



PENYELESAIAN SENGKETA DI LUAR PENGADILAN

DISPUTE RESOLUTION OUTSIDE OF COURT

Sudiarto

Universitas Mataram

Email : sudiarto@unram.ac.id

Kurniawan

Universitas Mataram

Email : kurniawan@unram.ac.id

Aris Munandar

Universitas Mataram

Email : arismunandar@unram.ac.id

Abstrak

Perselisihan yang terjadi di tengah masyarakat acapkali berujung menjadi sengketa hukum yang berkepanjangan, bahkan sampai ke perselisihan antar keluarga. Semua ini tidak lepas dari cara penyelesaian yang dilakukan oleh masyarakat kita selalu melalui pengadilan. Untuk meminimalisir perselisihan yang terjadi dan berujung menjadi sengketa yang berkepanjangan, ditawarkan cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan, dan berujung sengketa selesai dan hubungan antar individu, hubungan antar keluarga tidak terganggu, yang menurut istilah sekarang adalah penyelesaian sengketa tanpa meninggalkan sengketa. Untuk mensosialisasikan cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan tersebut maka sangat perlu dilakukan penyuluhan hukum kepada masyarakat pedesaan agar masyarakat dapat menempuh cara penyelesaian sengketa yang sangat kekeluargaan tersebut. Metode penyampaian yang digunakan adalah dengan ceramah dan Tanya jawab.

Kata Kunci : Perselisihan, Sengketa, Diluar Pengadilan.

Abstract

Disputes that arise within communities often lead to prolonged legal disputes, even extending to family feuds. All of this is due to the fact that our society primarily resorts to resolving conflicts through the court system. In order to minimize the occurrence of disputes and prevent them from turning into protracted conflicts, alternative methods of dispute resolution outside of court have been proposed. These methods aim to achieve a resolution to the dispute while maintaining harmonious relationships between individuals and families. This approach, commonly referred to as "dispute resolution without leaving a dispute," requires the dissemination of legal information and education to rural communities, enabling them to adopt this familial approach to dispute resolution. The chosen methods for delivering this information are lectures and question-and-answer sessions.

Keywords: Disputes, Conflict, Outside of Court.

PENDAHULUAN

Istilah Penyelesaian Sengketa Alternatif merupakan istilah yang umum dipergunakan sebagai terjemahan dari *Alternative Dispute Resolution* (ADR). Ada berbagai istilah yang dipakai untuk menunjuk pada bentuk penyelesaian sengketa di luar pengadilan, seperti: Mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa (MAPS), Pilihan Penyelesaian Sengketa di luar Pengadilan, Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) sebagaimana judul dari Undang-undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Undang undang Nomor 23 Tahun 1997 tentang Pengelolaan Lingkungan Hidup dalam Pasal 30 bahkan tidak mempergunakan istilah khusus, tetapi hanya menyebut Penyelesaian Sengketa di luar Pengadilan.

Penggunaan padanan kata ADR menjadi Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS). Dalam Pasal 30 ayat (1) Undang-undang Nomor 23 Tahun 1997 Tentang Lingkungan dan beberapa literatur terkait pembahasan lingkungan hidup dikatakan padanan yang tepat untuk ADR adalah Pilihan Penyelesaian Sengketa (PPS). Selain itu dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia kata alternatif diartikan sebagai *pilihan di antara dua kemungkinan*, sehingga penggunaan kata “alternatif” sebagai padanan kata *alternative*.¹ Jadi dalam kata alternatif sudah terkandung kata pilihan, untuk itu digunakan istilah alternatif penyelesaian sengketa tidak bertentangan dengan kaedah bahasa Indonesia.

Di Indonesia, APS sudah lama dikenal dalam konstruksi hukum adat. Secara historis, kultur masyarakat Indonesia sangat menjunjung tinggi pendekatan kekeluargaan. Apabila timbul perselisihan di dalam masyarakat adat, anggota masyarakat yang berselisih tersebut memilih menyelesaikannya secara adat pula misalnya melalui tetua adatnya atau melalui musyawarah. Sesungguhnya penyelesaian sengketa secara adat ini yang menjadi benih dari tumbuh kembangnya APS di Indonesia. Fakta APS sendiri sudah lama hidup dalam masyarakat Indonesia, menjadikan mekanisme penyelesaian sengketa di luar Pengadilan ini menjadi lebih mudah diterima oleh masyarakat.

