

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perdagangan antar negara di masa sekarang merupakan salah satu hal terpenting untuk meningkatkan hubungan kerjasama kedua belah pihak atau pun lebih. Proses dimana tukar menukar barang atau jasa yang dibutuhkan baik negara maju maupun berkembang untuk dapat mempercepat proses perkembangan dari negara masing-masing. Perdagangan internasional (antar negara) dilakukan atas dasar saling percaya dan saling menguntungkan yang dibuktikan dengan adanya Ekspor dan Impor.

Ekspor adalah kegiatan menjual barang dan jasa dari dalam negeri ke luar negeri. Sedangkan, impor adalah kegiatan membeli barang dan jasa dari luar negeri ke dalam negeri. Namun walaupun begitu, terkadang perdagangan internasional ini dapat menjadi hambatan-hambatan berupa salah satu negara menerapkan bea yang tinggi, menjalankan politik proteksi, kuota atau mungkin bisa saja menyalahi aturan-aturan dalam perjanjian perdagangan internasional.

Berhubung dengan perdagangan internasional yang sekarang dijalankan beberapa negara di era globalisasi seperti Indonesia dan Amerika Serikat. Hubungan Indonesia dan Amerika Serikat sudah terjalin baik dengan adanya “*US-Indonesia Comprehensive Partnership*” sejak tahun 2010. Dalam kesepakatan ini terdiri dari kerjasama politik, keamanan, ekonomi dan pembangunan, sosial budaya, serta pengetahuan tentang teknologi (Mazrieva, 2019).

Hubungan kemitraan tersebut telah menjembatani bagi peningkatan hubungan dan kerjasama antara Indonesia dengan Amerika Serikat berdasarkan prinsip kesetaraan, berpandangan ke depan, dan mengoptimalkan segala kesempatan yang ada (Indonesia, 2014). Hubungan ekonomi Indonesia dan Amerika Serikat semakin diwarnai dengan adanya kepentingan untuk meningkatkan kerja sama antar satu sama lain. Upaya pemerintah Indonesia dan Amerika Serikat dalam meningkatkan kerjasama selain menandatangani CPA, ada beberapa forum untuk memfasilitasi kerjasama kedua negara, seperti: *US Indonesia Trade and Investment Dialogue*, *Commercial Dialogue*, dan *Overseas Private Investment Corporation* (OPIC) (Kementerian Keuangan, 2012).

Dalam sektor ekonomi, hubungan antara Indonesia dengan Amerika mengalami peningkatan dalam bidang perdagangan dan investasi. Pembentukan Indonesia-US *Investment Alliance* antara *US Chamber of Commerce* dengan KADIN (Kamar Dagang dan Industri) dan APINDO (Asosiasi Pengusaha Indonesia) pada bulan Mei 2014 merupakan bukti meningkatnya investasi Amerika Serikat di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa Amerika Serikat merupakan investor ke-3 terbesar di Indonesia (Diplomasi Indonesia, 2014). Banyaknya kerjasama yang telah terjalin antara Indonesia dengan Amerika Serikat membuat kedua negara ingin tetap menjaga hubungan baik antara keduanya. Dalam menjaga hubungan kerjasama diantara mereka, perlu adanya keharmonisan atau saling memahami antara satu dengan yang lainnya.

Melihat bahwasannya dalam hubungan perdagangan, total nilai ekspor Indonesia ke Amerika Serikat mencapai \$1.56 milyar yang terdiri dari \$56 juta ekspor migas dan \$1.5 juta ekspor non migas.

Sebaliknya, total ekspor Amerika Serikat ke Indonesia mengalami penurunan sebesar 7.84%, dengan penurunan terbesar terjadi ekspor migas (mengalami penurunan lebih dari 50%). Ekspor Indonesia ke Amerika Serikat terdiri dari karet, tekstil dan pakaian jadi, serta alas kaki dan mesin listrik. Sedangkan, ekspor Amerika Serikat ke Indonesia terdiri dari produk pertanian, pesawat, mesin, dan kapas benang serta kain. Pada dasarnya, Amerika Serikat merupakan salah satu negara asal impor daging sapi terbesar bersama dengan Selandia Baru, Kanada, dan Australia. (Marboen, 2019).

