CARA-CARA PENYELESAIAN SENGKETA JUAL BELI BARANG SECARA INTERNASIONAL

Naek Siregar

ABSTRAK

Perdagangan internasional khususnya jual-beli barang internasional memegang peranan penting dalam proses pertumbuhan ekonomi selain mempengaruhi secara langsung dan tidak langsung terhadap jalannya perekonomian secara keseluruhan. Oleh karena itu negara-negara selalu berusaha melakukan perdagangan internasional. Jual beli barang internasional menimbulkan masalah-masalah hukum karena para pihak dalam kegiatan ini memiliki perbedaan dalam sistem hukum, sehingga menimbulkan persoalan mengenai hukum negara mana yang berlaku untuk kontrak antara mereka. Persoalan ini menjadi rumit menakala dalam pelaksanaan kontrak terjadi persengketaan, dan persengketaan ini harus diselesaikan dengan cara-cara penyelesaian sengketa internasional.

Kata Kunci: Penyelesaian Sengketa, Jual Beli Barang Internasional

A. PENDAHULUAN

Pesatnya perdagangan internasional dewasa ini karena hampir tidak ada lagi suatu negara yang betul-betul dapat memenuhi kebutuhannya dari hasil produksi negaranya sendiri. Adanya saling ketergantungan antara negara-negara, hal ini disebabkan karena adanya perbedaan dalam hal pemilikan sumber kekayaan alam dan kemajuan di bidang teknologi oleh masing-masing negara.

Di samping itu negara-negara melakukan perdagangan luar negeri, karena dapat diperoleh keuntungan-keuntungan antara lain sebagai berikut

- a. diperolehnya secara tidak langsung barang yang lebih baik dari pada barang tersebut dibuat di dalam negeri dengan sumber-sumber produksi yang sama. Dengan demikian keuntungan perdagangan luar negeri adalah untuk mendapatkan barang yang lebih baik dengan harga yang lebih murah dari pada barang tersebut diproduksi di dalam negeri;
- b. mendapat keuntungan untuk mendapatkan barang yang belum diproduksi di dalam negeri;
- c. mendapat devisa apabila barang yang terjual ke luar negeri tersebut merupakan barang yang biaya produksinya relatif lebih murah

di bandingkan dengan ongkos pembuatan barang itu di luar negeri.

Keuntungan lainnya perdagangan luar negeri, antara lain adalah: memperluas pasar bagi hasil produksi yang tidak dapat dinaikkan lagi penjualannya di luar negeri; dan mengimpor mesin-mesin industri yang lebih modern dan pengetahuan tehnik maupun manajemen yang lebih baik.

Perdagangan barang-barang dari suatu negara ke negara lain di luar batas-batas negara tersebut disebut dengan istilah perdagangan luar negeri. Perdagangan luar negeri atau perdagangan internasional baru bisa terjadi apabila antara kedua negara telah menjadi hubungan diplomatik. Hal ini sesuai dengan beberapa teori yang dikemukakan oleh para ahli perdagangan internasional, bahwa hubungan antara eksportir dan importir dapat berjalan lancar apabila antara negara pembeli dan penjual masing-masing memiliki hubungan diplomatik yang baik serta kesetabilan politik yang terjaga.

Menurut Peter Mahmud Marzuki salah satu bentuk perdagangan internasional adalah perdagangan barang secara internasional, atau menurut konvensi Perseikatan Bangsa-Bangsa mengenai kontrak-kontrak jual beli barang secara internasional (1980) (*UN Covention on Contracts for The International Sale of Goods (1980)*)

disebut sebagai jual beli barang secara internasional. Perdagangan barang secara internasional terjadi apabila suatu perusahaan di suatu negara memesan barang dari perusahaan di negara lain. Perusahaan yang memesan disebut sebagai pembeli sedangkan perusahaan yang memproduksi barang disebut penjual.

Jual beli barang secara internasional sudah diatur menurut ketentuan internasional. Adapun ketentuan-ketentuan internasional yang mengatur jual beli barang secara internasional antara lain adalah:

- a. *International Commercial Terms* (Incoterms), mengenai syarat-syarat (dan penjabarannya) bagi perdagangan internasional, yang pertama kali dihasilkan oleh *International Chamber of Commerce* (ICC) pada tahun 1936 (Incoterms 1936) dan telah mengalami enam kali penambahan dan perubahan, yaitu pada tahun 1953, 1967, 1976, 1980, tahun 1990. Perubahan terakhir pada tanggal 1 Januari tahun 2000, dan disebut *Incoterms 2000*.
- b. *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (*Uniform Customs*), yang mengatur tentang Cara-cara Pembayaran dalam Jual Beli Perusahaan/jual beli barang secara internasional, yang ditinjau kembali pada tahun 1962 dan 1974, terakhir direvisi pada tahun 1993 yang diterbitkan oleh ICC Publication No.500.

Di samping dua peraturan internasional tersebut di atas, terdapat dua konvensi yang diadakan di Den Haag dan diterima pada bulan April 1964 yaitu:

- a. *Convention Relating to a Uniform Law on The International Sale of Goods* (ULIS); dan
- b. *Convention Relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods* (ULFC).

