

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI EKSPORTIR  
DALAM PEMBAYARAN TRANSAKSI PERDAGANGAN  
INTERNASIONAL MELALUI *TELEGRAPHIC TRANSFER***

**TESIS**



**OLEH:**

**NAMA MHS : ALI RIZA, S.E  
NO. POKOK MHS : 13912091  
BKU : HUKUM BISNIS**

**PROGRAM MAGISTER ILMU HUKUM  
PROGRAM PASCASARJANA FAKULTAS HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
2016**



**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI EKSPORTIR  
DALAM PEMBAYARAN TRANSAKSI PERDAGANGAN  
INTERNASIONAL MELALUI *TELEGRAPHIC TRANSFER***

**Oleh:**

Nama Mhs : **Ali Riza, S.E**  
No. Pokok Mhs : **13912091**  
BKU : **Hukum Bisnis**

**Telah diujikan dihadapan Tim Penguji dalam Ujian Akhir/Tesis  
dan dinyatakan LULUS pada Kamis, 17 November 2016  
Program Magister (S-2) Ilmu Hukum**

Pembimbing I,

**Prof. Dr. Ridwan Khairandy, S.H., M.H.**  
Pembimbing II,

Yogyakarta, 17 November 2016

**Nandang Sutrisna, S.H.,L.LM.,M.Hum.,Ph.D**  
Anggota Penguji,

Yogyakarta, 17 November 2016

**Dr. Budi Agus Riswanto, S.H., M.Hum.**  
2016

Yogyakarta, 17 November

Mengetahui  
Ketua Program Pascasarjana Fakultas Hukum  
Universitas Islam Indonesia

**Drs. Agus Triyanta, M.A., M.H., Ph.D.**

## MOTTO & PERSEMBAHAN

### **Motto**

*“Dan sesungguhnya hari kemudian itu lebih baik bagimu daripada yang sekarang (permulaan)”. (Qs. Ad-Dhuha :4)*

*“Orang yang paling menyesal di hari kiamat adalah orang yang berbicara keadilan dan ia sendiri tidak melaksanakannya” (Imam Muhammad AlBaqir)*

*“Duduklah bersama orang-orang bijak, baik mereka itu musuh atau kawan. Sebab, akal bertemu dengan akal” ( Imam Ali bin Abi Thalib )*

### **Tanda Terima Kasih**

*Kedua Orangtua atas lautan kasih sayang yang tiada berbatas*

*Muhammad Rasulullah, kota ilmu-kekasih Allah dan Imam Ali, pintu ilmu-kekasih Muhammad*

## **PERNYATAAN ORISINALITAS**

Dengan ini saya, Ali Riza, S.E., menyatakan bahwa Karya Ilmiah/Tesis ini belum pernah diajukan sebagai pemenuhan persyaratan untuk memperoleh gelar kesarjanaan Strata 1 (S1) maupun Magister (S2) dari Universitas Islam Indonesia maupun Perguruan Tinggi lainnya.

Semua informasi yang dimuat dalam Karya Ilmiah/Tesis ini yang berasal dari penulis baik yang dipublikasikan atau tidak, telah diberikan penghargaan dengan mengutip nama sumber penulis secara benar dan semua isi dari Karya ilmiah/Tesis ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya sebagai penulis.

Yogyakarta, 18 November 2016

Penulis,

Ali Riza, S.E.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT atas karunia dan rahmat-Nya, yang telah memberikan kemudahan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis dengan judul: “Perlindungan Hukum Bagi Eksportir Dalam Pembayaran Transaksi Perdagangan Internasional Melalui Telegraphic Transfer”. Tesis ini diteliti untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan Studi Strata 2 (S2) pada Program Pascasarjana Magister Hukum Universitas Islam Indonesia. Untaian sholawat dan salam penulis haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarganya dan sahabat-sahabatnya yang setia.

Selanjutnya, ungkapan terima kasih yang tiada terkira khusus penulis sampaikan kepada Ibunda (Anisah) dan Ayahanda (Alm. Muhammad) yang telah menjadi orang tua sempurna bagi penulis, istriku tersayang ( Fatimah Samiyah, S.H.,M.H ) yang selalu memberikan motivasi dan menjadi *sparring partner* setia serta putri-putriku tersayang ( Malika Alya Azzahra dan Mariah Alya Azzahra) yang sangat pengertian dengan kesibukan penulis.

Penyelesaian tesis ini dapat berjalan dengan baik tidak terlepas dari adanya bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya, masing-masing kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Harsoyo, M.Sc selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Aunur Rohim Faqih, S.H., M.Hum selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Drs. Agus Triyanta, M.A., M.H., Ph.D. selaku Ketua Program Pascasarjana Magister Hukum Universitas Islam Indonesia.

4. Bapak Prof. Dr. Ridwan Khairandy, S.H., M.H. dan Bapak Nandang Sutrisna, S.H., L.LM.,M.Hum, Ph.D selaku pembimbing, walaupun dalam berbagai kesibukan tetap berkenan meluangkan waktu dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan yang sangat berharga bagi penulis
5. Seluruh Bapak/Ibu Dosen yang mengajar selama perkuliahan di Magister Hukum UII. Semoga ilmu yang Bapak/Ibu berikan menjadi amal jariah bagi Bapak/Ibu dosen.
6. Seluruh staff yang ada di lingkungan Program Pascasarjana Magister Hukum UII atas segala pelayanannya.
7. Saudara-saudaraku tercinta : Fatimah, Husin, Lisa dan Rifki yang dengan penuh kasih sayang memberikan perhatian dan dukungan sampai penulis mendapatkan gelar Magister Hukum.
8. Teman-teman Angkatan 31 yang sangat luar biasa, khususnya Fitrah dan Retno yang selalu setia menjadi supporter.
9. Semua pihak yang berjasa dalam proses penulisan tesis ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa tesis ini sangat jauh dari kesempurnaan, karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis , oleh karena itu penulis tetap mengharapkan masukan, kritik membangun dan saran-saran dari berbagai pihak demi kesempurnaan tesis ini.

Akhir kata, penulis berharap tesis ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil penelitian ini.

Yogyakarta, 18 November 2016  
Penulis,

Ali Riza, S.E.  
13912091

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PENGESAHAN UJIAN TESIS .....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	viii
ABSTRAK .....	x
<b>BAB I    PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	16
C. Tujuan Penelitian .....	17
D. Kerangka Teoretik .....	17
E. Metode Penelitian.....	24
<b>BAB II    TINJAUAN TENTANG PERLINDUNGAN HUKUM DAN           PERDAGANGAN INTERNASIONAL .....</b>	<b>27</b>
A. Tinjauan tentang Perlindungan Hukum .....	27
B. Tinjauan tentang Ekspor .....	32
1. Pengertian Ekspor.....	32
2. Tujuan Ekspor .....	37
3. Pihak-pihak Dalam Ekspor.....	40
4. Sistem Pembayaran dalam Ekspor .....	42

5. Prosedur Ekspor .....	55
6. Asuransi Ekspor .....	66
C. Subyek Hukum dalam Hukum Perdagangan Internasional .....	74
<b>BAB III PERLINDUNGAN HUKUM BAGI EKSPORTIR DALAM PEMBAYARAN TRANSAKSI PERDAGANGAN INTERNASIONAL MELALUI <i>TELEGRAPHIC TRANSFER</i>...</b>	<b>88</b>
A. Perlindungan Hukum bagi Eksportir dalam Pembayaran Transaksi Perdagangan Internasional Melalui <i>Telegraphic Transfer</i> .....	88
B. Penyelesaian Hukumnya dalam Hal Terjadi Wanprestasi oleh Pihak Importir .....	104
<b>BAB IV PENUTUP</b> .....	<b>122</b>
A. Kesimpulan.....	122
B. Saran .....	124
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>126</b>

## ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji tentang perlindungan hukum bagi eksportir dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional. Teori-teori yang melandasi dalam penelitian ini adalah prinsip dasar kebebasan berkontrak, *pacta sun servanda*, penyelesaian sengketa melalui arbitrase dan kebebasan komunikasi ( navigasi ).

Dilihat dari jenisnya maka penelitian ini adalah penelitian kualitatif, sedangkan jika dilihat dari objek kajian dan orientasi yang hendak dicapai, maka penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan. Penelitian pustaka mengandalkan datanya dari buku, jurnal, arsip, dokumen, *news*. Selain itu, dalam penelitian ini juga digunakan pendekatan analisis kasus, hal ini bertujuan untuk menelaah secara lebih fokus dan mendalam.

Melalui penelitian ini, diperoleh dua temuan sebagai jawaban atas rumusan masalah yang diajukan. 1). Bagaimana perlindungan hukum bagi eksportir dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional melalui *telegraphic transfer*. Menurut Penulis, setidaknya dibuat suatu kontrak bisnis ( *sales contract* ) sebagai tahapan awal suatu transaksi perdagangan internasional, yang memuat yurisdiksi negara sebagai dasar pilihan hukum seandainya terjadi sengketa. Kekosongan hukum yang mengatur tentang perlindungan eksportir dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional menjadi pekerjaan rumah yang penting bagi pemerintah . 2) Bagaimana penyelesaian hukum dalam hal terjadi wanprestasi oleh pihak importer. Forum penyelesaian sengketa dalam hukum perdagangan internasional berupa negosiasi, mediasi, konsiliasi, dan arbitrase dapat menjadi alternatif penyelesaian sengketa. Penjual ( eksportir ) sebaiknya mendorong penggunaan *Letter of Credit* yang menurut Penulis adalah metode pembayaran yang paling aman bagi kedua belah pihak dalam perdagangan internasional. Penggunaan asuransi eksor untuk menjamin gagal bayar juga dapat dipergunakan sebagai pelapis pengaman di dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional.

Kata Kunci: Eksportir, Pembayaran, Perdagangan Internasional, Telegraphic Transfer.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kegiatan perdagangan tidak pernah terlepas dari kehidupan masyarakat terutama dalam pemenuhan akan barang dan jasa, namun tidak semua barang dan jasa yang dibutuhkan tersedia di dalam negeri. Hal ini disebabkan oleh perbedaan antar negara, ditinjau dari kedudukan geografis masing-masing negara yang mengakibatkan adanya perbedaan pada sumber daya alam, sumber daya manusia, tingkat harga, dan struktur ekonominya, sehingga barang dan jasa yang diproduksi pun berbeda. Untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa yang tidak diproduksi sendiri, suatu negara melakukan pembelian barang dan jasa dari negara lain. Realisasi dari pemenuhan kebutuhan akan barang dan jasa tersebut adalah dengan melalui perdagangan luar negeri. Transaksi perdagangan luar negeri merupakan suatu rangkaian kegiatan dalam suatu perdagangan yang lazim dikenal dengan perdagangan ekspor impor. Perdagangan ini merupakan suatu transaksi sederhana, yaitu membeli dan menjual barang antar pengusaha yang masing-masing bertempat tinggal di negara-negara yang berbeda.<sup>1</sup>

Mengingat jual beli merupakan salah satu bentuk perjanjian, maka perjanjian jual beli tunduk pada Hukum Perjanjian pada umumnya. Batasan tentang perjanjian dalam Hukum Perdata terdapat dalam Pasal 1313

---

<sup>1</sup> Etty Susilowati Suhardo, *Cara Pembayaran dengan Letter of Credit dalam Perdagangan Luar Negeri*, (Semarang: FH UNDIP, 2001), hlm. 2

KUHPerdara yang menyebutkan: “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih yang mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”

Ketentuan umum yang secara mutlak harus ditaati dalam suatu perjanjian terdapat dalam Pasal 1320 KUHPerdara tentang syarat-syarat sahnya perjanjian. Dalam Pasal tersebut ditentukan bahwa untuk sahnya perjanjian diperlukan empat syarat, yaitu:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian
3. Suatu hal tertentu
4. Suatu sebab yang halal.

Berdasarkan ketentuan pasal tersebut di atas, ayat (1) dan (2) merupakan syarat subyektif, sedangkan untuk ayat (3) dan (4) merupakan syarat obyektif. Suatu perjanjian yang tidak memiliki salah satu atau kedua syarat subyektif, perjanjian tersebut akan tetap berjalan tapi dapat dibatalkan oleh para pihak jika dikehendaki. Sedangkan jika perjanjian tersebut tidak memiliki salah satu atau kedua syarat obyektif, perjanjian tersebut kan batal demi hukum(perjanjian dianggap tidak ada).

Sesuai dengan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara, perjanjian yang telah memenuhi syarat sah, mengakibatkan para pihak terikat. Disebutkan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Perjanjian yang telah disepakati tidak dapat ditarik kembali selain dengan kata sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Pasal 1457 KUHPerdata menyebutkan definisi perjanjian jual beli secara umum, dimana disebutkan jual beli adalah suatu perjanjian timbal balik antara penjual dengan pembeli, dengan nama pihak penjual mengikatkan diri untuk menyerahkan suatu benda, sedangkan pihak pembeli mengikatkan diri untuk membayar harga benda sebagai yang telah diperjanjikan.

Jual beli secara umum diatur KUHPerdata, sedangkan jual beli perdagangan tidak diatur dalam KUHPerdata maupun KUHD, melainkan berdasarkan perjanjian antara pihak-pihak, dan kebiasaan yang berlaku dalam perdagangan. Sebagai ketentuan umum, KUHPerdata tetap berlaku terhadap jual beli perdagangan sepanjang tidak diperjanjikan secara khusus menyimpang.<sup>2</sup>

Hubungan perdagangan luar negeri dalam hal ini ekspor impor sama halnya dengan perdagangan dalam negeri yaitu terdapat pembeli, penjual dan adanya transaksi jual beli. Dalam perdagangan luar negeri, kegiatan jualnya disebut ekspor dan kegiatan belinya disebut impor dan transaksinya adalah transaksi ekspor impor. Hanya saja wilayah atau domisili penjual dan pembeli melintas batas negara. Mengenai pengertian kegiatan ekspor impor tersebut, Bank Indonesia telah memberikan definisi dari ekspor impor sesuai dengan ikhtisar ketentuan Perbankan Indonesia, yaitu:<sup>3</sup> Ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam keluar wilayah Pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan yang berlaku, sedangkan impor adalah

---

<sup>2</sup> C.S.T Kansil, *Hukum Perusahaan Indonesia-Aspek Hukum Dalam Ekonomi-bagian 2*, (Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2001), hlm. 8

<sup>3</sup> Etty Susilowati Suhardo, *op. cit.*, hlm. 3

perdagangan dengan cara memasukkan barang kedalam wilayah Pabean Indonesia sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jual beli dalam arti khusus ialah jual beli perdagangan, dalam hal ini transaksi ekspor impor, dimana dalam jual beli ini terdapat ciri-ciri khusus pula. Kekhususan itu dapat ditelaah melalui unsur-unsur dalam jual beli berikut ini:

1. Unsur subyek terdiri dari penjual dan pembeli. Dua pihak ini atau salah satunya adalah pengusaha, yaitu perseorangan atau badan hukum yang menjalankan perusahaan.
2. Unsur obyek terdiri dari benda dan harga. Benda adalah barang dagangan, yaitu barang yang dibeli atau dijual lagi atau disewakan. Harga adalah nilai benda sebagai imbalan yang dapat menghasilkan nilai lebih yang disebut keuntungan atau laba.
3. Unsur perbuatan terdiri dari menjual dengan penyerahan dan membeli dengan pembayaran harga. Penyerahan barang dengan menggunakan alat angkut khusus dan dengan syarat khusus pula. Pembayaran biasanya dilakukan melalui Bank dengan menggunakan dokumen-dokumen berharga.
4. Unsur tujuan yaitu keuntungan atau laba yang diperhitungkan. Setiap transaksi ekspor impor selalu melewati atau melintasi daerah pabean tertentu. Pabean sebagai alat pemerintah bertindak sebagai penjaga gawang lalu lintas komoditi internasional, disamping mengamankan pemasukan keuangan negara bagi kepentingan APBN, juga membantu

eksportir dan importir dalam memperlancar arus barang dan penumpang, dan tidak sebaliknya.<sup>4</sup>

Daerah Pabean adalah wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan, dan ruang udara di atasnya serta tempat-tempat tertentu di Zona Ekonomi Eksklusif dan Landas Kontinen yang di dalamnya berlaku Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan.<sup>5</sup>

Menurut ketentuan Pasal 1 angka 3 Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan, dinyatakan bahwa kawasan pabean adalah kawasan dengan batas-batas tertentu di pelabuhan laut, bandar udara, atau tempat lain yang ditetapkan untuk lalu lintas barang yang sepenuhnya berada di bawah pengawasan Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. Sedangkan ekspor menurut ketentuan Pasal 1 angka 14 Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean.

Eksportir untuk melakukan kegiatan ekspor harus mendapatkan ijin dari pemerintah dalam bentuk Surat Pengakuan Eksportir dan diberi Angka Pengenal Ekspor (APE) dan diperkenankan melaksanakan ekspor komoditi yang dicantumkan dalam Surat Pengakuan tersebut. Secara umum persyaratan untuk ekspor adalah sebagai berikut:<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> C.S.T Kansil, *op. cit.*, hlm. 7

<sup>5</sup> [www.asiamaya.com/undang-undang/uuppn](http://www.asiamaya.com/undang-undang/uuppn), diakses tanggal 16 Desember 2014

<sup>6</sup> [www.beacukai.go.id/indonesia](http://www.beacukai.go.id/indonesia), diakses tanggal 16 Desember 2014

1. Memiliki Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), untuk mendapatkannya perusahaan dapat mengajukan permohonan melalui Kantor Departemen Perdagangan (Kandepdag), atau
2. Memiliki Surat Ijin Usaha dari Departemen Teknis atau Lembaga Pemerintah non Teknis lainnya berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Perdagangan ekspor impor termasuk kegiatan yang mengandung risiko tinggi, karena eksportir dan importir berjauhan secara geografis, berbeda bahasa, kebiasaan dan hukum dalam transaksi ekspor impor. Salah satu risiko yang dihadapi oleh eksportir adalah apabila terjadi penyimpangan maupun pembatalan kontrak. Risiko tersebut dapat dihindari apabila setiap transaksi ekspor yang dilakukan, dituangkan dalam bentuk tertulis atau ke dalam bentuk kontrak dagang (*sales contract*).

Pada pelaksanaan perjanjian ekspor impor tahapannya adalah sebagai berikut:

1. Pra kontraktual atau tahap awal perjanjian. Dalam tahap ini terjadi penawaran produk yang diajukan oleh penjual (eksportir) biasanya disertai dengan harga barang, mutu barang, jumlah serta syarat-syarat lain yang biasanya disebut *an inquiry for a quotation*. Apabila penawaran tersebut disetujui oleh pembeli (importir), maka kedua belah pihak mengikatkan diri untuk melakukan “perjanjian jual beli”, dengan syarat-syarat yang telah disepakati.

2. Kontraktual atau tahap terjadinya perjanjian. Merupakan realisasi dari tahap awal perjanjian, yang kemudian dituangkan secara rinci dan tertulis tentang segala sesuatu yang dianggap penting dalam transaksi ekspor impor.
3. Post kontraktual. Merupakan realisasi dari perjanjian yaitu pelaksanaan kontrak.<sup>7</sup>

Suatu perdagangan internasional berarti melibatkan kepentingan lebih dari satu hukum nasional, dan masing-masing pihak yang terkait dalam transaksi perdagangan internasional menginginkan agar kontrak yang mereka buat tunduk pada hukum di negara mereka. Pada transaksi perdagangan internasional masing-masing negara tunduk pada konvensi-konvensi serta perjanjian dagang internasional, yaitu ketentuan yang berlaku secara internasional yang disusun oleh badan internasional dan dalam pertemuan resmi antar negara.

Jual beli perdagangan antar negara yang menjadi pedoman adalah peraturan internasional mengenai cara pembayaran yang harus dilakukan oleh pembeli melalui bank, yaitu *Uniform Customs and Practise for Documentary Credit*. Di Indonesia, sudah ada Undang-Undang Nomor 32 Tahun 1964, Lembaran Negara Nomor 131 Tahun 1964 tentang Peraturan Lalu Lintas Devisa, dan Peraturan Pemerintah Nomor 11 Tahun 1976, Lembaran Negara Nomor 17 Tahun 1976 tentang Penyempurnaan Pelaksanaan Ekspor Impor dan Lalu Lintas Devisa.

---

<sup>7</sup> Etty Susilowati Suhardo, *op. cit*, hlm. 12

Peraturan-peraturan jual beli perdagangan berbeda untuk masing-masing negara, yaitu perbedaan-perbedaan ketentuan dalam pembayaran, transfer dana dan aturan perdagangan antar negara. Perkembangan pasar global menuntut kesiapan dan kemampuan pengusaha Indonesia untuk memanfaatkan peluang yang ada, terutama dalam mengatasi hambatan-hambatan transaksi perdagangan dengan pihak luar negeri karena adanya perbedaan-perbedaan dalam perdagangan luar negeri khususnya dalam transaksi ekspor impor mengandung risiko tinggi. Sehingga para pihak yang terlibat di dalamnya dituntut mampu memahami keseluruhan proses dan bagian dari transaksi tersebut.

Perdagangan luar negeri atau transaksi ekspor impor lazim disebut sebagai perdagangan dokumen karena hampir seluruh aktivitasnya dibuktikan atau dituangkan dalam bentuk dokumen. Misalnya, kontrak jual beli (*sales contract*), bukti pengiriman barang yang disebut *Bill of Lading*. Bagi eksportir, sistem dokumentasi mempunyai arti adanya hak untuk memperoleh imbalan, sehingga pelaksanaan penyerahan fisik barang dari eksportir kepada importir harus diiringi dengan penyerahan dokumen yang tepat dan telah disepakati.<sup>8</sup>

Perjanjian jual beli antar negara dapat dilakukan secara lisan maupun tulisan. Jika dibuat secara tertulis, perjanjian itu disebut kontrak jual beli (*sales contract*). Dalam kontrak jual beli perdagangan, dimuat syarat-syarat yang berkenaan dengan penyerahan barang dan pembayaran harga, yang menjadi kewajiban pihak-pihak dan tanggung jawab penjual dan pembeli.

---

<sup>8</sup> Amir, MS, *Kontrak Dagang Ekspor*, (Jakarta: Penerbit PPM, 2002), hlm. 13

Tanggung jawab ini meliputi biaya angkut, biaya muat, biaya asuransi dan juga kerugian akibat penyerahan barang dan pembayaran harga barang. Disamping itu juga harus ada kesepakatan tentang dokumen-dokumen ekspor impor yang diperlukan. Dokumen-dokumen tersebut adalah sebagai berikut:

1. Faktur atau *Invoice*, yaitu dokumen dari penjual sebagai, lampiran B/L, yang berisi catatan barang-barang yang dikirim beserta harganya ditempat penjual. Ada dua macam *Invoice*, yaitu:
  - a. *Commercial Invoice*, yaitu *invoice* yang dibuat oleh penjual, berisi perincian barang-barang yang dikirim beserta harganya.
  - b. *Consular Invoice*, yaitu *invoice* yang dibuat dan ditandatangani oleh Konsul Dagang dari negara pembeli yang berdomisili di Negara penjual.
2. Polis Asuransi, yaitu tanda bukti bahwa barang-barang yang dikirimkan itu sudah diasuransikan. Polis Asuransi itu penting sekali, sebab pengangkut tidak mau menerima barang muatan, kalau belum diasuransikan. Hal ini akan memudahkan dan meringankan pembeli, sebab ganti kerugian sudah terjamin.
3. *Certificate of Origin*, yaitu surat keterangan asal barang, yang dibuat oleh Kamar Dagang di negara penjual dengan tujuan untuk menjamin keaslian barang-barang yang bersangkutan. Di dalam sertifikat itu, dijelaskan bahwa barang tersebut benar-benar hasil produksi dari negara penandatanganan sertifikat tersebut, sehingga secara tidak langsung sertifikat itu merupakan suatu jaminan atas kualitas barang tersebut.

4. *Packing List*, yaitu suatu daftar tentang koli-koli beserta isinya, dibuat oleh perusahaan yang mengepak barang-barang tersebut.
5. *Weight List (certificate of weight)*, yaitu daftar timbangan/beratnya barang-barang di pelabuhan pemuatan.
6. Konosemen (*Bill of Lading*). Dalam Pasal 506 KUHD dinyatakan bahwa konosemen (*Bill of Lading*) adalah surat bertanggal dalam mana pengangkut menerangkan bahwa ia telah menerima barang tertentu untuk diangkut ke suatu tempat tujuan yang ditunjuk dan disana menyerahkannya kepada orang yang ditunjuk (penerima) disertai dengan janji-janji apa penyerahan akan terjadi.<sup>9</sup>

Pembayaran dalam transaksi ekspor impor juga memegang peranan penting. Cara pembayaran yang digunakan ditentukan dan disepakati bersama dalam *sales contract*. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 1982 dalam Pasal 3 ayat (1) disebutkan bahwa cara pembayaran ekspor impor adalah dengan tunai atau dengan kredit. Kemudian dalam penjelasan Pasal 3 ayat (1) tersebut, dijelaskan bahwa cara pembayaran ekspor impor dapat dilakukan dengan:

1. Pembayaran di muka (*Advance Payment*)

Sistem pembayaran ini dilakukan manakala pembeli (importir) membayar terlebih dahulu kepada penjual, (eksportir) sebelum merealisasi ekspor sesuai dengan kesepakatan para pihak. Kesepakatan tersebut tercantum dalam kontrak jual beli (*sales contract*).

---

<sup>9</sup> H.M.N, Purwosutjipto., *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia-Jilid 4 : Hukum Jual Beli Perusahaan*, (Jakarta:Penerbit Djambatan, 2003), hlm. 21

## 2. Wesel Inkaso

Cara pembayaran dimana eksportir adalah sebagai penarik wesel (*drawer*) yang memeritahkan kepada importir sebagai si tertarik (*drawee*) untuk membayar sejumlah uang pada waktu yang ditentukan dalam wesel itu.

