

USAHA MERANGKAI NARASI DALAM PERSIDANGAN

Musthakim Alghosyaly
Associate INTEGRITY Law Firm

Jakarta, 9 September 2025





UNTUK APA BERSIDANG?

“Apa yang hendak Saudara capai di pengadilan? Hendak menang perkara atau hendak meletakkan kebenaran saudara di ruang pengadilan dan masyarakat? Jika saudara hendak menang perkara, janganlah pilih saya sebagai pengacara Anda, karena pasti kita akan kalah.

Tetapi (jika) saudara merasa cukup dan puas mengemukakan kebenaran saudara, maka saya mau menjadi pembela saudara.”

- Yap Thiam Hien (1913-1989) -

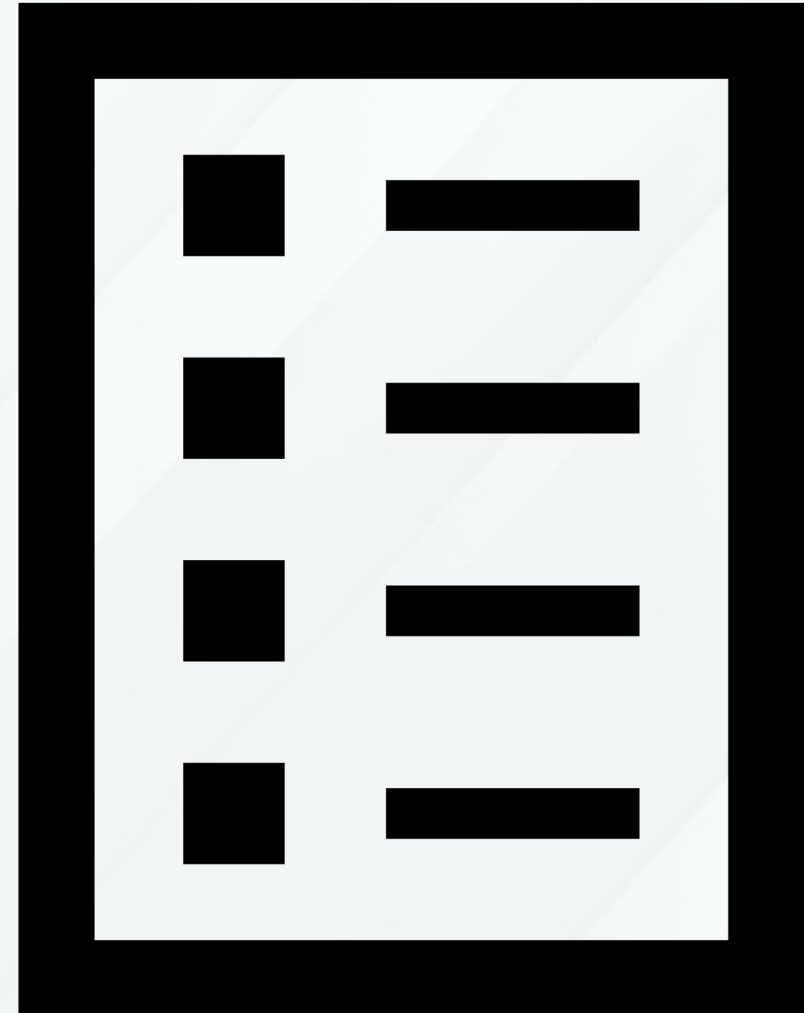
PERSIDANGAN DENGAN SEGALA INTRIKNYA

- Persidangan adalah arena pembuktian argumen.
- Advokat menilai secara objektif dalam posisi subjektif.
- Target: *delivery the messages of truth.*
- Komponen utama: rangkaian narasi yang runtut, efektif, logis, dan koheren.



ALUR PEMBAHASAN

1. Membangun fondasi argumen
2. Momentum narasi dan keterampilan bertanya
3. Taktik membantah argumen lawan
4. Meyakinkan hakim: seni persuasi tingkat tinggi



1| MEMBANGUN FONDASI ARGUMEN

FONDASI ARGUMEN



- Penguasaan fakta: kronologi dan bukti
- Identifikasi isu hukum
- Tentukan *attacking* dan *defending arguments* dalam aspek formil dan materiil, misalnya dengan analisis SWOT.
- Tarik kesimpulan dan tuntutan permintaan

PENGUASAAN FAKTA

- Awali dengan target untuk melengkapi 5W + 1H
- Pilih fakta-fakta yang relevan: bedah fakta hukum dan non-hukum
- Pastikan tiap peristiwa didukung oleh alat bukti (saksi, surat, ahli, pengakuan, petunjuk, informasi elektronik)
- Susun kronologi. Kronologi sifatnya bisa terus berkembang.

