

PENYELESAIAN SENGKETA BISNIS DI LUAR PENGADILAN¹

Oleh: Claudia Christy Ester Kanter²

ABSTRAK

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui arbitrase dan bagaimana penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui alternatif penyelesaian sengketa. Dengan menggunakan metode penelitian yuridis normatif disimpulkan: 1. Penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui arbitrase adalah pemohon mengajukan pemeriksaan sengketa secara tertulis dan menyampaikan surat tuntutan kepada arbiter atau majelis arbitrase. Setelah menerima surat tuntutan dari pemohon, arbiter atau ketua majelis arbitrase menyampaikan salinan tuntutan tersebut dengan disertai perintah bahwa termohon harus menanggapi dan memberikan jawaban secara tertulis dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak diterimanya salinan tersebut oleh termohon. Segera setelah diterimanya jawaban dari termohon atas perintah arbiter atau ketua majelis arbitrase salinan jawaban diserahkan kepada pemohon. Arbiter atau ketua majelis arbitrase memerintahkan agar para pihak menghadap di muka sidang arbitrase paling lambat 14 (empat belas) hari terhitung mulai dikeluarkannya perintah. Pemeriksaan atas sengketa melalui arbitrase harus diselesaikan dalam waktu paling lama 180 (seratus delapan puluh) hari sejak arbiter atau majelis arbitrase terbentuk. 2. Penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui negosiasi dilakukan dengan perantaraan negosiator berdasarkan pendekatan korporatif dan pendekatan kompetitif. Pendekatan korporatif biasa disebut sebagai penyelesaian sengketa secara bersama atau menang sama menang yang dilakukan jika masalah yang dinegosiasikan menyangkut kepentingan bersama antara pihak dan terdapat hubungan yang saling mempercayai. Pendekatan kompetitif disebut sebagai penyelesaian sengketa menang kalah dengan menjelaskan apa yang diinginkan

dengan mengadang lawan untuk mencapai keinginan dan menunjukkan akibat yang akan terjadi dan jalan keluar yang bisa menyelamatkan kedua belah pihak.

Kata kunci: Penyelesaian sengketa, bisnis, diluar Pengadilan.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penyelesaian sengketa yang timbul dalam dunia bisnis merupakan masalah tersendiri karena apabila para pelaku bisnis menghadapi sengketa tertentu, dia akan berhadapan dengan proses peradilan yang berlangsung lama dan membutuhkan biaya yang tidak sedikit sedangkan dalam dunia bisnis, penyelesaian sengketa yang dikehendaki adalah yang dapat berlangsung cepat dan murah. Di samping itu, penyelesaian sengketa dalam dunia bisnis diharapkan sedapat mungkin tidak merusak hubungan bisnis selanjutnya dengan siapa dia pernah terlibat suatu sengketa. Hal ini tentu sulit ditemukan apabila pihak yang bersangkutan membawa sengketa ke pengadilan karena proses penyelesaian sengketa melalui pengadilan (litigasi) akan berakhir dengan kekalahan salah satu pihak dan kemenangan pihak lainnya.

Penyelesaian sengketa di luar pengadilan atau yang lebih dikenal dengan *Alternative Dispute Resolution* (ADR) dapat ditempuh dengan berbagai cara. ADR tersebut dapat berupa *arbitrase, mediasi, konsiliasi, minitrial, summary jury trial, settlement conference* serta bentuk lainnya.³ Sementara itu, dalam Pasal 1 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, arbitrase dibedakan dari alternatif penyelesaian sengketa karena yang termasuk dalam alternatif penyelesaian sengketa hanya konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, dan penilaian ahli.

