

## Negosiasi Langkah Menuju Titik Persamaan



### Kenapa Muncul Konflik Sumber Daya Alam?

Sumber daya alam (SDA) sangat penting dan berarti bagi kehidupan banyak orang khususnya mereka yang tinggal di daerah dekat dengan kawasan yang memiliki potensi SDA yang tinggi seperti hutan, pantai, pegunungan, dan lain sebagainya. Akses kepada SDA adalah aset kunci bagi mereka yang menggantungkan kehidupannya pada pola ekonomi produksi SDA, karena hal tersebut berpengaruh pada subsistensi dan ketersediaan kebutuhan ekonomi mereka.

Konflik SDA akan menjadi penyebab keterpurukan ekonomi masyarakat sekitar. Hal tersebut karena kebijakan-kebijakan dalam pengaturan atas akses yang timpang. Konflik SDA berbasis masyarakat dapat terjadi pada tingkat lokal, namun tidak jarang melibatkan pelaku-pelaku regional, nasional, atau bahkan global.

Konflik tersebut terjadi berkisar konflik atas penggunaan lahan antar masyarakat sampai dengan konflik antara kelompok-kelompok masyarakat, yang berselisih tentang kendali atas tanah berhutannya dengan perusahaan-perusahaan raksasa.

Fakta-fakta di lapangan juga telah memperlihatkan secara jelas bagaimana banyak konflik agraria yang mengemuka di wilayah nusantara khususnya di Provinsi Riau, tidak dapat disangkal mengarah kepada ketimpangan kebijakan pengelolaan SDA, sehingga faktor ini menjadi salah satu faktor teratas yang menyebabkan terjadinya

konflik SDA. Dampak konflik yang terjadi di berbagai tempat telah membuktikan bahwa dampak ini mengakibatkan kerugian pada banyak pihak dan korban, mulai dari korban luka, kehilangan harta benda, bahkan kehilangan nyawa.

**Scale Up** telah mencatat, pada tahun 2012, muncul 29 titik konflik SDA dengan korban luka 37 orang dan 1 jiwa melayang. Sementara pada tahun 2013, muncul 62 titik konflik dengan korban luka 27 orang dan 5 jiwa melayang.

Jika dilihat luasan konflik, maka pada tahun 2012 mencakup  $\pm$  79.100 hektar area sengketa, dan tahun 2013 mencakup  $\pm$  171.645 hektar area sengketa. Apabila ditinjau persektor, maka pada tahun 2012 sektor kehutanan 'menyumbangkan' angka konflik tertinggi yaitu 10 titik konflik, tetapi pada tahun 2013 justru sektor perkebunan yang 'menyumbangkan' angka konflik tertinggi yaitu 39 titik konflik.

## Bagaimana konflik bisa diselesaikan?

Ada banyak cara untuk menyelesaikan konflik yang terjadi. Namun pastinya memilih cara-cara kekerasan akan sangat merugikan pihak-pihak yang berkonflik dan malah akan semakin menambah rumit dan tidak berujung pada penyelesaian masalah, justru menambah korban dan dendam yang tidak berkesudahan.

Memilih penyelesaian konflik secara musyawarah dan mufakat sesungguhnya merupakan tradisi budaya bangsa Indonesia sejak lama bahkan ketika penjajahan masih ada di negeri ini. Namun kemerdekaan dari para penjajah telah membawa Indonesia menerapkan hukum positif tertulis yang diadopsi dari hukum Belanda dan sebagian dari hukum adat.

Dalam praktek hukum positif, pengadilan adalah tempat untuk memutuskan seseorang bersalah atau tidak (menang-kalah) setelah melalui proses persidangan yang mengadu kuat alat bukti yang dimiliki oleh masing-masing pihak yang berkonflik sebagai dasar hakim membuat keputusan.

Namun demikian, sesungguhnya ada cara alternatif selain pengadilan yang terlupakan dan dilupakan, yaitu penyelesaian di luar pengadilan atau dikenal dengan istilah ADR (*Alternative Dispute Resolution*) atau alternatif penyelesaian sengketa.

