

RIAN PRAYUDI SAPUTRA ., SH., MH PRAKTIKUM NEGOSIASI DAN MEDIASI

Negosiasi dan Mediasi

Dalam sistem penyelesaian sengketa perdata terdapat tahapan penyelesaian sengketa melalui ruang Non litigasi (di luar pengadilan) sebelum sengketa tersebut di proses di pengadilan, penyelesaian non litigasi tersebut dibagi dua yaitu Arbitase dan Alternative Dispute Resolution (ADR), nah pada kesempatan kali ini kita coba membahas proses ADR tersebut.

Dalam sistem penyelesaian sengketa perdata terdapat tahapan penyelesaian sengketa melalui ruang Non litigasi (di luar pengadilan) sebelum sengketa tersebut di proses di pengadilan, penyelesaian non litigasi tersebut dibagi dua yaitu Arbitase dan Alternative Dispute Resolution (ADR), nah pada kesempatan kali ini kita coba membahas proses ADR tersebut.

Apakah sengketa tersebut dan mengapa terjadi sengketa ?

Sengketa : adalah perbedaan pendapat yang telah mengemuka

Pemicu sengketa :

1. Kesalahan Pemahaman;
2. Perbedaan penafsiran;
3. Ketidakjelasan penafsiran;
4. Ketidakpuasan;

5. Ketersinggungan;
6. Kecurigaan;
7. Tindakan tidak patut, curang dan tidak jujur;
8. Kesewenang-wenangan, ketidakadilan;
9. Terjadi keadaan yang tidak terduga.

Sedangkan ADR sendiri memiliki beberapa **karakteristik** yaitu :

- a. Privat sukarela, dan konsensual (disepakati para pihak);
- b. Kooperatif, tidak agresif/bermusuhan dan tegang;
- c. Fleksibel, tidak formal dan kaku;
- d. Kreatif;
- e. Melibatkan partisipasi aktif para pihak;
- f. Bertujuan untuk mempertahankan hubungan baik.

Beberapa **bentuk** **ADR** :

- a. Negosiasi – adalah penyelesaian kedua belah pihak tanpa keterlibatan pihak ketiga;
- b. Mediasi – Penyelesain dengan menggunakan penengah (mediator) yang sifatnya pasif
- c. Konsultasi – Penyelesain dengan menggunakan penengah (konsiliator) yang sifatnya aktif
- d. Penilaian/ meminta pendapat ahli
- e. Evaluasi netral dini (early neutral evaluation)
- f. Pencarian Fakta netral (neutral fact finding)

Sekarang kita coba mengulas hal-hal yang berkaitan dengan negoisasi, menurut Fisher R dan

William Ury; **Negosiasi adalah** komunikasi dua arah dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama atau berbeda.

Keuntungan Negosiasi :

- a. Mengetahui pandangan pihak lawan;
- b. Kesempatan mengutarakan isi hati untuk didengar pihak lawan;
- c. Memungkinkan sengketa secara bersama-sama;
- d. Mengupayakan solusi terbaik yang dapat diterima oleh kedua belah pihak;
- e. Tidak terikat kepada kebenaran fakta atau masalah hukum;
- f. Dapat diadakan dan diakhiri sewaktu-waktu.

Kelemahan Negosiasi :

- a. Tidak dapat berjalan tanpa adanya kesepakatan dari kedua belah pihak;
- b. Tidak efektif jika dilakukan oleh pihak yang tidak berwenang mengambil kesepakatan;
- c. Sulit berjalan apabila posisi para pihak tidak seimbang;
- d. Memungkinkan diadakan untuk menunda penyelesaian untuk mengetahui informasi yang dirahasiakan lawan;
- e. Dapat membuka kekuatan dan kelemahan salah satu pihak;
- f. Dapat membuat kesepakatan yang kurang menguntungkan.

