

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar belakang

Globalisasi telah memberikan pengaruh terhadap perkembangan perdagangan internasional. Saat ini perdagangan internasional telah melaju pesat dimana negara-negara didunia telah menjadi satu kekuatan pasar yang semakin terintegrasi tanpa adanya batas teritorial dan telah mengarah pada pola perdagangan bebas. Pola perdagangan bebas inilah yang akan semakin membuka peluang pasar produk dari dalam negeri ke pasar internasional secara kompetitif begitu juga sebaliknya. Hal ini memungkinkan para pelaku usaha akan berlomba-lomba untuk mendapatkan akses pasar dan mendominasi pasar dari negara lain.

Disisi lain, mekanisme pasar yang semakin terbuka dan bebas itulah, menyebabkan terjadinya persaingan perdagangan yang tinggi. Tindakan persaingan antar pelaku usaha ini tidak jarang mendorong dilakukannya persaingan curang dan tidak adil, baik dalam bentuk harga maupun non harga. Dalam bentuk harga misalnya, terjadi diskriminasi harga yang dikenal dengan istilah dumping. Dumping merupakan salah satu bentuk hambatan perdagangan yang bersifat nontarif (*non-tariffs barriers*). Dumping merupakan tindakan pengeksport yang menjual barang ke negara lain dengan harga yang lebih rendah dari harga normal barang sejenis di pasar domestik negara pengeksport. Tindakan dumping tersebut dapat menimbulkan kerugian yang sangat serius terhadap perekonomian suatu negara (sood,2011:116)

Akibat dari persaingan inilah yang menimbulkan terjadinya permasalahan atau sengketa dagang antara negara-negara. Sengketa dapat terjadi apabila ada suatu pertentangan terhadap ketentuan perdagangan internasional, yang menyebabkan kerugian salah satu pihak. Oleh karena itu dibentuknya WTO (*World Trade Organization*) sebagai organisasi dagang dunia yang mengatur tentang ketentuan-ketentuan dalam perdagangan internasional. Dalam hal ini WTO turut mengatur ketentuan jika ada sengketa antar negara-negara anggotanya yang dinamakan sistem penyelesaian sengketa WTO.

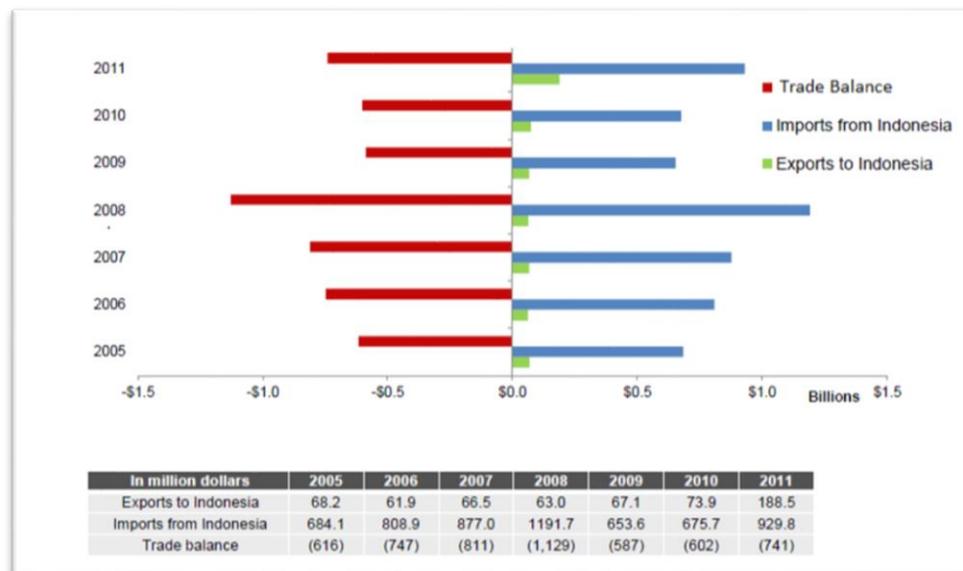
Sistem penyelesaian sengketa WTO memiliki tujuan utama untuk memberikan keamanan dan prediktabilitas sistem perdagangan multilateral (pasal 3.2 DSU) yang dibutuhkan oleh para pelaku pasar, sejalan dengan penerapan berbagai peraturan dan regulasi dalam setiap transaksi perdagangan yang dilakukan. Sejak diperkenalkan pertama kali pada tahun 1995, baik negara maju maupun negara berkembang telah memanfaatkan sistem penyelesaian sengketa WTO guna menyelesaikan berbagai kasus sengketa dagang mereka. Indonesia dan Pakistan merupakan negara anggota WTO. Ini artinya dengan keikutsertaan Indonesia dan Pakistan kedalam WTO maka Indonesia dan Pakistan tunduk terhadap ketentuan-ketentuan yang tertuang dalam WTO termasuk juga memanfaatkan sebaik-baiknya lembaga ini untuk kepentingan perdagangan.

Dalam kaitannya dengan hubungan perdagangan Pakistan dan Indonesia, sebenarnya kedua negara dalam konteks hubungan bilateral berada pada posisi yang saling melengkapi. Hubungan bilateral antara Indonesia dan Pakistan secara umum bersahabat dan tidak ada hal-hal mendasar yang menghambat hubungan baik kedua negara. Hal ini terlihat dari saling dukung antara Indonesia dan Pakistan di forum multilateral maupun regional. Perjanjian dan kesepakatan yang telah dilakukan oleh pemerintah sebelumnya, tetap dilanjutkan oleh pemerintah berikutnya (Kemlu,2016). Kerjasama bilateral di bidang ekonomi antara Indonesia dan Pakistan secara umum berjalan cukup baik dan lancar. Dilihat dari potensi yang ada, Pakistan merupakan salah satu negara pilihan bagi upaya diversifikasi dan peningkatan ekspor produk non-migas Indonesia, salah satunya adalah produk kertas (kemlu,2016)

Nilai ekspor produk Indonesia ke Pakistan selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya. Pada tahun 2005 nilai impor Pakistan terhadap produk Indonesia mencapai 684,1 Juta US Dollar. Pada tahun 2006 mengalami peningkatan yang cukup pesat dengan nilai 808,9 Juta US Dollar. Di tahun 2007 mencapai 811 Juta US Dollar, hingga puncaknya di tahun 2008 mencapai 1, 129 milyar US Dollar. Namun pada tahun 2009 mengalami penurunan impor, hingga jumlah impor Pakistan ke Indonesia pada saat itu hanya 587 US Dollar. Namun pada tahun 2010-2011 kembali mengalami peningkatan

dari tahun-tahun sebelumnya dengan total impor 602 juta US Dollar ditahun 2010 dan 741 Juta US Dollar ditahun 2011.

**Grafik 1 : Neraca Perdagangan Pakistan-Indonesia
(Dalam jutaan Dollar AS)**



Grafik 1 sumber: Pakistan Business Council

Di sektor industri produk kertas, kerjasama bilateral kedua negara ini berjalan cukup baik. Pakistan merupakan pasar produk produk kertas yang potensial bagi Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan tabel dibawah ini yang menunjukkan bahwa Indonesia merupakan 5 terbesar dari negara pengekspor produk kertas ke Pakistan (embassy of Islamabad:2012:8).

