



Pemetaan Faktor Kritis dalam Pemilihan Forum Penyelesaian Sengketa Komersial (Studi Kasus Perbandingan Win-Win Solution (Non-Litigasi) dan Zero-Sum Game (Litigasi))

Evilyne Octavia Putri Alea¹, Galuh Regita Cahyani², Rodhotun Ni'mah³

^{1,2,3}Universitas Boyolali, Indonesia

E-mail: evilyneoctaviaputri@gmail.com, galuhregita0@gmail.com, rodhotunnikmah17@gmail.com

Article Info

Article history:

Received December 26, 2025

Revised January 05, 2026

Accepted January 06, 2026

Keywords:

Commercial Dispute Resolution,
Non-Litigation, Litigation.

ABSTRACT

The increasing intensity and complexity of commercial activities in the era of globalization has implications for the increasing potential for business disputes that require effective, efficient, and equitable resolution mechanisms. Normatively, commercial dispute resolution can be pursued through litigation or non litigation channels, each of which has its own characteristics, advantages, and limitations. Litigation generally represents a zero-sum game approach that results in a win-lose decision, while non-litigation mechanisms such as mediation, negotiation, and arbitration tend to prioritize a win-win solution approach oriented towards mutual agreement. The main problem examined in this research is what critical factors influence the selection of a commercial dispute resolution forum, and how the implications of non-litigation and litigation approaches compare to the interests of the parties. This research uses a normative legal research method with a conceptual and comparative approach, supported by a literature review of laws and regulations, legal literature, and previous research results relevant to commercial dispute resolution. The data obtained are analyzed qualitatively to map the determinants in the selection of a dispute resolution forum. The research findings indicate that time and cost efficiency, confidentiality of the process, sustainability of the business relationship, the level of control the parties have over the process and outcome, and legal certainty are the main critical factors in determining the choice of forum. The study's conclusions confirm that non litigation mechanisms are more relevant for commercial disputes oriented toward long-term relationships and efficiency, while litigation remains necessary in certain circumstances that require legal certainty and strong executive powers.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Article Info

Article history:

Received December 26, 2025

Revised January 05, 2026

Accepted January 06, 2026

Keywords:

Penyelesaian Sengketa
Komersial, Non-Litigasi,
Litigasi.

ABSTRACT

Meningkatnya intensitas dan kompleksitas aktivitas komersial dalam era globalisasi berimplikasi pada meningkatnya potensi sengketa bisnis yang memerlukan mekanisme penyelesaian yang efektif, efisien, dan berkeadilan. Secara normatif, penyelesaian sengketa komersial dapat ditempuh melalui jalur litigasi maupun non-litigasi, yang masing-masing memiliki karakteristik, kelebihan, dan keterbatasan tersendiri. Litigasi pada umumnya merepresentasikan pendekatan zero-sum game yang menghasilkan putusan menang-kalah, sementara mekanisme non litigasi seperti mediasi, negosiasi, dan arbitrase cenderung mengedepankan pendekatan win-win solution yang berorientasi pada kesepakatan bersama. Permasalahan utama yang dikaji dalam penelitian ini adalah faktor-faktor kritis apa



saja yang memengaruhi pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial, serta bagaimana perbandingan implikasi antara pendekatan non-litigasi dan litigasi terhadap kepentingan para pihak. Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif dengan pendekatan konseptual dan perbandingan, yang didukung oleh studi kepustakaan terhadap peraturan perundang-undangan, literatur hukum, serta hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan penyelesaian sengketa komersial. Data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif untuk memetakan faktor-faktor determinan dalam pemilihan forum penyelesaian sengketa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi waktu dan biaya, kerahasiaan proses, keberlanjutan hubungan bisnis, tingkat kontrol para pihak terhadap proses dan hasil, serta kepastian hukum merupakan faktor kritis utama dalam menentukan pilihan forum. Kesimpulan penelitian menegaskan bahwa mekanisme non litigasi lebih relevan bagi sengketa komersial yang berorientasi pada hubungan jangka panjang dan efisiensi, sedangkan litigasi tetap diperlukan dalam kondisi tertentu yang menuntut kepastian hukum dan kekuatan eksekutorial yang kuat.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Corresponding Author:

Evilyne Octavia Putri Alea

Universitas Boyolali, Indonesia

E-mail: evilyneoctaviaputri@gmail.com

PENDAHULUAN

Perkembangan aktivitas ekonomi dan perdagangan yang semakin kompleks di era globalisasi telah mendorong meningkatnya intensitas hubungan hukum antar pelaku usaha, baik dalam skala nasional maupun internasional. Hubungan komersial tersebut pada umumnya diwujudkan dalam berbagai bentuk perjanjian bisnis yang melibatkan kepentingan ekonomi, investasi, dan keberlanjutan usaha. Namun demikian, dinamika kepentingan yang beragam, perbedaan interpretasi kontraktual, serta ketidakpastian kondisi ekonomi dan regulasi sering kali memicu terjadinya sengketa komersial.