Berdasarkan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999, arbitrase adalah cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar pengadilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa. Sedangkan perjanjian arbitrase adalah suatu kesepakatan

¹ Artikel Skripsi. Dosen Pembimbing : Dr. Jemmy Sondakh, SH, MH; Fatmah Paparang, SH, MH

² Mahasiswa pada Fakultas Hukum Unsrat, NIM. 13071101307

³ Yahya Harahap, *Beberapa Tinjauan Mengenai Sistem Peradilan dan Penyelesaian Sengketa*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 1997, hal. 169.

berupa klausula arbitrase yang tercantum dalam suatu perjanjian tertulis yang dibuat para pihak sebelum timbul sengketa, atau suatu perjanjian arbitrase tersendiri yang dibuat para pihak setelah timbul sengketa.

Ahmad Miru mengatakan :⁴ Arbitrase merupakan cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat oleh para pihak yang bersengketa, sudah sejak lama dikenal di Indonesia. Bahkan telah dibentuk Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) sejak 30 November 1977, berdasarkan Surat Keputusan Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Nomor. SKEP/152/DPH/1977. BANI yang didirikan dan diprakarsai oleh KADIN dan merupakan organisasi yang bersifat otonom atau tidak boleh dicampuri oleh kekuasaan lain ini dimaksudkan sebagai badan arbitrase dalam sengketa-sengketa perdata yang timbul mengenai soal-soal perdagangan, industri, dan keuangan, baik yang bersifat nasional, maupun yang bersifat internasional. Namun demikian, untuk memberi kepercayaan kepada dunia luar, ketentuan tentang arbitrase perlu diharmonisasikan dengan nilai-nilai yang berwawasan internasional.

Penyelesaian sengketa melalui arbitrase ini dapat dilakukan oleh para pihak yang bersengketa, jika para pihak tersebut telah mencantumkan klausul arbitrase dalam perjanjian yang menjadi pokok sengketa atau mengadakan perjanjian arbitrase setelah timbulnya sengketa di antara mereka.

Penyelesaian sengketa bisnis melalui arbitrase menarik untuk dibahas karena mempunyai kelebihan. Kelebihan penyelesaian sengketa bisnis melalui arbitrase karena putusannya langsung final dan mempunyai kekuatan hukum tetap dan mengikat para pihak. Putusan arbitrase ini memiliki kekuatan eksekutorial sehingga apabila pihak yang dikalahkan tidak memenuhi putusan secara sukarela, pihak yang menang dapat meminta eksekusi ke pengadilan. Walaupun penyelesaian sengketa bisnis melalui arbitrase mempunyai kelebihan, namun masih ada alternatif penyelesaian sengketa di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsolidasi dan penilaian ahli. Dari

uraian tersebut di atas telah mendorong penulis untuk menulis skripsi ini dengan judul : Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan.

B. Perumusan Masalah

1. Bagaimanakah penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui arbitrase?
2. Bagaimanakah penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui alternatif penyelesaian sengketa?

C. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian normatif, yaitu dengan melihat hukum sebagai kaidah (norma). Untuk menghimpun data digunakan metode penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu dengan mempelajari kepustakaan hukum yang berkaitan dengan pokok permasalahan, himpunan peraturan perundang-undangan, artikel-artikel hukum dan berbagai sumber tertulis lainnya.

PEMBAHASAN

A. Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan Melalui Arbitrase

Penyelesaian sengketa melalui pengadilan, pada umumnya memakan waktu lama membutuhkan biaya yang besar karena faktor prosedur sistem peradilan sangat kompleks dan berbelit-belit. Bahkan untuk suatu kasus perdata dapat dibutuhkan waktu bertahun-tahun untuk menyelesaikan sengketa sampai pada putusan hakim dibacakan. Tidak hanya itu, putusan yang telah keluar dari pengadilan pun belum tentu memberikan rasa puas bagi para pihak yang bersengketa sehingga mereka mengajukan upaya hukum seperti banding, kasasi dan peninjauan kembali.

Hal itu membuat proses penyelesaian sengketa menjadi sangat tidak efektif dan efisien. Terlebih jika para pihak yang bersengketa adalah para pebisnis yang mempunyai kesibukan sendiri sehingga hanya punya waktu terbatas untuk mengikuti proses penyelesaian sengketa.

