

EFEKTIVITAS PENYELESAIAN SENGKETA EKONOMI SYARIAH MELALUI JALUR NEGOSIASI (Studi Kasus di ANQ Law Firm)

Ekowati Wiji Astuti¹, Suhadi²

Institut Agama Islam Negeri Kudus

ekowatiastuti302@gmail.com¹, suhadi@iainkudus.ac.id²

Abstract

Negotiation is a negotiation process to resolve disputes that occur in order to reach an agreement. This study aims to determine the effectiveness of the negotiations carried out by ANQ Law Firm in resolving sharia economic disputes. The research focuses on three things, namely about how the negotiation process is carried out at ANQ Law Firm, the effectiveness of negotiations in resolving sharia economic disputes, factors that become obstacles in negotiations and their solutions. This research is a field research conducted through a qualitative approach, taking the research location at ANQ Law Firm. The data collection techniques are observation, interview and documentation techniques. The results of the study indicate that the negotiation process carried out by ANQ Law Firm is through summoning the litigants. In calling the parties using a subpoena. In terms of effectiveness, the negotiations conducted by ANQ Law Firm have been quite effective. This is evidenced by the data that the researchers obtained. Cases carried out by ANQ Law Firm through negotiations were 80% successful. The inhibiting factor in the negotiation process is the presence of the disputing parties, because they are often not present at the summons. The solution provided is to encourage the parties to have good intentions following the negotiation process with ANQ Law Firm.

Keywords: *Negotiation, Dispute, Subpoena, Causal Factors, Solutions*

Abstrak

Negosiasi merupakan proses perundingan untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi guna mencapai kesepakatan. Penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana keefektifan negosiasi yang dilakukan oleh ANQ Law Firm didalam menyelesaikan sengketa ekonomi syariah. Penelitian memfokuskan pada tiga hal yaitu tentang bagaimana proses negosiasi yang dilakukan di ANQ Law Firm, efektivitas negosiasi dalam menyelesaikan sengketa ekonomi syariah, faktor yang menjadi penghambat dalam negosiasi serta solusinya. Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan melalui pendekatan kualitatif, dengan mengambil lokasi penelitian di ANQ Law Firm. Adapun teknik pengumpulan data dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses negosiasi yang dilakukan oleh ANQ Law Firm yaitu melalui pemanggilan para pihak yang berperkara dengan menggunakan surat somasi. Dalam efektivitas negosiasi yang dilakukan oleh ANQ Law Firm sudah cukup efektif. Hal ini dibuktikan oleh data yang peneliti peroleh. Kasus yang dilakukan oleh ANQ Law Firm melalui negosiasi 80% mengalami keberhasilan. Faktor penghambat dalam proses negosiasi ialah kehadiran pihak yang bersengketa, karena sering kali tidak hadir dalam pemanggilan. Solusi yang diberikan yaitu mendorong para pihak untuk beritikad baik mengikuti proses negosiasi bersama ANQ Law Firm.

Kata Kunci: *Negosiasi, Sengketa, Somasi, Faktor Penyebab, Solusi*

PENDAHULUAN

Manusia sebagai makhluk perorangan, dapat berfungsi makhluk sosial. Manusia sebagai makhluk sosial harus bisa dapat bekerjasama bersama manusia lainnya untuk menciptakan kehidupan yang tentram. Agar hubungan antar individu dan individu dapat berjalan dengan lancar maka harus diperlukan peraturan untuk mengatur aktivitas manusia tersebut, maka ditetapkanlah peraturan yang disebut norma. Meskipun ada normanya, kemungkinan terjadinya masalah antar sesama, baik di dalam masyarakat Indonesia maupun dengan orang asing. Salah satu sengketa yang sering muncul dalam masyarakat pemukiman adalah masalah perdata. Maksud dari permasalahan perdata ialah sesuatu permasalahan perdata antar satu pihak bersama pihak lain dalam suatu hubungan perdata.¹

Konflik atau perselisihan dapat muncul sebab beberapa pihak yang merasa kondisi sosial dan juga ekonomi tidak adil bagi mereka atau hak dan kepentingan mereka dilanggar. Karenanya, masyarakat dengan keterbukaan mengungkapkan keluhannya dan melaksanakan upaya agar bisa merubah situasi kesewenangwenangan sosial ekonomi agar berubah menjadi kondisi yang lebih adil.

Penyelesaian sengketa melalui litigasi (pengadilan) ialah teknik penyelesaian sengketa yang memakan waktu lama dan biasanya dilakukan untuk menyelesaikan sengketa, baik dalam sengketa publik maupun sengketa yang bersifat privat. Pada saat bersamaan, ketika tuntutan masyarakat tentang keadilan dan kesejahteraan akan mulai tumbuh, efektivitas penyelesaian sengketa melalui pengadilan menjadi semakin berkurang.

