

# **ASPEK HUKUM BISNIS TENTANG PENYELESAIAN SENGKETA BISNIS**

**M Shidqon Prabowo**

Fakultas Hukum Universitas Wahid Hasyim

shidqonhamzah@yahoo.com

## **ABSTRAK**

Pertumbuhan ekonomi yang pesat dan kompleks melahirkan berbagai macam bentuk kerjasama bisnis, yang meningkat dari hari ke hari. Semakin meningkatnya kerjasama bisnis, menyebabkan semakin tinggi pula tingkat sengketa diantara para pihak yang terlibat didalamnya. Penyelesaian sengketa secara konvensional dilakukan melalui sebuah badan yang disebut dengan pengadilan. Sudah sejak ratusan bahkan ribuan tahun badan-badan pengadilan ini telah berkiprah. Akan tetapi, lama kelamaan badan pengadilan ini semakin terpasung dalam tembok-tembok yuridis yang sukar ditembusi oleh para pencari keadilan, khususnya jika pencari keadilan tersebut adalah pelaku bisnis dengan sengketa yang menyangkut dengan bisnis. Maka mulailah dipikirkan alternatif-alternatif lain untuk menyelesaikan sengketa, diantaranya adalah lewat badan arbitrase.

*Kata Kunci : Penyelesaian, Sengketa, dan Bisnis*

## **A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Di zaman modern seperti saat ini bangsa Indonesia banyak mengalami berbagai polemik yang beredar di dalam masyarakat yang menimbulkan suatu pertentang bahkan sampai menimbulkan perikaian diantara masyarakat. Pertikaian yang ada muncul dari berbagai masalah yang biasanya timbul karena perbedaan pendapat atau paham yang mereka anut. Pertikaian bermula dari suatu persoalan yang kecil karena tidak cepat diselesaikan maka persoalan tersebut menjadi besar. Persoalan ini sebaiknya cepat diselesaikan agar tidak menjadi besar. Sengketa bisnis, pada umumnya dimulai dengan adanya wanprestasi atau ingkar janji sehingga pihak yang lain merasa dirugikan<sup>1</sup>.

Sebuah konflik, yakni sebuah situasi dimana dua pihak atau lebih dihadapkan pada perbedaan kepentingan, tidak akan berkembang menjadi sebuah sengketa apabila pihak yang merasa dirugikan hanya memendam perasaan tidak puas atau keprihatinannya istilah orang jawa "*nrimo ing pandum*" . Sebuah konflik berubah atau berkembang menjadi sebuah sengketa bilamana pihak yang merasa dirugikan telah menyatakan rasa tidak puas baik secara langsung kepada pihak yang dianggap sebagai penyebab kerugian atau kepada pihak lain<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> H.R. Daeng Naja, 2009, *Pengantar Hukum Bisnis Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, hlm 131

<sup>2</sup> *Ibid*, hlm 2

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Bentuk apa saja penyelesaian Sengketa bisnis ditinjau dari aspek hukum bisnis?

## **C. PEMBAHASAN**

Sengketa bisnis dapat diselesaikan melalui jalur litigasi dan non litigasi, Penyelesaian sengketa melalui litigasi adalah penyelesaian melalui pengadilan, sedangkan penyelesaian melalui jalur non litigasi adalah penyelesaian melalui arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa (*Alternatif Dispute Resolution*).

### **1. Penyelesaian Sengketa Melalui Pengadilan**

Penyelesaian sengketa melalui pengadilan, prosedur dan prosesnya mengacu pada ketentuan hukum acara yang berlaku di Indonesia, yaitu Hukum Acara Perdata.

Tujuan dari Hukum Acara Perdata adalah untuk melindungi hak seseorang dan mempertahankan hukum materiil, perlindungan terhadap hak seseorang diberikan oleh Hukum Acara Perdata melalui pengadilan perdata.

Pilihan cara penyelesaian sengketa bisnis melalui pengadilan kurang diminati oleh para pelaku bisnis karena waktu penyelesaiannya sangat lama dan bertahun-tahun atau dengan kata lain penyelesaian sengketa berlarut-larut, apalagi bila samapai Peninjauan Kembali (PK). Saudaga Gautama<sup>3</sup> menyatakan bahwa dunia perdagangan internasional selalu khawatir berpekerja melalui pengadilan. Ini berlaku untuk tiap sistem negara, baik negara yang maju maupun masih berstatus negara berkembang.