Kedua Konvensi ini telah direvisi dan disempurnakan oleh *United Nation Commission on International Trade Law* (UNCITRAL), dan melalui Konferensi PBB yang diadakan di Vienna pada tanggal 10 Maret sampai dengan 11 April 1980 ditetapkan dengan nama Konvensi PBB mengenai Kontak-kontak Jual Beli barang Secara Internasional (1980) (*United Nation*

Convention for the International Sale of Goods (1980).CISG).

Konvensi ini bertujuan untuk meningkatkan *International Trade* atas dasar kesamaan derajat dan kemanfaatan bersama yang merupakan unsur yang penting dalam peningkatan hubungan persahabatan antara negara. Hal ini didasarkan atas pendapat bahwa pemberlakuan ketentuan-ketentuan seragam yang mengatur kontrak-kontrak *International sale of goods trade* dengan memperhatikan sistem-sistem sosial, ekonomi dan hukum yang berbeda, akan memberikan sumbangan terhadap penghapusan hambatan-hambatan hukum dalam *International trade* dan mendorong peningkatan *International trade*.

Konvensi ini sampai dengan bulan Februari 1994 telah diratifikasi dan diberlakukan di 37 negara, namun Indonesia hingga kini belum menjadi peserta konvensi.

Dalam Jual beli barang secara internasional, adakalanya para pihak terlibat dalam suatu perselisihan atau sengketa yang disebabkan oleh salah satu pihak (penjual/pembeli) tidak melaksanakan hak atau kewajiban atau tidak melaksanakan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati dalam kontrak, seperti dalam kasus tercemarnya 85.000 ton Crude Palm Oil (CPO) dengan solar yang diekspor oleh tiga perusahaan Indonesia (PT. PN, PT. Paknus, dan PT. TT) ke negara-negara Eropa, yaitu Belanda (6.500 ton), Inggris (1.500 ton), dan Italia (2.000 ton), sehingga ditahan di pelabuhan Rotterdam oleh Pemerintah Belanda.

Kasus tidak sesuai barang sebagaimana ditentukan dalam kontrak penjualan (baik mengenai kualitas maupun jumlah) yang dikirim eksportir Indonesia kepada importir di luar negeri, sering terjadi di Indonesia. Hal ini demikian sering komplain dari pihak importir. Apabila terjadi kasus demikian, bagaimanakah metode penyelesaian sengketa yang harus dilakukan?

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan diangkat dalam tulisan ini mengenai bagaimanakah cara-cara yang lazim digunakan dalam menyelesaikan sebuah sengketa jual beli barang secara internasional?. Untuk menjawabnya digunakan dua metode pendekatan yaitu metode normatif dan empiris. Sumber data sekunder mencakup bahan hukum primer, yaitu

bahan-bahan hukum yang mengikat yang terdiri atas: Konvensi PBB tentang Kontrak Jual beli Barang Internasional (1980), International Commercial Term (1990); KUH Perdata; Kontrak-kontrak Jual beli Barang Internasional; Bahan hukum sekunder, yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer antara lain buku-buku yang membahas tentang jual beli barang internasional/perdagangan internasional; dan Bahan hukum tersier, yakni bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder

Penelitian hukum empiris ini digunakan untuk mendapatkan jawaban langsung dilapangan yaitu terhadap pelaku-pelaku jual beli barang internasional (Eksportir dan Importir) guna mendapatkan data primer.

B. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Perdagangan Internasional

Istilah “perdagangan internasional” dalam bahas Inggrisnya adalah *International trade*. Kata *trade* dalam *Webster's New World Dictionary of American English* berarti *the buying and selling of commodities or the bartering of goods*. Sedangkan menurut *cambride International Dictionary of English* berarti *the activity of buying and selling, or exchanging goods and/or services between people or countries*. Adapun kata *international* berarti antar bangsa atau antar negara. Dengan demikian pengertian perdagangan internasional adalah pembelian dan penjualan barang dagangan atau pertukaran tentang barang-barang antar bansa atau antar negara; atau kegiatan menjual dan membeli, atau menukarkan barang-barang dan/atau jasa antar penduduk atau antar negara yang menlintasi batas-batas negara-negara.

Mengenai perdagangan internasional ini, Christopher Pass (*et al.*) memberikan pengertian sebagai berikut: *International trade* (perdagangan internasional) adalah pertukaran (*exchange*) barang dan jasa antar negara melalui ekspor dan impor.

Adapun mengenai ruang lingkup perdagangan internasional dapat dilihat di dalam *The UNCITRAL Model La on International Commercial Arbitration* yang diadopsi oleh Komisi PBB tentang Hukum Perdagangan

Internasional pada tanggal 21 Juni 1985. Di dalam model law tersebut ditentukan sebagai berikut:

the term commercial should be given a wide interpretation so as to cover matters arising from all relation of a commercial nature, wheter contractual or not. Relationships of a commercial nature include, but are not transaction for the supply or exchange of goods or services: distribution agreement; commercial representation or agency; factoring; leasing; construction of works; consulting; engineering; licensing; investment; financing; banking; insurance; exploitation agreement or concessing; joint venture and other forms of industrial or business so-operation; carriage of goods or passenger by air, sea, rail, or road.