Menyelesaikan suatu sengketa diluar Pengadilan formal melalui konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi atau penilaian ahli. Penyelesaian sengketa diluar pengadilan, artinya konflik atau permasalahan diantara pihak belum di serahkan ke pengadilan. Pada dasarnya, penyelesaian sengketa melalui pengadilan maupun diluar pengadilan tetap mempunyai tujuan yang sama yaitu dengan menempuh perdamaian.²

Negosiasi dalam arti sederhana ialah sebagai sebuah proses lebih lanjut di saat kedua belah pihak atau lebih mencapai perjanjian yang dapat memenuhi kepuasan semua pihak yang berkepentingan. Negosiasi dalam prosesnya selalu melibatkan dua pihak, yaitu pihak pertama sebagai negosiator atau pemrakarsa negosiasi.

Negosiasi sebagai salah satu alternatif dalam menyelesaikan konflik, sering banyak terjadi didalam aktifitas manusia khususnya dalam segi jual beli. Negosiasi ialah suatu tahap saling tawar menawar untuk mengatasi sengketa dan mencapai kesepakatan yang memberikan manfaat untuk pihak yang sedang

¹ Sarwono, *Hukum Acara Perdata Teori dan Praktik*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), 5.

² Abdurrahman Konoras, *Aspek Hukum Penyelesaian Sengketa Secara Mediasi di Pengadilan*, (Depok: RajaGrafindo Persada, 2017) 37.

bermasalah. Proses berhasil dan gagal nya negosiasi didasari oleh persiapan para pihak dalam melakukannya.³

Negosiasi yang dilakukan di ANQ Law Firm mungkin berbeda dengan proses penanganan perkara yang dilakukan oleh Pengadilan. Perbedaan dari segi prosesnya, pemanggilannya, waktu dan biayanya. Apakah negosiasi yang dilakukan oleh ANQ Law Firm sudah tergolong efektif untuk dilakukan karena fakta menunjukkan bahwa kasus yang ditangani oleh ANQ Law Firm rata-rata mengalami keberhasilan dalam bermediasi. Yang dikatakan sudah efektif adalah memenuhi beberapa unsur. Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, mendorong penulis melakukan penelitian tentang bagaimana "Efektifitas Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Melalui Jalur Negosiasi (Studi Kasus Di ANQ Law Firm)".

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diangka adalah sebagai berikut Bagaimana proses negosiasi yang dilakukan untuk menyelesaikan sengketa ekonomi syariah di ANQ Law Firm, Bagaimana efektivitas negosiasi dalam penyelesaian sengketa ekonomi syariah di ANQ Law Firm, Bagaimana hambatan dan solusinya pada saat pelaksanaan negosiasi dalam penyelesaian sengketa ekonomi syariah di ANQ Law Firm.

KAJIAN PUSTAKA

Negosiasi berasal dari kata negotiation yang berarti negosiasi. Dalam istilah Bahasa Indonesia sendiri disebut dengan berbagai istilah yaitu berembuk, mufakat, tawar menawar, berunding. Dalam KBBI negosiasi mempunyai artian yaitu proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk memberikan atau menerima yang berguna untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak dengan yang lain, menyelesaikan permasalahan dengan cara damai lewat perundingan diantara para pihak yang sedang bersengketa.⁴

Negosiasi atau perundingan adalah suatu proses untuk mencapai kepuasan bersama lewat diskusi dan tawar menawar. Seorang yang melaksanakan perundingan berusaha untuk menyelesaikan perselisihan, dengan mengubah perjanjian atau syarat-syarat atau permasalahan yang lainnya. supaya perundingan dapat berhasil dengan baik, masing-masing pihak harus dengan bersungguh-sungguh dan menginginkan persetujuan untuk dapat ditindaklanjuti, sebagai perjanjian jangka panjang.

Negosiasi adalah salah satu dari alternatif penyelesaian sengketa yang disebutkan pada pasal 1 angka 10 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Kegiatan negosiasi tersendiri tidak dijelaskan lebih rinci didalam peraturan perundang-undangan. Melainkan definisi alternative penyelesaian sengketa yang dijelaskan: "Alternatif penyelesaian sengketa adalah lembaga penyelesaian

³ Syafaruddin Alwi, Resolusi Konflik dan Negosiasi Bisnis, Edisi Pertama, (Yogyakarta: BPFEE, 2013), 75.

⁴ Achmad Romsan, Alternatif Dispute Resolution Teknik Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan: Negosiasi dan Mediasi, (Malang: Setara Press, 2016), 19.

sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian diluar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli”.

Beberapa unsur dalam negosiasi dikenal dengan sebutan “the seven elements” apabila salah satu unsur tersebut tidak ditemukan maka, negosiasi yang dilakukan tidak dapat atau sulit menghasilkan sebuah kesepakatan. Unsur tersebut diantaranya yaitu:

1. Hubungan (Relationship) Sebuah negosiasi atau tawar menawar terjadi karena terdapat perbedaan pendapat terhadap suatu permasalahan. Perbedaan tersebut akan timbul berbagai macam ancaman.
2. Kepentingan (Interest) Negosiasi dilakukan karena masing-masing pihak memiliki suatu kepentingan. Jangan sekali-kali mempunyai niat memiliki kepentingan yang tersembunyi.
3. Pilihan-pilihan (Alternative) Berkaitan dengan negosiasi, maka alternatifnya yaitu berbagai pilihan yang dipergunakan dalam negosiasi untuk mencapai kesepakatan.
4. Opsi (option) Opsi adalah hal yang diperoleh atau didapat melalui negosiasi. Opsi ialah kemungkinan dimana para pihak akan setuju. Yang terakhir mengidentifikasi opsi mana yang memiliki nilai yang maksimum.⁵
5. Komunikasi (Communication) Dalam bernegosiasi, peran komunikasi sangatlah penting. Semakin efektif dan efisien komunikasi yang terjalin, maka negosiasi akan semakin lancar. Karena komunikasi sangat menentukan keberhasilan.