Prasyarat Negosiasi yang efektif

- a. Kemauan (Willingness) untuk menyelesaikan masalah dan bernegosiasi secara sukarela;

- b. Kesiapan (Preparedness) melakukan negosiasi;
- c. Kewenangan (authoritative) mengambil keputusan;
- d. Keseimbangan kekuatan (equal bargaining power) ada sebagai saling ketergantungan;
- e. Keterlibatan seluruh pihak (stakeholdereship) dukungan seluruh pihak terkait;
- f. Holistic (comprehenship) pembahasan secara menyeluruh;
- g. Masih ada komunikasi antara para pihak;
- h. Masih ada rasa percaya dari para pihak
- i. Sengketa tidak terlalu pelik
- j. Tanpa prasangka dan segala komunikasi atau diskusi yang terjadi tidak dapat digunakan sebagai alat bukti

Tahapan Negosiasi menurut William Ury dibagi menjadi empat tahap yaitu :

Tahapan Persiapan :

- 1) Persiapan sebagai kunci keberhasilan;
- 2) Mengenal lawan, pelajari sebanyak mungkin pihak lawan dan lakukan penelitian;
- 3) Usahakan berfikir dengan cara berfikir lawan dan seolah-olah kepentingan lawan sama dengan kepentingan anda;
- 4) Sebaiknya persiapkan pertanyaan-pertanyaan sebelum pertemuan dan ajukan dalam bahasa yang jelas dan jangan sekali-kali memojokkan atau menyerang pihak lawan;
- 5) Memahami kepentingan kita dan kepentingan lawan;
- 6) Identifikasi masalahnya, apakah masalah tersebut menjadi masalah bersama?
- 7) Menyiapkan agenda, logistik, ruangan dan konsumsi;
- 8) Menyiapkan tim dan strategi;

9) Menentukan BTNA (Best Alternative to A Negotiated Agreement) alternative lain atau harga dasar (Bottom Line)

b. Tahap Orientasi dan Mengatur Posisi :

- 1) Bertukar Informasi;
- 2) Saling menjelaskan permasalahan dan kebutuhan;
- 3) Mengajukan tawaran awal.

c. Tahap Pemberian Konsensi/ Tawar Menawar

- 1) Para pihak saling menyampaikan tawarannya, menjelaskan alasannya dan membujuk pihak lain untuk menerimanya;
- 2) Dapat menawarkan konsensi, tapi pastikan kita memperoleh sesuatu sebagai imbalanya;
- 3) Mencoba memahai pemikiran pihak lawan;
- 4) Mengidentifikasi kebutuhan bersama;
- 5) Mengembangkan dan mendiskusikan opsi-opsi penyelesaian.

d. Tahapan Penutup

- 1) Mengevaluasi opsi-opsi berdasarkan kriteria obyektif
- 2) Kesepakatan hanya menguntungkan bila tidak ada lagi opsi lain yang lebih baik, bila tidak berhasil mencapai kesepakatan, membatalkan komitmen atau menyatakan tidak ada komitmen

Untuk penyelesaian melalui negoisasi kita cukupkan sekian dulu untuk seni atau tips dan Trik negoisasi kita bahas pada kesempatan lebih lanjut, untuk selanjutnya kita coba menginjak pada

pembahasan

Mediasi.

Pengertian Mediasi : Mediasi adalah cara penyelesaian dengan melibatkan pihak ketiga, yaitu pihak ketiga yang dapat diterima (accertable) Artinya para pihak yang bersengketa mengizinkan pihak ketiga untuk membantu para pihak yang bersengketa dan membantu para pihak untuk mencapai penyelesaian. Meskipun demikian septabilitas tidak berarti- para pihak selalu berkehendak untuk melakukan atau menerima sepenuhnya apa yang dikemukakan pihak ketiga. Mediasi menurut P.1.6 PerMa No.2 Tahun 2003 : Yaitu suatu penyelesaian sengketa melalui proses perundingan para pihak dibantu oleh mediator.

Karakteristik Mediasi :

- a. Intervensi mediator dapat diterima kedua belah pihak;
- b. Mediator tidak berwenang membuat keputusan, hanya mendengarkan membujuk dan memberikan inspirasi kepada para pihak.

Mediasi Menurut Hukum Positif : Peraturan Mahkamah Agung RI. No.2 Tahun 2003 Tentang Prosedur Mediasi di pengadilan, konsideranya adalah; untuk mengurangi penumpukan perkara, merupakan salah satu cara menyelesaikan perkara lebih cepat dan murah, bersesuaian dengan Pasal 130 HIR atau pasal P 153 RBg.