Tabel 1. Daftar negara pengekspor produk kertas terbesar ke Pakistan

Particulars	Amount in year 2011
1. China	92 million USD
2.Sweden	71 million USD
3.Indonesia	70 million USD
4.Egypt	33 million USD
5. USA	21 million USD

Tabel 1. Sumber : Embassy of Islamabad

Produk produk kertas sendiri merupakan salah 1 dari 20 sektor produk unggulan yang diimpor Pakistan dari Indonesia (PakistanBusinessCouncil:2013:6). Hal ini menunjukkan bahwa kerjasama perdagangan Indonesia -Pakistan berjalan cukup baik.

Tabel 2,Perkembangan Sektor Unggul Indonesia ke Pakistan

(Dalam Jutaan Dollar AS)

No	Kelompok Hasil Industri	2009	2010	2011	Trend
1	Pengolahan Kelapa/Kelapa Sawit	159.928.404	99.563.000	334.094.969	- 21,86%
2	T e k s t i l	46.457.317	71.969.399	101.133.128	25,35%
3	Pulp dan Produk kertas	66.629.509	81.278.604	76.891.013	7,39%
4	Besi Baja, Mesin-mesin dan Otomotif	44.060.823	43.259.423	38.066.528	8,06%
5	Kimia Dasar	21.984.010	23.074.173	32.151.728	3,21%

Tabel 2 sumber BPS diolah Kemenperin dalam :

<http://www.kemenperin.go.id/statistik/peran.php?ekspor=1>

Alasan mengapa Pakistan mengalami ketergantungan akan impor produk kertas dar negara lain disebabkan beberapa hal. Pertama, luas area hutan di Pakistan yang digunakan untuk hutan tanam industri hanyalah sebesar 4,8% dari total hutan yang ada.sedangkan pada umumnya,dimana hal ini jauh berada dibawah standar internasional. Setidaknya dibutuhkan sebesar 20-30% dari total luas hutan agar dapat memenuhi kebutuhan industri dalam negerinya. Kedua Pemerintah Pakistan tidak menjadikan industri produk kertas sebagai indutri utama di Pakistan.Di Pakistan terdapat beberapa perusahaan local yang bergerak di sektor produk kertas seperti: Package Limited, Century Paper & Board Mills Ltd dan Premier Paper Mill Ltd . Namun produksi yang mereka buat belum mencukupi kebutuhan dalam negeri.Oleh karena itu kebutuhan domestik Pakistan didapat melalui impor dari negara lain (PITAD:2010:11).

Namun tidak selamanya hubungan kedua negara ini berjalan dengan baik. Hal ini bermula dari inisiasi yang dilakukan oleh Pakistan pada tanggal 10 dan 23 November 2011 untuk kasus dumping dan subsidi (kemendag,2011). Negara yang berada di kawasan Asia Selatan tersebut melakukan penyelidikan produk kertas tertentu (*Certain Paper*) dengan no HS 4810 dan 4802 asal Indonesia (kemendag,2011:2). Berdasarkan data dari Kemendag, nilai ekspor Indonesia ke Pakistan untuk produk produk kertas HS 4810 pada 2009 tercatat sebesar US\$18,6 juta. Pada 2010, angka tersebut meningkat hingga 5,9% menjadi US\$19,7 juta. Sementara, untuk HS 4802 meningkat 2% dari US\$29,4 juta pada 2009 menjadi US\$30 juta pada 2010 (kemendag,2011:3).

Namun tidak selamanya hubungan kedua negara ini berjalan dengan baik. Hal ini bermula dari inisiasi yang dilakukan oleh Pakistan pada tanggal 10 dan 23 November 2011 untuk kasus dumping dan subsidi (kemendag,2011). Pakistan melakukan penyelidikan produk kertas tertentu (*Certain Paper*) dengan no HS 4810 dan 4802 asal Indonesia (kemendag,2011:2). Berdasarkan data dari Kemendag, nilai ekspor Indonesia ke Pakistan untuk produk kertas HS 4810 pada 2009 tercatat sebesar US\$18,6 juta. Pada 2010, angka tersebut meningkat hingga 5,9% menjadi US\$19,7 juta. Sementara, untuk HS 4802 meningkat 2% dari US\$29,4 juta pada 2009 menjadi US\$30 juta pada 2010 (kemendag,2011:3).

Pada akhirnya, Pemerintah Indonesia mengajukan gugatan ke *World Trade Organization* (WTO) melalui mekanisme *Dispute Settlement Body* (DSB) pada bulan November 2013 (WTO,2013). Hal ini dilakukan karena berdasarkan *WTO Agreements on Anti-dumping and Subsidies and Countervailing Measures*, Pakistan harus membuat keputusan untuk mencabut atau meneruskan kasus paling lambat 18 bulan setelah penghentian investigasi. Kelalaian untuk membuat keputusan tersebut menunjukkan inkonsistensi Pakistan terhadap *Agreement on Anti-dumping, the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, dan The General Agreement on Tariffs and Trade 1994* (WTO,2013). Akibat dari kelalaian ini, Indonesia dirugian sebesar 1 juta USD tiap bulannya (Kemendag,2014).

I.2 Rumusan Masalah

Bagaimana penyelesaian tuduhan dumping produk kertas Indonesia oleh Pakistan di WTO tahun 2011-2014 dilihat dari pendekatan negosiasi?

I.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk dapat mengetahui mengenai permasalahan sengketa dagang, terutama sengketa tuduhan dumping antara Indonesia Pakistan
2. Untuk dapat memahami bagaimana proses dalam penyelesaian sengketa dagang terkait tuduhan dumping kertas oleh Pakistan di WTO
3. Untuk dapat memahami bagaimana peranan negosiasi dalam penyelesaian sengketa dagang terkait tuduhan dumping kertas oleh Pakistan di WTO

I.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini diharapkan dapat menjelaskan mengenai permasalahan sengketa dagang tuduhan dumping antara Indonesia-Pakistan di sektor produk kertas.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan mengenai upaya Pemerintah Indonesia dalam menyelesaikan permasalahan tuduhan dumping dengan negara lain, khususnya dengan Pakistan.
3. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai peranan negosiasi penyelesaian sengketa dagang yang ada di WTO, khususnya mengenai sengketa dagang tuduhan dumping antara Indonesia Pakistan di sektor produk kertas
4. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penulis lain yang ingin membahas tema serupa.

1.5 Tinjauan Kepustakaan

1. Tinjauan mengenai persaingan antar negara dalam perdagangan internasional

Dalam tulisan Yuniarti tentang “pendekatan ekonomi dalam politik internasional” dalam Jurnal HI- Interdependece Vol.1 No,1 edisi Jan-april 2013, menjelaskan bahwa perekonomian global telah mengakibatkan adanya integrasi atau penyatuan ekonomi antarnegara di dunia melalui peningkatan aliran barang, jasa, modal, dan bahkan tenaga kerja (Yuniarti, 2013:3). Adanya pengintegrasian ekonomi secara global terutama dalam bidang perdagangan ditandai dengan disepakatinya pembentukan *World Trade Organization* (WTO).

Kebijakan yang ada di WTO memiliki pengaruh yang cukup besar dalam sistem perdagangan internasional. Dimana setiap negara anggota WTO membuka pasarnya dengan menyesuaikan ketentuan-ketentuan WTO secara mengikat (*binding agreement*) dan bersifat *mandatory* terhadap kebijakan perdagangan luar negerinya. Oleh karena itu, dapatlah dikatakan bahwa secara “resmi” dunia saat ini telah bergerak menjadi satu pasar bebas dalam pengertian mengurangi pelbagai pembatasan akses ke pasar dan pembatasan perlakuan nasional (*national treatment*).

