



Negosiasi Sebagai Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Indonesia

Rezie Dava Amar¹, Rani Apriani², Candra Hayatul Iman³

^{1,2,3}Universitas Singaperbangsa Karawang

Abstract

Received: 3 Oktober 2024
Revised: 13 Oktober 2024
Accepted: 30 Oktober 2024

One of the alternative dispute resolution methods that has long been known and is widely used in business disputes is negotiation. The problem that the author raises is how the negotiation process works in resolving business disputes and what are the advantages of resolving business disputes through negotiation. The research method used is normative juridical research using a statute approach. This research uses secondary data and the research was carried out by searching for information in the literature. The results and conclusions of this research are that the negotiation process in resolving business disputes involves a series of steps or stages from beginning to end, starting from the preparation stage, the negotiation stage and the final stage. Several forms of negotiation techniques that are generally known in society today include competitive, cooperative, soft, hard and interest-based negotiation techniques. The advantage of resolving business disputes through alternative dispute resolution, especially negotiation, is that the goal to be achieved is a win-win solution that is mutually beneficial to the disputing parties, without anyone feeling disadvantaged. Dispute resolution is simpler, the time is relatively fast, the costs are cheap and the confidentiality of the negotiating parties is also guaranteed because the dispute resolution does not involve a third party but the dispute is only resolved by the disputing parties.

Keywords: *Alternative Dispute Resolution, Negotiation, Business Disputes.*

(*) Corresponding Author: reziedavaamar2503@gmail.com, rani.apriani@fh.unsika.ac.id, candra.hayatul@fh.unsika.ac.id.

How to Cite: Amar, R., Apriani, R., & Iman, C. (2024). Negosiasi Sebagai Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(24), 506-515. Retrieved from <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/9304>

PENDAHULUAN

Manusia sebagai makhluk sosial atau dikenal dengan istilah zoon politicon tentunya dalam keberlangsungan hidupnya akan membutuhkan bantuan dan akan selalu berhubungan dengan manusia lainnya, karena pada dasarnya manusia ditakdirkan untuk selalu hidup berdampingan. Bercermin pada hal tersebut, manusia akan saling memberikan hubungan timbal balik antara satu sama lain dan tidak di pungkiri akan terjadi suatu fenomena-fenomena sosial yang berujung menjadi sengketa yakni dimana ada pihak yang merasa dirugikan oleh pihak lain maka timbul perselisihan antara kedua belah pihak tersebut. Tidak sedikit sengketa ini menjadi pemicu timbulnya konflik yang bahkan dapat berujung kekerasan atau perlakuan yang diskriminatif. Oleh karena itu, penting untuk segera menyelesaikan sengketa secara tuntas agar tidak terus berlanjut dan memberikan dampak negatif.



Sengketa adalah hasil dari perbedaan tujuan antara dua pihak terkait suatu hal yang diawali dengan perasaan tidak puas, contohnya dalam sengketa bisnis dapat berupa sengketa perniagaan, sengketa perbankan, sengketa keuangan, sengketa investasi, sengketa perindustrian, sengketa HAKI, sengketa konsumen, sengketa kontrak, sengketa pekerjaan, sengketa perburuhan, sengketa perusahaan, sengketa organisasi, sengketa hak, sengketa privat, sengketa perdagangan publik, sengketa properti dan sengketa lainnya yang mempunyai kaitan erat dengan bisnis (Bambang Sutiyoso, 2006).

Sengketa yang terjadi dapat diselesaikan melalui 2 (dua) cara yakni baik secara non litigasi atau di luar pengadilan dan berdasarkan litigasi atau pengadilan. Dalam penyelesaian sengketa melalui litigasi sering dianggap memakan waktu yang lama dalam menyelesaikan sengketa antara pihak-pihak yang terlibat, sehingga potensial akan memakan biaya yang mahal dan bahkan dapat memunculkan permasalahan baru seperti permusuhan diantara kedua belah pihak yang bersengketa. Sedangkan, dalam penyelesaian sengketa melalui non litigasi atau alternatif penyelesaian sengketa dianggap lebih efektif, efisien, dan waktu relatif lebih cepat serta hasilnya menguntungkan semua pihak (*win-win solution*) jadi tidak ada yang merasa menang atau kalah. Penyelesaian melalui non litigasi ataupun diluar pengadilan merupakan penyelesaian sengketa dengan menggunakan metode yang terdapat di luar pengadilan ataupun menggunakan lembaga alternatif penyelesaian sengketa (Rani Apriani, dkk, 2022)