TANGGAL	PERISTIWA	BUKTI
22/08/2025	Si X menandatangani perjanjian kerja sama pengadaan barang dengan Si Y	Perjanjian Kerja Sama
30/08/2025	Si X mulai melakukan order barang kepada sejumlah distributor	Surat Penawaran
02/09/2025	Si X membayar barang yang telah diorder	Nota Pembayaran
04/09/2025	Barang sampai di gudang milik Si Y	Berita Acara Penerimaan
05/09/2025	Setelah barang diperiksa, ternyata jumlahnya kurang dan speknya berbeda dari ketentuan Perjanjian Kerja Sama	Bukti Foto, Video, Saksi

IDENTIFIKASI ISU HUKUM

- Apakah penerbitan Keputusan pengesahan pendirian badan hukum yang didasari akta penyesuaian Yayasan telah sesuai dengan prosedur?
- Apakah seorang rektor universitas dapat dikategorikan sebagai pejabat tata usaha negara?
- Apakah Lembaga pemantau pemilu dilarang mentabulasi data perolehan suara?
- Apakah Putusan MA dapat dijadikan dasar untuk mengubah suatu UU?
- Apakah perlu memenuhi prestasi jika mitra kontrak telah terlebih dahulu melakukan wanprestasi?



ARGUMEN “MENYERANG” DAN “BERTAHAN”

Menyerang:

Betul ada wanprestasi, terdapat cacat prosedur, melanggar AUPB, pejabat TUN tidak berwenang

Bertahan:

Punya legal standing, gugatan jelas (tidak obscur), tidak daluwarsa, forum telah tepat



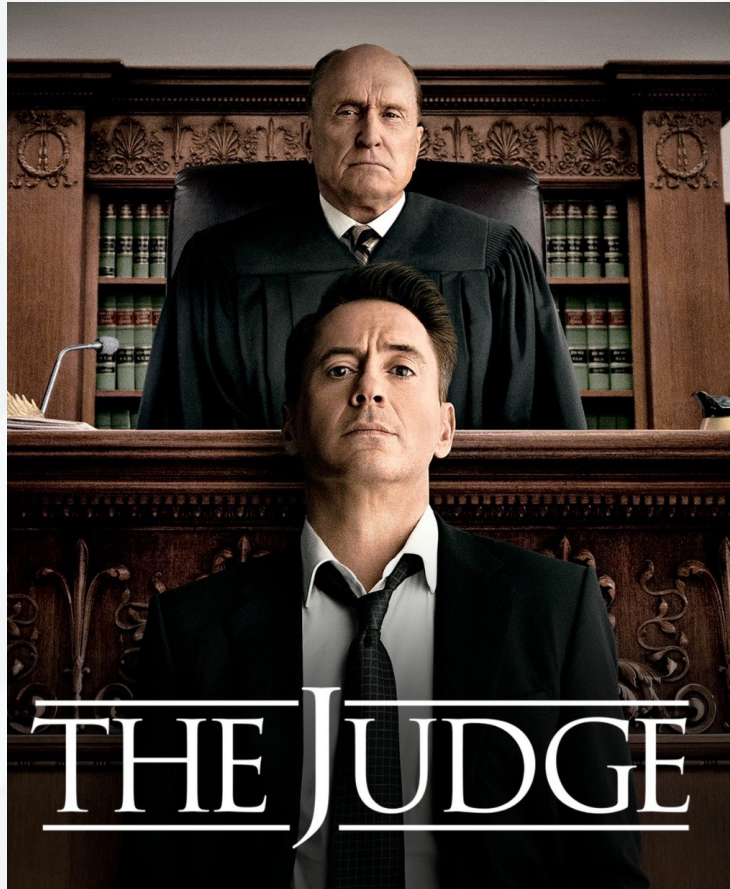
TARIK KESIMPULAN DAN TUNTUT PERMINTAAN



TARIK KESIMPULAN, persesuaian antara Norma dan Fakta sehingga menghasilkan silogisme. Misalnya, “Berdasarkan penjelasan dan fakta di atas, maka Si X terbukti melanggar ketentuan Pasal Y sebab tidak melaksanakan kewajiban berupa memeriksa dokumen-dokumen secara cermat. Karenanya, sangatlah layak Objek Sengketa dibatalkan.”