Ekonomi menggiring setiap negara terjun ke dalam “arena”, terutama melalui turunnya biaya komunikasi dan transportasi, yang mengakibatkan arus barang (perdagangan) yang melintasi batas-batas negara berubah dari tetesan menjadi banjir bandang. Kecenderungan negara-negara untuk membuka pasarnya tidak bisa terelakan lagi. Globalisasi jelas tidak bisa terelakkan, suka atau tidak, siap atau tidak, globalisasi sudah merasuki kehidupan sebagian besar umat manusia.oleh karena itu tiap negara berlomba-lomba untuk bersaing agar produknya tidak kalah dengan produk dari negara lain (yuniarti,2013:5)

Dalam artikel ini, dijelaskan pula bahwa perkembangan globalisasi yang berlangsung dalam beberapa dasawarsa terakhir telah menyebabkan berbagai perubahan yang fundamental khususnya di bidang perdagangan, perubahan tersebut telah mendorong sebagian besar negara di dunia untuk melakukan penyesuaian kebijakan dan praktek perdagangan internasional. Namun dalam perkembangannya, kebijakan dan

peraturan perdagangan yang dikeluarkan suatu negara seringkali bertentangan dengan mekanisme pasar yang tidak sesuai dengan prinsip perdagangan bebas sehingga menghambat penetrasi pasar bagi pelaku bisnis negara lain. Hal ini yang mengakibatkan dapat terjadinya sengketa antara suatu negara dengan negara lain akibat adanya persaingan.

Fanny Fajarianti, dalam skripsinya yang berjudul “sengketa perdagangan AS dan China di WTO tahun 2009-2010 (studi kasus: kenaikan tarif impor ban)” Universitas Indonesia Tahun 2011, menjelaskan bahwa persaingan dapat timbul karena masing-masing negara saling bersaing memperoleh konsumen dalam konteks perdagangan internasional. Dijelaskan bahwa dalam skripsi ini, adanya persaingan antara China dan AS di sektor ban mobil, dikarenakan adanya kenaikan tarif impor ban asal China ke AS yang menyebabkan 2 negara ini saling bersengketa. China menganggap apa yang dilakukan AS terhadap produk dalam negerinya melanggar sejumlah ketentuan yang ada di WTO. (Fanny, 2011:35). Oleh karena itu China sepakat untuk membawa permasalahan ini ke ranah WTO.

Berdasarkan 2 literatur ini, dapat disimpulkan bahwa dengan adanya perkembangan globalisasi, hubungan perdagangan antar negara semakin menjadi lebih mudah dengan adanya perdagangan bebas. Namun dengan adanya perdagangan bebas ini, di sisi lain menjadi suatu permasalahan sendiri. Yakni adanya persaingan antar negara dalam rangka melindungi usaha dalam negerinya. Persaingan antar negara inilah yang pada akhirnya terkadang menyebabkan adanya sengketa dagang dengan negara lain.

2. Tinjauan mengenai Sengketa dagang antar negara

Ellyzabeth Metlia Joanne Caroline Maitimo, dalam skripsi “Penyelesaian Sengketa Dagang Dalam Kerangka WTO Untuk Kasus Tuduhan Dumping Korea Selatan Terhadap Produk Ekspor Produk kertas Indonesia 2002-2007” UPN Veteran Jakarta, Tahun 2011. Elizabeth menyatakan bahwa sengketa-sengketa dalam perdagangan internasional terjadi karena terdapat kesalahan pengertian dari WTO, sengketa yang dapat dibawa ke forum WTO adalah sengketa yang timbul sebagai akibat terjadinya pelanggaran-pelanggaran WTO yang dapat mengurangi atau menghilangkan

keuntungan yang diharapkan Negara lain. Selain itu prosedur penyelesaian sengketa telah diperbaiki dari waktu ke waktu. Tujuan dari perbaikan-perbaikan ini adalah untuk menciptakan suatu mekanisme persaingan sengketa yang lebih ketat dan dapat 'dipaksakan'. Hasil maksimal yang dicapai adalah *Understanding on Rules and Procedures Governing The Settlement of Disputes dalam kerangka WTO Aggrement* (Elizabeth:2011:53)

Dalam skripsi ini dijelaskan bahwa sengketa dagang terjadi karena adanya tuduhan praktek dumping dari Korea Selatan terhadap Indonesia. Indonesia sebagai pihak yang dituduh merasa keberatan akan Biaya Masuk Anti Dumping (BAMD) yang diterapkan Korea Selatan. Hal ini dilakukan karena banyak industri pulp dan produk kertas dunia di Eropa merasa terancam karena produk Indonesia harganya lebih murah dan jaraknya yang lebih dekat untuk akses ekspor. Sehingga membuat Korea Selatan merasa harus melindungi produsen produk kertas nasionalnya (Elizabeth:2011:9). Dengan adanya proses penyelesaian sengketa ini adanya pembentukan panel Dispute Settlement Body (DSB WTO) dimana hasil dari proses itu Indonesia memenangkan kasus yang disengketakan karena Indonesia tidak terbukti. Namun karena Korea Selatan tidak menerima putusan tersebut, akhirnya Indonesia meminta untuk DSB WTO agar melakukan peninjauan ulang untuk kasus ini. Akhirnya pada tahun 2007 panel DSB kembali memenangkan Indonesia karena Indonesia tidak terbukti melakukan dumping, barulah pada tahun 2010 Korea Selatan benar-benar mencabut penggunaan BAMD terhadap produk asal Indonesia (Elizabeth:2011:113).

Berdasarkan skripsi tersebut, celah yang penulis temukan adalah bahwa skripsi ini memiliki sudut pandang yang hampir sama. Jika dalam skripsi maitimo mengenai tentang bagaimana mekanisme penyelesaian sengketa dagang dumping produk kertas Indonesia-Korea Selatan di WTO. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan penulis adalah mengenai proses penyelesaian sengketa dagang tuduhan Dumping produk kertas Indonesia oleh Pakistan yang dilihat dari sudut pandang negosiasinya. Persamaan lainnya dalam hal ini hanya terkait objeknya saja yaitu tuduhan dumping produk kertas. yang membedakan antara skripsi maitimo dengan penelitian yang dilakukan terletak pada aktornya. Jika dalam skripsi Elizabeth, aktor dalam penyelesaian dumping adalah

Indonesia-Korea Selatan, hal ini berbeda dengan aktor yang akan penulis bahas ialah Indonesia-Pakistan.

Iman Arnan, dalam skripsinya “peranan komite anti dumping Indonesia dalam pencegahan praktik dumping terhadap barang impor” Universitas Hasanudin tahun 2014., menjelaskan perkembangan perekonomian dunia yang semakin kompleks, telah menimbulkan persaingan yang ketat dalam perdagangan internasional, baik perdagangan barang maupun jasa. (arnan, 2014:16) Berikut beberapa alasan mengapa suatu negara melakukan dumping:

1. Untuk mengembangkan pasar, yaitu dengan cara memberikan insentif, melalui pemberlakuan harga yang lebih rendah, kepada pembeli pada pasar yang dituju.
2. Adanya peluang pada kondisi pasar, yang memungkinkan penentuan harga secara lebih leluasa, baik di dalam pasar ekspor maupun di dalam pasar domestik.
3. Untuk mempersiapkan kesempatan bersaing dan pertumbuhan jangka panjang yang lebih baik dengan cara memanfaatkan strategi penerapan harga yang progresif.