### ● Apa Itu *Alternative Dispute Resolution* (ADR)?

ADR atau Alternatif Penyelesaian Sengketa adalah suatu prosedur untuk mencapai konsensus, bersifat informal yang digunakan oleh para pihak dalam menyelesaikan sengketa sebagai alternatif daripada pendekatan melalui lembaga pengadilan. Beberapa prosedur yang termasuk dalam pendekatan ini adalah penyelesaian melalui negosiasi, konsiliasi, mediasi, dan arbitrase.

## Penyelesaian konflik melalui negosiasi

Negosiasi adalah suatu proses dua pihak atau lebih di mana para pihak yang berbeda atas isu-isu tertentu berusaha mencapai kesepakatan atau kompromi atas isu-isu tersebut melalui komunikasi. Dapat juga dikatakan bahwa negosiasi adalah suatu proses di mana para pihak yang berpartisipasi di dalamnya melibatkan diri dalam komunikasi bolak balik dalam usah menyesuaikan perbedaan menuju titik persamaan (konsensus).

### ● *Bernegosiasi dengan Efektif*

Ketika kita memutuskan bahwa konflik akan diselesaikan melalui prosedur negosiasi baik secara langsung maupun dengan perantara pihak ketiga



atau mediator, maka harus dipahami bahwa target ideal atau tuntutan tertinggi kita tidak akan pernah seratus persen tercapai.

### ● *Pilihan Strategi Negosiasi*

Dalam dunia negosiasi dikenal dua strategi utama yang biasa dipakai, tetapi dalam prakteknya cukup susah memisahkan secara tegas kedua strategi ini, karena seringkali sengaja atau tidak sengaja dipraktikkan dalam suatu negosiasi.

## 1. Negosiasi dengan posisi bertahan (positional negotiation)

Dalam strategi ini masing-masing pihak cenderung menonjolkan kepentingannya sendiri dan kurang peduli dengan kepentingan pihak lain atau lawannya. Kesepakatan biasanya baru bisa dicapai dalam waktu yang lebih lama atau bahkan bisa berujung pada kebuntuan (*deadlock*), ketika ada salah satu pihak menarik diri dalam proses negosiasi.

## 2. Negosiasi mengedepankan persamaan (interest based negotiation)

Dalam strategi ini biasanya masing-masing pihak sudah saling mempelajari, memahami, dan menghormati posisi masing-masing sehingga dalam proses negosiasi tidak lagi terjadi saling menjatuhkan atau saling memojokkan. Para pihak fokus pada memperbesar persamaan dan memperkecil perbedaan. Biasanya dengan strategi ini kesepakatan akan lebih cepat tercapai.

### Tahapan Negosiasi

Kita boleh membayangkan bahwa bernegosiasi berarti kita akan berperang urat syaraf (bukan dengan senjata) melalui jalur negosiasi atau berunding, maka yang perlu dipikirkan oleh kita adalah bahwa kita perlu pemahaman yang dalam tentang wilayah yang menjadi objek, data, dan fakta yang kuat sebagai senjata, rumusan opsi-opsi tuntutan sebagai target kemenangan, menentukan tim negosiasi yang diseleksi dari anggota komunitas sebagai pasukan khusus, pemahaman yang baik tentang strategi bernegosiasi, pembagian peran dalam tim negosiasi, siapa teman koalisi (pendamping / penasehat) yang bisa mendukung, mengetahui kapan harus menyerang dan kapan harus berhenti,

mengetahui bagaimana menuangkan capaian-capaian dalam dokumen perjanjian.

### 1. Persiapan (Pra Negosiasi)

- Membangun hubungan kerjasama yang baik;
- Mengumpulkan dan menganalisa data dan fakta pendukung;
- Menentukan perwakilan untuk bernegosiasi;
- Merumuskan opsi-opsi tuntutan;
- Meminta bantuan ahli negosiasi untuk melatih tim negosiasi;
- Pembagian peran dalam tim negosiasi;
- Menentukan apakah butuh mediator atau tidak, jika butuh, siapa;
- Menyepakati aturan main.