Lahirnya Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa dapat membuat hati para pencari keadilan seperti berbunga-bunga. Betapa tidak, dengan dibuatnya lembaga

⁴ Ahmad Miru, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, hal. 114.

arbitrase dan berbagai alternatif penyelesaian sengketa lainnya dalam suatu Undang-Undang, maka timbul secercah harapan bahwa penyelesaian sengketa dapat diselesaikan secara lebih efektif dan efisien.

Munir Fuady menyatakan :¹ Dengan lahirnya Undang-Undang tentang Arbitrase ini akan tercipta bingkai-bingkai di mana sebuah harapan digantungkan, yang umumnya merupakan harapan dari mereka yang selama ini melakukan sumpah serapah kepada badan-badan pengadilan yang konvensional, di mana badan-badan pengadilan tersebut di Indonesia ini lebih banyak memutuskan dengan bernalar naif ketimbang "reasonable". Paling tidak, demikianlah anggapan banyak orang.

Dari uraian di atas karena berbagai kelemahan yang melekat pada badan pengadilan dalam penyelesaian sengketa bisnis, baik kelemahan yang dapat diperbaiki ataupun tidak, maka banyak kalangan yang ingin mencari cara lain atau institusi lain dalam menyelesaikan sengketa di luar badan-badan pengadilan. Dan model penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang sangat populer adalah apa yang disebut dengan arbitrase.

Menurut Pasal 1 UU No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Arbitrase adalah cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar pengadilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa.

Dari pengertian Pasal 1 tersebut diketahui bahwa dasar dari arbitrase adalah perjanjian di antara para pihak sendiri, yang didasarkan pada asas kebebasan berkontrak. Hal ini sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 1338 KUHPerdata, yang menyatakan bahwa apa yang telah diperjanjikan oleh para pihak mengikat mereka sebagai undang-undang.

Pasal 1 angka 8 UU No. 30 Tahun 1999, Lembaga Arbitrase adalah badan yang dipilih oleh para pihak yang bersengketa atau yang ditunjuk oleh Pengadilan Negeri atau oleh Lembaga Arbitrase, untuk memberikan putusan mengenai sengketa tertentu yang diserahkan penyelesaiannya melalui arbitrase. Lembaga arbitrase dikenal ada dua yaitu Arbitrase Ad Hoc dan Arbitrase Institusional. Jenis lembaga

Arbitrase Ad Hoc sering kali disebut arbitrase volunter karena jenis lembaga arbitrase ini dibentuk khusus untuk menyelesaikan atau memutus perselisihan tertentu. Dengan demikian, kehadiran dan keberadaan arbitrase ad hoc hanya bersifat insidentir, untuk menyelesaikan kasus tertentu dan keberadaannya hanya untuk satu kali penunjukan. Sedangkan lembaga Arbitrase Institusional adalah lembaga atau badan arbitrase yang bersifat permanen. Oleh karena arbitrase institusional ini bersifat permanen, maka Pasal I ayat (2) Konvensi New York 1958 menyebut jenis lembaga ini "Permanent Arbitral Body".

Perbedaan arbitrase institusional dengan lembaga arbitrase ad hoc, yaitu :⁷

- a. Arbitrase institusional sengaja didirikan untuk bersifat permanen/selamanya. Sedangkan arbitrase ad hoc sifatnya sementara dan akan bubar setelah perselisihan selesai diputus.
- b. Arbitrase institusional sudah ada/sudah berdiri sebelum suatu perselisihan timbul, sedangkan arbitrase ad hoc didirikan setelah perselisihan timbul oleh pihak yang bersangkutan.
- c. Karena bersifat permanen/selamanya, maka pendirian arbitrase institusional didirikan lengkap dengan susunan organisasi, tata cara pengangkatan arbiter dan tata cara pemeriksaan perselisihan yang pada umumnya tercantum dalam Anggaran Dasar pendirian lembaga tersebut, sedangkan arbitrase ad hoc tidak ada sama sekali.

