

346-02
WHD
P

UPT-PUSTAK-UNDIP
No. Ref: 2/35/KI/FA
24-5-1997

PENYELESAIAN SENGKETA DALAM PERJANJIAN
KONTRAK DAGANG INTERNASIONAL
DALAM PRAKTEK

O l e h :
HERNI WIDANARTI, S.H
NIP . 131 835 922

FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG

Januari 1997

PENYELESAIAN SENGKETA DALAM PERJANJIAN KONTRAK DAGANG
INTERNASIONAL DALAM PRAKTEK

Pendahuluan

Suatu kontrak pada dasarnya adalah suatu dokumen tertulis yang memuat keinginan-keinginan komersialnya, dan bagaimana pihak-pihaknya diuntungkan, dilindungi, atau dibatasi tanggung jawabnya dalam mencapai tujuan-tujuan tersebut. Di negara-negara berkembang, terutama di Asia yang lebih mendasarkan hubungan dagang atas dasar kepercayaan, bentuk kontrak tertulis yang terperinci sekali sebagai refleksi dari keinginan-keinginan komersial mereka adalah suatu hal yang baru dan merupakan suatu proses perubahan budaya.

Hubungan mereka dengan pengusaha-pengusaha maju mengharuskan mereka untuk mengambil sikap yang sama dengan pengusaha negara yang maju, yaitu melindungi kepentingan-kepentingannya dalam bentuk kontrak tertulis yang terperinci. Dalam hubungannya dengan transaksi bisnis Internasional, penyusunan kontrak harus pula mengetahui regulasi atau undang-undang negara dimana kontrak itu akan dilaksanakan. Dalam pembuatan kontrak harus berdasarkan prinsip-prinsip dasar yaitu :

1. Penggunaan istilah
2. Prinsip kebebasan berkontrak
3. Prinsip pengeluaran dan penerimaan
4. Itikad baik
5. Peralihan resiko
6. Pembayaran
7. Ganti kerugian
8. Keadaan darurat
9. Wanprestasi
10. Pemutusan kontrak
11. Pilihan Hukum
12. Penyelesaian sengketa

Meskipun didalam pembuatan kontrak telah disepakati prinsip-prinsip dasar tersebut, namun demikian pandangan para pembuat kontrak (pengusaha) terhadap kontrak adalah tidak selalu menganggap kontrak tersebut sebagai dokumen. Dalam beberapa hal mereka masih beranggapan bahwa suatu kontrak adalah simbol dari suatu kerjasama. oleh karenanya walaupun mereka menandatangani satu kontrak yang terperinci, mereka tidak selalu memperhatikan isinya, sampai suatu perselisihan terjadi.

Permasalahan

Dari penjelasan tersebut diatas, dan juga berdasarkan penemuan Sosiolog Steward Macualy dalam penelitiannya dalam bidang kontrak. Selama ini Contract selalu diikuti dengan kontraktual Relations. Dalam penemuan Steward Macauly Contract tidak selalu diikuti Contractual Relations (Contract-non Contractual Relations). Banyak melihat kenyataan tersebut, penulis ingin mengkaji lebih jauh, mengapa perilaku para pelaku bisnis (pengusaha) itu demikian ?, khususnya dalam penyelesaian sengketa kontrak dagang internasional.

Pembahasan

A. Prinsip-prinsip Dasar

Dalam kontrak dagang internasional terdapat beberapa prinsip dasar yang lazim dan harus mendapat perhatian. Untuk beberapa hal ketentuan Internasional mengatur mengenai prinsip-prinsip dasar tersebut. Namun demikian tidak jarang ketentuan Internasional menunjuk kepada hukum nasional mengenai berlakunya prinsip prinsip dasar tersebut :

1. Penggunaan Istilah.

Penyusunan kontrak yang baik akan sangat berhati-hati dalam menggunakan istilah. Dalam kontrak yang kompleks dan beraspek transnasional, istilah-istilah sebaiknya diberikan pengertiannya atau definisinya, atau dibuat referensi kepada ketentuan-ketentuan tertentu dan hukum tertulis.

2. Prinsip kebebasan berkontrak.

Menurut Convention on International sale of goods, syahnya suatu kontrak diserahkan kepada hukum domestik yang berlaku (Art.4 (2b)). Bagi kita di Indonesia syahnya suatu kontrak didasarkan kepada pasal 1320 KUH Perdata, yaitu adanya kepastian para pihak yang menandatangani kontrak . keugensi hal tertentu, kesepakatan dan perbuatan yang diperjanjikan tersebut tidak melanggar hukum. Ini menunjukkan bahwa kebebasan berkontrak bukan tanpa batas.