Dumping akan dianggap sebagai ancaman apabila penurunan harga dari suatu produk dilakukan melampaui kewajaran sehingga menimbulkan kerugian materiil baik terhadap industri yang sudah berdiri maupun telah menimbulkan hambatan pada pendirian industri domestik. Dalam Article VI GATT mengatur apabila terjadi hal demikian, maka negara anggota diperkenankan mengenai tindakan antidumping. Pengertian antidumping menurut konsep GATT 1994 adalah bea masuk yang dikenakan kepada barang yang diketahui sebagai barang dumping dengan tujuan menghilangkan unsur dumping pada barang tersebut, dan agar harga barang tersebut tidak terlalu tinggi perbedaannya dengan harga barang sejenis di negara importer. Dengan adanya tindakan antidumping, suatu negara dapat melindungi industri dalam negeri dari praktik dumping yang merupakan tindakan yang sangat merugikan perekonomian suatu negara dan bisa mematikan industri dalam negeri (arnan, 2014:32).

3. Tinjauan mengenai proses penyelesaian sengketa antar negara

Muhajir La Djanudin dalam "Mekanisme Penyelesaian Sengketa Dumping Antar Negara" dalam jurnal *Lex administratum*, 2013. menjelaskan bahwa Indonesia sebagai anggota WTO sering sekali mendapat tuduhan dumping oleh mitra dagang, sehingga tindakan anti-dumping sering sekali dilakukan atas barang-barang yang berasal dari pengusaha dalam negeri. Maka untuk melindungi hak untuk mendapatkan keuntungan seperti dalam ketentuan Perdagangan Internasional Indonesia melakukan upaya upaya strategis yang secara operasional dilakukan oleh Direktorat Pengamanan Perdagangan (DPP). DPP sendiri merupakan institusi pemerintah yang ditugaskan untuk membantu para eksportir Indonesia dalam melaksanakan perumusan kebijakan, standarisasi dan bimbingan teknis serta evaluasi perihal pembuktian dumping, pembuktian kerugian, pelayanan pengaduan dan advokasi terhadap pelaku usaha/eksportir yang mendapat tuduhan dumping dll.

Berdasarkan fungsi DPP di atas maka, DPP yang merupakan representasi dari negara diharuskan membantu sepenuhnya setiap upaya baik data ataupun hal-hal yang akan mendukung setiap penyelidikan dumping. Tetapi jika tindakan anti-dumping itu dirasakan tidak beralasan maka negara yang biasanya diwakili oleh Menteri Perdagangan meminta konsultasi secara tertulis dengan *Committee on Antidumping* setelah itu dapat meminta konsultasi secara bilateral dengan negara penuduh, namun jika tidak menemukan jalan keluar berdasarkan pasal 17 ayat 4 dan 5 Anti-dumping Code Pemerintah Indonesia bisa meminta pada *Dispute Settlement Body* (DSB) untuk membentuk panel (Djanudin:2013:133). Penulis menyimpulkan bahwa jurnal ini dapat dijadikan sebagai salah satu referensi dalam pembahasan yang akan penulis teliti, yaitu terkait tentang upaya yang dilakukan Pemerintah Indonesia dalam menghadapi kasus tuduhan dumping dari negara lain.

Dimana dalam kasus tuduhan dumping, DPP merupakan national focal point dari pihak Indonesia yang bertugas menangani permasalahan tersebut. Perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan penulis dengan penelitian ini adalah dalam jurnal ini jika dalam jurnal ini secara focus menjelaskan upaya pemerintah Indonesia dalam penanganan

dumping, penelitian penulis lebih membahas ke proses penyelesaian sengketa dumping di WTO.

Dalam skripsi Rachtmatsyah akbar mengenai “peran negara dalam penyelesaian sengketa perdagangan internasional (studi kasus gugatan perdagangan rokok indonesia terhadap amerika melalui WTO)” UIN Jakarta Tahun 2015, menjelaskan bahwa hal yang paling utama dilakukan negara ketika terjadi sebuah perselisihan intl adalah melakukan upaya diplomasi terlebih dahulu.(akbar,2015:38). Upaya diplomasi merupakan cara penyelesaian jalur damai melalui bilateral, multi lateral dan maupun regional. Secara keseluruhan tanggung jawab negara dalam terjadinya sengketa internasional yaitu selal menyupayakan cara-cara damai terlebih dahulu. negara mengupayakan peran aktifnya agar tidak terjadi impact yang buruk terhadap negaranya sendiri, misal kerugian yang tidak diinginkan oleh warga negaranya. Dalam skripsi ini dijelaskan bahwa, karena proses konsultasi bilateral yang diadakan antara 2 negara tidak membuahkan hasil. Maka Indonesia sepakat untuk membawa permasalahan ini ke badan panel WTO. Hal itu dianggap cukup tepat dilakukan Indonesia mengingat bahwa hal itu memang sesuai dengan prosedur yang ada.

Dalam skripsi ini, rachtmatsyah menjelaskan bahwa regulasi yang ada dalam WTO, terkadang tidak dipenuhi oleh semua negara anggotanya. Hal ini terbukti dengan adanya sengketa rokok kretek antara Australia dan Indonesia. Padahal sebelumnya Indonesia sudah pernah mengalami hal yang sama yakni sengketa rokok kretek dengan Amerika Serikat. Oleh karena itu perlunya ada penegakan dalam penerapan peraturan yang ada dalam WTO itu sendiri .(akbar,2015:43)..

Berdasarkan literatur-literatur yang ada , dapat disimpulkan bahwa WTO sebagai rezim internasional yang mengurus permasalahan dagang mengalami kompleksitas dalam menerapkan setiap aturannya. Sengketa pun terjadi antara negara anggota WTO, dikarenakan tidak semua negara menerapkan aturan yang ada di WTO dengan baik, hal itu dapat terlihat dari bagaimana jika suatu negara maju dan negara berkembang bersengketa, meskipun negara maju terbukti bersalah namun mereka tidak mau secara langsung mengikuti hasil keputusan yang dibuat. Oleh karena itu, kontribusi dalam

penelitian ini, lebih mengarah bagaimana proses penyelesaian sengketa yang ada di WTO di sektor produk produk kertas antara Pakistan dengan Indonesia, dilihat dari sudut pandang negosiasi. Sehingga penelitian ini dapat menjadi kajian dalam melihat bagaimana negosiasi memainkan peran dalam proses penyelesaian sengketa dagang antar negara berkembang.