Sengketa ini tidak hanya berimplikasi pada kerugian finansial, tetapi juga berpotensi merusak reputasi perusahaan dan hubungan bisnis jangka panjang. Oleh karena itu, pemilihan forum penyelesaian sengketa menjadi isu strategis yang tidak dapat dipandang semata-mata sebagai persoalan hukum prosedural, melainkan juga sebagai bagian dari strategi bisnis yang menentukan keberlangsungan hubungan komersial para pihak.¹

Dalam praktiknya, pelaku usaha dihadapkan pada dua pilihan utama, yakni penyelesaian sengketa melalui jalur litigasi di pengadilan atau melalui mekanisme non-litigasi yang dikenal sebagai *Alternative Dispute Resolution* (ADR). Litigasi secara tradisional dipandang sebagai sarana utama untuk memperoleh kepastian hukum melalui putusan hakim yang bersifat final dan mengikat. Namun, seiring dengan meningkatnya kebutuhan dunia usaha akan efisiensi dan fleksibilitas, jalur litigasi sering dinilai kurang adaptif karena prosedurnya yang formal, memakan waktu lama, serta berbiaya tinggi.² Kondisi tersebut

¹ Gary Goodpaster, *Negotiation and Mediation in Business*, Harvard Law School Press, 2019.

² Richard A. Posner, *Economic Analysis of Law*, 9th ed., Wolters Kluwer, 2020.



mendorong berkembangnya ADR sebagai alternatif yang dianggap lebih responsif terhadap kebutuhan pelaku usaha modern.

ADR menawarkan mekanisme penyelesaian sengketa yang lebih cepat, fleksibel, serta memungkinkan para pihak untuk berperan aktif dalam menentukan hasil akhir sengketa. Dengan demikian, diskursus mengenai efektivitas dan relevansi forum penyelesaian sengketa komersial menjadi semakin penting untuk dikaji secara akademik, terutama dalam konteks pemetaan faktor-faktor kritis yang memengaruhi pilihan forum oleh para pihak.

Secara konseptual, perbedaan mendasar antara litigasi dan non-litigasi dapat dipahami melalui pendekatan teori permainan (*game theory*), khususnya konsep *zero-sum game* dan *win-win solution*. Litigasi pada umumnya merepresentasikan pola *zero-sum game*, di mana putusan pengadilan menghasilkan kondisi menang-kalah, sehingga keuntungan satu pihak diperoleh dengan mengorbankan pihak lainnya.³ Pendekatan ini sering kali memperuncing konflik karena proses persidangan bersifat adversarial dan berorientasi pada pembuktian kesalahan lawan. Akibatnya, hubungan bisnis yang sebelumnya terjalin dapat terputus secara permanen, bahkan setelah sengketa memperoleh putusan hukum.

Dalam konteks sengketa komersial, kondisi tersebut tidak selalu sejalan dengan kepentingan pelaku usaha yang sering kali masih membutuhkan kerja sama jangka panjang. Sebaliknya, mekanisme non-litigasi seperti mediasi dan negosiasi berangkat dari paradigma *win-win solution*, yakni upaya mencapai kesepakatan yang dapat diterima dan menguntungkan kedua belah pihak. Pendekatan ini menekankan dialog, kompromi, dan pemahaman kepentingan bersama, bukan semata-mata pada posisi hukum masing-masing pihak.⁴ Dalam praktik bisnis modern, keberhasilan penyelesaian sengketa tidak hanya diukur dari kemenangan hukum, tetapi juga dari sejauh mana solusi yang dihasilkan mampu menjaga kesinambungan hubungan komersial dan stabilitas usaha. Selain itu, ADR juga menawarkan tingkat kerahasiaan yang lebih tinggi dibandingkan litigasi, yang menjadi pertimbangan penting dalam sengketa yang melibatkan rahasia dagang, strategi bisnis, atau reputasi perusahaan.⁵

Meskipun demikian, bukan berarti ADR selalu menjadi pilihan yang paling tepat dalam setiap sengketa komersial. Terdapat kondisi tertentu di mana litigasi tetap diperlukan, khususnya ketika sengketa menuntut kepastian hukum yang tegas, preseden yurisprudensi, atau kekuatan eksekutorial yang kuat. Oleh karena itu, pemilihan forum penyelesaian sengketa tidak dapat dilakukan secara generalisasi, melainkan harus mempertimbangkan berbagai faktor kritis yang bersifat kontekstual dan strategis.

Dalam konteks hukum bisnis di Indonesia, keberadaan berbagai instrumen hukum yang mengatur penyelesaian sengketa, baik litigasi maupun non-litigasi, menunjukkan adanya pengakuan normatif terhadap pluralitas forum penyelesaian sengketa. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, misalnya, memberikan landasan hukum yang jelas bagi para pihak untuk memilih arbitrase dan ADR sebagai mekanisme penyelesaian sengketa di luar pengadilan.⁶ Di sisi lain, sistem peradilan nasional tetap menjadi pilar utama dalam penegakan hukum dan penyelesaian sengketa yang tidak dapat diselesaikan melalui kesepakatan para pihak.