Penggunaan mekanisme penyelesaian sengketa yang efektif, efisien serta berbiaya murah merupakan hal yang tidak dapat ditunda-tunda lagi. Pentingnya mekanisme penyelesaian sengketa yang efektif, efisien, dan berbiaya murah agar segera diterapkan, dilatarbelakangi kenyataan bahwa transaksi bisnis sangat rentan terhadap lahirnya berbagai sengketa/masalah diantara para pihak, sebagai akibat dari saling berjauhannya domisili para pihak yang bertransaksi serta bahasa, budaya dan sistem hukum yang berbeda.

Di samping itu, adanya keinginan untuk menyelesaikan setiap sengketa melalui mekanisme penyelesaian sengketa alternatif (*Alternative Dispute Resolution*), dilatarbelakangi masih banyaknya ditemukan berbagai kelemahan dari penyelesaian sengketa melalui sistem peradilan (litigasi), seperti:

1. Litigasi memaksakan para pihak beradaptasi dengan posisi yang ekstrim dan memerlukan pembelaan (*advocacy*);
2. Litigasi mengangkat seluruh persoalan dalam suatu perkara, sehingga mendorong para pihak untuk melakukan penyelidikan terhadap kelemahan-kelemahan pihak lainnya;
3. Proses litigasi memakan waktu yang lama dan memakan biaya yang mahal;
4. Hakim seringkali bertindak tidak netral dan kurang mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan yang mendasari penyelesaian suatu masalah hukum baru.

Mekanisme penyelesaian sengketa (bisnis) yang sifatnya konvensional atau tradisional sangat dibatasi oleh letak geografis dan hukum tempat aktivitas bisnis dilakukan. Penentuan mengenai hukum serta pengadilan (yurisdiksi) manakah yang

¹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), hal. 24.

berwenang memeriksa/mengadili suatu sengketa, sering menjadi masalah pada saat para pihak akan membuat suatu kontrak, sekalipun akhirnya, dalam transaksi konvensional penentuan hukum mana yang akan berlaku relatif lebih mudah ditentukan.

Oleh karena itu, adanya kebutuhan terhadap suatu lembaga yang bertugas untuk menyelesaikan setiap sengketa bisnis baik melalui cara negosiasi maupun mediasi merupakan hal yang tidak dapat ditunda-tunda lagi pelaksanaannya. maka dapat dirumuskan masalahnya yakni *pertama*, bagaimana pentingnya penyelesaian sengketa dengan negosiasi. *kedua*, bagaimana tekni bernegosiasi yang baik serta *ketiga*, bagaimana menyelesaikan masalah melalui mediasi.

PEMBAHASAN

1. Pentingnya Penyelesaian Sengketa dengan Negosiasi

Kata negosiasi pada umumnya dipakai untuk suatu pembicaraan atau perundingan dengan tujuan mencapai suatu kesepakatan antara para peserta tentang hal yang dirundingkan. Hal yang sama dikemukakan oleh C. Chatterjee pada saat menyatakan: *To negotiate means to 'hold communication or conference for the purpose of arranging some matter by mutual agreement, to discuss a matter with a view to some settlement or compromise'*.

Dari dua pengertian di atas dapat diketahui bahwa negosiasi merupakan suatu proses pembicaraan atau perundingan mengenai suatu hal tertentu untuk mencapai suatu kompromi atau kesepakatan di antara para pihak yang melakukan negosiasi.

Pada dasarnya negosiasi adalah *Fact of file* atau keseharian. Setiap orang melakukan negosiasi untuk mendapatkan apa yang diinginkan dari orang lain. Negosiasi berasal dari Bahasa Inggris "negotiation" artinya perundingan. Dalam bahasa sehari-hari negosiasi sepadan dengan istilah berunding, bermusyawarah atau bermufakat. Orang yang mengadakan perundingan disebut negosiator.