Ketergantungan terhadap impor pangan yang saat ini semakin memprihatinkan masih menjadi masalah yang dihadapi oleh Indonesia. Konsumsi yang tidak sebanding dengan produksi dalam negeri menjadi alasan utama dalam pembuatan kebijakan impor tersebut. Menurut data rata-rata konsumsi daging sapi per kapita di Indonesia dari tahun 2000-2015 sebesar 2.09 kg/kapita/tahun dengan pertumbuhan rata-rata sebesar 4,05% (Pertanian, 2014). Setiap tahun kondisi konsumsi produk hewani cenderung meningkat. Artinya, konsumsi daging sapi harian orang Indonesia rata-rata hanya 5,7 gram. Nilai ini jauh dari konsumsi negara-negara berpendapatan rendah di dunia seperti Tanzania, Haiti, dan Ethiopia dimana masing-masing konsumsi daging sapi hariannya mencapai 12,3 gram, 9,2 gram, dan 8,3 gram (Danhuri, 2019).

Untuk bertahan dalam perdagangan Internasional, kini Indonesia mencoba memproteksi diri dengan mengeluarkan kebijakan pembatasan impor daging sapi dimana pemerintah menerapkan Peraturan Menteri Pertanian Nomor 86 Tahun 2013 tentang Rekomendasi Impor Produk Hortikultura (RIPH). Dalam ketentuan itu, terdapat beberapa kebijakan baru, diantaranya pemerintah membatasi periode

permohonan dan masa berlaku persetujuan impor produk hortikultura dua kali dalam setahun hingga pelarangan impor produk hortikultura pada masa panen. Kemudian juga memperhatikan landasan UU 18/2009 tentang prinsip perlindungan dan kehati-hatian serta prinsip keilmuan. Kebijakan tersebut sangat berlawanan dengan perjanjian yang telah disepakati Indonesia dengan *World Trade Organization* (WTO) (BBC News, 2019).

Tujuan Indonesia mengeluarkan kebijakan pembatasan daging sapi impor adalah bentuk tindak lanjut dari upaya untuk melindungi sektor industri pertanian dan peternakan dalam negeri serta juga mengantisipasi dan melakukan pencegahan atas produk yang diimpor. Padahal, daging merupakan salah satu komoditi peternakan yang menjadi andalan sumber protein hewani dan sangat menunjang untuk memenuhi kebutuhan dasar bahan pangan di Indonesia. Amerika Serikat sebagai pihak eksportir daging sapi menilai Indonesia menghambat perdagangan bebas yang sudah ditetapkan oleh WTO melalui pemberlakuan kuota, harga minimal, periode impor, dan lisensi impor produk hortikultura, hewan dan produk hewan. Maka beberapa produk ternak Amerika Serikat seperti tepung tulang (MBM), jeroan, dan daging dihentikan sementara sampai adanya penjelasan lebih lanjut dari Amerika Serikat (United States of Meat Federation, 2019).

Diikuti dengan adanya fakta sengketa perdagangan internasional produk hortikultura, hewan, dan produk hewan dimana lebih spesifik terkait dengan daging sapi yang melibatkan Indonesia dan Amerika Serikat ditingkat mencapai masa-masa yang kritis. Kebijakan yang dikeluarkan Indonesia dianggap restriksi kuantitatif dan diskriminatif karena membatasi ruang gerak para pelaku usaha Amerika Serikat. Sengketa disini muncul ketika suatu negara

menetapkan kebijakan perdagangan tertentu yang secara tidak langsung bertentangan dengan kesepakatan sebuah organisasi internasional yaitu WTO. Kebijakan tersebut dirasa telah menimbulkan dampak banyak kerugian bagi negara-negara yang bersangkutan seperti yang terjadi antara Indonesia dengan Amerika Serikat mengingat Indonesia memiliki populasi penduduk terbesar keempat di dunia menjadikannya sebagai target pasar yang menarik bagi negara-negara pengekspor daging sapi. Pada saat kebijakan itu keluar, nilai ekspor daging Amerika Serikat ke Indonesia pun menurun drastis hingga ke angka 1.646 mt dengan senilai \$ 8,5 juta. Sedangkan pada bulan Mei, Amerika Serikat hanya dapat mengekspor 624 mt daging dengan senilai \$ 6,7 juta ke Indonesia (Cattleman, 2008).