3. Prinsip penawaran dan penerimaan.

Prinsip ini lebih dikenal dalam hukum kita sebagai " persesuaian ehendak " diantara pihak.

4. Itikad Baik.

Prinsip ini terkandung dalam perjanjian dan kiranya dianut dalam setiap sistem hukum. Pihak yang melakukan suatu tindakan atau perbuatan dengan dasar itikad baik, walaupun tidak disebutkan dalam perjanjian yang bersangkutan, dapat meyakini bahwa tindakanya tersebut akan dilindungi oleh hukum.

5. Peralihan Resiko.

Pasal 4 (2b) dari Convention on in International menentukan bahwa hukum nasionallah yang menetapkan kapan hak milik beralih dalam penjualan barang-barang apakah setelah kontrak ditanda tangani, atau setelah barang dikirimkan atau berdasarkan suatu perbuatan hukum tertentu. Peraluhan resiko menjadi lebih penting lagi berkenaan dengan pembelian barang-barang dalam transit.

6. Pembayaran.
Klausula pembayaran perlu mendapat perhatian yang seksama, khususnya bagi eksportir, eksportir harus memilih dengan tepat metode pembayaran yang melindungi kepentingannya.
7. Ganti kerugian.
Prinsip ganti kerugian dalam perjanjian selalu hadir dalam setiap sistem hukum. Setiap pihak yang dirugikan berhak untuk menuntut ganti rugi atas tidak dipenuhinya atau dilanggarnya atau diabaikannya suatu ketentuan dalam perjanjian oleh pihak lainnya.
8. Keadaan Darurat.
Hampir semua perjanjian dagang internasional mencantumkan klausula keadaan darurat. Dalam praktek, perubahan kebijaksanaan pemerintah tidak jarang dimasukan pula sebagai suatu keadaan darurat.
9. Wanprestasi.
Didalam suatu kontrak, perlu dicantumkan ketentuan mengenai wanprestasi. Jika salah satu pihak tidak dapat memenuhi isi kontrak, maka pihak lainnya mempunyai hak untuk memberikan peringatan dan tenggang waktu tertentu agar pihak satunya dapat memenuhi kewajibanya.
10. Pemutusan Kontrak.
Pemutusan suatu perjanjian timbal balik hanya dapat dilakukan atas persetujuan bersama para pihak didalamnya. Persetujuan dapat diberikan dalam perjanjian yang bersangkutan untuk hal-hal tertentu.
11. Pilihan Hukum.
Untuk perjanjian yang mempunyai aspek transnasional, masalah pilihan hukum menjadi penting. Tidak semua pihak asing merasa Convortable bahwa perjanjiannya juga diatur dan ditafsirkan sama di negara lain yang penting pilihan hukum ini adalah praktis dan efisien.
12. Penyelesaian Sengketa.
Sebagian besar kontrak dagang internasional memilih

arbitrase luar negeri sebagai tempat penyelesaian perkara, dengan berbagai alasan. Walaupun demikian ada juga para pihak yang sepakat memilih arbitrase di negara masing-masing. Kalau sengketa tersebut diselesaikan di pengadilan di luar negeri, menjadi persoalan apakah keputusan pengadilan di luar negeri tersebut bisa diterapkan di negara salah satu atau para pihak yang bersengketa.

B. Beberapa persoalan praktis disekitar Arbitrase Internasional

Didalam penyelesaian sengketa, telah disebutkan diatas. sebagian besar kontrak dagang internasional memilih arbitrase luar negeri sebagai tempat penyelesaian sengketa.

Salah satu keuntungan arbitrase yang selalu dikedepankan oleh para pedagang yang memilih cara penyelesaian melalui "Hakim Partikelir" ini ialah bahwa sengketa yang mereka hadapi dapat diselesaikan secara cepat dan murah. Karena pada umumnya arbitrase dianggap hanya akan berlangsung dalam satu taraf pemeriksaan saja, maka dipandang cara penyelesaian seperti ini akan menjadi lebih cepat. Tetapi bagaimana kenyataannya ?

- Arbitrase tidak lebih cepat.