Dari uraian di atas perbedaan arbitrase institusional dengan arbitrase ad hoc dari segi pendiriannya, arbitrase institusional untuk bersifat permanen atau selamanya. Sedangkan arbitrase ad hoc sifatnya sementara dan akan bubar setelah perselisihan selesai diputus. Arbitrase institusional sudah berdiri sebelum suatu perselisihan timbul, sedangkan arbitrase ad hoc didirikan setelah perselisihan timbul. Dari segi sifatnya arbitrase institusional bersifat permanen atau selamanya sehingga didirikan lengkap dengan susunan organisasi, tata cara pengangkatan arbiter dan tata cara pemeriksaan perselisihan yang pada umumnya

¹ Munir Fuady, *Arbitrase Nasional (Alternatif Penyelesaian Sengketa)*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hlm. 1.

⁷ Zaeni Asyhadie, *Op-cit*, hlm. 330.

tercantum dalam Anggaran Dasar pendirian lembaga tersebut, sedangkan arbitrase ad hoc tidak demikian. Selain itu, arbitrase di samping yang bersifat nasional, bahkan ada yang bersifat internasional. Jumlah dan jenis dari arbitrase internasional ini banyak, di antaranya badan arbitrase yang dikenal dengan ICSID, yang merupakan badan arbitrase tertua di dunia.

Munir Fuady menyatakan⁸ jika dibandingkan dengan alternatif-alternatif lain untuk menyelesaikan sengketa, maka institusi arbitrase merupakan lembaga penyelesaian sengketa yang paling mirip dengan badan pengadilan, terutama jika ditinjau dari prosedur yang berlaku, kekuatan putusannya, keterikatan dengan hukum yang berlaku atau dengan aturan main yang ada. Arbitrase institusional ini ada yang bersifat nasional dan ada pula yang bersifat internasional. Dikatakan bersifat nasional, karena pendiriannya hanya untuk kepentingan bangsa dari negara yang bersangkutan. Sedangkan dikatakan bersifat internasional karena merupakan pusat penyelesaian persengketaan antara pihak yang berbeda kewarganegaraan.

Pada dasarnya tidak semua sengketa dapat diselesaikan melalui lembaga arbitrase. Sengketa yang dapat diputus melalui arbitrase adalah:⁹

- a. sengketa di bidang perdagangan, dan
- b. mengenai hak yang menurut hukum dan peraturan perundang-undangan dikuasai sepenuhnya oleh pihak yang bersengketa.

Sengketa yang tidak dapat diselesaikan melalui arbitrase adalah sengketa yang menurut peraturan perundang-undangan tidak dapat diadakan perdamaian (Pasal 5 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999). Apabila kita mengacu pada ketentuan ini, jelaslah bahwa sengketa yang tidak dapat diputuskan oleh lembaga arbitrase adalah sengketa yang tidak dapat diadakan perdamaian. Dengan demikian, apabila sengketa tersebut dapat diadakan perdamaian maka sengketa tersebut dapat diajukan ke lembaga arbitrase.

⁸ Munir Fuady, *Op-cit*, hlm. 41.

⁹ Salim, H.S., *Hukum Kontrak Teori dan Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta, 2006, hlm. 146.

B. Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan Melalui Negosiasi

Secara umum berdasarkan Pasal 1 angka 10 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 alternatif penyelesaian sengketa adalah penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian para pihak, yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsoliasi dan penilaian ahli. Dalam pembahasan skripsi ini penulis akan membahas secara khusus tentang negosiasi.

Istilah negosiasi sudah tidak asing bagi tatanan hukum bisnis. Secara umum negosiasi dapat diartikan sebagai suatu upaya penyelesaian sengketa para pihak tanpa melalui proses peradilan dengan tujuan mencapai kesepakatan bersama atas dasar kerja sama yang lebih harmonis dan kreatif. Di sini para pihak berhadapan langsung secara seksama dalam mendiskusikan permasalahan yang mereka hadapi dengan cara kooperatif dan saling terbuka.