## 3. Perhitungan kemudian (*Open Account*)

Importir akan membayar barang setelah barang tiba di tempat importer berada. Eksportir menanggung segala risiko, sedang importir mendapat penangguhan pembayaran. Transaksi ini merupakan transaksi yang langsung antara eksportir dengan importir. Eksportir setelah melakukan pengapalan barang, kemudian mengirimkan "*invoice*" atau "faktur" kepada importir yang mencantumkan tanggal atau waktu pembayaran harus diselesaikan.

## 4. Konsinyasi (*Consignment*)

Dalam pelaksanaan pembayaran konsinyasi importir tidak berfungsi sebagai pembeli, melainkan hanya sebagai penerima titipan dari *supplier* untuk menjualkan komoditi/barang tertentu yang dikirimkan. Pembayaran baru dilakukan setelah komoditi tersebut terjual, kemudian mentransfer valuta hasil penjualan kepada *supplier* melalui Bank atau pos. Dan importir mendapatkan komisi dari hasil penjualan.

## 5. *Letter of Credits (L/C)*

Pengertian secara umum *Letter of Credit*, merupakan suatu pernyataan dari bank atas permintaan importir yang merupakan nasabah dari bank tersebut, untuk menyediakan dana dan membayar sejumlah uang tertentu untuk

kepentingan pihak ketiga (eksportir). Pembukaan L/C oleh importir dilakukan melalui bank yang disebut *opening bank* atau *issuing bank*. Cara pembayaran dengan *Letter of Credit* ini memberi rasa aman bagi kedua belah pihak, yaitu bagi pihak penjual (eksportir) akan merasa aman karena adanya kepastian akan pembayaran barang-barang yang akan dikirimkan kepada pembeli. Bagi pembeli (importir) merasa aman karena adanya kepastian akan penerimaan barang yang telah dibelinya, karena bank sebelum melakukan pembayaran atas nama pembeli akan meneliti kelengkapan dokumen yang merupakan syarat dalam *Letter of Credit*, sehingga eksportir akan menerima haknya setelah menyerahkan dokumen-dokumen yang telah disepakati. Salah satu dokumen yang wajib diserahkan oleh eksportir adalah dokumen *Bill of Lading*, dalam hal *Letter of Credit*, seorang eksportir tidak akan memperoleh pembayaran apabila ia tidak menyerahkan *Bill of Lading* sebagai bukti bahwa barang ekspor telah dikirimkan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

6. Cara pembayaran lain yang biasa dilakukan dalam perdagangan internasional diantaranya adalah barter dan konsinyasi

Tanggung jawab eksportir sebagai penjual adalah menyerahkan barang ekspor ke tangan pembeli (importir). Untuk itu, seorang eksportir membutuhkan jasa pengangkut untuk menyerahkan barang-barang ekspor. Karena negara Indonesia adalah salah satu negara yang kaya akan lautan, maka sarana angkutan laut adalah sarana pengiriman barang yang dianggap lebih mudah dan murah. Dalam pengiriman barang melalui laut terdapat

beberapa pihak antara lain pihak pengirim (eksportir), pengangkut, dan penerima (importir). Dokumen yang mempunyai arti penting pada pengangkutan laut adalah *Bill of Lading* (B/L), yang dikeluarkan oleh pihak pengangkut. Dokumen tersebut merupakan tanggung jawab eksportir terutama dalam sistem pembayaran *Letter of Credit*, berdasarkan ketentuan Pasal 506 KUHd ayat I dapat dilihat adanya beberapa fungsi B/L, sebagai berikut:

1. Sebagai surat bukti perjanjian pengangkutan, yaitu perjanjian antara pihak pengangkut dengan pengirim (*shipper*).
2. Sebagai tanda bukti penerimaan barang, yaitu barang-barang yang diterima oleh pengangkut (*carrier*) dari pihak *shipper* untuk diangkut ke suatu tempat tujuan dan seterusnya menyerahkan kepada pihak penerima (*Consignee*).
3. Sebagai bukti pemilikan barang (*document of title*), berarti bahwa orang yang memegang B/L sebagai pemilik dari barang-barang sebagaimana tercantum didalamnya.<sup>10</sup>

Berdasarkan fungsinya itu, maka Amir MS memberikan definisi bahwa *Bill of Lading* adalah tanda terima barang yang telah dimuat dalam kapal laut, yang juga merupakan *documents of title* yang berarti sebagai bukti atas pemilikan barang, dan disamping itu merupakan bukti dan adanya perjanjian pengangkutan barang-barang melalui laut. *Bill of Lading*, biasanya

---

<sup>10</sup> Hartono Hadisoeparto, *Kredit Berdokumen (Letter of Credit) Dalam Jual Beli Perniagaan*, (Yogyakarta: Liberty, 1991), hlm. 73

dikeluarkan dalam set lengkap yang lazimnya terdiri rangkap 3 (full set B/L) yang penggunaannya adalah sebagai berikut:<sup>11</sup>

1. (satu) lembar untuk *shipper*
2. (dua) lembar untuk *consignee* atau penerima barang.

Berdasarkan Pasal 20 UCP Nomor 600 Tahun 2007, tersurat bahwa suatu kredit yang mensyaratkan suatu *Bill of Lading*, mencakup suatu pengapalan dari pelabuhan ke pelabuhan (*port-to-port shipment*), kecuali apabila ditetapkan lain dalam kredit bank-bank harus menerima suatu dokumen, apapun namanya yang:

1. Secara nyata menunjukkan nama pengangkut (*Carrier*) dan ditandatangani atau apabila dinyatakan keasliannya oleh:
  - a. Pengangkut (*Carrier*) atau agen yang ditunjuk atau atas nama pengangkut yang bersangkutan.
  - b. Nahkoda atau agen yang ditunjuk untuk atau atas nama nahkoda yang bersangkutan.
2. Tiap tanda tangan atau pembuktian keaslian dari pengangkut atau nahkoda harus diberi tanda sebagai pengangkut atau nahkoda, agen yang menandatangani atau membuktikan keaslian untuk kepentingan perusahaan pengangkutan atau nahkoda harus juga menunjukkan nama dan jabatan pihak tersebut, misal pengangkut atau nahkoda, atas nama siapa agen tersebut bertindak.

---

<sup>11</sup> Amir MS., *Ekspor Impor: Teori dan Penerapannya*, (Jakarta: Penerbit PPM, 2003), hlm. 125

Dalam praktek transaksi perdagangan ekspor bagi UMKM di Indonesia, metode pembayaran yang banyak dipergunakan adalah melalui *wire transfer* atau juga dikenal dengan istilah *telegraphic transfer*. Hal ini dipilih oleh para eksportir karena cara pembayaran melalui transfer bank ini dianggap lebih sederhana dan tidak memerlukan dokumen yang bermacam-macam.

Penjual akan mengirimkan *copy Invoice* dan *Packing List* atas pesanan barang yang dikirimkan dengan diilampirkan bukti pengapalan berupa *copy Bill of Lading*, *Certificate of Origin* dan *Fumigation Certificate* melalui surat elektronik atau facsimile kepada pembeli. Pembeli akan melakukan pembayaran pelunasan pemesanan atas dasar dokumen-dokumen tersebut dalam jangka waktu tertentu selambat-lambatnya 5 (lima) hari sebelum kapal pengangkut barang tersebut tiba di pelabuhan tujuan. Pembeli melakukan pembayaran dengan metode *telegraphic transfer* melalui bank pembeli di negara dimana pembeli berkedudukan ke rekening penjual. Pembeli berkewajiban mengirimkan bukti fisik asli seperangkat dokumen yang terdiri dari *Invoice*, *Packing List*, *Bill of lading*, *Certificate of Origin*, dan *Fumigation Certificate* kepada pembeli yang nantinya akan dipergunakan untuk mengambil barang pesanan di pelabuhan, atau dikenal dengan proses *custom clearance*.

Namun demikian dalam pembayaran melalui *telegraphic transfer* ini terdapat risiko bagi eksportir yaitu ketika barang pesanan telah dikirimkan kepada pembeli di luar negeri sementara pembeli tidak melakukan

pembayaran dengan berbagai macam alasan yang mengakibatkan kerugian bagi pihak eksportir. Pihak otoritas pelabuhan dengan kewenangan yang dimiliki dapat melakukan lelang barang tersebut sampai dengan jangka waktu tertentu. Pihak pembeli secara teori tidak dapat mengambil barang pesanan tersebut tanpa adanya dokumen-dokumen asli tersebut tetapi faktanya barang dapat diambil pembeli dengan cara melakukan kolusi dengan pihak agen pengapalan ( yang notabene ditunjuk oleh pembeli ) atau didapatkan dengan cara mengikuti lelang tersebut. Sementara penjual hanya mempunyai kesempatan mengambil kembali barang tersebut dengan mengimpor barang tersebut, tetapi hal tersebut akan menambah kerugian pembeli karena kendala biaya pengiriman ke Indonesia, termasuk didalamnya pajak impor dan bea masuk.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “Perlindungan Hukum Bagi Eksportir Dalam Pembayaran Transaksi Perdagangan Internasional Melalui *Telegraphic Transfer*” dalam penulisan tesis ini.

## **B. Rumusan Masalah**

Dari uraian di atas, maka tesis ini akan dibatasi pada permasalahan-permasalahan yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana perlindungan hukum bagi eksportir dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional melalui *Telegraphic Transfer*?

2. Bagaimana penyelesaian hukumnya dalam hal terjadi wanprestasi oleh pihak importir?

### C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan mengkaji perlindungan hukum bagi eksportir dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional melalui *Telegraphic Transfer*
2. Untuk mengetahui dan mengkaji penyelesaian hukumnya dalam hal terjadi wanprestasi oleh pihak importir

### D. Kerangka Teoritik

#### 1. Prinsip-Prinsip Dasar Hukum Perdagangan Internasional

Prinsip-prinsip dasar (*fundamental principles*) yang dikenal dalam hukum perdagangan internasional diperkenalkan oleh sarjana hukum perdagangan internasional, yaitu Profesor Aleksander Goldštajn. Beliau memperkenalkan tiga prinsip dasar tersebut, yaitu (1) prinsip kebebasan para pihak dalam berkontrak (*the principle of the freedom of contract*); (2) prinsip *pacta sunt servanda*; dan (3) prinsip penggunaan arbitrase.<sup>12</sup>

##### a. Prinsip Dasar Kebebasan Berkontrak

Prinsip pertama, kebebasan berkontrak, sebenarnya merupakan prinsip universal dalam hukum perdagangan internasional. Setiap sistem hukum pada bidang hukum dagang mengakui kebebasan para pihak ini untuk membuat kontrak-kontrak dagang (internasional).

---

<sup>12</sup> Aleksander Goldštajn, *The New Law of Merchant*, (1961) JBL 12

Schmitthoff menanggapi secara positif kebebasan pertama ini.

Beliau menyatakan sebagai berikut ini.

*“The autonomy of the parties will in the law of contract is the foundation on which an autonomous law of international trade can be built. The national sovereign has,...., no objection that in that area an autonomous law of international trade is developed by the parties, provided always that that law respects in every national jurisdiction the limitations imposed by public policy.”*<sup>13</sup>

Kebebasan tersebut mencakup bidang hukum yang cukup luas.

Ia meliputi kebebasan untuk melakukan jenis-jenis kontrak yang para pihak sepakati. Ia termasuk pula kebebasan untuk memilih forum penyelesaian sengketa dagangnya. Ia mencakup pula kebebasan untuk memilih hukum yang akan berlaku terhadap kontrak, dan lain-lain.

Kebebasan ini sudah barang tentu tidak boleh bertentangan dengan UU, kepentingan umum, kesusilaan, kesopanan, dan lain-lain persyaratan yang ditetapkan oleh masing-masing sistem hukum.<sup>14</sup>

b. Prinsip Dasar *Pacta Sun Servanda*

Prinsip kedua, *pacta sunt servanda*, adalah prinsip yang mensyaratkan bahwa kesepakatan atau kontrak yang telah ditandatangani harus dilaksanakan dengan sebaik-baiknya (dengan iktikad baik). Prinsip ini pun sifatnya universal. Setiap sistem hukum di dunia menghormati prinsip ini.

---

<sup>13</sup> Clive M. Schmitthoff, *Commercial Law in a Changing Economic Climate*, (London: Sweet and Maxwell, 1981)

<sup>14</sup> Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 15-16

c. Prinsip Dasar Penyelesaian Sengketa Melalui Arbitrase

Prinsip ketiga, prinsip penggunaan arbitrase tampaknya terdengar agak ganjil. Namun demikian, pengakuan Goldštajn menyebut prinsip ini bukan tanpa alasan yang kuat. Arbitrase dalam perdagangan internasional adalah forum penyelesaian sengketa yang semakin umum digunakan. Klausul arbitrase sudah semakin banyak dicantumkan dalam kontrak-kontrak dagang. Oleh karena itulah, prinsip ketiga ini memang relevan.

Goldštajn menguraikan kelebihan dan alasan mengapa penggunaan arbitrase ini beliau jadikan prinsip dasar dalam hukum perdagangan internasional sebagai berikut:

*“Moreover, to the extent that the settlement of differences is referred to arbitration, a uniform legal order is being created. Arbitration tribunals often apply criteria other than those applied in courts. Arbitrators appear more ready to interpret rules freely, taking into account customs, usage and business practice. Further, the fact that the enforcement of foreign arbitral awards is generally more easy than the enforcement of foreign court decisions is conducive to a preference for arbitration.”<sup>15</sup>*

d. Prinsip Dasar Kebebasan Komunikasi (Navigasi)

Di samping tiga prinsip dasar tersebut, prinsip dasar lainnya yang menurut penulis relevan adalah prinsip dasar yang dikenal dalam hukum ekonomi internasional, yaitu prinsip kebebasan untuk berkomunikasi (dalam pengertian luas, termasuk di dalamnya kebebasan bernavigasi). Komunikasi atau navigasi adalah kebebasan

---

<sup>15</sup> Aleksander Goldštajn, *loc. cit*

para pihak untuk berkomunikasi untuk keperluan dagang dengan siapa pun juga dengan melalui berbagai sarana navigasi atau komunikasi, baik darat, laut, udara, atau melalui sarana elektronik. Kebebasan ini sangat esensial bagi terlaksananya perdagangan internasional. Aturan-aturan hukum (internasional) memfasilitasi kebebasan ini.<sup>16</sup>

Dalam berkomunikasi untuk maksud berdagang ini, kebebasan para pihak tidak boleh dibatasi oleh sistem ekonomi, sistem politik, atau sistem hukum. Bandingkan dengan pendapat Profesor Goldštajn di bawah ini ketika beliau membahas hubungan antara sistem ekonomi dan politik dalam kaitannya dengan hukum perdagangan internasional.<sup>17</sup>

*“The law governing trade transactions is neither capitalist nor socialist; it is a means to an end, and therefore, the fact that the beneficiaries of such transactions are different in this or that country is no obstacle to the development of international trade. The law of international trade is based on the general principles accepted in the entire world.”<sup>18</sup>*

Pernyataan terakhir Goldštajn di atas, yaitu bahwa hukum perdagangan internasional didasarkan pada prinsip-prinsip umum yang diterima di seluruh dunia, menyatakan seolah-olah hukum perdagangan internasional dapat diterima oleh sistem hukum di dunia. Pendapat ini benar. Sarjana terkemuka lainnya, Professor Tammer, memperkuat pernyataan tersebut.

*“The law of external trade of the countries of planned economy does not differ in its fundamental principles from the law of*

---

<sup>16</sup> *Ibid*

<sup>17</sup> Huala Adolf, *op. cit*, hlm. 18

<sup>18</sup> Clive M. Scmitthoff, *op. cit*, hlm. 19

*external trade of other countries, such as, e.g., Austria or Switzerland. Consequently, international trade law specialists of all countries have found without difficulty that they speak a common language.*"<sup>19</sup>

## **2. Prinsip-Prinsip Penyelesaian Sengketa dalam Perdagangan Internasional**

Dalam hukum perdagangan internasional, dapat dikemukakan di sini prinsip-prinsip mengenai penyelesaian sengketa perdagangan internasional.<sup>20</sup>

### **a. Prinsip Kesepakatan Para Pihak (Konsensus)**

Prinsip kesepakatan para pihak merupakan prinsip fundamental dalam penyelesaian sengketa perdagangan internasional. Prinsip inilah yang menjadi dasar untuk dilaksanakan atau tidaknya suatu proses penyelesaian sengketa.<sup>21</sup>

Prinsip ini pula dapat menjadi dasar apakah suatu proses penyelesaian sengketa yang sudah berlangsung diakhiri. Jadi, prinsip ini sangat esensial. Badan-badan peradilan (termasuk arbitrase) harus menghormati apa yang para pihak sepakati.

Termasuk dalam lingkup pengertian kesepakatan ini adalah:

- 1) bahwa salah satu pihak atau kedua belah pihak tidak berupaya menipu, menekan atau menyesatkan pihak lainnya;

---

<sup>19</sup> Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 18

<sup>20</sup> Huala Adolf, *op. cit*, hlm. 196

<sup>21</sup> *Ibid*

2) bahwa perubahan atas kesepakatan harus berasal dari kesepakatan kedua belah pihak. Artinya, pengakhiran kesepakatan atau revisi terhadap muatan kesepakatan harus pula berdasarkan pada kesepakatan kedua belah pihak.<sup>22</sup>

b. Prinsip Kebebasan Memilih Cara-Cara Penyelesaian Sengketa

Prinsip penting kedua adalah prinsip di mana para pihak memiliki kebebasan penuh untuk menentukan dan memilih cara atau mekanisme bagaimana sengketa diselesaikan (*principle of free choice of means*).

Prinsip ini termuat antara lain dalam Pasal 7 *The UNCITRAL (United Nations Commissions on International Trade Law) Model Law on International Commercial Arbitration*. Pasal ini memuat definisi mengenai perjanjian arbitrase, yaitu perjanjian penyerahan sengketa ke suatu badan arbitrase. Menurut pasal ini, penyerahan sengketa kepada arbitrase merupakan kesepakatan atau perjanjian para pihak. Artinya, penyerahan suatu sengketa ke badan arbitrase haruslah berdasarkan pada kebebasan para pihak untuk memilihnya.<sup>23</sup>

c. Prinsip Kebebasan Memilih Hukum

Prinsip penting lainnya adalah prinsip kebebasan para pihak untuk menentukan sendiri hukum apa yang akan diterapkan (bila sengketa diselesaikan) oleh badan peradilan (arbitrase) terhadap pokok sengketa. Kebebasan para pihak untuk menentukan hukum ini

---

<sup>22</sup> Pasal 1338 KUHPerdara Indonesia

<sup>23</sup> Pasal 7 UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration

termasuk kebebasan untuk memilih keputusan dan kelayakan (*ex aequo et bono*).<sup>24</sup>

Prinsip yang terakhir ini adalah sumber di mana pengadilan akan memutus sengketa berdasarkan prinsip-prinsip keadilan, keputusan atau kelayakan suatu penyelesaian sengketa. Contoh kebebasan memilih ini yang harus dihormati oleh badan peradilan adalah Pasal 28 ayat (1) *UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration* adalah sebagai berikut.

*“The arbitral tribunal shall decide the dispute in accordance with such rules of law as are chosen by the parties as applicable to the substance of the dispute. Any designation of the law or legal system of a given state shall be construed, unless otherwise expressed, as directly referring to the substantive law of that state and not to its conflict of laws rules.”*

d. Prinsip Iktikad Baik (*Good Faith*)

Prinsip iktikad baik dapat dikatakan sebagai prinsip fundamental dan paling sentral dalam penyelesaian sengketa. Prinsip ini mensyaratkan dan mewajibkan adanya iktikad baik dari para pihak dalam menyelesaikan sengketanya.

Dalam penyelesaian sengketa, prinsip ini tercermin dalam dua tahap. Pertama, prinsip iktikad baik disyaratkan untuk mencegah timbulnya sengketa yang dapat memengaruhi hubungan-hubungan baik di antara negara.

Kedua, prinsip ini disyaratkan harus ada ketika para pihak menyelesaikan sengketanya melalui cara-cara penyelesaian sengketa

---

<sup>24</sup> Pasal 38: 2 Statuta Mahkamah Internasional

yang dikenal dalam hukum (perdagangan) internasional, yakni negosiasi, mediasi, konsiliasi, arbitrase, pengadilan atau cara-cara pilihan para pihak lainnya.

e. Prinsip *Exhaustion of Local Remedies*

Prinsip *Exhaustion of Local Remedies* sebenarnya semula lahir dari prinsip hukum kebiasaan internasional. Menurut prinsip ini, hukum kebiasaan internasional menetapkan bahwa sebelum para pihak mengajukan sengketa ke pengadilan internasional, langkah-langkah penyelesaian sengketa yang tersedia atau diberikan oleh hukum nasional suatu negara harus terlebih dahulu ditempuh (*exhausted*). Dalam sengketa *the Interhandel Case* (1959), Mahkamah Internasional menegaskan:

*“Before resort may be had to an international court... the state where the violation occurred should have an opportunity to redress it by its own means, within the framework of its own domestic legal system.”*<sup>25</sup>

## E. Metode Penelitian

### 1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif, yaitu penelitian yang mengutamakan penelitian kepustakaan untuk memperoleh data sekunder. Guna menunjang dan melengkapi data, maka dilakukan wawancara dengan narasumber. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan perundang-undangan (*statute approach*)

---

<sup>25</sup> Huala Adolf, *Aspek-Aspek Negara dalam Hukum Internasional*, cet. 3, (Jakarta: Rajawali Pers, 2002), hlm. 276

yaitu pendekatan yang dilakukan untuk meneliti aturan-aturan yang berlaku dalam perdagangan internasional.<sup>26</sup>

## 2. Objek Penelitian

- a. Perlindungan hukum bagi eksportir dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional melalui *Telegraphic Transfer*
- b. Penyelesaian hukumnya dalam hal terjadi wanprestasi oleh pihak importir.

## 3. Data Penelitian atau Bahan Hukum

Data dalam penelitian kepustakaan ini adalah data sekunder yang merupakan bahan-bahan hukum yang terdiri dari:<sup>27</sup>

- a. Bahan hukum primer, yaitu bahan hukum yang bersifat mengikat yang terdiri dari: Undang-Undang, Konvensi Internasional, Putusan Badan Peradilan, dan Putusan Organisasi Perdagangan Dunia (WTO).
- b. Bahan Hukum Sekunder, yaitu bahan hukum yang memberikan petunjuk serta penjelasan terhadap bahan hukum primer, yang terdiri dari buku-buku literatur, makalah, artikel, hasil penelitian, dan karya ilmiah lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.
- c. Bahan Hukum Tertier, yaitu bahan hukum yang memberikan petunjuk dan penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder yang terdiri dari:

- 1) Kamus Umum Bahasa Indonesia

---

<sup>26</sup> Johnny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, (Malang: Bayumedia, 2006), hlm. 391

<sup>27</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 13

- 2) Kamus Hukum
- 3) Kamus Inggris – Indonesia
- 4) Ensiklopedia

#### 4. Pengolahan dan Penyajian Data Penelitian atau Bahan Hukum

Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara studi dokumen, yaitu dengan cara mempelajari, mengkaji dan menelaah bahan-bahan hukum yang berkaitan dengan penelitian ini dan melakukan wawancara dengan narasumber penelitian.

#### 5. Subjek Penelitian

- a. Pakar Hukum Perdagangan Internasional
- b. Petugas Bea Cukai
- c. Beberapa orang eksportir

#### 6. Analisis atau Pembahasan

Data yang telah dikumpulkan baik dari penelitian kepustakaan selanjutnya dianalisis secara kualitatif, yaitu: metode analisis data dengan cara mengelompokkan dan menseleksi data yang diperoleh dari penelitian menurut kualitas dan kebenarannya, kemudian dihubungkan dengan teori-teori dari studi kepustakaan sehingga diperoleh jawaban atas permasalahan dalam penelitian ini. Dalam analisis data ini digunakan cara berfikir induktif, yaitu menyimpulkan hasil penelitian dari hal yang bersifat khusus untuk kemudian diambil kesimpulan yang bersifat umum.

## BAB II

### TINJAUAN TENTANG PERLINDUNGAN HUKUM DAN PERDAGANGAN INTERNASIONAL

#### A. Tinjauan tentang Perlindungan Hukum

Subyek hukum selaku pemikul hak-hak dan kewajiban-kewajiban (*de drager van de rechten en plichten*), baik itu manusia (*naturlijke persoon*), badan hukum (*rechtspersoon*), maupun jabatan (*ambt*), dapat melakukan tindakan-tindakan hukum berdasarkan kemampuan (*bekwaam*) atau kewenangan (*bevoegdheid*) yang dimilikinya. Dalam pergaulan di tengah masyarakat, banyak terjadi hubungan hukum yang muncul sebagai akibat adanya tindakan-tindakan hukum dari subyek hukum itu.

Tindakan hukum ini merupakan awal lahirnya hubungan hukum (*rechtsbetrekking*), yakni interaksi antar subyek hukum yang memiliki relevansi hukum atau mempunyai akibat-akibat hukum. Agar hubungan hukum antar subyek hukum itu berjalan secara harmonis, seimbang dan adil, dalam arti setiap subyek hukum mendapatkan apa yang menjadi haknya dan menjalankan kewajiban yang dibebankan kepadanya, maka hukum tampil sebagai aturan main dalam mengatur hubungan hukum tersebut. Hukum diciptakan sebagai suatu sarana atau instrumen untuk mengatur hak-hak dan kewajiban-kewajiban subyek hukum.<sup>1</sup>

Di samping itu, hukum juga berfungsi sebagai instrumen perlindungan bagi subyek hukum. Menurut Sudikno Mertokusumo, hukum berfungsi

---

<sup>1</sup> Ridwan HR, *Hukum Administrasi Negara*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), hlm. 210

sebagai perlindungan kepentingan manusia. Agar kepentingan manusia terlindungi, hukum harus dilaksanakan. Pelaksanaan hukum dapat berlangsung secara normal, damai tetapi dapat terjadi juga karena pelanggaran hukum.<sup>2</sup>

Pelanggaran hukum terjadi ketika subyek hukum tertentu tidak menjalankan kewajiban yang seharusnya dijalankan atau karena melanggar hak-hak subyek hukum lain. Subyek hukum yang dilanggar hak-haknya harus mendapatkan perlindungan hukum.

