

# BAB I

## PENDAHULUAN

### **A. Latar Belakang**

Warung Tegal atau dikenal dengan sebutan Warteg adalah salah satu tipe warung makan yang dikenal luas oleh masyarakat Indonesia, terutama melekat di kalangan masyarakat kelas menengah ke bawah. Harga yang murah dan penyajian yang sederhana merupakan ciri khas yang menjadi faktor utama mengapa Warung Tegal lebih melekat di kalangan masyarakat tersebut. Sepiring nasi penuh, sepotong daging ayam, dan kuah sayur, misalnya, dapat kita bayar hanya dengan harga Rp. 14.000,-(empat belas ribu rupiah). Jika dibandingkan dengan restoran Padang, harga menu makan di Warung Tegal jauh lebih murah. Warung Tegal boleh jadi sudah menjamah berbagai daerah. Tidak sedikit para pemilik warung ini yang sukses.

Penyajian di warung Tegal begitu sederhana, yaitu dengan menata makanan secara prasmanan, sehingga kita dapat mengambil sendiri pilihan hidangan; ada juga model memilih menu hidangan dengan cara diambilkan oleh pelayan. Adapun hidangan yang disajikan di Warung Tegal bervariasi dan sederhana, terdiri dari: sayur-sayuran (seperti sayur tahu, sayur kacang merah, dan soto), lauk pauk (tempe, tahu, perkedel, goreng-gorengan, goreng ayam, goreng ikan, remis, dan jeroan ayam), urab dan sebagainya. Makanan yang disajikan di Warung Tegal didominasi oleh hidangan Jawa. Maklum saja, yang mempunyai usaha Warung Tegal adalah orang-orang Tegal yang merantau di kota-kota besar,

terutama di kawasan Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi, Bandung); Semarang, Solo, dan beberapa daerah lain.

Tegal sendiri adalah salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang terletak di wilayah Pantura (Pantai Utara) dengan kota Slawi sebagai ibukota kabupatennya. Warteg cukup potensial di luar daerah. Pasalnya, warteg bisa tumbuh dan berkembang ketika berada di lingkungan atau di kawasan industri di kota-kota besar.

Eksistensi Warung Tegal mulai berkembang pada kurun tahun 1970-an ketika arus urbanisasi besar-besaran mulai terjadi di Jakarta dan kota-kota besar di Indonesia. Pendorong utamanya, jelas, bahwa orang-orang Tegal yang merantau memandang kota-kota besar, seperti Jakarta dan sekitarnya merupakan lahan bisnis yang menjanjikan. Mereka pun menamakan warung nasinya dengan nama “Warung Tegal atau Warteg”, karena memang dimiliki oleh orang-orang Tegal. Hampir seluruh usaha rumah makan tersebut di wilayah manapun diberi label “Warteg”. Ini bukan bisnis franchise, tapi istilah warteg itu sendiri memang betul-betul sudah menjadi brand image atau dengan kata lain sudah menjadi istilah yang merakyat di mata masyarakat Indonesia sampai saat ini. Tidak perlu aturan untuk meminta izin jika mendirikan rumah makan dengan nama “Warung Tegal atau warteg”, karena siapapun dapat dan boleh memakai label “Warung Tegal atau warteg” tersebut untuk menjalankan usahanya. Sehingga dengan “Warung Tegal atau warteg” ini pula, hubungan kaum perantauan dari Tegal ini dapat terjalin dengan baik sebagai sesama pengusaha seprofesi. Oleh karena itu, para pengusaha warteg ini pun mempunyai inisiatif untuk mendirikan perhimpunan kowarteg

(Koperasi warung Tegal) yang bertujuan untuk menjalin kerjasama dan membantu anggota-nya melalui wadah koperasi tersebut.