Garry Goadpaster, mengemukakan, bahwa negosiasi adalah suatu proses untuk mencapai kesepakatan dengan pihak lain, suatu proses interaksi dan komunikasi yang dinamis dan beraneka ragam, dapat lembut dan bernuansa sebagaimana manusia itu sendiri.

Sementara Fisher dan Uly memberi batasan negosiasi sebagai proses komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun berbeda, tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah.

Lebih lanjut Howard Raiffia menyatakan, agar suatu negosiasi dapat berlangsung secara efektif dan mencapai kesepakatan yang bersifat stabil, ada beberapa kondisi yang mempengaruhinya, yaitu:

- 1) Pihak-pihak bersedia bernegosiasi secara sukarela berdasarkan kesadaran penuh (*willingness*);
- 2) Pihak-pihak siap melakukan negosiasi (*preparedness*);
- 3) Mempunyai wewenang mengambil keputusan (*authoritative*);
- 4) Memiliki kekuatan yang seimbang sehingga dapat menciptakan saling ketergantungan (*relative equal bargaining power*);
- 5) Mempunyai kemauan menyelesaikan masalah

Dipilihnya Penyelesaian Sengketa Alternatif (*Alternative Dispute Resolution*) sebagai salah satu cara penyelesaian sengketa dalam kehidupan masyarakat melalui teknik negosiasi adalah memang bukanlah tanpa sebab, banyak unsure yang menjadi penyebab

para pihak memilih mekanisme penyelesaian sengketa (*Alternative Dispute Resolution*) melalui teknik negosiasi.

Ada beberapa unsur yang menyebabkan para pihak memilih lembaga Penyelesaian Sengketa Alternatif (*Alternative Dispute Resolution*) dengan menggunakan teknik negosiasi, untuk menyelesaikan sengketa bisnis yang timbul, yaitu:

a. Murah, transaksi yang dilakukan oleh para pihak tujuannya tidak lain adalah untuk memperoleh uang (investasi), sehingga dalam penentuan cara penyelesaian sengketa pun, *insure* ekonomi, dalam hal ini murah biaya yang dikeluarkan, menjadi bahan pertimbangan yang utama. Kenyataan membuktikan, penyelesaian sengketa melalui lembaga Penyelesaian Sengketa Alternatif (ADR) *insure* lebih murah dibandingkan penyelesaian melalui lembaga pengadilan (litigasi). Murah biaya yang dikeluarkan dalam setiap penyelesaian sengketa melalui mekanisme ini tidak terlepas dari cepatnya proses pengambilan keputusan yang dihasilkan.

Pada saat penyelesaian sengketa berlangsung, para pihak tetap dapat melanjutkan aktivitasnya masing-masing tanpa takut terganggu oleh proses pemeriksaan sengketa, hal yang mustahil terjadi apabila sengketa diselesaikan melalui proses pengadilan.

Perluditambahkan, dengandipergunakannya lembaga peradilan dalam penyelesaian suatu sengketa, memungkinkan para pihak untuk menempuh upaya hukum (banding, kasasi, atau peninjauan kembali) apabila salah satu pihak tidak puas dengan keputusan yang dihasilkan. Akibatnya, proses penyelesaian sengketa menjadi semakin lama dan tentunya membutuhkan penambahan biaya.

b. Cepat, dibandingkan dengan penyelesaian melalui jalur pengadilan (litigasi) tentunya Penyelesaian Sengketa Alternatif (ADR) relative lebih cepat dan tidak bertele-tele. Lamanya proses penyelesaian sengketa melalui pengadilan terjadi mulai saat menunggu kepastian kapan sengketa akan diperiksa/disidangkan hingga eksekusi putusan, yang seringkali memerlukan waktu yang sangat lama. Di samping itu, adanya beberapa upaya *insur* (Banding, Kasasi, dan Peninjauan Kembali) yang menjadi hak dari para pihak yang bersengketa, terlebih apabila hak tersebut dipergunakan, semakin menambah lamanya proses penyelesaian sengketa.