Fungsi hukum sebagai instrumen pengatur dan instrumen perlindungan ini, di samping fungsi lainnya sebagaimana akan disebutkan di bawah, diarahkan pada suatu tujuan yaitu untuk menciptakan suasana hubungan hukum antar subyek hukum secara harmonis, seimbang, damai, dan adil. Ada pula yang mengatakan bahwa "*Doel van het rechts is een vreedzame ordering van samenleving. Het recht wil de vrede...den vrede onder de mensen bewaart het recht door bepalde menselijke belangen (materiele zowel als ideeel), eer, vrijheid, leven, vermogen enz. Tegen benaling te beschermen*" (tujuan hukum adalah mengatur masyarakat secara damai. Hukum menghendaki perdamaian...Perdamaian diantara manusia dipertahankan oleh hukum dengan melindungi kepentingan-kepentingan manusia tertentu (baik materiil maupun ideil), kehormatan, kemerdekaan, jiwa, harta benda dan sebagainya terhadap yang merugikannya). Tujuan-tujuan hukum itu akan tercapai jika masing-masing subyek hukum mendapatkan hak-haknya secara wajar dan

---

<sup>2</sup> Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum*, (Yogyakarta: Suatu Pengantar, Liberty, 1996), hlm. 140

menjalankan kewajiban-kewajibannya sesuai dengan aturan hukum yang berlaku.

Perlindungan hukum bagi rakyat merupakan konsep universal, dalam arti dianut dan diterapkan oleh setiap negara yang mengedepankan diri sebagai negara hukum, namun seperti disebutkan Paulus E. Lotulung, masing-masing negara mempunyai cara dan mekanismenya sendiri tentang bagaimana mewujudkan perlindungan hukum tersebut, dan juga sampai seberapa jauh perlindungan hukum itu diberikan.<sup>3</sup>

Tindakan hukum pemerintah merupakan tindakan-tindakan yang berdasarkan sifatnya menimbulkan akibat hukum. Karakteristik paling penting dari tindakan hukum yang dilakukan oleh pemerintah adalah keputusan-keputusan dan ketetapan-ketetapan pemerintah yang bersifat sepihak. Dikatakan bersifat sepihak karena dilakukan tidaknya suatu tindakan hukum pemerintahan itu tergantung pada kehendak sepihak dari pemerintah, tidak tergantung pada kehendak pihak lain dan tidak diharuskan ada persesuaian kehendak (*wilsovereenstemming*) dengan pihak lain.<sup>4</sup>

Keputusan dan ketetapan sebagai instrumen hukum pemerintah dalam melakukan tindakan hukum sepihak dapat menjadi penyebab terjadinya pelanggaran hukum terhadap warga negara, apalagi dalam negara hukum modern yang memberikan kewenangan yang luas kepada pemerintah untuk mencampuri kehidupan warga negara. Oleh karena itu, diperlukan perlindungan hukum bagi warga negara terhadap tindakan hukum pemerintah.

---

<sup>3</sup> Paulus E. Lotulung, *Beberapa Sistem tentang Kontrol Segi Hukum terhadap Pemerintah*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1993), hlm. 123

<sup>4</sup> Ridwan HR, *op. cit*, hlm. 289

Menurut Sjachran Basah, perlindungan terhadap warga negara diberikan bila sikap tindak administrasi negara itu menimbulkan kerugian terhadapnya, sedangkan perlindungan terhadap administrasi negara itu sendiri dilakukan terhadap sikap tindaknya dengan baik dan benar menurut hukum baik tertulis maupun tidak tertulis.<sup>5</sup>

Hukum administrasi tidak tertulis atau asas umum pemerintahan yang layak, seperti disebutkan pada bab sebelumnya, memang dimaksudkan sebagai *verhoogde rechtsbescherming* atau peningkatan perlindungan hukum bagi rakyat dari tindakan administrasi negara yang menyimpang.

Dalam rangka perlindungan hukum, keberadaan asas-asas umum pemerintahan yang layak ini memiliki peranan penting sehubungan dengan adanya *terugfred van de wetgever* atau langkah mundur pembuat undang-undang, yang memberikan kewenangan kepada administrasi negara untuk membuat peraturan perundang-undangan, dan adanya pemberian *freies ermessen*<sup>6</sup> pada pemerintah. Di satu sisi, pemberian kewenangan legislasi kepada pemerintah untuk kepentingan administrasi ini cukup bermanfaat terutama untuk relaksasi dari kekakuan dan *fridigitas* undang-undang, namun di sisi lain pemberian kewenangan ini dapat menjadi peluang terjadinya pelanggaran kehidupan masyarakat oleh pemerintah, dengan bertopang pada peraturan perundang-undangan. A.A.H. Struycken menyesalkan adanya *terugfred* ini (*betreuren deze terugfred*) dan menganggap tidak ada gunanya

---

<sup>5</sup> Sjachran Basah, *Perlindungan Hukum atas Sikap Tindak Administrasi Negara*, (Bandung: Alumni, 1992), hlm. 7-8

<sup>6</sup> *Freies Ermessen* atau diskresi adalah kebebasan bertindak dari pejabat negara tanpa harus terikat kepada Undang-Undang, namun kebebasan bertindak ini harus berdasarkan hukum

pengawasan hakim yang hanya diberi kewenangan untuk menguji aspek hukumnya saja (*rechtmatigheid*), sementara aspek kebijaksanaan yang mengiringi peraturan perundang-undangan lepas dari perhatian hakim.<sup>7</sup>

Ada dua macam perlindungan hukum bagi rakyat, yaitu perlindungan hukum preventif dan represif. Pada perlindungan hukum preventif, rakyat diberikan kesempatan untuk mengajukan keberatan (*inspraak*) atau pendapatnya sebelum suatu keputusan pemerintah mendapat bentuk yang definitif. Artinya perlindungan hukum yang preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa, sedangkan sebaliknya perlindungan yang represif bertujuan untuk menyelesaikan sengketa. Perlindungan hukum yang preventif sangat besar artinya bagi tindakan pemerintahan yang didasarkan kepada kebebasan bertindak, karena dengan adanya perlindungan hukum yang preventif pemerintah terdorong untuk bersikap hati-hati dalam mengambil keputusan yang didasarkan pada diskresi.

Mengapa warga negara harus mendapat perlindungan hukum dari tindakan pemerintah? Ada beberapa alasan, yaitu *Pertama*, karena dalam berbagai hal warga negara dan badan hukum perdata tergantung pada keputusan-keputusan dan ketetapan-ketetapan pemerintah, seperti kebutuhan terhadap izin yang diperlukan untuk usaha perdagangan, perusahaan atau pertambangan. Oleh karena itu, warga negara dan badan hukum perdata perlu mendapat perlindungan hukum, terutama untuk memperoleh kepastian hukum dan jaminan keamanan, yang merupakan faktor penentu bagi kehidupan dunia usaha. *Kedua*, hubungan antara pemerintah dengan warga negara tidak

---

<sup>7</sup> Ridwan HR, *op. cit*, hlm. 291

berjalan dalam posisi sejajar. Warga negara merupakan pihak yang lebih lemah dibandingkan dengan pemerintah. *Ketiga*, berbagai perselisihan warga negara dengan pemerintah itu berkenaan dengan keputusan dan ketetapan, sebagai instrumen pemerintah yang bersifat sepihak dalam melakukan intervensi terhadap kehidupan warga negara. Pembuatan keputusan dan ketetapan yang didasarkan pada kewenangan bebas (*vrijebevoegdheid*) akan membuka peluang terjadinya pelanggaran hak-hak warga negara. Meskipun demikian, bukan berarti kepada pemerintah tidak diberikan perlindungan hukum. Sebagaimana disebutkan Sjachran Basah, “perlindungan hukum terhadap administrasi negara itu sendiri dilakukan terhadap sikap tindaknya dengan baik dan benar menurut hukum”.<sup>8</sup>

Di Indonesia perlindungan hukum bagi rakyat akibat tindakan hukum pemerintah ada beberapa kemungkinan, tergantung dari instrumen hukum yang digunakan pemerintah ketika melakukan tindakan hukum. Telah disebutkan bahwa instrumen hukum yang lazim digunakan adalah keputusan dan ketetapan. Tindakan hukum pemerintah yang berupa mengeluarkan keputusan merupakan tindakan pemerintah yang termasuk dalam kategori *regeling* atau perbuatan pemerintah dalam bidang legislasi.

## **B. Tinjauan tentang Ekspor**

### **1. Pengertian Ekspor**

Kegiatan ekspor impor didasari atas kondisi bahwa tidak ada suatu negara yang benar-benar mandiri karena satu sama lain saling

---

<sup>8</sup> *Ibid*, hlm. 293

membutuhkan dan saling mengisi. Setiap negara memiliki karakteristik yang berbeda baik sumber daya alam, iklim, geografis, struktur ekonomi dan struktur sosial. Perbedaan tersebut menyebabkan perbedaan komoditas yang dihasilkan, komposisi biaya yang diperlukan, kualitas dan kuantitas produk. Adanya interdependensi kebutuhan itulah yang menyebabkan adanya perdagangan internasional. Masing-masing negara memiliki keunggulan dan kekurangan. Komoditas yang dihasilkan suatu negara mungkin juga belum dapat dipakai langsung karena berupa bahan mentah yang memerlukan pengolahan lebih lanjut. Bahan mentah tersebut selanjutnya mungkin dibutuhkan negara lain sebagai bahan baku pabriknya.<sup>9</sup>

Transaksi perdagangan luar negeri yang biasa dikenal dengan istilah ekspor dan impor pada hakikatnya adalah transaksi yang sederhana dan tidak lebih dari kegiatan membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat tinggal di negara yang berbeda. Namun dalam pertukaran barang dan jasa yang melewati laut dan darat ini tidak jarang menimbulkan berbagai masalah yang kompleks antara pengusaha-pengusaha yang mempunyai perbedaan bahasa, budaya, adat istiadat dan cara yang berbeda beda.

Siswanto Sutojo menyimpulkan ciri-ciri khusus dari kegiatan ekspor yaitu:

---

<sup>9</sup> Gunawan Widjaja & Ahmad Yani, *Transaksi Bisnis Internasional Ekspor-Import*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2000), hlm. 1

- a. Antara penjual (eksportir) dan pembeli (importir) komoditas yang diperdagangkan dipisahkan oleh batas teritorial kenegaraan
- b. Terdapat perbedaan mata uang antara negara pembeli dan penjual. Seringkali pembayaran transaksi perdagangan dilakukan dengan mempergunakan mata uang asing misalnya dolar Amerika, pounsterling Inggris ataupun yen Jepang
- c. Adakalanya antara pembeli dan penjual belum terjalin hubungan lama dan akrab. Pengetahuan masing-masing pihak yang bertransaksi tentang kualifikasi mitra dagang mereka termasuk kemampuan membayar atau kemampuan untuk memasok komoditas sesuai dengan kontrak penjualan sngat minim
- d. Seringkali terdapat perbedaan kebijaksanaan pemerintah negara pembeli dan penjual dibidang perdagangan internasional, moneter lalu lintas devisa, *labeling*, embargo atau perpajakan
- e. Antara pembeli dan penjual kadang-kadang terdapat perbedaan tingkat penguasaan teknik dan terminologi transaksi perdagangan internasional serta bahasa asing yang secara populer dipergunakan dalam transaksi itu misalnya bahasa inggris.<sup>10</sup>

Ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam keluar wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan yang berlaku. Eksportir adalah badan usaha baik berbentuk badan hukum

---

<sup>10</sup> Siswanto Sutojo, *Membayai Perdagangan Ekspor Impor*, (Jakarta: Damar Mulia Pustaka, 2001), hlm. 1

maupun tidak badan hukum termasuk perorangan yang melakukan kegiatan ekspor.

Seiring perputaran ekonomi adalah menjadi penting bagi kelompok perusahaan manapun untuk mampu memperoleh penjualan ekspor atau untuk bersaing secara efektif dengan impor yang tidak lagi harus melompati penganut proteksionisme.<sup>11</sup> Ini secara luas dapat diterima bagi UKM bahwa untuk berhasil dalam ekspor mereka harus mempunyai beberapa cara menekan biaya-biaya transaksi yang mana cenderung untuk mempunyai suatu komponen biaya tetap, memperbaiki daya saing ekspor, melakukan pemasaran yang baik dan lain sebagainya.

Corak perdagangan Indonesia berkembang dari waktu ke waktu yakni dibagi atas sektor migas dan non migas. Ekspor sektor migas itu terdiri dari minyak bumi dan hasil minyak, LNG (*Liquid Natural Gas*), LPG (*Liquid Petroleum Gas*) dan lain sebagainya. Ekspor komoditas non migas itu sendiri terutama terpusat pada tiga kelompok yaitu barang manufaktur, komoditas pertanian dan komoditas pertambangan. Yang termasuk kelompok barang manufaktur adalah tekstil, kayu, produk kayu, kertas, produk elektronik, minyak kelapa sawit, kerajinan tangan, dan produk kimia. Komoditas pertanian antara lain meliputi hewan dan hasil hewan lainnya seperti ikan tuna, sapi, udang, tumbuhan seperti: karet alam, coklat, lada, kopi, tembakau, cengkeh, rempah-rempah, kopra dan

---

<sup>11</sup> Proteksionisme adalah kebijakan ekonomi yang ditujukan untuk melindungi industri dalam negeri dengan cara membatasi masuknya komoditi-komoditi dari luar negeri. Bentuk utama proteksionisme yaitu pembatasan impor melalui pemberlakuan kuota, tarif atau sanksi dagang. (Tulisan Indies Indonesia Institute For National and Democratic Studies of Indonesia diakses 2 Februari 2009)

lain sebagainya, sedangkan yang tergolong dalam komoditas pertambangan non migas dalah tembaga, emas, timah, nikel, aluminium dan hasil tambang lainnya.

Perkembangan perdagangan ekspor impor dunia tidak terbatas pada nilai perdagangan, komoditas yang diperdagangkan melainkan juga daya saing suatu produk.<sup>12</sup> Ada beberapa faktor yang dapat menentukan daya saing suatu komoditi ekspor yaitu:

a. Faktor langsung, terdiri dari:

1) Mutu komoditi

Ringkasnya, mutu komoditi pada dasarnya ditentukan oleh komposisi antara seni (*art*) dengan nilai teknis serta selera pemakainya. Mutu komoditi antara lain ditentukan oleh:

- a) Desain atau bentuk dari komoditi bersangkutan atau spesifikasi teknis dari komoditi tertentu
- b) Fungsi atau kegunaan komoditi tersebut bagi konsumen
- c) Durability atau daya tahan dalam pemakaian

2) Biaya produksi dan penentuan harga jual

- a) Harga jual pada umumnya ditentukan oleh salah satu dari pilihan berikut:
- b) Biaya produksi ditambah *mark-up* (margin keuntungan)
- c) Disesuaikan dengan tingkat harga pasar yang sedang berlaku (*current market price*)
- d) Harga dumping.

---

<sup>12</sup> Siswanto Sutojo, *op. cit.* hlm. 5

- 3) Ketepatan waktu penyerahan (*delivery time*)
  - 4) Intensitas promosi
  - 5) Penentuan saluran pemasaran (*marketing channel*)
  - 6) Layanan purna jual (*after sales service*)
- b. Faktor tidak langsung terdiri atas:
- 1) Kondisi sarana pendukung ekspor seperti:
    - a) fasilitas perbankan
    - b) fasilitas transportasi
    - c) fasilitas birokrasi pemerintahan
    - d) fasilitas surveyor
    - e) fasilitas bea cukai dan lain-lain
  - 2) Insentif atau subsidi pemerintah untuk ekspor
  - 3) Kendala tarif dan nontarif
  - 4) Tingkat efisiensi dan disiplin nasional
  - 5) Kondisi ekonomi global seperti:
    - a) resesi dunia
    - b) proteksionisme
    - c) restrukturisasi perusahaan (modernisasi)
    - d) re-group global (kerja sama global).<sup>13</sup>

## 2. Tujuan Ekspor

Bagi perkembangan perekonomian transaksi ekspor dan impor merupakan satu kegiatan ekonomi yang penting. Dalam situasi

---

<sup>13</sup> Amir MS, *Strategi Memasuki Pasar Ekspor*, (Jakarta: PPM, 2004), hlm. 91

perekonomian dunia yang masih belum menggembirakan, saat ini berbagai usaha dilakukan oleh setiap negara untuk meningkatkan sektor ekspornya.

Untuk memacu perdagangan ekspor banyak negara maju maupun negara berkembang mengadakan insentif perdagangan ekspor termasuk pembangunan kawasan industri berikat dan infrastruktur public, pengadaan fasilitas pembiayaan perdagangan ekspor, pembayaran kembali pajak pertambahan nilai produk ekspor, pembebasan pemungutan pajak impor bahan baku, bahan pembantu dan barang modal yang dipergunakan untuk memproduksi produk ekspor.<sup>14</sup>

Tidak ketinggalan berbagai cara juga telah dilakukan pemerintah Indonesia yang diharapkan dapat meningkatkan pencarian sumber-sumber devisa yang antara lain dengan meningkatkan volume ekspor dan menekan pengeluaran pengeluaran devisa dengan membatasi aktivitas-aktivitas impor.

Khusus untuk bidang usaha peningkatan volume ekspor Indonesia, pemerintah Indonesia beberapa tahun terakhir ini telah melakukan berbagai deregulasi dibidang perdagangan dan perbankan dengan mengeluarkan berbagai peraturan yang memberi kemudahan, dimulai dengan paket ekspor tahun 1982, sistem imbal beli (*counter trade*), impor tahun 1985 tentang penyempurnaan cara penanganan ekspor dan impor untuk efisiensi dan peningkatan hasil negara, yang diperkuat lagi dengan penyediaan kredit ekspor yang terbuka juga bagi PMA dengan bunga 9%

---

<sup>14</sup> Siswanto Sutojo, *op. cit.*, hlm. 19

per tahun, yang sebelumnya hanya diberikan kepada pengusaha nasional. Lebih lanjut paket 6 Mei 1986 (Pakem) yang menghapuskan pemberian sertifikat ekspor untuk memenuhi tuntutan persaingan luar negeri; Paket 24 Desember 1987 (Pakdes) yang antara lain menyederhanakan izin ekspor serta pembebasan biaya masuk barang-barang tertentu dan yang paling akhir Pakto (Paket Kebijakan Bidang Keuangan, Moneter dan Perbankan Tunggal) dan Pakno (Paket Kebijakan Bidang Industri, Perdagangan dan Perhubungan Laut) 1988 yang pada hakikatnya mendorong kemungkinan peningkatan ekspor tersebut dengan menyediakan kemudahan dibidang perbankan.

Adapun tujuan dari kegiatan ekspor ini antara lain:

- a. Meningkatkan laba perusahaan melalui perluasan pasar serta untuk memperoleh harga jual yang lebih baik (optimalisasi laba).
- b. Membuka pasar baru diluar negeri sebagai perluasan pasar domestik (membuka pasar ekspor).
- c. Memanfaatkan kelebihan kapasitas terpasang (*idle capacity*).
- d. Membiasakan diri bersaing dalam pasar internasional sehingga terlatih dalam persaingan yang ketat dan terhindar dari sebutan jago kandang.<sup>15</sup>

Krueger<sup>16</sup> menyatakan bahwa kegiatan ekspor hanya akan berhasil dalam jangka panjang yang menimbulkan dampak positif terhadap kemakmuran masyarakat apabila sektor ekspor merupakan sektor yang

---

<sup>15</sup> Amir MS., *op. cit.*, hlm. 101

<sup>16</sup> Anne Krueger, *Interaction Between Inflation and Trade Regime Objectives in Stabilization Programme*, (Washington: 1988), hlm. 40

dominan dalam struktur ekonomi dalam pengertian nilai tambah maupun kesempatan kerja. Jika tidak dominan, strategi pemasaran ekspor yang sangat banyak menggunakan sumber-sumber ekonomi akan menimbulkan implikasi negatif yang serius terhadap kemakmuran masyarakat luas. Lebih lanjut ia menyatakan bahwa kegiatan ekspor mempunyai hubungan positif dengan pertumbuhan ekonomi suatu negara, semakin banyak kegiatan ekspor dinegara itu maka pertumbuhan ekonomi juga akan naik dan hal ini akan berdampak pada iklim investasi yang semakin tumbuh beriringan dengan kegiatan ekspor tersebut.

### **3. Pihak-pihak Dalam Ekspor**

Setiap negara mempunyai peraturan serta sistem perdagangan yang berbeda-beda. Mereka yang terlibat dalam transaksi ekspor impor tersebut baik para pengusaha yaitu eksportir dan importir atau pihak yang terlibat baik langsung ataupun tidak sangat perlu mengikuti perkembangan peraturan serta sistem perdagangan luar negeri baik yang dilakukan di setiap negara tujuan ekspor.

Dalam transaksi perdagangan ekspor, seorang eksportir banyak berhubungan dengan berbagai instansi/lembaga yang menunjang terlaksananya kegiatan ekspor. Namun lembaga-lembaga yang berkaitan dengan kegiatan ekspor tersebut terkadang belum seluruhnya dikenal atau bahkan dimanfaatkan diIndonesia. Terdapat beberapa pihak yang terlibat dalam kegiatan ekspor-impor yaitu :

- a. Eksportir (pihak yang melakukan penjualan atau pengiriman barang)

- b. Importir (pihak yang melakukan pembelian atau penerimaan barang)
- c. Pembuat barang ekspor (kalau produksi ekspor tidak dilakukan sendiri)
- d. *Export Merchant House* (yang membeli barang dari perusahaan pembuat barang dan mengkhususkan diri dalam perdagangan dengan negara-negara tertentu yang membutuhkan barang-barang tersebut).
- e. *Confirming House* (yang bertindak sebagai perantara pembuat barang diluar negeri dan importir dalam negeri biasanya bertanggungjawab atas pengapalan barang-barang dan pembayaran pada penjual)
- f. *Buying Agent* (bertindak sebagai agen untuk satu atau lebih pembeli tertentu diluar negeri)
- g. *Trading House* (badan usaha yang mengumpulkan barang-barang keperluan untuk diekspor dan diimpor)
- h. *Consignment Agent* (bertindak sebagai agen penjual di luar negeri)
- i. *Factor* (Lembaga yang setuju untuk membeli piutang dagang/ barang-barang ekspor yang dipunyai eksportir untuk kemudian ditagih kepada importir/ pembeli)
- j. Bank termasuk didalamnya lembaga-lembaga yang menangani kegiatan ekspor seperti Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia
- k. *Freight Forwarder*, EMKL/ EMKU
- l. Maskapai Pelayaran/Perkapalan (Menerima barang-barang dagang dari *shipper*/eksportir/*freight forwarder* dan mengatur pengangkutan barang-barang tersebut serta menerbitkan *Bill of Lading* (B/ L) atau surat bukti muat barang)

- m. Asuransi (yaitu yang mengasuransikan barang-barang yang dikapalkan sesuai nilai yang disyaratkan, yang mengeluarkan sertifikat/ polis asuransi untuk menutupi risiko yang dikehendaki serta yang menyelesaikan tagihan/ tuntutan kerugian-kerugian bila ada)
- n. Bea Cukai (bagi eksportir bertindak sebagai pihak yang meneliti dokumen serta pembayaran pajak dan memberikan izin barang untuk dimuat dikapal, bagi importir bertindak sebagai agen dan akan memberikan izin untuk pelepasan barang-barang bilamana dokumen B/L atau di Indonesia PPUD, menunjukkan telah dilakukan pembayaran)
- o. Kedutaan/Konsulat
- p. *Surveyor*/Pemeriksa (yang ditunjuk oleh pemerintah yang berwenang dalam pemeriksaan mutu, jumlah barang dan lain sebagainya serta memeriksa barang-barang ekspor tertentu dinegara tempat tibanya barang dengan penerbitan surat laporan pemeriksaaan (LKP) dan memeriksa kebenaran barang-barang impor dinegara asal impor barang).

#### **4. Sistem Pembayaran dalam Ekspor**

Dalam transaksi perdagangan internasional yang dilakukan oleh penjual (eksportir) dan pembeli (importir) akan timbul hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Eksportir wajib melakukan penyerahan barang dan berhak untuk menerima pembayaran atas penyerahan barang. Di sisi lain importir wajib melunasi harga barang dan berhak untuk menuntut

penyerahan barang yang dibelinya. Karena eksportir dan importir terpisah secara geopolitik dan geografis maka penyelesaian pembayaran memiliki karakteristik sendiri. Hal ini disebabkan umumnya mata uang yang digunakan berbeda dan mereka terikat hukum dan peraturan negaranya masing-masing.<sup>17</sup>

Adanya jarak dan tidak saling mengenal secara pribadi tentu akan menimbulkan resiko dan kecurigaan bagi masing-masing pihak yang terlibat. Eksportir takut barang yang dikirimnya tidak dibayar oleh importir. Sebaliknya importir juga takut kalau barang yang dipesannya tidak sampai diterima atau tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Karena ada kendala di atas maka dalam transaksi perdagangan internasional jarang sekali dilakukan secara tunai (*cash payment*) atau pembayaran dimuka (*advance payment*) karena beresiko tinggi bagi importir.<sup>18</sup>

Pembayaran kegiatan ekspor dapat dilakukan dengan cara yaitu:

a. *Advance Payment* (Pembayaran dimuka)

Dalam sistem pembayaran ini pembeli (importir) membayar dimuka (*pay in advance*) kepada penjual (eksportir) sebelum barang-barang dikirim oleh penjual tersebut. Hal ini berarti importir memberikan kredit kepada eksportir untuk mempersiapkan barang-barangnya. Oleh karena itu, dengan pembayaran dimuka maka eksportir mempunyai baik barang-barang maupun uang. Sistem

---

<sup>17</sup> Gunawan Widjaja & Ahmad Yani, *op. cit.*, hlm. 23

<sup>18</sup> *Ibid.*, hlm. 24

pembayaran ini menunjukkan bahwa didalamnya terdapat faktor-faktor berikut:

- 1) Kepercayaan importir yang penuh terhadap eksportir bahwa ia akan menerima barang-barang yang dipesan.
- 2) Keyakinan importir bahwa negara eksportir tidak akan melarang ekspor barang yang bersangkutan setelah adanya pembayaran.
- 3) Keyakinan importir bahwa pemerintah dinegara importir mengizinkan adanya pembayaran dimuka, kebanyakan negara tidak mengizinkan.
- 4) Bahwa importir mempunyai likuiditas yang cukup atau dapat memperoleh modal kerja melalui fasilitas impor.

