



Peran Negosiasi dalam Alternatif Penyelesaian Sengketa: Studi Kasus di Indonesia

Tony Rahardja

FH Sore UTA 45 Jakarta, Indonesia

Email: tonyrahardja@yahoo.com

Diserahkan tanggal 15 April 2025 | Diterima tanggal 3 Juni 2025 | Diterbitkan tanggal 30 Juni 2025

Abstract:

The purpose of this study is to analyze the role of negotiation in Alternative Dispute Resolution (ADR) in Indonesia, focusing on its position as a non-litigation mechanism recognized by positive law. This research employs a qualitative approach through a literature study method. The findings show that negotiation is the simplest and most flexible form of ADR, as it allows the parties to communicate directly without involving a third party. Negotiation not only produces mutually beneficial solutions (win-win solutions) but also preserves good relationships between disputing parties, in contrast to litigation which tends to create winners and losers. Furthermore, negotiation outcomes can obtain legal force if stated in a deed of settlement and ratified by the court, thereby having the same legal standing as a court decision. Thus, negotiation holds a strategic role in resolving disputes peacefully, efficiently, and sustainably while maintaining long-term relationships among the parties.

Keywords: *Negotiation, Alternative Dispute Resolution, Law No. 30 of 1999, Settlement Deed, Court Decision.*

Abstrak :

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis peran negosiasi dalam Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) di Indonesia, dengan fokus pada kedudukannya sebagai salah satu mekanisme non-litigasi yang diakui oleh hukum positif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi literatur. Hasil kajian menunjukkan bahwa negosiasi merupakan bentuk APS yang paling sederhana dan fleksibel, karena memungkinkan para pihak untuk berkomunikasi secara langsung tanpa melibatkan pihak ketiga. Negosiasi tidak hanya menghasilkan solusi yang saling menguntungkan (win-win solution), tetapi juga menjaga hubungan baik antar pihak yang bersengketa, berbeda dengan proses litigasi yang cenderung menghasilkan pihak menang dan kalah. Lebih lanjut, hasil negosiasi dapat memperoleh kekuatan hukum apabila dituangkan dalam akta perdamaian dan disahkan oleh pengadilan, sehingga memiliki kedudukan yang sama dengan putusan pengadilan. Dengan demikian, negosiasi memiliki peran strategis dalam menyelesaikan sengketa secara damai, efisien, dan tetap menjaga hubungan jangka panjang antar pihak.

Kata Kunci: *Negosiasi, Alternatif Penyelesaian Sengketa, UU No. 30 Tahun 1999, Akta Perdamaian, Putusan Pengadilan.*

Copyright © 2025, Author

This is an open-access article under the [CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



PENDAHULUAN

Mengutip Pasal 1 angka (10) UU No 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa : Alternatif Penyelesaian Sengketa adalah lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli (30, 1999).

Penyelesaian sengketa non-litigasi berupa penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang disebut dengan *Alternative Dispute Resolution* (ADR) atau Alternatif Penyelesaian Sengketa seperti arbitrase, mediasi, negosiasi, dan penilaian ahli. Di dalam makalah ini, penulisan hanya memfokuskan pada masalah negosiasi yang merupakan salah satu alternatif penyelesaian sengketa (APS) di luar pengadilan. Negosiasi sangat berperan penting dalam menyelesaikan masalah dan konflik dalam kehidupan masyarakat. Negosiasi memungkinkan pihak-pihak yang terlibat dalam suatu masalah untuk berkomunikasi, memahami satu sama lain, dan mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak.

Negosiasi memiliki kaitan erat dengan perkembangan masalah kehidupan masyarakat karena merupakan metode penting dalam menyelesaikan konflik dan mencapai kesepakatan bersama. Melalui negosiasi, individu, kelompok, atau bahkan negara dapat mengelola perbedaan, mengurangi ketegangan, dan mencari solusi yang saling menguntungkan. Kasus-kasus hukum seringkali memerlukan negosiasi sebagai bagian dari penyelesaian sengketa, baik di dalam maupun di luar pengadilan. Negosiasi adalah upaya untuk mencapai kesepakatan antara pihak-pihak yang bersengketa melalui perundingan langsung, tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah.