Lantas hal ini langsung disoroti oleh Amerika Serikat sebagai negara asal pasokan impor yang cukup banyak. Amerika Serikat menganggap bahwa pasokan impornya layak untuk diekspor ke Indonesia meskipun sempat terdengar bahwa kasus merebaknya sapi gila atau *Bovine Spongiform Encephalopathy* (BSE). Amerika Serikat tetap mencoba meyakinkan para konsumen importir bahwa daging yang terkena kasus tersebut tidak akan masuk jalur pasokkan makanan. Tetapi Indonesia tetap pada pendiriannya untuk memberlakukan pembatasan impor sehingga Amerika Serikat merasa dirugikan oleh pihak Indonesia.

Hal ini membuat ekspor Amerika Serikat ke Indonesia menurun sejak pembatasan impor diterapkan sejak tahun 2011. Pada tahun 2014, penerapan lisensi impor yang meliputi pembatasan kapan produk bisa diimpor, harga, dan kuantitasnya telah berdampak pada sekitar US\$ 200 juta ekspor Amerika Serikat ke Indonesia, termasuk US\$ 122 juta impor buah dan sayuran, serta produk hortikultura. Sedangkan, ekspor

produk serupa ini US\$ 6 juta lebih tinggi ke Malaysia (BBC News, 2012). Maka dari itu, ketika adanya sengketa kedua belah pihak dimana Amerika Serikat dengan kerugian yang dialaminya dan juga Indonesia dengan kebijakan pembatasan impor daging sapi mulai memanas dan mencoba untuk memproses nya. Setelah ini akan dilihat proses dari kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan bersama dalam hal impor daging sapi ini.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah yang telah dijelaskan oleh penulis diatas, maka pokok permasalahan penelitian yang penulis ambil dapat dirumuskan sebagai berikut: **“Bagaimana penyelesaian sengketa antara Indonesia dan Amerika Serikat dalam perdagangan daging sapi impor pada tahun 2012-2019?”**

C. Kerangka Berpikir

Untuk menganalisis permasalahan diatas, penulis menggunakan konsep yang akan menjelaskan mengenai hal paling umum yang dapat memberitahukan mengapa sesuatu terjadi dan kapan bisa diduga akan terjadi

Teori Resolusi Konflik

Sebelum menjelaskan tentang apa itu resolusi konflik, akan jauh lebih baik memahami terkait konflik itu seperti apa. Menurut pendapat Pruitt dan Rubbin, definisi konflik adalah sebagai berikut: *“Conflict means perceived divergence of interest, or a belief that the party’s current aspirations cannot be achieved simultaneously”*. Maksud dari pengertian ini adalah tentang bagaimana sebuah persepsi atau perasaan terkait perbedaan kepentingan atau kepercayaan yang

aspirasinya tidak dicapai secara bersama. Konflik juga didefinisikan oleh Oliver Ramsbotham sebagai:

“Universal feature of human society. It takes its origins in economic differentiation, social change, cultural information, psychological development, and political organization – all of which are inherently conflictual – and becomes overt through the formation of conflict parties, which come to have or are perceived to have mutually incompatible goals” (Oliver Ramsbotham, 2005).