Pembayaran dimuka adalah lazim dalam saat kondisi pasar yang baik bagi penjual (*seller's market*). Besarnya pembayaran dimuka tersebut, lazimnya 100% dari barang yang diekspor. Pembayaran tersebut dilakukan dengan berbagai cara, yakni:

- 1) Dengan cek (barang-barang akan dikirim setelah cek tersebut selesai di *clearing*).
- 2) Dengan *Banker's Draft* (wesel yang ditarik oleh seorang eksportir atas bank importir. Bilamana bank mengaksepanya maka *bill* tersebut menjadi bank/*banker's acceptance*).
- 3) Dengan *Mail Payment Order* (barang-barang akan dikirim setelah ada perintah pembayaran melalui pos surat).
- 4) Dengan *Cable Payment Order* (barang-barang akan dikirim setelah ada perintah pembayaran melalui kawat seperti telegrap).

5) Dengan *International Money Order* (barang-barang akan dikirim setelah adanya perintah internasional yang lazim diikuti).

Dapat disimpulkan bahwa dalam sistem pembelian ini importir menanggung segala risiko, baik tentang pembayaran yang telah dilakukan maupun tentang kemungkinan tidak dikirimkannya barang-barang yang dipesan. Jaminan apakah yang akan didapatkan oleh importir untuk memastikan bahwa ia akan menerima barang-barang yang pembayarannya telah dilakukannya? Hanya pengetahuan terlebih dahulu dari integritas dan kekuatan keuangan eksportir yang bersangkutan, stabilitas ekonomi, dan politik dari negara penjual dan informasi kredit tentang bonafiditas/reputasi penjual (*status report*) yang dapat diperoleh. Dan lazimnya antara eksportir dan importir tersebut telah terjalin kepercayaan yang erat.

b. *Open Account* (Pembayaran kemudian)

Sistem pembayaran ini adalah kebalikan dari sistem *Advance Payment*. Dalam hal ini yang menanggung resiko adalah eksportir sedangkan yang mendapat fasilitas kredit atau penangguhan pembayaran adalah importir. Disebutkan *Open Account* (perhitungan kemudian) karena belum dilakukan pembayaran apa-apa oleh importir kepada eksportir sebelum barang-barang dikapalkan atau tiba diterima importir atau sebelum waktu tertentu yang disepakati. Eksportir setelah melakukan pengapalan barang akan mengirimkan *invoice* kepada importir, dan tidak akan ada dikirimkan wesel atau instrumen lain oleh

eksportir kepada importir. Dalam *invoice* tersebut eksportir akan mencantumkan tanggal dan atau waktu tertentu importir harus melakukan pembayaran dan pemberian *discount* harga bagi pembayaran yang dilakukan sebelum jatuh tempo. Jadi transaksi ini merupakan transaksi langsung antara eksportir dan importir. *Open Account* terjadi apabila:

- 1) Ada kepercayaan penuh antara importir dan eksportir
- 2) Barang-barang dan dokumen akan langsung dikirim oleh pembeli
- 3) Eksportir kelebihan dana
- 4) Eksportir yakin tidak ada peraturan dinegara importir yang melarang/menghalang-halangi transfer pembayaran impor tersebut ke dalam rekening eksportir.

Dalam transaksi ini terdapat resiko sebagai berikut:

- 1) Eksportir tidak mendapat perlindungan/ kepastian apakah importir akan membayar
- 2) Karena tidak ada bukti, maka dalam hal importir tidak membayar, eksportir sulit membuktikan dipengadilan bahwa ia mempunyai tagihan kepada importir
- 3) Penyelesaian perselisihan akan menimbulkan ongkos bagi eksportir terutama bila ia harus datang ketempat importir.

c. *Collection Draft* (Wesel Inkasso)

Sistem pembayaran ini lebih besar kekuatannya dari *Open Account*, sebab eksportir mempunyai hak dalam pengawasan barang-

barang sampai draft weselnya diaksep atau dibayar. Eksportir atau penarik wesel (*drawer*) mengapalkan barang-barang ekspornya yang ditujukan kepada importir dan sementara itu dokumen-dokumen kepemilikan/penguasaan atas pengiriman barang-barang tersebut secara langsung atau melalui banknya didalam negeri dikirim ke bank importir diluar negeri yang merupakan pihak tertarik dari wesel yang bersangkutan (*drawee*). Pemilikan atas dokumen tersebut diperlukan oleh importir untuk mengeluarkan barang-barang tersebut tidak dilepaskan sampai persyaratan penagihan wesel tersebut telah terpenuhi. Dokumen dokumen tersebut dapat diserahkan kepada importir atas dasar:

- 1) D/P (*Document against Payment*) ialah penyerahan dokumen kepada importir dilakukan apabila importir telah membayar
- 2) D/A (*Documents against Acceptance*) ialah penyerahan dokumen kepada importir apabila importir telah mengaksep wesel yang bersangkutan.

Dalam sistem pembayaran ini pihak importir berada dipihak yang beruntung karena:

- 1) Tidak perlu menyetor sejumlah uang menjamin pembukaan L/C
- 2) Tidak perlu membayar biaya bank yang besar
- 3) Tidak perlu membayar sebelum menerima dokumen-dokumen pemilikan barang.

d. *Consignment* (Konsinyasi)

Yang dimaksud dengan konsinyasi (*consignment*) adalah pengiriman barang-barang eksportir pada importir diluar negeri dimana barang-barang tersebut dikirim oleh eksportir sebagai titipan untuk dijual oleh importir dengan harga yang ditetapkan oleh eksportir. Barang-barang tersebut dikumpul dan dijual oleh importir yang merupakan agen dari eksportir tersebut dan segera setelah barang-barang tersebut terjual maka pembayarannya akan dilakukan oleh eksportir. Bilamana barang-barang tersebut tidak terjual, maka akan dikembalikan kepada eksportir. Dalam sistem konsinyasi ini eksportir tetap memegang hak milik atas barang, sedang importir hanya merupakan pihak yang dititipi barang untuk dijual. Dengan demikian maka eksportirlah yang menanggung risiko yang mungkin terjadi, yakni antara lain:

- 1) Modal terlalu lama tertimbun pada barang yang diperdagangkan
- 2) Tidak ada kepastian eksportir akan penerimaan pembayaran
- 3) Eksportir dapat menjadi korban kenakalan importir yang melaporkan barang telah terjual pada saat harga belum naik, padahal pada saat tersebut barang tersebut belum dijual sehingga hasil ekspor yang diterima eksportir tidak sesuai dengan seharusnya yang diterima
- 4) Bila importir tidak membayar, tidak ada bukti yang diperoleh eksportir untuk menuntut importir dipengadilan.

e. *Letter of Credit (L/ C)*

*Letter of credit (L/C)* adalah surat dari bank ditujukan kepada eksportir yang menyatakan atas nama nasabah mereka (importir) akan membayar atau mengaksep draft yang diterbitkan oleh eksportir, dengan ketentuan semua syarat yang ditentukan dalam L/C telah dipenuhi.<sup>19</sup>

Sistem pembayaran dengan L/ C merupakan cara yang paling aman bagi eksportir untuk memperoleh hasil penjualan barangnya dari importir asalkan eksportir tersebut dapat menyerahkan dokumen-dokumen sesuai dengan yang disyaratkan dalam L/C. Dengan penerbitan L/ C ini sebuah bank bertindak sebagai pengganti importir yakni pihak yang memberikan kepercayaan dan kepastian kepada penjual bahwa pembayaran akan dilakukan oleh bank tersebut sesuai dengan persyaratan-persyaratan yang terdapat didalam L/C. Jadi L/C yang diterbitkan oleh bank tersebut atas nama dan untuk kepentingan importir yang ditujukan pada eksportir adalah merupakan fasilitas bank bagi importir yang bersangkutan, sebab bilamana importir yang bersangkutan tidak melakukan pembayaran maka bank akan menanggung risiko untuk mengambil alih kewajiban-kewajiban importir tersebut untuk melakukan pembayaran.

Di samping itu bilamana L/C yang dibuka oleh importir atau sebuah bank di negara lain untuk diteruskan dan sekalian minta

---

<sup>19</sup> Siswanto Sutojo, *op. cit.*, hlm. 81

dikonfirmasi oleh bank ditempat eksportir (*confirmed L/ C*) maka bank tersebut terakhir juga harus menanggung *country risk* (risiko ekonomi dan politik negara) tempat importir tersebut. Kepastian akan amannya kepentingan kedua belah pihak eksportir dan importir dengan penggunaan L/ C ini dimaksudkan adalah:

- 1) kepada penjual dipastikan akan adanya pembayaran bilamana dokumen-dokumen pengapalan lengkap sesuai syarat-syarat L/C, dan
- 2) kepada importir dipastikan bahwa pembayaran hanya akan dilakukan oleh bank sesuai dengan persyaratan-persyaratan L/C

L/C pada umumnya cenderung ditujukan untuk kepentingan eksportir dan sebagai akibatnya eksportir akan mendesak importir agar menerbitkan L/C guna kepentingannya sebelum pengapalan barang terjadi. L/C dapat dikeluarkan oleh pedagang importir sendiri (*merchant's L/ C*) tetapi mengingat resikonya maka sering dikehendaki L/C yang dikeluarkan oleh bank (*bankers's L/C*). Dari sudut pandangan importir, L/ C yang ia minta untuk diterbitkan oleh sebuah bank tertentu adalah *import credit (outward credit)* dan biasanya L/C tersebut dinamakan demikian oleh importir dan bank penerbit L/ C (*opening/ issuing bank*). Sebaliknya dari sudut pandangan *advising bank* yang meneruskan L/C tersebut kepada eksportir atau melakukan pembayaran bertindak sebagai *negotiating bank*, L/C tersebut dinamakan *export credit (inward credit)*.

Secara umum L/C dapat dibedakan antara lain:

1) *Revocable L/C*

L/C ini dapat ditarik kembali (*revocable*) dan tidak mengikat pihak manapun. Oleh karena itu, L/C ini mengandung risiko sebab sewaktu-waktu pada saat barang didalam perjalanan atau sebelum dokumen diajukan atau walaupun dokumen telah diajukan tetapi belum diadakan pembayaran, dapat diubah atau dibatalkan sepihak tanpa sepengetahuan pihak lain. Pihak penjual kemungkinan menghadapi masalah untuk segera memperoleh pembayaran dari importir sedang sebaliknya pada pihak pembeli, L/C ini akan memberikan kelonggaran karena dapat diubah atau dibatalkan tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada penjual. Jadi pada dasarnya bilamana L/C dibatalkan, maka eksportir tidak dapat melakukan apa-apa sebab yang terlibat hanyalah pembeli (importir/ pemohon L/C) dan bank pembuka (*opening bank*).

2) *Irrevocable L/C*.

Dalam L/ C ini bank pembuka menyatakan janji yang tidak dapat ditarik kembali untuk membayar atau mengaksep wesel yang diajukan dengan dokumen-dokumen yang sesuai dengan syarat-syarat L/C. L/C ini dapat diubah atau dibatalkan hanya dengan persetujuan pihak-pihak yang berkepentingan. Bagi importir L/C ini kurang luwes atau longgar apabila sewaktu-waktu yang bersangkutan menginginkan perubahan atau pembatalan. Bagi

eksportir ada jaminan akan diterimanya pembayaran namun tetap akan tergantung kepada perjanjian dengan bank eksportir yang bersangkutan.

### 3) *Irrevocable Confirmed LC*

Dalam jenis L/C ini pihak-pihak yang terlibat adalah *applicant* (importir), *issuing bank*, *beneficiary* (eksportir), *advising bank* dan atau *confirming bank*. L/C ini menambah kewajiban bank kedua (*confirming bank*) atas perjanjian yang tidak dapat ditarik kembali oleh bank pertama, bank pembuka L/C (*issuing bank*). L/C ini biasa disebut *at sight* artinya pembayaran dilakukan pada saat penyerahan dokumen-dokumen yang sudah lengkap. Jadi L/C ini selain diadviskan/diteruskan kepada eksportir juga dikonfirmasi dan *advising bank* dapat bertindak sekaligus jadi *confirming bank*. Bila tidak, bank lain bisa dilibatkan sebagai *confirming bank*, yakni bank yang mengikatkan diri untuk turut menjamin dibayarnya L/C tersebut sesuai syarat-syarat L/C. Dengan L/C ini maka eksportir mendapat perlindungan mengenai pembayarannya dari 2 bank dan walaupun *issuing bank* tidak dikenal/diragukan bonafiditasnya namun dengan adanya *confirming bank* yang biasanya bank-bank besar yang sudah terkenal dan kuat keuangannya, maka pembayarannya terjamin. Biasanya L/C dengan syarat ini diharuskan bilamana *issuing bank* belum dikenal atau masih *non confirmed irrevocable* korespondensi dari *paying/negotiating bank*.

Bagi importir, permintaan eksportir untuk syarat L/C confirmed ini akan menambah ongkos sebab bank akan membebankan biaya konfirmasi.

4) *Irrevocable Unconfirmed L/C*

L/C ini sama dengan L/C biasa kecuali bahwa L/C ini diadviskan melalui sebuah bank lain yang tidak menyatakan tambahan penanggungan kewajiban apapun atas L/C tersebut. Kebanyakan L/C yang dibuka oleh bank besar diadviskan kepada bank bank asing tanpa konfirmasi. Ini menunjukkan bahwa bank yang menerbitkan L/C tersebut telah cukup dikenal baik kredibilitasnya. Sebaliknya L/C dari bank-bank kecil yang belum dikenal dan diakui kredibilitasnya perlu dimintakan L/C nya dikonfirmasi oleh bank lain yang sudah dikenal baik.

f. Cara Pembayaran lain-lain

Cara-cara pembayaran lain yang mungkin dilakukan dalam perdagangan internasional dengan kesepakatan antara pembeli dan penjual adalah:

1) Barter

Di sini pembayaran harga barang yang diimpor dengan barang yang di ekspor yang nilainya sama. Sistem barter ini merupakan bentuk paling sederhana dari *counter trade* yang merupakan pertukaran barang dengan barang secara langsung tanpa adanya pembayaran dalam bentuk uang, dan banyak ditempuh

dinegara-negara berkembang karena kesulitan meningkatkan volume dan mempromosikan barang ekspornya. Pertukaran barang ini biasanya didasarkan pada kepercayaan tanpa adanya jaminan pembayaran dari bank, baik dalam bentuk garansi maupun L/C. Barter biasanya dilakukan pada saat yang bersamaan dengan cara alat pengangkut barang dari negara A kembalinya mengangkut barang yang menjadi pembayaran dari negara B. Dapat juga bahwa barang-barang yang dipertukarkan masih dalam proses produksi dan dalam hal ini barang penukar diserahkan dengan terlebih dahulu menerima jaminan (*Performance Bon*).

Selain barter juga dikenal sistem *counter purchase* yang dipopulerkan di Indonesia tahun 1982 dan dikaitkan dengan usaha pemerintah untuk menggalakkan ekspor non migas. *Counter purchase* diikat oleh dua kontrak yakni kontrak jual beli yang secara teknis tergantung satu sama lain yakni dengan syarat untuk setuju saling membeli barang antara kedua belah pihak. Dengan demikian bila suatu negara membeli suatu produk dari negara lain maka negara lain tersebut berkewajiban untuk membeli produk dari negara yang menjual tersebut.

## 2) Barter Konsinyasi

Hampir sama dengan barter di atas, kecuali nilai barang ekspor mungkin lebih tinggi dari barang impor sehingga selisih harga harus dibayar oleh importir luar negeri dengan cara transfer.

3) *Advance payment* kurang dari 100%

Pembayaran dimuka bukan dari seluruh barang yang diekspor, tetapi 0,25 sampai 95% dari harga barang ekspor. Sisanya ditagih dengan *collection*.

4) Pembayaran secara tunai

Pembayaran langsung tunai (*cash*) oleh pembeli kepada eksportir biasanya pembeli mempunyai perwakilan ditempat penjual.

## 5. Prosedur Ekspor

Persiapan utama yang harus dimiliki oleh mereka yang ingin masuk dalam dunia ekspor adalah persiapan mental. Apakah kita sebagai pengusaha (*entrepreneur*) ataukah sebagai pengelola usaha (manajemen), ataukah hanya sebagai karyawan biasa, persiapan utama yang harus kita miliki adalah keberanian dan kemampuan mengambil keputusan untuk mengekspor atau mengimpor. Tanpa keberanian mengambil keputusan maka bagaimanapun besarnya suatu perusahaan, bagaimanapun tingginya daya saing komoditi yang dihasilkan, betapapun banyaknya fasilitas yang diberikan pemerintah, dapat dipastikan tidak akan pernah menjadi eksportir ataupun importir. Eksportir dan perusahaan akan tetap hanya menjadi “jago kandang” yang hanya berani bermain di kandang sendiri dan tak akan pernah menjadi “jago kandang” di pasar internasional.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Amir MS, *op. cit.*, hlm. 1

Jadi persiapan utama yang harus ada ialah keberanian dalam mengambil keputusan go internasional. Persiapan lain yang perlu dilakukan pada umumnya dapat dibagi menjadi empat kelompok persiapan yaitu:

a. Persiapan Administrasi

Persiapan administrasi adalah tersedianya peralatan kantor yang memungkinkan kita untuk melakukan komunikasi khususnya korespondensi baik dengan pemasok maupun calon pembeli dimanca negara. Pengalaman menunjukkan sekitar 80% transaksi perdagangan eksor dan impor dilakukan melalui korespondensi, sedangkan 20% sisanya dilakukan dengan negosiasi tatap muka yang akhirnya juga dikonfirmasi dalam bentuk tertulis melalui korespondensi. Adapun peralatan kantor yang diperlukan adalah sebagai berikut:

1) *Letter Head* yang menarik dan informatif

Eksportir dalam banyak hal belum mengenal secara baik calon pembelinya, kita pun sering tidak mengenal secara mendalam calon pemasok kita. Pada tahap awal mereka hanya mengenal *letter of head* atau kop surat masing-masing. Karena itu sebaiknya dalam berkorespondensi kita menggunakan *letter of head* yang menarik dengan nama perusahaan yang mudah diingat karena ini akan menjadi etalase bagi bonadifitas perusahaan kita. Citra yang baik ini akan menimbulkan kepercayaan awal pada bonadifitas perusahaan. Kepercayaan merupakan modal utama yang akan menjamin kesuksesan kita dalam kegiatan ekspor dan impor.

## 2) Mesin tik model mutakhir dan *Personal Computer*

Dalam transaksi ekspor impor korespondensi memegang peranan yang amat penting. Untuk bisa melakukan korespondensi dengan baik salah satu alat yang diperlukan adalah mesin tik. Agar menghasilkan tulisan yang baik maka dibutuhkan mesin tik model mutakhir. Namun akhir-akhir ini mesin tik itu digantikan dengan fasilitas pengolah data dalam *personal computer*. *Personal Computer* bukan hanya dimanfaatkan untuk menulis surat, tetapi juga sebagai pengolah data dan komunikasi data. Cepatnya kemajuan dalam bidang teknologi komunikasi seperti pemakaian *Electronic Data Interchange (EDI)* dalam dunia bisnis misalnya dalam hal pembukuan muatan kapal dan pesawat terbang, penyelesaian dokumen kepabeanan serta berkembangnya informasi melalui internet maka peranan *Personal Computer* semakin besar pada zaman sekarang.

## 3) Faksimili

Pengiriman maupun penerimaan berita dulu hanya dilakukan dengan cara surat menyurat. Tetapi kemudian telah berkembang dengan mempergunakan kawat (*cable*), teleprinter (*telex*) mesin tik jarak jauh, dan kini sudah biasa pula dengan faksimili atau mesin fotokopi jarak jauh baik nasional maupun internasional.

#### 4) Surat Elektronik

Surat elektronik atau biasa dikenal dengan email, merupakan teknik terbaru menyampaikan pesan dengan menggunakan jaringan komputer. Dengan surat elektronik, eksportir maupun importir bisa mengirim pesan keseluruh dunia hanya dalam beberapa detik.

#### 5) Amplop Surat dan Perangko

Amplop surat dengan nama perusahaan dan logo perusahaan yang estetik serta perangko diperlukan sebagai sarana untuk memperlancar korespondensi, sekaligus merupakan sarana promosi bagi perusahaan kita.

#### 6) PO BOX atau alamat Kantor yang jelas

Perusahaan ekspor dan impor tidak memerlukan kantor yang mentereng dan lokasi yang strategis. *Carport office, home office*, atau PO BOX pun sudah cukup sebagai alamat kantor. Yang penting kita mempunyai alamat yang jelas untuk pengiriman surat, nomor telepon yang dapat dihubungi 24 jam sehari dalam hubungan internasional, nomor faksimili internasional yang terbuka 24 jam sehari untuk memudahkan rekanan menghubungi kita setiap waktu.

#### b. Persiapan Legalitas

Persiapan ini diartikan sebagai persiapan dari segi kelengkapan izin usaha sesuai dengan ketentuan pemerintah yang harus dipenuhi

untuk memungkinkan eksportir berusaha secara sah/ legal. Yang termasuk dalam persiapan ini adalah:

1) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Setiap perusahaan yang melakukan kegiatan ekspor impor harus memiliki

- a) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang dikeluarkan oleh Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan.
- b) Surat Izin Usaha dari Departemen Teknis atau Lembaga Pemerintahan Non Departemen berdasarkan peraturan perundangan yang berlaku.
- c) Surat pengakuan sebagai eksportir atau importir terdaftar (*Approved Exporter/ Importer*) dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan khususnya untuk mata dagangan yang diatur tata niaganya dan mata dagangan yang diawasi ekspor dan impornya.
- d) Tanda Pengenal Perusahaan Eksportir Tertentu (TPPET) yang dikeluarkan Departemen Keuangan kepada perusahaan eksportir/ importir yang mendapat fasilitas pembiayaan dari Bank Indonesia dan kemudahan kepabeanan dari Dirjen Bea dan Cukai.

2) NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)

Perorangan maupun badan hukum yang ingin bergerak dalam kegiatan ekspor impor diwajibkan memiliki NPWP (Nomor

Pokok Wajib Pajak) yang dapat diperoleh dari kantor pelayanan pajak setempat dimana perusahaan berdomisili.

3) Izin khusus eksportir dan importir terdaftar

Perusahaan yang melakukan kegiatan ekspor dan impor untuk barang-barang atau komoditi yang tidak diatur tata niaganya, tidak diawasi ekspornya dan tidak diberikn fasilitas boleh melakukan kegiatannya setelah mempunyai Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang dikeluarkan Kanwil Deperindag setempat. Namun bagi perusahaan yang melakukan kegiatan ekspor dan impor barang yang diatur tata niaganya atau diawasi ekspor atau impornya memerlukan izin khusus selaku eksportir/ importir terdaftar yang dikeluarkan instansi yang ditunjuk. Komoditi yang diatur tersebut antara lain:

a) Barang yang diatur tata niaganya

- (1) Tekstil dan Produk Tekstil (TPT)
- (2) Lampit Rotan
- (3) Kayu dan Produk Kayu
- (4) Barang Hasil industri dan kerajinan dari kayu cendana
- (5) Kopi
- (6) Maniok

b) Barang yang diawasi ekspornya

- (1) Kacang kedelai, pecah atau utuh
- (2) Padi dan beras

- (3) Tepung gandum atau meslin
  - (4) Tepung beras
  - (5) Tepung lainnya, selain tepung beras, tepung jagung, dan tepung gandum hitam
  - (6) Tepung halus dan tepung kasar dari kacang kedelai
  - (7) Gula tebu atau bit dan sukrosa murni kimiawi dalam bentuk padat
  - (8) Ternak hidup ( sapi, kerbau dsb)
  - (9) Binatang liar dan tumbuhan alam yang dilindungi secara terbatas
  - (10) Jenis hasil perikanan dalam keadaan hidup (ikan napoleon warna/ chelinusun dulatos, benih ikan bandeng (nener), ikan arwana
  - (11) Minyak dan Gas Bumi
  - (12) Pupuk Urea
  - (13) Timah
  - (14) Inti kelapa sawit
- c) Barang yang diatur impornya
- (1) Beras
  - (2) Minyak dan gas bumi
  - (3) Otomotif
  - (4) Alat-alat berat
  - (5) Amunisi

(6) Senjata

(7) Obat-obatan dan lainnya.<sup>21</sup>

c. Persiapan Fisik Barang

Yaitu adanya jaminan pasokan komoditi yang dipersiapkan untuk pasaran ekspor. Persiapan fisik barang tersebut antara lain:

1) Kontrak dengan Produsen

Dalam perdagangan ekspor-impor dikenal istilah produsen eksportir dan eksportir saja. Yang dimaksud dengan produsen eksportir adalah eksportir yang memproduksi sendiri komoditi yang akan diekspornya. Misalnya pabrik tekstil, mengekspor sendiri tekstil yang diproduksinya pabrik kayu lapis mengekspor sendiri kayu lapis yang diproduksinya perusahaannya. Sebaliknya ada perusahaan yang tidak memproduksi komoditi yang akan diekspornya. Perusahaan itu membeli komoditi yang akan diekspor dari perusahaan lain atau eksportir itu mengadakan kontrak keagenan dengan produsen yang memproduksi komoditi yang akan diekspor.