1.6 Kerangka Pemikiran

Teori Perdagangan Internasional

Setiap negara di dunia ini pasti akan melakukan interaksi dengan negara-negara lain di sekitarnya. Biasanya bentuk kerjasama atau interaksi itu berbentuk perdagangan antar negara atau yang lebih dikenal dengan istilah perdagangan internasional. Perdagangan internasional adalah kegiatan perekonomian dan perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu negara dengan penduduk negara lain atas dasar kesepakatan bersama (feriyanto,2015:10). Penduduk yang dimaksud dapat berupa:

1. Antar perorangan individu dengan individu
2. Antar individu dengan pemerintah suatu negara
3. Pemerintah suatu negara dengan negara lain

Adapun teori- teori dalam perdagangan internasional antara lain:

1. Teori keunggulan mutlak (*absolute advantage theory*)
Teori ini di kemukakan oleh adam smith. Ia mengemukakan nbahwa negara akan makmur apabila mampu mengembangkan produksinya melalui perdagangan. Agar produksinya meningkat maka perlu adanya pembagian kerja internasional dalam menghasilkan barang
2. Teori keunggulan komparatif (*comparative advantage theory*)
Teori yang dikemukakan david ricardo menjelaskan tentang keuntungan komparatif yang diukur dalam ongkos nyata yang mencerminkan ongkos tenaga kerja
3. Teori permintaan timbal balik (*reciprocal demand*)

Teori ini dikemukakan oleh J.S.Mill , yaitu mencari keseimbangan pertukaran antara dua barang oleh dua negara dengan perbandingan pertukarannya atau menentukan dasar tukar dalam negeri (feriyanto,2015:15)

Dalam kaitannya dengan studi hubungan internasional, perdagangan internasional juga membahas tentang keseimbangan antara neraca perdagangan internasional, blok perdagangan dan kebijakan pemerintah suatu negara dalam mengatur perdagangan internasionalnya. Perdagangan internasional berusaha mempelajari masalah-masalah yang berkaitan dengan hubungan ekonomi antar suatu negara dengan negara lain, kegiatan pertukaran hhasil output satu negara dengan negara lain, pertukaran sarana dan faktor produksi dan hubungan kredit (Feriyanto,2015:9)

Jika dibandingkan dengan pelaksanaan perdagangan didalam negeri, maka perdagangan internasional sangatlah rumit dan kompleks. Berikut merupakan permasalahan perdagangan internasional diantaranya:

1. Pola perdagangan (ekspor-impor)
2. Harga dasar ekspor-impor
3. Pengaruh makro perdagangan internasional
4. Sengketa dagang.

Hubungan dalam perdagangan internasional tidak selalu berlangsung mulus, para pelaku perdagangan internasional kadangkala dapat saja menimbulkan permasalahan yang menyebabkan terjadinya sengketa dalam perdagangan internasional. Seperti yang terjadi pada kasus antara Indonesia dan Pakistan yang terlibat kasus sengketa yakni sengketa dagang mengenai tuduhan dumping, Pakistan menilai bahwa perusahaan Indonesia yang dituduh melakukan dumping telah menyebabkan perusahaan industri serupa di Pakistan mengalami kerugian,namun tuduhan dumping tersebut dibantah oleh Indonesia dengan mengajukan keberatannya pada WTO.

Konsep Sengketa Dagang

Sengketa dapat didefinisikan sebagai “ketidaksepakatan salah satu subyek mengenai sebuah fakta, hukum, atau kebijakan yang kemudian dibantah oleh pihak lain atau adanya

ketidaksepakatan mengenai masalah hukum atau fakta-fakta atau konflik mengenai penafsiran atau kepentingan antara dua bangsa yang berbeda” Sementara itu pengertian sengketa dagang menurut buku Sekilas WTO terbitan Kementerian Luar Negeri yakni “bahwa sengketa dapat muncul ketika suatu negara menetapkan suatu kebijakan perdagangan tertentu yang bertentangan dengan komitmennya di WTO atau mengambil kebijakan yang kemudian merugikan kepentingan negara lain” (DIR.PPIH,2011:49)

Konsep Dumping & Anti Dumping

Jenis-jenis sengketa dagang pun bermacam-macam. Dalam kasus yang terjadi antara Indonesia dan Pakistan, Pakistan menuduh Indonesia telah melakukan praktik dagang dumping terhadap produk ekspor produk kertasnya, sehingga hal itu dianggap merugikan perusahaan sejenis yang ada di Pakistan. Dumping, menurut kamus lengkap perdagangan internasional mendefinisikan sebagai praktik dagang yang dilakukan pengeksport dengan menjual komoditi di pasaran internasional dengan harga kurang dari nilai yang wajar atau lebih rendah daripada harga barang tersebut di negerinya sendiri atau daripada harga jual kepada negara lain, pada umumnya, praktik ini dinilai tidak adil karena dapat merusak pasar dan merugikan produsen pesaing di negara pengimpor (Badudu,1996:39)

Sementara menurut *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994* definisi dumping adalah

‘A product is to be considered as being dumped, i.e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country’

Pada kasus sengketa dagang tuduhan dumping ini, Pakistan mengeluarkan kebijakan Anti-dumping sebagai tindakan pembalasan terhadap Indonesia dengan memberlakukan Bea Masuk Anti-Dumping (BMAD). Tindakan Antidumping adalah tindakan yang diambil pemerintah berupa pengenaan BMAD terhadap barang dumping. Anti-dumping ini masuk ke dalam masalah-masalah implementasi persetujuan GATT pasal VI yang di sebut dengan ADA (*Anti-Dumping Agreement*) atau juga disebut dengan Anti-Dumping

Code. Sementara BMAD menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan, BMAD dikenakan terhadap barang impor dalam hal:

a.Harga ekspor dari barang tersebut lebih rendah dai nilai normalnya

b.Impor barang tersebut:

- (1) Menyebabkan kerugian terhadap industri dalam negeri yang memproduksi barang sejenis dnegan barang tersebut;
- (2) Mengecam terjadinya kerugian terhadap industri dalam negeri yang memproduksi barang sejenis;
- (3) Menghalangi pengembangan industri barang sejenis di dalam negeri.

Pemberlakukan BMAD terhadap produk ekspor produk kertas Indonesia Inilah yang menyebabkan Indonesia protes dengan tuduhan tersebut. Merasa tidak terima dengan tuduhan tersebut, Indonesia pun membawa kasus ini ke WTO dan mengajukan keberatan atas pemberlakuan kebijakan Anti-dumping Pakistan

Teori Organisasi Internasional

Salah satu kajian utama dari studi hubungan internasional adalah Organisasi Internasional yang juga merupakan salah satu aktor penting dalam hubungan internasional. Boer mauna mendefinisikan organisasi internasional sebagai suatu perhimpunan negara-negara yang merdeka dan berdaulat yang bertujuan untuk mencapai kepentingan bersama melalui organ-organ dari perhimpunan itu sendiri (suherman,2003:50)

Sedangkan Teuku May Rudi mendefinisikan organisasi internasional sebagai pola kerjasama yang melintasi batas-batas negara, dengan didasari struktur organisasi yang jelas serta diharapkan atau diproyeksikan untuk berlangsung serta melaksanakan fungsinya secara berkesinambungan dan melembaga guna mengusahakan tercapainya tujuan-tujuan yang diperlukan serta disepakati bersama, baik antara pemerintah dengan pemerintah, maupun antara sesama kelompok non-pemerintah pada negara yang berbeda (suherman, 2003:51)

Berdasarkan definisi diatas, maka Organisasi Internasional kurang lebih harus mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

1. Kerjasama yang ruang lingkupnya melingkupi batas-batas negara.
2. Mencapai tujuan-tujuan yang disepakati bersama.
3. Mencakup hubungan antar pemerintah maupun non pemerintah.
4. Struktur organisasi yang jelas dan lengkap.
5. Melaksanakan fungsi secara berkesinambungan (suherman, 2003:51)

Konsep WTO

Salah satu jenis organisasi internasional adalah *World Trade Organisation* (WTO). WTO atau Organisasi Perdagangan Dunia merupakan satu-satunya institusi internasional yang secara khusus mengatur masalah perdagangan antar negara. Sistem perdagangan multilateral WTO diatur melalui suatu persetujuan yang berisi aturan-aturan dasar perdagangan internasional sebagai hasil perundingan yang telah ditandatangani oleh negara-negara anggota. WTO dikatakan sebagai Institusi lintas batas nasional dalam perdagangan internasional antar negara dalam hal ekspor impor antara produsen dan konsumen bisa juga dengan perusahaan-perusahaan internasional / MNC (WTO,2015:9).