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa konflik selalu berawal dari adanya suatu perbedaan-perbedaan yang kemudian bertransformasi ke dalam sub bagian-bagian kehidupan sosial seperti ekonomi, politik, budaya, dan lain-lain. Sehingga, konflik disini menggambarkan sikap penolakan antara pihak dan kompetisi dengan dipengaruhi oleh dinamika politik yang tidak bisa dipaksakan. Konflik terjadi akibat dari kepentingan yang tidak kompatibel satu sama lain. Dalam artian dorongan untuk interaksi satu sama lain tidak bisa sejalan dikarenakan kepentingan yang sudah berbeda. Berdasarkan dari dua definisi diatas, bisa disimpulkan bahwa konflik adalah suatu bentuk ekspresi pertentangan dua belah pihak atau lebih, disebabkan oleh adanya perbedaan pandangan dan juga saling mempertahankan kepentingan dari masing-masing pihak baik itu berupa ekonomi, politik, budaya, dan lain-lain. Oleh karena itu, ketika lahirnya konflik harus adanya resolusi konflik untuk penyelesaiannya (Heinz-Jürgen Axt, 2006).

Resolusi konflik bertujuan untuk menangani sebab-sebab adanya konflik dan berusaha membangun hubungan yang baru relative dapat bertahan lama diantara kelompok-kelompok yang saling bermusuhan.

Dalam tahapan resolusi konflik dimana ada suatu alternatif cara untuk penyelesaian konflik yakni Alternatif Penyelesaian Sengketa atau *Alternative Dispute Resolution* (ADR). ADR adalah suatu proses atau kumpulan proses yang memberikan kesempatan kepada orang untuk menyelesaikan sengketa hukum tanpa harus menggunakan litigasi (Lumen, 2019). ADR dirancang untuk menjadi alternatif dalam (meskipun tidak harus menggantikan) menyelesaikan sengketa hukum melalui proses litigasi sipil.

Dalam ADR, terdapat beberapa tahapan yang harus dilalui, tetapi penulis hanya akan mencantumkan dua dari beberapa tahapan di atas yaitu:

a. Negosiasi

Negosiasi berasal dari kata *negotiation* (bahasa Inggris) yang artinya perundingan atau musyawarah. Orang yang mengadakan perundingan disebut negosiator. Menurut Garry Goodpaster, negosiasi merupakan suatu proses untuk mencapai kesepakatan dengan pihak lain. Sedangkan, Fisher dan Ury mengemukakan bahwa negosiasi adalah proses komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama maupun berbeda, tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah (Fisher, 1991). Di lain pihak, Ikle mendefinisikan negosiasi secara eksplisit dalam hal pertukaran proposal, yaitu:

“Negotiation is a process in which explicit proposals are put forward ostensibly for the purpose of reaching agreement on an exchange or on the realization of common interest where conflicting interests are present. It is the confrontation of explicit proposals that distinguishes negotiation

from tacit bargaining and other forms of conflict behavior.” (Ikle, 1964).

Negosiasi dapat didefinisikan sebagai upaya untuk mengeksplorasi dan merekonsiliasi posisi yang saling bertentangan untuk mencapai hasil yang dapat diterima. Apapun sifat dari hasilnya yang mungkin sebenarnya lebih menguntungkan satu pihak daripada yang lain, akan tetapi tujuan dari negosiasi adalah identifikasi bidang-bidang yang menjadi kepentingan dan konflik bersama.

Dalam hal ini, tergantung pada niat para pihak, bidang-bidang yang mana menjadi kepentingan bersama dapat diklarifikasi, disempurnakan, dan diberikan bentuk serta substansi yang dinegosiasikan. Bidang-bidang perbedaan dapat dan memang sering tetap, dan mungkin akan menjadi subjek negosiasi di masa depan, atau memang tetap tidak dapat didamaikan. Contohnya dimana pihak-pihak yang terlibat tersebut memiliki hubungan yang sangat antagonis atau terpolarisasi, prosesnya nanti cenderung didominasi oleh pemaparan, terutama di depan umum tentang bidang-bidang konflik (Barston, 2013).