Penyelesaian sengketa melalui non litigasi juga menjamin kerahasiaan, karena putusan yang dihasilkan tidak akan dipublikasikan berarti hanya diketahui oleh pihak-pihak yang terlibat dalam sengketa. Pihak-pihak yang bersengketa dalam sengketa bisnis pada prinsipnya diberikan kebebasan untuk menentukan terkait mekanisme dalam menyelesaikan sengketa yang dikehendaki, baik melalui litigasi atau pengadilan maupun non litigasi atau di luar pengadilan sepanjang tidak ditentukan sebaliknya dalam ketentuan peraturan perundang-undangan.

Di Indonesia penyelesaian sengketa di luar pengadilan sudah ada sejak jaman dahulu, hanya terdapat perbedaan mengenai penamannya yang tidak memakai kalimat penyelesaian sengketa di luar pengadilan. Penyelesaian sengketa diluar pengadilan ini berkembang di kehidupan masyarakat Indonesia, misalnya masyarakat yang satu dengan masyarakat yang lain sedang terjadi perselisihan maka akan lebih mengutamakan penyelesaiannya dalam bentuk “musyawarah”. Kata “musyawarah” ini sebenarnya telah dicantumkan oleh pendiri bangsa Indonesia dalam UUD 1945 (Supriadi, 2006).

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa Pasal 1 Ayat 10 menyatakan bahwa alternatif penyelesaian sengketa adalah lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur atau mekanisme yang disepakati para pihak-pihak yang terlibat, yakni penyelesaian di luar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi,

konsiliasi, atau penilaian ahli. Arbitrase dibedakan dari alternatif penyelesaian sengketa, berdasarkan Pasal 1 Ayat 1 menyatakan bahwa arbitrase merupakan cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibentuk secara tertulis oleh pihak-pihak yang bersengketa.

Dengan diberlakukannya Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, adanya suatu mekanisme alternatif penyelesaian sengketa yang dapat mengurangi penumpukan perkara sengketa bisnis di pengadilan. Dalam perkara bisnis dapat berupa baik negosiasi, mediasi, konsiliasi, dan arbitrase sebagai pilihan yang digunakan. Salah satu dari alternatif penyelesaian sengketa yang sudah sejak lama dikenal dan banyak dipergunakan di dalam dunia bisnis adalah negosiasi. Dari pemaparan diatas maka dalam penulisan ini akan membahas dua rumusan masalah yakni bagaimana proses negosiasi dalam penyelesaian sengketa bisnis dan apa keunggulan penyelesaian sengketa bisnis melalui negosiasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian yuridis normatif yang merupakan suatu pendekatan dalam analisis yang berfokus pada norma hukum yang tertulis dengan interpretasi hukum pada undang-undang, peraturan, dan norma hukum. Penelitian yuridis normatif ini dilakukan dengan pendekatan perundang-undangan (*statute approach*). Penelitian ini menggunakan data sekunder yang meliputi bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Penelitian dilakukan dengan mencari informasi secara kepustakaan.

HASIL & PEMBAHASAN

Proses Negosiasi Dalam Penyelesaian Sengketa Bisnis

Kegiatan bisnis dalam perkembangannya semakin ramai, tidak dapat dipungkiri akan timbulnya sengketa antara para pihak yang terlibat. Sengketa dapat timbul dilatarbelakangi dengan alasan dan masalah yang beranekaragam, terutama salah satunya karena adanya benturan kepentingan diantara para pihak yang terlibat dalam berbagai macam kegiatan bisnis disebut dengan sengketa bisnis (Bambang Sutiyoso, 2006). Disisi lain dapat diartikan juga karena adanya ketidaksetaraan yang ada didalam suatu kepentingan pribadi dalam sebuah perikatan yang mengakibatkan hak dari pihak lainnya tidak terpenuhi (Soerjono Soekanto, 2002). Sehingga penting untuk segera menyelesaikan sengketa secara tuntas agar tidak terus berlanjut dan memberikan dampak negatif. Sengketa yang terjadi penyelesaiannya dapat melalui 2 (dua) cara yakni baik secara non litigasi atau di luar pengadilan dan berdasarkan litigasi atau pengadilan. Namun, saat ini penyelesaian melalui litigasi atau pengadilan dianggap tidak efektif dan efisien bagi pelaku usaha bisnis.