Kasus hukum dan negosiasi seringkali berkaitan erat, terutama dalam penyelesaian sengketa. Negosiasi adalah cara utama penyelesaian sengketa, di mana para pihak yang bersengketa berupaya mencapai kesepakatan tanpa melibatkan pihak ketiga. Jika negosiasi gagal, sengketa dapat dibawa ke jalur hukum, seperti melalui pengadilan. Penting untuk memahami bahwa banyak kasus hukum, terutama dalam bidang perdata, dimulai dengan negosiasi sebelum mempertimbangkan proses hukum yang lebih formal. Contoh Kasus dan Negosiasi: Sengketa Tanah, Sengketa tanah seringkali melibatkan negosiasi antara pihak-pihak yang mengklaim kepemilikan atau hak atas tanah tersebut. Jika negosiasi tidak berhasil, sengketa dapat diselesaikan melalui pengadilan atau lembaga lain seperti Badan Pertanahan Nasional (BPN). Sengketa Bisnis: Kasus sengketa bisnis, seperti jual beli online, seringkali melibatkan negosiasi antara penjual dan pembeli terkait barang yang tidak sesuai, pengembalian dana, atau masalah lainnya. Jika negosiasi gagal, sengketa dapat dibawa ke pengadilan atau diselesaikan melalui alternatif penyelesaian sengketa (APS) seperti arbitrase. Sengketa Waris: Sengketa waris, seperti pembagian harta warisan, juga seringkali memerlukan negosiasi antara ahli waris untuk mencapai kesepakatan. Jika negosiasi menemui jalan buntu, sengketa dapat diselesaikan melalui pengadilan. Sengketa Perdata Lainnya: Banyak kasus hukum perdata lainnya, seperti perceraian, pencemaran nama baik, atau pelanggaran kontrak, juga dimulai dengan upaya negosiasi sebelum mempertimbangkan jalur hukum

Negosiasi adalah langkah awal yang penting dalam penyelesaian banyak kasus hukum. Jika negosiasi berhasil, sengketa dapat diselesaikan secara damai dan efisien. Namun, jika negosiasi gagal, para pihak dapat mempertimbangkan jalur hukum atau alternatif penyelesaian sengketa lainnya: Black's Law Dictionary mendefinisikan negosiasi,

The deliberation, discussion, or conference upon the terms of a proposed agreement; the act of settling or arranging the terms and conditions of a bar- gain, sale, or other business transaction. Also the transfer of, or act of putting into circulation, a negotiable instrument. Negosiasi adalah musyawarah, diskusi, atau konferensi mengenai ketentuan-ketentuan perjanjian yang diusulkan, atau tindakan untuk menetapkan atau mengatur ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat dalam tawar-menawar, penjualan, atau transaksi bisnis lainnya, termasuk pengalihan atau tindakan untuk mengedarkan instrumen yang dapat dinegosiasikan. :(Black's Law Dictionary, 2015)

Menurut Gunawan Widjaja dan Ahmad Yani, Negosiasi adalah proses yang melibatkan upaya seseorang untuk mengubah (atau tidak mengubah) sikap dan perilaku orang lain dalam bentuk komunikasi yang mempertemukan antara dua pihak yang memiliki kepentingan yang berbeda antara satu dengan yang lain dimana kedua belah pihak bersama-sama mencari hasil yang baik (Nusantara, 2018). Hendri Jayadi mengutip Miler dan Jentz, dalam *Business Law Today : negotiation is a process in which parties attempt to settle dispute informally, with or without attorneys to represent them* (Dr. Hendri Jayadi, SH., 2023).

Menurut hukum positif Indonesia, negosiasi merupakan salah satu bentuk Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) yang dilakukan melalui perundingan langsung antara pihak-pihak yang bersengketa untuk mencapai kesepakatan tanpa melibatkan pihak ketiga. Mekanisme ini digunakan baik ketika telah terjadi sengketa maupun ketika belum ada kesepakatan akibat belum pernah dilakukan pembicaraan sebelumnya. Pelaksanaan negosiasi mensyaratkan para pihak atau kuasa hukumnya mampu mengidentifikasi permasalahan yang muncul serta menawarkan solusi penyelesaiannya. Dibandingkan jalur litigasi, negosiasi memiliki beberapa kelebihan, antara lain lebih cepat, biaya lebih ringan, serta menjaga hubungan baik antar pihak karena prosesnya lebih fleksibel dan menekankan pada musyawarah mufakat.

Negosiasi memiliki peran penting dalam berbagai aspek kehidupan, mulai dari menyelesaikan konflik hingga mencapai kesepakatan dalam bisnis. Peran utama negosiasi adalah sebagai alat untuk mencari solusi damai, mencapai kesepakatan yang menguntungkan semua pihak, dan memfasilitasi komunikasi di antara pihak-pihak yang terlibat.

Untuk mencapai kesepakatan dalam negosiasi, penting untuk melakukan persiapan yang matang, membangun hubungan dan kepercayaan, mendengarkan aktif, dan mencari solusi win-win. Selain itu, fleksibilitas, pengelolaan emosi, dan penggunaan data serta bukti juga penting untuk mencapai kesepakatan yang efektif.