Proses dari negosiasi itu sendiri kadang-kadang dipahami dalam arti ‘lintas meja’. Sementara, untuk prosesnya dapat dilihat secara keseluruhan terutama dalam konteks yang informal selama negosiasi seperti melobi, pertukaran proposal yang melalui rancangan resolusi, dan konsultasi-konsultasi lainnya. Negosiasi tentu saja dapat dilakukan ‘di kejauhan’ melalui korespondensi diplomatik formal atau informal, telepon, faks, atau email. Kemudian, dari cara negosiasi itu sendiri juga dapat berubah selama negosiasi dari sesi kerja ‘lintas meja’ ke korespondensi antara para pihak

tentang prinsip-prinsip tertentu atau ketentuan rinci dari suatu perjanjian. Perubahan mode negosiasi semacam ini dan tuntutan taktis serupa lainnya dapat memiliki efek positif atau negatif pada proses untuk mencapai kesepakatan. Perubahan ke negosiasi dengan cara tertulis dapat berfungsi untuk mempercepat proses negosiasi, khususnya jika prinsip-prinsip utama dan masalah substansi telah diselesaikan dimana mencerminkan konvergensi substansial atas bidang-bidang yang menjadi kepentingan bersama.

Namun, jika masalah yang belum terselesaikan tetap kemungkinan akan membuka kembali proses negosiasi dengan ketidakpastian atas tingkat konsesi dan niat lawan, bersama-sama yang nantinya akan menjadi pertimbangan intervensi. Kemudian, ketika semua hasil negosiasi sudah ada maka hal ini merupakan upaya penyelesaian kompromi (*compromise solution*) yang tidak mengikat secara hukum (Roy J Lewicki, 2007).

Negosiasi tidak lepas dari tipe atau teknik yang dijalankan. Berikut beberapa teknik yang ada dalam proses negosiasi, yaitu (Roy, 1995):

1. *Problem Solving* (Penyelesaian Masalah)
Teknik atau tipe ini mengupayakan untuk mencari sebuah solusi alternatif yang dapat diterima oleh pihak-pihak yang terlibat di dalam konflik. Setiap kubu akan memberikan informasi dengan jelas dan akurat terkait kepentingan masing-masing sehingga nantinya mendapatkan alternatif yang bisa memberikan keuntungan bagi keduanya.
2. *Contending* (Menentang)
Pada *contending* sendiri memaksa kubu yang lain untuk menyetujui kesepakatan yang

pihaknya ajukan. Cara ini cenderung agak keras, biasanya akan menjadi kaku saat negosiasi itu berlangsung, bahkan penggunaan kekerasan juga akan dilakukan demi tercapainya keinginan suatu pihak.

3. *Yielding* (Mengalah)

Hal ini dilakukan dengan cara mengurangi aspirasi dan keinginan dari sebuah kubu atau pihak lain untuk tercapainya sebuah kesepakatan. Jika menggunakan tipe atau teknik ini dalam bernegosiasi, maka negosiator akan terhindar dari situasi yang bisa lebih keras dalam hal bernegosiasi dan juga sangat praktis ketika memakai tipe ini karena bisa menyelesaikan masalah dengan cepat. Namun, *yielding* terkadang mengandung sisi yang bisa melemahkan dalam negosiasi sehingga ketika teknik ini dilakukan, disarankan bagi negosiator pihak lain harus lebih memperhatikan dengan teliti dalam melihat potensi kesepakatan yang akan dicapai untuk menyelesaikan suatu masalah.

4. *Inaction* (Diam atau Menghindari)

Pada tipe ini, aktor-aktor lebih mengejar strategi dengan tidak bertindak dalam menunjukkan sedikit ketertarikan pada suatu hasil mereka sendiri atau mereka merasa adanya sedikit kekhawatiran tentang pihak yang lain apa mendapat untung atau tidak. Dengan hal ini, aktor atau pihak yang terkait tidak melakukan suatu tindakan yang identik seperti penarikan atau kepasifan yang berarti juga mundur, diam (tidak melakukan apapun). Tujuan terselubung dari tipe ini ialah untuk menunda kesepakatan atau bahkan ingin menghancurkan negosiasi.