Dari ketentuan di atas dapat diketahui bahwa ruang lingkup perdagangan internasional mencakup transaksi perdagangan untuk mensuplai atau menukarkan barang-barang dan jasa-jasa; perwakilan dagang atau keagenan, faktoring, leasing, lisensi, perbankan, joint venture, asuransi, pengangkutan barang atau penumpang melalui udara, laut, kereta api dan jalan raya.

Sedangkan menurut Peter Mahmud Marzuki, perdagangan internasional meliputi perdagangan barang secara internasional (*International sale of goods*), perdagangan jasa, lisensi/franchise, investasi, dan joint venture internasional.

Dari beberapa uraian di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli barang secara internasional merupakan bagian dari perdagangan internasional. dan berkaitan dengan penulisan di sini akan lebih beratkan pada pengkajian mengenai jual beli barang internasional.

Pengaturan Perdagangan Internasional

Ketentuan internasional yang mengatur perdagangan internasional dapat dibedakan antar ketentuan internasional yang dihasilkan oleh organisasi non pemerintahan dan yang dihasilkan oleh Komisi PBB. Ketentuan internasional yang dihasilkan oleh organisasi non pemerintahan, yakni *International Chamber of Commerce/ICC* antara lain sebagai berikut:

International Commercial Term (Incoterms); mengenai syarat-syarat dan penjabarannya bagi perdagangan internasional yang pertama kali dihasilkan oleh *International Chamber of Commerce (ICC)* pada tahun 1936 (Incoterms 1936); dan telah mengalami lima kali penambahan perubahan, yaitu pada tahun 1953, 1967, 1976, 1980 dan 1990 (Incoterms 1990). Perubahan terakhir pada tanggal 1 Januari 2000, dan disebut Incoterms 2000.

Uniform Custom and Practice for Documentary Credits (Uniform Customs); yang mengatur tentang cara-cara pembayaran dalam perdagangan internasional yang ditinjau kembali pada tahun 1962 dan 1974, dan yang terakhir direvisi pada tahun 1993 (ICC Publication No.500).

Sedangkan ketentuan internasional yang mengatur perdagangan internasional yang dihasilkan oleh Komisi PBB tentang Hukum Perdagangan Internasional, antara lain:

Konvensi PBB mengenai Kontrak-kontrak Jual Beli Barang Internasional Tahun 1980 (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1980. CISG 1980*). Konvensi ini hanya mengatur tentang formasi kontrak jual beli dan hak serta kewajiban penjual dan pembeli yang timbul dari kontrak, dan tidak mencakup tentang keabsahan kontrak atau suatu ketentuan atau cara pemakaian dari kontrak tersebut, serta tidak mencakup akibat yang ditimbulkan oleh kontrak terhadap pemilikan atas barang yang dijual.

The UNICITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, yang diterima oleh Komisi PBB tentang Hukum Perdagangan Internasional pada tanggal 21 Juni 1985.

Para Pihak dalam Jual Beli Barang Internasional

Menurut hukum nasional Indonesia dalam jual beli barang internasional maka yang menjadi subyek dalam jual beli barang internasional adalah orang perorangan dan badan usaha yang bergerak dalam bidang ekspor-impor, yang dalam hal ini adalah eksportir dan importir. Hal ini dapat dilihat di dalam Keputusan Menperindag No. 23/MPP/

Kep/1/1998 tentang Lembaga-lembaga Usaha Perdagangan, bahwa Eksportir adalah "orang perorangan atau badan hukum yang melakukan perdagangan dengan cara mengeluarkan barang atau jasa dari dalam ke luar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku" (Pasal 1 ke 4).

Berdasarkan pada ketentuan ini, maka ada eksportir yang merupakan badan hukum yaitu perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas atau Koperasi; dan ada pula eksportir orang perorangan atau berbentuk perusahaan yang tidak berbadan hukum seperti CV dan Firma.

Mengenai eksportir ini selanjutnya berdasarkan pada Kep. Menteri No.558/MPP/Kep/12/1998 Pasal 2 Ayat (1) ditentukan bahwa ekspor dapat dilakukan oleh setiap perusahaan atau perorangan yang telah memiliki:

- a. Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP)/ Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)
- b. Ijin Usaha dari Departemen Teknis/Lembaga Pemerintahan Non Departemen berdasarkan peraturan Perundang-undangan yang berlaku; dan
- c. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Penyelesaian Sengketa Internasional

Jual beli barang internasional dalam pelaksanaannya tidak selalu berjalan mulus walaupun para pihak menghendaki kontrak dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya, misalnya pihak penjual tidak memenuhi kewajibannya kepada pembeli seperti keterlambatan pengiriman barang, kualitas barang yang tidak sesuai dengan kontrak, jumlah barang yang kurang, dan lain-lain. Hal demikian dapat menimbulkan persengketaan di antara mereka.