Kesepakatan yang efektif dalam negosiasi adalah kesepakatan yang memenuhi kebutuhan dan kepentingan semua pihak yang terlibat, serta menciptakan hubungan yang baik dan berkelanjutan. Ini dicapai melalui komunikasi yang jelas, mendengarkan aktif, dan penawaran yang adil. Teori negosiasi adalah kerangka kerja yang digunakan untuk memahami dan menerapkan strategi yang efektif dalam proses negosiasi. Teori ini mencakup berbagai pendekatan, mulai dari negosiasi prinsip hingga negosiasi berdasarkan posisi, serta faktor-faktor psikologis dan sosial yang memengaruhi hasil negosiasi.

Menurut Munir Fuady negosiasi adalah suatu proses tawar-menawar atau pembicaraan untuk mencapai suatu kesepakatan terhadap masalah tertentu yang terjadi diantara para pihak. Selanjutnya Munir Fuady mengemukakan bahwa ada 2 (dua) jenis negosiasi, yaitu negosiasi kepentingan dan negosiasi hak. Negosiasi kepentingan merupakan negosiasi yang belum bernegosiasi sama sekali para pihak tidak ada hak apapun dari satu pihak kepada pihak lain. Akan tetapi mereka bernegosiasi karena mempunyai kepentingan untuk melakukan negosiasi tersebut. Sedangkan negosiasi hak adalah sebelum para pihak bernegosiasi, antara pihak sudah terlebih dahulu mempunyai hubungan hukum tertentu, sehingga antara pihak tersebut timbul hak-hak tertentu (Dalinama Telaumbanua, 2021).

Menurut UU No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, negosiasi adalah proses perundingan langsung antar pihak yang bersengketa tanpa keterlibatan pihak ketiga, dengan jangka waktu maksimal 14 hari sebagaimana diatur dalam Pasal 6 ayat 2. Negosiasi pada hakikatnya merupakan proses komunikasi antara dua pihak atau lebih yang memiliki perbedaan kepentingan, dengan tujuan mencapai kesepakatan bersama yang saling menguntungkan. Fisher dan Ury mendefinisikan negosiasi sebagai cara mendasar untuk mendapatkan apa yang diinginkan dari orang lain melalui komunikasi bolak-balik yang dirancang untuk mencapai kesepakatan, ketika pihak-pihak memiliki kepentingan yang sebagian selaras dan sebagian berlawanan. Dalam hukum Indonesia, negosiasi merupakan salah satu bentuk

penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang diakui secara hukum, sekaligus menjadi tahapan awal dalam mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS).

Karakteristik negosiasi mencakup adanya dua pihak atau lebih dengan perbedaan kepentingan yang kemudian melakukan pertukaran pendapat, argumen, dan tawar-menawar secara sukarela. Negosiasi berlangsung melalui komunikasi dua arah, bersifat fleksibel, menuntut kompromi, serta berorientasi pada pencapaian kesepakatan yang adil dan saling menguntungkan. Selain itu, negosiasi seringkali muncul dari potensi konflik, baik dalam ranah perdata, hubungan kontraktual, maupun kepentingan publik-swasta. Negosiasi juga mempertimbangkan kepentingan jangka panjang serta dapat dilakukan baik secara lisan maupun tertulis. Dalam perspektif Kotler, negosiasi ditandai dengan perbedaan kepentingan, hubungan sukarela dalam jangka waktu tertentu, serta melibatkan proses pertukaran sumber daya atau resolusi masalah yang bersifat nyata maupun tidak berwujud.

Sebagai bagian dari APS, negosiasi dipandang penting karena dapat menyelesaikan sengketa secara damai, cepat, hemat biaya, dan mengurangi beban pengadilan. Apabila negosiasi gagal, maka proses penyelesaian sengketa biasanya berlanjut ke mediasi, konsiliasi, arbitrase, atau litigasi. Dalam praktiknya, negosiasi seringkali juga difasilitasi oleh hakim melalui kewajiban mendamaikan para pihak dalam perkara perdata, yang bahkan dapat berujung pada akta perdamaian yang memiliki kekuatan hukum tetap. Pandangan hakim menekankan bahwa negosiasi adalah sarana penyelesaian damai di luar pengadilan yang harus dilakukan dengan itikad baik.

Negosiasi yang efektif memerlukan beberapa prinsip utama sebagaimana dikemukakan Fisher dan Ury, yakni memisahkan orang dari masalah, berfokus pada kepentingan alih-alih posisi, menciptakan berbagai pilihan yang menguntungkan semua pihak, serta menggunakan kriteria objektif dalam menilai hasil. Prinsip-prinsip tersebut bertujuan untuk menghasilkan solusi yang adil, rasional, dan berkelanjutan. Dengan demikian, negosiasi merupakan instrumen hukum dan sosial yang sangat penting dalam membangun kesepakatan damai sekaligus menjaga hubungan baik antar pihak yang bersengketa.