5. *Compromising* (Kompromi)

Tipe ini merupakan upaya moderat untuk mengejar hasil sendiri dan membantu pihak lain untuk mencapai hasil-hasilnya. Pruitt dan Rubin mengidentifikasi kompromi sebagai strategi yang dapat dilakukan ketika melihat upaya salah satu pihak yang setengah hati menyelesaikan masalah dimana untuk memuaskan kepentingan kedua belah pihak atau hasil yang sederhana. Kompromi juga dikatakan sebagai pendekatan strategis yang valid untuk konflik.

b. Arbitrase

Arbitrase adalah proses dimana membawa perselisihan di hadapan pihak ketiga yang tidak berkepentingan untuk resolusi. Pihak ketiga (seorang arbiter) mendengar bukti yang dibawa oleh kedua belah pihak dan selanjutnya membuat keputusan. Terkadang, keputusan yang dibuat oleh arbiter itu mengikat para pihak. Serta ketika permasalahan sudah melewati tahap negosiasi lantas selanjutnya untuk menengahi suatu masalah berarti membawanya ke hadapan seorang arbiter. Arbitrase disin juga berarti bentuk penyelesaian sengketa alternatif (ADR) yang digunakan sebagai pengganti litigasi dengan harapan menyelesaikan sengketa tanpa biaya dan waktu untuk pergi ke pengadilan.

Litigasi adalah proses berbasis pengadilan yang melibatkan keputusan yang mengikat kedua belah pihak dan proses banding. Perbedaan antara arbitrase dan litigasi melibatkan proses itu sendiri dan hasil keputusan tentang perselisihan. Arbitrase

sering dikacaukan dengan mediasi dimana sebagai proses informal untuk membawa pihak ketiga yang pergi di antara pihak yang berselisih untuk membantu mereka menyelesaikan perselisihan. Proses mediasi tidak mengikat para pihak dan mediator tidak mendengarkan bukti. Mediator bertemu dengan para pihak untuk berdiskusi. Mediator mencoba menyatukan para pihak melalui diskusi dan diskusi (diskusi terpisah). Litigasi, arbitrase, dan mediasi semuanya terlibat dalam menyelesaikan perselisihan konflik (Calrcton, 1952).

Arbitrase adalah prosedur di mana perselisihan diajukan, dengan persetujuan para pihak, kepada satu arbiter atau lebih dengan membuat keputusan yang mengikat atas perselisihan tersebut. Dalam memilih arbitrase, para pihak memilih prosedur penyelesaian perselisihan pribadi alih-alih pergi ke pengadilan. Peran utama majelis arbitrase adalah untuk menerapkan hukum dan membuat keputusan sengketa dengan mengelola apa yang disebut “putusan arbitrase”. Proses arbitrase biasanya melibatkan langkah-langkah berikut: Mirip dengan proses pengadilan biasa, arbitrase mengharuskan para pihak untuk menyerahkan masalah kepada pembuat keputusan tunggal (arbiter) atau panel arbiter yang keputusannya bersifat final dan mengikat secara hukum.

Dalam arbitrase, aturan pembuktian dan prosedur yang mengatur proses peradilan normal tidak berlaku. Para pihak yang berkonflik memiliki peluang yang lebih baik untuk “menceritakan kisah” dan berinteraksi satu lawan satu dengan arbiter. Selain itu, juga memiliki kontrol lebih besar atas siapa arbiter yang memungkinkan untuk menangani konflik tersebut. Padahal, diluar sana

dalam proses hukum tidak memiliki kendali atas siapa hakim itu. Selain itu, jika para pihak yang berkonflik khawatir tentang publisitas, arbitrase mungkin lebih privat (J.Rubin, 1994).