TUNTUT PERMINTAAN (PETITUM), kalimat petitum disusun dengan ringkas dan jelas berupa permintaan untuk menghasilkan putusan yang bersifat Deklaratif, Konstitutif, dan/atau Condenmnatoir.

2| MOMENTUM PENYAMPAIAN NARASI DAN KETERAMPILAN BERTANYA



Adversarial System:
Central role; lawyers present
evidence and cross-examine.



Inquisitorial System:
Limited role; lawyers assist but
the judge controls the process.

MOMENTUM PENYAMPAIAN NARASI

1. Kesempatan penyampaian narasi pada agenda:

- Pembacaan Permohonan (Perkara PUU, Pemilu, Pilkada)
- Pembacaan Gugatan (Perdata dan TUN)
- Pembacaan Eksepsi, Pleidoi, dan Duplik (Pidana)
- Pembacaan Pengaduan (DKPP dan Bawaslu)

2. Ringkas Narasi Mahkota

- Penting menyiapkan *Executive Summary*, *Mukadimah*, atau Pendahuluan.
- Tuangkan dalam 2-3 halaman
- Paparkan argumentasi terkuat dengan ringkas dan efektif. (rincian bukti-bukti, dalil-dalil pendukung akan termuat dalam posita)

MENGGALI FAKTA DARI KETERAMPILAN BERTANYA

Tujuan: Pertanyaan adalah senjata. Tujuannya bukan untuk “pamer”, tetapi untuk mengungkap fakta, menjebak saksi lawan, atau menguatkan argumen.

Target: Gali fakta hingga membentuk gambaran peristiwa.

Tips:

- Tentukan arah pertanyaan. Peristiwa apa yang hendak diungkap atau argumentasi apa yang perlu dikuatkan;
- Susun daftar pertanyaan.
- Diskusi dengan Saksi dan Ahli.
- Observasi relevansi jawaban terhadap argumentasi dalam posita.



TRIK BERTANYA KEPADA SAKSI DAN AHLI

SAKSI: menjabarkan dan menjelaskan fakta. Pertanyaan yang diajukan 5W + 1H.

AHLI: menjabarkan keahliannya tentang studi tertentu. Pertanyaan yang diajukan seputar pandangan dan perspektif.

Tips:

- Hindari bertanya pendapat kepada Saksi, tetapi ulas pengalamannya;
- Berikan pengantar saat bertanya kepada Ahli agar konteks pertanyaan dapat dipahami. Berikan perumpamaan, tetapi bukan uraian yang persis dengan perkara.
- Gunakan pertanyaan terbuka (*open ended question*), pertanyaan tertutup (*leading questions*), mulai dari hal umum menuju detail-detail peristiwa.
- Jika Ahli memiliki spektrum Saksi, dan sebaliknya, perbanyak pertanyaan tentang pengalaman.

3| TAKTIK MEMBANTAH ARGUMEN LAWAN

KESEMPATAN MEMBANTAH ARGUMEN LAWAN



PECAH KONSENTRASI:

Ajukan keberatan melalui Hakim, tidak langsung kepada lawan saat proses jawab-jinawab, jika pertanyaan lawan sudah tidak relevan dengan pokok sengketa.

PERTANYAAN PUTARAN KE-2:

Bantah argumentasi dalam putaran ke-2. Biasanya, kesempatan bertanya oleh para pihak diberikan dalam 2 putaran. Manfaatkan putaran pertama untuk mengobservasi arah pembuktian lawan, dan celah yang terbuka digunakan untuk membantah argumentasi pada putaran kedua.

KUATKAN ANALISIS FAKTA DAN HUKUM:

Analisis fakta ialah sarana merangkai peristiwa. Pastikan terdapat pertautan di antara tiap fakta, temukan inkonsistensi, dan cacat logika. Identifikasi silogisme lawan, apakah koheren antara fakta dan hukum yang dipaparkan.