2) Brosur dari tiap komoditi

Membuka pasar ekspor pada umumnya diawali dengan kegiatan promosi yang bertujuan untuk menarik minat pembeli kepada komoditi yang akan diekspor. Salah satu saran yang perlu dipersiapkan untuk promosi ini adalah pembuatan brosur dari

---

<sup>21</sup> *Ibid.*, hlm. 6

barang yang akan ditawarkan yang berisikan uraian ringkas spesifikasi teknis, sketsa dan gambar komoditi, keterangan tentang FOB, CFR, CIF, cara pengepakan, cara pemakaian dan lain-lain keterangan mengenai komoditi bersangkutan.

### 3) Daftar Harga

Disamping brosur perlu juga dipersiapkan daftar harga barang untuk berbagai pelabuhan tujuan. Misalnya bila kita bermaksud untuk mengekspor pakaian jadi (*garment*) ke Timur Tengah dan Amerika Serikat dengan pelabuhan tujuan misalnya Dubai ataupun New York maka kita siapkan daftar harga CFR-Dubai dan CFR New York. Satu hal lagi untuk memudahkan dalam mengajukan penawaran bila ada permintaan masing-masing negara.

### 4) Contoh Barang

Brosur memang dimaksudkan untuk memberikan gambaran mengenai komoditi yang ditawarkan. Namun banyak calon pembeli membutuhkan contoh yang aktual dari barang yang ditawarkan misalnya hasil bumi seperti karet, kopi, tekstil, bahan kimia. Untuk keperluan kita perlu menyiapkan apa yang lazim dikenal dengan "*Commerce Sample Free of Charge-No Value*".<sup>22</sup>

#### d. Persiapan Operasional

Persiapan operasional adalah pengetahuan dasar bisnis ekspor-impor yang akan memungkinkan kita melakukan tindakan operasional dibidang ekspor-impor. Pengetahuan dasar yang dimaksud antara lain:

---

<sup>22</sup> *Ibid*, hlm. 7

### 1) Proses Ekspor

Sebagai calon eksportir maupun importir yang akan berhubungan dengan pasar internasional seyogianya kita mengetahui langkah demi langkah yang perlu ditempuh dalam melakukan transaksi. Langkah-langkah yang perlu diketahui itu misalnya dimana kita bisa mendapatkan nama dan alamat calon pembeli, bagaimana cara memilih media promosi, bagaimana cara mengajukan penawaran barang, bagaimana caranya mengapalkan barang, mengurus pembayaran barang, menyusun kontrak dagang, membuat kalkulasi ekspor maupun impor dan sebagainya. Dengan mengetahui proses ekspor ini, kita akan mempunyai gambaran umum tentang jalannya suatu transaksi maupun impor. Bertitik tolak dari pengetahuan dasar ini, kelak kita akan terdorong untuk lebih mendalami substansi tahapan-tahapan selanjutnya

### 2) Strategi Ekspor

Tujuan utama dari setiap usaha bisnis adalah mencari laba. Untuk mencapai tujuan tersebut khususnya dalam bidang ekspor diperlukan kebijakan-kebijakan tertentu yang bertujuan memungkinkan perusahaan memperoleh keuntungan. Sebelum memulai ekspor atau impor, kita harus bisa menetapkan kebijakan-kebijakan untuk mencapai laba tersebut. Kebijakan itu misalnya menyangkut penentuan pasar yang akan menjadi sasaran bagi komoditi ekspor kita, segmen pasar yang akan dimasuki, kebijakan

harga, sistem promosi, pelayanan purna jual, dan langkah-langkah strategis lainnya.

### 3) Peraturan Ekspor

Selaku eksportir dan importir kita berkewajiban mempelajari peraturan yang berlaku dalam perdagangan internasional baik yang dikeluarkan oleh pemerintah negara pengekspor ataupun oleh negara pengimpor. Begitu pula peraturan yang dikeluarkan oleh badan-badan internasional dalam bidang bisnis seperti Kamar Dagang Internasional, *World Trade Organization (WTO)* seperti ketentuan tentang *Letter of Credit (UCP DC-500)*, *INCOTERMS 2000*, *Anti Dumping and Countervailing Duties*, *The Hague Rules-Carriage by Sea Act Rules*, *Reconciliation and Arbitration Rules* dan lain-lain.<sup>23</sup>

### 4) Prosedur Ekspor-Import

Sebelum memulai ekspor dan impor, kita harus mengetahui prosedur ekspor-impor. Yang dimaksud dengan prosedur ekspor-impor adalah tata cara yang harus ditempuh dalam memenuhi ketentuan peraturan pemerintah serta kelaziman yang berlaku dalam pelaksanaan suatu transaksi ekspor dan impor. Prosedur yang dimaksud misalnya tata cara pemeriksaan barang sebelum pengapalan oleh surveyor, tata cara penyelesaian pembayaran Pajak Ekspor dan Pajak Ekspor Tambahan (PE/ PET), tata cara

---

<sup>23</sup> *Ibid*, hlm. 8

pengisian formulir dan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) atau Pemberitahuan Ekspor Barang Tertentu (PEBT).<sup>24</sup>

## 6. Asuransi Ekspor

Di dalam Pasal 246 Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD) disebut bahwa,

“Asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dengan mana seorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung, dengan menerima suatu Premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang mungkin akan diderita karena suatu peristiwa yang tak tertentu.”

Asuransi adalah suatu persetujuan dimana pihak yang menjamin berjanji kepada pihak yang dijamin, untuk menerima sejumlah uang premi sebagai pengganti kerugian, yang mungkin akan diderita oleh yang dijamin, karena akibat dari suatu peristiwa yang belum jelas.

Berdasarkan pengertian Pasal 246 KUHD dapat disimpulkan ada tiga unsur dalam Asuransi, yaitu:

- a. Pihak tertanggung, yakni yang mempunyai kewajiban membayar uang premi kepada pihak penanggung baik sekaligus atau berangsur-angsur
- b. Pihak penanggung, mempunyai kewajiban untuk membayar sejumlah uang kepada pihak tertanggung, sekaligus atau berangsur-angsur apabila unsur ketiga berhasil
- c. Suatu kejadian yang semula belum jelas akan terjadi

Asuransi itu mempunyai tujuan, pertama-tama ialah: mengalihkan segala risiko yang ditimbulkan peristiwa-peristiwa yang tidak diharapkan terjadi kepada orang lain yang mengambil risiko untuk mengganti kerugian. Pikiran yang terselip dalam hal ini ialah, bahwa lebih ringan dan

---

<sup>24</sup> *Ibid*, hlm. 9

mudah apabila yang menanggung risiko dari kekurangan nilai benda-benda itu beberapa orang daripada satu orang saja, dan akan memberikan suatu kepastian mengenai kestabilan dari nilai harat bendanya itu jika ia akan mengalihkan risiko itu kepada suatu perusahaan, dimana dia sendiri saja tidak berani menanggungnya.

Para penanggung itu adalah lebih dapat menilai risiko itu dalam perusahaan mereka, daripada seseorang tertanggung yang berdiri sendiri, oleh karena itu biasanya di dalam Praktek para penanggung asuransi yang sedemikian banyaknya, mempunyai dan mempelajari pengalaman-pengalaman mereka tentang penggantian kerugian yang bagaimana terhadap sesuatu risiko yang dapat memberikan suatu kesempatan yang layak untuk adanya keuntungan.

Menurut ketentuan Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 1982 tentang Pelaksanaan Ekspor, Impor dan Lalu Lintas Devisa dinyatakan bahwa:

- (1) Untuk pengembangan ekspor barang bukan minyak dan gas bumi disediakan kredit ekspor, jaminan kredit ekspor, dan asuransi kredit ekspor dengan syarat-syarat lunak
- (2) Gubernur Bank Indonesia mengeluarkan peraturan pelaksanaan kredit ekspor sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) pasal ini
- (3) Fasilitas jaminan kredit ekspor dan asuransi ekspor disediakan oleh Pemerintah
- (4) Menteri Keuangan setelah mendengar pendapat Menteri Perdagangan dan Koperasi, menetapkan penyediaan jaminan kredit ekspor dan asuransi ekspor sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) pasal ini

Jenis-jenis asuransi tanggung gugat dalam pengertian umum adalah jenis asuransi yang menutup risiko tanggung gugat dari member (pihak

tertanggung) asuransi itu. Risiko yang ditutup menanggung kewajiban member untuk membayar ganti rugi (*indemnity*) terhadap pihak lain, di mana dia terikat dalam suatu perjanjian yang diakibatkan terjadinya cedera janji atau tidak ditepatinya isi perjanjian. Cedera janji ini menimbulkan kerugian pihak lain di mana dia terikat suatu perjanjian dengan mereka (*contractual liability*) atau timbulnya tuntutan untuk membayar ganti rugi oleh pihak lain yang tidak ada hubungan hukum sebelumnya di antara mereka (pihak ketiga – *third party liability*). Kedua jenis tanggung jawab tersebut bisa dikelompokkan sebagai tanggung gugat), di mana risiko-risiko yang menyebabkan terjadinya *reimbursement* – terhadap pihak ketiga – bisa diasuransikan dengan asuransi tanggung gugat.<sup>25</sup>

Jenis asuransi tanggung gugat lainnya adalah penutupan risiko-risiko yang terjadi akibat profesi seseorang dalam menjalankan tugasnya sehingga menyebabkan cedera janji atau kerugian bagi pihak lain. Jenis asuransi ini yang sudah banyak dipasarkan di Indonesia dikenal sebagai *professional liability insurance*. Jenis asuransi tanggung gugat ini menutup risiko-risiko bagi arsitek dan pemborong bangunan; pembangunan kapal laut; bagi broker kapal dan broker asuransi; profesi dokter dan profesi surveyor; serta usaha keagenan dari suatu produk dan/atau jasa tertentu. Bahkan, risiko yang dihadapi oleh *ship's manager* bisa juga ditutup dengan asuransi *professional liability* jika dalam menjalankan profesinya menimbulkan kerugian bagi pihak lain.

---

<sup>25</sup> F.X. Sugiyanto, *Hukum Asuransi Maritim (Protection & Indemnity (P&I) Insurance)*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2009), hlm. 22

Semua jenis asuransi tanggung gugat yang telah penulis kemukakan tidak memiliki kepentingan langsung dari hilang, rusak, kerugian yang menimpa barang yang dibawa ataupun barang milik member itu sendiri. Semata-mata, asuransi tanggung gugat hanya memiliki kepentingan atas timbulnya tuntutan ganti rugi dari pihak lain.

Asuransi tanggung gugat yang umumnya telah kita kenal tidak berdiri sendiri, tetapi merupakan asuransi tambahan yang tergabung dalam penutupan risiko utama dari penutupan asuransi induknya, seperti halnya pada (1) asuransi kendaraan bermotor dengan klausula TPL-nya (third party liability) dan (2) Asuransi Hull & Machinery Insurance saat tubrukan kapal terjadi, di mana member secara hukum ditetapkan sebagai pihak yang bersalah atau lalai sehingga wajib untuk mengganti kerugian pada pihak lain. Akan tetapi, hal ini adalah klausul yang diatur dalam masing-masing polis induknya. Jadi, apabila kerugian (hilang/rusaknya kendaraan bermotor/kapal) timbul dalam kecelakaan tersebut, maka asuransi kendaraan bermotor atau Asuransi Hull & Machinery juga menanggung risiko dari member atas tuntutan kerugian dari pihak lain.

Khusus Asuransi Hull & Machinery, seperti halnya penutupan asuransi atas hilang/rusaknya kapal dan muatan di dalamnya, asuransi ini menutup risiko tanggung gugat dari pihak ketiga jika terjadi tubrukan kapal. Namun demikian, asuransi ini hanya akan memberikan penggantian kerugian dengan jumlah yang terbatas – sesuai dengan polis asuransi dan jumlah yang proporsional dengan nilai pertanggungannya (*sum insured*).

Sehubungan dengan terbatasnya risiko tanggung gugat yang ditutup dalam Asuransi Hull & Machinery, Asuransi P & I tidak memedulikan atau tidak berkepentingan atas kerugian, kehilangan, atau kerusakan atas kapal dalam kecelakaan yang menimpa kapal tersebut. Asuransi P & I hanya mengkhususkan diri dalam penanggungan segala risiko tanggung gugat sebagai konsekuensi dari pengoperasian kapal yang dihadapi pemilik/operator kapal, di mana selama menjalankan usahanya timbul berbagai tuntutan hukum (klaim). Berbagai tuntutan itu bisa berupa gugatan dari pihak kedua akibat terjadinya cedera janji dalam suatu perjanjian antara pemilik/operator kapal dan pihak-pihak tersebut. Sebagai contoh, antara pemilik/operator kapal dan nahkoda/ABK, buruh pelabuhan (*stevedore*), dan/atau pemilik muatan. Selain cedera janji, tuntutan lain bisa berupa tanggung gugat terhadap pihak ketiga akibat kesalahan/kelalaian selama pengoperasian kapal baik oleh operator/pemilik kapal, maupun orang-orang yang dipkerjakannya. Kerugian yang diderita pihak ketiga ini tidak terbatas pada jumlah atau nilai pertanggungan, melainkan pada ketentuan hukum yang berlaku.

Penutupan (*coverage*) risiko Asuransi P & I tidak mengenal batasan jumlah/nilai pertanggungan seperti halnya pada asuransi kerugian yang lain (pada umum), di mana asuransi umum selalu menetapkan jumlah/nilai pertanggungan (*sum insured*) sebagai batasan maksimum pembayaran klaim dari pihak penanggung apabila terjadi klaim. Batasan tertinggi/maksimum penutupan risiko dalam Asuransi P & I bukan pada

nilai/jumlah pertanggungan, melainkan hal yang menjadi tanggung jawab berdasarkan hukum yang berlaku sehingga menjadi kewajiban bagi member itu berdasarkan ketentuan hukum (*statutory*) dan/atau pada perikatan perjanjian. Dengan kata lain, hal ini bersifat cedera janji atau kerugian yang diderita pihak ketiga. Ketentuan hukum yang mengikat bisa berasal dari keputusan pengadilan, konvensi internasional, atau perintah dari penguasa setempat yang sah. Ketentuan ini bersifat mengikat (*mandatory*).<sup>26</sup>

Tidak seperti halnya pada asuransi kerugian umum, di mana biasanya perusahaan asuransi kerugian dan asuransi jiwa menerbitkan polis sebagai bukti adanya perjanjian asuransi yang berisi perincian risiko yang ditanggung oleh penanggung (perusahaan asuransi) dan risiko yang dikecualikan, Asuransi P & I tidak mengeluarkan polis tersebut. Sebagai gantinya, P & I Club akan menerbitkan dokumen yang disebut Certificate of Entry yang merupakan bukti penanggungan seperti halnya pada polis asuransi kerugian umum. Certificate of Entry menunjukkan bahwa pemilik/operator kapal adalah bertanggung dan dikenal sebagai member. Selain nama, di dalam Certificate of Entry, nama kapal dan perincian jenis risiko yang ditutup – di kenal sebagai *class risk* atau *class*. Class risk ditandai dengan angka romawi atau alphabet dalam kelompok P & I Risk. Class lainnya yang dikenal adalah FD & D untuk *Freight & Demurrage Risk* serta class untuk *Strike Insurance*.

---

<sup>26</sup> *Ibid*, hlm. 24

Ketentuan umum tentang jenis risiko yang ditutup dalam Asuransi P & I serta risiko yang dikecualikan dicantumkan dalam *Rules Book* P & I Club. *Rules Book* diterbitkan setiap tahunnya dan bisa diakses bebas melalui website masing-masing P & I Club. Di sisi lain, dalam *Certificate of Entry* hanya menegaskan ringkasan risiko yang ditutup oleh Asuransi P & I, risiko yang dikhususkan penutupannya, serta risiko yang dikecualikan. Yang terpenting adalah pencantuman *trading warranty* kapal dan nilai *deductible* yang disepakati, serta pencantuman nilai maksimum klaim khusus untuk kejadian pencemaran akibat dari pengoperasian kapal member.

Pada umumnya, setiap badan usaha, pemilik badan usaha, dan pemegang sahamnya selalu mengharapkan keuntungan. Namun demikian, hal ini berbeda dengan P & I Club, di mana tujuan utamanya adalah untuk membela kepentingan bersama member-nya. Perlu diingat, P & I club adalah badan yang membentuk asosiasi dan bersifat saling menguntungkan (*mutual*) bagi member-nya. Dengan kata lain, asosiasi ini mirip dengan bentuk koperasi, di mana – salah satu asasnya – anggota koperasi akan saling memberi dan menerima keuntungan secara timbal balik. Demikian juga, saat penutupan asuransi P & I, P & I Club akan menggalang dana bersama yang berasal dari iuran atau kontribusi member-nya. Penggalangan dana ini bertujuan untuk saling menguntungkan member – para penyandang dana – dalam menghadapi segala risiko. Member akan mempercayakan tanggung gugat kepada P & I Club dan untuk kepentingan bersama para member dalam menghadapi risiko tanggung gugat terhadap

tuntutan dari pihak kedua akibat cedera janji maupun tuntutan dari pihak ketiga. Iuran ini dikenal sebagai premi dalam asuransi kerugian umum. Tidak disebut sebagai premi karena sifatnya yang saling menguntungkan.

*Board of Director* adalah lembaga tertinggi yang bertugas dan mempunyai wewenang untuk melakukan pengawasan kinerja P & I Club, termasuk *me-review* risiko penutupan Asuransi P & I yang tertuang dalam Rules Book dan menilai kebijaksanaan (*discretionary*) untuk menentukan besarnya iuran tahunan, pembayaran klaim yang menyimpang dari ketentuan rules yang baku, serta berwenang sebagai pengambil keputusan tertinggi dalam P & I Club. Board of Director akan menyelenggarakan pertemuan tahunan, di mana setiap member dengan persyaratan minimum *gross register tonnage* (GRT) tertentu berhak dipilih dan memilih member Board of Director P & I Club. Mereka yang dipilih dan duduk sebagai Board of Director dalam Dewan Direksi P & I Club bertugas mewakili kepentingan para member di dalam badan tetap – *committee*. Kegiatan *committee* sehari-hari diketuai atau dilaksanakan oleh manager. Rapat tahunan (*general annual meeting*) akan diselenggarakan dalam *committee* tersebut untuk memilih dan menentukan salah satu di antara anggota direksi sebagai pemimpin rapat (*chairman*). *Chairman* dipilih di antara para anggota direksi, meskipun tidak selalu, tetapi biasanya berasal dari member dengan GRT terbesar. Selain mengambil keputusan dan menentukan kebijaksanaannya, Board of Director melakukan amandemen dan tambahan dari peraturan yang berlaku, menetapkan kebijaksanaan *reimbursement*, penempatan investasi dan reasuransi, termasuk meninjau

kebijaksanaan *pooling* serta menentukan dan meninjau seluruh kebijaksanaan pembayaran klaim yang agak menyimpang. Board of Director juga menentukan besar nilai iuran tahunan dan menentukan perlu atau tidaknya penambahan iuran (*additional premium*) untuk tahun berjalan, maupun kenaikan *advance call* untuk pembayaran iuran pada tahun berikutnya.<sup>27</sup>

Asuransi P & I – pada prinsipnya – bukan jenis pertanggungan asuransi kerugian biasa yang menanggung atau menjamin ganti rugi terhadap kejadian yang menimbulkan risiko kerugian atas barang yang diasuransikan oleh pihak tertanggung, Asuransi Hull & Machinery serta Asuransi Marine Cargo. Asuransi P & I adalah jenis asuransi kelautan yang secara khusus menanggung segala risiko tanggung gugat sebagai konsekuensi pengoperasian kapal yang sedemikian luas dan kompleks, seperti (1) akibat dari adanya cedera janji atas perjanjian dengan ABK, penumpang, dan/atau pemilik muatan; dan (2) akibat tuntutan dari pihak ketiga.

### **C. Subyek Hukum dalam Hukum Perdagangan Internasional**

Dalam aktivitas perdagangan internasional terdapat beberapa subjek hukum yang berperan penting di dalam perkembangan hukum perdagangan internasional. Maksud subjek hukum di sini menurut Huala Adolf,<sup>28</sup> adalah:

---

<sup>27</sup> *Ibid*, hlm. 26

<sup>28</sup> Huala Adolf, *Hukum Perdagangan Internasional*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 57

1. Para pelaku (*stakeholders*) dalam perdagangan internasional yang mampu mempertahankan hak dan kewajibannya di hadapan badan peradilan; dan
2. Para pelaku (*stakeholders*) dalam perdagangan internasional yang mampu dan berwenang untuk merumuskan aturan-aturan hukum di bidang hukum perdagangan internasional.

Selanjutnya Huala Adolf,<sup>29</sup> mengemukakan bahwa batasan tersebut sebagai tolok ukur, dimana subjek hukum yang dapat tergolong ke dalam lingkup hukum perdagangan internasional adalah negara, organisasi internasional, individu, dan bank. Uraian berikut akan menganalisis lebih lanjut mengenai subjek hukum sebagaimana yang dideskripsikan oleh Huala Adolf dalam bukunya yang berjudul Hukum Perdagangan Internasional.

## 1. Negara

### a. Peran Negara

Negara merupakan subjek hukum terpenting di dalam hukum perdagangan internasional. Sudah dikenal umum bahwa negara adalah subjek hukum yang paling sempurna. Pertama, ia satu-satunya subjek hukum yang memiliki kedaulatan. Berdasarkan kedaulatan ini, negara memiliki wewenang untuk menentukan dan mengatur segala sesuatu yang masuk dan keluar dari wilayahnya Booyesen sebagaimana dikutip oleh Huala Adolf<sup>30</sup> menggambarkan kedaulatan negara ini sebagai berikut.

*“... a state can absolutely determine whether anything from outside the state. The state would also have the power to*

---

<sup>29</sup> *Ibid*

<sup>30</sup> *Ibid*, hlm. 58

*determine the conditions on which the goods may be imported into the state or exported to another country. ... Every state would have the power to regulate arbitrarily the conditions of trade."*

Dengan atribut kedaulatannya ini, negara antara lain berwenang membuat hukum (*regulator*) yang mengikat segala subjek hukum lainnya (yaitu individu, perusahaan), mengikat benda dan peristiwa hukum yang terjadi dalam wilayahnya termasuk perdagangan, di wilayahnya.<sup>31</sup>

*Kedua*, negara juga berperan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pembentukan organisasi-organisasi (perdagangan) internasional di dunia, misalnya WTO, UNCTAD, UNCITRAL, dan lain-lain.<sup>32</sup> Organisasi-organisasi internasional di bidang perdagangan internasional inilah yang kemudian berperan dalam membentuk aturan-aturan hukum perdagangan internasional.

*Ketiga*, peran penting negara lainnya adalah negara juga bersama-sama dengan negara lain mengadakan perjanjian internasional guna mengatur transaksi perdagangan di antara mereka. Contoh perjanjian seperti ini adalah perjanjian *Friendship, Commerce and Navigation*, perjanjian penanaman modal bilateral, perjanjian penghindaran pajak berganda, dan lain-lain.<sup>33</sup>

*Keempat*, negara berperan juga sebagai subjek hukum dalam posisinya sebagai pedagang. Dalam posisinya ini, negara adalah salah

---

<sup>31</sup> *Ibid*

<sup>32</sup> *Ibid*

<sup>33</sup> Hans Van Houtte, dalam Huala Adolf, *Ibid*, hlm. 59

satu pelaku utama dalam perdagangan internasional. Menurut Huala Adolf, negara dengan perusahaan negaranya mengadakan transaksi dagang dengan negara lainnya. Negara memiliki sumber daya alam, perkebunan, pertambangan dan lain-lain. Bahan-bahan alam ini di samping dikelola untuk kebutuhan di dalam negeri juga diperdagangkan (dijual) ke subjek hukum lainnya yang memerlukannya.

Dalam melaksanakan fungsinya ini, tidak jarang negara membuat badan-badan hukum milik negara. Di tanah air misalnya, untuk mengeksploitasi dan memasarkan hasil pertambangan minyak, negara mendirikan Pertamina. Untuk mengelola sumber daya air untuk kepentingan rakyat, negara mendirikan perusahaan air minum, dan seterusnya.

Sebagai suatu institusi yang besar, negara membutuhkan teknologi, infrastruktur, kendaraan, pesawat kenegaraan, sumber-sumber kebutuhan yang dibutuhkan rakyatnya (pengadaan barang dan jasa atau *procurement*). Untuk memenuhi semua ini, negara membelinya dari para pihak yang menyediakannya (penjual atau *supplier*). Dengan demikian, negara dapat bertindak sebagai pelaku dalam transaksi perdagangan.

Semua transaksi perdagangan tersebut tunduk pada aturan-aturan hukum yang bentuk dan muatan pengaturannya bergantung pada jenis transaksi. Ketika negara bertransaksi dagang dengan negara lain, kemungkinan hukum yang akan mengaturnya adalah hukum

internasional. Ketika negara bertransaksi dengan subjek hukum lainnya, hukum yang mengatur adalah hukum nasional (dari salah satu pihak).

#### **b. Imunitas Negara**

Salah satu masalah yang kerap timbul dalam kaitannya dengan negara adalah atribut kedaulatan negara itu sendiri. Prinsip umum yang diakui adalah bahwa dengan atribut kedaulatan, negara memiliki imunitas pengadilan negara lain. Arti imunitas di sini adalah bahwa negara tersebut memiliki hak untuk mengklaim kekebalannya terhadap tuntutan (klaim) terhadap dirinya. Sheldrick dengan tepat menggambarkan imunitas negara ini sebagai berikut:

*“Sovereign immunity is a long-established precept of public international law which requires that a foreign government or head of state cannot be sued without its consent. In its traditional form, this rule applied to all types suit, criminal and civil, including those arising out of purely commercial transaction undertaken by the foreign sovereign”*

Dalam perkembangannya, konsep imunitas ini mengalami pembatasan. Minimal ada empat pembatasan terhadap muatan imunitas suatu negara ini. *Pertama*, pembatasan oleh hukum internasional. Dalam bertransaksi dagang, hukum internasional, meskipun mengakui imunitas negara ini, tetapi juga sekaligus membatasinya. Hukum internasional regional Eropa misalnya memiliki di *European Convention on State Immunity* (16 Mei 1972). Konvensi beranggotakan Austria, Belgia, Belanda, Siprus, Jerman, Inggris, Luksemburg, dan Swiss.