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi literatur. Pendekatan kualitatif dengan metode studi literatur adalah pendekatan penelitian yang menggunakan kajian literatur (buku, jurnal, artikel, dll) untuk memahami dan menganalisis suatu fenomena atau masalah secara mendalam, tanpa mengandalkan data numerik atau statistik. Studi literatur ini berfokus pada interpretasi dan deskripsi, bukan pada pengukuran kuantitatif. Data dikumpulkan dari berbagai sumber, termasuk jurnal ilmiah, artikel, dan dokumen hukum yang relevan. Analisis dilakukan secara deskriptif untuk memahami peran dan efektivitas negosiasi dalam penyelesaian sengketa di Indonesia.

Terkait dengan ilmu hukum, maka dalam paradigma filsafat konstruktivis, metode penelitian kualitatif hendaknya dapat memberi manfaat atau memperoleh hasil untuk mengkonstruksikan efektifitas dan efisiensi sistem hukum yang meliputi proses pembentukan hukum dan pelaksanaan hukum dalam upaya pencapaian tujuan hukum, yang hal ini tentunya dengan melihat gejala-gejala pada objek dan ruang lingkup yang diteliti (Tengku Erwinsyahbana, n.d.).

Metode penelitian kualitatif dalam penelitian hukum berfokus pada pemahaman mendalam terhadap fenomena hukum melalui analisis deskriptif dan interpretatif, bukan pada generalisasi statistik. Penelitian ini lebih menekankan pada penggalian makna, konteks, dan perspektif dari berbagai sumber data seperti wawancara mendalam, observasi, dan studi dokumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep Negosiasi dalam APS

Negosiasi adalah proses komunikasi langsung antara pihak-pihak yang bersengketa untuk mencapai kesepakatan bersama tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah. Dalam konteks Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS), negosiasi bertujuan untuk menghasilkan solusi yang saling menguntungkan (win-win solution) sekaligus menjaga hubungan baik antar pihak di masa depan.

Didalam penyelesaian masalah dengan cara negosiasi maka akan ditemukan kesepakatan antara kedua belah pihak yang sedang bersengketa maka dari itu tidak akan menimbulkan dendam antara kedua belah pihak yang sedang bersengketa atau berselisih pada saat itu namun apabila melakukan penyelesaian sengketa atau permasalahan dengan cara pengadilan maka akan menimbulkan efek dendam antara kedua belah pihak, dikarenakan penyelesaian sengketa di pengadilan hanya mengenal kalah dan menang di dalam pengambilan keputusan dari hakim nantinya, Maka dari itu akan menimbulkan hubungan yang tidak baik antara kedua belah pihak bahkan ada juga yang hubungan sedarah dan akan mengakibatkan hubungan yang baik antara keluarga akan menjadi renggang bahkan bisa hilang (I Putu Jayaningrat Ariasa, 2023).

Konsep Negosiasi dalam APS:

Negosiasi adalah bentuk APS yang paling sederhana, di mana para pihak langsung berinteraksi untuk mencari solusi atas sengketa yang terjadi. Proses negosiasi melibatkan komunikasi terbuka dan langsung antara pihak-pihak yang bersengketa, memungkinkan mereka untuk menyampaikan kepentingan dan mencari titik temu. Dalam negosiasi, diharapkan para pihak dapat mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan, di mana masing-masing pihak mendapatkan apa yang mereka inginkan atau bersedia memberikan kelonggaran atas hak tertentu demi tercapainya kesepakatan. Negosiasi menekankan pentingnya menjaga hubungan baik antar pihak, terutama dalam konteks bisnis, di mana kelanjutan hubungan kerjasama di masa depan menjadi pertimbangan. Negosiasi tidak memiliki prosedur baku, para pihak memiliki kebebasan untuk menentukan cara, mekanisme, dan aturan dalam proses negosiasi. Negosiasi menjadi salah satu cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan, yang seringkali menjadi langkah awal sebelum mencoba metode APS lainnya seperti mediasi atau arbitrase. Peran Praktisi Hukum: Advokat bertindak sebagai negosiator, membuat strategi, mendampingi klien, dan menyusun kesepakatan legal. Dalam konteks mediasi, advokat bisa juga menjadi mediator bersertifikat, Peraturan Mahkamah Agung No. 1/2016 mewajibkan mediasi menunjukkan perpaduan antara negosiasi informal dan proses formal hukum

Putusan pengadilan terkait negosiasi dalam konteks hukum di Indonesia lebih banyak berkaitan dengan penerimaan atau penolakan hasil negosiasi yang telah dilakukan para pihak, terutama dalam penyelesaian sengketa. Putusan pengadilan bisa mengesahkan hasil negosiasi (perdamaian/akomodasi) atau menolaknya jika dianggap melanggar hukum.