³ John von Neumann & Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, 2018.

⁴ Laurence Boulle, *Mediation: Skills and Techniques*, LexisNexis, 2020.

⁵ Frank E.A. Sander, *Alternative Dispute Resolution in the Business Context*, Harvard Negotiation Law Review, Vol. 25, 2021.

⁶ Indonesia, Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.



Meskipun kerangka normatif telah tersedia, dalam praktiknya masih ditemukan kecenderungan pelaku usaha yang memilih forum penyelesaian sengketa tanpa mempertimbangkan secara komprehensif faktor-faktor strategis yang melekat pada masing-masing mekanisme. Akibatnya, tidak sedikit sengketa komersial yang justru berlarut-larut dan menimbulkan kerugian yang lebih besar dibandingkan nilai sengketa itu sendiri. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara kerangka hukum normatif dan praktik pemilihan forum penyelesaian sengketa di lapangan. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini menjadi relevan untuk memetakan faktor-faktor kritis yang memengaruhi pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial serta membandingkan implikasi pendekatan *win-win solution* dalam non litigasi dengan pendekatan *zero-sum game* dalam litigasi. Pemetaan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis bagi pengembangan kajian hukum penyelesaian sengketa, sekaligus kontribusi praktis bagi pelaku usaha dan praktisi hukum dalam menentukan strategi penyelesaian sengketa yang paling sesuai dengan kepentingan bisnis dan kepastian hukum.⁷

Rumusan masalah penelitian ini ialah Faktor-faktor kritis apa saja yang memengaruhi pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial oleh para pihak dan Bagaimana perbandingan implikasi penyelesaian sengketa komersial melalui mekanisme non litigasi yang berorientasi *win-win solution* dengan litigasi yang bercorak *zero-sum game* terhadap kepentingan hukum dan bisnis para pihak.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif yang bertujuan untuk mengkaji norma, konsep, dan asas hukum yang berkaitan dengan penyelesaian sengketa komersial melalui litigasi dan non litigasi. Pendekatan hukum normatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada analisis bahan hukum tertulis serta doktrin hukum yang berkembang dalam literatur akademik dan praktik penyelesaian sengketa.⁸ Penelitian ini tidak mengkaji perilaku empiris para pihak, melainkan menelaah kerangka konseptual dan normatif yang melandasi pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini meliputi pendekatan konseptual (*conceptual approach*) dan pendekatan perbandingan (*comparative approach*). Pendekatan konseptual digunakan untuk menganalisis konsep *win-win solution* dan *zero-sum game* dalam konteks penyelesaian sengketa komersial, serta untuk memahami karakteristik dan prinsip dasar litigasi dan non litigasi. Pendekatan ini bertumpu pada pandangan para ahli hukum, teori penyelesaian sengketa, dan teori permainan yang relevan.⁹ Sementara itu, pendekatan perbandingan digunakan untuk membandingkan implikasi penyelesaian sengketa melalui litigasi dan non-litigasi, baik dari segi efisiensi, kepastian hukum, maupun dampaknya terhadap hubungan bisnis para pihak.

Jenis dan sumber bahan hukum yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier. Bahan hukum primer meliputi peraturan perundang-undangan yang relevan, khususnya Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa serta ketentuan hukum acara perdata yang mengatur penyelesaian sengketa melalui pengadilan. Bahan hukum sekunder mencakup buku teks hukum, jurnal ilmiah nasional dan internasional, hasil penelitian terdahulu, serta pendapat para pakar yang berkaitan dengan penyelesaian sengketa

⁷ Susan D. Franck, *The Role of ADR in International Commercial Disputes*, Journal of Dispute Resolution, Vol. 2022.

⁸ Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Edisi Revisi, Kencana, 2021.

⁹ Gary Goodpaster, *Negotiation and Mediation*, Harvard Law School Press, 2019.



komersial. Adapun bahan hukum tersier berupa kamus hukum dan ensiklopedia hukum yang digunakan untuk memperjelas istilah dan konsep yang digunakan dalam penelitian.¹⁰

Teknik pengumpulan bahan hukum dilakukan melalui studi kepustakaan (*library research*), dengan menelusuri dan mengkaji sumber-sumber hukum yang relevan dan mutakhir. Seluruh bahan hukum yang telah dikumpulkan dianalisis secara kualitatif dengan menggunakan metode analisis deskriptif-analitis, yaitu dengan mendeskripsikan dan menginterpretasikan norma serta konsep hukum yang ada, kemudian menarik kesimpulan secara deduktif.¹¹ Metode analisis ini digunakan untuk memetakan faktor-faktor kritis dalam pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial serta untuk menilai kelebihan dan keterbatasan pendekatan *win-win solution* dan *zero-sum game* dalam konteks sengketa komersial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Faktor-Faktor Kritis dalam Pemilihan Forum Penyelesaian Sengketa Komersial

Pada tataran konseptual, pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial merupakan bagian integral dari strategi hukum dan bisnis para pelaku usaha. Sengketa komersial tidak hanya menyangkut pemenuhan hak dan kewajiban kontraktual, tetapi juga berdampak langsung terhadap keberlanjutan hubungan usaha, stabilitas operasional, serta reputasi para pihak. Oleh karena itu, keputusan untuk memilih forum litigasi atau non-litigasi harus didasarkan pada pertimbangan yang komprehensif terhadap berbagai faktor kritis yang memengaruhi efektivitas penyelesaian sengketa. Dalam konteks ini, faktor-faktor tersebut dapat dipahami sebagai determinan yang menentukan apakah suatu forum mampu memberikan solusi yang optimal bagi kepentingan hukum dan ekonomi para pihak.