Bentuk negosiasi ada dua macam yaitu negosiasi formal dan negosiasi informal (lobi). Ada beberapa perbedaan diantara keduanya yakni:

1. Negosiasi formal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: Bersifat Formal; Tempat dilakukannya negosiasi adalah ruang rapat, ruang kerja pimpinan; Materi yang dibicarakan mengikat dan menghasilkan sebuah keputusan atau persetujuan bersama.
2. Negosiasi informal atau lobi mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: Sifat informal dan santai; Tempat dilakukannya lobi bisa dimana saja (café, hotel, lapangan, dll); Materi yang dibicarakan tidak mengikat dan bersifat jangka pendek maupun jangka panjang.

Secara umum, terdapat beberapa proses agar negosiasi berjalan dengan sukses dan memberikan hasil sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan. Beberapa proses tersebut diantaranya yaitu:

1. Langkah pertama: Persiapan⁶
Langkah persiapan dilakukan jauh-jauh hari sebelum proses negosiasi dilakukan.

⁵ Achmad Romsan, *Alternative Dispute Resolution Teknik Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan: Negosiasi dan Mediasi*, 27.

⁶ Idey Setiasih, *Terampil Melakukan Negosiasi*, (Jakarta: Multi Kreasi Satudelapan, 2013), 32.

2. Langkah kedua: Pembukaan

Dalam negosiasi harus diawali dengan kesan yang baik. Bagaimanapun kesan pertama akan sangat memengaruhi penilaian lawan terhadapnya.

3. Langkah ketiga: Proses Negosiasi

Memulai negosiasi dengan mengutarakan keinginan ataupun tujuan dalam membuat pertemuan.

4. Langkah keempat: Proses Tawar Menawar

Proses tawar menawar terjadi ketika kedua belah pihak sudah sama-sama tertarik untuk melakukan kerjasama. Yang perlu diingat adalah bahwa negosiasi bukanlah memperebutkan sesuatu hal yang besarnya tetap.

5. Langkah kelima: Membangun Kesepakatan

Penutup dalam proses negosiasi yaitu membangun kesepakatan diantara kedua belah pihak. Apabila kedua belah pihak sudah sama-sama bersepakat, perlu adanya penegasan dari kesepakatan tersebut.

Menurut KBBI, pengertian ekonomi ialah ilmu mengenai prinsip produksi, distribusi dan penggunaan barang dan kekayaan (terkait dengan keuangan, industri, dan perdagangan). Menurut Mannan, arti dari ekonomi Islam yaitu pengetahuan tentang sosial yang membahas tentang permasalahan ekonomi masyarakat yang dijiwai oleh nilai Islam.⁷

Umumnya penyebab persengketaan ekonomi syariah dikarenakan oleh ketidaksesuaian diantara individu dengan individu, kelompok dengan kelompok dan individu dengan kelompok yang menjalin hubungan karena adanya hak yang terganggu atau ada yang dilanggar. Sengketa adalah konflik yang berupa perselisihan atau keadaan dimana tidak ada sepemahaman para pihak mengenai suatu perbuatan atau berbeda kepentingan diantara para pihak.⁸

METODE PENELITIAN

Penulis menggunakan jenis penelitian field research (penelitian lapangan). Suatu metode yang mempelajari fenomena tentang lingkungan, salah satu metode penelitian kualitatif yang mengkaji keputusan, dokumen, arsip dan lain sejenisnya.⁹

Dalam mengaplikasikan pendekatan kualitatif dengan pertimbangan kemungkinan data yang didapat di lapangan berbentuk data dalam bentuk fakta-fakta yang perlu di analisis lebih mendalam. Sehingga pendekatan kualitatif akan mendorong tercapainya data yang lebih mendalam, utamanya peneliti dapat terjun langsung ke lapangan.

Penelitian ini dilakukan dengan melakukan analisis terhadap efektivitas penyelesaian sengketa ekonomi syariah melalui jalur mediasi di ANQ Law Firm.

⁷ Khoirul Anwar, *Peran Pengadilan dalam Arbitrase Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 41.

⁸ Amran Suadi, *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Teori dan Praktik, Edisi Revisi*, (Jakarta: Kencana, 2017), 5.

⁹ Andi Praswoto, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta: Ar-Rum Media, 2012), 190.

Untuk memperkuat data juga dilengkapi oleh data yang didapatkan lewat penelitian lapangan (field research) berupa hasil interview. Penelitian ini digunakan agar lebih tau sejauh mana efektivitas negosiasi dalam menyelesaikan masalah sengketa ekonomi syariah.