Indonesia membentuk dan memberlakukan Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa sebagai respon terhadap ketidakefektifan dan ketidakefisienan mekanisme atau proses penyelesaian sengketa melalui litigasi atau sistem peradilan yang tidak efektif. Hal ini berkaitan dengan masalah lamanya penyelesaian perkara, biaya yang mahal, peradilan tidak responsif, dan keterbatasan dalam menangani kasus yang kompleks yang tidak efisien. Lahirnya Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tersebut mencoba untuk memberikan alternatif penyelesaian sengketa yang lebih efektif dan efisien. Secara umum berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 10 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 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 dan penilaian ahli.

Salah satu dari alternatif penyelesaian sengketa yang sudah sejak lama dikenal dan banyak dipergunakan di dalam sengketa bisnis adalah negosiasi. Negosiasi dapat menjadi pilihan atau jalan keluar untuk menghindari mekanisme proses peradilan yang rumit. Kata negosiasi secara umum digunakan dalam suatu pembicaraan atau perundingan yang mempunyai tujuan mencapai kesepakatan antara para pihak terkait hal yang sedang dirundingkan. Howard Raiffia mengemukakan, agar berlangsungnya suatu negosiasi dapat berjalan secara efektif dan mencapai kesepakatan yang sifatnya stabil, terdapat suatu kondisi yang mempengaruhinya, sebagai berikut : (Sudiarto, dkk, 2023)

- 1) Para pihak bersedia melakukan negosiasi secara sukarela dengan kesadaran penuh (*willingness*);
- 2) Para pihak sudi melakukan negosiasi (*preparedness*);
- 3) Memiliki kewenangan untuk mengambil keputusan (*authoritative*);
- 4) Mempunyai kekuatan yang seimbang agar dapat menciptakan rasa saling ketergantungan (*relative equal bargaining power*);
- 5) Memiliki keinginan menyelesaikan permasalahan.

Negosiasi pada umumnya digunakan untuk kasus yang sifatnya sederhana tidak terlalu rumit, dimana para pihak yang beritikad baik secara bersama memecahkan masalahnya. Negosiasi tidak memerlukan biaya yang mahal dikeranakan hanya para pihak yang terlibat duduk dan berkomunikasi mencari solusi terbaik untuk pihak-pihak yang bernegosiasi. Selain itu kerahasiaan dari pihak yang bernegosiasi juga terjamin keamanannya karena dalam proses ini tidak memerlukan pihak ketiga, dikarenakan hanya diikuti oleh para pihak yang sedang bersengketa (Umami Yusnista, 2018).

Berdasarkan Pasal 6 ayat (1), (2), dan (7) Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 menyatakan bahwa sengketa atau beda pendapat perdata dapat diselesaikan oleh para pihak melalui alternatif penyelesaian sengketa yang didasarkan pada itikad baik dengan mengesampingkan penyelesaian secara litigasi di Pengadilan

Negeri. Penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui alternatif penyelesaian sengketa diselesaikan dalam pertemuan langsung oleh para pihak dalam waktu paling lama 14 hari dan hasilnya dituangkan dalam suatu kesepakatan tertulis. Kesepakatan penyelesaian sengketa atau beda pendapat secara tertulis adalah final dan mengikat para pihak untuk dilaksanakan dengan itikad baik serta wajib didaftarkan di Pengadilan Negeri dalam waktu paling lama 30 hari sejak penandatanganan. Dapat diberi kesimpulan bahwa negosiasi merupakan suatu upaya penyelesaian sengketa yang dilakukan oleh pihak-pihak atau kuasanya secara langsung tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah dalam kurun waktu paling lama 14 hari dan hasil negosiasi dituangkan dalam bentuk tertulis. Kesepakatan tertulis tersebut bersifat final dan mengikat harus dilaksanakan dengan itikad baik oleh para pihak serta wajib didaftarkan di Pengadilan Negeri.