Sering timbul pertanyaan Apakah benar bahwa arbitrase ini akan berlangsung lebih cepat ? Praktek menunjukkan bahwa tidak selalu demikian halnya karena ternyata justru Arbitrase ini sering kali lebih lama. Bahwa Arbitrase diharapkan akan lebih cepat dari pada diselesaikan di Pengadilan, tidak selalu benar. Pada umumnya bisa cepat apabila didalam ketentuan Arbitration. clause (perjanjian arbitrase) para pihak sepakat bahwa putusan arbitrase adalah telah Final and Binding yaitu bahwa hanya ada satu kali perkara dihadapan Dewan Arbitrase yang bersangkutan yang akan memutuskan sengketa melalui instansi pertama dan terakhir.

Meskipun ditetapkan demikian, pada saat pelaksanaan eksekuti, kenyataannya dilapangan menjadi lain yaitu dengan cara menunda pelaksanaan putusan arbitrase. Disini terlihat bahwa, masih ada upaya yang dapat dilakukan terhadap suatu keputusan arbitrase. Jika pihak yang dikalahkan tidak bonafide, akan kita saksikan justru jalan memilih arbitrase akan lebih panjang dari pada melalui pengadilan biasa. Sebab pihak yang kalah tidak akan taat kepada putusan arbitrase yang bersangkutan itu, dan ia akan meminta agar diadakan pemeriksaan lebih lanjut, antara lain dengan malakukan bantahan terhadap pelaksanaan keputusan yang bersangkutan. Pihak yang kalah juga dapat mengajukan permohonan eksekusi ini dengan mengajukan beberapa hal tertentu yang menyerupai dasar untuk meminta proses peninjauan kembali sekarang ini dihadapan MA. Proses ini memerlukan waktu yang lama." Arbitrase tidak lebih murah".

↓
Kenyataannya Arbitrase seringkali tidak lebih murah dari pada berperkara di pengadilan biasa. Karena Hakim dari Pengadilan biasa tidak perlu dibayar oleh para pihak yang berpekara, mereka sudah digaji oleh pemerintah negara. Masing-masing dan biasanya memutuskan perkara dengan biaya perkara yang minim. Sedangkan melalui Arbitrase para pihak memilih untuk membayar honorarium kepada arbitrase yang mereka anggap akan lebih netral dan tidak terpengaruh dalam menyelesaikan sengketa. ICC (International Chamber of Commence) di Paris mempunyai tarif khusus dan merinci biaya-biaya yang harus dikeluarkan bagi para arbitrase. Maka bisa dibayangkan berapa ongkos yang harus dikeluarkan untuk para pihak yang bersengketa jika diacarakan perkara yang bersangkutan di luar negeri.

Oleh karena itu alasan tersebut diatas, kiranya para pengusaha lebih senang jika terjadi perselisihan diantara mereka, atau salah satu pihak menjadi kontrak seperti yang telah disepakati bersama. maka mereka menyelesaikannya dengan cara mereka sendiri. tanpa melalui berpekara di pengadilan biasa atau melalui Arbitrase seperti yang telah lazim disebutkan dalam kontrak.

Berbagai pertimbangan perilaku bisnis mereka adalah sebagai berikut :

1. Dengan waktu yang lama, maka waktu menjadi terulur-ulur ! dilihat dari segi bisnis malah rugi.
2. Untuk Cawyer, tentu saja semakin mahal yang harus dibayar, disamping itu juga seperti telah disebutkan diatas, diperlukan biaya yang banyak untuk para Arbitrase.
3. Jika berpekar di Pengadilan baik itu Pengadilan biasa atau Pengadilan Partikelir (Arbitrae) maka sama saja membuat musuh (mencari musuh diantara mereka) disini hubungan dagang menjadi putus.
4. Kalau akhirnya berperkara, hasilnya tidak seperti yang diharapkan, tidak memuaskan.

Mengenai hasilnya tidak seperti yang diharapkan ini bisa dimengerti, sebab seringkali terjadi bahwa suatu perkara telah diputuskan oleh arbitrase dan putusan itu dinyatakan ^{telah} oleh Final and Binding. Namun pada saat akan di eksekusi (Pelaksanaan putusan) di negara pihak yang kalah ternyata terbentur pada peraturan hukum nasional negara pihak yang kalah. Dibawah ini contoh kasus mengenai kendala pelaksanaan putusan arbitrase kasusnya adalah sebagai berikut : Perkara antara E.D dan F.Man (sugar) Ltd. Versus Yani Hariyanto, semula telah ditandatangani perjanjian jual beli gula antara Yani Hariyanto dengan E.D dan F.Man (sugar) Ltd. London. Didalamnya dicantumkan Klausula Arbitrase yang menyebutkan jika terjadi sengketa akan diselesaikan di hadapan lembaga Arbitrase the Council of the Refined Sugar Association atau Queens Council dari English Bardi London. Sengketa kemudian di putus oleh arbitrase di London dan Yani Hariyanto sebagai pihak yang kalah. Pada saat akan dimintakan pelaksanaan karena MA RI berpendapat bahwa perjanjian jual beli gula yang memuat klausula arbitrase tersebut dinyatakan batal demi hukum, karena perjanjian tersebut bertentangan dengan ketertiban umum (Public Policy Indonesia) yaitu adanya ketentuan bahwa import gula hanya boleh dilakukan oleh BULOG.