Secara umum, faktor pertama yang paling dominan adalah efisiensi waktu penyelesaian sengketa. Litigasi di pengadilan negeri pada umumnya terikat pada hukum acara perdata yang bersifat formal dan berjenjang, mulai dari pemeriksaan tingkat pertama, banding, hingga kasasi, bahkan peninjauan kembali. Proses ini sering kali berlangsung bertahun-tahun, terutama dalam sengketa komersial yang kompleks dan melibatkan pembuktian yang rumit. Kondisi tersebut bertentangan dengan karakter dunia usaha yang menuntut kepastian dan kecepatan dalam pengambilan keputusan bisnis.¹² Sebaliknya, mekanisme non-litigasi seperti mediasi dan arbitrase menawarkan prosedur yang lebih sederhana dan fleksibel, sehingga waktu penyelesaian sengketa dapat ditekan secara signifikan. Dalam praktik di Indonesia, Mahkamah Agung sendiri mendorong penyelesaian sengketa melalui mediasi sebagaimana diatur dalam Peraturan Mahkamah Agung Nomor 1 Tahun 2016, yang secara normatif mengakui pentingnya efisiensi waktu dalam penyelesaian sengketa perdata.¹³

Faktor kedua yang tidak kalah penting adalah efisiensi biaya penyelesaian sengketa. Sengketa komersial yang diselesaikan melalui litigasi sering kali menimbulkan biaya tinggi, baik biaya perkara, biaya jasa hukum, maupun biaya tidak langsung seperti hilangnya peluang bisnis dan terganggunya operasional perusahaan. Dalam banyak kasus, nilai biaya penyelesaian sengketa bahkan dapat melampaui nilai objek sengketa itu sendiri.¹⁴ Kondisi ini mendorong pelaku usaha untuk mencari alternatif penyelesaian sengketa yang lebih

¹⁰ Soerjono Soekanto & Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif*, Rajawali Pers, 2020.

¹¹ Johnny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, Bayu Media, 2019.

¹² Peter Mahmud Marzuki, *Pengantar Ilmu Hukum*, Kencana, Jakarta, 2021.

¹³ Peraturan Mahkamah Agung Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2016 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan.

¹⁴ Yahya Harahap, *Hukum Acara Perdata*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020.



ekonomis. ADR, khususnya mediasi, dikenal sebagai mekanisme yang relatif murah karena tidak memerlukan biaya perkara yang besar dan dapat diselesaikan dalam waktu singkat. Oleh karena itu, pertimbangan efisiensi biaya menjadi faktor kritis yang mendorong pergeseran preferensi pelaku usaha dari litigasi menuju non-litigasi.

Faktor ketiga adalah kerahasiaan proses penyelesaian sengketa. Dalam sengketa komersial, sering kali terlibat informasi sensitif seperti rahasia dagang, strategi pemasaran, data keuangan, dan struktur kontrak bisnis. Litigasi di pengadilan bersifat terbuka untuk umum, sehingga berpotensi membuka informasi tersebut kepada publik dan pesaing usaha. Hal ini dapat menimbulkan kerugian strategis yang jauh lebih besar dibandingkan nilai sengketa itu sendiri.¹⁵ Sebaliknya, mekanisme non-litigasi pada umumnya menjamin kerahasiaan proses dan hasil penyelesaian sengketa. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa secara implisit mengakui sifat tertutup arbitrase dan ADR sebagai salah satu keunggulannya. Dengan demikian, kebutuhan akan perlindungan informasi bisnis menjadi faktor penting dalam pemilihan forum penyelesaian sengketa.

