**MATRIKS POSISI TAWAR**

**PERUNDINGAN PERJANJIAN HIBAH**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Kondisi dan Isu Perundingan** | **Alternatif Solusi yang Ditawarkan** | **Strategi** |
| 1. | Apakah konsep Perjanjian Hibah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip penerimaan hibah luar negeri?  Jika tidak, uraikan secara ringkas: | Solusi yang ditawarkan Tim Perunding:  1.  2. | [ ] *Compromise*  [ ] *Collaborate*  [ ] *Compete*  [ ] *Avoid*  [ ] *Acommodate*  Catatan: |
| Solusi yang diusulkan Pemberi Hibah: |
| 2. | Apakah antara Tim Perunding sudah terdapat persamaan pendapat/persepsi tentang konsep Perjanjian Hibah?  Jika tidak, uraikan secara ringkas:  [ ]Masalah Interpersonal  [ ]Masalah Interpretasi | Solusi yang ditawarkan Tim Perunding: 1.  2. | [ ] *Compromise*  [ ] *Collaborate*  [ ] *Compete*  [ ] *Avoid*  [ ] *Acommodate*  Catatan: |
| Solusi yang diusulkan Pemberi Hibah: |
| 3. | Uraikan ketentuan-ketentuan konsep Perjanjian Hibah yang perlu dirundingkan:  1.  2.  3.  4.  5.  ... .dst  [dapat dimuat dalam matriks tersendiri] | Solusi yang ditawarkan Tim Perunding:  1.  2.  3.  4.  5.  ... .dst [dapat dimuat dalam matriks tersendiri] | [ ] *Compromise*  [ ] *Collaborate*  [ ] *Compete*  [ ] *Avoid*  [ ] *Acommodate*  Catatan: |
| Solusi yang diusulkan Pemberi Hibah:  1.  2.  3.  4.  5.  ... .dst [dapat dimuat dalam matriks tersendiri] |
| 4. | Apakah proses perundingan dapat menghasilkan kesepakatan?  [ ]Sepakat untuk seluruhnya, konsep final  [ ]Sepakat untuk sebagian, perlu disempurnakan  [ ]Tidak sepakat | Rekomendasi Tim Perunding:  [ ] Dapat disepakati  [ ]Perundingan Ulang  [ ]Penundaan  [ ]Pengakhiran | Catatan: |
| Rekomendasi Pemberi Hibah: |

Matriks Posisi Tawar Perundingan Perjanjian Hibah terdiri dari empat kolom, sebagai berikut:

1. Kolom I. Nomor, yakin sesuai urutan angka.
2. Kolom II. Kondisi dan Isu Perundingan, yakni memuat pertanyaan dan uraian yang diperlukan untuk persiapan dan pelaksanaan perundingan.
3. Kolom III. Alternatif Solusi yang Ditawarkan, yakni memuat solusi yang ditawarkan oleh Tim Perunding dan respon yang disampaikan oleh Pemberi Hibah.
4. Kolom IV. Strategi, yakni memuat pilihan satu atau lebih strategi dalam perundingan, sebagai berikut:
   * *Compromise*, yakni dapat dilakukan kompromi untuk menyesuaikan isi konsep Perjanjian Hibah dengan ketentuan lain agar mencapai kesepakatan, sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip penerimaan hibah luar negeri. Contoh: Pemberi Hibah belum dapat memberikan estimasi nilai hibah, sehingga dapat disepakati dengan adendum, tanpa harus mengurangi syarat administrasi hibah.
   * *Collaborate*, yakni dapat dilakukan kolaborasi untuk menciptakan keseimbangan dan menguatkan pelaksanaan tugas dan peran dalam pelaksanaan Perjanjian Hibah. Contoh: ketentuan-ketentuan disusun secara resiprokal atau timbal-balik, seperti saling mendukung, saling memberikan kontribusi.
   * *Compete*, yakni terdapat ketentuan yang perlu dipertahankan dan tidak dapat diganggu-gugat. Contoh: kewajiban untuk menyusun berita acara serah terima, izin untuk penggunaan data dan informasi, pencantuman kredit atas hak kekayaan intelektual.
   * *Avoid*, yakni tidak mengusik hal-hal yang kurang signifikan dan dapat menyebabkan perselisihan atau sulit mencapai kesepakatan. Contoh: menyinggung kondisi politik yang tidak kondusif, perlakuan khusus atau keistimewaan (*previleges*) yang tidak menjadi kewenangan.
   * *Acommodate*, yakni menerima ketentuan atau usulan Pemberi Hibah sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip penerimaan hibah langsung dan ketentuan peraturan perundang-undangan. Contoh: menambahkan ketentuan pemberlakuan prosedur, aturan dan kebijakan internal pengadaan barang/jasa dari Pemberi Hibah.