Hukum internasional juga mensyaratkan negara-negara untuk bekerja sama dengan negara lain untuk memajukan ekonomi. Deklarasi mengenai prinsip-prinsip hukum internasional antara lain menyatakan bahwa: “...*States have the duty to co-operate with one another, irrespective of the difference in their political, economic and social system,...*”

*Kedua*, pembatasan oleh hukum nasional. Dewasa ini beberapa negara memiliki undang-undang mengenai imunitas yang sifatnya membatasi imunitas negara-negara (asing) yang melakukan transaksi dagang di dalam wilayahnya atau dengan warga negaranya. Negara-negara yang memiliki undang-undang seperti ini misalnya: Kanada (*State Immunity Act 1982*); Australia (*Foreign States Immunity Act 1985*), Amerika Serikat (*Foreign Sovereign Immunities Act 1976*), dan Inggris (*State Immunity Act 1978*).

UU Inggris tahun 1978 menyatakan bahwa suatu negara tidak dapat lagi mengklaim imunitasnya dalam persidangan yang berkaitan dengan:<sup>34</sup>

- a. Sengketa-sengketa mengenai transaksi komersial (dengan yang dilakukan oleh suatu negara);
- b. Sengketa-sengketa yang lahir dari adanya kontrak yang dilaksanakan sebagian atau seluruhnya di Inggris;

---

<sup>34</sup> *Ibid.* hlm. 62

- c. Kontrak-kontrak ketenagakerjaan yang dibuat di Inggris atau yang berkaitan dengan jasa-jasa yang dilaksanakan sebagian atau seluruhnya di Inggris;
- d. Tindakan-tindakan mengenai *tort* (dalam sistem hukum kita semacam perbuatan melawan hukum) untuk menuntut ganti rugi karena meninggal, luka-luka, atau kerugian terhadap harta benda, di mana tindakan tersebut terjadi di Inggris;
- e. Sengketa-sengketa yang berkaitan dengan keanggotaan dalam suatu perusahaan baik yang terdaftar atau yang memiliki kegiatan usaha utamanya di Inggris;
- f. Sengketa-sengketa yang berkait dengan klaim-klaim pengangkutan di laut terhadap kapal atau muatan-muatan yang digunakan untuk tujuan-tujuan komersial; dan
- g. Sengketa-sengketa yang berkait dengan perpajakan atau cukai.

*Ketiga*, pembatasan secara diam-diam dan sukarela. Pembatasan ini dianggap terjadi ketika suatu negara secara sukarela menundukkan dirinya ke hadapan suatu badan peradilan yang mengadili sengketanya. Apabila pengadilan memanggil negara tersebut untuk menghadiri persidangan dan negara tersebut mematuhi, negara tersebut dianggap telah dengan sukarela menanggalkan imunitasnya.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> *Ibid*, hlm. 25

*Keempat*, kemungkinan lain yang menjadi indikasi pembatasan imunitas ini adalah apabila negara memasukkan klausul arbitrase ke dalam kontrak dagangnya. Dengan demikian dapat dianggap bahwa negara tersebut telah meninggalkan imunitasnya untuk menghadap ke badan arbitrase yang dipilihnya untuk menyelesaikan sengketa dagangnya.

Dengan adanya pembatasan-pembatasan tersebut, kekebalan suatu negara untuk hadir di hadapan badan peradilan (nasional asing, internasional atau arbitrase) tidak lagi berlaku.

Berdasarkan hukum internasional, suatu badan peradilan tidak dapat menyita harta milik negara lain yang digunakan atau yang memiliki fungsi pelayanan public (*public services*). Hukum internasional melarang suatu negara menahan kapal perang asing yang sedang bersandar di pelabuhan suatu negara asing atau menyita bangunan kedutaan negara asing.<sup>36</sup>

## **2. Organisasi Perdagangan Internasional**

### **a. Organisasi Internasional Antarpemerintah (Publik)**

Organisasi internasional yang bergerak di bidang perdagangan internasional memainkan peran yang signifikan. Organisasi internasional dibentuk oleh dua atau lebih negara guna mencapai tujuan bersama. Untuk mendirikan suatu organisasi internasional, perlu di bentuk suatu dasar hukum yang biasanya adalah perjanjian

---

<sup>36</sup> *Ibid*, hlm. 63

internasional. Dalam perjanjian inilah termuat tujuan, fungsi dan struktur organisasi perdagangan internasional yang bersangkutan.

Biasanya peran organisasi internasional dalam perdagangan internasional kurang begitu signifikan. Memang organisasi internasional membeli kebutuhan-kebutuhannya dari penjual (*procurement*), misalnya komputer, peralatan kantor/administrasi telekomunikasi, transportasi, dan lain-lain. Namun, *procurement* organisasi internasional tidak terlalu besar kuantitasnya. Dari segi hukum perdagangan internasional pun organisasi seperti ini lebih banyak bergerak sebagai *regulator*. Dalam kapasitasnya ini, organisasi internasional lebih banyak mengeluarkan peraturan-peraturan yang bersifat rekomendasi dan *guideline*.<sup>37</sup> Biasanya pun aturan-aturan seperti rekomendasi atau *guidelines* tersebut lebih banyak ditujukan kepada negara. Aturan-aturan tersebut jarang dimaksudkan untuk mengatur individu.

Di antara berbagai organisasi internasional yang ada dewasa ini, organisasi perdagangan internasional di bawah PBB,<sup>38</sup> seperti UNCITRAL, atau UNCTAD adalah organisasi internasional yang berperan cukup penting dalam perkembangan hukum perdagangan

---

<sup>37</sup> Pembuatan peraturan yang dilakukan oleh organisasi internasional tersebut pada dasarnya merupakan fungsi dari organisasi internasional publik. Fungsi lainnya adalah fungsi administrative, fungsi penyebarluasan informasi, fungsi penelitian, fungsi dukungan hukum

<sup>38</sup> Selama ini PBB lebih dikenal sebagai organisasi internasional yang bersifat politis. Bab IX Piagam PBB sebenarnya memuat aturan-aturan khusus untuk pengembangan dan kemajuan ekonomi dan social yang bertujuan, antara lain, meningkatkan standar hidup dan pembangunan ekonomi dan social

internasional. UNCITRAL didirikan Pada tahun 1966 berdasarkan Resolusi Majelis Umum PBB Nomor 2205 (XXI), 12 Desember 1966. Tujuan atau mandat utama badan ini adalah mendorong harmonisasi dan unifikasi hukum perdagangan internasional secara progresif.

Dalam upayanya tersebut, UNCITRAL, disyaratkan juga untuk mempertimbangkan kepentingan semua negara, khususnya negara sedang berkembang dalam mengembangkan perdagangan internasional secara ekstensif. Dalam teks aslinya mandat dalam Resolusi tahun 1966 tersebut tertulis sebagai berikut:<sup>39</sup>

*“Wish a mandate to further the progressive development of the law of international trade and in that respect to bear in mind the interest of all people, in particular those of developing countries, in the extensive development of international trade.”*

UNCITRAL misalnya, telah melahirkan *Vienna Convention on the international Sale of Goods* (1980); *Convention the International Multi-moda Transport* (1980); *UNCITRAL Arbitration Rules* (1976); *UNCITRAL Model Law on Arbitration* (1985), dan lain-lain.

Selain aturan-aturan yang mengatur masalah yang berkaitan dengan perdagangan internasional, maka UNCTAD juga telah melahirkan berbagai ketentuan internasional di bidang perdagangan yang juga cukup penting antara lain: *UN Convention on a Code of Conduct for liner Conference* (1974); *GSP* (1968); *UN Convention on Carriage of Goods by Sea* (1978).

---

<sup>39</sup> Huala Adolf, *op. cit.*, hlm. 66

Organisasi perdagangan internasional yang dewasa ini berpengaruh luas adalah GATT (1947) dengan ke-38 pasalnya yang semula hanya mengatur perdagangan, namun pada tahun 1994 perannya digantikan oleh *World Trade Organization* (WTO).

Dengan lahirnya WTO, bidang pengaturannya menjadi sangat luas. Hampir semua sektor perdagangan, jasa, penanaman modal, hingga hak atas kekayaan intelektual, menjadi bidang cakupan pengaturan (perjanjian) WTO.

#### **b. Organisasi Internasional Non-Pemerintah**

Di samping organisasi internasional antarpemerintah sebagaimana dikemukakan di atas, terdapat subjek hukum lainnya yang juga cukup penting yaitu NGO (*Non-Governmental Organization*) atau yang kerap kali disebut pula dengan LSM internasional.

NGO internasional dibentuk oleh pihak (pengusaha) atau asosiasi dagang, dimana peran penting NGO salah satunya adalah dalam mengembangkan aturan-aturan hukum perdagangan internasional, dan peran tersebut tidak dapat dipandang sebelah mata. Misalnya, ICC (*International Chamber of Commerce* atau Kamar Dagang Internasional), telah berhasil merancang dan melahirkan berbagai bidang hukum perdagangan dan keuangan internasional, misalnya: INCOTERMS, *Arbitration Rules* dan *Court of Arbitration*, serta *Uniform Customs and Practices for Documentary Credits* (UCP).

Khusus untuk UCP, misalnya, aturan-aturannya sekarang sudah menjadi acuan hukum sangat penting bagi pengusaha dalam melaksanakan transaksi perdagangan internasional. Aturan-aturan UCP yang berkait dengan sistem pembayaran melalui perbankan telah ditaati dan dihormati oleh sebagian besar pengusaha-pengusaha besar di dunia.

Gambaran lainnya adalah *ICC Arbitration Rules*. Banyak pengusaha besar di dunia telah memanfaatkan aturan arbitrase ICC untuk menyelesaikan sengketa-sengketa dagang mereka. Dalam klausul-klausul kontrak dagang internasional, para pengusaha telah cukup banyak mencantumkan klausul arbitrase dengan mengacu kepada *ICC Arbitration Rules* untuk hukum acaranya.

### 3. Individu

Individu adalah pelaku utama dalam perdagangan internasional, dimana individulah yang pada akhirnya terikat oleh aturan-aturan hukum perdagangan internasional. Selain itu, aturan-aturan hukum yang dibentuk oleh negara memiliki tujuan untuk memfasilitasi perdagangan internasional yang dilakukan individu.<sup>40</sup>

Dibanding dengan negara atau organisasi internasional status individu dalam hukum perdagangan internasional tidak terlalu penting. Biasanya individu dipandang sebagai subjek hukum dengan sifat hukum perdata (*legal persons of a private law nature*).<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> *Ibid*, hlm. 68

<sup>41</sup> *Ibid*

Individu itu sendiri hanya (akan) terikat oleh ketentuan-ketentuan hukum nasional yang dibuat oleh negaranya. Oleh karena itu, individu tunduk pada hukum nasionalnya (tidak pada aturan hukum perdagangan internasional). Dia pun hanya dapat mempertahankan hak dan kewajibannya yang berasal dari hukum nasionalnya tersebut di hadapan badan-badan peradilan nasional.

Apabila individu merasa bahwa hak-hak dalam bidang perdagangannya terganggu atau dirugikan, yang dapat ia lakukan adalah meminta bantuan negaranya untuk memajukan klaim terhadap negara yang merugikannya ke hadapan badan-badan peradilan internasional. Mekanisme seperti ini misalnya tampak pada GATT/WTO dan Mahkamah Internasional. Hanya dalam keadaan-keadaan tertentu saja suatu individu dapat mempertahankan hak-haknya berdasarkan suatu perjanjian internasional. Individu misalnya diperkenankan untuk mengajukan tuntutan kepada negara berdasarkan Konvensi ICSID.

Konvensi ICSID mengakui hak-hak individu untuk menjadi pihak di hadapan badan arbitrase ICSID. Namun demikian, hak ini bersifat terbatas. *Pertama*, sengketa hanya dibatasi untuk sengketa-sengketa di bidang penanaman modal yang sebelumnya tertuang dalam kontrak. *Kedua*, negara dari individu yang bersangkutan harus juga disyaratkan untuk telah menjadi anggota Konvensi ICSID (Konvensi Washington 1965). Persyaratan ini sifatnya mutlak, dimana Indonesia telah meratifikasi dan mengikatkan diri terhadap Konvensi ICSID melalui Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1968.

Status individu sebagai subjek hukum perdagangan internasional tetaplah tidak boleh dipandang kecil. Aturan-aturan di bidang perdagangan yang mereka buat sendiri kadang-kadang memiliki kekuatan mengikat seperti halnya hukum nasional.

Contoh nyata adalah aturan-aturan yang tergolong ke dalam *Lex Mercatoria* atau hukum para pedagang. Salah satu wujudnya adalah seperti yang telah diutarakan di atas, adalah *the Uniform Customs and Practice for Documentay Credit* (UCP). Meskipun UCP tidak diundangkan sebagaimana layaknya hukum nasional, namun para pengusaha sangat menghormati dan menaati ketentuan-ketentuan dalam UCP.

**BAB III**

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI EKSPORTIR DALAM PEMBAYARAN**

**TRANSAKSI PERDAGANGAN INTERNASIONAL MELALUI**

***TELEGRAPHIC TRANSFER***

**A. Perlindungan Hukum bagi Eksportir dalam Pembayaran Transaksi Perdagangan Internasional Melalui *Telegraphic Transfer***

Sistem pembayaran yaitu sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga dan mekanisme yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Sistem Pembayaran merupakan sistem yang berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari satu pihak ke pihak lain. Media yang digunakan untuk pemindahan nilai uang tersebut sangat beragam, mulai dari penggunaan alat pembayaran yang sederhana sampai pada penggunaan sistem yang kompleks dan melibatkan berbagai lembaga berikut aturan mainnya. Kewenangan mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran di Indonesia dilaksanakan oleh Bank Indonesia yang dituangkan dalam Undang-Undang Bank Indonesia.

Dalam menjalankan mandat tersebut, Bank Indonesia mengacu pada empat prinsip kebijakan sistem pembayaran, yakni keamanan, efisiensi, kesetaraan akses dan perlindungan konsumen.

1. Aman berarti segala risiko dalam sistem pembayaran seperti risiko likuiditas, risiko kredit, risiko *fraud* harus dapat dikelola dan dimitigasi dengan baik oleh setiap penyelenggaraan sistem pembayaran.

2. Prinsip efisiensi menekankan bahwa penyelenggaraan sistem pembayaran harus dapat digunakan secara luas sehingga biaya yang ditanggung masyarakat akan lebih murah karena meningkatnya skala ekonomi.
3. Kemudian prinsip kesetaraan akses yang mengandung arti bahwa Bank Indonesia tidak menginginkan adanya praktek monopoli pada penyelenggaraan suatu sistem yang dapat menghambat pemain lain untuk masuk.
4. Terakhir adalah kewajiban seluruh penyelenggara sistem pembayaran untuk memperhatikan aspek-aspek perlindungan konsumen.

Sementara itu dalam kaitannya sebagai lembaga yang melakukan pengedaran uang, kelancaran sistem pembayaran diejawantahkan dengan terjaganya jumlah uang tunai yang beredar di masyarakat dan dalam kondisi yang layak edar atau biasa disebut *clean money policy*.

Secara garis besar sistem pembayaran dibagi menjadi dua jenis, yaitu sistem pembayaran tunai dan Sistem pembayaran non-tunai. Perbedaan mendasar dari kedua jenis sistem pembayaran tersebut terletak pada instrumen yang digunakan. Pada sistem pembayaran tunai instrumen yang digunakan berupa uang kartal, yaitu uang dalam bentuk fisik uang kertas dan uang logam, sedangkan pada sistem pembayaran non-tunai instrumen yang digunakan berupa Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK), Cek, Bilyet Giro, Nota Debet, maupun uang elektronik.

*Telegraphic Transfer* adalah metode pembayaran yang biasa digunakan untuk perdagangan ekspor/impor, antara bank dan pihak luar negeri

yang memungkinkan transfer mata uang lokal atau valuta asing dengan telegraf, kabel atau teleks. Istilah ini berawal dari masa sebelum teknologi komunikasi nirkabel, namun masih tetap dipakai sampai sekarang.

Hukum perdagangan internasional merupakan bidang hukum yang berkembang cepat. Ruang lingkup bidang hukum ini cukup luas. Hubungan-hubungan dagang yang sifatnya lintas batas dapat mencakup banyak jenisnya, dari bentuknya yang sederhana, yaitu dari barter, jual beli barang atau komoditi hingga hubungan atau transaksi dagang yang kompleks. Kompleksnya hubungan atau transaksi dagang internasional ini paling tidak disebabkan oleh adanya jasa teknologi (khususnya teknologi informasi) sehingga transaksi-transaksi dagang semakin berlangsung cepat. Batas-batas Negara bukan lagi menjadi halangan dalam bertransaksi. Ada beberapa motif atau alasan mengapa Negara atau subjek hukum (pelaku dalam perdagangan) melakukan transaksi dagang internasional. Kesadaran untuk melakukan transaksi dagang internasional juga telah cukup lama disadari oleh para pelaku pedagang di tanah air sejak abad ke 17. Salah satunya adalah Amanna Gappa, kepala suku Bugis yang sadar akan pentingnya dagang (pelayaran) bagi kesejahteraan sukunya. Keunggulan suku Bugis dalam berlayar dengan hanya menggunakan perahu-perahu Bugis yang kecil telah mengarungi lautan luas hingga ke Malaya (sekarang menjadi wilayah Singapura dan Malaysia). Esensi untuk bertransaksi dagang ini merupakan dasar filosofis dari munculnya perdagangan. Sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya bahwa berdagang ini merupakan suatu “kebebasan fundamental” (*fundamental freedom*).

Dengan kebebasan ini, siapa saja harus memiliki kebebasan untuk berdagang. Kebebasan ini tidak boleh dibatasi oleh adanya perbedaan agama, suku, kepercayaan, politik, sistem hukum dan lain-lain. Piagam hak-hak dan kewajiban Negara (*charter of economic right and duties of state*) juga mengakui bahwa setiap Negara memiliki hak untuk melakukan perdagangan internasional.

Kegiatan ekspor impor didasari oleh kondisi bahwa tidak ada suatu negara yang benar-benar mandiri karena satu sama lain saling membutuhkan dan saling mengisi. Setiap negara memiliki karakteristik yang berbeda, baik sumber daya alam, iklim, geografi, demografi, struktur ekonomi dan struktur sosial. Perbedaan tersebut menyebabkan perbedaan komoditas yang dihasilkan, komposisi biaya yang diperlukan, kualitas dan kuantitas produk.

Hubungan perdagangan antar pelaku usaha yang memiliki unsur asing biasanya tertuang dalam suatu kontrak komersial atau biasa disebut dengan Kontrak Bisnis Internasional. Perkembangan kontrak ini telah mengikuti lajunya kemajuan berbagai jenis bisnis yang telah dipraktekkan dalam dunia usaha. Kontrak dalam melakukan perdagangan internasional merupakan suatu bagian yang penting dalam transaksi internasional, oleh karena itu secara alamiah peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan perdagangan telah lama menjadi perhatian. Keanekaragaman peraturan nasional tiap negara memberikan suatu kebutuhan tersendiri akan adanya suatu peraturan yang bersifat universal dan internasional. Adanya perbedaan aturan di masing-masing negara akan menghambat terlaksananya transaksi bisnis internasional yang menghendaki kecepatan dan kepastian.

Perkembangan globalisasi perdagangan internasional, baik perdagangan barang dan jasa, menuntut penyesuaian aturan hukum, termasuk dalam bidang hukum kontrak. Kesesuaian antara hukum kontrak nasional yang mengatur kegiatan perdagangan internasional dengan instrumen internasional yang relevan, dalam hal ini CISG beserta aturan-aturan yang melengkapinya harus terus dicermati dalam konteks pengembangan aturan hukum nasionalnya.<sup>1</sup>

Konvensi mengenai hukum yang berlaku terhadap jual beli barang internasional (*Convention on the Law Applicable to International Sale of Goods*) tahun 1955 adalah konvensi yang memuat aturan-aturan yang seragam. Konvensi ini dapat dipandang sebagai salah satu upaya awal masyarakat internasional untuk menciptakan harmonisasi hukum di bidang hukum kontrak internasional.<sup>2</sup>

Dari mukadimah (Preamble) Konvensi, tampak tujuan dari konvensi ini adalah berupaya menghasilkan “*common provisions*” atau “aturan-aturan yang seragam mengenai hukum yang berlaku terhadap jual beli barang internasional”.

Tujuan ini penting untuk praktek perdagangan internasional Negara di dunia dengan sistem hukum (kontrak) yang satu sama lain berbeda, sedikit banyak akan menjadi rintangan atau hambatan bagi kelancaran perdagangan internasional. Dengan kehadiran konvensi ini, diharapkan rintangan dapat ditangani.

---

<sup>1</sup> <http://www.bphn.go.id/data/documents/pk-2012-2.pdf>

<sup>2</sup> Huala Adolf, *Instrumen-Instrumen Hukum Tentang Kontrak Internasional*, (Bandung: CV. Keni Media, 2011), hlm. 67

Konvensi memuat satu prinsip penting, yaitu prinsip kesepakatan para pihak (consensus) atau „*the consent of the parties*“, dalam hal ini konvensi mensyaratkan adanya konsesus tersebut dari dua keadaan berikut:

1. Pernyataan tegas dari para pihak; atau
2. Konsensus yang dapat disimpulkan dari ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam kontrak (consensus secara implicit atau diam-diam).

Dari ke-12 pasal yang diatur dalam konvensi tersebut, dapat dibagi ke dalam 5 bagian, yaitu:

1. Ruang lingkup berlakunya konvensi, yaitu konvensi ini hanya berlaku untuk jual beli barang yang sifatnya internasional (Pasal 1). Konvensi tidak berlaku untuk jual beli surat berharga, perahu atau pesawat udara atau jual beli barang karena adanya putusan pengadilan. Konvensi hanya berlaku untuk jual beli yang dituangkan ke dalam dokumen (tertulis atau kontrak tertulis). Konvensi tidak pula berlaku untuk penentuan kemampuan seseorang mensyaratkan bentuk kontrak; peralihan kepemilikan; akibat-akibat dari perjanjian terhadap pihak lainnya (pihak ke-3) (Pasal 5);
2. Prinsip pemilihan hukum yang berlaku terhadap kontrak jual beli barang internasional (Pasal 2);
3. Ketentuan hukum yang berlaku (Pasal 3);
4. Pengecualian terhadap kesepakatan para pihak untuk memilih hukum yang berlaku. Pasal 6 Konvensi menyatakan bahwa kesepakatan para pihak

tidak akan berlaku apabila penerapan hukum yang dipilih oleh para pihak ternyata bertentangan dengan kepentingan umum (*public policy*);

5. Pemberlakuan aturan-aturan konvensi ke dalam hukum nasional suatu negara (bagi negara yang meratifikasi Konvensi); dan
6. Aturan-aturan penutup (*Closing Provisions*), yang memuat pasal-pasal mengenai ratifikasi, pengakhiran keanggotan; dan deposit instrumen ratifikasi.

Konvensi-konvensi internasional selanjutnya yang merupakan pengembangan dari konvensi jual beli barang internasional yang dibentuk pada tahun 1955 dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Konvensi mengenai Hukum yang Seragam tentang Jual Beli Barang Internasional tahun 1964 (*Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods 1964*);
2. Konvensi mengenai Hukum yang Seragam tentang Pembentukan Kontrak untuk Jual Beli Barang Internasional, 1964 (*Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods, 1964*);
3. Konvensi PBB mengenai Jual Beli Barang Internasional, 1980 (*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1980*).

Kebijaksanaan perdagangan internasional dapat dibedakan atas kebijaksanaan perdagangan di bidang ekspor dan kebijaksanaan perdagangan di bidang impor. Kebijakan di bidang ekspor diartikan sebagai tindakan

dan peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah yang akan mempengaruhi struktur, komposisi dan arah transaksi serta kelancaran usaha untuk peningkatan devisa ekspor suatu negara. Pada umumnya kebijaksanaan perdagangan di bidang ekspor dapat dikelompokkan menjadi dua jenis, yaitu kebijaksanaan ekspor di dalam negeri dan kebijaksanaan ekspor di luar negeri negeri.

Kebijaksanaan ekspor di dalam negeri diantaranya adalah adalah: (1) kebijaksanaan perpajakan dalam bentuk keringanan, pengembalian pajak atau pengenaan pajak ekspor untuk barang-barang tertentu, misalnya pajak ekspor atas CPO (*crude palm oil*); (2) fasilitas kredit perbankan untuk mendorong peningkatan ekspor barang-barang tertentu; (3) pelaksanaan tata laksana ekspor yang relatif mudah atau tidak berbelit-belit; (3) pemberian subsidi ekspor, seperti pemberian sertifikat ekspor; (4) pembentukan asosiasi ekspor; (5) pembentukan kelembagaan seperti *bounded warehouse* (Kawasan Berikat Nusantara), *export procesing zone*, pelabuhan bebas dan lain-lain; dan (7) larangan /pembatasan ekspor, misalnya larangan ekspor CPO oleh pemerintah, karena CPO merupakan bahan mentah untuk industri minyak goreng yang sangat dibutuhkan di dalam negeri.<sup>3</sup>

Sedangkan kebijaksanaan ekspor di luar negeri diantaranya adalah berupa: (1) pembentukan *International Trade Promotion Centre* di berbagai negara, seperti di Jepang, Eropa dan Amerika Serikat; (2) pemanfaatan fasilitas GSP (*General System of Preferency*), yaitu fasilitas keringanan bea

---

<sup>3</sup> <https://www.google.co.id/search?q=kebijakan+ekspor+impor&hl=id>, diakses pada tanggal 21 Maret 2015

masuk yang diberikan negara-negara industri untuk barang manufaktur yang berasal dari negara berkembang seperti Indonesia; (3) menjadi anggota asosiasi produser seperti OPEC, dan lain-lain.

Pada intinya Kebijakan di bidang ekspor bertujuan untuk mengontrol arus ekspor, baik dalam bentuk mendorong atau menghambat ekspor. Pada umumnya negara-negara melakukan kebijakan di bidang ekspor adalah untuk mendorong peningkatan ekspor, karena dengan makin besar ekspor akan berpengaruh terhadap pendapatan nasional. Kebijakan yang mendorong ekspor akan meningkatkan pendapatan nasional dan memperluas kesempatan kerja, peningkatan penerimaan devisa dan pengembangan teknologi.