Sifat Mediasi :

- a. Wajib (Mandatory) P.2 (1) atas seluruh perkara perdata yang diajukan ke pengadilan Tk.1
- b. Hakim mewajibkan para pihak menempuh lebih dahulu proses mediasi;

- c. Hakim wajib memunda sidang dan memberikan kesempatan para pihak untuk mediasi;
- d. Hakim wajib memberikan penjelasan ttg prosedur mediasi dan biayanya;
- e. Apabila para pihak diwakili Penasehat Hukum maka setiap keputusan yang diambil harus memperoleh persetujuan tertulis dari para pihak;
- f. Proses mediasi pada dasarnya tidak bersifat terbuka untuk umum, kecuali para pihak menghendaki lain, sedangkan mediasi untuk kepentingan publik terbuka untuk umum.

Hak memilih mediator oleh para pihak :

- a. Mediator ditunjuk (disepakati) oleh para pihak, dapat dari dalam peradilan (hakim) yang sudah mendapat sertifikat sebagai mediator, atau pihak dari luar pengadilan yang sudah bersertifikat;
- b. Jika para pihak dapat sepakat dalam memilih mediator maka ketua majelis hakim dapat menetapkan menunjuk mediator yang terdaftar dalam PN tersebut;
- c. Waktu paling lama satu hari kerja setelah sidang pertama;
- d. Ketua atau anggota majelis hakim di larang sebagai mediator

Kewajiban Mediator :

- a. Mediator wajib menyusun jadwal mediasi;
- b. Mediator wajib mendorong dan menelusuri serta mengali kepentingan para pihak;
- c. Mediator wajib mencari berbagai pilihan penyelesaian;
- d. Mediator wajib merumuskan kesepakatan secara tertulis;
- e. Mediator wajib memuat klausa pencabutan perkara;
- f. Mediator wajib memeriksa kesepakatan untuk menghindari jika ada klausa yang bertentangan dengan hukum;

g. Setelah 22 hari melalui mediasi tidak berhasil, maka mediator wajib menyatakan secara tertulis bahwa mediasi telah gagal dan memberikan pemberitahuan kepada majelis hakim;

h. Jika mediasi gagal, maka semua fotokopi, notulen, catatan mediator wajib dimusnahkan

Waktu dan Tempat Mediasi :

a. Paling lama 30 hari, bagi mediator di luar PN dapat di perpanjang;

b. 22 hari setelah ditunjuknya mediator;

c. 7 hari setelah mediator ditunjuk para pihak wajib menyerahkan fotokopi dokumen perkara (duduk perkara, susrt-surat, dll);

d. Mediasi dapat diselenggarakan disalah satu ruangan pengadilan atau tempat lain yang disepakati para pihak

Hal-hal lain yang perlu di perhatikan :

a. Para pihak dapat di dampingi oleh penasehat hukum;

b. Para pihak wajib menghadap kembali kepada majelis hakim yang memeriksa perkara;

c. Kesepakatan hasil mediasi di tandatangani oleh para pihak dan dapat dikukuhkan majelis hakim sebagai akta perdamaian;

d. Mediator dapat melakukan kaukus;

e. Mediator dengan kesepakatan para pihak dapat mengundang ahli;

f. Jika mediasi gagal, maka pernyataan dan pengakuan para pihak tidak dapat digunakan sebagai alat bukti persidangan;

g. Mediator tidak dapat dijadikan saksi di pengadilan;

h. Mediasi di pengadilan tidak di pungut biaya, sedangkan di tempat lain biaya di bebankan

kepada para pihak;

i. Mediasi oleh hakim tidak dipungut biaya, sedangkan mediator bukan hakim ditanggung oleh

para pihak atas kesepakatan.

Sekian dulu pembahasan mengenai Negosiasi dan Mediasi sebagai alat penyelesai sengketa di luar pengadilan dimana pilihan penyelesain ini layak di pertimbangka karen adengan sistim peradilan di indonesia, biasayany proses penyelesaian perkara dipengadilan bisa sangat lama karena rumitnya sistem peradilan yang belum di susun rapi belum lagi ada beberapa tingkatan upaya hukum dari banding sampai kasasi, yang memakan banyak waktu .

Daftar

Pustaka :

1. Gary Goodpaster, Panduan Negoisasi dan Mediasi, ELIPS jakarta 1999
2. Gunawan wijaya, Alternative Penyelesaian Sengketa, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta 2002
3. Rachmadi Usman, Pilihan Penyelesaian Sengketa di luar Pengadilan. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2005