Sengketa perdagangan demikian perlu diselesaikan di antara mereka. Untuk mengetahui forum peradilan yang bagaimana yang akan digunakan para pihak untuk menyelesaikan persengketaan perdagangan tersebut, pertamanya para pihak akan melihat kontrak perdagangan yang dibuat antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir). Apakah kontrak jual beli tersebut memuat klausula penyelesaian sengketa, bagaimana cara penyelesaiannya, apakah melalui arbitrase, memberlakukan ketentuan CISG, melalui pengadilan, perundingan, dan konsiliasi. Mengenai

cara-cara penyelesaian sengketa ini, terdapat beberapa jenis:

Penyelesaian Sengketa Jual Beli Barang Internasional Menurut Konvensi CISG

Cara penyelesaian pelanggaran kontrak yang dilakukan oleh penjual diatur dalam Konvensi CISG yang menentukan, bahwa apabila penjual lalai untuk melaksanakan suatu kewajiban dalam kontrak atau konvensi ini, maka pembeli dapat melaksanakan hak sebagaimana dalam Pasal 46-52, dan mengajukan tuntutan atas kerugian sebagaimana diatur dalam Pasal 74-77 Konvensi ini. Sedangkan cara penyelesaian pelanggaran kontrak oleh pembeli ditentukan dalam Pasal 61 Konvensi CISG yang menentukan, bahwa apabila pembeli gagal untuk melaksanakan kewajiban sesuai dengan kontrak atau Konvensi, maka penjual dapat melaksanakan hak-hak yang ditentukan dalam Pasal 62-46, 65, dan mengajukan tuntutan atas kerugian sebagaimana ditentukan dalam Pasal 74-77 Konvensi.

Penyelesaian Sengketa Jual Beli Barang Internasional Melalui Arbitrase

Arbitrase, ialah suatu cara penyelesaian sengketa dengan suatu putusan yang mempunyai kekuatan yang pasti dan tetap, berdasarkan hukum atau dengan persetujuan para pihak berdasarkan keadilan dan keputusan.

Arbitrase komersial (internasional) oleh Henry Campbell Blacj didefinisikan sebagai:

the reference of dispute to an impartial (third) person chosen by the parties to the dispute who agree in advance to abide by the arbitrator's award issued after a hearing at which both parties have an opportunity to be heard.

Sedangkan menurut UU No.30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Pasal 1 ke 1 arbitrase didefinisikan sebagai:

“cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa”

Suatu penyelesaian sengketa dagang internasional melalui arbitrase dapat dilakukan, apabila di dalam kontrak/perjanjian mengenai perdagangan tersebut dimuat suatu klausula arbitrase, atau adanya perjanjian arbitrase yang menyertai perjanjian pokoknya.

Untuk menyelesaikan sengketa-sengketa melalui badan arbitrase, maka hukum yang akan diberlakukan oleh dewan arbitrase pertama-tama adalah hukum yang dipilih oleh para pihak sebagaimana tertulis dalam klausula tambahan dokumen perjanjian/kontrak. Dan apabila tidak ada hukum yang ditegaskan oleh para pihak, maka hukum yang akan diberlakukan adalah hukum di mana perjanjian atau kontrak dibuat, atau hal-hal lainnya yang memberikan petunjuk tentang hukum yang akan dipakai. Namun demikian pemakaian hukum negara dari salah satu pihak ini kemungkinan tidak disetujui oleh pihak lainnya. Guna menghindari hal demikian, maka para pihak dalam kontrak dagang internasional menyetujui untuk memakai ketentuan-ketentuan hukum kebiasaan atau berdasarkan praktek-praktek perdagangan internasional yang sudah umum dipakai atau disebut juga dengan *Lex Mercatoria*.

Penyelesaian Sengketa Jual Beli Barang Internasional Berdasarkan Pilihan Hukum

Penyelesaian sengketa berdasarkan pilihan hukum terbagi ke dalam dua jenis yaitu:

- a. pilihan hukum secara tegas Apabila dalam suatu kontrak jual beli barang internasional terdapat suatu klausula yang secara tegas menunjuk hukum negara tertentu, dan dalam pelaksanaan kontrak terjadi perselisihan/sengketa, maka teoritis sengketa tersebut akan diselesaikan menurut hukum dari negara yang secara tegas dinyatakan dalam kontrak antar mereka.
- b. pilihan hukum secara diam-diam. Apabila dalam suatu kontrak disiratkan adanya pilihan hukum secara diam-diam, maka hukum mana yang akan digunakan dalam penyelesaian sengketa tersebut adalah hukum yang secara diam-diam dipilih oleh para pihak.
- c. Penyelesaian sengketa jual beli barang internasional berdasarkan pilihan hukum dengan *Lex Mercatoria*. Di dalam kontrak dagang internasional, pilihan hukum tidak hanya kepada salah satu hukum negara

tertentu, tetapi dapat juga tidak mengacu kepada salah satu hukum negara tertentu, yaitu apa yang disebut sebagai *lex mercatoria*.

