas Hukum Universitas Udayana

ABSTRAK

Penulisan karya ilmiah “Kontrak Bisnis Antara Pemilik Klub Dengan Pemain Sepak Bola”. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui perpindahan pemain sepak bola dari klub lama ke klub baru dengan cara didahului bernegosiasi. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum normatif. Penelitian hukum normatif merupakan penelitian hukum dengan mengkaji apa yang tertulis dalam peraturan perundang-undangan (*law in books*). Kesimpulan dari tulisan ini adalah dalam bernegosiasi sesungguhnya tidak lain merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai suatu kesepakatan atas suatu kepentingan mereka bersama ataupun sepihak, di mana mereka saling bertatap muka untuk menyelesaikan masalah mereka sendiri tanpa bantuan pihak lain. Akan tetapi dalam membuat kesepakatan antara pemilik klub dengan pemain sepak bola agar bisa membela klub X untuk mengisi kekosongan pemainnya agar pemain dari klub Y bisa secara sah kontraknya masuk ke dalam klub X, maka harus ada perjanjian kontrak antara kedua belah pihak dengan menggunakan pasal 31 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 mengenai penempatan tenaga kerja.

Kata Kunci : Pemain Sepak Bola, Klub, Bernegosiasi, Perjanjian Kontrak

ABSTRACT

Writing scientific papers "Business Contracts Between Owners Club With Football Players". The purpose of this paper is to investigate the transfer of football players from the old club to the new club by way of negotiations. The method used is a normative legal research. Normative legal research is the study of law by reviewing what is written in the legislation (law in books). The conclusion of this paper is in negotiations actually nothing more than a two-way communication designed to reach an agreement on a joint or unilateral their interests, where they are face to face to resolve their own problems without outside help. But in making the agreement between the owner of the club with the football players to be able to defend the club X to fill the void his players to the players of the club Y can legally contract into the club X, then there must be a contractual agreement between two parties to use article 31 Law No. 13 of 2003 regarding employment.

Keywords: Football Players, Clubs, Negotiating, Contract Agreement

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Istilah perancangan kontrak berasal dari bahasa Inggris, yaitu *contract drafting*. Dalam Kamus Bahasa Indonesia ada tiga istilah yang berkaitan dengan perancangan, yaitu istilah rancangan, merancang, dan perancangan. Rancangan adalah segala sesuatu yang sudah direncanakan. Merancang adalah mengatur segala sesuatu atau merencanakan. Perancangan adalah proses, cara, atau perbuatan merancang. Kontrak adalah hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat diberikan definisi dari perancangan kontrak. Perancangan kontrak merupakan proses atau cara untuk merancang kontrak. Merancang kontrak adalah mengatur dan merencanakan struktur, anatomi, dan substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak.¹

Dalam asas-asas perancangan kontrak yang digunakan kasus ini yaitu Asas Kebebasan Berkontrak. Karena dapat disimpulkan dari ketentuan Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata), yang berbunyi: “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang memberikan kebebasan kepada para pihak untuk: (1) membuat atau tidak membuat perjanjian; (2) mengadakan perjanjian dengan siapa pun; (3) menentukan isi perjanjian, pelaksanaan, dan persyaratannya; dan (4) menentukan bentuknya perjanjian, yaitu tertulis atau lisan.²

Negoisasi sesungguhnya tidak lain merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai suatu kesepakatan atas suatu kepentingan mereka bersama ataupun sepihak.³

1.2 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui mengenai cara berkontrak dalam hal “Kontrak Bisnis Antara Pemilik Klub Dengan Pemain Sepak Bola”,

¹H. Salim HS, H. Abdullah, dan Wiwiek Wahyuningsih, 2006, *Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)*, Sinar Grafika, Mataram, hal.1.

²*Ibid*, hal.2.

³I Ketut Artadi dan I Dewa Nyoman Rai Asmara Putra, 2014, *Implementasi Ketentuan-Ketentuan Hukum Perjanjian Kedalam Perancangan Kontrak*, Udayana University Press, Denpasar, hal.11.

bertujuan agar untuk mengetahui perpindahan pemain sepak bola dari klub lama ke klub baru dengan cara didahului bernegosiasi.

II. ISI MAKALAH

2.1 Metode Penelitian

Dengan pendekatan masalah yang ada dalam penelitian “Kontrak Bisnis Antara Pemilik Klub Dengan Pemain Sepak Bola”, maka penulisan karya ilmiah ini menggunakan metode penelitian hukum normatif. Penelitian hukum normatif merupakan penelitian hukum dengan mengkaji apa yang tertulis dalam peraturan perundang-undangan (*law in books*).