Disamping kebijakan untuk mendorong peningkatan ekspor, sering juga dijumpai kebijakan yang bertujuan untuk menghambat ekspor. Beberapa alasan mengapa kebijakan ini diambil adalah:

1. barang yang diekspor sangat diperlukan oleh konsumen DN, sehingga apabila barang ini diekspor dalam jumlah yang besar maka harga produk tersebut akan naik dan sulit diperoleh. Jika barang tersebut merupakan barang kebutuhan pokok atau sebagai input bagi industri di dalam negeri sehingga akan mengganggu jalannya perekonomian. Misalnya yang pernah dilakukan adalah pajak ekspor atas CPO, karena CPO merupakan bahan baku utama dalam pembuatan minyak goreng yang sangat dibutuhkan di dalam negeri;

2. mengurangi pengaruh inflasi dari LN, sehingga pengurangan ekspor dapat menekan turunnya harga;
3. dapat memperbaiki nilai tukar perdagangan (*term of trade*, TOT) apabila pangsa pasar dari ekspor negara tersebut cukup besar. Pengendalian ekspor akan dapat meningkatkan harga produk tersebut. Contoh yang jelas adalah pengendalian produksi minyak dunia yang dilakukan oleh negara-negara OPEC;
4. sebagai senjata ekonomi untuk kepentingan politik luar negeri-nya, yaitu melakukan embargo produk-produk tertentu tertentu ke negara-negara tertentu. Misalnya embargo ekonomi oleh negara Amerika Serikat dan sekutunya terhadap Iran, embargo peralatan militer oleh Amerika Serikat terhadap Indonesia, dan lain-lain.

Dalam Asuransi P & I (*Protection & Indemnity*) – kecuali untuk risiko pencemaran laut, tidak dikenal adanya pembatasan jumlah pertanggungan (*total sum insured*) sebagaimana yang dipersyaratkan dalam asuransi kerugian pada umumnya. Hal ini menjadi dasar untuk menentukan nilai tertinggi dari suatu klaim apabila terjadi kecelakaan. Ketentuan yang menjadi dasar pembatasan nilai klaim tertinggi dalam Asuransi P & I adalah kewajiban tanggung gugat dari seseorang sesuai dengan ketentuan hukum positif, baik berupa ketentuan internasional (produk-produk hukum konvensi internasional) maupun hukum positif nasional (*mandatory* atau bersifat mengikat) – singkatnya kita sebut *legal liability*. Oleh karena itu, hukum positif (mandatory) di Indonesia yang khusus berhubungan dengan niaga perkapalan

khususnya tentang kewajiban yang timbul dari pengoperasian kapal merupakan referensi atau ketentuan dasar jika terjadi masalah klaim Asuransi P & I.

Dalam Perundang-undangan Republik Indonesia (RI), terdapat undang-undang yang mengatur tentang perkapalan dan perniagaan dengan kapal laut. Undang-undang tersebut juga mengatur tentang kewajiban pemilik atau operator kapal di Indonesia dalam hubungannya dengan tanggung jawab terhadap anak buah kapal (ABK), penumpang, dan pengangkutan barang (muatan), serta tanggung jawab terhadap kerugian yang diderita oleh pihak lain apabila kerugian tersebut disebabkan oleh kesalahan/kelalaian pemilik/operator kapal atau, maupun orang yang dipekerjakan olehnya.

Risiko tanggung jawab pengoperasian kapal dari pemilik/operator kapal sedemikian besar pengaruhnya terhadap kepentingan masyarakat. Oleh karena itu, perundang-undangan diperlukan untuk mengatur risiko tanggung jawab tersebut. Undang-undang mewajibkan pemilik/operator kapal untuk menutup risiko-risiko tertentu dengan asuransi tanggung jawab. Apabila undang-undang tersebut dijabarkan, maka maksud asuransi tanggung jawab ini tergolong sebagai pertanggungan asuransi tanggung gugat (tanggung jawab hukum – *liability insurance*) atau Asuransi P & I, baik dengan sistem *mutual* maupun dengan sistem pembayaran premi *fix premium*. Risiko-risiko yang ditetapkan dalam undang-undang merupakan ketentuan di mana pemilik/operator kapal wajib menutup risiko-risiko tersebut dengan asuransi tanggung jawab. Secara garis besar, risiko yang dijamin dengan asuransi

mencakup tanggung jawab pemilik/operator kapal terhadap keselamatan ABK, penumpang, dan muatan apabila terjadi kecelakaan, serta tanggung jawab terhadap kerusakan fasilitas pelabuhan yang diakibatkan oleh kesalahan/kelalaian.<sup>4</sup>

Dalam Undang-undang (UU) Pelayaran RI No. 17 Tahun 2008, beberapa pasal mengatur mengenai tanggung jawab pengangkut sebagai pemilik/operator kapal atas risiko-risiko yang timbul dari pengoperasian kapal. Bahkan, undang-undang ini juga mengatur mengenai kewajiban pemilik/operator kapal untuk menutup risiko-risiko yang timbul dengan asuransi tanggung jawab.

### **1. Tanggung jawab kapal atas keselamatan penumpang dan muatan**

Pengangkut sebagai pemilik/operator kapal dalam pemberian jasa pengangkutan dengan angkatan laut wajib bertanggung jawab atas kerugian yang diderita oleh penumpang dan pemilik barang, yang disebabkan dari kesalahan/kelalaian pemilik/operator kapal dalam pengoperasian kapalnya. Selanjutnya, untuk menjamin risiko pembiayaan keuangan, undang-undang mewajibkan pemilik/operator kapal untuk mengasuransikan risiko tanggung jawabnya. UU Pelayaran RI No. 17 tahun 2008 mengatur kewajiban pengangkut, yaitu pemilik/operator kapal. Aturan tersebut tercantum pada paragraf 2 tentang “Tanggung Jawab Pengangkut” dalam pasal-pasal, antara lain sebagai berikut.

#### Pasal 40

---

<sup>4</sup> F.X. Sugiyanto, *Hukum Asuransi Maritim (Protection & Indemnity (P&I) Insurance)*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2009), hlm. 38

- (1) Perusahaan pengangkutan di perairan bertanggung jawab terhadap keselamatan dan keamanan penumpang dan/atau barang yang diangkutnya.
- (2) Perusahaan angkutan di perairan bertanggung jawab terhadap muatan kapal sesuai dengan jenis dan jumlah yang dinyatakan dalam dokumen muatan dan/atau perjanjian atau kontrak pengangkutan yang telah disepakati.

#### Pasal 41

- (1) Tanggung jawab sebagaimana dimaksud dalam pasal 40 dapat ditimbulkan sebagai akibat pengoperasian kapal, berupa:
  - a. kematian atau lukanya penumpang yang diangkut
  - b. musnah, hilang atau rusaknya barang yang diangkut
  - c. kerugian pihak ketiga
- (2) Jika dapat membuktikan bahwa kerugian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b, huruf c, dan huruf d bukan disebabkan oleh kesalahannya, perusahaan angkutan di perairan dapat dibebaskan sebagian atau seluruh tanggung jawabnya.
- (3) Perusahaan angkutan di perairan *wajib mengasuransikan tanggung jawabnya* sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan melaksanakan asuransi perlindungan dasar penumpang umum sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Sebagaimana yang telah diuraikan sebelumnya, ketentuan perundang-undangan menetapkan bahwa pemilik/operator kapal harus bertanggung jawab terhadap keselamatan penumpang dan muatan yang diangkutnya apabila terjadi kecelakaan sehingga mengakibatkan cedera atau menimbulkan kerugian bagi penumpang, maupun kehilangan/kerusakan muatan yang diangkut. Jika pemilik/operator kapal telah menjamin risiko-risiko tanggung jawab yang timbul dengan Asuransi P & I, maka P & I Club akan menjamin sebatas maksimum tanggung gugat (*liability*), sesuai yang diwajibkan oleh ketentuan hukum nasional atau konvensi yang berlaku.

## **2. Tanggung jawab pengangkut dalam angkutan multimoda**

Pengangkut (penyedia jasa transportasi) multimoda tergolong sebagai penyedia jasa angkutan yang menggunakan lebih dari satu jenis sarana alat angkut. Apabila *member* Asuransi P & I memperluas kegiatan usahanya – termasuk menyediakan jasa transportasi multimoda, maka Asuransi P & I akan menjamin risiko yang dihadapi *member-nya* selama Dokumen *Through Transport B/L* diterbitkan. Risiko *member* saat menghadapi klaim – seperti risiko kehilangan atau kerusakan muatan yang diangkut – tidak hanya dijamin selama muatan tersebut berada di kapal *member* yang bersangkutan, tetapi juga dijamin meskipun muatan tersebut berada di kapal milik pihak lain. Hal ini berlaku selama jasa pengangkutan tersebut tercatat dalam satu Dokumen B/L – lazim dinamakan Dokumen *Through B/L*.<sup>5</sup>

Sesuai dengan ketentuan undang-undang, pengangkut multimoda tidak hanya wajib bertanggung jawab atas hilang dan rusaknya muatan, tetapi dia juga wajib bertanggung jawab apabila terjadi keterlambatan penyerahan muatan yang diangkutnya. Undang-undang juga mengatur bahwa tanggung jawab pengangkut bersifat terbatas. Penjelasan undang-undang sangat jelas menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan tanggung jawab bersifat terbatas adalah jumlah kewajiban maksimum pengangkut untuk membayar klaim ganti rugi dalam hal terjadi keterlambatan penyerahan muatan. Jumlah kewajiban maksimum ini sebanding dengan 2,5 kali biaya angkut yang harus dibayar atas muatan yang terlambat,

---

<sup>5</sup> *Ibid*, hlm. 41

tetapi tidak melebihi jumlah biaya angkut yang harus dibayar berdasarkan keseluruhan biaya kontrak transportasi multimoda.

Batas maksimum tanggung jawab pengangkut sebagai operator jasa transportasi multimoda atas keterlambatan, kehilangan, dan kerusakan muatan dijelaskan dalam Pasal 53, yang menyebutkan bahwa: “Keseluruhan jumlah tanggung jawab yang menjadi beban operator transportasi multimoda tidak boleh melampaui batas tanggung jawab yang diakibatkan oleh kerugian total atas barang”.

Adapun yang dimaksud “kerugian total atas barang” dalam penjelasan tersebut dapat mengundang penafsiran berbeda. Di satu sisi, “kerugian total atas barang” dapat ditafsirkan sebagai ‘nilai kerusakan maksimum yang diderita oleh barang’, sedangkan di sisi lain dapat ditafsirkan sebagai “jumlah dari nilai atau harga barang”. Adapun pasal-pasal ganti rugi yang menjadi kewajiban pengangkut diatur secara khusus dalam UU Pelayaran RI No. 17 Tahun 2008.

#### Pasal 51

- (1) Angkutan multimoda dilakukan oleh badan usaha yang telah mendapat izin khusus untuk melakukan angkutan multimoda dari Pemerintah.
- (2) Badan usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (1) bertanggung jawab (*liability*) terhadap barang sejak diterimanya barang sampai diserahkan kepada penerima barang.

#### Pasal 53

- (1) Tanggung jawab penyedia jasa angkutan multimoda sebagaimana dimaksud dalam Pasal 51 ayat (2) meliputi kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada barang serta keterlambatan penyerahan barang.
- (2) Tanggung jawab sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dikecualikan dalam hal penyedia jasa angkutan multimoda dapat membuktikan bahwa dirinya atau agennya secara layak telah

melaksanakan segala tindakan untuk mencegah terjadinya kehilangan, kerusakan barang, serta keterlambatan penyerahan barang.

- (3) Tanggung jawab penyedia jasa angkutan multimoda sebagaimana dimaksud ayat (1) *bersifat terbatas*.

Pasal 54

Penyedia angkutan multimoda *wajib mengasuransikan tanggung jawabnya*.

Sebagaimana ketentuan yang mengatur tentang angkutan multimoda, pihak yang disebut sebagai pengangkut di sini belum tentu pemilik/operator kapal yang mengangkut barang sebagaimana disebut dalam Dokumen B/L-nya. Akan tetapi, bisa siapa saja yang mempunyai izin (lisensi) untuk menjalankan niaga sebagai pengangkut. Oleh karena itu, pengangkut bisa saja bukan sebagai pemilik/operator kapal. Hal yang demikian lazim disebut sebagai NVOC (*Non-vessel Operating Carriers*) ataupun *Freight Forwarders* yang berlisensi sebagai pengangkut.

Tanggung gugat yang bukan pemilik/operator kapal dalam Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD) diatur dalam Pasal 475. Inti dari pasal ini adalah besarnya tanggung jawab maksimum pengangkut yang bukan pemilik/operator kapal adalah sama. Besar tanggung jawab juga tidak lebih dari pengangkut merupakan pemilik/operator kapal. Bunyi lengkap Pasal 475 KUHD: “Apabila si pengangkut itu bukanlah si yang mengusahakan kapal, maka kewajibannya untuk mengganti kerugian menurut Pasal 468, sekedar mengenai pengangkutan melalui lautan, adalah terbatas pada jumlah yang mana, karena kerugian yang diderita, berdasarkan pasal yang lalu, dapat dimintakan penggantian dari si pengusaha kapal. Dalam hal adanya perselisihan, maka wajiblah si

pengangkut membuktikan, sampai jumlah manakah tanggung jawabnya dibatasinya”.<sup>6</sup>

## **B. Penyelesaian Hukumnya dalam Hal Terjadi Wanprestasi oleh Pihak Importir**

Bentuk hubungan dagang bisa berupa jual beli barang, pengiriman dan penerimaan barang, produksi barang dan jasa berdasarkan kontrak, dan lain-lain. Semua transaksi tersebut berpotensi melahirkan sengketa. Sengketa-sengketa dagang umumnya diselesaikan melalui negosiasi, jika tidak berhasil, ditempuh melalui pengadilan atau arbitrase. Penyerahan sengketa, kepada pengadilan atau arbitrase, biasanya didasarkan pada suatu perjanjian di antara para pihak, dengan klausul penyelesaian sengketa dalam perjanjian yang mereka buat. Sebagai dasar hukum bagi badan penyelesaian sengketa yang akan menangani sengketa para pihak, yang dicantumkan, baik pada waktu kontrak ditandatangani atau setelah sengketa timbul.

Kelalaian menentukan forum ini akan berakibat pada kesulitan dalam penyelesaian sengketa, karena dengan adanya kekosongan pilihan forum tersebut akan menjadi alasan yang kuat bagi setiap forum untuk menyatakan dirinya berwenang untuk memeriksa suatu sengketa.

Dalam sistem hukum *Common Law* dikenal konsep *long arm jurisdiction*, artinya pengadilan dapat menyatakan kewenangannya untuk menerima setiap sengketa yang dibawa ke hadapannya meskipun hubungan antara pengadilan dengan sengketa tersebut tipis sekali. Misalnya, badan

---

<sup>6</sup> *Ibid*, hlm. 42

peradilan di Amerika Serikat dan Inggris selalu menerima sengketa yang diserahkan para pihak ke hadapannya meskipun hubungan atau keterkaitan sengketa dengan badanadilan sangatlah kecil. Misalnya, pihak termohon memiliki usaha di Amerika Serikat atau dalam kontrak tersebut secara tegas atau diam-diam mengaku kepada salah satu Negara Bagian Amerika atau hukum Inggris.

Di samping forum pengadilan atau badan arbitrase, para pihak dapat pula menyerahkan sengketa kepada cara alternatif penyelesaian sengketa, yang dikenal sebagai ADR (*Alternative Dispute Resolution*) atau APS (Alternatif Penyelesaian Sengketa). Yakni cara alternatif di samping pengadilan. Biasanya dalam klausul tersebut atau dinyatakan pula hukum yang akan diterapkan oleh badan penyelesaian sengketa.

Dalam uraian ini yang menjadi pembahasan dibatasi pada pihak pedagang (badan hukum atau individu) dan negara. Karena sifat dari hukum perdagangan internasional adalah lintas batas, pembahasannya pun dibatasi hanya antara pedagang dan pedagang, pedagang dan negara asing.<sup>7</sup>

1. Sengketa antara Pedagang dan Pedagang. Sengketa antara dua pedagang adalah paling banyak terjadi, penyelesaiannya sengketa bergantung pada kebebasan dan kesepakatan para pihak. Kesepakatan dan kebebasan para pihak merupakan hal yang esensial, hukum menghormati kesepakatan dan kebebasan tersebut asal tidak melanggar undang-undang dan ketertiban umum.

---

<sup>7</sup> Roni S., "Tinjauan tentang Penyelesaian Sengketa Dalam Perdagangan Internasional", *Makalah Hukum*, dalam [www.worldpress.com](http://www.worldpress.com), diakses 2 Maret 2015

2. Sengketa antara Pedagang dan Negara Asing. Sengketa antara pedagang dan negara juga bukan merupakan kekecualian. Kontrak-kontrak dagang antara pedagang dan negara sudah lazim ditandatangani. Kontrak-kontrak seperti ini biasanya dalam jumlah (nilai) yang relatif besar. Termasuk di dalamnya adalah kontrak-kontrak pembangunan misalnya, kontrak dibidang pertambangan. Yang menjadi masalah adalah adanya konsep imunitas negara yang diakui hukum internasional, yang dapat berpengaruh terhadap keputusan pedagang untuk menentukan penyelesaian sengketanya. Masalah utamanya adalah dengan konsep imunitas tersebut, suatu negara dalam situasi apapun, tidak akan pernah dapat diadili di hadapan badan-badan peradilan asing. Namun demikian, hukum internasional ternyata fleksibel, hukum internasional tidak semata-mata mengakui atribut negara sebagai subjek hukum internasional yang sempurna tetapi menghormati pula individu (pedagang) sebagai subjek hukum intrnasional terbatas.

Oleh karena itu, dalam hukum internasional berkembang pengertian *jure imperii* dan *jure gestiones*. *Juri imperii* adalah tindakan-tindakan negara dibidang publik dalam kapasitasnya sebagai suatu negara yang berdaulat, sehingga tidak akan dapat diadili di hadapan badan peradilan. Konsep kedua, *jure gestiones*, yaitu tindakan-tindakan negara di bidang keperdataan atau dagang, yakni tindakan negara dalam kapasitasnya seperti orang perorangan sehingga dapat dianggap sebagaimana layaknya para pedagang biasa. Oleh karena itu, tindakan yang kemudian menimbulkan sengketa dapat diselesaikan

di hadapan badan peradilan umum, arbitrase, dan lain-lain. Badan peradilan umumnya menganut adanya konsep *jure gestiones* ini.

Dalam hukum perdagangan internasional, prinsip-prinsip penyelesaian sengketa perdagangan internasional, adalah:<sup>8</sup>

1. Prinsip Kesepakatan Para pihak (Konsensus). Prinsip ini merupakan prinsip fundamental dalam penyelesaian sengketa perdagangan internasional, dan menjadi dasar untuk dilaksanakan atau tidaknya suatu proses penyelesaian sengketa, dan menjadi dasar pula apakah proses penyelesaian sengketa yang sudah berlangsung diakhiri. Sehingga prinsip ini sangat esensial. Badan-badan peradilan (termasuk arbitrase) harus menghormati apa yang para pihak sepakati. Termasuk dalam lingkup pengertian kesepakatan ini adalah:
  - a. Bahwa salah satu pihak atau kedua belah pihak tidak berupaya menipu, menekan atau menyesatkan pihak lainnya.
  - b. Bahwa perubahan atas kesepakatan harus berasal dari kesepakatan kedua belah pihak. Artinya, pengakhiran kesepakatan harus pula berdasarkan pada kesepakatan kedua belah pihak.
2. Prinsip Kebebasan Memilih Cara-cara Penyelesaian Sengketa. Prinsip penting kedua adalah prinsip dimana para pihak memiliki kebebasan penuh untuk menentukan dan memilih cara atau mekanisme bagaimana sengketa diselesaikan (*principle of free choice of means*). Prinsip ini dicantumkan dalam Pasal 7 *The UNCITRAL Model Law on International*

---

<sup>8</sup> *Ibid*

*Commercial Arbitration*, yaitu perjanjian penyerahan sengketa ke suatu badan arbitrase. Menurut pasal ini, penyerahan sengketa kepada arbitrase merupakan kesepakatan atau perjanjian para pihak, sehingga haruslah berdasarkan pada kebebasan para pihak untuk memilihnya.

3. *Prinsip Kebebasan Memilih Hukum*. Prinsip ini untuk menentukan sendiri hukum apa yang akan diterapkan (bila sengketanya diselesaikan) oleh badan peradilan (arbitrase) terhadap pokok sengketa. Kebebasan para pihak untuk menentukan hukum ini termasuk kebebasan untuk memilih kepatutan dan kelayakan (*ex aequo et bono*). Prinsip ini adalah sumber dimana peradilan akan memutus sengketa berdasarkan prinsip-prinsip keadilan, kepatutan atau kelayakan suatu penyelesaian sengketa.
4. *Prinsip Iktikad Baik (Good Faith)*. Prinsip ini sebagai prinsip fundamental dan paling sentral dalam penyelesaian sengketa, prinsip ini mensyaratkan dan mewajibkan adanya itikad baik dari para pihak dalam menyelesaikan sengketa. Dalam penyelesaian sengketa, ada dua tahap. Pertama, prinsip itikad baik disyaratkan untuk mencegah timbulnya sengketa yang dapat mempengaruhi hubungan baik di antara negara. Kedua, disyaratkan harus ada ketika para pihak menyelesaikan sengketanya melalui cara-cara penyelesaian sengketa yang dikenal dalam hukum (perdagangan) internasional, yakni negosiasi, mediasi, konsiliasi, arbitrase, pengadilan atau cara-cara pilihan para pihak lainnya.
5. *Prinsip Exhaustion of Local Remedies*. Prinsip *Exhaustion of Local Remedies* semula lahir dari prinsip hukum kebiasaan internasional.

Menurut prinsip ini, hukum kebiasaan internasional menetapkan bahwa sebelum para pihak mengajukan sengketa ke pengadilan internasional, langkah-langkah penyelesaian sengketa yang tersedia atau diberikan oleh hukum nasional suatu negara harus terlebih dahulu ditempuh (*exhausted*).

Forum penyelesaian sengketa dalam hukum perdagangan internasional pada prinsipnya juga sama dengan forum yang dikenal dalam hukum penyelesaian sengketa (internasional) pada umumnya. Forum tersebut adalah negosiasi, penyelidikan fakta-fakta (*inquiry*), mediasi, konsiliasi, arbitrase, penyelesaian melalui hukum atau melalui pengadilan, atau cara-cara penyelesaian sengketa lainnya yang dipilih dan disepakati para pihak. Cara-cara tersebut dipandang sebagai bagian integral dari penyelesaian sengketa yang diakui dalam sistem hukumnya. Misalnya, hukum nasional RI dalam Pasal 6 UU Nomor 30 tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Negara lainnya adalah Amerika Serikat, Inggris dan Australian.

Dalam bagian ini yang dibahas adalah negosiasi, mediasi, konsiliasi, pengadilan dan arbitrase.<sup>9</sup>

### **1. Negosiasi**

Negosiasi adalah cara penyelesaian sengketa yang paling dasar dan yang paling tua digunakan. Banyak sengketa diselesaikan setiap hari oleh negosiasi ini tanpa adanya publisitas atau alasan utamanya adalah karena dengan cara ini, para pihak dapat mengawasi prosedur penyelesaian

---

<sup>9</sup> *Ibid*

sengketanya. Penyelesaian didasarkan pada kesepakatan atau konsensus para pihak. Kelemahan utama cara ini adalah pertama, ketika kedudukan para pihak tidak seimbang. Salah satu pihak kuat, yang lain lemah, pihak kuat berada dalam posisi untuk menekan pihak lainnya. Hal ini acap kali terjadi ketika dua pihak bernegosiasi untuk menyelesaikan sengketanya di antara mereka.

Kelemahan kedua adalah proses negosiasi berlangsung cukup lambat dan memakan waktu lama, karena sulitnya permasalahan-permasalahan yang timbul di antara pihak. Selain itu, jarang sekali ada persyaratan penetapan batas waktu bagi para pihak untuk menyelesaikan sengketanya. Kelemahan ketiga adalah ketika suatu pihak terlalu keras dengan pendiriannya, mengakibatkan proses negosiasi ini menjadi tidak produktif.

Mengenai pelaksanaan negosiasi, prosedur-prosedur yang terdapat di dalamnya perlu dibedakan sebagai berikut. Pertama, negosiasi digunakan ketika suatu sengketa belum lahir (disebut pula sebagai konsultasi); kedua, negosiasi digunakan ketika suatu sengketa telah lahir, prosedur negosiasi ini merupakan proses penyelesaian sengketa oleh para pihak (dalam arti negosiasi).

## **2. Mediasi**

Mediasi adalah cara penyelesaian melalui pihak ketiga, bisa individu (pengusaha) atau lembaga atau organisasi. Mediator ikut serta secara aktif dalam proses negosiasi dengan kapasitasnya sebagai pihak

yang netral, dan berupaya mendamaikan para pihak dengan memberikan saran penyelesaian sengketa. Usulan penyelesaian melalui mediasi dibuat agak tidak resmi, usulan ini dibuat berdasarkan informasi yang diberikan oleh para pihak bukan atas penyelidikannya. Jika usulan tersebut tidak diterima, mediator masih dapat melanjutkan fungsi mediasinya dengan membuat usulan baru. Oleh karena itu, fungsi utama mediator adalah mencari berbagai solusi, mengidentifikasi hal-hal yang dapat disepakati para pihak serta membuat usulan-usulan yang dapat mengakhiri sengketa.