Menurut Munir Fuady negosiasi itu terdapat 2 kategori, diantaranya negosiasi kepentingan dan negosiasi hak. Negosiasi kepentingan adalah negosiasi dalam hal sebelum bernegosiasi dilakukan diantara pihak-pihak sama sekali tidak memiliki hak apapun dari pihak yang satu kepada pihak yang lain. Para pihak tersebut bernegosiasi karena terdapat kepentingan untuk melakukan negosiasi. Sedangkan negosiasi hak adalah sebelum pihak-pihak bernegosiasi anatara mereka sudah terlebih dahulu mempunyai hubungan hukum, oleh karena itu pihak-pihak tersebut timbul hak-hak tertentu yang pemenuhannya dijamin oleh hukum yang berlaku. Setelah itu pihak-pihak bernegosiasi agar hak-hak tersebut dapat dipenuhi oleh pihak lawan (Munir fuady, 1999).

Proses negosiasi dalam penyelesaian sengketa bisnis melibatkan serangkaian langkah-langkah atau tahapan dari awal hingga akhir. Mulai dari tahapan persiapan yang meliputi konsolidasi dengan tim/kolega, mempersiapkan agenda atau materi, menetapkan tujuan dan target negosiasi, membuat dan memenuhi janji, mempelajari siapa pihak lawan, memeriksa seluruh persiapan, apakah negosiasi diperlukan dan bagaimana kualitas hubungan diantara para pihak. Selanjutnya tahapan berlangsungnya negosiasi yang meliputi statemen pembuka dari negosiator, menetapkan persoalan, menetapkan posisi awal, memberikan argumentasi, menyelidiki kemungkinan respon lawan, pemberian konsesi, menetapkan proposal, dan menetapkan serta menandatangani persetujuan. Tahapan akhir meliputi mengambil kesimpulan kesepakatan, kesimpulan dibuat dalam ketentuan tertulis, menindaklanjuti kesepakatan, dan membentuk tim monitoring atau evaluasi pelaksanaan (Sudiarto, dkk, 2023).

Beberapa bentuk teknik negosiasi yang dikenal secara umum selama ini dalam masyarakat, diantaranya :

1. Teknik negosiasi kompetitif, teknik ini diistilahkan atau diterapkan sebagai negosiasi yang bersifat alot. Ciri-ciri teknik negosiasi kompetitif ini antara lain :
 - a. Mengutarakan permintaan pada awal negosiasi yang tinggi.