Sumber data ialah sumber yang didapatkan. Dalam melakukan penelitian, dibutuhkan data yang dijadikan landasan untuk melakukan analisis dan pembahasan. Sumber data yang dibutuhkan adalah:

1. Data primer

Penelitian ini menggunakan data primer dari ANQ Law Firm yang terlibat dalam mediasi perkara sengketa ekonomi syariah yaitu Direktur dan Staff Administrasi ANQ Law Firm.

2. Data Sekunder

Dalam penelitian ini, mencari sumber data dari buku, jurnal, Peraturan Mahkamah Agung mengenai mediasi, artikel dan bahan penelitian yang menunjang penelitian ini.

Dalam penelitian ini menggunakan macam-macam teknik pengumpulan data yakni:

1. Wawancara

Wawancara ialah suatu bentuk komunikasi oleh dua orang yang melibatkan seseorang yang bertujuan agar mendapatkan informasi dari seorang lain dengan memberikan beberapa pertanyaan berdasarkan tujuan tertentu.¹⁰

Wawancara yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian adalah menggunakan wawancara tidak terstruktur yang disebut wawancara mendalam, dengan alasan karena peneliti mampu bertanya sebanyaknya dengan tujuan memperoleh data atau informasi yang rinci. Narasumber wawancara penelitian ini adalah Direktur dan Staff ANQ Law Firm.

2. Dokumentasi

Dokumentasi ialah metode yang dipergunakan dalam membuktikan data yang didapatkan dari narasumber. Dengan adanya dokumentasi, penulis bisa mendapatkan dokumentasi mengenai penjelasan yang dijelaskan oleh narasumber melalui rekaman suara, foto dan data tentang mediasi di ANQ Law Firm.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejarah ANQ Law Firm

Sejarah ANQ Law Firm ANQ Law Firm ialah Kantor Advokat Syari'ah yang di bangun oleh Achmad Nur Qodin, S.HI., M.H. Didirikan pada tanggal 28 Februari 2008 dan launching pada tanggal 26 Agustus 2019. Pada saat ini ANQ Law Firm telah melakukan kerja sama bersama lebih dari 30 KSPPS BMT, PT dan Hotel se Indonesia. ANQ Law firm berkantor pusat di Jl. Kampus UMK Km. 1 Perum Salam Residence Blok A71 Dersalam Bae Kudus, Telp. (0291) 4250681 dan

¹⁰ Etta Mamang Sangadji, Metodologi Penelitian-Pendekatan Praktis dalam Penelitian, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010) 171.

kantor cabang di Perum Permata Batur Sari K I 3 Semarang, telp. (024) 76414483. Kegiatan ANQ Law Firm diantaranya yaitu penanganan kasus hukum, edukasi hukum dan kajian keislaman bagi masyarakat dan karyawan.

Sejarah Berdirinya Anq Law Firm, sebelu menjadi ANQ Law Firm yang seperti kita ketahui, sebelumnya adalah kantor Advokat Syariah Achmad Nur Qodin dan partner yang di dirikan pada tanggal 1 April 2015. Setelah launching pada tanggal 26 Agustus 2019 Kantor Advokat Syariah Achmad Nur Qodin dan partnen berubah menjadi ANQ Law Firm, Konferensi perubahan tersebut atas permintaan masyarakat dan juga pengurus, atas pertimbangan perbedaan dan ciri khas karakteristik kantor. Nama ANQ tersebut kepanjangan dari Achmad Nur Qodin yang merupakan CO-Founder dari ANQ Law Firm banyak dikenal oleh korporasi yang merupakan perusahaan dan lembaga keuangan, sehingga ANQ Law Firm focus pada penanganan perkara-perkara ekonomi syariah maupun ekonomi konvensional dan juga mengatasi perkaraperkara wanprestasi, korupsi, perceraian, fidusia, pencemaran nama baik, penggelapan, perbuatan melawan hukum (PMH), pemalsuan data, dispensasi nikah, hak tanggungan dan kasus-kasus yang terjadi di masyarakat baik di lingkungan peradilan umum maupun di peradilan Agama.¹¹

Proses Negosiasi Untuk Menyelesaikan Sengketa Ekonomi Syariah

Di ANQ Law Firm, dalam menyelesaikan sengketa ekonomi syariah selalu mengupayakan perdamaian terlebih dahulu kepada pihak yang berperkara. Jadi sebelum perkara masuk ke pengadilan, pihak dari ANQ Law Firm mengupayakan damai di luar pengadilan terlebih dahulu kepada para pihak yang berperkara karena pada prinsipnya ANQ Law Firm dalam menangani kasus selalu untuk mengupayakan perdamaian supaya tidak berlanjut ke proses hukum yang lebih tinggi.