Banyaknya pendatang dari daerah ke Jakarta tentu menjadi alasan utama mengapa Warung Tegal makin bertambah jumlahnya dan makin kuat eksistensinya. Dalam arti, banyak dari mereka yang bekerja di wilayah Jakarta dan sekitarnya sebagai buruh bangunan, buruh pabrik, tukang becak, sopir bus, dan profesi blue collar lainnya yang umumnya berpenghasilan rendah. Penghasilan yang rendah dan keberadaan warteg sudah pasti dihubungkan dengan kemampuan finansial untuk mencari biaya makan yang murah. Maklum saja, biaya hidup di kota-kota besar begitu tinggi. Sehingga dengan kondisi demikian, warteg menjadi solusi tersendiri bagi kaum ekonomi menengah ke bawah untuk menikmati makan yang murah meriah.

Selain itu, target konsumen mereka adalah para mahasiswa daerah yang indekost. Tidak heran kalau di daerah kampus, Warung Tegal dapat dicari dengan mudah.

Warga Tegal memang lebih suka menjadi wiraswasta, sebagian besar membuka usaha warteg yang tergabung dalam perhimpunan Kowarteg (Koperasi Warung Tegal).

Dalam bisnis warung tegal terjadi pula jual beli antara pemilik warung tegal dengan para supplier atau agen penjual kebutuhan bahan mentah. Para agen akan mengantarkan bahan mentah, seperti: beras, minyak sayur, telur, dan lain-lain. Biasanya dalam hal pembelian pertama para pemilik warung Tegal

melakukan pembayaran secara tunai, tetapi setelah mereka menjadi pelanggan tetap pada supplier atau agen tersebut maka para pemilik warung Tegal bisa melakukan pembayaran mundur (hutang), barang dikirim dahulu pembayaran dilakukan pada pengiriman berikutnya.

Antara pedagang warung Tegal dan supplier atau agen tersebut dalam melakukan perjanjian jual beli tidak secara tertulis tetapi hanya dilakukan lisan atau hanya memakai catatan-catatan disecarik kertas atau nota bon. Itu semua dijalankan atas dasar saling percaya. Yang menjadi permasalahan disini adalah bagaimana penyelesaian hutang antara agen penyalur bahan mentah dengan pemilik warung Tegal, jika pemilik Warung Tegal mengalami kerugian terus menerus bahkan sampai gulung tikar atau bangkrut.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah akibat hukum dari terjadinya wanprestasi pada pedagang warung Tegal?
2. Bagaimanakah akibat hukum dari terjadinya kebangkrutan warung Tegal?
3. Bagaimanakah penyelesaian sengketa dalam terjadinya wanprestasi pada pedagang warung Tegal?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui akibat hukum dari terjadinya wanprestasi pada pedagang warung Tegal
2. Untuk Mengetahui akibat hukum dari terjadinya kebangkrutan warung Tegal.

3. Untuk Mengetahui penyelesaian sengketa dalam terjadinya wanprestasi pada pedagang warung Tegal.

#### **D. Kerangka Teori**

##### Teori Kontrak Relasi

“Ketika Stewart Macaulay mulai mengajar Kontrak di University of Wisconsin Law School pada tahun 1957, dia 26 tahun old. Dia belum pernah praktek hukum, dan dia melakukan hal yang masuk akal dengan mengadopsi buku teks yang digunakan oleh rekan-rekannya yang lebih berpengalaman: LON FULLER, BASIC KONTRAK LAW. Macaulay ayah mertua-Jack Ramsey, pensiunan General Manager SC Johnson & Son tidak terkesan dengan buku teks tersebut. Menurut Macaulay, Ramsey “berpikir bahwa sebagian besar bertumpu pada gambaran tentang dunia usaha yang begitu terdistorsi bahwa itu konyol.

Untuk membantu Macaulay dalam memperoleh perspektif dunia nyata pada kontrak, Ramsey diatur untuk serangkaian pertemuan dengan para eksekutif perusahaan yang menjadi dasar dari artikel Macaulay Hubungan Non-Kontrak dalam Bisnis: Kajian Awal seperti yang ditunjukkan oleh judul, Macaulay focus pada hubungan non-kontraktual bagaimana pihak diatur perilaku mereka tanpa bantuan dari kontrak. Ditulis selama wawancara, ia menemukan bahwa banyak, jika tidak sebagian besar, pertukaran mencerminkan tidak ada perencanaan, atau hanya jumlah minimal, terutama mengenai sanksi hukum dan efek pertunjukan rusak. Jika masalah muncul, para pihak sering

dinegoisasi ke solusi tanpa bergantung secara eksplisit pada kontrak tertulis atau ancaman sanksi hukum.