Oleh karena itu, WTO dianggap bukan hanya sekedar organisasi internasional melainkan juga organisasi multilateral karena melibatkan aktor non negara didalamnya. WTO secara resmi berdiri pada tanggal 1 Januari 1995 tetapi sistem perdagangan itu sendiri telah ada setengah abad yang lalu. Sejak tahun 1948, General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) - Persetujuan Umum mengenai Tarif dan Perdagangan telah membuat aturan-aturan untuk sistem ini. Sejak tahun 1948-1994 sistem GATT memuat peraturan-peraturan mengenai perdagangan dunia dan menghasilkan pertumbuhan perdagangan internasional tertinggi. (WTO,2015:9).

WTO mempunyai tiga prinsip dasar yang efektif menerobos halangan proteksionisme Negara sebagai pintu masuk liberalisasi ekonomi dalam negeri. Ketiga Prinsip itu adalah *Market Access*, yaitu kewajiban suatu Negara untuk membuka pasarnya

bagi produk barang dan jasa Negara lain. Prinsip Kedua adalah MFN (*Most Favoured Nation*) dimana Negara yang paling difavoritkan atau diprioritaskan. Prinsip ini memiliki makna bahwa bila suatu Negara memberikan fasilitas berbagai kemudahan akses pasar kepada Negara lain, maka otomatis anggota-anggota WTO yang lain juga berhak mendapat fasilitas yang sama. Prinsip ketiga adalah NT (*National Treatment*). Arti prinsip yang ketiga ini, jika suatu Negara sudah mengikat kesepakatan dengan WTO maka perusahaan-perusahaan yang masuk ke suatu Negara harus diperlakukan “tidak kurang baiknya” dari perusahaan-perusahaan dalam negeri, singkatnya prinsip untuk non diskriminatif (WTO,2015:10).

Dalam permasalahan sengketa dagang antara Indonesia Pakistan, bisa kita simpulkan bahwa kehadiran WTO dalam upaya menyelesaikan sengketa ,tidak hanya sebagai bentuk organisasi internasional melainkan organisasi multilateral pula. Hal ini dikarenakan bahwa aktor aktor yang terlibat dalam sengketa ini, tidak hanya negara saja, melainkan non state aktor pun turut terlibat, dalam hal ini perusahaan. Berdasarkan prinsip yang ada di WTO, terutama mengenai *National Treatment*, jelas sudah terlihat apa yang dilakukan Pakistan terhadap Perusahaan Indonesia melanggar ketentuan. Pakistan tidak memperlakukan perusahaan Indonesia secara adil seperti yang dilakukannya terhadap perusahaan dalam negeri.

Konsep Penyelesaian Sengketa di WTO

Sebagai sebuah rezim perdagangan internasional, WTO memiliki dua sisi yang dapat memberikan keuntungan maupun kerugian bagi masing-masing negara anggotanya. Sisi positif tersebut dapat dijelaskan dengan adanya anggapan bahwa WTO akan dapat memberikan peluang bagi negara-negara anggota untuk memperluas pasar perdagangan, memberikan banyak pilihan untuk produksi maupun konsumsi, serta meningkatkan taraf perekonomiannya. Sedangkan dalam pengambilan keputusan terkait berbagai isu, kebijakan akan diputuskan oleh negara-negara anggota yang saling berdialog, bukan oleh WTO. Fakta bahwa penyelesaian sengketa didasarkan pada perjanjian WTO, berarti bahwa ada dasar yang jelas untuk menilai siapa yang benar atau salah. Setelah

penghakiman dibuat, perjanjian memberikan fokus alternatif untuk tindakan yang perlu diambil selanjutnya.

Tujuan utama dari sistem penyelesaian sengketa WTO adalah untuk memberikan keamanan dan prediktabilitas sistem perdagangan multilateral dan menyediakan sistem yang cepat, efisien dapat diandalkan dan berorientasi pada peraturan dalam menyelesaikan sengketa yang muncul dari penerapan berbagai kebijakan perdagangan.

Tahapan penyelesaian sengketa WTO antara lain:

Konsultasi, biasanya yang paling umum dilakukan untuk menyelesaikan kasus dalam persengketaan dalam badan WTO bermula dari konsultasi. Konsultasi ini merupakan permintaan Negara anggota yang telah dituduh melanggar ketentuan WTO yang berakibat meniadakan atau menghambat keuntungan negaranya. Karena hal ini sudah ada aturannya, maka Negara pelanggar harus merespon permintaan tersebut dalam jangka waktu 1 hari, dan harus sudah mulai melaksanakan dalam waktu 30 hari sejak permohonan konsultasi di ajukan, dan harus di selesaikan dalam jangka waktu 60 hari sejak permohonan konsultasi diajukan (pasal 4.3 dan 4.7 DSU)

Tahapan konsultasi mempunyai tujuan tersendiri yaitu, Pertama, untuk memberikan pemahaman awal para pihak atas kondisi faktual dan dasar dasar hukum yang akan diajukan secara mendalam dan tepat. Kedua, mengupayakan agar tidak melanjutkan sengketa pada tahap selanjutnya. Pada tahap ini terbuka peluang untuk melibatkan mekanisme penyelesaian sengketa secara damai dengan metode goodoffices, mediation, conciliation, dan arbitration sebagai diatur dalam pasal 5 DSU (Ade:2014:56).

Pembentukan Panel, setelah konsultasi gagal untuk menyelesaikan masalah sengketa, maka langkah berikutnya yang diambil adalah Negara pemohon (Complaining State), mengajukan permohonan pembentukan panel. Dalam pasal 6 angka 1 dan 2 DSU disebutkan bahwa jika Negara pemohon mengajukan pembentukan panel maka panel harus dibentuk pada pertemuan DSB sejak permohonan pertama kali diajukan kecuali DSB sudah memutuskan secara consensus untuk tidak membentuk panel. Panel akan dibentuk kira kira 90 hari sejak permohonan konsultasi diajukan.

Tugas panel adalah melakukan penilaian secara objektif terhadap pokok permasalahan yang diajukan termasuk penilaian objektif terhadap fakta-fakta serta penerapan dan kesesuaiannya dengan ketentuan perjanjian dalam WTO yang relevan. Fungsinya, adalah untuk membantu DSB berdasarkan tanggung-jawabnya sesuai dengan covered agreement, melakukan asesment yang objektif terhadap fakta-fakta dari kasus yang diajukan dan mencermati konformitas serta relevansi dengan covered agreement, serta membuat suatu temuan yang akan membantu DSB dalam membuat rekomendasi atau menerapkan aturan-aturan yang disyaratkan oleh covered agreement. Panel ini harus berkonsultasi secara regular dengan para pihak dan memberikan peluang yang tepat untuk mengembangkan suatu solusi yang saling memuaskan para pihak. (Ade:2014:58).

Lembaga Banding WTO (Appellate Body), terdiri atas para pakar dibidang hukum perdagangan internasional, tidak terafiliasi dengan pemerintah tertentu. Selain itu, aspek keterwakilan dari keanggotaan WTO secara geografis mewakili region masing-masing yaitu, amerika, Amerika selatan, Asia, Afrika Utara dan Afrika Selatan. Appellate Body (AB) yang terdiri dari tujuh orang yang harus memeriksa banding dari panel. Setiap kasus ditangani oleh tiga anggota yang dianjurkan untuk bertukar pikiran dengan empat anggota lainnya. (Ade:2014:62).

Pengawasan Implementasi, tahapan akhir dari rangkaian penyelesaian sengketa melalui DSB adalah pengawasan implementasi dari rekomendasi yang telah dilakukan oleh panel maupun AB. Pengawasan ini merupakan tahapan untuk memastikan apakah laporan atau rekomendasi dari panel atau AB dilaksanakan atau tidak oleh pihak. Rekomendasi atau aturan dari DSB merupakan hal penting agar terjaminnya resolusi yang efektif dari suatu sengketa untuk kemanfaatan semua Negara Anggota (Ade:2014:66).

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam penyelesaian sengketa dagang di WTO, terdapat sejumlah tahap yang harus dilalui. Namun jika sengketa berhasil diselesaikan dalam suatu tahap, maka tidak perlu dilanjutkan ke tahap berikutnya. Konsep ini akan penulis gunakan dalam menjelaskan bagaimana tahapan penyelesaian sengketa yang ada di WTO.

Teori Negosiasi

Negosiasi adalah proses upaya untuk mendapatkan apa yang diinginkan dari pihak lain, karena jika tidak ada kebutuhan dan persetujuan dari pihak lain maka tidak akan ada negosiasi. Dalam konteks hubungan internasional, negosiasi dianggap sebagai alur utama dalam hubungan antar pemerintah dan negara dalam berbagai bidang: politik, social budaya, ekonomi & perdagangan, lingkungan, hak asasi manusia serta pertahanan dan keamanan/ Hankam (Lumumba, 2013:2)

Menurut George M Hartmann dalam buku negosiasi dalam hubungan internasional, *'Negotiation is the process of communication by which two parties, each with their own viewpoint and objectives, attempt to reach a mutually satisfactory agreement on a matter of common concern'*. Sedangkan Howard Raifa menyatakan bahwa *:'Negotiation is one of the most established ways for settling disputes. It is concerned with situations in which two or more parties recognize that differences of interest and values exist among them and in which they want (or are compelled) to seek a compromise agreement through negotiation'* (Lumumba, 2013:6).

Menurut Alfredson (2008), negosiasi merupakan komponen penting dalam proses pembuatan kebijakan nasional suatu negara dari menyusun agenda, menentukan isu apa yang akan dibawa oleh pembuat kebijakan, menyiapkan beberapa pilihan, mencari solusi, dan mencari dukungan dari pihak yang terlibat untuk memastikan bahwa kebijakan yang direncanakan dapat berlangsung secara berkelanjutan. Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas maka dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan cara untuk berkomunikasi antar dua belah pihak dalam menyelesaikan suatu permasalahan.

Tujuan melakukan negosiasi pada hakikatnya adalah untuk mencapai win-win solution, melalui saling pemahaman antara dua belah pihak yang bernegosiasi. Dimana kedua belah pihak memperoleh apa yang diinginkan masing-masing, serta diantara mereka tidak ada yang dirugikan. Melakukan negosiasi berkepentingan untuk mencapai tujuan yang dilakukan secara kontinuitas. Kondisi seperti ini hanya dapat berlangsung jika diantara masing-masing pihak merasa saling membutuhkan dan memiliki tujuan yang sama dan disepakati. Mencapai kesepakatan berarti mendapatkan apa yang diinginkan

dan pihak lain juga mendapatkannya. Dengan kata lain, mutualitas dari sebuah hasil merupakan bagian integral dari keberhasilan negosiasi

Menurut Fisher & Ury (2003), terdapat tujuh unsur yang menyusun sebuah negosiasi. Unsur pertama adalah aktor, yakni orang dari dua pihak atau lebih yang melakukan negosiasi. Negosiasi dilakukan melalui pertemuan secara langsung antara pihak-pihak yang berkepentingan. Unsur kedua yaitu kepentingan dimana setiap pihak yang bernegosiasi pasti membawa kepentingan yang berbeda dan negosiasi sebagai sarana untuk menemukan jalan tengah diantara perbedaan kepentingan. Unsur ketiga adalah pilihan, yakni opsi atau pilihan dari pihak-pihak yang bernegosiasi yang nantinya akan menghasilkan kesepakatan. Unsur keempat adalah alternatif, dimana negosiator juga menyipakan alternatif dari pilihan yang ada jika pencapaian kesepakatan tidak berjalan semestinya, akan digunakan alternatif (Fisher & Ury, 2003).

Unsur kelima merupakan penentu berhasil tidaknya negosiasi, yakni komunikasi. Tanpa komunikasi, maka negosiasi tidak akan berjalan sehingga kesepakatan tidak akan tercapai. Unsur keenam adalah kriteria atau legitimasi masing-masing pihak yang perlu diketahui sebelum menjalin komunikasi. Dengan mengetahui kriteria atau legitimasi pihak lawan, negosiator dapat mengetahui cara berkomunikasi dengan pihak lawan agar proses pencapaian kesepakatan dapat berjalan lebih cepat. Unsur terakhir adalah komitmen yang dibutuhkan oleh pihak-pihak terkait untuk mempercepat pencapaian kesepakatan (Fisher & Ury, 2003).

Proses-Proses dalam Bernegosiasi

Proses negosiasi pada umumnya terdiri dari 3 tahapan yaitu pra negosiasi, proses negosiasi dan evaluasi. *Pre-negotiations*/Pra Negosiasi merupakan tahap awal dimana pihak-pihak yang akan melakukan negosiasi memikirkan tentang keuntungan-keuntungan apa yang akan didapat jika negosiasi tersebut dilaksanakan. Tahap ini sangat penting karena merupakan tonggak awal negosiasi, lanjut atau tidaknya negosiasi ditentukan pada tahap ini. Di dalam tahap ini pihak yang berdiskusi berusaha menemukan common interest dan kemudian melanjutkannya dengan tujuan mencapai kepentingan yang mereka harapkan. Jika keinginan untuk bernegosiasi tetap dalam keadaan yang

diharapkan, maka selanjutnya akan didiskusikan mengenai agenda negosiasi apa saja yang akan dibicarakan. Bagian terakhir dari tahap *pre-negotiations* adalah persetujuan prosedur dimana dalam bagian ini membicarakan tentang komponen-komponen yang bersifat material yang dibutuhkan dalam proses negosiasi seperti format negosiasi yang akan digunakan, tempat atau venue, level dan juga komposisi delegasi yang akan dikirim guna mendiskusikan kepentingan mereka, dan juga timing.(berridge,2002:29-44)

Setelah pra negosiasi selesai, dilanjutkan dengan proses negosiasi itu sendiri/*Around-the-Table Negotiations*. proses negosiasi itu sendiri dimana setelah tahapan awal terlampaui dan menemukan kesimpulan tentang bagaimana negosiasi akan dilanjutkan, negosiator akan meneruskan pembicaraan ke arah yang lebih formal dan lebih mengerucut pada kepentingan utama. Dalam tahapan ini terdapat dua bagian utama yakni *formula stage* yang berisikan tentang formula atau materi yang akan dibawa, bisa juga dikatakan sebagai kerangka kesepakatan. Bagian kedua yakni *details stage*, tahapan ini merupakan tahapan terberat karena pada bagian ini negosiator berusaha memberikan penjelasan, dan harus sangat berhati-hati dalam menggunakan bahasa karena bisa saja terjadi kesalahpahaman antara pihak-pihak yang bernegosiasi.

Untuk itu pada bagian ini sering kali dilakukan oleh orang yang benar-benar telah berpengalaman. *Detail stage* juga berisi tentang usaha negosiator untuk menunjukkan keuntungan bersama yang akan didapat sehingga tercipta keseimbangan keuntungan untuk memunculkan kepercayaan antara kedua pihak. Jika kepercayaan itu kecil maka yang muncul hanyalah rasa takut dan harapan dari kerjasama pun semakin kecil. Bagian ini disebut juga *moment of truth* , tidak boleh terjadi kesalahan karena satu kesalahan saja akan berakibat pada hal terburuk yakni tidak tersampainya kepentingan dalam negosiasi (berridge,2002:45-49)

Tahap terakhir adalah evaluasi hasil negosiasi. Setelah menyelesaikan proses negosiasi, masing-masing pihak perlu membuat suatu evaluasi dari seluruh rangkaian negosiasi, apakah yang berupa keberhasilan, ketertundaan atau ketidak berhasilan. Hal ini dipandang perlu dalam rangka untuk berproses selanjutnya dalam bentuk yang lain,

yang dapat berjalan beriring dengan implementasi hasil-hasil kesempatan selama bernegosiasi.

Hasil hasil dari setiap pertemuan mempunyai nilai rangkaian bagi pertemuan berikutnya karena meskipun proses negosiasi telah selesai yang disertai dengan jabat tangan/ bahkan menandatangani sebuah dokumen, tidak berarti proses negosiasi telah selesai, itu hanyalah suatu permulaan. Karena suatu kesepakatan dapat ditindaklanjuti dengan negosiasi lanjutan secara mendetail yang memberi peluang untuk membuka masalah-masalah baru. Dengan dasar ini pula, para negosiator harus membuat catatan-catatan mengenai apa yang sudah disepakati dan membagikannya pada semua pihak untuk memastikan bahwa setiap negosiator benar-benar menyetujui apa yang sudah disepakati dan diputuskan, serta untuk segera diimplementasikan. (Lumumba,2012:31)

Secara kesimpulan proses negosiasi melingkupi 2 tahapan: informal dan formal. Pada kedua fase ini para pihak yang terlibat dalam negosiasi dapat melakukan langkah-langkah persiapan yakni: pertama, mengidentifikasi elemen-elemen kunci dari negosiasi, berupa daftar persiapan sebagai kerangka kerja yang akan digunakan selama proses negosiasi, sekaligus sebagai kesempatan untuk belajar dan berimprovisasi. Kedua, perencanaan yang didalamnya mencakup waktu dan tempat serta status negosiator yang akan menempati tempat duduk dimeja perundingan. Selain itu, pengaturan "lingkungan" negosiasi yang dapat menciptakan demi menunjang sebuah kesepakatan. (Lumumba,2012:32).

Dengan perencanaan yang tepat kendala kendala dan ketegangan yang sering kali menjadi bagian dari negosiasi formal, dapat diminimalkan sehingga setiap negosiator dapat focus untuk mencapai hasil yang diharapkan oleh masing-masing pihak. Dalam permasalahan tuduhan dumping antara Indonesia-Pakistan, negosiasi berperan dalam menyelesaikan permasalahan ini, dimana antar dua belah pihak, selalu mengupayakan negosiasi di tiap pertemuan bilateral yang dilakukan dalam upayanya menyelesaikan permasalahan tuduhan dumping tersebut.

1.7 Alur Pemikiran



1.8 Asumsi

1. Produk kertas Indonesia mendapat hambatan perdagangan tuduhan dumping dari Pakistan
2. Pakistan melanggar sejumlah ketentuan perdagangan yang ada di WTO
3. Kedua belah pihak berupaya dalam menyelesaikan permasalahan tersebut.
4. Negosiasi memiliki peranan dalam menyelesaikan tuduhan dumping antara Pakistan dan Indonesia.

1.9 Metode Penelitian

1.9.1 Pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Dalam penelitian kualitatif metode yang biasa dimanfaatkan adalah wawancara, pengamatan dan pemanfaatan dokumen (moloeng, 2011:5).

1.9.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini dilakukan dengan menggunakan jenis penelitian deskriptif untuk mendukung jawaban dari pertanyaan penelitian, yaitu penelitian ini akan memberikan gambaran dan pemahaman mengenai keadaan yang terjadi, sehingga penelitian ini akan lebih memberi pemahaman mengenai proses penyelesaian tuduhan dumping produk kertas dengan Pakistan di WTO periode 2011-2014 dilihat dari pendekatan negosiasi.

1.9.3 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif, dimana dalam menganalisa permasalahan yang diteliti tergantung pada validitas data yang memberikan informasi dalam penelitian ini. Oleh karena itu teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah dengan melakukan wawancara terhadap pihak-pihak terkait dalam permasalahan sengketa dumping kertas antara Indonesia dan Pakistan, seperti Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, Asosiasi PULP dan kertas Indonesia, Kementerian Luar Negeri Indonesia dsb. Selain itu teknik pengumpulan data juga menggunakan studi kepustakaan yang berasal dari dokumen resmi, jurnal-jurnal ilmiah terkait, siaran pers, majalah serta artikel.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang berasal dari sumber asli/sumber utama, yakni hasil wawancara dan dokumen resmi terkait. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari beberapa sumber baik berupa buku, jurnal ilmiah, laporan tertulis, surat kabar, majalah yang berkaitan dengan obyek yang penulis teliti, yakni mengenai isu tuduhan dumping produk kertas antara Indonesia dan Pakistan serta proses yang dilakukan dalam penyelesaian sengketa tersebut.

1.10 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Merupakan bab yang berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, tinjauan pustaka, kerangka pemikiran, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II KERJASAMA BILATERAL ANTARA INDONESIA DENGAN PAKISTAN

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan bagaimana hubungan bilateral antara Indonesia dan Pakistan, baik dari segi politik, ekonomi dan sebagainya. Selain itu dalam bab ini akan dijelaskan mengenai ketentuan umum mengenai tindakan pengamanan perdagangan yang ada di WTO dan ketentuan WTO dalam penyelesaian sengketa dagang.

BAB III TUDUHAN DUMPING PRODUK KERTAS INDONESIA OLEH PAKISTAN

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan tentang bagaimana permasalahan tuduhan dumping produk kertas antara Indonesia dan Pakistan. Selain itu dalam bab ini membahas mengenai proses penyelesaian dalam permasalahan tuduhan dumping produk kertas Indonesia oleh Pakistan. Bab ini akan berisi bagaimana upaya-upaya yang dilakukan Pemerintah Indonesia, baik upaya internal maupun upaya eksternal dalam menyelesaikan permasalahan sengketa dagang terkait tuduhan dumping produk kertas oleh Pakistan ke Indonesia baik dalam kerangka bilateral maupun dalam kerangka WTO periode 2011-2014. Yang terakhir bab ini akan menjelaskan bagaimana peranan negosiasi dalam membantu menyelesaikan permasalahan ini.

BAB IV PENUTUP

Dalam bab ini berisikan kesimpulan jawaban dari pokok permasalahan penelitian. Dalam bab ini peneliti mencoba menyimpulkan sebuah jawaban yang berasal dari analisis data yang diperoleh penulis pada BAB I, II DAN III.