Peran Putusan Pengadilan:

Jika negosiasi menghasilkan kesepakatan perdamaian, para pihak dapat mengajukan kesepakatan tersebut ke pengadilan untuk disahkan menjadi putusan pengadilan. Putusan pengadilan yang mengesahkan kesepakatan perdamaian memiliki kekuatan hukum yang sama dengan putusan pengadilan yang dijatuhkan setelah proses persidangan. Pengadilan dapat menolak kesepakatan perdamaian jika dianggap melanggar hukum atau bertentangan dengan ketertiban umum. Dua pihak yang bersengketa mengenai sebuah perjanjian mencapai kesepakatan untuk mengakhiri perjanjian tersebut dengan salah satu pihak membayar sejumlah uang kepada pihak lain, kesepakatan ini dapat dituangkan dalam akta perdamaian. Akta perdamaian ini kemudian memiliki kekuatan hukum yang sama dengan putusan pengadilan yang menyatakan bahwa salah satu pihak harus membayar sejumlah uang kepada pihak lain

Putusan Sela dan Putusan Akhir:

Putusan pengadilan dalam konteks negosiasi bisa berupa putusan sela (sementara) atau putusan akhir. Putusan sela bisa dikeluarkan untuk mengatur hal-hal sementara selama proses negosiasi berlangsung atau selama proses persidangan. Putusan akhir adalah putusan yang mengakhiri suatu perkara, termasuk jika perkara tersebut diselesaikan melalui negosiasi.

Permasalahan negosiasi dan mengelola konflik

Putusan Mahkamah Konstitusi (MK) terkait negosiasi dalam lingkup hukum di Indonesia, meskipun tidak secara langsung mengatur negosiasi, seringkali berdampak pada prosesnya, terutama dalam konteks perundang-undangan. Putusan MK dapat memengaruhi substansi maupun proses pembentukan hukum, yang pada gilirannya berdampak pada ruang lingkup dan hasil negosiasi yang terkait implementasi hukum tersebut. Misalnya, Putusan MK yang membatalkan sebagian atau seluruh pasal dalam suatu undang-undang dapat membuka ruang negosiasi baru antara pihak-pihak terkait. Contohnya, jika MK membatalkan pasal-pasal dalam UU Cipta Kerja terkait ketenagakerjaan, maka hal ini mendorong negosiasi ulang terkait aturan ketenagakerjaan yang lebih adil dan konstitusional. Dalam konteks ini, perlu dijelaskan apakah konflik yang muncul bersifat hukum perdata, hubungan kontraktual, atau konflik kepentingan antar individu maupun badan hukum, karena jenis konflik tersebut akan menentukan dinamika serta posisi tawar para pihak dalam proses negosiasi.

Penting untuk mengenali dan mengelola konflik dalam negosiasi dengan baik agar proses negosiasi dapat berjalan lancar dan mencapai tujuan yang diinginkan. Dengan memahami penyebab konflik dan dampaknya, serta menerapkan strategi negosiasi yang tepat, pihak-pihak yang bernegosiasi dapat mengatasi konflik secara konstruktif dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan.

Aspek Hukum Yang Perlu Diperhatikan Dalam Negosiasi

Dalam negosiasi, aspek hukum yang perlu diperhatikan meliputi legalitas, kewenangan, objek perjanjian, serta tujuan yang tidak bertentangan dengan hukum dan ketertiban umum. Penting untuk memastikan bahwa kesepakatan yang dicapai memiliki dasar hukum yang kuat dan tidak melanggar peraturan yang berlaku.

Dalam proses negosiasi, terdapat sejumlah aspek hukum yang harus diperhatikan agar kesepakatan yang dihasilkan sah, adil, dan mengikat secara hukum. Pertama, legalitas dan kepatuhan hukum menjadi landasan utama. Setiap perjanjian yang lahir dari negosiasi harus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku, baik dalam ranah hukum perdata, dagang, maupun hukum khusus lainnya. Kesepakatan yang dibuat juga harus memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Jika negosiasi berkaitan dengan bidang usaha yang mensyaratkan lisensi atau izin tertentu, maka seluruh persyaratan administratif tersebut wajib dipenuhi terlebih dahulu.