Suatu negara menolak keputusan Arbitrase atau putusan pengadilan luar negeri bukan berarti beralasan menurut konvensi New York 1958 tentang pengakuan dan pelaksanaan putusan Arbitrase luar negeri, juga menyatakan bahwa negara yang diminta untuk melaksanakan keputusan Arbitrase luar negeri dapat menolak melaksanakannya karena beberapa alasan sebagai berikut :

1. Perjanjian yang memuat Klausula Arbitrase sebenarnya menurut hukum negara yang bersangkutan tidak termasuk ruang lingkup Arbitrase.
2. Bila salah satu pihak tidak cukup didengar waktu keputusan Arbitrase tersebut diambil.
3. Negara yang bersangkutan atau badan yang berwenang untuk itu menilai apakah putusan tersebut bila dilaksanakan dapat mengganggu Public Policy atau ketertiban umum.

Berdasarkan hal-hal tersebut diatas, terlihat bahwa berperkara sungguh rumit dan hasilnya tidak dapat seperti yang diharapkan maka, kalau kemudian timbul perilaku bisnis tersendiri bagi dunia pengusaha itu bisa dimaklumi mereka menyelesaikannya, dengan cara bisnis mereka sendiri, salah satu contoh cara mereka itu adalah jika ada pihak yang Wanprestasi, diselesaikan melalui pihak ke tiga (Deb Collector) atau mungkin dibiarkan saja tetapi pihak tersebut dikucilkan dari dunia bisnis mereka (diberitahukan pada kalangan yang lain). Hal ini akan menjadikan pihak yang mengingkari janji berpikir dua kali, karena akan merugikannya sendiri. Untuk kemudian menempati kewajibannya dan perselisihan antara para pihakpun dianggap selesai tidak usah berperkara, tidak usah diberitakan di media massa. dan tidak membuat musuh dengan partner bisnis, menghemat waktu dan biaya, tentu saja lebih konsentrasi pada pekerjaannya dan hasilnya mungkin lebih baik.

Maka benar apa yang telah dikemukakan oleh Steward Macaulay dalam risetnya, bahwa tidak selamanya suatu kontrak diikuti apa yang telah diperjanjikan dalam kontrak (Contraktual Relations), namun bisa juga Non Contraktual Relations, ini berdasarkan kenyataan bagaimana kontrak itu dipakai dikalangan bisnis disesuaikan dengan kebiasaan. Observasi tersebut dilihat dengan kaca mata Sosiologis. Pada awalnya sangat mengejutkan, sehingga Steward Macaulay disebut sebagai Bapak penjagal kontrak. Kini sudah menjadi kebiasaan (umum).

KESIMPULAN

1. Penyusunan kontrak Internasional memerlukan pengetahuan hukum. Aspek teknis dan finansial serta ketrampilan teknis menyusun kontrak. Hal ini dapat dilihat dalam perjanjian bilateral, multilateral dan konvensi.
2. Jika terjadi sengketa para pihak bisa memilih apakah itu melalui Arbitrase atau pengadilan luar negeri.
3. Rumitnya proses pengadilan (berpekara) menjadikan para pihak yang sengketa (pengusaha) menempuh jalannya sendiri, perilaku bisnis seperti ini sudah bukan menjadi rahasia lagi, dan ini bisa diterimadikalangan bisnisan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Prof. Dr. S. Gautama, Arbitrase dagang Internasional.
2. Prof. Dr. S. Gautama, Perkembangan Arbitrase dagang Internasional di Indonesia.
3. Prof. Dr. Satjipto Rahardjo, SH, Catatan Kuliah Teori Hukum.
4. Emman Rajaguguk, ELLIPS PROJECT Kontrak Dagang Internasional dalam praktek di Indonesia.