Faktor keempat adalah keberlanjutan hubungan bisnis jangka panjang. Sengketa komersial sering kali terjadi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan kerja sama yang berkelanjutan, seperti distributor dan pemasok, investor dan mitra lokal, atau pemberi lisensi dan penerima lisensi. Litigasi yang bercorak adversarial cenderung memperuncing konflik dan merusak hubungan bisnis tersebut. Dalam banyak kasus, meskipun sengketa telah diputus oleh pengadilan, hubungan komersial menjadi sulit untuk dipulihkan.¹⁶ Sebaliknya, mekanisme non-litigasi menekankan dialog, kompromi, dan pencarian solusi bersama, sehingga memungkinkan para pihak untuk tetap menjaga hubungan bisnis setelah sengketa diselesaikan. Dalam konteks budaya bisnis Indonesia yang menjunjung tinggi musyawarah dan mufakat, pendekatan non-litigasi sering kali lebih selaras dengan nilai sosial dan praktik bisnis lokal.¹⁷

Faktor kelima adalah tingkat kontrol para pihak terhadap proses dan hasil penyelesaian sengketa. Dalam litigasi, para pihak menyerahkan sepenuhnya proses dan hasil sengketa kepada hakim, sehingga ruang partisipasi mereka dalam menentukan solusi sangat terbatas. Putusan pengadilan bersifat kaku dan berorientasi pada penerapan norma hukum positif. Sebaliknya, dalam ADR, para pihak memiliki kebebasan untuk menentukan prosedur, memilih mediator atau arbiter, serta merumuskan kesepakatan yang sesuai dengan kepentingan mereka.¹⁸ Tingginya tingkat kontrol ini meningkatkan rasa keadilan substantif dan kepuasan para pihak terhadap hasil penyelesaian sengketa, yang pada akhirnya meningkatkan kepatuhan terhadap kesepakatan yang dicapai.

Faktor keenam adalah kepastian hukum dan kekuatan eksekutorial putusan. Meskipun ADR menawarkan banyak keunggulan, kepastian hukum tetap menjadi pertimbangan penting dalam sengketa komersial. Litigasi menghasilkan putusan yang memiliki kekuatan hukum tetap dan dapat dieksekusi secara paksa melalui mekanisme negara. Hal ini menjadi penting dalam sengketa yang melibatkan pihak yang tidak beritikad baik atau memiliki posisi tawar yang tidak seimbang.¹⁹ Arbitrase menjadi alternatif yang menarik karena meskipun termasuk ADR, putusannya bersifat final dan mengikat serta dapat dieksekusi melalui pengadilan

¹⁵ Munir Fuady, *Hukum Bisnis dalam Teori dan Praktik*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2019.

¹⁶ Achmad Ali, *Menguak Teori Hukum dan Teori Peradilan*, Kencana, Jakarta, 2020.

¹⁷ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Hukum*, Rajawali Pers, Jakarta, 2019.

¹⁸ Rachmadi Usman, *Mediasi di Pengadilan*, Sinar Grafika, Jakarta, 2021.

¹⁹ Sudargo Gautama, *Arbitrase Dagang Internasional*, Alumni, Bandung, 2018.



negeri. Oleh karena itu, kebutuhan akan kepastian hukum dan daya paksa putusan tetap menjadi faktor kritis dalam pemilihan forum penyelesaian sengketa.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial dipengaruhi oleh kombinasi faktor efisiensi, kerahasiaan, keberlanjutan hubungan bisnis, kontrol proses, serta kepastian hukum. Tidak terdapat satu forum yang selalu unggul dalam semua kondisi, sehingga pemetaan faktor-faktor kritis ini menjadi penting sebagai dasar pengambilan keputusan yang rasional dan strategis oleh para pihak yang bersengketa.

2. Perbandingan Implikasi Penyelesaian Sengketa Komersial melalui Non Litigasi (*Win-Win Solution*) dan Litigasi (*Zero-Sum Game*)

Pada tingkat konseptual, perbedaan implikasi antara penyelesaian sengketa komersial melalui mekanisme litigasi dan non-litigasi berakar pada perbedaan paradigma dasar yang melandasinya. Litigasi beroperasi dalam kerangka hukum formal yang bercorak adversarial, di mana sengketa diposisikan sebagai pertentangan kepentingan yang harus diputus secara tegas oleh hakim melalui putusan yang bersifat menang-kalah (*zero-sum game*). Sebaliknya, non-litigasi, khususnya mediasi dan negosiasi, berangkat dari paradigma penyelesaian konflik secara kolaboratif dengan tujuan mencapai solusi yang dapat diterima oleh seluruh pihak (*win-win solution*). Perbedaan paradigma ini menimbulkan implikasi yang signifikan terhadap aspek hukum, ekonomi, dan relasional dalam sengketa komersial.

Implikasi pertama yang dapat dianalisis adalah dampak terhadap kepastian hukum dan keadilan formal. Litigasi memberikan kepastian hukum yang kuat karena putusan pengadilan memiliki kekuatan hukum tetap dan dapat dieksekusi secara paksa melalui mekanisme negara. Dalam konteks sengketa komersial, kepastian hukum ini penting terutama ketika terjadi pelanggaran kontrak yang serius atau ketika salah satu pihak menunjukkan itikad tidak baik.²⁰ Putusan hakim juga berkontribusi terhadap pembentukan yurisprudensi yang dapat menjadi rujukan bagi penyelesaian sengketa serupa di masa mendatang. Namun demikian, kepastian hukum yang dihasilkan litigasi sering kali dicapai dengan mengorbankan fleksibilitas dan kepuasan para pihak, karena putusan hakim bersifat kaku dan terbatas pada petitum serta norma hukum positif. Sebaliknya, non-litigasi tidak selalu menghasilkan kepastian hukum formal yang sama kuatnya, terutama dalam mediasi yang bergantung pada kesepakatan para pihak. Akan tetapi, keadilan yang dihasilkan bersifat substantif karena solusi dirumuskan berdasarkan kebutuhan dan kepentingan nyata para pihak, bukan semata-mata pada aspek legal formal.²¹