Setiap proses arbitrase didasarkan pada perjanjian tertulis dari para pihak. Mereka mengajukan perselisihan yang diberikan kepada arbitrase alih-alih pengadilan negara, ini menjadi "perjanjian arbitrase". Perjanjian arbitrase dapat ditemukan di sebagian besar kontrak komersial, terutama dalam kontrak yang berkaitan dengan transaksi internasional. Dalam hal prosedur, arbitrase memberi para arbiter dan para pihak kebebasan dan fleksibilitas yang signifikan. Para pihak dapat memilih arbiter mereka, tempat arbitrase dan atau bahasa persidangan. Mereka mungkin juga sepakat tentang bagaimana menyusun dan mengatur waktu proses mereka. Namun, kebebasan partai masih terbatas.

Mereka mungkin tidak menyimpang dari prinsip-prinsip keadilan dan kesetaraan, hak untuk didengar, dan hak untuk diwakili oleh pengacara. Tersedia dua jenis arbitrase: institusional dan *ad-hoc*. Dalam arbitrase institusional, institusi mengasumsikan fungsi administrasi khusus, seperti melayani *brief*, dll. Tingkat keterlibatan dapat bervariasi dari satu institusi ke institusi lainnya, tetapi perselisihan itu sendiri akan selalu diputuskan oleh majelis arbitrase. Dalam proses *ad-hoc*, fungsi-fungsi administratif ini diasumsikan oleh pengadilan itu sendiri atau didelegasikan kepada pihak ketiga (Findlaw, 2019).

Demikian pula, arbitrase berkaitan dengan hubungan internal dan eksternal lembaga yang menyelesaikan perselisihan apapun itu subjeknya.

Tindakan yang dihadirkan dalam proses arbitrase juga merupakan pengaturan kelembagaan khusus. Kemudian lebih dari itu, Arbitrase juga merupakan kontrak yang berasal dari suatu hukum para pihak, norma yang disini bersifat kontrak mengikat. Untuk lebih spesifik, norma ini ditemukan dalam ketentuan-ketentuan kontrak melalui delegasi dari kekuatan negara atau pihak berasal. Dalam beberapa masalah yang ada, kontrak juga sebagai pernyataan konsensus dari kedua belah pihak yang tidak bisa lagi melanjutkan untuk negosiasi. Oleh karena itu, penyatuan baru atau norma koordinasi ini bisa lebih menyelesaikan masalah.

Dengan demikian, sengketa atau konflik antara Indonesia dan Amerika Serikat seharusnya diselesaikan dengan tahapan ADR. Dikarenakan latar belakang kedua negara tersebut masing-masing mempunyai kepentingan yang berbeda sehingga mengakibatkan konflik kian tidak selesai. Guna adanya ADR disini untuk memberikan kesempatan bagi para pihak (Indonesia-Amerika Serikat) untuk menyelesaikan sengketa di antara mereka. Pada posisi awal, Indonesia dan Amerika Serikat memulai dengan mencoba untuk saling negosiasi terkait kebijakan Indonesia yang membatasi impor Amerika Serikat. Pertemuan demi pertemuan diadakan guna untuk mencari jalan terbaik dikeduanya. Dengan mencoba tipe *Problem Solving* dan *Contending*, keduanya mempertahankan kepentingan masing-masing yang dibawah oleh mereka.

Problem Solving, Indonesia dan Amerika Serikat telah menyampaikan apa saja kepentingan mereka ketika mencoba menghadapi konflik ini. Dengan memaparkan informasi yang jelas, Indonesia masih tetap ingin mencoba menekan

produksi dalam negerinya lebih banyak dan baik, sehingga impor yang berasal dari Amerika Serikat bisa dikurangi dengan pemakaian produk sendiri. Sementara itu, Amerika Serikat menganggap bahwa pasar Indonesia merupakan peluang yang besar terhadap pemasukan ekonominya, lantas ketika diberlakukannya pembatasan impor ini akan membuat omset Impor Amerika Serikat mengalami penurunan. Tujuan dari ini ialah mencari alternatif untuk menemukan titik terang dari kepentingan yang berbeda tersebut. *Contending*, Indonesia telah mencoba mempertahankan kebijakan UU terkait Pembatasan Impor dan melakukan usaha dengan mencoba meyakinkan Amerika Serikat.