- b. Selalu mempertahankan tuntutan tetap tinggi sepanjang proses negosiasi berlangsung.
 - c. Konsesi yang diberikan biasanya sangat langka atau terbatas.
 - d. Teknik negosiasi ini menganggap perunding lawan sebagai musuh dan akan menggunakan berbagai cara yang berlebihan untuk menekan pihak lawan.
2. Teknik negosiasi kooperatif, teknik ini menganggap negosiator lawan bukan sebagai musuh melainkan sebagai mitra kerja. Pihak-pihak yang terlibat akan saling mengkomunikasikan untuk menjaga kepentingan, nilai-nilai bersama dan bekerjasama. Dalam teknik ini tujuan negosiator adalah untuk memberikan penyelesaian sengketa yang adil berdasarkan pada analisis yang objektif dan kepada fakta hukum yang jelas.
3. Teknik negosiasi lunak (*soft*), teknik ini meletakkan pentingnya untuk menjalin hubungan baik antar para pihak sehingga tujuan untuk mencapai suatu kesepakatan bisa tercapai. Dalam pemberian konsesi tetap memperhatikan menjaga hubungan baik. Saling mempercayai pihak-pihak yang terlibat dalam perundingan, mudah dalam mengubah posisi dan mengalah untuk mencapai suatu kesepakatan. Namun, dalam menggunakan teknik ini sangat berisiko ketika menghadapi perunding keras, perunding keras ini akan bersifat sangat dominan sehingga akan menghasilkan pola "menang-kalah".
4. Teknik negosiasi keras (*hard*), teknik ini menganggap negosiator lawan bukan sebagai mitra kerja melainkan sebagai musuh sehingga tujuannya adalah kemenangan. Apabila ingin adanya menjalin hubungan baik perunding keras akan menuntut konsesi sebagai prasyarat dan perunding keras ini tidak mempercayai perunding lawan sehingga akan terus memperkuat posisi dengan menerapkan tekanan. Sehingga akan cenderung menghasilkan perolehan sepihak sebagai harga kesepakatan "menang-kalah".
5. Teknik negosiasi *interest based*, teknik ini dapat dikatakan sebagai jalan tengah antara teknik lunak dan keras. Teknik ini memiliki 4 komponen dasar antara lain sebagai berikut : orang, kepentingan, solusi, dan kriteria objektif. Salah satu cara yang dapat menentukan keberhasilan negosiator adalah berkaitan dengan strategi atau teknik negosiasi yang harus dirancang dan direncanakan dengan sebaik mungkin agar dapat memenuhi prinsip bernegosiasi. Strategi atau teknik yang dimaksud antara lain sebagai berikut :
 1. Negosiator harus dapat mengetahui dengan pasti terkait target yang ingin dicapai.
 2. Negosiator untuk melakukan negosiasi harus mempunyai kewenangan untuk melakukannya.

3. Negosiator harus memahami secara mendalam berkenaan dengan persoalan-persoalan yang dirundingkan dengan baik.
4. Negosiator harus dapat mengenali mitra rundingnya dengan baik.
5. Negosiator harus memahami dan dapat membedakan hal-hal yang prinsip dan mana yang tidak prinsip.

Berhasilnya dalam melakukan penyelesaian sengketa melalui negosiasi sangat bergantung kepada itikad baik dari para pihak yang bersengketa dalam menyelesaikan perselisihan beda pendapat. Hasil kesepakatan melalui negosiasi dibuat dalam bentuk tertulis yang merupakan suatu perjanjian, maka syarat sah perjanjian yang terdapat dalam ketentuan Pasal 1320 KUHPdata juga berlaku terhadap hasil kesepakatan negosiasi dan berlaku sebagai perjanjian yang mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya (asas *pacta sunt servanda*). Apabila salah satu pihak ingkar janji atau wanprestasi terhadap hasil kesepakatan yang telah dibuat, maka para pihak tersebut dapat mengajukan gugatan ke Pengadilan Negeri dengan alasan wanprestasi.

Keunggulan Penyelesaian Sengketa Bisnis Melalui Negosiasi

Keunggulan penyelesaian sengketa bisnis melalui alternatif penyelesaian sengketa khususnya negosiasi adalah tujuan yang hendak dicapai yakni win-win solution yang saling menguntungkan kepada para pihak yang bersengketa, tanpa ada yang merasa dirugikan. Pada dunia bisnis, terjalinnya hubungan baik di antara para pihak merupakan hal yang paling utama sekaligus dasar untuk berkembangnya suatu hubungan kerjasama. Selanjutnya penyelesaian sengketa lebih sederhana, waktu relatif cepat, dan biaya murah karena penyelesaian sengketa tidak melibatkan pihak ketiga tetapi sengketa hanya diselesaikan oleh pihak-pihak yang bersengketa. Sehingga biaya yang dikeluarkan hanya digunakan untuk membiayai negosiasi untuk kepentingan dari pihak yang bersengketa.

Selain itu rahasia dari pihak yang bernegosiasi bisa lebih aman dan lebih terjamin kerahasiannya karena dalam proses penyelesaian sengketa ini dilakukan dengan tertutup dan tidak melibatkan pihak ketiga, dikarenakan hanya diikuti oleh pihak-pihak yang sedang bersengketa. Berbeda apabila melakukan penyelesaian sengketa melalui litigasi yang dilakukan di pengadilan persidangan terbuka untuk umum, khalayak umum dapat mengetahui segala hal terkait sengketa yang terjadi.