Secara umum negosiasi dapat diartikan sebagai suatu upaya penyelesaian sengketa para pihak tanpa melalui proses peradilan dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan bersama atas dasar kerja sama yang lebih harmonis dan kreatif.

Munir Fuady mengemukakan dua macam negosiasi, yaitu:²⁰

1. Negosiasi kepentingan
2. Negosiasi hak

Negosiasi Kepentingan (*interes negotiation*) merupakan negosiasi yang sebelum bernegosiasi sama sekali para pihak tidak ada hak apa pun dari satu pihak kepada pihak lain. Akan tetapi, mereka bernegosiasi karena masing-masing pihak ada kepentingan untuk melakukan negosiasi tersebut. Misalnya negosiasi terhadap harga, waktu pembayaran, dan lain-lain.

Sebaliknya dalam negosiasi hak (*right negotiation*), sebelum para pihak bernegosiasi, antara para pihak sudah terlebih dahulu punya hubungan hukum tertentu, sehingga antara para pihak tersebut timbul hak-hak tertentu yang dijamin pemenuhannya oleh hukum. Kemudian para pihak bernegosiasi agar hak-hak tersebut dapat dipenuhi oleh pihak lawan. Jadi

²⁰ Munir Fuady, *Op-cit*, hlm. 43.

bedanya dengan negosiasi kepentingan, di mana negosiasi tersebut dimaksudkan untuk menciptakan hubungan hukum tertentu, tetapi dalam negosiasi hak, hubungan hukum tersebut justru sudah ada sebelum negosiasi dilakukan.

Dalam penyelesaian sengketa atau dalam hubungan hukum tertentu, untuk melaksanakan negosiasi tentunya mempunyai tahap-tahap untuk tercapainya suatu kesepakatan guna menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Howard Raiffia (Dalam Suyud Margono, 2000:52-54) dalam pengamatannya membagi tahap-tahap negosiasi menjadi :

- a. Tahap Persiapan.
- b. Tahap tawaran awal (*opening gambit*)
- c. Tahap pemberian konsesi.
- d. Tahap akhir permainan (*End Play*)

Keempat tahap negosiasi di atas akan diuraikan secara singkat sebagai berikut :

Dalam mempersiapkan perundingan, hal pertama yang perlu dipersiapkan adalah apa yang kita butuhkan atau inginkan. Dengan kata lain, kenali dulu kepentingan kita sebelum mengenali kepentingan orang lain (lawan).

Tahap ini sering kali diistilahkan dengan *know yourself*. Dalam tahap persiapan kita juga perlu menelusuri alternatif lainnya apa-bila alternatif terbaik atau maksimal tidak tercapai.

Hal kedua adalah *know your adversaries*. Di sini kita perlu memperkirakan tentang kepentingan dan kebutuhan mereka atau orang lain. Tindakan selanjutnya adalah merencanakan hal yang berkaitan dengan *negotiating convention*, seperti strategi tentang seberapa terbukanya informasi yang dapat kita berikan dan seberapa jauh kita harus memercayai "perunding" lawan. Dalam tahap persiapan kita harus menentukan hal-hal yang bersifat logistik, seperti siapa yang harus bertindak sebagai perunding, perlukah menyewa perunding yang memiliki keterampilan khusus, dan di mana perundingan itu harus dilakukan. Apabila perundingan bersifat internasional, bahasa apa yang akan digunakan serta siapa yang harus bertanggung jawab menyediakan penerjemah.

Dalam tahap tawaran awal biasanya seorang perunding mempersiapkan strategi tentang hal-hal yang berkaitan dengan pertanyaan: *siapakah yang harus terlebih dahulu menyampaikan tawaran*. Apabila kita

menyampaikan tawaran awal dan perunding lawan tidak siap, terdapat kemungkinan tawaran pembuka kita memengaruhi persepsi tentang *reservation price* dari perunding lawan. Dalam tahap ini disarankan agar kita mengunci diri dan merasa "buntu" terhadap tawaran perunding lawan yang sifatnya ekstrim. Strategi yang baik bila menghadapi tawaran ekstrem adalah menghentikan negosiasi sampai mereka memodifikasi tawaran atau segera melakukan kontra tawaran (*counteroffer*) dengan mengajukan tawaran yang kita miliki.