Untuk tahapan proses negosiasi yang di tangani di ANQ Law Firm yaitu sebagai berikut:

1. Pada saat klien ANQ Law Firm yaitu lembaga keuanga syariah melimpahkan kasusnya kepada pihak ANQ lalu pihak ANQ yang akan menangani kasus tersebut. Setelah kasus tersebut masuk di ANQ, pihak ANQ akan memberikan surat somasi kepada pihak yang berperkara yaitu tergugat yang dalam hal ini sebagai nasabah yang sedang bermasalah. Sebelum perkara masuk di ANQ pihak tergugat sudah diberikan SP (Surat Peringatan) bahwa tergugat telah lalai dalam menjalankan kewajibannya tersebut, namun pemberian SP tersebut diabaikan sehingga pihak lembaga keuangan membawa kasus tersebut ke penegak hukum. Somasi adalah surat teguran terhadap pihak yang berkara (tergugat) karena telah lalai menjankan kewajibannya atau melakukan wanprestasi. Somasi bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang berperkara (tergugat) untuk berbuat sesuatu terhadap kewajibannya.

¹¹ <https://anqlawfirm.com>, diakses tanggal 15 Januari 2022.

2. Para pihak yang turut hadir di dalam proses negosiasi di ANQ Law Firm (di luar pengadilan) yang dilakukan di ANQ Law Firm yaitu: Pihak ANQ Law Firm (Dalam hal ini sebagai kuasa hukum dari penggugat); Pihak Penggugat; Pihak Tergugat.

Dalam hal ini pihak penggugat (lembaga keuangan) boleh saja untuk tidak hadir dalam proses mediasi karena telah di wakikan oleh kuasa hukumnya yaitu dari pihak ANQ Law Firm.¹²

Hasil dari negosiasi di luar pengadilan di ANQ Law Firm dalam menangani kasus penyelesaian sengketa ekonomi syariah tentang wanprestasi antara lain yaitu:

1. Setelah tergugat (nasabah) melaksanakan negosiasi bersama penggugat (lembaga keuangan) maka akan dihasilkan sebuah kesepakatan. Kesepakatan tersebut biasanya berupa solusi untuk menangani perkara yang dihadapi.
2. Apabila dalam proses negosiasi di luar pengadilan yang di tangani oleh ANQ Law Firm tidak mendapatkan sebuah hasil, atau dalam artian pihak yang berperkara yakni tergugat (nasabah) tidak ikut serta dalam proses mediasi dan tidak datang ketika ada surat pemanggilan (somasi) maka proses selanjutnya yakni langsung di proses ke pengadilan. Hal ini dianggap tergugat (nasabah) telah menyepelkan pemanggilan yang tujuannya ingin bermusyawarah memberikan solusi untuk masalah tersebut.

Menurut Iswi Hariyani, tahapan negosiasi dibagi menjadi empat diantaranya yaitu:¹³

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan adalah kunci dari keberhasilan. Di dalam tahap persiapan ada berbagai cara yang dilakukan diantaranya mengenal lawan dengan cara mempelajari hal-hal yang terdapat dalam pihak lawan. Dalam hal ini, pada saat perkara masuk ke ANQ Law Firm, pihak ANQ Law Firm akan mempelajari apa saja permasalahan yang terjadi sebenarnya. Mennganalisis dan mengidentifikasi permasalahan tersebut masuk kedalam kategori permasalahan apa.

2. Tahap Orientasi dan Mengatur Posisi

Dalam tahap awal negosiasi ini, pihak yang berperkara diberikan waktu untuk menjelaskan kronologi permasalahan yang terjadi. Pihak ANQ Law Firm akan mendengarkan penjelasan tersebut dan memahaminya.

3. Tahap Tawar Menawar

Tahap ini para pihak akan menyampaikan penawarannya dan menjelaskan alasan yang logis tentang penawaran yang disampaikan.

¹² Achmad Nur Qodin S.HI., M.H, wawancara oleh penulis, 28 Desember 2021, wawancara 1, transkrip.

¹³ Iswi Hariyani, *Penyelesaian Sengketa Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2018), 72-73.

4. Tahap Penutup

Dalam tahap akhir negosiasi yaitu melakukan evaluasi mengenai opsi yang akan dilakukan penawaran. Kesepakatan akan menguntungkan diantara para pihak apabila tidak ada opsi lain yang lebih baik.

Efektivitas Negosiasi Dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di ANQ Law Firm

Berikut ini data Negosiasi pada tahun 2021 yang ditangani oleh ANQ Law Firm:

Negosiasi di ANQ Law Firm

Perkara	Masuk	Berhasil	Gagal
Mediasi Wanprestasi	25	17	8
Mediasi Cerai	8	3	5

Selain itu, apabila negosiasi yang dilakukan oleh ANQ Law Firm mengalami kegagalan, maka perkara yang di tangani oleh ANQ Law Firm akan dilimpahkan ke Pengadilan untuk diproses lebih lanjut. Berikut ini data dalam mendamaikan para pihak di Pengadilan

Mediasi di Pengadilan

Perkara	Dicabut	Berhasil	Gagal
Mediasi Wanprestasi	2	4	2
Mediasi Cerai	0	1	4

Dari data tersebut dapat di simpulkan bahwa negosiasi yang ditangani oleh ANQ Law Firm hampir 80% berhasil untuk di negosiasi. Untuk sisa perkara yang tidak bisa di mediasi (gagal) akan dilimpahkan ke Pengadilan. Kemampuan dalam berhasilnya negosiasi merupakan sesuatu yang sangat istimewa di ANQ Law Firm karena sesuai pada prinsip di ANQ bahwa setiap perkara yang masuk selalu yang paling utama adalah mengupayakan perdamaian. Namun dalam keberhasilan negosiasi, peran para pihak untuk beritikad baik sangat perlu. Hal ini membuktikan bahwa masyarakat masih patuh terhadap hukum dan menyadari akan kewajiban prestasinya.