Lex Mercatoria dapat dikatakan pula bahwa prinsip-prinsip dan kebiasaan-kebiasaan yang diterima secara umum dalam praktek perdagangan intern tanpa merujuk kepada suatu sistem hukum nasional tertentu. Dengan demikian *lex mercatoria* merupakan suatu norma yang bersifat otonom, suatu norma yang berlaku di kalangan masyarakat bisnis.

Walaupun konsep *lex mercatoria* masih mengandung kontroversi (apakah benar-benar merupakan hukum), bagi para pendukung *lex mercatoria* merupakan hukum yang eksis dan diakui sebagai sistem norma yang otonom oleh masyarakat bisnis dan kekuasaan negara.

Penyelesaian Sengketa Jual Beli Barang Apabila Tidak Ada Pilihan Hukum

Untuk menemukan hukum yang harus berlaku apabila dalam suatu kontrak para pihak tidak melakukan pilihan hukum, maka dalam hubungan ini terdapat berbagai pendirian dan berbagai teori-teori. Teori-teori tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

Lex Loci Contractus: menurut teori ini, bahwa hukum yang berlaku adalah hukum dari tempat di mana kontrak ini dibuat. Jadi tempat dibuatnya suatu kontrak adalah faktor yang penting untuk menentukan hukum yang berlaku. Di mana suatu kontrak dibuat, hukum dari negara itulah yang dipakai.

Lex Loci Solutionis: yaitu suatu teori yang berpendapat bahwa hukum dari tempat di mana perjanjian dilaksanakan. Jadi bukan tempat di mana kontraknya ditandatangani, tetapi tempat di mana kontrak itu dilaksanakan yang menentukan.

Teori *The Proper Law of The Contract*: Teori ini di Inggris dikenal dengan nama "hukum yang sewajarnya". Menurut teori ini kita harus mencari hukum dari negara dengan mana kontrak bersangkutan memiliki apa yang dinamakan "*the most real connection*". Hal ini dapat dilakukan dengan cara: (1) melokalisir kontrak bersangkutan; (2) mencari titik berat dari perjanjian tersebut; atau dengan kata lain mencari titik-titik taut tertentu sekitar kontrak. Berdasarkan hal ini kita dapat

menentukan hukum dari negara mana yang harus dipergunakan.

The Most Characteristic Connection Theory (Titik Taut yang Paling Karakteristik); menurut teori ini sistem hukum yang seyogyanya menjadi "*the proper law of contract*" adalah sistem hukum dari pihak yang dianggap memberikan prestasi yang khas dalam suatu jenis kontrak tertentu. Jadi di sini titik tau untuk menentukan hukum yang harus dipergunakan adalah melihat pihak mana yang paling karakteristik memberikan prestasi dalam suatu kontrak, terutama untuk kontrak-kontrak perdagangan.

Faktor-faktor Penyebab Timbulnya Sengketa Jual Beli Barang Internasional

Secara teoritis, pelanggaran oleh satu pihak (baik penjual atau pembeli) terhadap klausula pokok dalam kontrak jual-beli barang internasional yang sudah disetujui oleh kedua belah pihak, merupakan pelanggaran terhadap kontrak. Hal ini dapat berakibat satu pihak dapat melakukan klaim atau tuntutan terhadap pihak lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dan kasus, diketahui bahwa dalam praktek beberapa faktor yang menyebabkan timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional dan dianggap sebagai pelanggaran kontrak serta berakibat timbulnya komplain dari pihak pembeli adalah sebagai berikut:

- a. jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan (kontrak jual-beli);
- b. kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak;
- c. barang yang dikirim karena sesuatu hal ada yang rusak;
- d. keterlambatan dalam pengiriman yang tidak dikonfirmasi kepada pembeli; dan
- e. barang terkontaminasi dengan zat-zat lain.

Sebagai bahan perbandingan, hal-hal yang dianggap sebagai faktor penyebab pelanggaran kontrak jual-beli barang internasional oleh penjual di dalam CISG adalah:

- a. penjual gagal melaksanakan salah satu kewajiban berdasarkan kontrak dan merupakan suatu pelanggaran mendasar terhadap kontrak;
- b. apabila barang tidak sesuai dengan kontrak;
- c. tidak tepat waktu dalam penyerahan barang;

- d. keterlambatan penyerahan barang dalam jangka waktu tambahan yang ditetapkan oleh pembeli;
- e. apabila penjual menyerahkan hanya sebagian dari barang-barang yang telah ditetapkan dalam kontrak;
- f. apabila penjual gagal menyerahkan barang secara lengkap dan meruakan pelanggaran kontrak yang mendasar.

Apabila faktor-faktor penyebab timbulnya sengketa dalam jual-beli barang internasional dalam prakteknya tersebut di atas kita bandingkan dengan ketuntuan pelanggaran kontrak yang diatur dalam CISG, maka dalam beberapa hal ada persamaan dan perbedaan. Adapun persamaannya adalah: jumlah barang yang dikirim tidak sesuai dengan pesanan (kontrak jual-beli); kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak; keterlambatan dalam pengiriman yang tidak dikonfirmasi kepada pembeli.