Aspek lain yang perlu diperhatikan adalah kewenangan para pihak. Setiap pihak yang terlibat dalam negosiasi harus memiliki kecakapan hukum, yaitu berusia dewasa dan tidak berada di bawah pengampuan. Apabila salah satu pihak diwakili, maka wakil tersebut wajib memiliki surat kuasa yang sah agar tindakan hukumnya dapat dipertanggungjawabkan. Selanjutnya, objek perjanjian yang dinegosiasikan harus jelas, tertentu, dan dapat ditentukan. Objek tersebut tidak boleh bertentangan dengan hukum, kesusilaan, maupun ketertiban umum, sehingga perjanjian yang dihasilkan memiliki legitimasi penuh.

Selain objek, tujuan perjanjian juga harus diperhatikan. Tujuan yang hendak dicapai melalui negosiasi harus sah, sesuai dengan ketentuan hukum, dan tidak boleh bertentangan dengan kepentingan umum atau ketertiban umum. Untuk mengantisipasi kemungkinan timbulnya perselisihan di kemudian hari, para pihak disarankan menyertakan klausul penyelesaian sengketa dalam perjanjian. Klausul ini dapat memuat pilihan hukum, forum penyelesaian sengketa, serta

mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) seperti mediasi atau arbitrase. Dengan demikian, bila muncul perbedaan pendapat, para pihak memiliki jalur penyelesaian yang lebih cepat dan efisien.

Tahap-tahap dalam negosiasi juga memerlukan perhatian khusus. Persiapan yang matang perlu dilakukan dengan menganalisis isu-isu yang akan dibicarakan, memahami dokumen hukum yang relevan, serta menelaah hak dan kewajiban masing-masing pihak. Proses pembukaan hendaknya dibangun dalam suasana yang kondusif dan penuh rasa saling menghargai, sehingga dapat menciptakan iklim perundingan yang produktif. Dalam tahap tawar-menawar, pihak-pihak diharapkan menyampaikan usulan secara logis, realistis, dan berorientasi pada keuntungan bersama. Akhirnya, ketika kesepakatan tercapai, hasil negosiasi harus dituangkan secara tertulis dengan redaksi yang jelas agar memiliki kekuatan mengikat secara hukum.

Dengan memperhatikan seluruh aspek hukum tersebut, proses negosiasi dapat berjalan lebih lancar, efektif, serta menghasilkan kesepakatan yang adil, sah, dan berdaya ikat bagi para pihak yang terlibat.

Studi Kasus di Indonesia

Masalah-masalah yang dapat diselesaikan melalui alternatif penyelesaian sengketa termasuk di dalamnya melalui negosiasi yaitu (1) seluruh sengketa perdata (masalah dalam kontrak, jual beli, penyewaan, perburuhan/tenaga kerja, ganti rugi, perceraian, keluarga, klaim, pendidikan, organisasi, dan lain-lain), (2) perselisihan dalam bidang perbankan, kesehatan (dokter-pasien), produsen-konsumen, pemberi jasa-klien dan lain-lain, (3) masalah-masalah administratif.

Sengketa harta bersama dan negosiasi

Adalah dua hal yang berkaitan erat dalam konteks hukum perdata, khususnya dalam pembagian harta kekayaan setelah perceraian atau pemisahan. Negosiasi adalah salah satu cara penyelesaian sengketa secara damai, di mana kedua belah pihak yang berselisih berupaya mencapai kesepakatan tanpa melibatkan pihak ketiga. Dalam konteks harta bersama, negosiasi dapat dilakukan untuk mencapai kesepakatan mengenai pembagian harta tersebut, baik sebelum atau setelah proses hukum dimulai. Negosiasi dalam Sengketa Harta Bersama:

1. Definisi: Negosiasi adalah proses komunikasi dan perundingan antara dua pihak atau lebih untuk mencapai kesepakatan mengenai suatu masalah, dalam hal ini, pembagian harta bersama.
2. Pentingnya Negosiasi: Negosiasi seringkali menjadi pilihan pertama dalam menyelesaikan sengketa harta bersama karena prosesnya relatif lebih cepat, murah, dan memungkinkan para pihak untuk mencapai solusi yang paling sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka.
3. Tahapan Negosiasi: Negosiasi biasanya melibatkan beberapa tahap, seperti perencanaan dan persiapan, penentuan aturan, penjelasan posisi masing-masing pihak, tawar-menawar, dan penutupan kesepakatan.
4. Contoh Kasus: Pengadilan Agama Bengkalis dan Pengadilan Agama Parepare pernah berhasil menyelesaikan sengketa harta bersama melalui negosiasi, menunjukkan bahwa negosiasi dapat menjadi solusi yang efektif dan damai.