Ada beberapa hal yang membuat seseorang melakukan wanprestasi diantaranya yaitu:

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukan
2. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana mestinya
3. Melakukan apa yang dijanjikan tetapi mengalami keterlambatan
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan

Untuk pelaksanaan proses negosiasi yang ditangani di ANQ Law Firm tergolong cukup efektif. Hal ini dibuktikan dengan adanya negosiasi yang berhasil ditangani oleh ANQ Law Firm. Para pihak yaitu tergugat ketika diberikan somasi dari pihak ANQ Law Firm langsung beritikad baik untuk menyelesaikan perkaranya di ANQ. Pihak tergugat mungkin merasa ketakutan jika harus berurusan dengan hukum yang lebih tinggi yaitu di Pengadilan. Namun tidak jarang juga mediasi yang dilaksanakan di Pengadilan juga gagal. Ada juga yang sudah melaksanakan proses persidangan tetapi di tengah-tengah sidang pihak tergugat ingin berdamai atau beritikad baik untuk mengikuti solusi yang telah ditawarkan. Pada dasarnya memang efektivitas mediasi ditentukan dari itikad pihak yang berperkara itu sendiri. Apabila ingin segera menyelesaikan perkara maka mediasi dikatakan efektif dalam menyelesaikan sengketa ekonomi syariah.

Untuk analisis lebih lanjut terhadap efektivitas negosiasi dalam penyelesaian sengketa ekonomi diperlukan adanya teori yang dikemukakan Soerjono Soekanto yang menjelaskan bahwa efektif atau tidaknya suatu hukum ditentukan oleh 5 faktor diantaranya yaitu:¹⁴

1. Faktor Hukum (Undang-Undang)

Faktor hukum ialah untuk menjelaskan peraturan tertulis yang berlaku umum dan dibuat oleh otoritas pusat dan daerah yang sah.¹³ Untuk faktor hukum yang dianut dalam negosiasi yaitu Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

2. Faktor Penegak Hukum

Faktor penegak hukum mereka yang secara langsung ataupun tidak langsung berkecimpung didalam menegakkan hukum. Kedudukan penegak hukum didalam menentukan efektivitas suatu hukum mempunyai peranan yang sangat penting. Hal ini dikarenakan jika suatu peraturan sudah baik tetapi kualitas penegakan hukumnya tidak baik maka akan timbul permasalahan di dalamnya, sehingga kepribadian dari penegak hukum menjadi salah satu faktor yang menentukan efektif tidaknya suatu peraturan. Penegak hukum dalam menangani negosiasi di ANQ Law Firm yaitu pihak dari ANQ sendiri yang berprofesi sebagai Advokat. Pihak ANQ selalu mengkaji permasalahan dari berbagai sudut pandang sehingga tidak hanya menilai dari penuturan penggugat sebagai kliennya namun juga mendengarkan penuturan dari tergugat.

3. Faktor sarana dan fasilitas

Sarana dan fasilitas merupakan penunjang penegak hukum untuk menegakkan peraturan. Tidak adanya sarana dan fasilitas maka hukum tidak mungkin bisa berjalan dengan lancar. Sarana dan fasilitas antara lain meliputi sumber daya manusia yang berpendidikan dan terampil, fasilitas yang memadai, dan keuangan yang baik dan lain-lain. Sarana dan fasilitas

¹⁴ Soerjono Soekanto, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penegak Hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 10.

yang disediakan untuk bernegosiasi di ANQ berada diruangan yang tertutup dan diikuti hanya pihak yang berkepentingan. Ruangan tersebut dapat dikata ideal, memang tidak terlalu luas tetapi nyaman dan tenang saat pelaksanaan negosiasi atau bermusyawarah berlangsung.

4. Faktor masyarakat

Hukum diciptakan dengan tujuan agar terciptanya ketertiban dan keadilan di dalam masyarakat. Masyarakat lebih banyak tidak memperdulikan peraturan yang telah berlaku, tetapi mereka hanya ingin mendapatkan keadilan dan kepastian hukum terhadap perkara yang sedang mereka hadapi. Masyarakat menjadi faktor yang paling penting dalam efektivitas hukum sebab masyarakat yang taat oleh hukum yang berlaku akan sangat mudah untuk penegak hukum dalam menegakkan hukum, tetapi apabila masyarakat susah untuk diatur maka tanpa disadari akan membuat penegak hukum kesulitan dalam menegakkan hukum.

5. Faktor kebudayaan

Faktor kebudayaan mempunyai peranan yang cukup penting sebab memiliki fungsi untuk mengatur masyarakat supaya bisa paham bagaimana seharusnya untuk berbuat, bertindak dan menentukan sikapnya jika mereka sedang berinteraksi dengan orang lain. Oleh sebab itu, kebudayaan yang ada merupakan garis pokok tentang kelakuan yang mengatur peraturan tentang apa yang wajib untuk dilakukan dan apa yang dilarang. Faktor budaya yang ada pada dasarnya memiliki sebuah nilai yang mendasari hukum yang berjalan, nilai tersebut mencakup tentang bagaimana yang dirasa baik sehingga ditaati dan apa yang dianggap buruk sehingga tidak ditaati.