Sedangkan perbedaannya, di dalam CISG hal-hal tersebut di bawah ini tidak diatur dan dipandang sebagai pelanggaran kontrak, yaitu: barang yang terkirim karena sesuatu hal ada yang rusak; barang terkontaminasi dengan zat-zat lain;

Dengan demikian kedua hal tersebut di atas dapat dipandang sebagai perluasan faktor penyebab pelanggaran kontrak jual beli barang internasional.

Alternatif Penyelesaian Sengketa Jual Beli Barang Internasional

Adapun mengenai cara penyelesaian sengketa yang disebabkan oleh faktor-faktor sebagaimana tersebut di atas, telah dituliskan dalam tinjauan pustaka, maka cara-cara penyelesaian sengketa tersebut pada intinya dilakukan melalui perundingan (*negotiation*) dan konsiliasi atau mediasi.

Perundingan antara penjual dan pembeli untuk menyelesaikan sengketa yang timbul dari pelaksanaan kontrak oleh faktor-faktor tersebut di atas dilakukan melalui telepon, tanpa harus bertemu muka di salah satu tempat. Apabila dalam perundingan tersebut dicapai kesepakatan, maka penjual akan memenuhi kewajiban yang telah disepakatinya melalui perundingan tersebut.

Konsiliasi dilakukan apabila sengketa antara penjual dan pembeli berkaitan dengan mutu/

kualitas barang. Untuk menyelesaikan sengketa ini penjual akan meminta bantuan dari pihak ketiga yang berupa lembaga (instansi) yang berada di negara importir. Lembaga tersebut berupa surveyor yang independen untuk meneliti apakah barang yang dikirim tersebut benar tidak sesuai dengan kontrak sebagaimana yang dikompromikan oleh pembeli. Apabila surveyor berpendapat bahwa barang yang dikirim tersebut memang kualitasnya kurang sesuai dengan apa yang dicantumkan dalam kontrak, maka penjual akan merundingkan kembali mengenai harganya dengan pembeli. Apabila penjual dan pembeli sepakat mengenai harganya, maka jual beli berlanjut.

Dengan demikian menurut penulis, penyelesaian melalui perundingan dan konsiliasi ini lebih menguntungkan dari pada melalui forum pengadilan, dengan alasan sebagai berikut:

- a. perundingan dapat dilakukan melalui percakapan telepon, tanpa salah satu pihak datang ke tempat pembeli atau penjual;
- b. sengketa dapat diselesaikan pada waktu yang relatif singkat;
- c. menghemat biaya. Eksportir tidak mengeluarkan biaya untuk membayar arbiter, pengadilan, ongkos re-ekspor, membayar klaim dan lainnya;
- d. hubungan dagang dengan relasi di luar tetap terjaga dan dapat berlanjut.

Bagaimana kedua cara penyelesaian tersebut di atas apabila dibandingkan dengan cara penyelesaian melalui negosiasi dan mediasi yang dikenal dalam *Alternative Dispute Resolution* (ADR)?

Sebelum menguraikan hal tersebut, akan diuraikan terlebih dahulu alasan-alasan para pihak memilih negosiasi dan mediasi dalam menyelesaikan sengketa bisnis daripada penyelesaian sengketa melalui lembaga pengadilan, yaitu disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut:

- a. Penyelesaian sengketa "lambat" yang antara lain disebabkan oleh penyelesaian perkara melalui proses litigasi pada umumnya lambat atau *waste of time*; hal di atas (poin pertama) mengakibatkan proses pemeriksaan bersifat sangat formal (*formalistic*) dan sangat teknis (*technicaly*); arus perkara makin deras sehingga pengadilan dijejali dengan beban yang terlampaui banyak. (*overloaded*)

- b. biaya perkara “mahal”; Semua pihak menganggap biaya perkara sangat mahal, apalagi jika dikaitkan dengan lamanya penyelesaian. Makin lama penyelesaian mengakibatkan makin tinggi biaya yang harus dikeluarkan, seperti biaya resmi dan upah pengacara yang harus ditanggung. Melihat kenyataan biaya perkara yang mahal membuat orang berperkara di pengadilan menjadi lumpuh dan terkuras segala sumber daya. Waktu, dan pikiran.
- c. peradilan tidak tanggap (*unresponsive*); Berdasarkan kenyataan, pengalaman, dan pengamatan bahwa pengadilan kurang tanggap dan tidak responsif dalam bentuk perilaku. Adapun kekurangan tanggapan tersebut berupa: pengadilan kurang tanggap membela dan melindungi kepentingan umum serta sering mengabaikan perlindungan umum dan kebutuhan masyarakat; pengadilan dianggap sering berlaku tidak adil atau *unfair*. Hal ini didasarkan pada alasan bahwa pengadilan dalam memberikan kesempatan serta keleluasaan pelayanan hanya kepada lembaga besar dan orang kaya.
- d. putusan pengadilan tidak menyelesaikan masalah; Berdasarkan kenyataan, putusan pengadilan tidak mampu memberikan penyelesaian yang memuaskan kepada para pihak. Putusan pengadilan tidak mampu memberi kedamaian dan ketentraman kepada pihak-pihak yang berperkara. Hal ini antara lain disebabkan oleh salah satu pihak pasti menang dan pihak lain pasti kalah (*win-lose*); keadaan kalah menang dalam berperkara tidak pernah membawa kedamaian, tetapi menumbuhkan bibit dendam dan perumusuhan serta kebencian; putusan pengadilan membingungkan;
- e. Putusan pengadilan sering tidak memberi kepastian hukum (*uncertainly*) dan tidak bisa diprediksi (*unpredictable*)
- f. Kemampuan para hakim bersifat “generalis”. Para hakim dianggap hanya memiliki pengetahuan yang sangat terbatas. Ilmu pengetahuan yang mereka miliki hanya di bidang hukum. Di luar itu pengetahuan mereka hanya bersifat umum. Memperhatikan para hakim hanya manusia generalis, sangat mustahil mereka mampu menyelesaikan