Apabila terdapat dua tawaran yang diajukan dalam perundingan, biasanya diperlukan "midpoint" (titik di antara dua tawaran) merupakan solusi atau kesepakatan. Agar tercapai solusi yang memuaskan, sebelum *midpoint* dijadikan kesepakatan hendaknya kita bandingkan dengan *level aspiration* kita.

Dalam tahap konsesi yang harus dikemukakan tergantung pada konteks negosiasi dan konsesi yang diberikan oleh perunding lawan. Dalam tahap ini seorang perunding harus dengan tepat melakukan kalkulasi tentang agresivitas serta harus bersikap manipulatif. Agresivitas kita sangat tergantung atas berbagai faktor, seperti seberapa jauh kita menjaga hubungan baik dengan perunding lawan, empati kita terhadap kebutuhan lawan, dan *fairness*.

Dalam hal ini yang lebih penting adalah kemampuan negosiator memainkan peran dalam konsesi dan menjaga penawaran sampai pada tingkat yang diinginkan. Tahap akhir permainan adalah pembuatan komitmen atau memberikan komitmen yang telah dinyatakan sebelumnya.

Sayud Margono teknis negosiasi yang dikenal dalam masyarakat, sebagai berikut :²²

1. Teknik negosiasi kompetitif
2. Teknik negosiasi kooperatif
3. Teknik negosiasi lunak keras

Teknik negosiasi kompetitif diistilahkan sebagai negosiasi yang bersifat alot. Unsur-unsur yang menjadi ciri negosiasi kompetitif adalah sebagai berikut:

- 1) Mengajukan permintaan awal yang tinggi di awal negosiasi.
- 2) Menjaga tuntutan agar tetap tinggi, sepanjang proses negosiasi dilangsungkan.

²² Sayud Margono, *Hukum Bisnis*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung.

- 3) Koneksi yang diberikan sangat langka atau terbatas.
- 4) Secara psikologis, perunding yang menggunakan teknik ini menganggap perunding lain sebagai musuh atau lawan.

Jadi dalam teknik ini akan muncul tawar menawar yang ketat, proporsional, kalah dan menang, sehingga akibatnya salah satu pihak akan mendapatkan semuanya dan pihak lain akan kehilangan semuanya.

Teknik negosiasi kooperatif menganggap pihak negosiator lawan (*opposing party*) bukan sebagai musuh, melainkan sebagai mitra kerja untuk mencari *command ground*. Para pihak berkomunikasi untuk menjajagi kepentingan, nilai-nilai bersama, dan bekerja sama. Hal yang dituju oleh seorang negosiator adalah penyelesaian sengketa yang adil berdasarkan analisis yang objektif dan atas fakta hukum yang jelas.

Teknik negosiasi lunak menempatkan pentingnya hubungan baik para pihak. Teknik ini menekankan pada corak negosiasi yang mengandung risiko lahirnya kesepakatan yang bersifat semu sehingga menghasilkan pola "menang-kalah". Penggunaan teknik ini mengandung risiko jika perunding lunak menghadapi seseorang yang menggunakan teknik keras (*hard*). Perunding keras dalam menghadapi perunding-perunding lunak akan bersifat sangat dominan. Perunding keras di satu pihak akan berusaha memberikan koneksi untuk sekadar mencegah konfrontasi dan bersikeras untuk mencapai kesepakatan. Proses negosiasi seperti ini akan menguntungkan perunding yang bersifat keras serta menghasilkan kesepakatan yang berpola menang atau kalah.