### **2. Penyelesaian Sengketa Melalui Arbitrase**

Arbitrase berasal dari kata *arbitrare* (latin) yang berarti kekuasaan untuk menyelesaikan sesuatu menurut kebijaksanaan. Arbitrase menurut Subekti adalah penyelesaian atau pemutusan sengketa oleh seorang hakim atau para hakim yang berdasarkan persetujuan bahwa mereka akan tunduk kepada atau menaati keputusan yang diberikan oleh hakim yang mereka pilih atau tunjuk tersebut. Keberadaan arbitrase di Indonesia sudah dikenal sejak sebelum perang dunia kedua, namun masih jarang digunakan oleh masyarakat karena disamping kurang dimengerti juga masih diragukan manfaatnya.<sup>4</sup>

Pada akhir-akhir ini, pelaku bisnis yang bersengketa cenderung lebih menyukai penyelesaian melalui arbitrase dibandingkan melalui pengadilan karena ada beberapa alasan:

- a. Arbitrase lebih cepat daripada litigasi;
- b. Arbitrase lebih tidak formil dan lebih tidak sulit prosedurnya daripada litigasi;

---

<sup>3</sup> Saudaga Gautama, 1999, *Undang-Undang Arbitrase Baru*, PT Citra Aditya Bakti Bandung, hlm 5

<sup>4</sup> Subekti, 1977, *Hukum Acara Perdata*, Bina Cipta : Jakarta, dalam M Khoidin, 2011, *Hukum Arbitrase Bidang Perdata*, Laksbang Mediatama: Yogyakarta, hlm 7

- c. Orang-orang yang melayani sebagai arbitrator dapat dipilih oleh para pihak, sehingga mereka cenderung lebih berpengetahuan tentang hal-hal perdagangan dan teknis daripada hakim-hakim pengadilan;
- d. Para arbitrator dan peraturan dimana mereka beroperasi dapat dipilih oleh para pihak, sehingga persidangan arbitrase cenderung dianggap lebih adil oleh kedua belah pihak;
- e. Tidak Seperti litigasi, arbitrase dapat dilaksanakan secara pribadi, tanpa publikasi dan pembebaran informasi rahasia;
- f. Bahasa persidangan, hukum yang diberlakukan dalam arbitrase dan tempat arbitrase, semua dapat dipilih oleh pihak; dan
- g. Keputusan arbitrase dapat dieksekusi oleh pengadilan di banyak negara, biasanya lebih mudah daripada pengeksekusian keputusan pengadilan negeri.

### 3. Alternatif Penyelesain Sengketa

Penyelesaian sengketa melalui jalur alternatif adalah cara termurah, termudah, dan tercepat serta tertutup bila dibandingkan dengan arbitrase atau pengadilan bila para pihak yang bersengketa benar-benar beritikad baik. Cara ini juga menutup kemungkinan sengketa ini diketahui pihak luar<sup>5</sup>

Pasal 1 angka 10 UU Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa menyebutkan bahwa:

“Alternatif Penyelesaian Sengketa adalah lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negoisasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli”

#### a. Negoisasi

1. Negoisasi adalah suatu bentuk pertemuan antara dua pihak: pihak kita dan pihak lawan dimana kedua belah pihak bersama-sama mencari hasil yang baik, demi kepentingan kedua pihak.
2. Proses yang melibatkan upaya seseorang untuk mengubah (atau tak mengubah) sikap dan perilaku orang lain.
3. Proses untuk mencapai kesepakatan yang menyangkut kepentingan timbal balik dari pihak-pihak tertentu dengan sikap, sudut pandang, dan kepentingan-kepentingan yang berbeda satu dengan yang lain.

Pola Perilaku dalam Negoisasi :

- (1) Moving against (pushing): menjelaskan, menghakimi, menantang, tak menyetujui, menunjukkan kelemahan pihak lain.
- (2) Moving with (pulling): memperhatikan, mengajukan gagasan, menyetujui, membangkitkan motivasi, mengembangkan interaksi.

<sup>5</sup> Nazarkhan Yasin, 2004, *Mengenal Klaim Kontrak Kontruksi dan Penyelesaian Sengketa Kontruksi*, PT Gramedia Pustaka Utama: Jakarta, hlm.136

- (3) Moving away (with drawing): menghindari konfrontasi, menarik kembali isi pembicaraan, berdiam diri, tak menanggapi pertanyaan.
- (4) Not moving (letting be): mengamati, memperhatikan, memusatkan perhatian pada “here and now”, mengikuti arus, fleksibel, beradaptasi dengan situasi.