Sengketa Bisnis: Dalam kasus sengketa antara dua perusahaan di Indonesia, negosiasi digunakan untuk menyelesaikan perselisihan kontrak. Melalui pertemuan langsung dan diskusi terbuka, kedua belah pihak berhasil mencapai kesepakatan tanpa perlu melalui proses hukum yang panjang.

Sengketa Pertanahan: Kasus sengketa tanah antara masyarakat adat dan perusahaan swasta di Indonesia diselesaikan melalui negosiasi yang difasilitasi oleh pemerintah daerah. Proses ini

melibatkan diskusi intensif dan kompromi dari kedua belah pihak, yang akhirnya menghasilkan kesepakatan yang adil dan menguntungkan semua pihak.

Faktor Penentu Keberhasilan Negosiasi

Dalam proses negosiasi, terdapat beberapa prinsip penting yang harus diperhatikan agar tercapai kesepakatan yang adil dan berkelanjutan. Pertama, itikad baik, yaitu adanya keinginan tulus dari para pihak untuk menyelesaikan sengketa secara damai. Kedua, kesetaraan, yang berarti terciptanya keseimbangan kekuatan dan posisi antara para pihak sehingga tidak ada yang merasa dirugikan. Ketiga, komunikasi efektif, yakni kemampuan untuk saling mendengarkan, memahami, dan menghargai perspektif masing-masing pihak.

Putusan Mahkamah Konstitusi (MK) terkait negosiasi dalam lingkup hukum di Indonesia, meskipun tidak secara langsung mengatur negosiasi, seringkali berdampak pada proses negosiasi, terutama dalam konteks perundang-undangan. Putusan MK dapat mempengaruhi substansi dan proses pembentukan hukum, yang pada gilirannya dapat memengaruhi ruang lingkup dan hasil negosiasi yang terkait dengan implementasi hukum tersebut. Putusan MK yang membatalkan sebagian atau seluruh pasal dalam suatu undang-undang dapat membuka ruang negosiasi baru antara berbagai pihak terkait. Misalnya, jika MK membatalkan pasal-pasal dalam UU Cipta Kerja terkait ketenagakerjaan, hal ini akan mendorong negosiasi ulang terkait aturan-aturan ketenagakerjaan yang lebih adil dan konstitusional. Selain itu, perubahan norma hukum sebagai akibat dari Putusan MK juga dapat mengubah posisi tawar para pihak dalam negosiasi, baik dalam hubungan industrial, perdata, maupun hubungan publik-swasta.

Meskipun MK tidak secara langsung mengatur negosiasi, putusannya memiliki dampak signifikan terhadap ruang lingkup, substansi, dan proses negosiasi dalam konteks hukum. Putusan MK dapat menjadi dasar untuk negosiasi ulang, mendorong partisipasi publik yang lebih luas, dan memberikan kepastian hukum dalam implementasi kebijakan.

KESIMPULAN

Negosiasi sebagai metode Alternatif Penyelesaian Sengketa memiliki potensi besar dalam menyelesaikan berbagai jenis sengketa di Indonesia. Keberhasilannya sangat bergantung pada itikad baik, kesetaraan, dan komunikasi efektif antara para pihak. Dengan dukungan regulasi yang memadai dan fasilitasi dari pihak ketiga yang netral, negosiasi dapat menjadi solusi yang efisien dan efektif dalam penyelesaian sengketa.

Dukungan regulasi yang memadai untuk negosiasi hukum di Indonesia, khususnya dalam penyelesaian sengketa, terdapat dalam beberapa peraturan perundang-undangan. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa mengatur tentang berbagai cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan, termasuk negosiasi.

Negosiasi adalah salah satu bentuk penyelesaian sengketa di luar pengadilan (alternatif penyelesaian sengketa atau APS) di mana para pihak yang bersengketa berusaha mencapai kesepakatan tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah.

Undang-undang ini memberikan dasar hukum bagi pelaksanaan negosiasi sebagai salah satu cara penyelesaian sengketa dalam konteks arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa. Perlu dijelaskan bahwa UU No. 30 Tahun 1999 hanya memberi pengakuan hukum terhadap negosiasi sebagai salah satu metode non-litigasi, namun tidak mengatur secara rinci mengenai prosedur teknis pelaksanaannya. Undang-undang ini juga menekankan pentingnya penyelesaian sengketa di luar pengadilan, termasuk negosiasi, sebagai alternatif yang lebih efisien dan efektif.

Dalam pandangan seorang hakim, negosiasi dalam penyelesaian sengketa adalah salah satu bentuk penyelesaian di luar pengadilan yang mengutamakan kesepakatan antara pihak-pihak yang bersengketa tanpa melibatkan pihak ketiga.