Sebagai tanggapan atas kategori keras lunak, Harvard Project mengembangkan suatu teknik yang disebut *interest based negotiation*. Teknik ini merupakan jalan tengah yang ditawarkan atas pertentangan teknik keras lunak. Teknik ini dipilih karena pemilihan teknik keras berpotensi menemui kebuntuan dalam negosiasi, terlebih apabila bertemu dengan sesama perunding yang bersifat keras, sedangkan perunding lunak berpotensi sebagai pecundang (*loser*). Potensi risiko lain adalah kesepakatan yang dicapai (bila ada) bersifat semu sehingga sangat mungkin salah satu pihak di kemudian hari menyadari ketidakwajaran dalam proses negosiasi dan

tidak mau melaksanakan perjanjian yang telah disepakati.

Mufid A. Busyairi mengemukakan beberapa sumber kekuatan dalam melakukan negosiasi, yaitu:²³

- 1) Otoritas
- 2) Informasi dan keahlian.
- 3) Kontrol terhadap penghargaan.
- 4) Kekuatan memaksa dengan kekerasan.
- 5) Aliansi dan jaringan.
- 6) Akses terhadap dan kontrol kepada agenda.
- 7) Mengendalikan tujuan dan simbol.
- 8) Kekuatan personal.

Di samping modal atau sumber kekuatan di atas (sebelum menetapkan perunding/negosiator, tempat dan waktu perundingan) pendekatan dan target keberhasilan merupakan modal yang tak kalah pentingnya.

Strategi dan teknik negosiasi yang telah dirancang dengan baik memenuhi prinsip bernegosiasi juga merupakan modal yang dapat menentukan keberhasilan negosiator. Strategi yang dimaksudkan adalah:²⁴

- 1) Negosiator harus tahu persis target yang ingin dicapai.
- 2) Negosiator harus memiliki kewenangan untuk melakukan negosiasi.
- 3) Negosiator harus mendalami masalah-masalah yang dirundingkan dengan baik.
- 4) Negosiator harus mengenal mitra rundingnya dengan baik.
- 5) Negosiator harus memahami hal-hal yang prinsip dan mana yang tidak prinsip.

Negosiasi menang-menang adalah merupakan model negosiasi yang lebih besar peluang keberhasilannya bila dibandingkan dengan negosiasi menang-kalah. Kemenangan yang diperoleh adalah kemenangan bersama yang tidak berdasar pada posisi masing-masing pihak.

Dari uraian di atas dapat dikatakan bahwa penyelesaian sengketa bisnis melalui pendekatan korporatif atau model pemecahan masalah secara bersama atau menang sama menang jika masalah yang dinegosiasikan

²³ Mufid A. Busyairi, *Hukum Bisnis*, PT Citra Aditya, Bandung, 1997, hlm. 36.

²⁴ Zaeny Asyadie, *Op-cit*, hlm. 314.

menyangkut kepentingan bersama antar pihak yang melakukan negosiasi dan terdapat hubungan yang saling mempercayai.

Model menang-kalah ini tidak selalu dalam bentuk kekerasan seperti menggunakan ancaman, teror, pembunuhan sampai dengan perang dan/atau kekerasan lainnya. Model menang-kalah menandakan adanya sikap bahwa pihak lawan tidak bisa diajak berkawan (kawan bermasyarakat, bernegara, berpolitik) tetapi telah menempatkan lawan negosiasi sebagai musuh atau sebagai pihak yang harus dikuasai. Pada prinsipnya, negosiasi melalui negosiator dimaksudkan sebagai suatu proses tawar-menawar atau pembicaraan untuk mencapai suatu kesepakatan terhadap masalah tertentu yang terjadi di antara para pihak. Negosiasi dilakukan baik karena telah ada sengketa di antara para pihak, maupun hanya karena belum ada kata sepakat disebabkan belum pernah dibicarakan masalah tersebut.

Negosiasi diperlukan karena adanya sengketa di antara para pihak yang harus diselesaikan, baik yang berdasarkan atas hak yang sudah ada sebelumnya seperti yang terjadi dalam negosiasi hak ataupun yang berdasarkan atas kepentingan para pihak yang terjadi pada saat negosiasi tersebut. Negosiasi bertujuan untuk dapat menyelesaikan sengketa dengan cara yang paling memuaskan kedua belah pihak tanpa perlu membuat suatu kesimpulan yang drastis.

