

BENTUK PENYELESAIAN SENGKETA BISNIS: JEPANG DAN AMERIKA

Gatot P. Soemartono*

ABSTRACT

As Japanese and American business people learn more about each other's legal traditions and procedures, such knowledge will facilitate the effective resolution of any disputes which arise from their commercial transactions. The purpose of this article is to unveil forms of dispute resolution in Japan and the United States, problems posed by litigation of Japanese-American disputes, and arbitration in Japan and the United States. If the parties understand the basic differences in legal concepts to their transaction, they can anticipate the extent of any potential liabilities.

I. LATAR BELAKANG

Dalam era globalisasi, di mana hubungan antarnegara semakin sulit dibatasi, perdagangan internasional adalah suatu kenyataan yang harus diterima. Sebagai negara yang tergabung dalam APEC, Amerika dan Jepang merupakan dua negara yang paling menonjol dalam penguasaan perekonomian dunia. Oleh karena itu hubungan perdagangan kedua negara tersebut, terutama sengketa bisnisnya, dapat digunakan sebagai bahan kajian yang menarik bagi para ahli hukum Indonesia.

Pada dasarnya kedua belah pihak tidak mengharapkan terjadinya sengketa bisnis melalui gugatan di pengadilan, khususnya pihak Jepang. Dalam masyarakat bisnis Jepang, di mana berperkara di pengadilan selalu dihubungkan dengan perlunya sumber daya manusia dan ekonomi yang besar serta waktu yang lama, maka penyelesaian di luar pengadilan dinilai menguntungkan karena lebih cepat, lebih efektif, dan biayanya rendah (Alison, 1990: 62).

Penyelesaian perselisihan yang dilakukan di luar pengadilan, dalam kegiatan bisnis internasional antara Jepang dan Amerika, diharapkan dapat menjembatani perbedaan sejarah budaya dan perbedaan sistem hukum antara keduanya. Menurut Hoellering (1993: 46-59) tidak seperti pelaku bisnis Amerika yang selalu siap ke pengadilan, orang Jepang – secara tradisional – tidak percaya dan selalu menghindar dari penyelesaian perselisihan di depan umum. Hanya pada akhir-akhir ini saja Jepang mulai menerima perilaku barat yaitu keterlibatan di pengadilan tidak secara otomatis adalah sesuatu yang buruk.

Dengan mempelajari cara-cara penyelesaian perselisihan di Jepang dan di Amerika, yaitu yang menyangkut perbedaan budaya yang mendasar serta perbedaan sistem hukum

* Staf Pengajar Fakultas Hukum Universitas Tarumanagara.

yang kemudian diakomodasikan di luar pengadilan misalnya melalui arbitrase, Indonesia sebagai salah satu anggota APEC akan memperoleh pelajaran yang berharga khususnya tentang bagaimana meningkatkan efektifitas penyelesaian perselisihan bisnis di luar pengadilan.

II. KONSEP HUKUM JEPANG

Jepang, sebagaimana Indonesia, adalah negara yang menganut sistem hukum eropa kontinental. Jadi para hakim, dan bukan para juri, yang berperan sebagai pencari fakta dan menafsirkan hukumnya. Sebagian besar hukum Jepang didasarkan pada peraturan perundang-undangan dan hukum perdata tertulis, kebalikan dengan sistem "common law" yang mendasarkan pada mengikatnya keputusan hakim.

Pelaku bisnis Jepang menyimpan banyak peraturan perundang-undangan di kantornya sehingga mereka jarang berhubungan dengan para ahli hukumnya. Di Jepang, konsep tentang perlunya konsultasi dengan ahli hukum mengenai kegiatan bisnis hampir tidak dikenal. Namun demikian, menurut Yamane (1992: 46), hal itu tidak berarti bahwa Jepang tidak mengenal "lawyers". Di Jepang terdapat ribuan bahkan puluhan ribu "bengoshi" termasuk "zeirishi" (tax lawyers), "shihoshoshi" (judicial scribes), dan "gyouseishoshi" (administrative scribes). Para "bengoshi" tersebut secara aktif hadir di pengadilan dan mengikuti jalannya persidangan. Pada umumnya apabila orang Jepang membutuhkan bantuan hukum dalam hubungan bisnisnya dengan pihak asing, maka mereka akan mencari ahli hukum Jepang yang ahli dalam hukum internasional, atau besar kemungkinan mereka akan mencari penasehat hukum asing apabila mitra bisnisnya berasal dari negara-negara "common law" dikarenakan adanya perbedaan konsep hukum.

Pada dasarnya orang Jepang cenderung untuk menghindari proses berperkara di pengadilan karena adanya beberapa faktor sosial (Ko Yung Tung, 1993: 11-12). Pertama, dalam masyarakat Jepang hak-hak individu tidak boleh bertentangan dengan hak-hak masyarakat. Artinya dalam penyelesaian sengketa langkah-langkah yang dilakukan harus difokuskan pada upaya untuk mempertahankan hubungan baik dan menjaga harmoni daripada hanya sekedar memperoleh hak-hak hukum. Kedua adalah upaya untuk memelihara reputasi bisnis. Orang Jepang yang menyelesaikan perselisihannya dengan berperkara di pengadilan akan menghadapi masalah serius dengan nama baiknya terutama terhadap para kolega dan pelanggannya. Hal tersebut dikarenakan sebagian besar penyelesaian masalah bisnis dilakukan dengan pengambilan keputusan secara musyawarah, sehingga naiknya perselisihan ke pengadilan menunjukkan ketidakmampuan untuk membuat konsensus.

Di samping itu adanya beberapa alasan intitusional mengurangi minat orang Jepang untuk pergi ke pengadilan. Pertama adalah tingginya disinsentif untuk biaya berperkara di Pengadilan Jepang yaitu 1,5 sampai 2 persen dari keseluruhan jumlah gugatan. Untuk kasus yang bernilai jutaan dolar, biaya tersebut dinilai sangat tinggi. Kedua, adanya kebijakan pemerintah yang dikeluarkan oleh "gyosei shido" (administrative guidance) untuk menghindari proses peradilan dalam penyelesaian sengketa. Yang ketiga adalah lamanya keputusan final dapat diperoleh. Penelitian Seki (1992) menunjukkan bahwa, sebuah kasus yang diselesaikan melalui Peradilan Jepang membutuhkan waktu 3 tahun di Pengadilan Negeri (the District Court), ditambah 3 tahun di pengadilan Tinggi (the High Court), dan 3 tahun di Mahkamah Agung (the Supreme Court), sehingga keseluruhannya adalah 9 tahun sebelum keputusan final diperoleh.

III. BENTUK PENYELESAIAN PERSELISIHAN DI AMERIKA

Kebalikan dengan konsep hukum Jepang, di Amerika proses untuk berperkara di pengadilan dalam penyelesaian sengketa merupakan salah satu pilihan dan hal yang biasa. Pengadilan di Amerika melibatkan banyak sekali peraturan dan praktek-praktek yang berbeda. Perbedaan tersebut disebabkan oleh 2 hal. Pertama, pemerintah federal dan pemerintah negara bagian mempunyai hukumnya sendiri dan adanya sistem peradilan yang terpisah. Kedua, para pihak pada umumnya mempunyai hak untuk menyelesaikan perselisihan mereka dengan peradilan juri.

2 hal mendasar dalam sistem peradilan Amerika tersebut tidak dikenal oleh pihak Jepang. Hal ini dikarenakan Jepang hanya mempunyai satu kesatuan sistem hukum, sehingga tidak pernah menghadapi masalah yuridiksi dan masalah pilihan hukum (choice of Law), di samping itu peradilan juri tidak dikenal di Jepang (Hatori, 1991: 46).

Sejauh ini menurut Ko-Yung Tung (1993: 8-10) bentuk penyelesaian perselisihan yang paling dikenal di Amerika adalah arbitrase. Dalam beberapa hal arbitrase hampir sama dengan proses peradilan, hanya saja arbitrase kurang formal, lebih bersifat pribadi, lebih murah, dan lebih cepat daripada pengadilan. Secara umum, arbitrase dilakukan dengan kesepakatan, di mana para pihak memilih lokasi, memilih arbitrator, dan setuju dengan hal-hal prosedural termasuk pilihan hukum. Di samping itu, para pihak dapat memilih arbitrase di bawah berbagai institusi, seperti the American Arbitration Association (AAA) atau the International Chamber of Commerce (ICC).

Selain arbitrase, cara kedua yang sering digunakan dalam penyelesaian sengketa di Amerika adalah mediasi. Dibandingkan arbitrase, mediasi dinilai lebih tidak formal. Tidak seperti arbitrator yang bertindak sebagai pembuat keputusan dalam penyelesaian sengketa,

mediator hanya bertindak sebagai penengah. Demikian pula, tidak sebagaimana arbitrator yang lebih mendengarkan argumentasi dan bukti-bukti, mediator membantu pihak yang bersengketa dalam negosiasi dan menghilangkan hambatan-hambatan. Mediator membantu para pihak dengan cara apapun untuk mencapai kesepakatan.

Di samping itu masih terdapat beberapa bentuk penyelesaian perselisihan seperti "the mini-trial" dan "the summary jury trial"; tetapi bagaimanapun arbitrase dan mediasi tetap merupakan bentuk penyelesaian sengketa yang paling disukai di Amerika.

IV. BENTUK PENYELESAIAN PERSELISIHAN DI JEPANG

Masyarakat bisnis Jepang menggunakan pengadilan hanya sebagai langkah terakhir dalam penyelesaian perselisihan. Pada umumnya mereka lebih menyukai bentuk-bentuk penyelesaian perselisihan di luar pengadilan. Sebagai contoh adalah "chotei" (konsiliasi) yang secara luas digunakan di Jepang dalam perselisihan ringan, misalnya sewa-menyewa.

Dalam penyelesaian sengketa bisnis, orang Jepang mulai dengan negosiasi. Terdapat 3 bentuk negosiasi (Yamane, 1992: 5-6). Pertama adalah suatu cara penyelesaian pribadi. Dengan cara ini wakil senior dari masing-masing pihak yang bersengketa mengadakan pertemuan secara intern untuk mencari terobosan atas perbedaan-perbedaan mereka. Pada tahap ini umumnya tidak ada pihak luar, seperti konsultan atau penasehat hukum, yang hadir dalam pertemuan tersebut. Dalam kaitan ini pihak-pihak yang bersengketa saling percaya pada kredibilitas masing-masing, atau percaya adanya kesungguhan dari para pihak yang disebut dengan konsep "giri" (mutual sincerity). Setelah persetujuan dapat dicapai, setiap pihak dengan rasa hormat akan melaksanakan kesepakatan dan mempertahankan sebagai kewajibannya. Pelanggaran terhadap kesepakatan tersebut akan berarti "kehilangan muka" di depan pihak-pihak lain dan di depan umum. Perasaan malu untuk "kehilangan muka" ini biasanya cukup untuk menjamin suksesnya pelaksanaan persetujuan.

Bentuk kedua negosiasi yang umumnya dilakukan adalah penyelesaian intern dengan bantuan sebuah badan pemerintah, dalam bentuk "gyosei shido" (administrative guidance). Caranya hampir sama dengan yang pertama, yaitu wakil senior dari para pihak mengadakan pertemuan secara pribadi untuk mengatasi perbedaan-perbedaan mereka. Namun demikian, apabila negosiasi mengalami kesulitan maka salah satu atau kedua belah pihak dapat meminta wakil dari badan pemerintah untuk menengahi. Bagaimanapun, jika perselisihan terjadi antara 2 perusahaan yang sangat kuat atau jika perselisihan meluas di depan publik, badan pemerintah tersebut dapat melakukan intervensi tanpa diminta.

Intervensi yang tidak dikehendaki tersebut sering terjadi dalam kasus yang dapat

mempengaruhi perdagangan atau keuangan internasional. Kementerian Perdagangan Internasional dan Industri (MITI) dan Kementerian Keuangan (MOF) adalah dua kementerian yang paling berpengaruh di Jepang. Salah satu dari kementerian tersebut dapat mendesak dan mengarahkan para pihak yang berselisih untuk menerima resolusi secara timbal balik.

Bentuk ketiga dari negosiasi disebut "kisozen no wakai" atau penyelesaian sebelum ke pengadilan, yang didasarkan pada Pasal 356 Hukum Acara Perdata Jepang. Dengan cara ini, pihak-pihak yang berselisih menyelesaikan persoalan mereka secara intern. Hasil kesepakatan yang dicapai kemudian diajukan secara formal ke pengadilan. Apabila salah satu pihak melakukan "wanprestasi" maka pihak yang lain secara otomatis dapat minta pelaksanaannya ke pengadilan tanpa harus melalui proses gugat-menggugat lagi. Namun demikian, pelanggaran atas kesepakatan yang telah dibuat jarang sekali terjadi karena adanya perasaan malu untuk "kehilangan muka".

Akhirnya, jika para pihak tidak mampu menyelesaikan perselisihan melalui salah satu dari 3 bentuk negosiasi tersebut, maka mereka dapat pergi ke "chusai" atau arbitrase. Pengaturan mengenai arbitrase terdapat dalam Hukum Acara Perdata Jepang tahun 1891. Namun demikian, cara arbitrase ini tidak berkembang dengan baik di Jepang khususnya untuk kasus-kasus domestik, bahkan pasal-pasal arbitrase belum ada perubahan sejak dibuat.

Tidak seperti American Arbitration Association (AAA) yang juga menangani sengketa bisnis domestik, the Japan Commercial Arbitration Association (JCAA) yang didirikan pada tahun 1950 hanya menangani perselisihan yang bersifat internasional. Dibandingkan AAA yang menangani ribuan sengketa bisnis, JCAA hanya menangani sedikit sekali - tidak lebih dari seratus, - bahkan sampai tahun 1989 data menunjukkan tidak lebih dari 10 kasus; tahun 1989 hanya ada 8 kasus bisnis yang ditangani, yang 3 di antaranya dengan pihak Amerika (Ragan, 1993: 10).

Cara terakhir untuk penyelesaian sengketa bisnis adalah "soshu" atau peradilan. Ada dua cara dalam pelaksanaan proses peradilan di Jepang (Matsuura, 1989: 41). Pertama adalah "soshujo no wakai" atau penyelesaian selama peradilan yang diatur dalam Hukum Acara Perdata Jepang Pasal 136 dan 203. Dengan cara "soshoso no wakai" para pihak yang berselisih mengajukan perkara ke pengadilan, tetapi penyelesaian dapat dicapai baik sebelum kasusnya diperiksa atau pada saat kasus tersebut sedang diperiksa. Yang kedua adalah melakukan proses peradilan sampai selesai, artinya apabila para pihak tidak dapat mengatasi perbedaan mereka maka kasusnya berlanjut sampai pada putusan pengadilan.

V. MASALAH SENGKETA BISNIS JEPANG DAN AMERIKA

A. Penyelesaian Melalui Pengadilan

Proses peradilan sebagai satu cara penyelesaian sengketa bisnis antara Jepang dan Amerika menghadapi banyak kesulitan baik mengenai prosedur maupun materi peraturannya. Terdapat beberapa kesulitan dalam praktek untuk memberlakukan putusan pengadilan asing terhadap perusahaan Jepang. Bahkan jika perusahaan Amerika memenangkan tuntutan terhadap perusahaan Jepang, mereka akan sulit untuk melaksanakan putusan pengadilan Amerika di Jepang. Pasal 200 Hukum Acara Perdata Jepang menyediakan pelaksanaan putusan pengadilan asing dengan cara, yaitu pihak asing harus mencari "shikko hanketsu" (Judgment of enforcement). Untuk itu ada 4 persyaratan yang harus dipenuhi sebelum pengadilan Jepang mengizinkan putusan pengadilan asing dapat dilaksanakan (Doi, 1986: 46-59). Pertama, yuridiksi dari pengadilan di mana keputusan dibuat harus sah menurut hukum Jepang. Sah artinya, jika kedua pihak setuju untuk menyerahkan pemberlakuan yuridiksi pengadilan.

Kedua, pihak tergugat Jepang harus sudah dipanggil untuk dimintai keterangan atau secara suka rela menghadap untuk itu. Pernyataan di depan umum saja dinilai tidak memadai. Ketiga, putusan pengadilan asing tidak boleh bertentangan dengan kepentingan umum dan kesusilaan menurut hukum Jepang.

Syarat yang keempat, yang biasanya paling sulit untuk dipenuhi, adalah adanya syarat timbal balik (reciprocity). Arti timbal balik adalah, pengadilan Jepang akan memberlakukan putusan pengadilan Amerika hanya apabila putusan pengadilan Jepang juga dapat dilaksanakan di pengadilan Amerika.

Dalam kaitan itu, pengadilan Jepang hanya menentukan pengakuan timbal balik tersebut dengan pengadilan Amerika untuk masing-masing pernegara bagian. Misalnya pada tahun 1933 Mahkamah Agung Jepang yang lama (the Japanese Great Court of Judicature) mengakui secara timbal balik dengan negara bagian California. Kemudian tahun 1988 Mahkamah Agung Jepang (the Japanese Supreme Court) mengakui secara timbal balik dengan the District of Columbia, dan sebelumnya 1983 pengadilan Jepang yang lebih rendah mengakui secara timbal balik dengan negara-negara bagian Hawaii dan California.

Dari uraian di atas, jelaslah bahwa proses peradilan dalam penyelesaian sengketa bisnis antara Jepang dan Amerika mempunyai banyak kendala. Bahkan apabila perkara telah diputuskan pun pelaksanaannya masih memerlukan banyak persyaratan. Belum lagi sikap pelaku bisnis Jepang yang menilai berperkara di pengadilan adalah sesuatu yang "tabu".

B. Penyelesaian Melalui Arbitrase

Arbitrase secara formal diakui eksistensinya di Jepang kurang lebih 30 tahun lebih dahulu daripada di Amerika. Jepang telah mengadopsi arbitrase sebagai bagian dalam Hukum Acara Perdata Jepang 1891. The Japan Shipping Exchange adalah lembaga arbitrase yang tertua di Jepang. Pada tahun 1950 Pemerintah Jepang mendirikan the Japan Commercial Arbitration Association (JCAA), sedangkan American Arbitration Association (AAA) berdiri pada tahun 1926 setelah sebelumnya, yaitu tahun 1925, Congress meloloskan the Federal Arbitration act (FAA).

Pada awalnya Pembentukan FAA lebih dimaksudkan untuk menangani kasus bisnis domestik, tetapi pada tahun 1970 Congress menambahkan 1 Bab ke dalam FAA untuk mengantisipasi meningkatnya jumlah arbitrase internasional.

Pada tahun 1952, JCAA dan AAA menandatangani perjanjian arbitrase perdagangan. Perjanjian tersebut menyediakan sebuah model klausula di mana JCAA dan AAA merekomendasikan kesatuan kontrak dimasukkan dalam perjanjian mereka. Klausula tersebut menyatakan bahwa semua perselisihan yang timbul dari perjanjian diselesaikan oleh arbitrase yang telah ditentukan oleh para pihak, di mana dalam perjanjian disebutkan dilakukan di Jepang atau di Amerika berdasarkan aturan-aturan yang terdapat dalam JCAA atau AAA. Apabila para pihak tidak menyebutkan tempat arbitrase di dalam kontrak mereka, maka perjanjian antara JCAA dan AAA menyediakan cara untuk memilih tempat arbitrase.

Jepang dan Amerika adalah penandatangan beberapa perjanjian bilateral dan multilateral. Terdapat 2 "treaties" paling penting yang berhubungan dengan arbitrase yang mereka tandatangi. Pertama adalah Perjanjian Persahabatan, Perdagangan, dan Pelayaran atau "the Friendship, Commerce, and Navigation Treaty" (the FCN Treaty) yang ditandatangani oleh Jepang dan Amerika tanggal 2 April 1958. Kedua adalah Konvensi PBB tentang Pengakuan dan Pelaksanaan Putusan Arbitrase Asing tahun 1958 atau the 1958 United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (the New York Convention) yang diterima oleh Jepang tahun 1961 dan oleh Amerika tahun 1970.

Secara umum dalam berperkara bisnis internasional, Jepang lebih menyukai arbitrase daripada berperkara melalui pengadilan. Dengan memilih arbitrase, pelaku bisnis Jepang dapat mencegah pihak Amerika menggunakan pengadilan yang dapat meningkatkan permusuhan secara terbuka. Orang Jepang paling tidak menyukai perselisihan di depan publik. Pada umumnya pihak Jepang yang bersengketa di pengadilan hampir tidak pernah menjalin hubungan baik lagi setelah proses peradilan selesai.

Sebenarnya, jika dilihat dari konteks perselisihan Jepang-Amerika, prospek

pelaksanaan putusan sangat tergantung pada apakah sengketa bisnis tersebut dilakukan di Jepang atau di Amerika. Karena, keduanya mempunyai konsekuensi yang berbeda. Jika sengketa dilakukan di Jepang, maka proses peradilan adalah pilihan terbaik karena langsung dapat dilaksanakan (*directly enforceable judgment*). Tetapi, apabila memilih arbitrase, maka pelaksanaan putusan arbitrase harus dilakukan melalui 2 tahap, pertama melalui arbitrase itu sendiri, dan kedua melalui pengadilan untuk meminta "shikko Hanketsu". Bagi arbitrase domestik (JCAA), memperoleh "shikko hanketsu" adalah lebih mudah daripada arbitrase asing (Yamane, 1992: 44).

Pada umumnya, pihak Amerika lebih menyukai penyelesaian sengketa melalui arbitrase di Amerika karena adanya perjanjian yang mendukung pelaksanaan putusan arbitrase asing. Perjanjian semacam itu hampir tidak ada untuk pelaksanaan putusan pengadilan asing, atau kalau ada pun, kemungkinan antara Jepang dengan hanya beberapa negara bagian secara pengakuan timbal balik (*reciprocity*). Di samping itu para pihak dapat memiliki kontrol yang lebih besar terhadap aspek-aspek prosedural dalam arbitrase dibandingkan yang dapat mereka lakukan terhadap pengadilan.

C. Contoh Sengketa Bisnis

Kesulitan terbesar untuk mendapatkan dan menganalisis kasus bisnis antara Jepang dan Amerika yang diselesaikan melalui *Alternative Dispute Resolution (ADR)* atau alternatif penyelesaian perselisihan — di luar pengadilan — adalah sangat sedikitnya jumlah putusan ADR yang dipublikasikan. Sebagai contoh: mediasi dan konsiliasi, pada umumnya tidak ditemui bagaimana proses berlangsungnya, kecuali hanya keputusan akhirnya yang bersifat rahasia serta tidak dipublikasikan. Demikian pula untuk arbitrase biasanya dilakukan secara rahasia tanpa adanya laporan, kecuali jika kedua pihak setuju untuk dipublikasikan, itu pun pada umumnya, nama dan data yang penting disembunyikan.

Satu kekecualian adalah keputusan arbitrase dari kasus IBM melawan Fujitsu (Mnookin, 1989). Kasus tersebut dimulai ketika Fujitsu mengembangkan sebuah sistem "mainframe" yang sangat tergantung pada sistem operasi IBM. Artinya, sebagai bagian yang tak terpisahkan dari sistemnya, Fujitsu menggunakan informasi yang tersedia pada perangkat lunak IBM dengan memberi kompensasi secara berkala kepada IBM.

Pada tahun 1982, suatu perselisihan timbul ketika IBM menuduh Fujitsu telah melanggar hak-hak milik intelektual IBM (*IBM's intellectual property rights*). Tahun 1983, para pihak melakukan negosiasi dan mengadakan perjanjian tentang hal-hal di mana Fujitsu dapat menggunakan perangkat lunak dari IBM. Tetapi, pada tahun 1985, perjanjian mengalami kegagalan dan IBM minta penyelesaian melalui arbitrase. Beberapa hal dapat dipetik dari kegagalan perjanjian antara IBM-Fujitsu, pertama

perjanjian 1983 tidak secara tegas menentukan bagaimana penyelesaian konflik atas penggunaan informasi dari IBM untuk mengembangkan perangkat lunak Fujitsu. Kedua, yang mungkin lebih penting, kedua pihak gagal menentukan perbedaan hukum hak milik intelektual mereka sehingga terdapat 2 penafsiran, yaitu menurut hukum Jepang dan hukum Amerika.

Pada tahun 1987, putusan arbitrase menentukan bahwa Fujitsu harus membayar sejumlah besar uang sebagai pengganti atas penggunaan informasi dari IBM. Namun demikian yang perlu dicatat adalah, para arbitrator tidak pernah mengumumkan apakah menggunakan hukum Jepang atau hukum Amerika terhadap perjanjian tersebut. Para arbitrator juga tidak berusaha menemukan adanya kesalahan para pihak. Tanpa menyalahkan siapa yang bertanggung jawab atas kegagalan perjanjian 1983, putusan tersebut menjadi sesuatu yang sensitif bagi pihak Jepang. Artinya Fujitsu dapat melanjutkan hubungan dengan pihak IBM tanpa adanya perasaan malu dan, sudah pasti, akan mempengaruhi nama baik Fujitsu. Demikian pula kelanjutan hubungan antara Fujitsu-IBM secara umum sangat bermanfaat bagi para pelanggan masing-masing.

Meskipun demikian ada 2 hal yang tetap menjadi masalah, pertama hukum hak cipta (dan paten) untuk perangkat lunak dan teknologi tetap tidak terselesaikan. Kedua, pihak-pihak Amerika dan Jepang yang melakukan transaksi teknologi komputer di masa depan tidak dapat mengandalkan putusan Arbitrase IBM-Fujitsu karena putusan arbitrase tidak mengikat.

DAFTAR PUSTAKA

- Allison, "Five Ways to Keep Disputes Out of Court," *Harvard Business Review* 166, Jan.-Feb. 1990.
- Doi, "Japan," in *International Handbook on Commercial Arbitration*, Sanders, 1986.
- Hatori, "Arbitration; 7 *Doing Business in Japan*," Sanders, 1991.
- Hoellering, "Alternative Dispute Resolution and International Trade," N.Y.U. Rev., 1993.
- Kawashima, "Dispute Resolution in Contemporary Japan," Mehren, 1985.
- Ko-Yung Tung et. al., "Dispute Resolution in U.S.-Japanese Commercial Transactions- A View from the Japanese Side," Matthew Bender & Co., Inc., 1993.
- Matsuura, "Law and Bureaucracy in Modern Japan," *Stanford Law Rev.* 1627, 1989.
- Mnookin, Kones, "International Business Machines Corp. v Fujitsu Ltd.," *Arb. Mat.*, 1989.
- Ragan, Charles R., "Arbitration in Japan: Caveat Drafter and Other Lessons from an American Perspective on Trans-Pasific Dispute Resolution," Matthew Bender & Co., Inc., 1993.
- Yamane, "Resolving Disputes in U.S.-Japan Trade: The Japanese Perspective," *Arbitration Mat.*, 1992.