Implikasi kedua berkaitan dengan efisiensi ekonomi dan keberlanjutan usaha. Litigasi sebagai *zero-sum game* sering kali menimbulkan biaya ekonomi yang tinggi, tidak hanya dalam bentuk biaya perkara dan jasa hukum, tetapi juga biaya tidak langsung seperti terganggunya operasional perusahaan, hilangnya peluang bisnis, dan penurunan reputasi.²² Dalam dunia usaha, kemenangan hukum tidak selalu identik dengan keuntungan ekonomi.²² Sebaliknya, non-litigasi yang berorientasi *win-win solution* cenderung lebih efisien secara ekonomi karena prosesnya lebih cepat dan berbiaya rendah. Kesepakatan yang dihasilkan melalui mediasi atau negosiasi sering kali memungkinkan para pihak untuk melanjutkan kerja sama bisnis, sehingga nilai ekonomi jangka panjang dapat dipertahankan. Dalam konteks ini, non-litigasi lebih selaras dengan prinsip efisiensi dan keberlanjutan yang menjadi karakter utama kegiatan komersial modern.

²⁰ Yahya Harahap, *Hukum Acara Perdata*, Sinar Grafika, Jakarta, 2020.

²¹ Rachmadi Usman, *Pilihan Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2019.

²² Munir Fuady, *Hukum Bisnis dalam Teori dan Praktik*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2019.



Implikasi ketiga adalah pengaruh terhadap hubungan bisnis dan sosial para pihak. Sengketa komersial jarang berdiri sendiri, melainkan terjalin dalam jaringan hubungan bisnis yang kompleks. Litigasi dengan karakter konfrontatif cenderung memperdalam konflik dan memutus hubungan kerja sama. Bahkan setelah putusan dijatuhkan, hubungan bisnis sering kali tidak dapat dipulihkan karena adanya rasa permusuhan dan ketidakpercayaan.²³ Hal ini sejalan dengan karakter zero-sum game, di mana kemenangan satu pihak secara inheren berarti kekalahan pihak lain. Sebaliknya, non-litigasi menempatkan sengketa sebagai masalah bersama yang harus diselesaikan secara dialogis. Pendekatan ini memungkinkan para pihak untuk mempertahankan komunikasi, membangun kembali kepercayaan, dan melanjutkan hubungan bisnis. Dalam konteks budaya hukum Indonesia yang menekankan nilai musyawarah dan mufakat, pendekatan win-win solution memiliki relevansi sosiologis yang kuat.²⁴

Implikasi keempat menyangkut tingkat kepatuhan terhadap hasil penyelesaian sengketa. Dalam litigasi, kepatuhan terhadap putusan sering kali dipaksakan melalui mekanisme eksekusi. Tidak jarang pihak yang kalah berupaya menghindari pelaksanaan putusan melalui berbagai cara, sehingga menimbulkan sengketa lanjutan.²⁵ Sebaliknya, dalam non-litigasi, kesepakatan dicapai atas dasar kesukarelaan dan partisipasi aktif para pihak. Hal ini meningkatkan rasa memiliki (sense of ownership) terhadap hasil penyelesaian sengketa, sehingga tingkat kepatuhan cenderung lebih tinggi. Kesepakatan yang dicapai melalui mediasi, misalnya, biasanya dilaksanakan tanpa perlu mekanisme pemaksaan karena mencerminkan kepentingan kedua belah pihak.

Implikasi kelima berkaitan dengan fleksibilitas solusi yang dihasilkan. Putusan pengadilan dalam litigasi bersifat terbatas pada amar putusan yang didasarkan pada tuntutan hukum dan norma peraturan perundang-undangan. Hakim tidak memiliki ruang untuk merumuskan solusi kreatif di luar kerangka hukum positif.²⁶ Sebaliknya, non-litigasi memberikan ruang yang luas bagi para pihak untuk merumuskan solusi inovatif yang tidak selalu dapat diberikan oleh pengadilan, seperti restrukturisasi kontrak, penjadwalan ulang kewajiban, atau bentuk kompensasi non-moneter. Fleksibilitas ini menjadi keunggulan utama pendekatan win-win solution dalam sengketa komersial yang kompleks.