Dalam sengketa bisnis penyelesaian melalui negosiasi paling cocok karena segala rahasia berkaitan dengan perusahaan akan terjamin, kecuali dari salah pihak yang bersengketa mempunyai itikad tidak baik dengan melakukan membocorkan hasil kesepakatan yang telah dibuat dari proses negosiasi tanpa sepengetahuan dari pihak lainnya. Hasil kesepakatan yang diperoleh dari penyelesaian sengketa melalui negosiasi dilarang diunggah, kecuali berdasarkan atas kesepakatan dari kedua belah pihak. Kerahasiaan sangat penting untuk tetap dijaga, khususnya apabila sengketa muncul berkaitan dengan lemahnya sistem yang dimiliki oleh satu perusahaan.

Dengan dipublikasikannya kelemahan perusahaan itu dikhawatirkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan akan menurun.

Penyelesaian sengketa akan cenderung lebih cepat dan lebih baik jika dilaksanakan melalui cara negosiasi dengan catatan bahwa para pihak yang bersengketa harus memiliki itikad baik didalam penyelesaian permasalahan dan juga harus dapat bersifat kooperatif guna dapat menyelesaikan pokok permasalahannya. Permasalahan lain akan timbul apabila para pihak yang terlibat tidak memiliki itikad baik didalam penyelesaian persengketaan maka dapat mengakibatkan susahny mencapai pelaksanaan penyelesaian sengketa yang sederhana, tidak bertele-tele, biaya yang murah serta waktunya yang singkat, efisien dan efektif. Kondisi ini tentunya akan dapat menjadi penghambat bagi para pihak dalam menjalankan aktivitas bisnisnya kembali. Oleh karena itu, penting bagi para pihak untuk memiliki itikad baik dan juga bersifat kooperatif agar sengketa dapat selesai secara tuntas.

Keunggulan lainnya penyelesaian sengketa dengan cara negosiasi ini dapat meminimalisir keterlambatan administrasi yang penyebabnya karena prosedur administrasi yang panjang. Prosedur dan mekanisme administrasi penyelesaian sengketa melalui negosiasi ditentukan atas kesepakatan dari pihak-pihak yang bersengketa. Penyelesaian sengketa atau beda pendapat dengan cara negosiasi penyelesaiannya dilakukan secara komprehensif dan tetap menjaga hubungan baik dari para pihak yang bersengketa serta mencegah terjadi permusuhan diantara para pihak yang bersengketa. Hal ini berbeda dengan penyelesaian sengketa melalui litigasi karena akan memakan waktu yang lama, biaya yang mahal dan akan ada pihak yang kalah dan menang, sehingga hubungan para pihak yang bersengketa menjadi tidak baik dan dapat timbul permusuhan.

KESIMPULAN

Berdasarkan ketentuan Pasal 1 angka 10 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 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 dan penilaian ahli. Salah satu dari alternatif penyelesaian sengketa yang sudah sejak lama dikenal dan banyak dipergunakan di dalam sengketa bisnis adalah negosiasi. Menurut Munir Fuady negosiasi itu terdapat 2 kategori, diantaranya negosiasi kepentingan dan negosiasi hak. Kata negosiasi secara umum digunakan dalam suatu pembicaraan atau perundingan yang mempunyai tujuan mencapai kesepakatan antara para pihak terkait hal yang sedang dirundingkan. Kerahasiaan dari pihak yang bernegosiasi juga terjamin keamanannya karena dalam proses ini tidak memerlukan pihak ketiga, dikarenakan hanya diikuti oleh para pihak yang sedang bersengketa

Proses negosiasi dalam penyelesaian sengketa bisnis melibatkan serangkaian langkah-langkah atau tahapan dari awal hingga akhir mulai dari tahapan persiapan, tahapan berlangsungnya negosiasi dan tahapan akhir. Beberapa bentuk teknik negosiasi yang dikenal secara umum selama ini dalam masyarakat, diantaranya teknik negosiasi kompetitif, kooperatif, lunak (*soft*), keras (*hard*), dan interest based. Berhasilnya dalam melakukan penyelesaian sengketa melalui negosiasi sangat bergantung kepada itikad baik dari para pihak yang bersengketa dalam menyelesaikan perselisihan beda pendapat.