Kondisi ini tentunya dapat menjadi penghambat bagi para pihak dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Oleh karena itu, dengan dipergunakannya mekanisme Penyelesaian Sengketa Alternatif (ADR) diharapkan lamanya waktu pemeriksaan sengketa dapat dikurangi, karena prosedur pemeriksaan sengketa ditentukan sendiri oleh para pihak yang bersengketa dengan bantuan pihak ketiga.

c. Dalam dunia bisnis, hubungan baik (*good relationships*) di antara para pihak merupakan hal yang paling utama sekaligus pondasi (dasar) bagi berkembangnya suatu hubungan kerjasama. Begitu pula halnya dalam penyelesaian sengketa, sedapat mungkin diselesaikan melalui cara-cara yang dapat menjaga hubungan di antara para pihak agar tetap harmonis. Keinginan tersebut dapat dicapai apabila sengketa diselesaikan melalui mekanisme penyelesaian sengketa (ADR), karena melalui penyelesaian sengketa (ADR) tujuan yang hendak dicapai adalah *win-win solution*, yaitu kedua belah pihak akan memperoleh penyelesaian yang memuaskan, tanpa ada yang merasa dirugikan.

Hal ini berbeda dengan lembaga pengadilan (litigasi), pada umumnya hanya satu pihak saja yang menang, sementara yang lainnya berada di pihak yang kalah (*win and lose solution*);

d. Kerahasiaan (*confidentiality*) bagi siapapun, terlebih bagi pihak-pihak yang bergerak dalam aktivitas bisnis, merupakan hal yang sangat vital. Oleh karena itu, dalam mekanisme penyelesaian sengketa melalui Penyelesaian Sengketa Alternatif (ADR) masalah kerahasiaan *insure* lebih dapat dijaga dibandingkan dengan penyelesaian melalui cara konvensional (pengadilan). Kerahasiaan sangat penting untuk tetap

- dijaga, khususnya apabila sengketa muncul berkaitan dengan lemahnya/tidak berfungsinya system keamanan yang dimiliki oleh satu perusahaan (dalam transaksi *electronic commerce* masalah kelemahan _nsure keamanan sering terjadi). Banyak perusahaan tidak menginginkan masalah ini dipublikasikan pada pihak luar, karena dengan dipublikasikannya kelemahan perusahaan, kepercayaan konsumen terhadap perusahaan akan memudar;
- e. Penyelesaian sengketa melalui lembaga Penyelesaian Sengketa Alternatif (ADR) dilakukan oleh para ahli (*expert*) di bidangnya, sehingga hal ini akan berdampak pada kualitas putusan. Keahlian para pihak yang akan menyelesaikan sengketa sangat mempengaruhi kepercayaan masyarakat terhadap penggunaan lembaga ini, terlebih *electronic commerce* merupakan _nsure yang _nsure_e kompleks dibandingkan cara-cara konvensional.
 - f. Tidak berpihak (*Impartiality*), untuk memperoleh suatu proses penyelesaian sengketa yang menjunjung tinggi prinsip *fairness*, maka dalam setiap bentuk penyelesaian sengketa baik melalui lembaga pengadilan (litigasi) maupun lembaga di luar pengadilan (non-litigasi), diperlukan adanya jaminan bahwa pihak ketiga yang akan memutus atau menengahi sengketa adalah mereka yang berkedudukan bebas dan tidak berpihak pada pihak manapun.

2. Teknik Bernegosiasi yang Baik

Beberapa bentuk tehnik negosiasi yang dikenal selama ini antara lain :