ANTISIPASI ARAH PEMBUKTIAN LAWAN

BACA SEMUA DALIL:

Arah pembuktian lawan akan sangat bergantung pada dalil-dalil yang ia tuangkan dalam posita (Gugatan, Jawaban, Replik, dan Duplik).

IDENTIFIKASI DALIL:

Temukan dalil yang kuat dan lemah. Dalil kuat didukung oleh fakta dan dasar hukum yang komprehensif. Dalil lemah, tentu sebaliknya.

PROFILING PIHAK LAWAN, SAKSI, DAN AHLI:

Cermati profil dan strategi lawan dalam setiap agenda persidangan. Pahami dengan segera *background* Saksi dan Ahli ketika pembuktian.



4| MEYAKINKAN HAKIM: SENI PERSUASI TINGKAT TINGGI

INGAT: IUS CURIA NOVIT



Sajikan fakta kepada hakim, bukan sekedar dalil yang berlebihan.

Hakim menangani banyak perkara, pastikan dalil terkuat *ter-deliver* dengan efektif.

Pada akhirnya, kita hendak meyakinkan hakim, bukan sekedar mencekal tiap argumen lawan.

"MENDOBRAK" HATI HAKIM

HAKIM ADALAH AUDIENS UTAMA:

Penting untuk membentuk persepsi hakim. Sehingga untuk meyakinkan hakim, diperlukan *manner, matters, dan method* yang tepat.

GUNAKAN PETA JALAN (ROADMAP):

Di awal dan akhir persidangan, berikan ringkasan yang jelas. "Yang Mulia, ada tiga hal yang ingin kami buktikan hari ini. Pertama..., kedua..., dan ketiga..."

CALL TO ACTION:

Tutup dengan permohonan yang tegas dan jelas. "Berdasarkan bukti dan argumen yang telah kami sampaikan, kami memohon kepada Majelis Hakim yang terhormat untuk mengabulkan gugatan kami dan menghukum tergugat..."

SUSUN ARGUMENTASI PENUTUP DENGAN BAHASA YANG RINGAN DAN MENYENTUH

Dokumen persidangan penuh dengan bahasa yang kaku. Oleh karenanya, dalam dokumen pembelaan terakhir (misalnya, pleidoi), sisipkan narasi yang kokoh dan dapat mendobrak perasaan hakim. Kondisi ini akan dipermudah jika pihak yang dirugikan memiliki kesamaan dengan hakim. Misalnya, terdakwa adalah perempuan *single parent* dengan beberapa anak sekaligus tulang punggung keluarga, lalu terdapat perempuan juga dalam susunan majelis hakim.



KESIMPULAN



um Pemohon pada sidang Pemeriksaan Pendahuluan Perkara Nomor 19/PHPU.BUP-XXIII/2025 Perselisihan
Foto Humas/Ifa

- Membangun narasi dalam persidangan setidaknya-tidaknya memerlukan 2 (dua) komponen, yaitu substansi dan cara penyajian.
- Berbicara dalam persidangan sangat berbeda dengan diskusi, debat, dan seminar. Sebab, pada akhirnya, persidangan menghasilkan putusan yang dapat menentukan nasib seseorang.
- Persiapan adalah segalanya. Sekalipun seorang advokat telah terampil, namun tidak akan banyak membantu tanpa persiapan yang matang karena tiap perkara bersifat kasuistik.
- Tingkatkan jam terbang karena membangun narasi lebih banyak diperoleh dari berpraktik di lapangan, dibandingkan teori (*textbook*). Ingat, Ilmu Hukum masuk dalam rumpun ilmu terapan (Penjelasan Pasal 10 ayat (2) huruf f UU Pendidikan Tinggi).



<https://www.integritylawfirms.com>

We are the



INTEGRITY



INTEGRITY
INDRAYANA CENTRE FOR GOVERNMENT,
CONSTITUTION, AND SOCIETY



**INTEGRITY—
LAWYERS**



Jakarta, Indonesia

Cityloft Sudirman, 8th Floor, Suite 825.
Jl. K.H. Mas Mansyur 121, **Jakarta** 10220
Phone : +62 21 2555 8836

Melbourne and Sydney, Australia

Level 31 & 50, 120 Collins Street
Melbourne, Victoria 3000
Phone : 1300 912 889

Levels 1, 2, & 3/60 Martin Pl
Sydney, NSW 2000
Phone : 1300 912 889