Keunggulan penyelesaian sengketa bisnis melalui alternatif penyelesaian sengketa khususnya negosiasi adalah tujuan yang hendak dicapai yakni *win-win solution* yang saling menguntungkan kepada para pihak yang bersengketa, tanpa ada yang merasa dirugikan. Selanjutnya penyelesaian sengketa lebih sederhana, waktu relatif cepat, dan biaya murah karena penyelesaian sengketa tidak melibatkan pihak ketiga tetapi sengketa hanya diselesaikan oleh pihak-pihak yang bersengketa. Sehingga biaya yang dikeluarkan hanya digunakan untuk membiayai negosiasi untuk kepentingan dari pihak yang bersengketa. Selain itu juga penyelesaiannya dilakukan secara komprehensif dan tetap menjaga hubungan baik dari para pihak yang bersengketa serta mencegah terjadi permusuhan diantara para pihak yang bersengketa.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Subakti, Tinjauan Yuridis Terhadap Konsep Negosiasi Sebagai Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Sengketa Bisnis Di Indonesia Yang Berlandaskan Nilai Pancasila, *Jurnal PSMH UNTAN* Vol. 9, No. 1 (2013).
- Alda Christa Ivanda dan Martika Dini Syaputri, Mediasi Sebagai Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Indonesia, *Jurnal Yustitia* Vol. 9, No. 2 (2023).
- Bambang Sutiyoso, *Penyelesaian Sengketa Bisnis*, Yogyakarta: Citra Media, 2006.
- Claudia Christy Ester Kanter, *Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan*, *Lex et Societatis* Vol. IV, No. 9 (2016).
- Fuady Munir, *Hukum Bisnis*, Bandung : PT Citra Aditya, 1999.
- Haura Jauza H. dan Rani Apriani, *Penyelesaian Sengketa Merek (Studi Kasus Pepsodent Strong vs Formula Strong)*, *Wajah Hukum* Vol. 6, No. 2 (2022).
- I Putu Jayaningrat Ariasa dan Pande Yogantara S, *Keunggulan Negosiasi Sebagai Sarana Penyelesaian Sengketa Secara Non-Litigasi*, *Jurnal Kertha Desa* Vol. 11, No. 6 (2023).
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- Raffles, *Pengaturan Dan Model Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Perundang-Undangan Indonesia*, *Inovatif Jurnal Ilmu Hukum* Vol. 2, No.3 (2010).

- Rani Apriani, dkk. Penyuluhan Peran Arbitrase Dalam Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan, *MARTABE : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol. 5, No. 2 (2022).
- Soerjono Soekanto, *Mengenai Antropologi Hukum*, Bandung : Alumni, 2002.
- Sudiarto, dkk, *Penyelesaian Sengketa Di Luar Pengadilan*, *Jurnal Kompilasi Hukum* Vol. 8, No. 1 (2023).
- Supriadi, *Hukum Lingkungan Di Indonesia Sebuah Pengantar*, Jakarta : Sinar Grafika, 2006.
- Syafrida dan Ralang Hartati, *Keunggulan Penyelesaian Sengketa Perdata Melalui Negosiasi*, *Jurnal Surya Kencana Dua: Dinamika Masalah Hukum dan Keadilan* Vol. 7, Nomor 2 (2020).
- Taffana Agyarossa dan Rani Apriani, *Analisis Penyelesaian Sengketa Perlindungan Konsumen Diluar Pengadilan Menurut Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999*, *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* Vol. 9, No. 9 (2023).
- Ummi Yusnita, *Penyelesaian Sengketa Batas Laut Antara Indonesia Dan Malaysia Dalam Perspektif Hukum Internasional*, *Binamulia Hukum* Vol.7, No. 1 (2018).
- Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa
- Yosua Martin Sinaga, Teuku Syahrul Ansari, Rani Apriani, dan Ida R. Hasan, *Mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis Melalui Arbitrase*, *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial* Vol. 11, No. 1 (2024).