- a. Teknik Negosiasi Kompetitif
 1. Diterapkan untuk negosiasi yang bersifat a lot;
 2. Mengajukan permintaan yang tinggi di awal negosiasi
 3. Menjaga tuntutan tetap tinggi sepanjang proses
 4. Konsesi yang diberikan sangat langka atau terbatas
 5. Perunding lawan dianggap musuh
 6. Menggunakan cara-cara yang berlebihan untuk menekan pihak lawan
 7. Negosiator tidak memiliki data-data yang baik dan akura
- b. Teknik Negosiasi Kooperatif
 1. Mengganggap negosiator lawan sebagai mitra bukan musuh
 2. Para pihak saling menjajaki kepentingan, nilai-nilai bersama dan mau bekerjasama
 3. Tujuan negosiator adalah penyelesaian sengketa yang adil berdasar analisis yang objektif dan atas fakta hukum yang jelas
- c. Teknik Negosiasi Lunak (*soft*)
 1. Menempatkan pentingnya hubungan baik antar pihak
 2. Tujuannya untuk mencapai kesepakatan
 3. Memberi konsesi untuk menjaga hubungan baik
 4. Mempercayai perunding
 5. Mudah mengubah posisi
 6. Mengalah untuk mencapai kesepakatan
 7. Berisiko manakalah menghadapi perunding keras
- d. Teknik Negosiasi Keras (*hard*)
 1. Negositaor lawan dianggap sebagai musuh
 2. Tujuannya adalah kemenangan
 3. Menuntut konsensi sebagai prasyarat dari hubungan baik
 4. Keras terhadap orang maupun masalah
 5. Tidak percaya terhadap perunding lawan
 6. Menuntut perolehan sepihak sebagai harga kesepakatan (*win lose*)
 7. Memperkuat posisi dan menerapkan tekanan

- e. Teknik Negosiasi *Interes Based*
 1. Sebagai jalan tengah antara soft and hard
 2. Mempunyai empat komponen dasar yaitu people, interest option/solution and objective criteria.

Tahapan Negosiasi

Adapun tahap-tahap dalam negosiasi antara lain sebagai berikut :

- A. Tahapan persiapan
 - a. Konsolidasi dengan tim/kolega
 - b. Mempersiapkan agenda atau materi
 - c. Menetapkan tujuan dan target negosiasi
 - d. Membuat dan memenuhi janji
 - e. Mempelajari siapa pihak lawan
 - f. Checking seluruh persiapan
 - g. Apakah negosiasi diperlukan
 - h. Bagaimana kualitas hubungan diantara para pihak
- B. Tahap berlangsungnya negosiasi
 - a. Statemen pembuka dari negosiator
 - b. Menetapkan persoalan
 - c. Menetapkan posisi awal
 - d. Memberikan argumentasi
 - e. Menyelidiki kemungkinan respon lawan
 - f. Pemberian konsesi
 - g. Menetapkan proposal
 - h. Menetapkan dan menandatangani persetujuan
- C. Tahap akhir
 - a. Mengambil kesimpulan kesepakatan
 - b. Kesimpulan yang dibuat dalam ketentuan tertulis
 - c. Menindaklanjuti kesepakatan
 - d. Membentuk tim monitoring atau evaluasi pelaksanaan

3. Menyelesaikan Masalah Melalui Mediasi.

When to ask a third-party to intervene. Kita dapat meminta bantuan pihak ketiga ketika konflik yang terjadi dalam negosiasi meningkat. Salah satu pihak menggunakan taktik dengan cara partisipan yang akan menimbulkan bias dalam mencapai hasil tertentu. Masing-masing pihak memandang solusi yang ditawarkan pihak lain sebagai sebuah siasat, taktik, atau cara untuk mendapatkan keuntungan dari pihak lain. Jika masing-masing pihak tidak menemukan jalan agar negoasiasi tidak stuck (unstuck) maka bantuan pihak ketiga sangat dibutuhkan.

Reason to use a third party. Kita dapat mempertimbangkan untuk menggunakan bantuan pihak ketiga jika:

1. Komunikasi masing-masing pihak jelek
2. Adanya stereotype pada posisi pihak lain dan adanya motif untuk mencegah resolusi
3. Perilaku yang negative
4. Masing-masing pihak tidak setuju pada jumlah, order, dan kombinasi isu
5. Perbedaan kepentingan tidak dapat didamaikan
6. Tidak adanya prosedur yang ditetapkan dalam penyelesaian konflik

Sasaran penggunaan pihak ketiga dalam negosiasi, yaitu:

1. Masing-masing pihak ingin menyelesaikan sengketa
2. Memuluskan, memperbaiki, dan meningkatkan hubungan baik

3. Untuk menghentikan sengketa

Advantages and disadvantages of using a third party. Beberapa manfaat menggunakan pihak ketiga dalam penyelesaian konflik, yaitu:

1. Komunikasi dapat diperbaiki
2. Masing-masing pihak harus menentukan isu yang benar-bebar penting karena pihak ketiga sering meminta beberapa prioritas
3. Memperbaiki keadaan emosi
4. Pihak-pihak dapat mengambil langkah untuk memperbaiki *relationship*
5. Kerangka waktu untuk menyelesaikan dispute dapat ditetapkan atau ditetapkan kembali
6. Peningkatan cost dalam konflik dapat dikendalikan
7. Dengan melihat dan berpartisipasi dalam proses, pihak-pihak dapat belajar bagaimana pihak ketiga menyediakan bantuan dan dimasayakandatang dapat menyelesaikan dispute tanpa bantuan pihak ketiga
8. Resolusi aktual terhadap dispute dapat tercapai

Sedangkan kelemahan penggunaan pihak ketiga, yaitu:

1. Pihak-pihak secara potensial dapat kehilangan muka ketika menggunakan bantuan pihak ketiga
2. Pihak-pihak kehilangan kontrol/ kendali dalam proses (bagaimana negosiasi dilaksanakan) atau hasil negosiasi (hasil dari negosiasi) atau keduanya.

Proses Mediasi

1. Proses Pra Mediasi :

- a. para pihak dalam hal ini penggugat mengajukan gugatan dan mendaftarkan perkara
- b. Ketua Pengadilan Negeri menunjuk majelis hakim
- c. Pada hari pertama sidang majelis hakim wajib mengupayakan perdamaian kepada para pihak melalui proses mediasi. Para pihak dapat memilih mediator hakim atau non hakim yang telah memiliki sertifikat sebagai mediator dalam waktu 1 (satu) hari. Apabila dalam waktu 1 (satu) hari belum ditentukan maka majelis menetapkan mediator dari para hakim.

2. Proses Mediasi :

- a. Setelah penunjukan mediator, para pihak wajib menyerahkan fotokopi dokumen yang memuat duduk perkara, fotokopi surat-surat yang diperlukan dan hal-hal lain yang terkait dengan sengketa kepada mediator dan para pihak.
- b. Mediator wajib menentukan jadwal pertemuan untuk penyelesaian proses mediasi
- c. Pemanggilan saksi ahli dimungkinkan atas persetujuan para pihak, dimana semua biaya jasa ahli itu ditanggung oleh para pihak berdasarkan kesepakatan.
- d. Mediator wajib mendorong para pihak untuk menelusuri dan menggali kepentingan para pihak dan mencari berbagai pilihan penyelesaian yang terbaik.
- e. Apabila diperlukan, kaukus atau pertemuan antara mediator dengan salah satu pihak tanpa kehadiran pihak lainnya, dapat dilakukan.

3. Proses Akhir Mediasi :

- a. Jangka waktu proses mediasi di dalam pengadilan paling lama adalah 40 hari kerja, dan dapat diperpanjang lagi paling lama 14 hari kerja.
- b. Jika mediasi menghasilkan kesepakatan, para pihak wajib merumuskan secara tertulis kesepakatan yang dicapai dan ditandatangani kedua pihak, dimana hakim dapat mengukuhkannya sebagai sebuah akta perdamaian.
- c. Apabila tidak tercapai suatu kesepakatan, hakim melanjutkan pemeriksaan perkara sesuai dengan ketentuan Hukum Acara yang berlaku.

Memulai Proses Mediasi

1. Mediator memperkenalkan diri dan para pihak;
2. Menekankan adanya kemauan para pihak utk. menyelesaikan masalah melalui mediasi;
3. Menjelaskan pengertian mediasi dan peran mediator;
4. Menjelaskan prosedur mediasi;
5. Menjelaskan pengertian kaukus;
6. Menjelaskan parameter kerahasiaan;
7. Menguraikan jadwal dan lama proses mediasi;
8. Menjelaskan aturan perilaku dalam proses perundingan;
9. Memberikan kesempatan kpd. para pihak utk. bertanya dan menjawabnya