Negosiasi adalah cara yang baik untuk menyelesaikan sengketa harta bersama secara damai dan efektif. Dengan negosiasi, para pihak dapat mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan tanpa perlu melalui proses pengadilan yang panjang dan mahal. Namun, jika

negosiasi tidak berhasil, penyelesaian sengketa melalui jalur pengadilan atau arbitrase mungkin perlu dipertimbangkan.

Negosiasi dalam APS adalah proses penting untuk menyelesaikan sengketa secara damai dan kekeluargaan. Dengan negosiasi, para pihak memiliki kesempatan untuk mempertahankan hubungan baik dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan, tanpa harus melalui proses pengadilan yang panjang dan berbiaya.

Negosiasi sebagai metode APS dalam konteks hukum sangat efektif untuk menyelesaikan sengketa secara damai, cepat, murah, dan menjaga hubungan antar pihak. Landasan hukumnya kuat melalui UU 30/1999, namun keberhasilannya sangat bergantung pada itikad baik, keseimbangan posisi tawar, dan dukungan pendamping hukum profesi.

Putusan pengadilan terkait negosiasi memiliki peran penting dalam mengesahkan atau menolak hasil negosiasi yang dilakukan oleh para pihak dalam penyelesaian sengketa. Putusan pengadilan juga dapat mengakhiri suatu perkara, baik melalui persidangan maupun melalui kesepakatan perdamaian yang disahkan oleh pengadilan.

REFERENCES

- 1, P. N. (2016). *Tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan, yang telah beberapa kali diubah, terakhir dengan PERMA Nomor 3 Tahun 2022 tentang Mediasi di Pengadilan secara Elektronik.* <https://peraturan.bpk.go.id/Details/217289/perma-no-3-tahun-2022>.
- 1999, U. N. 30 T. (1999). *Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 138 .Dan Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3872.*
- 30, U. N. (1999). *Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 138 .Dan Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3872.*
- Black's Law Dictionary. (2015). *Free 2nd ed., and The Law Dictionary.* <https://www.latestlaws.com/wp-content/uploads/2015/04/Blacks-Law-Dictionery.pdf>.
- Dalinama Telaumbanua. (2021). *Penyelesaian Sengketa Perjanjian Pinjam Meminjam Yang Dilakukan Di Luar Pengadilan, Vol.1 No.1, Februari-Juli 2021* , <https://media.neliti.com/media/publications/341566-penyelesaian-sengketa-perjanjian-pinjam-460600de.pdf>.
- Dr. Hendri Jayadi, SH., M. (2023). *Hukum Alternatif Penyelesaian Sengketa Dan Teknik Negosiasi, Publika Global Media, Yogyakarta, tahun 2023, halaman 146,* <http://repository.uki.ac.id/13176/3/BukuAjarHukumAlternatifPenyelesaianSengketadanTeknikNegosiasi.pdf>.
- I Putu Artaya. (2022). *Negosiasi – Kekuatan Karakter Individu Dalam Salesmanship, Narotama University Press,* https://www.researchgate.net/profile/I-Putu-Artaya/publication/331398223_Negosiasi-Kekuatan_Karakter_Individu_Dalam_Salesmanship/links/5c777a65458515831f7580bb/Negosiasi.
- I Putu Jayaninggrat Ariasa, P. Y. S. (2023). *Keunggulan Negosiasi Sebagai Sarana Penyelesaian Sengketa Secara Non-Litigasi , , Fakultas Hukum Universitas Udayana, Jurnal Kertha Desa, Vol. 11 No. 6 Tahun 2023, Halaman 9,* <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Ffojs.unud.ac.id%2Findex.php%2Fke>.
- Idris Talib. (2013). *Bentuk Putusan Penyelesaian Sengketa Berdasarkan Mediasi, Lex et Societatis, Vol.I/No.1/Jan-Mrt/2013, halaman 23.* <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lexetsocietatis/article/view/1295/1053#:~:text=Negosiasi,-Istilah%20%E2%80%9CNegosiasi%E2%80%9D%20dal>.
- Nusantara, T. D. S. (2018). *Modul Matakuliah Albitrase Penyelesaian Sengketa, PSP Nusantara Press, Tangerang.*

- Roger Fisher, W. U. (2012). *Getting to Yes Negotiating an Agreement Without Giving in By* · 2012, halaman 6, Random House Business Books. <https://www.rhetoricinstitute.edu.gr/wp-content/uploads/2017/09/fisher-getting-to-yes.pdf>.
- Tengku Erwinsyahbana, R. (n.d.). *Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Hukum Dalam Perspektif Filsafat Konstruktivis, Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*.