



In House Training
• **Pengenalan Konflik, ADR, Negosiasi
dan Mediasi**

Manado

Rabu, 03 Juni 2015

WG Tenure

Working Group on Forest Land Tenure



Memahami Konflik

Negosiasi
dan
Teknik Negosiasi

ADR

Mediasi
Dan
Teknik Mediasi

DELAPAN

JAM

Mulai jam 09.00

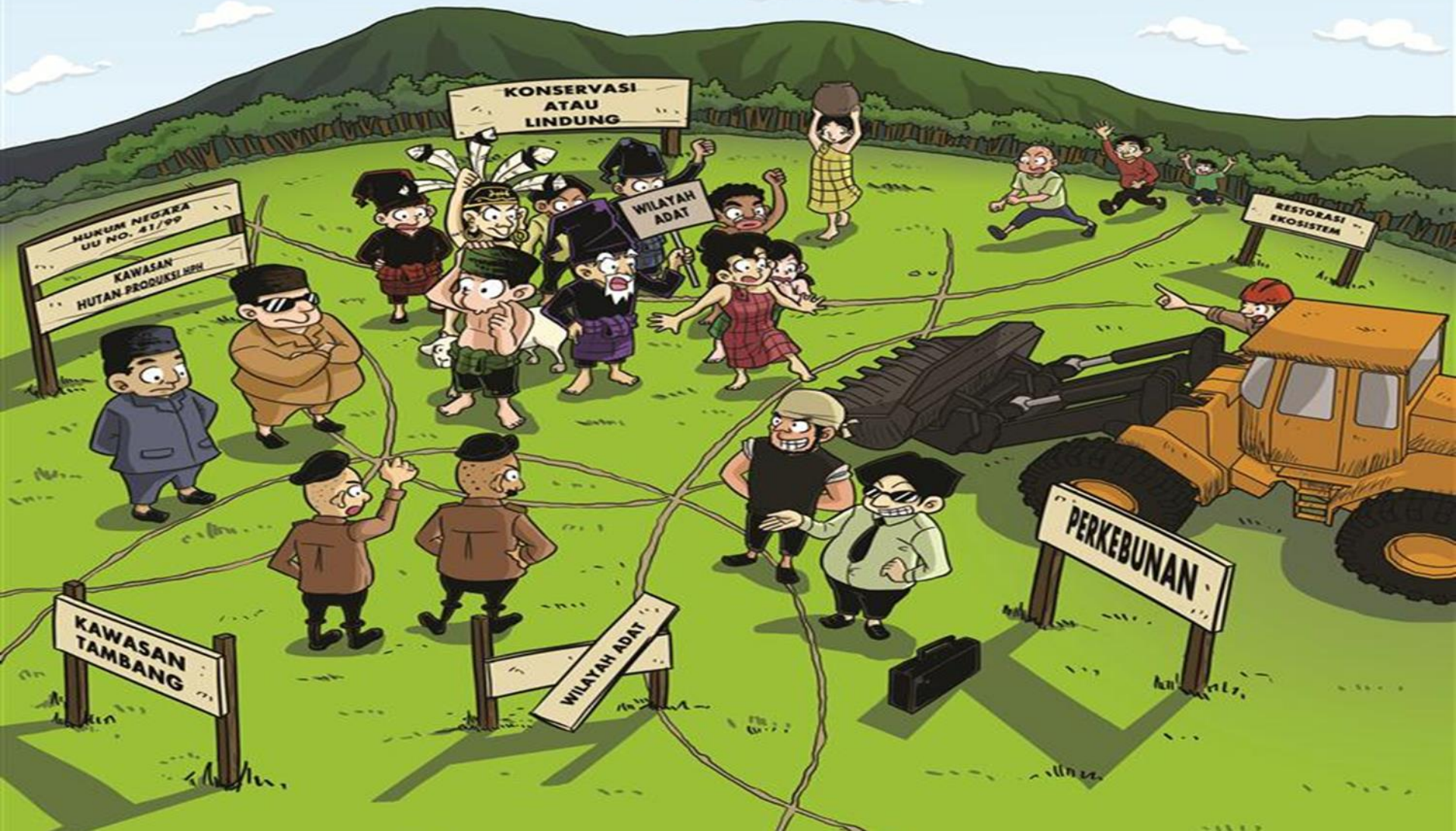
Berakhir jam 17.00



**SANTAI DAN
BEBAS!**



Konflik Laten Tanah dan SDA



Masalah



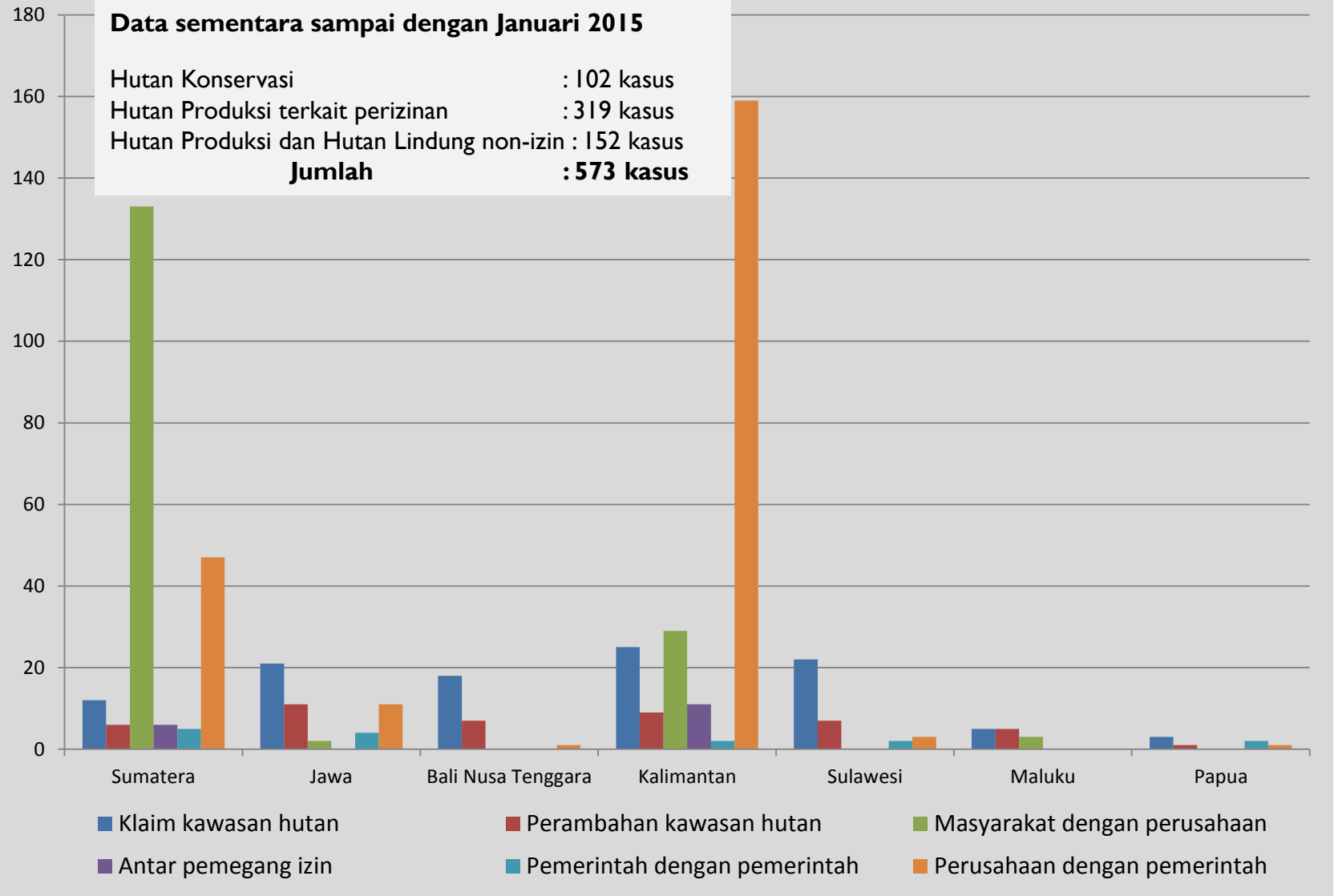
- 33 Ribu Desa di Dalam Kawasan Hutan (2009), 18 ribu desa (2014)
- BPN: 7.628 kasus yang dilaporkan oleh masyarakat kepada BPN.
- KPA: 1.753 sengketa atau konflik tanah
- Sawit Watch: 663 kasus yang terjadi di 20 provinsi.

HUMA (2014)

Sebaran Konflik



Data jumlah Konflik/Sengketa di Kawasan Hutan



Sumber: Ditjen Planologi Kehutanan, Ditjen BUK dan Ditjen PHKA (2015)

Apa Itu Konflik...???

- “*conflictus*” artinya saling menyerang
- “*conflict*” (webster) dalam bahasa aslinya berarti “perkelahian, peperangan atau perjuangan”—yaitu berupa konfrontasi fisik antara beberapa pihak
- Konflik sering diidentikkan dengan suasana krisis’ dalam istilah cina “krisis” (wei chi) mengandung arti bahaya dan peluang

Kenapa Konflik Terjadi

Pelaku: Masyarakat

- **Basis legitimasi klaim rakyat:**
 - Status Tanah (Tata Kuasa)
 - Perencanaan Pengelolaan (Tata Kelola)
 - Perijinan (Tata Perijinan)

Pelaku: Negara dan Pengusaha

- **Basis legitimasi klaim negara/ lainnya:**
 - Status Tanah (Tata Kuasa)
 - Perencanaan Pengelolaan (Tata Kelola)
 - Perijinan (Tata Perijinan)

Wujud Konflik

- ***Latent conflict* (konflik tersembunyi)**

Konflik tersembunyi dicirikan dengan adanya tekanan-tekanan yang tidak nampak yang tidak sepenuhnya berkembang dan belum tereskalasi ke dalam polarisasi konflik yang tinggi. Seringkali satu atau dua pihak boleh jadi belum menyadari konflik bahkan yang paling potensial pun.