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui arbitrase adalah pemohon mengajukan pemeriksaan sengketa secara tertulis dan menyampaikan surat tuntutan kepada arbiter atau majelis arbitrase. Setelah menerima surat tuntutan dari pemohon, arbiter atau ketua majelis arbitrase menyampaikan salinan tuntutan tersebut dengan disertai perintah bahwa termohon harus menanggapi dan memberikan jawaban secara tertulis dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak diterimanya salinan tersebut oleh termohon. Segera setelah diterimanya jawaban dari termohon atas perintah arbiter atau ketua majelis

arbitrase salinan jawaban diserahkan kepada pemohon. Arbiter atau ketua majelis arbitrase memerintahkan agar para pihak menghadap di muka sidang arbitrase paling lambat 14 (empat belas) hari terhitung mulai dikeluarkannya perintah. Pemeriksaan atas sengketa melalui arbitrase harus diselesaikan dalam waktu paling lama 180 (seratus delapan puluh) hari sejak arbiter atau majelis arbitrase terbentuk.

2. Penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui negosiasi dilakukan dengan perantaraan negosiator berdasarkan pendekatan kooperatif dan pendekatan kompetitif. Pendekatan kooperatif biasa disebut sebagai penyelesaian sengketa secara bersama atau menang sama menang yang dilakukan jika masalah yang dinegosiasikan menyangkut kepentingan bersama antara pihak dan terdapat hubungan yang saling mempercayai. Pendekatan kompetitif disebut sebagai penyelesaian sengketa menang kalah dengan menjelaskan apa yang diinginkan dengan mengadang lawan untuk mencapai keinginan dan menunjukkan akibat yang akan terjadi dan jalan keluar yang bisa menyelamatkan kedua belah pihak.

B. Saran

1. Dalam pemeriksaan sengketa bisnis di luar pengadilan melalui arbitrase diharapkan arbiter atau majelis arbitrase dapat mengambil keputusan dengan adil dan patut. Untuk itu arbiter atau majelis arbitrase harus mendengar keterangan saksi atau mengadakan pertemuan yang dianggap perlu pada tempat tertentu di luar tempat pemeriksaan arbitrase diadakan.
2. Dalam penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan melalui negosiasi dilakukan dengan perantaraan negosiator, maka diharapkan negosiator harus tahu persis target yang ingin dicapai, memiliki kewenangan untuk melakukan negosiasi, mengenal mitra rundingnya dengan baik dan harus memahami hal-hal yang prinsip dan yang

tidak prinsip dalam penyelesaian sengketa bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Busyairi A. Mufid, *Hukum Bisnis*, PT Citra Aditya, Bandung, 1997.
- Fuady Munir, *Hukum Bisnis*, PT Citra Aditya, Bandung, 1999.
- _____, *Pengantar Hukum Bisnis: Menata Bisnis Modern*, PT Citra Aditya Bhakti, Bandung, 2002.
- _____, *Arbitrase Nasional (Alternatif Penyelesaian Sengketa)*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003.
- Harahap Yahya, *Beberapa Tinjauan Mengenai Sistem Peradilan dan Penyelesaian Sengketa*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 1997.
- H.S. Salim, *Hukum Kontrak Teori dan Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta, 2006.
- Margono Sayud, *Hukum Bisnis*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Miru Ahmad, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010.
- Poerwosutjipto H.M.N., *Pengertian Pokok Hukum Dagang*, Djambatan, Jakarta, 1999.
- Subekti, *Pokok-pokok Hukum Perdata*, PT Intermas, 2004.
- Sudiato H. dan Asyhadie Zaeni, *Mengenal Arbitrase Sebagai Salah Satu Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis*, PT Radja Grafindo Persada, 2004.
- Sunyoto Danang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Nuha Medika, Yogyakarta.
- Syahmin, *Hukum Kontrak Internasional*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2006