Meskipun demikian, perlu ditegaskan bahwa pendekatan win-win solution tidak selalu ideal dalam setiap sengketa komersial. Dalam kondisi tertentu, seperti ketika terdapat ketimpangan kekuatan tawar yang signifikan atau pelanggaran hukum yang berdampak luas, litigasi tetap diperlukan untuk menegakkan hukum dan memberikan efek jera. Oleh karena itu, perbandingan implikasi antara litigasi dan non-litigasi menunjukkan bahwa kedua mekanisme tersebut bersifat komplementer, bukan saling meniadakan. Pemilihan forum penyelesaian sengketa harus didasarkan pada analisis kontekstual terhadap tujuan hukum dan bisnis para pihak.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pendekatan win-win solution dalam non-litigasi lebih unggul dalam menjaga efisiensi, hubungan bisnis, dan kepuasan para pihak, sementara pendekatan zero-sum game dalam litigasi tetap relevan untuk menjamin kepastian hukum dan penegakan norma secara tegas. Pemetaan implikasi ini memberikan dasar rasional bagi pelaku usaha dan praktisi hukum dalam menentukan forum penyelesaian sengketa komersial yang paling sesuai dengan kepentingan yang ingin dicapai.

²³ Achmad Ali, *Menguak Teori Hukum dan Teori Peradilan*, Kencana, Jakarta, 2020.

²⁴ Soerjono Soekanto, *Sosiologi Hukum*, Rajawali Pers, Jakarta, 2019.

²⁵ Sudikno Mertokusumo, *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Liberty, Yogyakarta, 2021.

²⁶ Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Kencana, Jakarta, 2021.



KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan terhadap rumusan masalah pertama, dapat disimpulkan bahwa pemilihan forum penyelesaian sengketa komersial merupakan keputusan strategis yang dipengaruhi oleh berbagai faktor multidimensional, tidak terbatas pada aspek hukum normatif semata. Faktor-faktor kritis yang paling dominan meliputi efisiensi waktu dan biaya, tingkat kerahasiaan proses penyelesaian sengketa, keberlanjutan hubungan bisnis jangka panjang, tingkat kontrol para pihak terhadap proses dan hasil penyelesaian sengketa, serta kepastian hukum dan kekuatan eksekutorial dari putusan yang dihasilkan. Faktor-faktor tersebut saling berinteraksi dan harus dipertimbangkan secara komprehensif sesuai dengan karakteristik sengketa yang dihadapi. Mekanisme non-litigasi, khususnya mediasi dan arbitrase, cenderung lebih relevan untuk sengketa komersial yang menuntut efisiensi, fleksibilitas, dan pelestarian hubungan bisnis, sementara litigasi tetap diperlukan dalam kondisi tertentu yang menuntut kepastian hukum yang tegas dan penegakan norma secara formal. Dengan demikian, tidak terdapat satu forum penyelesaian sengketa yang secara universal paling unggul, melainkan pilihan forum harus disesuaikan dengan kepentingan hukum dan bisnis para pihak.

Kesimpulan atas rumusan masalah kedua menunjukkan bahwa perbedaan paradigma antara non-litigasi yang berorientasi pada *win-win solution* dan litigasi yang bercorak *zero-sum game* menghasilkan implikasi yang signifikan terhadap kepentingan hukum, ekonomi, dan relasional para pihak yang bersengketa. Mekanisme non-litigasi memberikan implikasi positif dalam bentuk fleksibilitas penyelesaian, efisiensi sumber daya, tingkat kepuasan dan kepatuhan yang lebih tinggi terhadap hasil kesepakatan, serta kemampuan untuk menjaga dan memulihkan hubungan bisnis pasca sengketa. Sebaliknya, litigasi menghasilkan implikasi berupa kepastian hukum dan kekuatan eksekutorial yang kuat, namun sering kali berdampak negatif terhadap hubungan bisnis dan reputasi para pihak akibat sifatnya yang konfrontasional dan terbuka. Oleh karena itu, pendekatan *win-win solution* lebih tepat diterapkan dalam sengketa komersial yang berorientasi pada keberlanjutan hubungan dan kepentingan jangka panjang, sedangkan pendekatan *zero-sum game* dalam litigasi tetap relevan dalam sengketa yang menuntut penegakan hukum secara tegas dan perlindungan terhadap pihak yang dirugikan. Kesimpulan ini menegaskan bahwa pemilihan mekanisme penyelesaian sengketa komersial harus dilakukan secara kontekstual dan strategis, dengan mempertimbangkan tujuan akhir yang ingin dicapai oleh para pihak.

SARAN

Pertama, bagi pelaku usaha, disarankan agar pemilihan forum penyelesaian sengketa tidak dilakukan secara reaktif setelah sengketa terjadi, melainkan dirancang secara preventif melalui perumusan klausul penyelesaian sengketa yang jelas dan komprehensif dalam kontrak komersial. Pelaku usaha perlu mempertimbangkan karakteristik hubungan bisnis, potensi sengketa, serta kepentingan jangka panjang sebelum menentukan apakah mekanisme non-litigasi atau litigasi yang paling sesuai. Pendekatan bertahap (*multi-tier dispute resolution clause*), yang mengutamakan negosiasi dan mediasi sebelum menempuh arbitrase atau litigasi, patut dipertimbangkan sebagai strategi penyelesaian sengketa yang adaptif dan efisien.