Seperti halnya negosiasi, tidak ada prosedur-prosedur khusus yang harus ditempuh dalam proses mediasi. Para pihak bebas menentukan prosedurnya, yang penting adalah kesepakatan para pihak mulai dari proses (pemilihan) cara mediasi, menerima atau tidaknya usulan yang diberikan oleh mediator, sampai kepada pengakhiran tugas mediator. Penyelesaian melalui mediasi ini tidaklah mengikat, artinya para pihak meski telah sepakat untuk menyelesaikan sengketanya melalui mediasi, namun mereka tidak wajib atau harus menyelesaikan sengketanya melalui mediasi. Ketika para pihak gagal menyelesaikan sengketanya melalui mediasi, mereka masih dapat menyerahkan ke forum yang mengikat yaitu penyelesaian melalui hukum, yaitu pengadilan atau arbitrase.

### **3. Konsiliasi**

Konsiliasi memiliki kesamaan dengan mediasi. Kedua cara ini melibatkan pihak ketiga untuk menyelesaikan sengketa secara damai. Konsiliasi dan mediasi sulit untuk dibedakan, namun menurut Behrens,

konsiliasi lebih formal dari pada mediasi. Konsiliasi bisa diselesaikan oleh seorang individu atau suatu badan yang disebut komisi konsiliasi. Komisi konsiliasi bisa yang sudah terlembaga atau ad hoc yang berfungsi untuk menetapkan persyaratan-persyaratan penyelesaian yang diterima oleh para pihak. Namun putusannya tidaklah mengikat para pihak.

Persidangan komisi konsiliasi biasanya terdiri dari dua tahap yaitu tahap tertulis dan tahap lisan. Pertama, sengketa (yang diuraikan secara tertulis) diserahkan kepada badan konsiliasi, kemudian badan ini akan mendengarkan keterangan lisan dari para pihak. Para pihak dapat hadir pada tahap tersebut, tetapi biasa juga diwakili oleh kuasanya. Berdasarkan fakta-fakta yang diperolehnya, konsiliator atau badan konsiliasi akan menyerahkan laporannya kepada para pihak disertai dengan kesimpulan dan usulan-usulan penyelesaian sengketanya. Namun usulan ini sifatnya tidaklah mengikat. Oleh karena itu, diterima tidaknya usulan tersebut bergantung sepenuhnya kepada para pihak.

Contoh komisi konsiliasi yang terlembaga adalah badan yang dibentuk oleh Bank Dunia untuk menyelesaikan sengketa-sengketa penanaman modal asing, yaitu the *ICSID Rules of Procedure for Conciliation Proceedings (Conciliation Rules)*. Dalam prakteknya, sejak berdiri (1966), badan konsiliasi ICSID hanya menerima dua kasus. Kasus pertama diterima pada 5 Oktober 1982. (Jadi selama 16 tahun kosong). Kasus kedua, yaitu *Tesoro Petroleum Corp. V. Government of Trinidad and Tobago* diterima tahun 1983. Kasus ini berhasil diselesaikan pada

tahun 1985 setelah para pihak sepakat untuk menerima usulan-usulan yang diberikan oleh konsiliator.

#### **4. Arbitrase**

a. Mengapa Arbitrase Dipilih? Arbitrase adalah penyerahan sengketa secara sukarela kepada pihak ketiga yang netral. Pihak ketiga ini bisa individu. Dewasa ini arbitrase semakin banyak digunakan dalam penyelesaian sengketa-sengketa dagang nasional maupun internasional, alasannya adalah:

- 1) Melalui arbitrase penyelesaiannya relatif lebih cepat daripada melalui pengadilan. Putusan arbitrase sifatnya final dan mengikat. Kecepatan penyelesaian ini sangat dibutuhkan oleh dunia usaha
- 2) Keuntungan lainnya adalah sifat kerahasiaannya, baik kerahasiaan mengenai persidangan maupun kerahasiaan putusan arbitrasenya
- 3) Melalui arbitrase, para pihak memiliki kebebasan untuk memilih hakimnya (arbiter) yang menurut mereka netral dan ahli atau spesialis mengenai pokok sengketa yang mereka hadapi. Pemilihan arbiter sepenuhnya berada pada kesepakatan para pihak. Biasanya arbiter yang dipilih adalah mereka yang tidak saja ahli, tetapi juga ia tidak selalu harus ahli hukum.
- 4) Dimungkinkannya para arbiter untuk menerapkan sengketanya berdasarkan kelayakan dan kepatutan (apabila para pihak menghendakinya).

5) Dalam hal arbitrase internasional, putusan arbitrasenya relatif lebih dapat dilaksanakan di negara lain dibandingkan apabila sengketa tersebut diselesaikan melalui misalnya pengadilan.

b. Perjanjian Arbitrase

Penyerahan sengketa ke suatu badan peradilan tertentu, termasuk arbitrase, biasanya termuat dalam klausul penyelesaian sengketa dalam suatu kontrak. Biasanya judul klausul tersebut ditulis secara langsung dengan Arbitrase. Kadang-kadang digunakan istilah lain yaitu *choice of forum* atau *choice of jurisdiction*. Kedua istilah tersebut mengandung pengertian yang agak berbeda. Istilah *choice of forum* berarti pilihan cara untuk mengadili sengketa, dalam hal ini pengadilan atau badan arbitrase. Istilah *choice of jurisdiction* berarti pilihan tempat dimana pengadilan memiliki kewenangan untuk menangani sengketa. Tempat yang dimaksud misalnya Inggris, Belanda, Indonesia, dan lain-lain.

Penyerahan suatu sengketa kepada arbitrase dapat dilakukan dengan pembuatan suatu *submission clause*, yaitu penyerahan kepada arbitrase suatu sengketa yang telah lahir. Alternatif lainnya melalui suatu klausul arbitrase dalam suatu perjanjian sebelum sengketanya lahir. Baik *submission clause* atau *arbitration clause* harus tertulis. Sistem hukum nasional dan internasional mensyaratkan ini sebagai suatu syarat utama untuk arbitrase. Dalam hukum nasional kita, syarat ini tertuang dalam Pasal 1 ayat (3) Undang-undang Nomor 3 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Dalam

instrument hukum internasional, termuat dalam Pasal 7 ayat (2) *UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration* 1985, atau Pasal II Konvensi New York 1958.

Yang perlu dipahami bahwa klausul arbitrase melahirkan yurisdiksi arbitrase. Artinya, klausul tersebut memberi kewenangan kepada arbitrase untuk menyelesaikan sengketa. Sehingga apabila pengadilan menerima suatu sengketa yang di dalam kontraknya terdapat klausul arbitrase, pengadilan harus menolak untuk menangani sengketa.

c. Lembaga-lembaga Arbitrase.

Peran arbitrase difasilitasi oleh lembaga-lembaga arbitrase internasional terkemuka, misalnya *the Court of International Chamber Of Commerce* (ICC) dan *the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce* (SCC). Di samping kelembagaan, pengaturan arbitrase ditunjang pula oleh aturan berarbitrase yang menjadi acuan bagi banyak Negara di dunia, yaitu *Model Law on International Commercial Arbitration* yang dibuat oleh *the United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL).

## **5. Pengadilan (Nasional dan Internasional)**

Penyelesaian melalui pengadilan nasional atau internasional biasanya ditempuh apabila cara-cara penyelesaian yang ada tidak berhasil. Penyelesaian sengketa melalui peradilan biasanya hanya dimungkinkan ketika para pihak sepakat, yang dicantumkan dalam klausul bahwa jika

timbul sengketa dari hubungan dagang mereka, mereka sepakat untuk menyerahkan sengketa kepada suatu pengadilan Negara tertentu.

Kemungkinan kedua, adalah penyelesaian sengketa melalui pengadilan internasional, seperti WTO. WTO hanya menangani sengketa antar Negara anggota WTO. Umumnya sengketa lahir karena adanya suatu pihak (pengusaha atau Negara) yang dirugikan oleh kebijakan perdagangan Negara lain anggota WTO yang merugikan.

Alternatif badan peradilan lain adalah Mahkamah International (*Internatioanal Court of Justice*). Namun, penyerahan sengketa ke Mahkamah International, menurut hasil pengamatan beberapa sarjana, kurang begitu diminati oleh negara-negara. Peranan Mahkamah Internasional dalam menyelesaikan sengketa-sengketa ekonomi (termasuk perdagangan), sejak berdiri tahun 1945 hanya mengadili 2 kasus di bidang ekonomi internasional, yakni the ELSI Case antara Amerika Serikat melawan Italia, dan the Barcelona Traction Case antara Belgia Melawan Spanyol.

*Sengketa the Barcelona Traction* merupakan sengketa terkenal. Dalam sengketa ini sebuah perusahaan Kanada, *Barcelona Traction, Light and Power, Co.*, didirikan pada tahun 1911. Perusahaan ini mengoperasikan pembangunan dan pengadaan tenaga listrik di Spanyol.

Pada tahun 1968, pengadilan Spanyol memutuskan perusahaan tersebut pailit. Keputusan ini ditindaklanjuti oleh serangkaian tindakan dalam rangka kepailitan tersebut. Pemerintah Kanada kemudian turut

campur dalam sengketa ini dalam upayanya melindungi kepentingan warga negaranya. Masalahnya menjadi rumit karena ternyata pemegang saham mayoritas dalam perusahaan tersebut dimiliki warga negara Belgia, yakni sebesar 88%. Pemerintah Belgia dalam upaya melindungi warga negaranya yang dirugikan oleh tindakan pemerintah Spanyol itu membawa sengketanya ke Mahkamah Internasional. Spanyol menolak gugatan pemerintah Belgia dengan adil bahwa Belgia tidak memiliki dasar hukum yang sah (*locus standi*) untuk membawa kasus ini. Dalam putusannya, Mahkamah Internasional setuju dengan Spanyol.

Bentuk kedua adalah pengadilan ad hoc atau pengadilan khusus. Dibandingkan dengan pengadilan permanen, pengadilan *ad hoc* lebih populer, terutama dalam kerangka suatu organisasi perdagangan internasional. Badan pengadilan ini berfungsi cukup penting dalam menyelesaikan sengketa-sengketa yang timbul dari perjanjian-perjanjian perdagangan internasional. Contoh yang menonjol adalah peranan badan-badan pengadilan khusus dalam kerangka GATT (kemudian digantikan oleh WTO), yakni dengan adanya badan-badan panel yang menyelesaikan sengketa-sengketa ekonomi internasional antar negara-negara anggota GATT/WTO.

Faktor penting yang mendorong negara-negara untuk menyerahkan sengketanya kepada badan-badan peradilan seperti ini adalah karena hakim-hakimnya yang tidak harus seorang ahli hukum. Ia bisa saja seorang ahli atau spesialis mengenai pokok sengketa. Kedua, adanya perasaan dari sebagian besar negara yang kurang percaya kepada suatu badan peradilan

(internasional) yang dianggap kurang tepat untuk menyelesaikan sengketa-sengketa dalam bidang perdagangan internasional.

Hukum yang berlaku menjadi penentu kepastian hukum bagi badan peradilan bahwa ia telah menerapkan hukumnya dengan benar. Dalam hal ini, badan peradilan tidak mengambil jalan pintas dalam menerapkan suatu hukum terhadap suatu sengketa yang dibawa ke hadapannya. Bahwa pilihan hukum suatu hukum nasional dari suatu negara tertentu tidak berarti bahwa badan peradilan negara tersebut secara otomatis yang berwenang menyelesaikan sengketanya.

Peran *choice of law* di sini adalah hukum yang akan digunakan oleh badan peradilan (pengadilan atau arbitrase) untuk:

1. Menentukan keabsahan suatu kontrak dagang; Menafsirkan suatu kesepakatan-kesepakatan dalam kontrak;
2. Menentukan telah dilaksanakan atau tidak dilaksanakan suatu prestasi;
3. Menentukan akibat-akibat hukum dari adanya pelanggaran terhadap kontrak.
  - a. Hukum yang akan diterapkan terhadap pokok sengketa;
  - b. Hukum yang akan berlaku untuk persidangan (*procedural law*).

Hukum yang akan berlaku tersebut dapat berupa hukum nasional suatu negara tertentu. Biasanya hukum nasional tersebut terkait dengan nasionalitas salah satu pihak. Cara pemilihan inilah yang lazim diterapkan dewasa ini. Apabila salah satu pihak atau kedua belah pihak tidak sepakat mengenai salah satu hukum nasional tersebut, biasanya

kemudian mereka akan berupaya mencari hukum nasional yang relatif lebih netral. Alternatif lainnya yang memungkinkan dalam hukum perdagangan internasional adalah menerapkan prinsip-prinsip kepatutan dan kelayakan berdasarkan kesepakatan para pihak.

Dalam menentukan hukum yang akan berlaku, prinsip yang berlaku adalah kesepakatan para pihak yang didasarkan pada kebebasan para pihak dalam membuat perjanjian atau kesepakatan (*party autonomy*). Kebebasan para pihak ini menjadi prinsip hukum umum, artinya hampir setiap sistem hukum di dunia, yaitu *Common Law*, *Civil Law*, dan lain-lain, mengakui eksistensinya. Bahkan dalam prakteknya, para pelaku bisnis atau pedagang melihat prinsip kebebasan para pihak untuk menetapkan aturan-aturan dagang yang berlaku di antara mereka sebagai suatu prinsip yang telah terkristalisasi. Prinsip inilah yang antara lain melahirkan prinsip atau doktrin *lex mercatoria*. Kebebasan dalam memilih hukum yang berlaku ada batas-batasnya. Hal yang paling umum adalah:

1. Tidak bertentangan UU atau ketertiban umum;
2. Kebebasan tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik;
3. Hanya berlaku untuk hubungan dagang;
4. Hanya berlaku dalam bidang hukum kontrak (dagang);
5. Tidak berlaku untuk menyelesaikan sengketa tanah; dan
6. Tidak untuk menyelundupkan hukum.

Dalam hukum nasional Indonesia yaitu UU Nomor 30 Tahun 1999 mengenai Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, hukum yang akan

diberlakukan oleh para pihak diserahkan sepenuhnya kepada mereka. Pasal 56 UU tersebut menyatakan sebagai berikut:

1. Arbiter atau majelis arbitrase mengambil putusan berdasarkan ketentuan hukum, atau berdasarkan keadilan dan kepatutan.
2. Para pihak berhak menentukan pilihan hukum yang akan berlaku terhadap penyelesaian sengketa yang mungkin telah timbul antara para pihak.

Model *Arbitration Law* 1985 juga menghormati kebebasan para pihak untuk memilih hukum yang akan berlaku. Dari kedua instrument hukum di atas, dapat diberikan pendapat:

Pertama, bahwa kedua instrument berbeda di dalam prioritas pengaturan mengenai hukum yang berlaku terhadap kontrak. UU Nomor 30 tahun 1999 menekankan bahwa arbitrator atau badan arbitrase harus menyandarkan pada hukum untuk mengambil putusan. Pasal ini tidak menentukan atau mensyaratkan bahwa hukum yang akan diterapkan tersebut haruslah pilihan hukum para pihak. Sedangkan *Model Law* menyatakan bahwa badan arbitrase harus menerapkan hukum yang dipilih para pihak. Ketentuan UU Nomor 30 Tahun 1999 ini perlu disempurnakan dengan mengacu atau mencantumkan klausul *Model Law* ini.

Kedua, UU Nomor 30 Tahun 1999 membolehkan arbitrator atau badan arbitrase untuk menerapkan *ex aequo et bono* (Pasal 56 ayat (1)). Ketentuan yang sama dalam *Model Law* tercantum dalam Pasal 28 ayat (3). Bedanya adalah UU nasional kita tidak tegas bahwa penerapan keadilan dan kepatutan

ini hanya akan boleh dilakukan apabila para pihak dengan tegas diperintahkan oleh para pihak.

Ketiga, adalah ketika para pihak tidak memilih hukum yang akan berlaku terhadap kontrak. Dalam hal ini, UU nasional kita dan *Model Law* memuat aturan yang berbeda. UU nasional kita tampaknya menganut jalan pintas. Penjelasan Sengketa menyebutkan bahwa apabila para pihak tidak menentukan pilihan hukum, maka arbitrator atau badan arbitrase harus menerapkan hukum tempat arbitrase dilakukan.

Sedangkan *Model Law* menyatakan apabila para pihak tidak memilih hukum, badan arbitrase atau arbitrator harus mengacu kepada hukum yang ditentukan berdasarkan aturan-aturan hukum perdata internasional yang dianggap berlaku oleh arbitrator atau badan arbitrase.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis yang telah diuraikan pada bab-bab terdahulu, berikut disampaikan kesimpulan yang merupakan jawaban terhadap permasalahan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Perlindungan hukum bagi eksportir dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional melalui *Telegraphic Transfer* biasanya tertuang dalam suatu kontrak komersial atau biasa disebut dengan Kontrak Bisnis Internasional. Perkembangan kontrak ini telah mengikuti lajunya kemajuan berbagai jenis bisnis yang telah dipraktekkan dalam dunia usaha. Kontrak dalam melakukan perdagangan internasional merupakan suatu bagian yang penting dalam transaksi internasional, oleh karena itu secara alamiah peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan perdagangan telah lama menjadi perhatian. Keanekaragaman peraturan nasional tiap negara memberikan suatu kebutuhan tersendiri akan adanya suatu peraturan yang bersifat universal dan internasional. Adanya perbedaan aturan di masing-masing negara akan menghambat terlaksananya transaksi bisnis internasional yang menghendaki kecepatan dan kepastian. Perkembangan globalisasi perdagangan internasional, baik perdagangan barang dan jasa, menuntut penyesuaian aturan hukum, termasuk dalam bidang hukum kontrak. Kesesuaian antara hukum kontrak

nasional yang mengatur kegiatan perdagangan internasional dengan instrumen internasional yang relevan, dalam hal ini *Contract of International Sales Goods* beserta aturan-aturan yang melengkapinya harus terus dicermati dalam konteks pengembangan aturan hukum nasionalnya. Skema Asuransi Ekspor untuk melindungi kepentingan penjual belum banyak dimanfaatkan oleh UMKM eksportir baik dikarenakan kurang adanya sosialisasi dari pihak asuransi maupun kendala persyaratan untuk mengikuti proram yang tersedia. Pihak penjual berada dalam posisi yang lemah di dalam transaksi perdagangan internasional melalui *Telegraphic Transfer* dikarenakan tidak adanya jaminan akan adanya pembayaran dari pembeli serta potensi kehilangan barang akibat tidak dibayarnya transaksi tersebut karena faktor regulasi bea cukai di negara pembeli.

2. Bentuk hubungan dagang bisa berupa jual beli barang, pengiriman dan penerimaan barang, produksi barang dan jasa berdasarkan kontrak, dan lain-lain. Semua transaksi tersebut berpotensi melahirkan sengketa. Sengketa-sengketa dagang umumnya diselesaikan melalui negosiasi, jika tidak berhasil, ditempuh melalui pengadilan atau arbitrase. Penyerahan sengketa, kepada pengadilan atau arbitrase, biasanya didasarkan pada suatu perjanjian di antara para pihak, dengan klausul penyelesaian sengketa dalam perjanjian yang mereka buat. Sebagai dasar hukum bagi badan penyelesaian sengketa yang akan menangani sengketa para pihak, yang dicantumkan, baik pada waktu kontrak ditandatangani atau setelah

sengketa timbul. Forum penyelesaian sengketa dalam hukum perdagangan internasional pada prinsipnya juga sama dengan forum yang dikenal dalam hukum penyelesaian sengketa (internasional) pada umumnya. Forum tersebut adalah negosiasi, penyelidikan fakta-fakta (*inquiry*), mediasi, konsiliasi, arbitrase, penyelesaian melalui hukum atau melalui pengadilan, atau cara-cara penyelesaian sengketa lainnya yang dipilih dan disepakati para pihak. Cara-cara tersebut dipandang sebagai bagian integral dari penyelesaian sengketa yang diakui dalam sistem hukumnya

3. Tidak adanya suatu aturan hukum nasional yang memberikan perlindungan atas transaksi perdagangan internasional melalui *telegraphic transfer* secara langsung ataupun yang tercermin di dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan . Pasal 41 UU Perdagangan memberikan wewenang kepada Menteri untuk menunda ekspor seadainya dalam keadaan kahar atau *force majeure* sehingga penundaan ekspor untuk pembeli yang “nakal” tidak dapat dilakukan, sehingga tidak ada peran serta Pemerintah di dalam penyelesaian sengketa pembayaran tersebut.

## **B. Saran**

1. Hendaknya dibuat suatu peraturan perundang-undangan yang mengatur secara detil mengenai pembayaran melalui *telegraphic transfer*, sehingga para eksportir khususnya eksportir skala UMKM mempunyai pedoman dalam model pembayaran dalam perdagangan internasional.

2. Hendaknya dibuat kontrak dagang sebelum dilakukannya suatu transaksi perdagangan internasional.
3. Hendaknya dalam kontrak perdagangan internasional dicantumkan klausula tentang penyelesaian sengketa dalam hal terjadi wanprestasi dari salah satu pihak.
4. Hendaknya pemerintah ikut serta secara aktif dengan melibatkan atase-atase perdagangan di Kedutaan besar yang ada mengambil peran di dalam penyelesaian sengketa di dalam transaksi perdagangan internasional sebagai bentuk penyelesaian sengketa yang murah dan cepat.
5. Hendaknya pemerintah memberikan wewenang kepada pihak otoritas Bea Cukai dan Kementerian Perdagangan untuk dapat melakukan cegah tangkal ekspor barang kepada pembeli yang diduga melakukan praktek kecurangan di dalam pembayaran transaksi perdagangan internasional sebagai tindakan preventif timbulnya permasalahan yang sama.
6. Hendaknya dilakukan penyederhanaan persyaratan asuransi ekspor sehingga para eksportir UMKM tidak terkendala untuk dapat mengasuransikan transaksi perdagangan internasional yang mereka lakukan.
7. Hendaknya eksportir UMKM mengasuransikan transaksi perdagangan internasional yang akan dilakukan untuk meminimalisir potensi kerugian.
8. Hendaknya eksportir UMKM mendorong pihak pembeli untuk melakukan transaksi dengan menggunakan L/C untuk mengurangi potensi masalah yang timbul di dalam pembayaran.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aleksander Goldštajn, *The New Law of Merchant*, 1961, *JBL* 12
- Amir MS., *Ekspor Impor: Teori dan Penerapannya*, Jakarta: Penerbit PPM, 2003
- \_\_\_\_\_, *Kontrak Dagang Ekspor*, Jakarta: Penerbit PPM, 2002
- \_\_\_\_\_, *Strategi Memasuki Pasar Ekspor*, Jakarta: PPM, 2004
- Anne Krueger, *Interaction Between Inflation and Trade Regime Objectives in Stabilization Programme*, Washington: 1988
- C.S.T Kansil, *Hukum Perusahaan Indonesia-Aspek Hukum Dalam Ekonomi-bagian 2*, Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2001
- Clive M. Scmitthoff, *Commercial Law in a Changing Economic Climate*, London: Sweet and Maxwell, 1981
- Etty Susilowati Suhardo, *Cara Pembayaran dengan Letter of Credit dalam Perdagangan Luar Negeri*, Semarang: FH UNDIP, 2001
- F.X. Sugiyanto, *Hukum Asuransi Maritim (Protection & Indemnity (P&I) Insurance)*, Jakarta: Salemba Humanika, 2009
- Gunawan Widjaja & Ahmad Yani, *Transaksi Bisnis Internasional Ekspor-Impor*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2000
- Hartono Hadisoeparto, *Kredit Berdokumen (Letter of Credit) Dalam Jual Beli Perniagaan*, Yogyakarta: Liberty, 1991
- Huala Adolf, *Aspek-Aspek Negara dalam Hukum Internasional*, Jakarta: Rajawali Pers, cet. 3, 2002
- \_\_\_\_\_, *Hukum Perdagangan Internasional*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006
- \_\_\_\_\_, *Hukum Perdagangan Internasional*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014
- \_\_\_\_\_, *Instrumen-Instrumen Hukum Tentang Kontrak Internasional*, Bandung: CV. Keni Media, 2011

- Johnny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, Malang: Bayumedia, 2006
- Juajir Sumardi, *Hukum Perusahaan Transnasional dan Franchise*, Makassar: Arus Timur, 2012
- K. Saran, *Perusahaan Multinasional Dalam Tata Ekonomi Internasional Baru*, Ujung Pandang: FH Unhas, 1990
- Mochtar Kusumaatmadja, *Pengantar Hukum Internasional Bagian I Umum*, Bandung: Binacipta, 1982
- Panglaykim, *Perusahaan Multinasional Dalam Bisnis Internasional*, Jakarta: Analisa CSIS, 1983
- Paulus E. Lotulung, *Beberapa Sistem tentang Kontrol Segi Hukum terhadap Pemerintah*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1993
- Purwosutjipto, H.M.N., *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia-Jilid 4: Hukum Jual Beli Perusahaan*, Jakarta: Penerbit Djambatan, 2003
- Ridwan HR, *Hukum Administrasi Negara*, Yogyakarta: UII Press, 2002
- Sjachran Basah, *Perlindungan Hukum atas Sikap Tindak Administrasi Negara*, Bandung: Alumni, 1992
- Siswanto Sutojo, *Membiyai Perdagangan Ekspor Impor*, Jakarta: Damar Mulia Pustaka, 2001
- Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif, Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003
- Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum*, Yogyakarta: Suatu Pengantar, Liberty, 1996
- Sumantoro, *Kegiatan Perusahaan Transnasional*, Jakarta: Gramedia, 1987

### **Perundang-Undangan**

KUHPerdata Indonesia

Indonesia. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan

Statuta Mahkamah Internasional

UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration

**Internet**

<http://www.bphn.go.id/data/documents/pk-2012-2.pdf>

<https://www.google.co.id/search?q=kebijakan+ekspor+impor&hl=id>, diakses pada tanggal 21 Maret 2015

Roni S., “Tinjauan tentang Penyelesaian Sengketa Dalam Perdagangan Internasional”, *Makalah Hukum*, dalam [www.worldpress.com](http://www.worldpress.com), diakses 2 Maret 2015

[www.asiamaya.com/undang-undang/uuppn](http://www.asiamaya.com/undang-undang/uuppn)

[www.beacukai.go.id/indonesia](http://www.beacukai.go.id/indonesia), diakses tanggal 16 Desember 2014