Panduan pengisian kolom Matriks Posisi Tawar Perundingan Perjanjian Hibah, sebagai berikut:

1. “Apakah konsep Perjanjian Hibah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip penerimaan hibah luar negeri?”
2. Tim Perunding melakukan analisis untuk menilai kesesuaian konsep Perjanjian Hibah dengan prinsip-prinsip penerimaan hibah, antara lain:

* transparan, yakni penerimaan Hibah Langsung dilakukan sesuai prosedur, dicatatkan, dan dapat membuka akses informasi;
* akuntabel, yakni penerimaan Hibah Langsung dapat dipertanggungjawabkan proses dan hasilnya sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan;
* efisien dan efektif, yakni penerimaan Hibah Langsung dilakukan dengan memerhatikan kesesuaian pelaksanaan tugas dan fungsi, prioritas dan kebutuhan, serta mempertimbangkan keberhasilan, kemanfaatan, dan dampak dari pelaksanaan Hibah Langsung;
* kehati-hatian, yakni penerimaan Hibah Langsung dilakukan dengan memerhatikan ketentuan persyaratan Perjanjian Hibah dan mempertimbangkan dampaknya terhadap Kementerian PPN/ Bappenas;
* tidak disertai ikatan politik, yakni penerimaan Hibah Langsung tidak memengaruhi kebijakan politik negara; dan
* tidak memiliki muatan yang dapat mengganggu stabilitas keamanan negara, yakni penerimaan Hibah Langsung tidak mengakibatkan kegamangan dan kekacauan dalam kehidupan berbangsa dan bernegara.

1. Jika iya, maka kolom II, III, dan IV selanjutnya tidak perlu diisi.
2. Jika tidak, maka Tim Perunding mengisi uraian ringkas ketentuan-ketentuan yang dianggap belum sesuai dengan prinsip-prinsip penerimaan hibah luar negeri pada Kolom II.
3. Tim Perunding menyusun alternatif solusi atas hal-hal yang perlu diperbaiki agar konsep Perjanjian Hibah tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip penerimaan hibah luar negeri pada Kolom III.
4. Pada pelaksanaan perundingan, Tim Perunding mencatat respon atau usulan dari Pemberi Hibah pada Kolom III.
5. Tim Perunding menentukan strategi untuk pengambilan keputusan pada Kolom IV.
6. “Apakah antara Tim Perunding sudah terdapat persamaan pendapat/ persepsi tentang konsep Perjanjian Hibah?”
7. Tim Perunding melakukan analisis untuk menilai adanya permasalahan perbedaan pendapat/perspektif yang dapat menghambat kesepakatan dalam perundingan, seperti:

* masalah interpersonal, seperti sikap perunding tidak kooperatif, mengedepankan emosi dan masalah bukan menawarkan solusi, perbedaan budaya serta penggunaan bahasa; dan/atau
* masalah interpretasi, seperti kesalahan dalam menafsirkan suatu ketentuan yang secara gagasan perlu disamakan pengertian dan maknanya.

1. Jika iya, maka Kolom II, III, dan IV selanjutnya tidak perlu diisi.
2. Jika tidak, maka Tim Perunding mengisi uraian ringkas hal-hal yang menyebabkan perbedaan pendapat/perspektif pada Kolom II.
3. Tim Perunding menyusun alternatif solusi atas hal-hal yang perlu ditindaklanjuti agar timbul persamaan pendapat/perspektif, seperti pendefinisian ulang dan penyederhanaan ketentuan atas konsep Perjanjian Hibah pada Kolom III.
4. Pada pelaksanaan perundingan, Tim Perunding mencatat respon atau usulan dari Pemberi Hibah pada Kolom III.
5. Tim Perunding menentukan strategi untuk pengambilan keputusan pada Kolom IV.
6. “Uraikan secara ringkas ketentuan-ketentuan konsep Perjanjian Hibah yang perlu dirundingkan.”
7. Tim Perunding melakukan analisis atas ketentuan-ketentuan konsep Perjanjian Hibah dengan kalimat ringkas pada Kolom II, contoh:

* Pasal X belum menjelaskan keluaran (*output*) secara jelas;
* Pasal X belum memuat hak dan kewajiban yang seimbang;
* dan sebagainya.

1. Tim Perunding menyusun alternatif solusi berupa usulan ketentuan-ketentuan konsep Perjanjian Hibah pada Kolom III.
2. Pada pelaksanaan perundingan, Tim Perunding mencatat respon atau usulan dari Pemberi Hibah pada Kolom III.
3. Tim Perunding menentukan strategi untuk pengambilan keputusan pada Kolom IV.
4. Apakah proses perundingan dapat menghasilkan kesepakatan?
5. Setelah pelaksanaan perundingan, Tim Perunding perlu menyimpulkan hasil perundingan sebagai tindak lanjut kesepakatan pada Kolom II, seperti:

* sepakat untuk seluruhnya, konsep Perjanjian Hibah telah final;
* sepakat untuk sebagian, konsep Perjanjian Hibah masih perlu disempurnakan; atau
* tidak sepakat.

1. Apabila diperlukan, Tim Perunding dapat menyusun rekomendasi dan mencatat rekomendasi Pemberi Hibah pada Kolom III, seperti:

* dapat disepakati menjadi Perjanjian Hibah, yakni perundingan dinyatakan berhasil dan konsep Perjanjian Hibah menjadi final;
* perundingan ulang, yakni perlu dilakukan perundingan ulang untuk mencapai kesepakatan konsep Perjanjian Hibah;
* penundaan, yakni perlu waktu untuk meninjau ulang atau menunda penerimaan Hibah Langsung; atau
* pengakhiran, yakni konsep Perjanjian Hibah tidak dapat diterima atau sebaiknya diakhiri.

Matriks Posisi Tawar Perundingan Perjanjian Hibah dapat digunakan dalam pelaksanaan perundingan yang dilakukan secara langsung (vis-a-vis) dan perundingan telekonferensi. Matriks Posisi Tawar disusun berdasarkan bahan-bahan perundingan yang sudah disiapkan seperti konsep Perjanjian Hibah dan dapat dilengkapi dengan surat, catatan, atau keterangan atas korespondensi dengan Pemberi Hibah.