Ketrampilan Negosiasi :

- (1) Mampu melakukan empati dan mengambil kejadian seperti pihak lain mengamatinya.
- (2) Mampu menunjukkan faedah dari usulan pihak lain sehingga pihak-pihak yang terlibat dalam negosiasi bersedia mengubah pendiriannya.
- (3) Mampu mengatasi stres dan menyesuaikan diri dengan situasi yang tak pasti dan tuntutan di luar perhitungan.
- (4) Mampu mengungkapkan gagasan sedemikian rupa sehingga pihak lain akan memahami sepenuhnya gagasan yang diajukan.
- (5) Cepat memahami latar belakang budaya pihak lain dan berusaha menyesuaikan diri dengan keinginan pihak lain untuk mengurangi kendala.

Negosiasi dan Hiden Agenda :

Dalam negosiasi tak tertutup kemungkinan masing-masing pihak memiliki hiden agenda.

Hiden agenda adalah gagasan tersembunyi/ niat terselubung yang tak diungkapkan (tak eksplisit) tetapi justru hakikatnya merupakan hal yang sesungguhnya ingin dicapai oleh pihak yang bersangkutan.

Negosiasi dan Gaya Kerja :

- (1) Cara bernegosiasi yang dilakukan oleh seseorang sangat dipengaruhi oleh gaya kerjanya.
- (2) Kesuksesan bernegosiasi seseorang didukung oleh kecermatannya dalam memahami gaya kerja dan latar belakang budaya pihak lain.

Fungsi Informasi dan Lobi dalam Negosiasi :

- (1) Informasi memegang peran sangat penting. Pihak yang lebih banyak memiliki informasi biasanya berada dalam posisi yang lebih menguntungkan.
- (2) Dampak dari gagasan yang disepakati dan yang akan ditawarkan sebaiknya dipertimbangkan lebih dulu.
- (3) Jika proses negosiasi terhambat karena adanya hiden agenda dari salah satu/ kedua pihak, maka lobyng dapat dipilih untuk menggali hiden agenda yang ada sehingga negosiasi dapat berjalan lagi dengan gagasan yang lebih terbuka.

## **b. Mediasi**

Mediasi adalah proses penyelesaian sengketa melalui proses perundingan atau mufakat para pihak dengan dibantu oleh mediator yang tidak memiliki kewenangan memutus atau memaksakan sebuah penyelesaian. Ciri utama proses

mediasi adalah perundingan yang esensinya sama dengan proses musyawarah atau konsensus. Sesuai dengan hakikat perundingan atau musyawarah atau konsensus, maka tidak boleh ada paksaan untuk menerima atau menolak sesuatu gagasan atau penyelesaian selama proses mediasi berlangsung. Segala sesuatunya harus memperoleh persetujuan dari para pihak.

Prosedur Untuk Mediasi :

- Setelah perkara dinomori, dan telah ditunjuk majelis hakim oleh ketua, kemudian majelis hakim membuat penetapan untuk mediator supaya dilaksanakan mediasi.
- Setelah pihak-pihak hadir, majelis menyerahkan penetapan mediasi kepada mediator berikut pihak-pihak yang berperkara tersebut.
- Selanjutnya mediator menyarankan kepada pihak-pihak yang berperkara supaya perkara ini diakhiri dengan jalan damai dengan berusaha mengurangi kerugian masing-masing pihak yang berperkara.
- Mediator bertugas selama 21 hari kalender, berhasil perdamaian atau tidak pada hari ke 22 harus menyerahkan kembali kepada majelis yang memberikan penetapan.

Jika terdapat perdamaian, penetapan perdamaian tetap dibuat oleh majelis.

Mediator

Mediator adalah pihak netral yang membantu para pihak dalam proses perundingan guna mencari berbagai kemungkinan penyelesaian sengketa tanpa menggunakan cara memutus atau memaksakan sebuah penyelesaian. Tugas pokok dari mediator adalah sebagai berikut :

- a. Menciptakan forum-forum, seperti mengundang rapat dan lain-lain.
- b. Mengumpulkan dan membagi-bagi informasi.
- c. Memecahkan masalah.
- d. Mengusulkan keputusan/solusi (jika belum ditemukan solusi).