Kedua, bagi praktisi hukum, baik advokat maupun konsultan hukum perusahaan, penelitian ini menyarankan agar pemberian nasihat hukum tidak semata-mata berorientasi pada kemenangan yuridis, tetapi juga memperhitungkan implikasi ekonomi dan relasional dari setiap pilihan forum penyelesaian sengketa. Praktisi hukum diharapkan mampu berperan sebagai *problem solver* yang menawarkan solusi penyelesaian sengketa berbasis kepentingan



(*interest based approach*), khususnya melalui mekanisme non-litigasi yang berorientasi *win-win solution*, tanpa mengabaikan kebutuhan akan kepastian hukum dalam kondisi tertentu.

Ketiga, bagi pembentuk kebijakan dan lembaga peradilan, disarankan untuk terus mendorong optimalisasi mekanisme non-litigasi sebagai bagian integral dari sistem penyelesaian sengketa nasional. Penguatan regulasi, peningkatan kualitas mediator dan arbiter, serta integrasi mediasi dalam proses peradilan perlu dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan kepercayaan publik terhadap ADR. Selain itu, diperlukan sosialisasi yang lebih luas mengenai manfaat dan prosedur ADR, khususnya bagi pelaku usaha kecil dan menengah yang masih cenderung bergantung pada litigasi sebagai satu-satunya forum penyelesaian sengketa.

Keempat, bagi kalangan akademisi, penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan kajian empiris terkait efektivitas penerapan mekanisme non-litigasi dan litigasi dalam sengketa komersial di Indonesia. Pendekatan empiris tersebut dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai tingkat keberhasilan, kepuasan para pihak, serta hambatan praktis dalam implementasi masing-masing mekanisme. Selain itu, kajian lintas disiplin yang mengintegrasikan perspektif hukum, ekonomi, dan manajemen konflik juga diperlukan untuk memperkaya pemahaman mengenai penyelesaian sengketa komersial secara holistik.

Dengan adanya saran-saran tersebut, diharapkan penyelesaian sengketa komersial di Indonesia dapat berkembang ke arah yang lebih efektif, efisien, dan berkeadilan, serta mampu mendukung iklim usaha yang kondusif dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abbas, Syahrizal., *Mediasi dalam Hukum Syariah, Hukum Adat, dan Hukum Nasional*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Adjie, Habib., *Hukum Arbitrase Nasional Indonesia*, Bandung: Refika Aditama, 2015.
- Ali, Achmad., *Menguak Teori Hukum (Legal Theory) dan Teori Peradilan*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Frank E.A. Sander, *Alternative Dispute Resolution in the Business Context*, Harvard Negotiation Law Review, Vol. 25, 2021.
- Fuady, Munir., *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2017.
- Gautama, Sudargo., *Arbitrase Dagang Internasional*, Bandung: Alumni, 2010.
- Goodpaster, Gary., *Negotiation and Mediation in Business*, Harvard Law School Press, 2019.
- Harahap, M. Yahya., *Hukum Acara Perdata*, Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- John von Neumann & Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, 2018.
- Laurence Boulle, *Mediation: Skills and Techniques*, LexisNexis, 2020.
- Margono, Suyud., *ADR (Alternative Dispute Resolution) & Arbitrase: Proses Pelembagaan dan Aspek Hukum*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004.



Rahmadi, Takdir., *Mediasi: Penyelesaian Sengketa melalui Pendekatan Mufakat*, Jakarta: Rajawali Pers, 2017.

Richard A. Posner, *Economic Analysis of Law*, 9th ed., Wolters Kluwer, 2020

Salim HS., *Hukum Kontrak: Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Jakarta: Sinar Grafika, 2019.

Soekanto, Soerjono, dan Sri Mamudji., *Penelitian Hukum Normatif*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

Peraturan Perundang-Undangan

Indonesia. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

Indonesia. Undang-Undang Nomor 48 Tahun 2009 tentang Kekuasaan Kehakiman.

Mahkamah Agung Republik Indonesia. Peraturan Mahkamah Agung Nomor 1 Tahun 2016 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan.

Jurnal Ilmiah

Hernoko, Agus Yudha. *Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM, Vol. 20 No. 2 (2013).

Kurniawan. *Efektivitas Alternatif Penyelesaian Sengketa dalam Sengketa Bisnis di Indonesia*, Jurnal RechtsVindin, Vol. 8 No. 1 (2019).

Lubis, M. Solly. *Penyelesaian Sengketa Bisnis melalui Arbitrase dan Mediasi*, Jurnal Hukum dan Pembangunan, Vol. 45 No. 3 (2015).

Prananingtyas, Paramita. *Urgensi Mediasi dalam Penyelesaian Sengketa Perdata di Pengadilan*, Jurnal Yudisial, Vol. 10 No. 2 (2017).

Sembiring, Sentosa. *Penyelesaian Sengketa Komersial dalam Perspektif Hukum Bisnis*, Jurnal Legislasi Indonesia, Vol. 16 No. 1 (2019).

Susan D. Franck, *The Role of ADR in International Commercial Disputes*, Journal of Dispute Resolution, Vol. 2022.