Ian Macneil kemudian disebut artikel terkenal Macaulay sebagai upaya pembongkaran yang membersihkan jalan bagi teori kontrak relasional. Ketika Macaulay dan Macneil pertama kali bertemu di sebuah lokakarya musim panas untuk kontrak muda guru diadakan di New York University pada tahun 1962, Macaulay sudah menulis Hubungan Non Kontrak Bisnis, dan Macneil Menulis potongan doctrinal tentang terkenal kontrak pekerjaan law, Macneil di Kontrak Relasional tidak mulai muncul selama beberapa tahun, dengan potongan awal yang berasal dari karyanya di Afrika dan formulasi sistematis pertama teori kontrak relasional muncul di 1978. Unsur-unsur penting dari teori kontrak relasional cukup sederhana untuk meringkas, meskipun dengan hilangnya banyak nuance. Menurut Macneil, kontrak yang hubungan antara orang-orang yang telah bertukar, bertukar, atau berharap untuk bertukar di masa depan. Ini bukan teori kontrak relasional melainkan teori relasional kontrak. Perbedaan ini dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa pertukaran terjadi dalam hubungan.

Hubungan pertukaran terjadi dalam berbagai pola sepanjang spectrum mulai dari yang sangat diskrit untuk sangat relasional. Factor penentu utama dari penempatan hubungan kontrak pada spectrum ini adalah durasi hubungan, ketebalan hubungan masa depan antara pihak kontraktor, dan kejelasan hak dan kewajiban di masa depan. Terlepas dari posisi pada spectrum setiap

hubungan kontraktual terdiri dari perilaku tertentu dan pola-pola perilaku  
dibanyak hubungan menimbulkan norma.

Sarjana hukum lainnya yang lambat untuk merangkul Macaulay dan Macneil.  
Ketika beasiswa hokum turunan mulai muncul, sebagian besar terfokus pada  
implikasi dari teori hubungan kontraktual untuk doktrin hukum. Meskipun  
Macneil dijelaskan metodenya dalam hal samar-samar empiris, teori kontrak  
relasionalnya sangat abstrak dan tidak termasuk eksplisit kontrak sebagai data  
utama sejauh bahwa teori kontrak relasional terinspirasi karya empiris antara  
professor hokum, pekerjaan yang cenderung berfokus pada dimensi non-  
kontrak dari relationship.

Kontrak pelajaran menyeluruh dari studi ini adalah bahwa legal doktrin dan  
jalur hukum seringkali masalah yang sangat kecil karena kebanyakan transaksi  
diatur dalam prakteknya oleh norma-norma masyarakat informal ditegakkan  
oleh sanksi social informal.

Tidak mengherankan Macaulay dan pendekatan sosiologis Macneil  
menemukan penonton diluar akademi hukum antara sosiolog ekonomi dan  
sekolah manajemen. Sekolah menggunakan pendekatan ini untuk memahami  
bagaimana atribut relasional seperti kepercayaan dan timbale balik, kerjasama  
antar perusahaan ditingkatkan dan meningkatkan kinerja kemitraan firma.

Sosiolog berusaha menjelaskan aksi social, tetapi kontrak biasanya telah  
dilihat sebagai variable eksogen dalam analisis social aksi kata lain kontrak  
sering diperlakukan sebagai undang-undang tentang buku-buku, sedangkan

perilaku pihak kontraktor di analisis sebagai hukum dalam tindakan tersirat dalam dikotomi ini adalah asumsi bahwa undang-undang tentang buku-buku adalah sekunder untuk kekuatan lain dalam menjelaskan behavior manusia. Mungkin kita tidak perlu heran untuk menemukan karena itu bahwa sebagian besar sosiolog mengabaikan kontrak.”<sup>1</sup>

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Tipologi Penelitian**

Penelitian ini menggunakan hukum empiris dimana peneliti menggali aturan-aturan hukum tidak tertulis (Non Contractual) yang hidup dan berkembang di masyarakat tentang budaya hukum diwarung Tegal. Hukum beserta budaya yang berkembang pada pemilik Warung Tegal ditelaah melalui pendekatan ethnografi hukum.