Merumuskan Masalah Dan Menyusun Agenda

1. mengidentifikasi topik2 umum permasalahan, menyepakati subtopik permasalahan yg. akan dibahas dan menentukan urutan subtopik yg. akan dibahas dlm. proses perundingan
2. menyusun agenda perundingan
Mengungkapkan Kepentingan Tersembunyi dapat dilakukan dengan dua cara:
 1. cara langsung, mengemukakan pertanyaan langsung kpd. para pihak
 2. cara tidak langsung mendengarkan atau merumuskan kembali pernyataan2 yg. dikemukakan oleh para pihak

Membangkitkan Pilihan Penyelesaian Sengketa

Mediator mendorong para pihak utk. tidak bertahan pada pola pikiran yang posisional tetapi harus bersikap terbuka dan mencari alternatif penyelesaian pemecahan masalah secara bersama

Berakhirnya Mediasi

1. Berakhirnya mediasi, secara otomatis setelah berakhirnya sengketa bisnis antara para pihak dan setelah mencapai waktu 40 hari kerja, dan dapat diperpanjang lagi paling lama 14 hari kerja.
2. Jangka waktu proses mediasi di dalam pengadilan paling lama adalah 40 hari kerja, dan dapat diperpanjang lagi paling lama 14 hari kerja.
3. Jikamediasimenghasilkankesepakatan,parapihakwajibmerumuskansecaratertulis kesepakatan yang dicapai dan ditandatangani kedua pihak, dimana hakim dapat mengukuhkannya sebagai sebuah akta perdamaian
4. Apabila tidak tercapai suatu kesepakatan, hakim melanjutkan pemeriksaan perkara sesuai dengan ketentuan Hukum Acara yang berlaku.

SIMPULAN

Penyelesaian sengketa dapat dilakukan di luar pengadilan, satu diantaranya dengan cara negosiasi, yakni menyelesaikan sengketa yang dihadapinya dengan tidak melibatkan pihak ketiga. Menyelesaikan masalah melalui negosiasi sangat penting diketahui oleh semua orang, karena sebenarnya dengan tidak sadar kita telah melakukannya setiap kali menghadapi masalah. Teknik bernegosiasi adalah merupakan siasat yang dilakukan oleh seseorang ketika melakukan negosiasi. Teknik ini dapat dilakukan dengan melihat situasi dan kondisi lawan kita bernegosiasi. Menyelesaikan masalah melalui mediasi merupakan menyelesaikan masalah dengan melibatkan pihak ketiga, dan tanpa disadari kitapun dapat menjadi mediator. Mengingat Penyelesaian sengketa di luar pengadilan

sangat penting dan dibutuhkan oleh masyarakat, maka dipandang perlu untuk dilakukan kegiatan penyuluhan hukum secara berkesinambungan di setiap desa agar aparat desa, masyarakat dan semua pihak mengetahui bagaimana cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan.

Daftar Pustaka

- Chatterjee C, (2000), *Negotiations Techniques in International Commercial*, Ashgate Publishing, England
- Diana, Anastasia, (2001), *Mengenal E-Business*, Andi, Yogyakarta Fuady, Munir, (2000), *Arbitrase Nasional, Alternatif Penyelesaian Sengketa Bisnis*, Citra Aditya Bhakti, Bandung
- Goodpaster, Gary, (1995), *Tinjauan Terhadap Penyelesaian Sengketa*, artikel dalam *Arbitrase di Indonesia*, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Harahap, Yahya. M *et al.* (1991), *Arbitrase*, Pustaka Kartini, Jakarta
- Kuner, Christopher, (2000), *Legal Obstacles to ADR in European Business-to-Consumer Electronic Commerce* (article)
- Kantaatmadja, Komar, (2001), *Beberapa Masalah dalam Penerapan ADR di Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung
- Margono, Suyud, (2000), *ADR dan Arbitrase, Proses Pelembagaan dan Aspek Hukum*, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Nolan-Haley, Jacqueline M, (1992), *Alternative Dispute Resolution in a Nutshell*, West Publishing Co, St. Paul, Minnesota, USA
- Toar, Agnes M, (1995), *Uraian Singkat tentang Arbitrase Dagang di Indonesia*, artikel dalam *Arbitrase di Indonesia*, Ghalia, Jakarta