Demikian 5 faktor efektivitas mediasi yang digunakan penulis dalam mengukur tolak ukur penelitian ini. teori efektivitas negosiasi hukum hasil pemikiran dari Soerjono Soekanto ini bersifat netral, dimana dapat dikatakan efektif apabila berhasil dilaksanakan. Sebaliknya, apabila tidak berhasil dilaksanakan maka dikatakan tidak efektif. Mengacu dari faktor efektivitas tersebut, kelima faktor tersebut sebenarnya bisa dikatakan efektif, hanya saja dari faktor fasilitas dalam bermediasi perlu adanya ruangan khusus tersendiri untuk melakukan mediasi agar tidak terganggu dengan aktifitas lain.

Hambatan dan Solusi Pada Saat Pelaksanaan Negosiasi Dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di ANQ Law Firm

Dalam melaksanakan proses negosiasi tentunya tidak selalu berjalan dengan mulus, pasti ada saja faktor yang menjadi penghambat dalam proses negosiasi. Faktor penghambat ini akan menjadikan negosiasi sulit untuk dilaksanakan dan bisa menjadikan negosiasi itu gagal.¹⁵ Seringnya faktor penghambat tersebut datangnya dari pihak yang berperkara. Di ANQ Law Firm

¹⁵ Nur Azizah, S.H., wawancara oleh penulis, 13 Januari 2022, wawancara 2, transkrip.

tentu mengalami faktor penyebab yang menjadikan penghambat dalam bernegosiasi.

Faktor tersebut meliputi faktor internal dan faktor eksternal yaitu sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Dibatasi oleh waktu Dalam melaksanakan negosiasi di ANQ Law Firm, terdapat pembatasan waktu dalam pemanggilan pihak yang berperkara. Umumnya, pemanggilan para pihak adalah 7 sampai 14 hari setelah menerima surat somasi. Hal ini membuat para pihak belum siap dan waktunya cenderung cepat untuk menyelesaikan permasalahannya tersebut.

2. Faktor Eksternal

a. Rendahnya partisipasi pihak

Hal yang dimaksudkan disini yaitu pihak yang berkara sebagai tergugat (nasabah). Saat ANQ Law Firm melaksanakan negosiasi atau bermusyawarah, tentunya pihak tergugat akan diberikan surat somasi untuk di panggil ke kantor ANQ, tetapi sampai berikan somasi tiga kali pihak tergugat belum juga hadir ke kantor ANQ untuk beritikad baik.

b. Pihak yang berperkara kurang terbuka dalam memberikan informasi.

Pada saat pelaksanaan negosiasi dan pihak yang berperkara menjelaskan kronologi terjadinya sengketa, seringkali pihak yang bersengketa yakni tergugat selalu berbelit-belit dalam menjelaskan pokok perkara. Kadang dari pihak ANQ pun kesulitan untuk memahami makna dari pernyataan tergugat.

c. Pihak yang berkara seringkali emosi dalam menyelesaikan permasalahan Dalam melakukan negosiasi di ANQ Law Firm tidak sedikit para pihak dalam menyikapi permasalahan tersebut dengan emosi dan hanya ingin menang sendiri. Padahal, untuk melakukan negosiasi dibutuhkan pikiran yang tenang agar kesepakatan yang dihasilkan menguntungkan kedua belah pihak.

Berdasarkan hambatan yang terjadi dalam negosiasi, berikut beberapa solusi dalam menangani hambatan tersebut diantaranya yaitu:

1. Mendorong para pihak untuk beritikad baik Untuk bisa melaksanakan mediasi, para pihak di dorong untuk beritikad baik dalam menyelesaikan permasalahannya. Kunci dari terlaksananya negosiasi yaitu niat dari para pihak yang terlibat dalam perkara mau atau tidak untuk beritikad baik memenuhi kewajibannya untuk prestasi.

2. Mendorong para pihak yang bersengketa untuk menghadiri mediasi Guna terciptanya proses mediasi, kehadiran para pihak merupakan hal yang paling penting. Pihak tergugat dipanggil untuk hadir dalam negosiasi melalui surat somasi sebanyak 2 kali. Tidak ada alasan pihak yang bersengketa untuk tidak hadir dalam proses pemanggilan karena pemanggilan lebih dari satu kali.

Berdasarkan penelitian di ANQ Law Firm, ada beberapa faktor penghambat dalam melaksanakan proses mediasi diantaranya yaitu:

1. Menganggap remeh negosiasi

Dalam melaksanakan proses negosiasi, pihak yang bersengketa sering kali tidak menganggap penting proses tersebut. Para pihak menyepelkan pemanggilan dengan cara tidak mau hadir dalam proses negosiasi. Padahal, jika mereka mau ikut dalam bernegosiasi akan menemukan beberapa alternatif penyelesaian sengketa yang mereka hadapi melalui opsi yang sudah ditawarkan oleh pihak ANQ Law Firm. Jika pihak yang mempunyai masalah saja tidak menganggap penting negosiasi, sudah dipastikan pihak tersebut tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan permasalahan yang sedang dihadapi.

2. Kurangnya komunikasi

Komunikasi yang dibangun antara lembaga keuangan dengan nasabahnya tidak bisa maksimal. Akhirnya terjadi permasalahan lembaga keuangan tidak mengetahui kondisi dari nasabahnya karena nasabah tersebut tidak mengkomunikasikan penyebab permasalahan yang terjadi. Nasabah dianggap kurang terbuka dalam komunikasi yang dijalin oleh pihak lembaga keuangan.

3. Emosional

Pada saat negosiasi berlangsung, tidak jarang pihak yang terlibat dalam negosiasi berubah menjadi emosi. Emosi bisa disebabkan karena apa yang menjadi keinginannya tidak terpenuhi. Tidak terpenuhinya keinginan tersebut pasti ada alasan tertentu yang mendasarinya. Alasan tersebut dianggap logis jika dikuatkan dengan kondisi yang ada.

Nita Triana mengatakan ada beberapa strategi yang dapat digunakan dalam menyelesaikan konflik, diantaranya adalah:

1. Strategi dalam pengendalian emosi dan menciptakan suasana yang tepat. Para pihak di harapkan mampu untuk mengendalikan perselisihan mencontohkan perlakuan yang tepat dan menghindari isu-isu yang bisa menimbulkan perdebatan.

2. Strategi untuk mendapatkan kewenangan dan kerjasama yang baik Para pihak diharapkan mampu membangun hubungan yang baik, mendengarkan dengan seksama dan mengurangi perbedaan serta menekankan kebersamaan.

3. Strategi yang bersifat informatif Para pihak mengadakan pertemuan bersama para pihak yang berperkara untuk berbicara mengenai kasusnya serta menjelaskan proses tawar menawar

4. Strategi pemecahan masalah Para pihak menyederhanakan masalah, mampu memberikan saran untuk terciptanya kesepakatan.¹⁶

¹⁶ Nita Triana, Urgensi Mediator dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di Pengadilan Agama Purbalingga, *Jurnal Law Reform*, No. 2 (2019), 68-69.

KESIMPULAN

Proses negosiasi di ANQ Law Firm yaitu ketika pihak tergugat (nasabah) diberikan somasi atau surat teguran dengan tujuan agar tergugat beritikad baik untuk membayar kewajibannya. Surat somasi isinya tentang tunggakan dan denda yang harus dibayarkan pihak tergugat. Selain itu surat somasi juga berisi pemanggilan kepada pihak tergugat agar hadir di ANQ Law Firm untuk bermusyawarah atau bermediasi dengan pihak penggugat atau lembaga keuangan. Pemanggilan pihak tergugat ke kantor ANQ sebanyak dua kali. Diharapkan agar pihak tergugat bisa hadir untuk menyelesaikan perkara tersebut.

Untuk proses pelaksanaan negosiasi yang dilakukan oleh ANQ Law Firm tergolong cukup efektif hal ini dibuktikan dengan banyaknya negosiasi yang berhasil ditangani di ANQ Law Firm. Hal ini dikarenakan pihak tergugat ketika diberikan somasi langsung ke kantor ANQ Law Firm dengan beritikad baik mengikuti musyawarah dengan pihak penggugat.

Hambatan yang dialami pihak ANQ Law Firm dalam negosiasi yaitu dari pihak yang berperkara khususnya tergugat. Sering kali tergugat jika diberikan somasi selalu tidak hadir. Bahkan somasi sampai tiga kalipun kadang menyepelkannya. Padahal kehadiran pihak yang berperkara sangatlah penting karena merekalah yang memegang kendali dalam bermediasi. Selain itu, seringkali pihak tergugat mempunyai emosional yang tinggi sehingga sulit untuk mencapai kesepakatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafaruddin. (2013). *Resolusi Konflik dan Negosiasi Bisnis, Edisi Pertama*. Yogyakarta: BPFEE.
- Anwar, Khoirul. (2018). *Peran Pengadilan dalam Arbitrase Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Hariyani, Iswi. (2018). *Penyelesaian Sengketa Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Konoras, Abdurrahman. (2017). *Aspek Hukum Penyelesaian Sengketa Secara Mediasi di Pengadilan*. Depok: RajaGrafindo Persada.
- Praswoto, Andi. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Rum Media.
- Romsan, Achmad. (2016). *Alternative Dispute Resolution Teknik Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan: Negosiasi dan Mediasi*. Malang: Setara Press.
- Sangadji, Etta Mamang. (2010). *Metodologi Penelitian-Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sarwono. (2011). *Hukum Acara Perdata Teori dan Praktik*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Setiasih, Idey. (2013). *Terampil Melakukan Negosiasi*. Jakarta: Multi Kreasi Satudelapan.
- Soekamto, Soerjono. (2007). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penegak Hukum*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Suadi, Amran. (2017). *Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Teori dan Praktik, Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.

Triana, Nita. (2019). *Urgensi Mediator dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di Pengadilan Agama Purbalingga*. Jurnal Law Reform. No. 2.