### **c. Konsiliasi**

Konsiliasi mirip dengan mediasi, yakni juga merupakan suatu proses penyelesaian sengketa berupa negosiasi untuk memecahkan masalah melalui pihak luar yang netral dan tidak memihak yang akan bekerja dengan pihak bersengketa untuk membantu menemukan solusi dalam menyelesaikan sengketa tersebut secara memuaskan kedua belah pihak. Pihak ketiga yang netral tersebut dengan konsiliator. Karena antara mediasi dengan konsiliasi banyak persamaannya, maka dalam praktek kedua istilah tersebut sering dicampuradukkan.

### **d. Penilaian ahli**

Tanggap ahli adalah segala sesuatu yang merupakan dasar pemikiran dan indikator dan penyelesaian sengketa bisnis, karena dalam penyelesaian sengketa

harus melihat aspek – aspek hukum , sosial dan budaya. Bagaimana Ahli Hukum dapat memberikan kontribusi yang positif dalam penyelesaian sengketa bisnis. Penyelesaian sengketa pada umumnya harus menggunakan prinsip keadilan dalam penyelesaian, tidak menggunakan pendapat seseorang saja, harus melibatkan beberapa pihak yang betul – betul kompeten dalam hukum bisnis.

#### **D. KESIMPULAN**

Mengamati kegiatan bisnis yang jumlah transaksinya ratusan setiap hari, tidak mungkin dihindari terjadinya sengketa (dispute/ difference) antar pihak yang terlibat. Setiap jenis sengketa yang terjadi selalu menuntut pemecahan dan penyelesaian yang cepat. Makin banyak dan luas kegiatan perdagangan, frekuensi terjadi sengketa makin tinggi, hal ini berarti sangat mungkin makin banyak sengketa yang harus diselesaikan.

Membiarkan sengketa dagang terlambat diselesaikan akan mengakibatkan perkembangan pembangunan tidak efisien, produktifitas menurun, dunia bisnis mengalami kemunduran dan biaya produksi meningkat. Konsumen adalah pihak yang paling dirugikan di samping itu, peningkatan kesejahteraan dan kemajuan sosial kaum pekerja juga terhambat. Kalaupun akhirnya hubungan bisnis ternyata menimbulkan sengketa diantara para pihak yang terlibat, peranan penasihat hukum, konsultan dalam menyelesaikan sengketa itu dihadapkan pada alternatif penyelesaian yang dirasakan paling menguntungkan kepentingan kliennya.

Secara konvensional, penyelesaian sengketa biasanya dilakukan secara Litigasi atau penyelesaian sengketa di muka pengadilan. Dalam keadaan demikian, posisi para pihak yang bersengketa sangat antagonis (saling berlawanan satu sama lain) Penyelesaian sengketa bisnis model tidak direkomendasikan. Saat ini, Arbitrase masih dianggap sebagai satu-satunya yang paling tepat untuk menyelesaikan sengketa transaksi internasional. Kini belum kita dapati peradilan yang dapat memeriksa sengketa komersial internasional. Adanya kekhawatiran dan keengganan para pengusaha internasional yang bersengketa melawan pengusaha nasional karena kekhawatiran hakimnya akan memihak. Oleh karena itu sering kita lihat bahwa dalam perjanjian dagang internasional, selalu memilih forum hukum asing. Kalaupun akhirnya ditempuh, penyelesaian itu semata-mata hanya sebagai jalan yang terakhir (ultimatum remedium) setelah alternatif lain dinilai tidak membuahkan hasil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fuadi, Muni, 2008, *Pengantar Hukum Bisnis – Menata Bisnis Modern di Era Globalisasi*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- H.R. Daeng Naja, 2009, *Pengantar Hukum Bisnis Indonesia*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia
- Nazarkhan Yasin, 2004, *Mengenal Klaim Kontrak Kontruksi dan Penyelesaian Sengketa Kontruksi*, PT Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Saudaga Gautama, 1999, *Undang-Undang Arbitrase Baru*, PT Citra Aditya Bakti Bandung
- Subekti, 1977, *Hukum Acra Perdata, Bina Cipta* : Jakarta, dalam M Khoidin, 2011, *Hukum Arbitrase Bidang Perdata*, Laksbang Mediatama: Yogyakarta