2.2 Hasil dan Pembahasan

Penelitian karya ilmiah “Kontrak Bisnis Antara Pemilik Klub Dengan Pemain Sepak Bola”, membahas negosiasi pemain baru dari klub Y menuju ke klub X. Negosiasi adalah suatu proses yang berlangsung secara sukarela antara pihak-pihak yang sedang bersengketa, atau beda pendapat, di mana mereka saling bertatap muka untuk menyelesaikan masalah mereka sendiri tanpa bantuan pihak lain.

Akan tetapi dalam membuat kesepakatan antara pemilik klub dengan pemain sepak bola agar bisa membela klub X untuk mengisi kekosongan pemainnya agar pemain dari klub Y bisa secara sah kontraknya masuk ke dalam klub X, maka harus ada perjanjian kontrak antara kedua belah pihak dengan menggunakan pasal 31 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan mengenai penempatan tenaga kerja yang berbunyi bahwa ”Setiap tenaga kerja mempunyai hak dan kesempatan yang sama untuk memilih, mendapatkan, atau pindah pekerjaan dan memperoleh penghasilan yang layak di dalam atau di luar negeri”. Hal yang harus dilakukan pemilik klub X adalah menghubungi pelatih atau pemain yang bersangkutan dari klub Y untuk bernegosiasi masalah pemain yang akan di kontraknya tersebut. Pemilik klub X harus bertatap muka secara langsung untuk saling bersikap tawar menawar kepada pelatih atau pemain yang bersangkutan dari klub Y, dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Seandainya pemilik klub X tidak mempunyai teknik negosiasi, dapat menyebabkan kegagalan untuk mencapai kata sepakat.

KUHPPerdata tidak menjelaskan apa yang dimaksud dengan sepakat. Untuk memperoleh penjelasan mengenai hal tersebut, diuraikan bahwa kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian harus sepakat, setuju, atau lihat sekata mengenai hal-hal yang pokok dalam perjanjian yang dibuat. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu juga dikehendaki oleh pihak yang lain. Mereka menghendaki sesuatu yang secara timbal balik, misalnya penjual menginginkan sejumlah uang dan pembeli menginginkan sebuah jasa dari penjual.⁴

Jika penawaran pemilik klub X menggiurkan atau sesuai dengan harga yang ditentukan untuk melakukan sesuatu secara khusus pada pemain untuk masa yang akan datang, maka pemilik klub Y bisa melakukan kata sepakat dari penerimaan tawaran tersebut. Dalam pasal 1321 KUHPPerdata memberikan penegasan bahwa sebuah perjanjian tidak memenuhi syarat kesepakatan apabila kesepakatan tersebut diberikan karena kekhilafan, paksaan, atau penipuan. Lebih lanjut, terpenuhi atau tidaknya syarat kesepakatan ini semata-mata ditentukan oleh para pihak atau subjek perjanjian. Dengan demikian, syarat kesepakatan ini disebut juga dengan syarat subjektif.

Dan jika pemain yang di kontrak oleh klub X itu mengalami cedera, maka pihak klub harus membiayai atau memberikan perlindungan keselamatan dan kesehatan pemain yang di kontrak nya seperti yang tercantum dalam pasal 67 ayat (1) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan mengenai perlindungan yang berbunyi bahwa “Pengusaha yang mempekerjakan tenaga kerja penyandang cacat wajib memberikan perlindungan sesuai dengan jenis dan derajat kecacatannya”.

III. KESIMPULAN

Bahwa dalam bernegosiasi sesungguhnya tidak lain merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai suatu kesepakatan atas suatu kepentingan mereka bersama ataupun sepihak, di mana mereka saling bertatap muka untuk menyelesaikan masalah mereka sendiri tanpa bantuan pihak lain. Akan tetapi dalam membuat kesepakatan antara pemilik klub dengan pemain sepak bola agar bisa membela klub X untuk mengisi kekosongan pemainnya agar pemain dari klub Y bisa secara sah kontraknya masuk ke dalam klub X, maka harus ada perjanjian kontrak

⁴Arus Akbar Silondae dan Wirawan B. Ilyas, 2011, *Pokok-Pokok Hukum Bisnis*, Salemba Empat, Jakarta, hal.24.

antara kedua belah pihak dengan menggunakan pasal 31 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan mengenai penempatan tenaga kerja.

DAFTAR PUSTAKA

(1) BUKU

Arus Akbar Silondae dan Wirawan B. Ilyas, 2011, *Pokok-Pokok Hukum Bisnis*, Salemba Empat, Jakarta.

H. Salim HS, H. Abdullah, dan Wiwiek Wahyuningsih, 2006, *Perancangan Kontrak & Memorandum of Understanding (MoU)*, Sinar Grafika, Mataram.

I Ketut Artadi dan I Dewa Nyoman Rai Asmara Putra, 2014, *Implementasi Ketentuan-Ketentuan Hukum Perjanjian Kedalam Perancangan Kontrak*, Udayana University Press, Denpasar.

(2) PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

Soebekti dan Tjitrosudibio, R., 2003, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, PT. Pradnya Paramita, Jakarta.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.