### **2. Sumber Data Penelitian**

Data penelitian yang terdapat dalam skripsi ini diperoleh dari interview terhadap beberapa pemilik Warung Tegal yang ada di Jakarta Barat.

Sumber data melalui interview secara mendalam ini dilakukan terhadap para pemilik Warung Tegak sebagai sumber data primer penelitian karena mereka dapat memberikan informasi yang sangat dibutuhkan untuk menjawab pertanyaan dalam rumusan penelitian ini.

### **3. Cara memperoleh data penelitian**

Penelitian dalam memperoleh data primer melakukan tiga pendekatan yang dikembangkan oleh Hoobel. Pendekatan ini berupa:

---

<sup>1</sup> . Macaulay, "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study," 28 American Sociological Rev. 1-19 (1963).



a. Metode Ideologikal (Ideological Methods)

Penelitian berupaya untuk menggali bagaimana pemahaman dan pemaknaan atas hukum yang terdapat dalam benak dan pikiran para pedagang Warung Tegal selaku subyek yang diteliti.

Dalam upaya menggali pemahaman hukum-hukum tidak tertulis tersebut maka peneliti mendekati subyek penelitian dan mencoba untuk menangkap pemaknaan hukum dari pendapat yang muncul dari ucapan para pemilik Warung Tegal.

b. Metode Deskriptif (Deskriptive Methods)

Metode Deskriptif merupakan metode untuk mendeskripsikan objek penelitian. Dalam hal ini penelitian akan mencoba mendeskripsikan secara detail objek penelitian untuk dapat mengungkapkan gambaran mengenai obyek penelitian.

c. Metode Penyelesaian Sengketa (Trouble Cases Methods)

Peneliti dalam hal ini mencoba untuk mengkaji secara mendalam atas peristiwa-peristiwa sengketa yang dialami oleh subjek penelitian. Subjek penelitian secara hipotetikal mengalami peristiwa sengketa antar pemilik Warung Tegal. Pemilik Warung Tegal yang mengalami sengketa akan menyelesaikan sengketanya, dan berdasarkan sengketa tersebut akan tampak bagaimana hukum-hukum tidak tertulis hidup, berkembang serta dipatuhi oleh masyarakat dalam hal ini adalah pedagang Warung Tegal.

#### **4. Sistematika Penulisan.**

##### **BAB I       Pendahuluan**

Dalam skripsi ini penulis membaginya dalam 5 (lima) bab, dimana tiap bab yang satu dengan bab lain serta sub-subnya saling berhubungan satu dengan yang lainnya yang menjadi satu kesatuan yang tidak dapat dipisah-pisahkan. Sebagai karya ilmiah maka skripsi ini memiliki sistematika sebagai berikut:

##### **BAB II       Perjanjian Tidak Tertulis pada Pedagang Warung Tegal**

Pada bab II ini penulis akan membahas tentang bentuk-bentuk aturan dan perjanjian tidak tertulis dan bentuk-bentuk sanksi hukum.

##### **BAB III      Wanprestasi pada Bisnis Pedagang Warung Tegal**

Pada bab III ini akan membahas apa saja bentuk dari wanprestasi antara pedagang warung Tegal dengan agen penyalur bahan mentah serta bentuk penyelesaian sengketa bila terjadi wanprestasi.

##### **BAB IV      Kebangkrutan Bisnis Warung Tegal**

Pada bab IV penulis akan membahas sebab-sebab terjadinya kebangkrutan serta akibat hukum dan penyelesaian sengketanya.

##### **BAB V       Penutup**

Pada bab V berisi kesimpulan dan saran dari keseluruhan isi skripsi ini.