Akan tetapi, Amerika Serikat tidak tinggal diam untuk menyetujui apa yang tercantum dalam kebijakan tersebut, usaha yang dikeluarkan Amerika Serikat pun tetap ingin merombak kebijakan itu. Kemudian, ketika semua upaya negosiasi sudah dilakukan oleh Indonesia dan Amerika Serikat, lantas dalam hal ini Amerika Serikat merasa titik buntu dalam negosiasi mereka.

Selanjutnya pihak AS disini langsung membawa permasalahan ini kepada pihak ketiga yaitu *World Trade Organization* (WTO) sebagai Organisasi Internasional yang mempunyai badan sendiri untuk menangani persengketaan yakni *Dispute Settlement Body* (DSB). WTO-DSB disini sebagai pihak arbiter yang akan menangani kasus sengketa kedua belah pihak. Pada proses terakhir akan menentukan bagaimana upaya kedua pihak ini dalam mempertahankan kepentingan mereka kepada arbiter (WTO-DSB).

D. Hipotesa

Berdasarkan pada teori atau konsep yang digunakan oleh penulis untuk menjawab rumusan masalah yang dipaparkan di atas mengenai penyelesaian sengketa perdagangan daging sapi impor Indonesia dan Amerika Serikat tahun 2012-2019 yaitu:

1. Langkah negosiasi bilateral Amerika Serikat dan Indonesia yang berujung gagal dan tidak adanya kesepakatan bersama.
2. Sengketa dialihkan melalui *World Trade Organization* (WTO) sehingga berdampak pada Indonesia merubah kebijakan dalam aturan pembatasan daging sapi impor Amerika Serikat.

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan terkait penyelesaian sengketa perdagangan daging sapi impor dengan melihat negara yang terlibat yaitu Indonesia dan Amerika Serikat pada tahun 2012-2019. Kemudian, menjabarkan mengenai proses negosiasi dan arbitrase dari kedua negara tersebut untuk menyelesaikan sengketa.

F. Metode Penelitian

1. Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian disini sangat menentukan hasil dari suatu penelitian. Oleh karena itu, dalam penulisan ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu menggunakan metodologi pengumpulan data primer dan sekunder dengan cara studi pustaka yaitu bersumber dari buku-buku, jurnal-jurnal, website, internet, dan referensi lain yang mendukung penelitian ini.

2. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan Teknik Analisa Korelasionis atau dengan melihat bahwasannya dengan memahami fakta. Yaitu diawali dengan negara bangsa sebagai penyebab yang kemudian mengakibatkan adanya keterlibatan negara bangsa lainnya. Setelah fakta-fakta telah dikumpulkan, kemudian dijadikan generalisasi empiris.

G. Jangkauan Penelitian

Jangkauan Penelitian ini meliputi apa saja yang dilakukan oleh Indonesia dan Amerika Serikat terhadap kasus sengketa impor daging sapi sejak dikeluarkannya kebijakan tersebut dari tahun 2012 hingga 2019. Pada tahun ini, akan diteliti proses dari perkembangan serta tahapannya dalam penyelesaian konflik sengketa. Dikarenakan pada tahun 2019 adalah puncak dari konflik persengketaan, serta penelitian sebelumnya hanya sampai pada tahun 2016, maka dari itu saya memperpanjang penelitian tersebut.

H. Sistematika Penulisan

BAB I: Membahas tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Kerangka Berpikir, Hipotesis, Tujuan Penelitian, Metode Penelitian, Jangkauan Penelitian, dan Sistematika Penulisan

BAB II: Dalam Bab ini penulis akan membahas terkait politik perdagangan internasional dan sengketa daging sapi impor Amerika Serikat dan Indonesia.

BAB III: Dalam Bab ini akan menjelaskan adanya sengketa perdagangan daging sapi antara Indonesia dengan Amerika Serikat dengan melihat proses negosiasi dan arbitrase.

BAB IV: Berisi tentang kesimpulan yang sudah dibahas dari bab-bab sebelumnya.