### 2. Negosiasi dan Pengambilan Keputusan

- Penyampaian tuntutan;
- Mendengarkan jawaban pihak lawan;
- Meminta penjelasan atas jawaban pihak lawan;
- Menawarkan alternatif;
- Meminta pendapat ahli;
- Pertemuan terpisah (*kaukus meeting*);
- Merumuskan kesepakatan sementara / antara;
- Kesepakatan akhir atau jalan buntu;
- Memperkuat dokumen kesepakatan (materai, notaris, pengadilan).



## Hasil Negosiasi

Berdasarkan pilihan-pilihan bentuk negosiasi yang kita uraikan di atas, maka hasil akhir dari negosiasi dapat menguntungkan salah satu pihak, atau kedua belah pihak merasa diuntungkan dengan hasil yang diperoleh tersebut. Fase hasil negosiasi ini adalah fase dimana kesepakatan itu telah diperoleh dan bagaimana kesepakatan itu dituangkan.

Pada fase ini, ada beberapa tips yang dapat digunakan yaitu :

- Hasil negosiasi harus dituangkan dalam kesepakatan tertulis dan diberikan alas hukum seperti akta notaris;

Kesepakatan akhir harus dituangkan dalam bentuk tertulis, perhatikan betul dengan seksama penggunaan bahasa yang mungkin menjebak dan bahkan akan membuat hasil kesepakatan itu tidak implementatif. Setelah semua hal tersebut dapat dipastikan, maka kesepakatan ditandatangani oleh para negosiator, orang yang memiliki otoritas dari para pihak dan para saksi yang bisa berasal dari peninjau. Di Indonesia semua perjanjian hukum mesti dituangkan ke dalam akta notaris supaya menjadi alat bukti jika kelak di kemudian hari dapat digunakan.



- Ambil posisi drafting;

Banyak orang berfikir, posisi pencatat proses dan seorang yang ditugaskan untuk *mendrafting* sebuah kesepakatan dalam sebuah negosiasi adalah posisi administratif. Namun sesungguhnya posisi ini adalah salah satu posisi kunci yang dapat menyusupkan beberapa kata yang dapat mengaburkan hasil perjanjian, karena itu posisi ini perlu diambil untuk memastikan apa yang disepakati secara lisan, sama dengan apa yang dituliskan.

- Sebaiknya hasil negosiasi diketahui atau melibatkan pemerintah untuk bisa diimplementasikan;

Dalam kasus-kasus tertentu, utamanya terkait dengan agraria dan SDA, dibutuhkan sebuah keputusan pemerintah untuk mengakui hasil negosiasi. Keputusan ini akan menjamin adanya pengakuan jangka panjang agar hasil negosiasi ini bisa implementatif. Dalam sistem hukum Indonesia, meskipun hasil negosiasi adalah hukum tersendiri untuk para pihak, namun terdapat sejumlah keterbatasan yang itu berasal dari otoritas pemerintah misalnya batasan tidak melanggar hukum. Negosiasi kasus agraria dan SDA kerap kali membutuhkan keterlibatan pemerintah sejak awal karena dimensi publik dari kasus-kasus ini.

- Bentuk tim monitoring para pihak untuk implementasi hasil negosiasi.

Keberadaan tim monitoring dalam negosiasi kasus-kasus agraria dan SDA, seringkali selalu dibutuhkan. Tim monitoring ini dapat berasal dari para pihak dan pihak-pihak lain yang diminta untuk itu. Karena implementasi dari hasil negosiasi kasus-kasus ini sering memakan waktu yang lama, maka perlu direncanakan bagaimana membiayai monitoring ini. Sebaiknya para pihak melakukan *sharing* pembiayaan untuk menjaga independensi tim monitoring ini.

[www.scaleup.or.id](http://www.scaleup.or.id)

### Buletin Scale Up

Penanggung jawab : Harry Oktavian

Penasehat : DR. Iwan Tjitradjaja

Tim Redaksi : Harry Oktavian, Mu'ammam Hamid

### Hubungi kami :

Jalan Kenari No.15, Kel. Kampung Melayu

Kec. Sukajadi, Pekanbaru 28124 - Riau - Indonesia

Tel. +62-761-4883131. Email : [infoscaleup@yahoo.com](mailto:infoscaleup@yahoo.com)

Website : [www.scaleup.or.id](http://www.scaleup.or.id)