sengketa yang mengandung kompleksitas dalam berbagai bidang.

Di bawah ini diuraikan mengenai cara penyelesaian sengketa bisnis melalui negosiasi, mediasi dan konsiliasi dalam ADR.

Negosiasi; Negosiasi merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun yang berbeda. Negosiasi merupakan sarana bagi pihak-pihak yang bersengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa keterlibatan pihak ketiga sebagai penengah, baik yang tidak berwenang mengambil keputusan (mediasi) maupun berwenang (arbitrase dan litigasi).

Adapun mengenai teknik melakukan negosiasi, di dalam masyarakat dikenal ada 5, yaitu: a) Teknik negosiasi kompetitif; diartikan sebagai negosiasi yang bersifat alot karena unsur-unsur yang menjadi ciri negosiasi kompetitif adalah sebagai berikut; b) mengajukan permintaan awal yang tinggi di awal negosiasi; (c) menjaga tuntutan agar tetap tinggi sepanjang proses negosiasi berlangsung; (d) Konsesi yang diberikan sangat langka atau terbatas. (e) secara psikologis, perunding yang menggunakan teknik ini menganggap prunding lain sebagai musuh atau lawan. Menggunakan cara-cara yang berlebihan dan melemparkan tuduhan-tuduhan dengan tujuan menciptakan ketegangan dan tekanan terhadap pihak lawan

Teknik ini digunakan biasanya oleh negotiator yang kurang atau tidak memiliki data-data yang baik dan akurat .

Teknik negosiasi kooperatif; Teknik ini menganggap pihak negosiasi lawan (*opposing party*) bukan sebagai musuh, melainkan sebagai mitra untuk mencari *common ground*. Para pihak berkomunikasi untuk menjajagi kepentingan, nilai-nilai bersama, dan bekerjasama. Hal ini yang dituju oleh seorang negosiasi adalah penyelesaian sengketa yang adil berdasarkan analisis yang objektif dan atas fakta hukum yang jelas.

Teknik negosiasi lunak dan keras; Teknik negosiasi lunak menempatkan pentingnya hubungan baik antar pihak. Teknik ini menekankan pada corak negosiasi yang mengandung resiko

lahirnya kesepakatan yang bersifat semu serta menghasilkan pola "menang-kalah". Penggunaan teknik ini mengandung resiko menakala perunding lunak menghadapi seseorang yang menggunakan teknik keras. Perundingan keras dalam menghadapi perunding-perunding lunak bersifat sangat dominan. Perundingan keras di satu pihak akan berusaha memberikan konsesi dan menggunakan ancaman. Di lain pihak, perundingan lunak akan memberikan konsesi untuk sekedar mencegah konfrontasi dan bersikeras untuk mencapai kesepakatan. Proses negosiasi seperti ini akan menguntungkan pihak perunding yang bersifat keras serta menghasilkan kesepakatan yang berpola menang atau kalah.

Teknik negosiasi *interest based*; Sebagai tanggapan atas kategori keras lunak, *Harvard Project* mengembangkan teknik yang disebut *interest based negotiation* atau *principled negotiation*. Teknik ini merupakan jalan tengah yang ditawarkan atas pertentangan teknik keras lunak. Teknik ini dipilih karena pemilihan teknik keras berpotensi menemui jalan kebuntuan dalam negosiasi, terlebih apabila bertemu dengan dedama perunding yang bersifat keras, sedangkan perunding lunak berpotensi sebagai pecundang.

Mediasi

Nolan Haley mendefinisikan mediasi sebagai berikut:

A short term structured task oriented, participatory invention process. Disputing parties work with a neutral third process. Disputing parties work with a neutral third party, the mediator, to reach a mutually acceptable agreement".

Kovach, memberikan definisi mediasi sebagai: *facilitated negotiation. It process by which a neutral third party, the mediator, assist disputing parties in reaching a mutually satisfaction solution.*

Dari rumusan di atas tampak bahwa pengertian tentang mediasi mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

- mediasi adalah sebuah proses penyelesaian sengketa berdasarkan perundingan.
- mediator terlibat dan diterima oleh para pihak yang bersengketa di dalam perundingan.

- mediator bertugas membantu para pihak yang bersengketa untuk mencari penyelesaian.
- Mediator tidak mempunyai kewenangan membuat keputusan selama perundingan berlangsung.