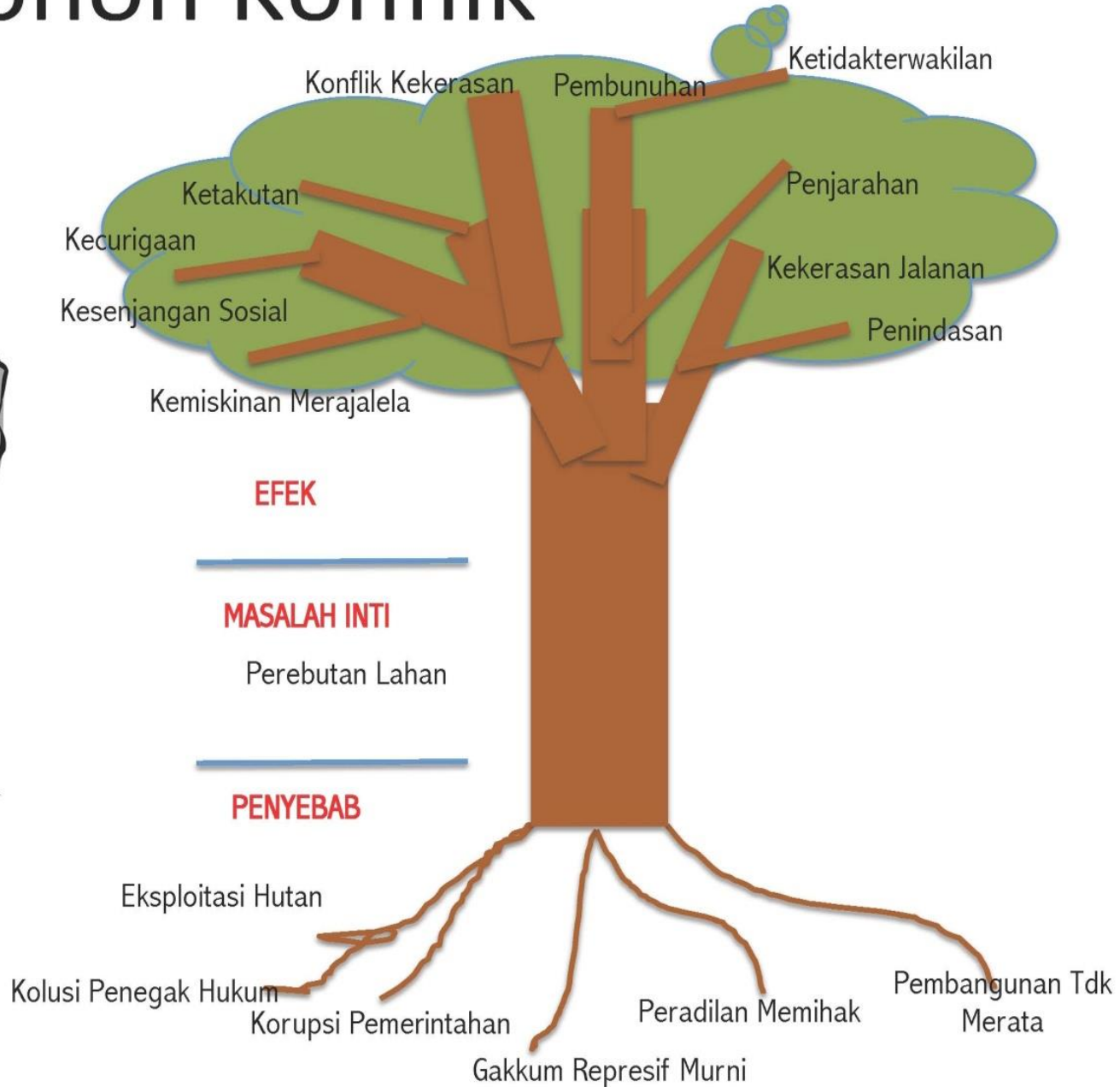
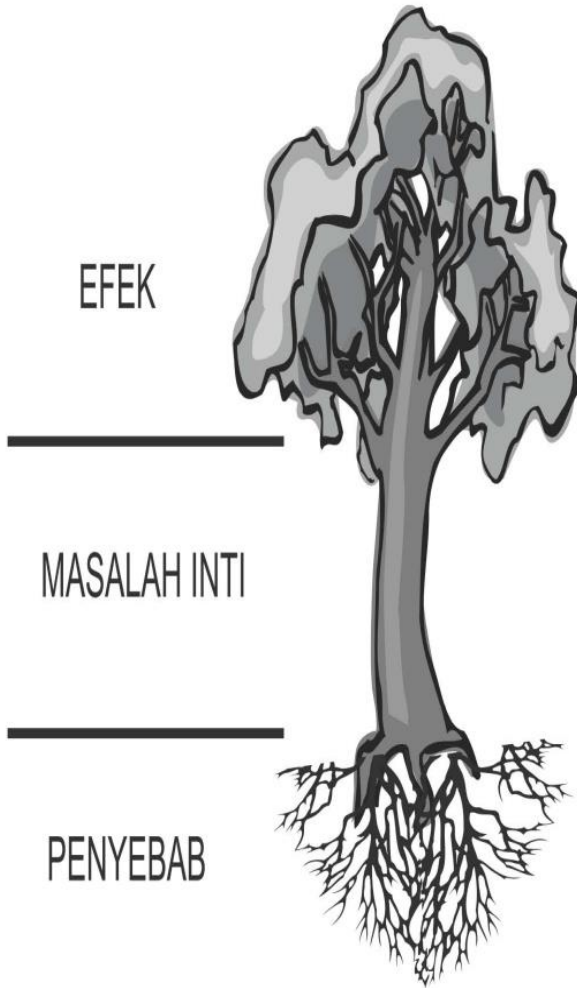
- ***Emerging conflict* (konflik mencuat)**

Konflik mencuat adalah konflik perselisihan dimana pihak-pihak yang berselisih teridentifikasi. Mereka mengakui adanya sengketa, dan kebanyakan permasalahannya jelas, tapi proses negosiasi dan penyelesaian masalahnya belum berkembang.

- ***Manifest conflict* (konflik terbuka)**

Konflik terbuka adalah konflik dimana pihak-pihak yang berselisih secara aktif terlibat dalam perselisihan yang terjadi, mungkin sudah mulai untuk bernegosiasi, dan mungkin juga mencapai jalan buntu.

Pohon Konflik





***ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION
(ADR)***

Pilihan Penyelesaian konflik

Litigasi/Pengadilan

Non Litigasi/Luar Pengadilan

(ADR - Alternative Dispute Resolution)

- **Apa itu ADR/APS?**

“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, atau penilaian ahli.” Pasal 1 ayat 10, UU No 30 tahun 1999.

- **Apa Tujuan ADR/APS?**

- Mengurangi kemacetan pengadilan
- Meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam proses penyelesaian sengketa
- Memperlancar jalur memperoleh keadilan
- Memperoleh penyelesaian sengketa secara *win-win solution* atau *mutual acceptable solution*

Bentuk dan Karakteristik ADR

Negosiasi:

Komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki kepentingan yang berbeda (www.hukum.uns.ac.id)

Mediasi:

Penyelesaian sengketa melalui proses perundingan para pihak dengan dibantu oleh mediator (Perma No. 1 tahun 2008, untuk mencapai suatu kesepakatan yang dapat diterima oleh semua pihak)

Konsiliasi:

Usaha mempertemukan keinginan pihak yang berselisih untuk mencapai persetujuan dan menyelesaikan perselisihan itu (Kamus Besar B. Indonesia)

Arbitrase:

Cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa (UU No.30 tahun 1999)

Kenapa Muncul ADR/APS?

Tuntutan Dunia Bisnis

Kritik Bagi Lembaga Peradilan

Peradilan Tidak Responsif (menunggu)

Kemampuan Hakim yang Generalis

Litigasi dan Permasalahannya

(Fuad dan Maskanah, 2000)



Non Litigasi :

Keuntungan & Karakteristik ADR/APS

(Fuad dan Maskanah, 2000)





Sumber: CSS-Swiss Peace, 2009

Negosiasi




Simulasi Negosiasi

JUAL BELI MOBIL



APA ITU NEGOSIASI...???



Negosiasi adalah Komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki kepentingan yang berbeda (www.hukum.uns.ac.id)

TUJUAN NEGOSIASI

- Mempengaruhi pihak lawan untuk memberikan/ melakukan sesuatu
- Mencapai kesepakatan dalam rangka mengadakan transaksi atau menyelesaikan sengketa
- Membuat kesepakatan yang baik, bijaksana, dan memperbaiki hubungan antara para pihak

KEUNTUNGAN NEGOSIASI

- a. menciptakan pengertian yang lebih baik mengenai pandangan pihak lawan
- b. mempunyai kesempatan untuk mengutarakan pikiran atau isi hati dengan didengarkan oleh pihak lawan
- c. memungkinkan penyelesaian masalah secara bersama-sama (*joint problem solving*)
- d. mengupayakan solusi terbaik yang dapat dipercayai, diterima, dan dijalankan kedua belah pihak

KELEMAHAN NEGOSIASI

- Tidak akan berjalan tanpa kemauan dan etikat baik para pihak
- Tidak efektif jika tidak dilakukan oleh pihak yang memiliki kewenangan dalam pengambilan keputusan
- Tidak berjalan dengan baik jika keadaan tidak seimbang/berat sebelah

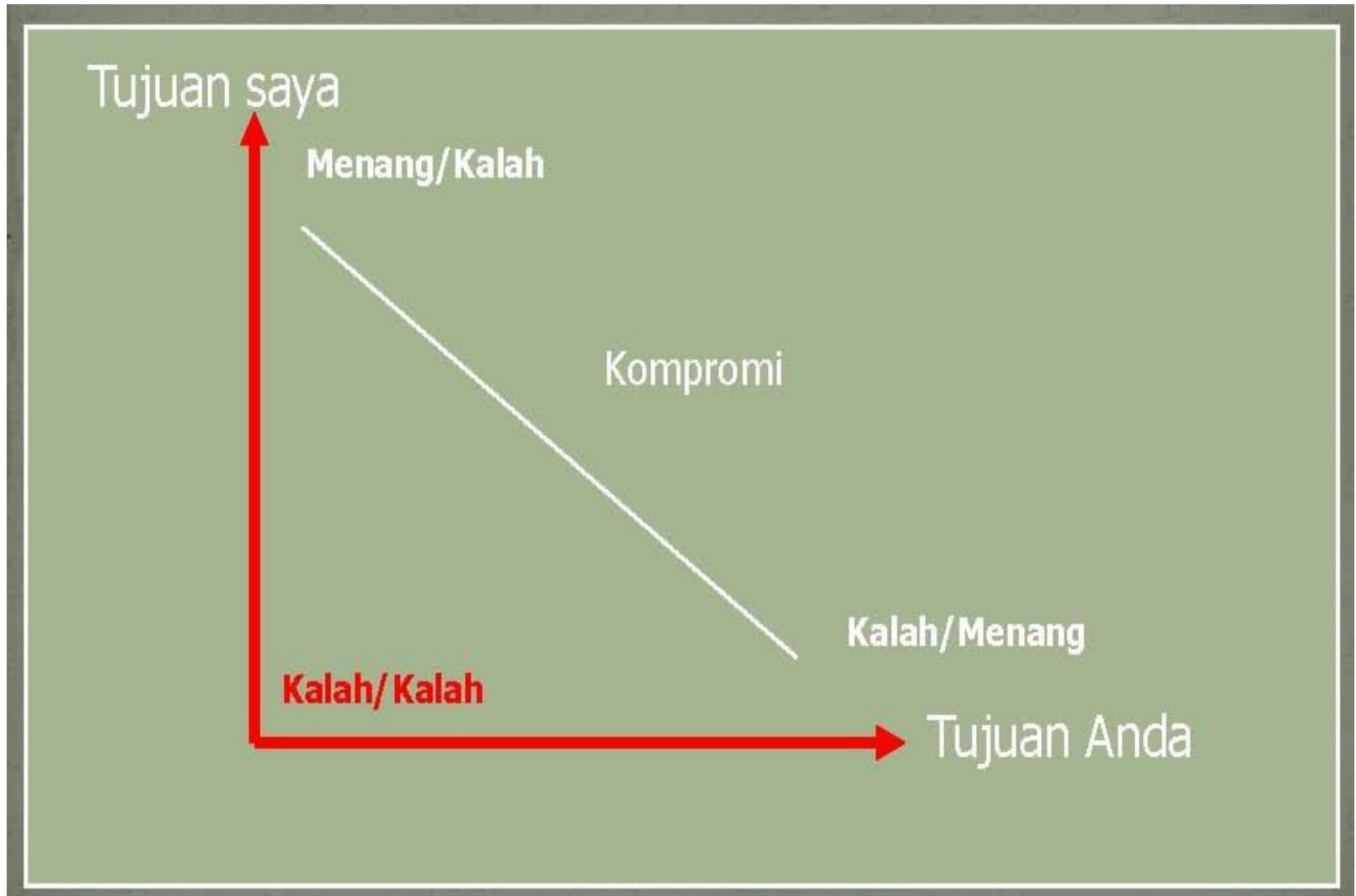
PILIHAN STRATEGI NEGOSIASI

1. Negosiasi dengan posisi bertahan (*Positional Based Negotiation*)
 - Menonjolkan masing-masing posisi dan kepentingannya
 - Kesepakatan memakan waktu lama
 - Bahkan berujung deadlock, salah satu pihak menarik diri dalam negosiasi.
2. Negosiasi mengedepankan persamaan (*Interest Based Negotiation*)
 - Para pihak sudah saling mempelajari, memahami dan menghormati posisi masing-masing, tidak lagi terjadi saling menjatuhkan/memojokkan.
 - Para pihak focus pada memperbesar persamaan dan memperkecil perbedaan.
 - Kesepakatan akan lebih cepat tercapai.

Positional Based Negotiation

- Nilai awal selalu bukan nilai yang sebenarnya
- Informasi pihak lawan tidak seluruhnya benar
- Kalau saya mengalah maka pihak lawan juga harus mengalah
- Posisi bertahan atau turun sedikit-sedikit
- Referensi lain sebagai perbandingan
- Pembatasan Informasi, fakta dan ketertarikan
- Perlu konsultasi dengan pihak ketiga untuk mengambil keputusan
- Berbagi peran baik-buruk (*good guy-bad guy*)
- Mengubah tawaran ketika kesepakatan hampir tercapai

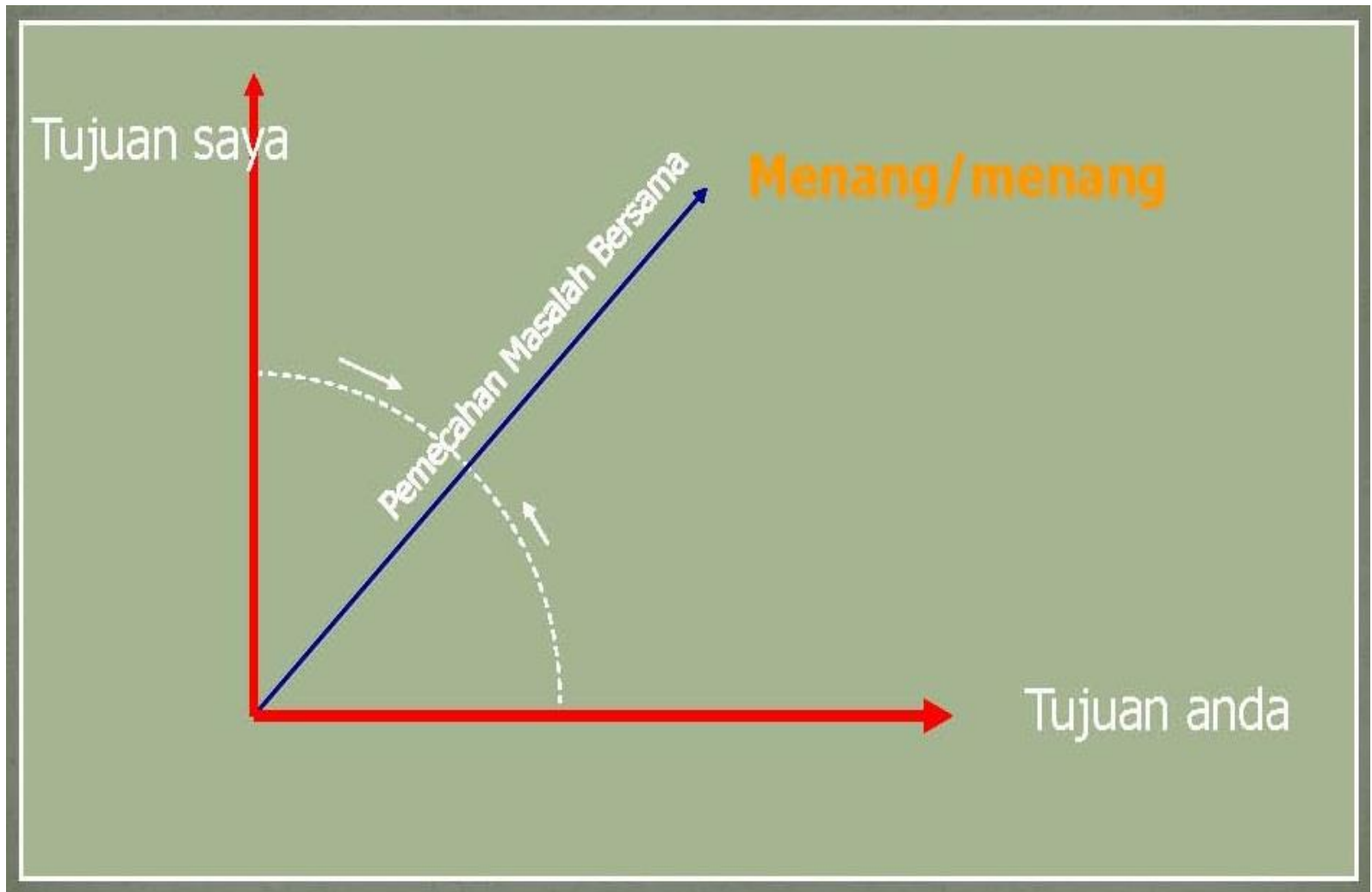
Negosiasi Dengan Posisi Bertahan (Perbedaan)



Interest Based Negotiation

- Mengidentifikasi permasalahan dan keinginan
- Saling berbagi informasi tentang keinginan, kekawatiran dan posisi masing-masing
- Bersama-sama memecahkan permasalahan untuk mencapai tujuan dan keinginan bersama
- Memisahkan permasalahan dengan individu yang bernegosiasi
- Fokus pada kepentingan bukan posisi
- Cari alternatif yang dapat menguntungkan kedua belah pihak
- Merujuk pada standar atau kriteria yang sering digunakan
- Memahami kekuatan-peluang dan kelemahan-ancaman atau BATNA (*Best Alternative to Negotiation Agreement*). Lebih baik negosiasi atau tidak

Negosiasi Mengedepankan Persamaan (kebutuhan/minat)



TAHAPAN NEGOSIASI (WILLIAM)

1. Tahap persiapan
2. Tahap orientasi dan mengatur posisi
3. Tahap pemberian konsesi/ tawar-menawar
4. Tahap penutupan: merancang kesepakatan atau menjalankan upaya alternatif apabila tidak tercapai kesepakatan

1. Tahap Persiapan

- Persiapan adalah kunci keberhasilan suatu negosiasi
- Mengenal lawanmu
- Memahami kepentingan kita dan kepentingan pihak lain
- Apakah masalahnya? Apakah yang menjadi masalah bersama?
- Menyiapkan agenda dan logistik: ruangan, konsumsi, dll.
- Menyiapkan tim dan strategi
- Menentukan BATNA (Best Alternative to A Negotiated Agreement) atau harga dasar (*bottom line*)

2. Tahap orientasi dan mengatur posisi

- Bertukar informasi
- Saling menjelaskan permasalahan dan kebutuhan
- Mengajukan tawaran awal

3. Tahap Pemberian Konsesi/Tawar-Menawar

- Para pihak saling menyampaikan tawarannya, menjelaskan alasannya, dan membujuk pihak lain untuk menerimanya
- Tidak ada yang salah dengan memberikan konsesi, tetapi jika kita harus memberikan konsesi, pastikan kita mendapatkan sesuatu sebagai imbalannya
- Mencoba memahami pemikiran pihak lain
- Mengidentifikasi kebutuhan bersama
- Mengembangkan dan mendiskusikan opsi-opsi penyelesaian

4. Tahap Penutup

- Mengevaluasi opsi-opsi berdasarkan kriteria objektif
- Membuat kesepakatan formal
- Bila tidak berhasil mencapai kesepakatan, membatalkan komitmen atau menyatakan tidak ada komitmen

KENDALA DAN CARA MENGATASI

KENDALA

1. Reaksi mereka
2. Emosi mereka
3. Posisi (keinginan) mereka
4. Ketidak puasan mereka
5. Kekuatan mereka

CARA MENGATASI

1. Tidak bereaksi
2. Jangan melakukan kontra serangan
3. Fahami keinginan mereka
4. Identifikasi kepentingan substantif, prosedural, dan psikologis mereka
5. Meyakinkan bahwa win-win solution lebih baik daripada win-loose

MEDIASI



APA ITU MEDIASI???
APA PERBEDAAN NEGOSIASI DAN MEDIASI ???

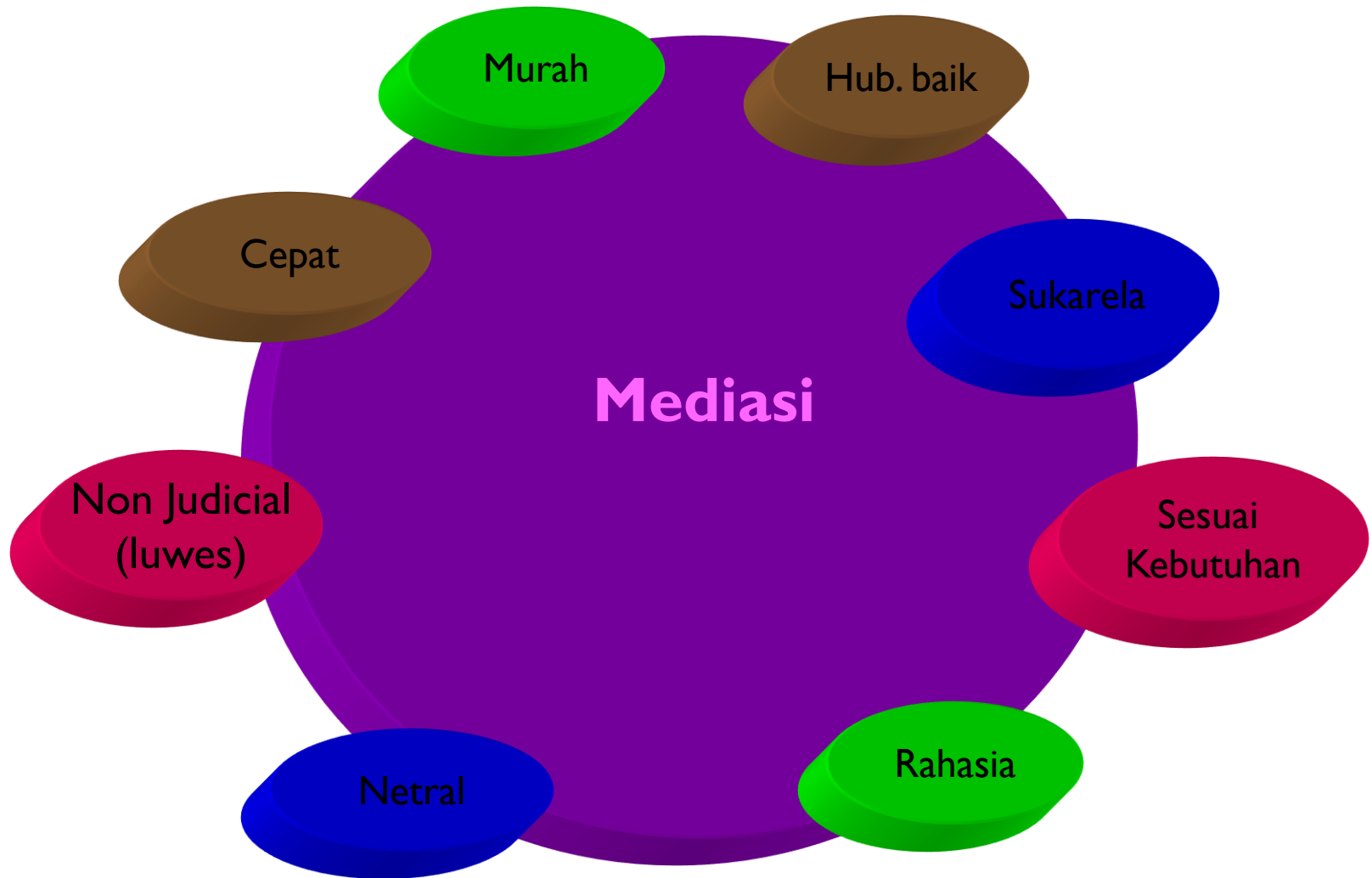


Mediasi adalah penyelesaian sengketa melalui proses perundingan para pihak dengan dibantu oleh mediator (Perma No. 2 tahun 2003, untuk mencapai suatu kesepakatan yang dapat diterima oleh semua pihak

DASAR PELAKSANAAN MEDIASI

- Perma No.1 tahun 2008 ttg prosedur mediasi di Pengadilan
- Akar dan Budaya musyawarah mufakat (budaya adat),
- Sesuai landasan filosofi dan ideologi bangsa (sila ke-4 Pancasila) dan hukum islam, ;
- Tingginya Penumpukan Perkara di Mahkamah Agung (Laporan Tahunan MA 2012/2013: 60 % sengketa Pertanahan/SDA)
- Cocok untuk penyelesaian konflik SDA yang rumit dan kompleks;
- Aspek keadilan.

MAINSTREAMING MEDIASI



Pelaksanaan Mediasi

- 1. Mediasi di Pengadilan** (diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Acara Perdata Pasal 130 HIR (Jawa dan Madura) / 154 RBg (luar Jawa dan Madura), kemudian diperjelas melalui Peraturan Mahkamah Agung Nomor 1 tahun 2008 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan
- 2. Mediasi di Luar Pengadilan** (diatur dalam banyak perundang-undangan)

KENAPA MEDIASI COCOK DALAM PENYELESAIAN KONFLIK SDA???

- ❖ Konfliknya kompleks, melibatkan banyak pihak, ruwet,
- ❖ perlu pihak ketiga (otoritatif / pemerintah, independen: Mediator independent, dan join mediasi: keduanya)
- ❖ Banyak studi menunjukkan Mediasi dalam ADR yang merupakan penyelesaian konflik yang lebih pas menyelesaikan secara permanen, di Indonesia dan Asia tenggara (e.g. Yasmi et al. 2010)

TAHAP PRA MEDIASI

1. Menerima Permohonan dari salah satu pihak atau para pihak;
2. Mengumpulkan dan Menelaah Informasi dan data;
3. Menyepakati Tim Mediator;
4. Mendapatkan Mandat;
5. Membangun Kesepahaman Awal;
6. Menyepakati Aturan Main.



TAHAP MEDIASI

1. Memulai proses mediasi
2. Mempresentasikan masalah dan tuntutan/kepentingan
3. Merumuskan masalah dan menyusun agenda
4. Mengungkapkan kepentingan tersembunyi
5. Mengembangkan pilihan penyelesaian sengketa
6. Menganalisis pilihan penyelesaian sengketa
7. Proses tawar-menawar akhir
8. Mencapai kesepakatan

MEMULAI PROSES MEDIASI

- MEDIATOR MEMPERKENALKAN DIRI DAN PARA PIHAK
- MENEKANKAN ADANYA KEMAUAN PARA PIHAK UTK. MENYELESAIKAN MASALAH MELALUI MEDIASI
- MENJELASKAN PENGERTIAN MEDIASI DAN PERAN MEDIATOR
- MENJELASKAN PROSEDUR MEDIASI
- MENJELASKAN PENGERTIAN KAUKUS
- MENJELASKAN PARAMETER KERAHASIAAN
- MENGURAIKAN JADWAL DAN LAMA PROSES MEDIASI
- MENJELASKAN KEMBALI ATURAN MAIN DALAM PROSES PERUNDINGAN
- MEMBERIKAN KESEMPATAN KPD. PARA PIHAK UTK. BERTANYA DAN MENJAWABNYA (MANDAT PARA PIHAK)

MERUMUSKAN MASALAH DAN MENYUSUN AGENDA

- MENGIDENTIFIKASI TOPIK2 UMUM PERMASALAHAN, MENYEPAKATI SUBTOPIK PERMASALAHAN YG. AKAN DIBAHAS DAN MENENTUKAN URUTAN SUBTOPIK YG. AKAN DIBAHAS DLM. PROSES PERUNDINGAN
- MENYUSUN AGENDA PERUNDINGAN

MENGEMBANGKAN PILIHAN PENYELESAIAN SENGKETA

MEDIATOR MENDORONG PARA PIHAK
UNTUK TIDAK BERTAHAN PADA POLA
PIKIRAN YANG POSISIONAL TETAPI
HARUS BERSIKAP TERBUKA DAN
MENCARI ALTERNATIF PENYELESAIAN
PEMECAHAN MASALAH SECARA
BERSAMA

MENGUNGKAPKAN KEPENTINGAN TERSEMBUNYI

DAPAT DILAKUKAN DENGAN DUA
CARA:

1. CARA LANGSUNG MENGEMUKAKAN
PERTANYAN LANGSUNG KPD. PARA
PIHAK
2. CARA TIDAK LANGSUNG
MENDENGARKAN ATAU
MERUMUSKAN KEMBALI
PERNYATAAN2 YG. DIKEMUKAKAN
OLEH PARA PIHAK

MENGANALISA PILIHAN PENYELESAIAN SENGKETA

- MEDIATOR MEMBANTU PARA PIHAK MENENTUKAN UNTUNG DAN RUGINYA JIKA MENERIMA ATAU MENOLAK SUATU PEMECAHAN MASALAH
- MEDIATOR MENGINGATKAN PARA PIHAK AGAR BERSIKAP REALISTIS DAN TIDAK MENGAJUKAN TUNTUTAN ATAU TAWARAN YANG TIDAK MASUK AKAL

PROSES TAWAR-MENAWAR AKHIR

- PADA TAHAP INI PARA PIHAK TELAH MELIHAT TITIK TEMU KEPENTINGAN MEREKA DAN BERSEDIA MEMBERI KONSESI SATU SAMA LAINNYA
- MEDIATOR MEMBANTU PARA PIHAK AGAR MENGEMBANGKAN TAWARAN YG. DPT. DIPERGUNAKAN UTK. MENGUJI DAPAT ATAU TIDAK TERCAPAINYA PENYELESAIAN MASALAH



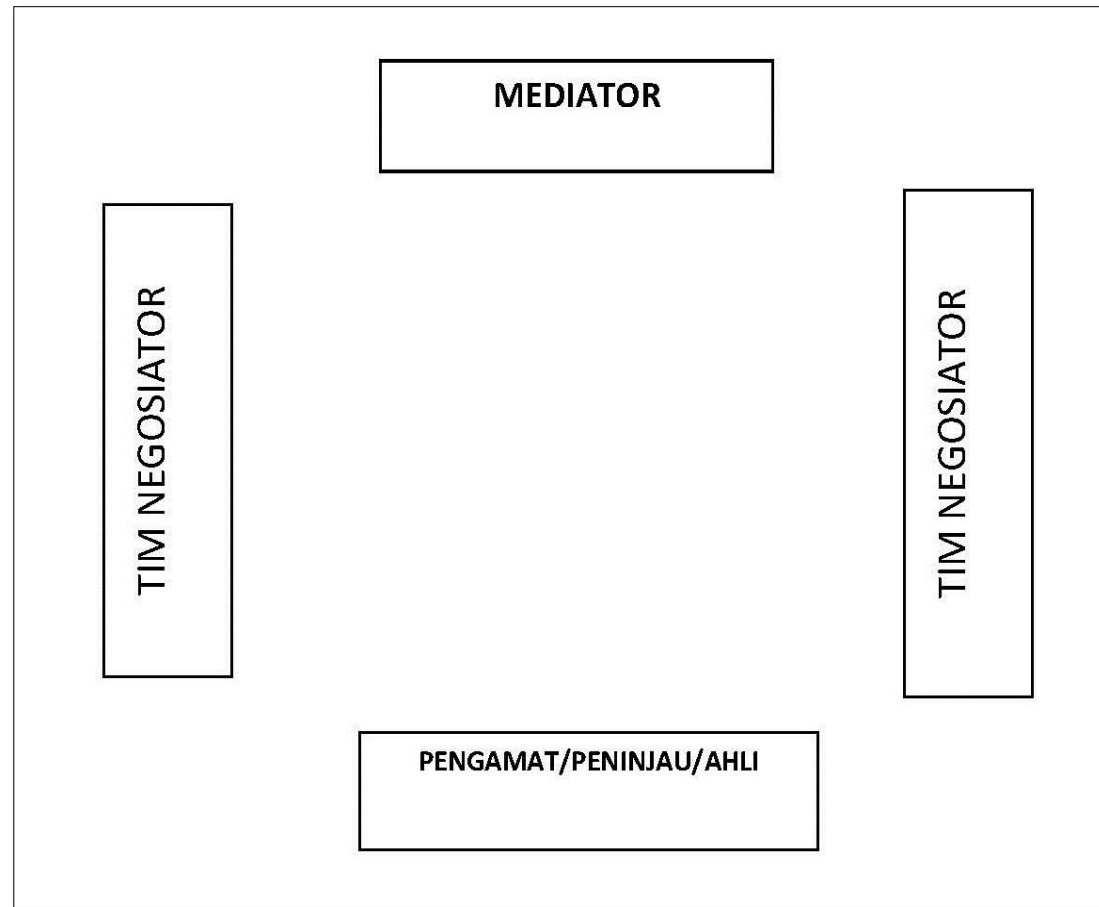
MENCAPAI KESEPAKATAN FORMAL

PARA PIHAK MENYUSUN
KESEPAKATAN DAN PROSEDUR
ATAU RENCANA PELAKSANAAN
KESEPAKATAN MENGACU PADA
LANGKAH-LANGKAH YANG AKAN
DITEMPUH PARA PIHAK UNTUK
MELAKSANAKAN BUNYI
KESEPAKATAN DAN
MENGAKHIRISENGKETA

TAHAP PASCA MEDIASI

1. Legalisasi Kesepakatan (akta bawah tangan, akta otentik, gugatan-putusan pengadilan)
2. Monitoring Pelaksanaan Kesepakatan
3. Rencana Kerjasama berkelanjutan (jangka panjang)
4. Pencegahan Konflik Baru

CONTOH BENTUK SUSUNAN MEJA PERTEMUAN DALAM PROSES MEDIASI





TERIMA KASIH