Tujuan mediasi adalah untuk mencapai atau menghasilkan kesepakatan yang dapat diterima pihak-pihak yang bersengketa guna mengakhiri sengketa. Jadi unsur utama dalam penyelesaian sengketa melalui mediasi adalah adanya pihak ketiga yang ditunjuk dan disetujui oleh pihak-pihak yang bersengketa yang disebut sebagai mediator. Mediator pada mediasi menurut Raiffa, memiliki peran yang terlemah hingga sisi peran yang terkuat.

Konsiliasi

Konsiliasi adalah salah satu cara untuk menyelesaikan sengketa di bidang perdagangan di samping cara-cara lainnya. Tujunnya adalah untuk mencapai suatu perdamaian secara baik dengan benatuan dari pihak ketiga yang berdiri di luar para pihak. Bantuan dari pihak ketiga ini dapat berupa *independent person* atau *institution*.

Adapun manfaat dari konsiliasi menurut Sudargo Gautama adalah:

- sebagai salah satu cara penyelesaian sengketa yang cepat, murah dan dapat memberikan kepastian dalam eaktu singkat, **apabila** dibandingkan dengan penyelesaian lewat pengadilan yang akan memakan waktu terlalu lama, ongkos yang besar dan hasilnya tidak pasti;
- hubungan antara para pihak dengan cara perdamaian dapat terpelihara dengan baik.

Dari uraian di atas nyatalah bahwa dalam jual beli barang internasional yang didasarkan pada kontrak, baik di dalam kontrak jual beli barang internasional tersebut terdapat klausula penyelesaian sengketa atau tidak, maka apabila terjadi perselisihan/sengketa dalam pelaksanaan kontrak yang disebabkan oleh faktor-faktor tersebut di atas, secara praktis penyelesaiannya dilakukan melalui perundingan dan konsiliasi/ mediasi yang hasilnya diusahakan untuk tidak merugikan bagi kedua belah pihak. Belum pernah sama sekali para pihak (baik penjual/eksportir

maupun pembeli yang menjadi sampel penelitian) menyelesaikan perselisihan tersebut melalui forum peradilan, baik melalui arbitrase atau pengadilan.

C. PENUTUP

Kesimpulan yang dapat dikemukakan dari pembahasan di atas ialah:

- a. faktor-faktor yang sering menimbulkan sengketa (komplain) dalam praktek jual beli barang internasional antara lain disebabkan oleh: Kuantitas barang tidak sesuai dengan kontrak (kurang); Kualitas barang tidak sesuai dengan kontrak; Barang yang dikirim ada yang rusak; Keterlambatan dalam pengiriman barang; Barang komoditas terkontaminasi dengan zat lain
- b. bahwa dalam jual beli barang internasional yang didasarkan pada kontrak, baik di dalam kontrak tersebut terdapat klausula penyelesaian sengketa atau tidak, secara praktis jika terjadi perselisihan/sengketa dalam jual beli barang internasional yang disebabkan faktor-faktor tertentu yang dirumuskan dalam kontrak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui perundingan dan konsiliasi/mediasi yang hasilnya diusahakan untuk tidak merugikan bagi kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

Adhibroto, Soepriyo, 1987. *Letter of Credit dalam Teori dan Praktek*. Dahara Prize, Semarang.

Adofl, Huala, 1997. *Hukum ekonomi Internasional*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

--- Adofl, Huala dan A. Chandrawulan, 1995. *Masalah-masalah Hk dl Perdagangan Internasional*. Rajawali Pers, Jakarta.

Amir, MA, 1986. *Ekspor Impor, Teori dan Penerapannya*. PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.

Anwar, Khairul, 1999. *Hukum Perdagangan Internasional*. CV. Novindo Pustaka Mandiri, Jakarta.

Cambride University Press, 1995. *Cambrige International Dictionary of English*.

Gautama, Sudargo, 1997. *Hukum Dagang Internasional*. Alumni, Bandung.

Gow Giok Song, 1965. *Hukum Perdata Internasional Indonesia, Jilid II (Bagian Keempat)*. PT. Kinta, Jakarta.

Kusumaatmadja, Muctar, 1990. *Pengantar Hukum Internasional, Buku I Bagian Umum*. Binacipta, Bandung.

Mahmud Marzuki, Peter (tt). *Hukum Perdagangan Internasional (Suatu Pengantar)*, tidak dipublikasikan.

Muhammad, Abdulkadir, 1995. *Pengantar Hukum Perdagangan Indonesia*. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

Raiffa, Howard, 1982. *The Art and Science of Negoriation*. Harvard University Press. Massachusetts.

Soekanto, Soerjono dan Mamudji, Sri, 1990. *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*. CV. Rajawali.

Dokumen Perserikatan Bangsa-Bangsa A/CN.9/301. Konvensi Perserikatan Bangsa-Bangsa Mengenai Kontrak-Kontrak Jual Beli Barang Internasional (1980) (*United Nation Convention on Contranst for The International Sale od Goods*).

International Chamber of Commerce: New Rules of Conciliation and Arbitration.

UU No.30 Tahun 1999, tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian.