**LETTER OF CREDIT SEBAGAI ALAT JAMINAN PEMBAYARAN GUNA MENGURANGI RISIKO KERUGIAN TRANSAKSI EKSPOR BATUBARA**

**Poppy Indriani**

**Dosen Universitas Bina Darma**

**Jalan Jenderal Ahmad Yani No.12 Palembang**

**poppy\_indriani@mail.binadarma.ac.id**

***Abstract:*** *PT Bukit Asam (Persero) Tbk. is one of the largest coal exporter in the world. as a coal exporter companies, The Indonesia government also strongly support the presence of PT Bukit Asam (Persero) Tbk. is regulated by holding that aims to increase the volume and quantity of goods in order to increase competitiveness in the international market. Dealing with such matter and relation to international trade in which each party was in a different state, would have a greater risk than domestic trade. This is a concern by Letter of Credit Payment as guarantee of payment from buyer’s tool is the method by PT. Bukit Asam (Persero) Tbk. in order to reduce loses on sale of coal export. Some factors that may present a risk to fulfillment of payment obligation by importers including political, economic, and finance condition of parties concerned.*

***Keywords:****Letter of Credit as Payment Security Investment, political, economic, and finance condition*

***Abstrak:*** *PT. Bukit Asam (Persero) Tbk merupakan salah satu perusahaan terbesar pengekspor batubara di dunia.. Pemerintah Indonesia pun sangat mendukung dengan keberadaan PT. Bukit Asam (Persero) Tbk dengan mengadakan diregulasi yang bertujuan untuk meningkatkan volume dan mutu barang dalam rangka peningkatan daya saing di pasaran internasional. Berhubungan dengan hal tersebut, dan dalam hubungannya dengan perdagangan Internasional di mana masing-masing pihak berada di negara yang berlainan, tentunya memiliki resiko yang besar dibandingkan dengan perdagangan dalam negeri. Hal inilah yang menjadi perhatian bahwa pembayaran dengan Letter of Credit sebagai alat jaminan pembayaran dari pembeli merupakan metode yang digunakan oleh PT Bukit Asam (Persero) Tbk guna mengurangi kerugian atas transaksi penjualan ekspor batubara. Beberapa faktor yang dapat menimbulkan resiko guna pemenuhan kewajiban pembayaran oleh importir diantaranya adalah keadaan politik, perekonomian, dan kondisi keuangan pihak-pihak yang terkait.*

***Kata kunci:*** *Letter of Credit sebagai Alat Jaminan Pembayaran, keadaan politik, perekonomian, dan kondisi keuangan.*

1. PENDAHULUAN

PT Bukit Asam (Persero) Tbk merupakan salah satu perusahaan produsen batubara milik pemerintah yang memiliki peran dalam sirkulasi kegiatan ekspor batubara di Indonesia. Didukung dengan tiga dermaga khusus pengapalan batubara yaitu Unit Dermaga Teluk Bayur, Unit Dermaga Kertapati dan Pelabuhan Tarahan, diharapkan PT. Bukit Asam (Persero) Tbk bisa memaksimalkan penjualan hasil produksinya baik untuk keperluan domestik maupun ekspor.

Sejalan dengan era globalisasi di bidang perdagangan dewasa ini setiap Negara akan tetap survive dalam bidang ekonomi khususnya perdagangan Internasional dengan memaksimalkan kemampuan dan peningkatan ekspornya, Negara Indonesia, melalui salah satu perusahaan pemerintah yaitu PT Bukit Asam (Persero) Tbk pun telah mengupayakan dengan cara menggali potensi kandungan alam yang berlimpah. Potensi alam yang berlimpah merupakan faktor langsung yang selalu diusahakan untuk lebih meningkatkan perdagangan khususnya di bidang ekspor, sedangkan faktor tidak langsung yang tidak kalah pentingnya dan merupakan sarana pendukung ekspor antara lain berupa fasilitas dari birokrasi pemerintah.

Bagi pemerintah Indonesia sendiri faktor pendukung tidak langsung ini perlu ditingkatkan guna mendukung perdagangan Internasional di bidang ekspor dengan mengadakan berbagai deregulasi yang bertujuan untuk meningkatkan volume dan mutu barang ekspor dengan menghilangkan kendala di dalam rangka meningkatkan daya saing barang ekspor di pasaran manca Negara. Sedangkan faktor langsung berkaitan dengan bagaimana upaya pemerintah mendukung tercapainya angka ekspor yang meningkat setiap tahunnya.

Berhubungan dengan hal tersebut, dan dalam hubungannya dengan perdagangan Internasional dimana masing-masing pihak berada di Negara yang berlainan, tentunya memiliki resiko yang besar dibandingkan dengan perdagangan dalam negeri.

Beberapa faktor yang dapat menimbulkan resiko guna pemenuhan kewajiban pembayaran diantaranya adalah keadaan politik, perekonomian, dan kondisi keuangan pihak-pihak yang terkait. Berdasar kepada pemikiran tersebut bagi Negara pengekspor (eksportir) maupun Negara penerima (importer) akan mengusahakan agar metode pembayaran yang digunakan dapat menjamin kepentingannya masing-masing. Namun demikian, dalam prakteknya mekanisme pembayaran yang disepakati tergantung kepada beberapa hal antara lain adalah posisi negosiasi dari para pihak dan tingkat hubungan antara importer dan eksportir.

Mekanisme pembayaran Internasional yang berlaku tersebut terdapat unsur kerugian dan keuntungan yang dapat mengakibatkan para pihak terkait harus menimbang cara mana yang paling sesuai dan disepakati kedua belah pihak yakni pembeli dan penjual.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis mengangkat judul *Letter Of Credit* Sebagai Alat Jaminan Pembayara Guna Mengurangi Resiko Kerugian Transaksi Ekspor Batubara pada PT Bukit Asam (Persero) Tbk”.

Agar penulisan penelitian ini menjadi lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan pokok, maka penulis membatasi ruang lingkup masalah yang akan dibahas yaitu *“*Analisis Sistem Pembayaran dengan *Letter Of Credit* Guna Mengurangi Risiko Kerugian Transaksi Ekspor Batubara pada PT. Bukit Asam (Persero) Tbk. Periode Tahun 2008 sampai dengan 2010”.

1. METODOLOGI PENELITIAN
	1. **Objek Penelitian**

PT Bukit Asam (Persero) Tbk. merupakan salah satu perusahaan pertambangan batubara yang diakui keberadaannya di seluruh dunia. Sebagai salah satu negara pengeskpor batubara terbesar yang sudah mempunyai kredibilitas yang dapat diperhitungkan keberadaannya di manca negara, pihak manajemen perusahaan tidak pernah berhenti untuk mencari informasi yang akurat, bersifat membangun dan kompetensi dalam upaya menjaga transaksi yang dilaksanakan aman, lancar dan menguntungkan perusahaan dimasa sekarang maupun masa yang akan datang.

* 1. **Metode Penelitian**
		1. **Operasional Variabel**

Operasional variabel yang digunakan adalah variabel independen dan variabel dependen.Variabel independen yaitu variabel yang mempengaruhi variabel lainnya atau yang disebut variabel bebas. Dalam hal ini variabel indepedennya adalah perdagangan barang atau jasa (sales contract) sedangkan variabel dependennya adalah sistem pembayarannya menggunakan *Letter of Credit.*

**Tabel 1. Operasional Variabel**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Variabel** | **Definisi** | **Indikator** |
|  (X )Letter of Credit | Merupakan perjanjian bank untuk melakukan pembayaran atas transaksi penjualan batubara | * Sebagai alat jaminan
* Metode yang paling baik
 |
| ( Y )Penerimaan pembayaran tepat waktu  | Tujuan akhir dari proses ekspor batubara  | Laba / Rugi |

* + 1. **Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**

Untuk menunjang keberhasilan dan efektifitas penelitian, penulis memerlukan data-data yang bersumber pada keadaan di lapangan atau pun sember lain dengan pemisahan secara garis besar antara data primer dan data sekunder.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan:

1. Data primer

Yaitu data-data yang dikumpulkan secara langsung dari objek yang diteliti, dalam hal ini adalah PT. Bukit Asam (Persero) Tbk. Unit Dermaga Kertapati. Data primer dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu 1) Wawancara atau *interview.* Yaitu mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan atau karyawan perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti oleh penulis, agar informasi yang didapat sesuai dengan penulisan. Pimpinan yang dimaksud adalah Asisten Manajer Akuntansi Piutang yaitu Bapak M. Nuh yang membawahi satuan kerja penjualan batubara baik tujuan luar negeri maupun domestik. Begitu juga dengan karyawan yang terlibat langsung dengan proses penjualan batubara, yaitu dari mulai operator, admonistrator penjualan dan supervisor pengapalan ke tongkang. Informasi dan data yang diperoleh benar-benar merupakan riil (nyata), sehingga penulis berkeyakinan bahwa informasi dan data yang diperoleh dapat dipertanggung jawabkan. 2) Observasi. Cara pengumpulan data dengan jalan mengadakan pengamatan langsung kepada objek penelitian tentang pelaksanaan dari kegiatan operasional, mengutip catatan, laporan serta dokumen yang dipakai perusahaan dan merupakan data penunjang dalam penganalisaan masalah yang dibahas. Dari mulai melihat, membandingkan dan kemudian menggabungkan data yang ada dengan teori yang diperoleh, sehingga diperoleh data akurat dan terinci, seperti dokumen-dokumen yang diterbitkan untuk dijadikan dokumen penagihan kepada pihak pembeli melalui bank pembukanya.

1. Data Sekunder

Yaitu mengumpulkan data dengan cara mempelajari masalah yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti melalui data-data perusahaan, buku-buku pedoman, literatur yang berhubungan dengan masalah yang sedang dianalisis. Apakah sistem pembayaran dalam penjualan batubara yang telah dilakukan oleh PT. Bukit Asam (Persero) sudah merupakan metode yang baik? Apakah metode yang digunakan memberikan keamanan, kenyamanan dalam bertransaksi, dan paling penting apakah memberikan keuntungan bagi perusahaan.

* + 1. **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah metode diskriptif kualitatif yaitu suatu metode yang menuliskan sifat objek yang diteliti dengan cara mencatat, menyusun, mengklasifikasikan dengan menganalisis data yang telah dikumpulkan sehingga menjadi sebuah bentuk yang logis dan sistematis, dan selanjutnya dianalisa untuk mendapatkan kejelasan dari masalah yang diteliti. Adapun analisis kualitatif disini tidak mendasarkan penelitiannya pada pengumpulan data dari lokasi yang luas, dengan responden yang banyak dan dengan keterangan yang banyak, tetapi ukurannya berdasarkan kenyataan yang bersifat global.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan model analisis interaktif, yaitu suatu model data yang terdiri dari komponen reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan yang dilakukan dengan cara bahwa ketiga komponen tersebut kemudian berinteraksi dengan proses pengumpulan data sebagai proses siklus. Siklus yang disajikan dalam bentuk yang sistematis untuk mencapai kejelasan masalah yang dibahas, kemudian data yang dituangkan dalam bentuk bentuk laporan tesis.

* 1. **Pengertian Transaksi Perdagangan Internasional**

Perdagangan Internasional adalah proses tukar-menukar barang atau jasa yang terjadi antara satu negara dengan negara yang lain. Hal ini terjadi untuk memenuhi kebutuhan manusia, pedagang mempunyai peranan yang sangat penting. Barang yang hasil produksi dapat disalurkan ke konsumen melalui para pedagang tersebut. Mereka membeli barang untuk dijual kembali tanpa mengubah jenis dan bentuknya dengan tujuan memperoleh laba disebut perdagangan. Dalam perdagangan antar negara tersebut melibatkan eksportir dan importir (<http://id.wikipedia.org>).

Menurut Amir M.S. (2009), Perdagangan Internasional adalah perdagangan yang dilakukan oleh penduduk suatu negara dengan penduduk negara lain atas dasar kesepakatan bersama. Penduduk yang dimaksud dapat berupa antar perorangan (individu dengan individu), antar individu dengan pemerintah suatu negara atau pemerintah suatu negara dengan pemerintah negara lain. Bila dibandingkan dengan pelaksanaan perdagangan di dalam negeri, perdagangan internasional sangatlah rumitdan kompleks.

Kerumitan tersebut antara lain disebabkan karena adanya batas-batas politik dan kenegaraan yang dapat menghambat perdagangan, misalnya dengan adanya bea tarif, atau quota barang impor. Selain itu, kesulitan lainnya timbul karena adanya perbedaan budaya, bahasa, mata uang, taksiran dan timbangan, dan hukum dalam perdagangan.

* 1. **Manfaat Perdagangan Internasional**

Manfaat Perdagangan Internasional (Wikipedia Bahasa Indonesia: 2009) adalah 1) Memperoleh barang yang tidak dapat diproduksi di negeri sendiri. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan hasil produksi di setiap negara. Faktor-faktor tersebut di antaranya ; kondisi geografi, iklim, tingkat penguasaan iptek dan lain-lain. Dengan adanya perdagangan internasional, setiap negara mampu memenuhi kebutuhan yang tidak diproduksi sendiri. 2) Memperoleh keuntungan dari spesialisasi. Sebab utama kegiatan perdagangan luar negeri adalah untuk memperoleh keuntungan yang diwujudkan oleh spesialisasi. Walaupun suatu negara dapat memproduksi suatu barang yang sama jenisnya dengan yang diproduksi oleh negara lain, tapi ada kalanya lebih baik apabila negara tersebut mengimpor barang tersebut dari luar negeri. 3) Memperluas pasar dan menambah keuntungan. Para pengusaha terkadang tidak menjalankan mesin-mesinnya (alat produksinya) dengan maksimal karena mereka khawatir akan terjadi kelebihan produksi, yang mengakibatkan turunnya harga produk mereka. Dengan adanya perdagangan internasional, pengusaha dapat menjalankan mesin-mesinnya secara maksimal, dan menjual kelebihan produk tersebut ke luar negeri. 4) Transfer teknologi modern. Perdagangan luar negeri memungkinkan suatu negara untuk mempelajari teknik produksi yang lebih efisien dan cara-cara manajemen yang lebih modern.

* 1. **Faktor Pendorong Perdagangan Internasional**

Banyak faktor yang mendorong suatu negara melakukan perdagangan Internasional, diantaranya sebagai berikut: 1) Untuk memenuhi kebutuhan barang dan jasa dalam negeri. 2)Keinginan memperoleh keuntngan dan meningkatkan pendapatan negara. 3) Adanya perbedaan kemampuan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mengolah sumber daya ekonomi. 4) Adanya kelebihan produk dalam negeri sehingga perlu pasar baru untuk menjual produk tersebut. 5) Adanya perbedaan keadaan seperti sumber daya alam, iklim, tenaga kerja, budaya, dan jumlah penduduk yang menyebabkan adanya perbedaan hasil produksi dan adanya keterbatasan produksi. 6) Adanya kesamaan selera terhadap suatu barang. 7) Keinginan membuka kerja sama, hubungan politik dan dukungan dari negara lain. 8) Terjadinya era globalisasi sehingga tidak satu negara pun di dunia dapat hidup sendiri.

* + 1. **Perbedaan Perdagangan Dalam Negeri dan Luar Negeri**

 Perbedaan antara perdagangan dalam negeri dan perdagangan Internasional dapat dilihat sebagai berikut:

1. **Jangkauan Wilayah**

Perdagangan dalam negeri mencakup satu wilayah negara, sedangkan perdagangan antar negara menjangkau beberapa negara.

1. **Cara Pembayaran**

Cara pembayaran pada perdagangan dalam negeri menggunakan satu macam mata uang, sedangkan perdagangan luar negeri menggunakan macam-macam mata uang (valuta asing).

1. **Sistem Distribusi**

Perdagangan dalam negeri lebih banyak dilakukan dengan menggunakan sistem distribusi langsung. Sedangkan perdagangan luar negeri menggunakan sistem distribusi tidak langsung.

1. **Peraturan yang Berlaku**

Peraturan yang harus diikuti dalam perdagangan antar negara lebih rumit dibandingkan dengan perdagangan dalam negeri. Dalam perdagangan internasional melibatkan sekurang-kurangnya dua negara. Oleh karena itu, peraturan-peraturan yang harus ditaati oleh pedagang internasional sekurang-kurangnya berlaku pada dua negara tersebut.

1. **Tingkat Persaingan**

 Tempat asal penjual dan pembeli suatu barang berasal dari berbagai negara, maka tingkat persaingan perdagangan antarnegara lebih ketat dibandingkan dengan perdagangan dalam negeri.

1. **Biaya Angkut, Satuan Ukuran dalam Berat, Panjang dan Isi**

Biaya angkut dalam perdagangan Internasional lebih tinggi dibandingkan dengan perdagangan dalam negeri. Ini terjadi karena perbedaan jarak dan sistem administrasi perdagangan. Demikian pula dengan ukuran berat, panjang dan volume yang berlaku di dalam negeri. Namun untuk perdagangan Internasional, ukuran-ukuran tersebut harus menggunakan ukuran yang berlaku secara Internasional.

* 1. **Kegiatan Ekspor dan Impor**

Kegiatan perdagangan Internasional melibatkan dua pihak, yaitu eksportir dan importir. Menurur Siregar dkk (2005:63) kegiatan perdagangan Internasional adalah transaksi perdagangan Internasional (*International Trade*) yang sederhana dan tidak lebih dari membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat di negara yang berbeda.

* + 1. **Pembayaran Dalam Perdagangan Internasional**

Pemerintah menunjang kegiatan ekspor dann impor dengan memberikan kebijaksanaan dalam fasilitas penggunaan devisa serta penyediaan kredit, jaminan kredit ekspor dan asuransi ekspor, serta kebijaksanaan lain yang sangat penting yaitu pengaturan sistem pembayaran ekspor dan impor yang dapat dilakukan dengan cara tunai atau kredit.

”Pembayaran merupakan pemindahan kepemilikan atau penguasaan atas dana dari pihak pembayar kepada pihak penerima” (Siregar dkk, 2005:1). Pihak pembayar belum tentu pemiliki dana sebelumnya serta pihak penerima belum tentu pemilik dana selanjutnya. Pihak pembayar bisa hanya sekedar menyerahkan dana yang dimiliki oleh pihak lain. Begitu pula pihak penerima bisa juga hanya sekedar menguasai dana, tidak selalu pihak pemilik dana. Misalnya, bendahara suatu perusahaan hanya menguasai dana untuk kepentingan perusahaan, bukan sebagai pemilik dana.

Kegiatan perdagangan dalam lingkungan modern, pembayaran transaksi tidak harus dilakukan dengan mengadakan pertemuan antara pihak pembayar dengan pihak penerima. Bahkan, pihak pembayar bisa saja tidak mengenal pihak penerima pembayaran yang berada di negara lain.

Menurut PP No. 1 (1982) : Bahwa cara pembayaran ekspor impor adalah dengan tunai dengan kredit. Kemudian dalam penjelasan tersebut, dijelaskan bahwa cara pembayaran ekspor impor dapat dilakukan dengan metode pembayaran yang umum digunakan meliputi; *advance payment, open account, collection draft, dan letter of credit*. Ada empat metode pembayaran yang umum digunakan meliputi;

* 1. Pembayaran di muka *(Advance payment)*

Sistem pembayaran ini dilakukan manakala pembeli *(importir*) membayar terlebih dulu kepada penjual (eksportir) sebelum merealisasikan ekspor sesuai kesepakatan. Besarnya pembayaran yang dilakukan dapat meliputi pembayaran untuk seluruh nilai barang *(full payment)* atau untuk sebagian nilai barang *(partial payment)*. *Advance payment* merupakan cara pembayaran transaksi perdagangan internasional yang sederhana dan murah karena bank devisa tidak harus terlibat untuk menyelesaikannya.

Eksportir dan importir mengadakan pertemuan negosiasi dan menyetujui pembayaran dengan *advance payment.* Setelah ada persetujuan jual beli dan cara pembayaran *advance payment*, *importir* langsung melakukan pembayaran dengan cek, transfer atau *payment order*. Setelah menerima uang, eksportir mengirim barang kepada importir. Selain itu, *eksportir* mengirim dokumen pengiriman barang kepada importir secara langsung.

Menurut Siregar dan Husein (2005:2) pada sistem pembayaran Internasional terkandung faktor-faktor: adanya kepercayaan kedua belah pihak, barang atau komoditi yang di ekspor bukan merupakan barang yang dilarang untuk di ekspor, dan pihak importer harus menyediakan dana / uang tunai lebih dahulu.

* 1. Perhitungan Kemudian (*Open Account*)

Perhitungan kemudian (*Open Account*) adalah metode pembayaran yang mengharuskan eksportir menerima pembayaran setelah importir menerima barang dari eksportir atau penjual. *Open account* merupakan kebalikan dari *advance payment*. Pihak eksportir berjanji mengirim barang terlebih dulu dan importir memberikan janji melakukan pembayaran setelah ia menerima barang. Dengan cara pembayaran ini, pengiriman barang dan dokumennya kepada importir dilakukan bersama oleh eksportir. Dengan demikian, importir tidak akan menghadapi kendala untuk mengambil barang di pelabuhan walaupun ia belum membayar barang tersebut. Tanggal pembayaran ditentukan sebelumnya dalam kontrak penjualan seperti akhir bulan, satu bulan, atau dua bulan setelah barang dikirim. Cara pembayaran dapat dilakukan dengan cek transfer bank, atau *payment order.*

* 1. *Collection Draft*

*Collection draft* adalah metode pembayaran transaksi perdagangan Internasional yang menuntut eksportir untuk meminta jasa perbankan dalam melakukan penagihan kepada importir atas permintaan eksportir yang bersangkutan. Dalam metode pembayaran ini, eksportir menyerahkan dokumen pengiriman barang kepada bank di negaranya untuk ditagihkan pembayarannya dari importir. Bank eksortir menghubungi pihak ketiga, bank, untuk menagih pembayaran dari importir. Apabila bank eksportir memiliki cabang di negara importir, maka kantor cabang tersebutlah yang melakukan penagihan. Apabila bank eskportir tidak memiliki kantor cabang di negara importir, bank eskportir mengirimkan dokumen pengiriman barang tersebut kepada bank korespondensinya di negara importir untuk digunakan sebagai dasar penagihan kepada importir. Setelah importir melakukan pembayaran, bank akan mengkredit rekening atau menyerahkan uang kepada eksportir.

* 1. *Letter of Credit*

*Letter of Credit* merupakan perjanjian dengan nama dan rumusan apapun yang menuntut suatu bank bertindak atas permintaan dan instruksi seorang nasabah untuk: melakukan pembayaran kepada pihak ketiga atau mengaksep *draft* yang ditarik oleh pihak ketiga tersebut, atau memberikan kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran, mengaksep, atau menegosiasi *draft* atas penyerahan dokumen-dokumen yang ditentukan sesuai dengan persyaratan kredit.

*Letter of Credit* merupakan perjanjian bank untuk melakukan pembayaran transaksi perdagangan internasional (Siregar dan Husein. 2005:33). Perjanjian tersebut menjamin pembayaran kepada pihak ketiga apabila persyaratan yang ditentukan dalam L/C telah terpenuhi.

* 1. **Transaksi Ekspor Impor Menggunakan *Letter Of Credit***

Menurut Pulungan (2008:21) kegiatan dalam transaksi ekspor impor dimana masing-masing pihak berada di negara yang berlainan, maka resiko yang timbul akan lebih besar dibandingkan dengan perdagangan dalam negeri.Namun demikian bukan berarti perdagangan dalam negeri tidak mempunyai resiko bisnis. Untuk itulah bagi si penjual memerlukan kepastian akan diterimanya pembayaran setelah penyerahan barang yang dilakukannya kepada pihak pembeli, dan bagi pembeli sendiri berkepentingan dalam kepastian diterimanya barang atau jasa sesuai kesepakatan bersama. Atas dasar itulah penjual (eksportir) dan pembeli mempunyai kesepakatan bersama untuk menggunakan *Letter of Credit* dalam transaksi perdagangannya.

Selain itu pula dalam rangka memberikan kenyamanan dan antisipasi terhadap ketidakpastian penerimaan pembayaran atas transaksi ekspor yang dilakukan, maka pemerintah melalui Menteri Perdagangan Republik Indonesia mengeluarkan peraturan No. 01/M-DAG/PER/I/2009 tanggal 5 Januari 2009, yang menyatakan bahwa pemerintah mengultimatum pengusaha untuk menggunakan *Letter of Credit* dalam pembayaran atas transaksi ekspor produk komoditi berbasis sumber daya alam, diantaranya: kopi, minyak sawit mentah, kakao, karet, produk pertambangan, dan timah batangan. Bagi eksportir yang tidak menggunakan *Letter of Credit* tidak bisa mengekspor komoditi tersebut, karena Bea dan Cukai tidak akan merelease barang tersebut bila di surat Pemberitahuan Barang Ekspor tidak atau belum mencantumkan nomor L/C.

* + 1. **Pengertian *Letter of Credit***

Pengertian *Letter of* *Credit* pada dasarnya merupakan suatu perjanjian di dalam perdagangan Internasional dimana suatu bank mengeluarkan atau menerbitkan suatu kewajiban bersyarat atas permintaan nasabahnya yaitu si pembeli dalam bentuk jaminan pembayaran kepada penjual (Pulungan.2008:37).

Pembayaran bersyarat disini dimaksudkan bahwa penjual baru akan memperoleh pembayarannya jika yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan (*term and conditions*) yang dinyatakan di dalam *Letter of Credit* tersebut. Dalam surat itu dinyatakan bahwa sesuai dengan perintah yang diterima dari nasabahnya (pembeli atau importir) dimaksud, bank berjanji akan melakukan pembayaran kepada *beneficiary* (eksportir) atas penyerahan dokumen-dokumen yang memenuhi persyaratan sebagaimana tercantum dalam surat/ kawat tersebut.

Definisi lain dari *Letter of Credit* menurut UCPDC, International Chamber of Commerce adalah “Ungkapan Documentary Credit(s) dan Stand By Letter(s) of Credit yang dipakai disini yang selanjutnya disebut sebagai kredit diartikan sebagai suatu perjanjian, tanpa memandang apapun namanya atau uraiannya, dimana suatu bank *(Issuing bank*), bertindak atas permintaan dan instruksi nasabahnya *(Applicant for the credit)*: 1) Berjanji/ menjamin akan melaksanakan pembayaran kepada pihak ketiga (*beneficiary*) atau orang yang ditunjuknya, atau akan membayar atau mengakseptasi wesel yang ditarik oleh *beneficiary* tersebut, atau 2) Memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran yang dimaksud, atau untuk membayar, mengakseptasi atau mengambil alih (membeli) wesel yang dimaksud.

Penerbitan suatu *Letter of Credit* oleh bank dapat dikatakan merupakan tindakan mempertaruhkan kredibilitas bank untuk kepentingan nasabahnya. Kepercayaan pihak lain terhadap *Letter of Credit* tersebut semata-mata didasarkan atas reputasi bank yang menerbitkannya. Mekanisme dalam perdagangan Internasional lazimnya menggunakan *Letter of Credit* atau tergantung kesepakatan mekanisme pembayaran mana yang dilakukan.

* + 1. **Manfaat dan Fungsi *Letter of Credit***

*Letter of Credit* memberikan manfaat yang sangat besar bagi perusahaan. *Letter of Credit* merupakan kontrak atau perikatan terpisah dan Independent dari kontrak penjualan (*sales contract*), walaupun L/Ct tersebut di dasarkan atas kontrak penjualan yang dimaksud. Sebagai perikatan antara pembeli dan penjual, kontrak penjualan menegaskan hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Di pihak lain, *Letter of Credit* merupakan jaminan bersyarat dari bank untuk membayar penjual yang merupakan *beneficiary* dari *L/C* tersebut. Walaupun persyaratan *L/C* merupakan refleksi dari apa yang tercantum didalam *sales contract*, *Letter of Credit* sepenuhnya berdiri sendiri dan merupakan kontrak terpisah (UCPDC).

* + 1. **Media Yang Dipakai Dalam Penerbitan *Letter of Credit***

Menurut Amir (2002:26) sebagai upaya perusahaan untuk menjaga agar bisnis yang dijalankan tetap berjalan dan berkembang sesuai tujuan, perusahaan menunjuk suatu bank untuk menghandle semua transaksi agar menerima kepastian dan jaminan pembayaran dari pembelinya. Hal ini dilakukan pembeli dan penjual sesuai kesepakatan yang tercantum di dalam kontrak penjualan sebelumnya bahwa pembeli bersedia menerbitkan *Letter of Credit* melalui banknya (bank pembuka) yang akan diteruskan kepada bank penjual (negosiasi bank) untuk membayar sejumlah uang atas perintah dari pembeli sepanjang persyaratan dalam L/C tersebut telah dipenuhi.

* + 1. **Dasar Hukum *Letter of Credit***

*Letter of Credit* sebagai alat jaminan pembayaran mempunyai dasar hukum yang jelas sebagai alat yang digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu adanya kontrak jual beli yang dibuat sebelum transaksi dimulai. Kontrak jual beli inilah yang menjadi dasar penerbitan dari *Letter of Credit* dan diperjelas oleh aturan perdagangan Internasional yang terangkum dalam *Uniform Customs and Practice for Documentary Credit (UCPDC) dari International Chamber of Commerce, Publication* No.600.

* + 1. **Prinsip-Prinsip Dasar *Letter of Credit***

Menurut Siregar dan Husein (2005:33) : Suatu *Letter of Credit* mempunyai beberapa unsur pokok sebagai berikut:

1. *Credit Substitution* (Substitusi Kredit)

Setiap *Letter of Credit* diterbitkan atas permintaan nasabah oleh *issuing bank.* Sebagaimana kita ketahui *Letter of Credit* merupakan jaminan pembayaran dari issuing bank tersebut kepada *benefiary*. Dalam menerima suatu *Letter of* *Credit, beneficiary* tidak perlu lagi mengkhawatirkan kredibilitas *applicant* (*buyer*), walaupun transaksi yang mendasari *Letter of Credit* tersebut adalah antara *beneficiary* dan *applicant*. Jadi, dalam *Letter of Credit*, bank pembuka (*issuing bank)* menggantikan atau mensubstitusikan kredibilitas applicant dengan krdibilitasnya sendiri.

1. *Promise To Pay* (Jaminan Pembayaran)

*Letter of Credit* merupakan jaminan pembayaran dari *issuing bank* kepada kepada *beneficiary.*

1. *Term and Condition* (syarat dan ketentuan)

*Letter of Credit* adalah jaminan pembayaran bersyarat (*conditional*  *guarantee*) dalam arti pembayaran akan dilakukan sepanjang *benefiary* telah memenuhi persyaratan yang ditetapkan didalam L/C tersebut.

1. Waktu (*Time)*

Umumnya ada 3 faktor di dalam suatu L/C, yaitu a) *Expiry date.* Adalah tanggal berakhirnya jangka waktu berlaku L/C. Setelah tanggal ini maka tidak boleh lagi dilakukan pembayaran, akseptasi, negosiasi atau penerimaan dokumen. b) *Latest Shipment Date.* Adalah tanggal terakhir untuk melaksanakan pengapalan atau pengiriman sesuai yang ditentukan dalam L/C. Tanggal yang dilihat disini adalah tanggal dari dokumen L/C tersebut. d) *Lates Presentation Date.* Adalah tanggal terakhir bagi *beneficiary* untuk melakukan penyerahan dokumen ke bank negosiasi, dihitung dari tanggal dokumen transport. Jika *Letter of Credit* tidak menyatakan lain, maka UCPDC mengharuskan *beneficiary* untuk menyerahkan dokumen selengkapnya ke bank paling lambat 21 hari sejak tanggal dokumen diterbitkan. Pembatasan ini diperlukan untuk mencegah terlalu lama dokumen dikirim dan diserahkan ke bank, walaupun masih dalam batas berlakunya *Letter of Credit*, untuk mencegah kerugian yang dapat diderita oleh *buyer* karena mungkin saja barang yang dikirim telah tiba di pelabuhan tujuan, akan tetapi *buyer* belum dapat mengambil barang karena dokumen belum diterima. Untuk menghindari hal tersebut jangan sampai terjadi, maka kedua belah pihak menyetujui untuk melakukan pembatasan penyerahan dokumen ke bank negosiasi yang telah ditunjuk.

1. Pihak-pihak Yang Terkait Dalam *Letter of Credit*

Dalam suatu *Letter of Credit* akan tercantum orang atau badan yang statusnya adalah pihak (*party)* yang lazimnya disebut *applicant, issuing*  *bank, dan beneficiary*. Jika L/C dikonfirm oleh bank lain, maka *confirming bank* akan menjadi pihak keempat.

Menurut UCPDC (2000:53) ada beberapa keuntungan dan kerugian dari *Letter of Credit* sebagai berikut: 1) Keuntungan. Dengan cara pembayaran ini dilihat dari sisi keamanan adalah relative yang paling aman bagi kedua belah pihak. Hal ini disebabkan bank sebagai lembaga perantara menjamin akan melakukan pembayaran kepada eksportir sepanjang *Letter of Credit* (dokumen, waktu penyerahan dokumen, dan syarat-syarat lain) telah dipenuhi. Ekportir telah menghindari resiko kredit dari pembeli atau importir. 2) Kerugian. Kedua belah pihak akan menanggung biaya yang cukup besar diantaranya untuk provisi pembukaan *Letter of Credit* dan biaya negosiasi.

Selanjutnya tidak ada jaminan apakah semua dokumen yang diajukan dapat dinegosiasikan. Terkadang hanya kesalahan ketik pada nama pembeli atau eksportir sudah mengakibatkan dokumen ditolak bank, sehingga eksportir seringkali harus berulang-ulang mengajukan dokumen. Hal ini mengakibatkan dampak terhadap *cash flow* eksportir.

Berdasarkan penyerahan seperangkat dokumen yang ditentukan, sepanjang semua persyaratan “Kredit” yang dimaksud telah dipenuhi, maka pihak eksportir (penjual) telah menjalankan kewajibannya selain menyerahkan barang sesuai permintaan. Demikian pula halnya dengan pembeli, setelah menerima barang yang telah sesuai dengan permintaan, maka berkewajiban untuk segera membayar melalui banknya. Namun demikian jauh sebelum transaksi dilakukan, kedua belah pihak telah mempunyai kesepakatan terlebih dulu agar dikemudian hari apabila salah satu pihak tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka jalan keluar dari hal tersebut dapat diupayakan semaksimal mungkin.

Sesuai dengan definisi tersebut di atas, menurut Siregar dan Husein (2005:33), maka diagram dari suatu *Letter of* *Credit* dapat dilihat pada gambar 1.

 A Kontrak Jual beli B

Beneficiary (Eksportir)

Buyer (Importir)

Advising Bank (Indonesia)

Opening Bank (Malaysia)

 Payment (4)

Letter of Credit (2)

 Aplikasi for

 L/C 1

 Shipping Doc (6)

 Draft (3)

 L/C (2)

Negotiable/

Payment(5)

**Gambar 1. Skema Letter Of Credit**

*Letter of Credit* pada umumnya bersifat “*Documentary”* artinya pembayaran akan dilakukan berdasarkan wesel si penjual (eksportir) atau dokumen penagihan lain pada saat eksportir yang dimaksud telah memenuhi persyaratan *Letter of Credit* yaitu penyerahan dokumen-dokumen yang dirinci di dalamnya penyerahan mana harus dilakukan sebelum berakhirnya masa berlaku *Letter of Credit* (UCPDC. 2000:13).

Hal-hal pokok di dalam transaksi *Letter of Credit* yang harus dimengerti sepenuhnya menurut UCPDC (2000:17)sebagai berikut :

1. Dalam transaksi *Letter of Credit*, bank hanya berurusan dengan dokumen-dokumen dan bukan dengan barang yang diperdagangkan. Hal ini berarti bahwa suatu bank hanya berkewajiban untuk membayar berdasarkan dokumen-dokumen yang secara fisik sesuai dengan yang diminta di dalam *Letter of* *Credit*. Bank tidak bertanggung jawab mengenai uraian, jumlah, kualitas, nilai
2. Kondisi dan keberadaan barang secara fisik yang berhubungan dengan dokumen-dokumen tersebut.
3. *Letter of Credit* merupakan kontrak kerjasama yang terpisah dan independent dari kontrak penjualan (*sales contract*), walaupun *Letter of Credit* tersebut dibuat berdasarkan atas kontrak penjualan yang dimaksud.

Sebagai kontrak perjanjian antara pembeli (*buyer*) dan penjual (eksportir), kontrak penjualan menegaskan hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Bank tidak mempunyai ikatan dan tidak perlu memperhatikan apakah kedua belah pihak yang tercantum atau bersepakat di dalam *sales contract* memenuhi persyaratan kontrak. Persyaratan bank untuk membayar semata-mata akan

tergantung pada kenyataan apakah beneficiary (eksportir) memenuhi persyaratan *Letter of* *Credit* atau tidak.

* + 1. **Bentuk dan Jenis-jenis *Letter of Credit***

Menurut UCPDC (2000:35) *Letter of Credit* dapat dibedakan menjadi dua bentuk:

*1)* *Revocable Letter of Credit*

Dalam bentuk ini *Letter of Credit* mempunyai risiko yang tinggi karena kurang menjamin pembayaran. Pada *Letter of Credit* yang berbentuk *revocable,* importir setiap saat dapat memerintahkan banknya *(Issuing bank)* untuk membatalkan L/C yang telah dibuka tanpa memberitahukan dan meminta persetujuan terlebih dahulu dari pihak eksportir. Pembatalan yang diperintahkan oleh importir di luar negeri tidak berlaku (tidak mempunyai kekuatan) bilamana eksportir telah mengapalkan dan wesel telah dinegoisir oleh *Negotiating Bank* pada saat pembatalan diterima.

*2)* *Irrevocable Letter of Credit*

*Letter of Credit* dalam bentuk ini dapat dibatalkan hanya atas persetujuan eksportir dan importir. *Letter of Credit* dalam bentuk ini memberikan jaminan pembayaran yang lebih baik jika dibandingkan dengan *Revocable L/C.*

Dilihat dari segi saat pembayaran*, Letter of Credit* dapat dibagi menjadi tiga bentuk, yaitu:

1) *Sight L/C*

Yaitu *Letter of Credit* yang jika semua persyaratan telah dipenuhi, maka pihak bank negosiasi yang ditunjuk eksportir wajib membayar sejumlah nilai yang ada dalam wesel paling lama dalam waktu 7 hari kerja. Suatu L/C dapat disebut *sight*

*L/C apabila dalam L/C tersebut diisyaratkan penyerahan sight draft,* yaitu draft yang dibayar pada saat penerima draft tersebut menunjukkannya kepada ban negosiasi (Siregar dkk, 2005:40).

*2) Usanse L/C*

Yaitu *Letter of Credit* yang pembayarannya baru dapat dilunasi jika *Letter of* *Credit* tersebut sudah jatuh tempo yaitu sekian hari dari tanggal pengapalan (tanggal bill of lading).

*3) Red Clouse L/C*

Bank pembuka memberi kuasa kepada bank pembayar untuk membayar uang muka kepada *beneficiary* (eksportir) sebagian tertentu atau seluruh nilai Letter of Credit sebelum *beneficiary* menyerahkan dokumen.

Menurut UCPDC (2000:35) : *Letter of Credit* jika dilihat dari syarat-syarat yang tercantum dalamnya, terbagi menjadi :

*1) Open L/C*

Yaitu suatu *Letter of Credit* yang memberi hak kepada eksportir penerima L/C untuk menegosiasikan dokumen melalui bank mana saja yang diinginkan.

*2) Restricted L/C*

Yaitu kebalikan dari open L/C dimana negotiating bank dibatasi pada bank tertentu saja.

3*) Documentary L/C*

Yaitu *Letter of Credit* yang mewajibkan eksportir penerima L/C untuk menyerahkan dokumen pengapalan yang membuktikan pemilikan barang serta dokumen pelengkap lainnya sebagai syarat untuk memperoleh pembayaran.

4) *Revolving L/C*

Yaitu *Letter of Credit* dimana kredit yang tersedia dapat dipakai ulang tanpa perlu mengadakan perubahan syarat baik dalam bentuk waktu maupun nilai uang. L/C yang dibuka lebih baik L/C yang dapat dipergunakan untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan lamanya waktu yang dibutuhkan suatu transaksi.

*5) Back to Back L/C*

Yaitu *Letter of Credit* yang dapat dibuka lagi oleh eksportir penerima L/C pertama kepada eksportir kedua dengan menjamin L/C yang diterimanya. L/C ini biasa digunakan dalam perdagangan segi tiga.

* + 1. **Pihak-pihak Yang Terlibat Dalam *Letter of Credit***

Seperti diketahui bahwa perdagangan international yang melibatkan lebih dari dua negara sangat eksis untuk menggunakan *Letter of Credit* sebagai alat pembayaran. Adapun pihak-pihak yang terlibat dalam pembukaan *Letter of Credit* menurut Siregar & Husein. (2005:57) adalah sebagai berikut :

1*) Opener* atau *Applicant*

Pihak yang meminta bantuan bank devisanya untuk membuka *Letter of Credit* guna keperluan penjual atau eksportir.

2) *Opening Bank* atau *Issuing Bank*

Bank pembuka *Letter of Credit* yang diminta oleh pihak importir untuk keperluan eksportir. Dan sebagai bank jaminan bagi pihak eksportir yang berada di negara yang berbeda dengan importir.

3) *Advising Bank*

Opening Bank membuka *Letter of Credit* untuk eksportir melalui bank di negara eksportir yang menjadi koresponden dari *Opening bank* tersebut. Bank ini

berkewajiban untuk menyampaikan atau meneruskan amanat yang terkandung

di dalam *Letter of Credit* kepada eksportir.

4) *Beneficiary*

Eksportir yang menerima pembukaan *Letter of Credit* dan diberi hak untuk menarik uang dari dana L/C yang tersedia itu disebut sebagai penerima L/C atau *beneficiary.*

5) *Negotiating Bank*

Di dalam *Letter of Credit* biasanya disebutkan bahwa *beneficiary* boleh menguangkan (menegosiasikan *shipping document*) melalui bank mana saja yang disukainya asalkan memenuhi syarat L/C. Bank yang membayar dokumen itu disebut sebagai *Negotiating Bank.*

* + 1. **Penyimpangan Dalam *Letter of Credit***

Di dalam praktek transaksi perdagangan luar negeri yang menggunakan cara pembayaran dengan *Letter of Credit* terdapat penggolongan penyimpangan atau *discrepancy* (UCPDC, 2000:65*),* yaitu:

1. Penyimpangan atas syarat-syarat *Letter Of Credit*

Penyimpangan atas syarat-syarat *Letter of Credit* antara lain ; tidak lengkapnya dokumen yang telah ditentukan, antara dokumen yang satu dengan yang lain tidak konsisten, melampaui batas akhir tanggal pengapalan, L/C sudah melampaui batas yang sudah ditentukan *(expired).*

1. Penyimpangan yang bersumber pada dokumen yang belum sempurna. Bentuk penyimpangan-penyimpangan atas dokumen tersebut dapat digolongkan dalam dua kelompok, yaitu a) Penyimpangan yang sifatnya dapat diperbaiki (*correctable discrepancy)*. *Correctable discrepancy* adalah penyimpangan-penyimpangan yang disebabkan oleh kekeliruan kecil dalam penyiapannya dan dimungkinkan bagi eksportir untuk memperbaiki dokumen yang mengalami penyimpangan tersebut. Kekeliruan–kekeliruan seperti ini disebut dengan *minor discrepancy. b)*  Penyimpangan yang sifatnya tidak dapat diperbaiki (*uncorrectable discrepancy)*

Uncorrectable discrepancy adalah penyimpangan-penyimpangan yang dianggap besar dan tidak dapat diperbaiki langsung oleh eksportir. Penyimpangan-penyimpangan ini dinamakan *mayor discrepancy.*

1. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagai perusahaan berorientasi perdagangan Internasional, PT. Bukit Asam (Persero) Tbk harus eksis untuk tetap menjamin berlangsungnya bisnis dengan bekerjasama dan mengikat diri dalam ketentuan dan peraturan Internasional. Hal ini diperlihatkan dengan sistem pembayaran yang digunakan dalam transaksi penjualan ekspor batubara pun menggunakan sistem dan metode yang lazim digunakan dalam perdagangan Internasional, yaitu menggunakan *Letter of Credit.*

Sistem pembayaran *dengan Letter of Credit* yang digunakan oleh PT Bukit Asam ( Persero) Tbk. ini dianggap mempunyai keunggulan, yaitu 1) Memberi rasa aman bagi PT.BA sendiri dan mendapatkan kepastian akan pembayaran barang ekspor setelah adanya penyerahan dokumen sesuai ketentuan dan syarat-syarat yang ditentukan dalam *Letter of Credit.* 2) Bagi importir, mendapatkan kepastian akan barang yang dibeli. 3) Berkurangnya resiko yang dihadapi oleh kedua belah pihak karena adanya peranan bank yang terlebih dulu memeriksa dokumen-dokumen di dalam *Lette*r *of Credit* dan bank akan menolak dokumen yang tidak sesuia dengan persyaratan *Letter of Credit.* 4) Importir dapat mencantumkan syarat-syarat untuk pengamanan yang harus dipatuhi oleh eksportir agar dapat menarik uang dari L/C yang tersedia.

*Letter of Credit* di samping mempunyai keunggulan juga mempunyai kelemahan-kelemahan yang harus juga menjadi perhatian, yaitu 1) Prosedur yang digunakan memerlukan waktu cukup lama. 2) Besarnya biaya yang harus ditanggung oleh importir dan eksportir dalam kaitannya dengan jasa bank, yaitu ; biaya komisi, biaya bunga, biaya telex / fax, dan biaya akseptasi.

Hambatan-hambatan yang dialami oleh PTBA dalam pelaksanaan pembayaran dengan *Letter of Credit*, khususnya yang berkaitan dengan pemenuhan dokumen sesuai ketentuan dan syarat yang tercantum dalam L/C, *seperti Late presentation, over* *drown, Bill of Lading Prensented*.

Menurut Asisten Manager Akuntansi Piutang, terjadinya penyimpangan atau discrepancies dokumen tersebut seringkali menghambat dan menyita waktu. Namun apabila pihak PT.BA dapat memenuhi semua ketentuan dan syarat yang diminta dalam L/C, maka tidak ada permasalahan yang menghambat. Berdasarkan penelitian dan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, diperoleh data dan informasi bahwa prosedur yang berlaku di PT Bukit Asam dapat dijelaskan dengan skema prosedur pada gambar 3.



**Gambar 3 Proses Penjualan Ekspor Batubara**

Transaksi penjualan batubara ekspor dimulai dengan adanya kontrak jual beli atau *sales contract* yang disepakati bersama antara penjual dalam hal ini PTBA dengan pihak pembeli di luar negeri. Syarat dan ketentuan kontrak yang disepakati adalah nama dan alamat penjual dan pembeli, nomor kontrak yang disepakati, pelabuhan muat, pelabuhan tujuan, jenis dan spesifikasi batubara yang diinginkan, harga per unit metric ton, mata uang yang disepakati, jumlah barang dan syarat dan ketentuan lain yang disepakati (*term and conditions*).

Setelah adanya kesepakatan dan penawaran, maka pembeli menerbitkan L/C melalui bank pembukanya di luar negeri. Ada beberapa tahapan proses dokumen.

Tahapan pertama yaitu pertama penerimaan *letter of credit*.*Letter of Credit* yang diterbitkan oleh *Issuing bank* melalui surat atau sarana e-mail disampaikan kepada bank koresponden *Issuing bank* dalam hal ini PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. Selanjutnya *Letter of Credit* tersebut diteruskan ke bank negosiasi atau *advising bank* yaitu bank mandiri sebagai bank negosiasi-nya dokumen PTBA. L/C yang diterima dari bank pembuka diteruskan oleh bank Mandiri ke PTBA. Kemudian L/C tersebut diperiksa dan diverifikasi tentang syarat dan ketentuan yang berlaku. Apabila terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak, PT. Bukit Asam sebagai *beneficiary* (penerima L/C) dapat mengajukan atau meminta perubahan *Letter of Credit* kepada *buyer* (applicant) pada kesempatan pertama untuk menghindari permasalahan pada saat negosiasi dokumen.

Hal-hal yang perlu diperhatikan oleh PT BA sebagai eksportir dalam syarat dan kondisi *Letter of Credit* adalah 1) L/C mencantumkan tunduk kepada UCPDC. 2) L/C menunjuk bank diberi wewenang atau kuasa untuk membayar, mengaksep, negosiasi atau melakukan pembayaran. 3) L/C dibuka *revocable, irrevocable, partial shipment / transshipment allowed.*4) L/C harus mencantumkan jumlah, uraian, kemasan barang. 5) L/C dengan jelas mencantumkan dokumen-dokumen yang diminta. 6) Persyaratan L/C telah sesuai dengan *sales contract* yang disepakati. 7) Nama dan alamat b*eneficiary* (PT. Bukit Asam) telah sesuai. 8) Pelabuhan muat dan tujuan sesuai dengan yang disepakati.

Tahap kedua adalah proses dokumen ekspor. Setelah L/C dinyatakan *clear* oleh bank Mandiri, maka PTBA akan mengajukan Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) ke Bea dan Cukai untuk persetujuan muat ekspor. PEB yang dikeluarkan oleh pejabat Bea dan Cukai memberikan jaminan barang yang diekspor adalah barang yang diminta oleh importir. Setelah diperoleh izin, maka PTBA menerbitkan *Shipping Intruction* dan Surat Permintaan Penerbitan Sertifikat Kualitas dan Kuantitas kepada Independent Surveyor yaitu PT. Sucofindo Indonesia.

*Shipping Intruction* adalah dokumen pengapalan yang diterbitkan oleh PTBA untuk pelaksana pemuatan di lapangan yang berisi perintah untuk melakukan loading kapal *(barge)* dengan jumlah, jenis, tujuan, pembeli yang jelas dan lengkap sesuai L/C (UCPDC.2000:59). Setelah kapal *(barge)* dimuat dan diperoleh jumlah pemuatan, maka PTBA menerbitkan Berita Acara Pemuatan, Tanda Pengeluaran Batubara dan pihak agen pelayaran / agen kapal menerbitkan Bill Of Lading.

*Bill of lading* merupakan dokumen yang dikeluarkan oleh perusahaan pengangkut barang yang sangat penting karena mempunyai sifat jaminan atau pengamanan atas batubara yang diangkut, sebagai bukti pengiriman, bukti kontrak pengangkutan, dan penyerahan barang dan sebagai bukti atau pemilikan barang (UCPDC.2000:77).

Hal-hal yang harus diperhatikan terhadap *bill of lading* adalah 1) *Bill of lading* harus seperangkat lengkap, artinya ada Asli dan copy B/L sesuai kebutuhan eksportir (PTBA). Asli terdiri dari *First Original, Second* *Original* dan *Third Original*. Sedangkan copy B/L bisa saja enam atau tujuh copy sesuai permintaan PTBA. 2) Mencantumkan dengan jelas pelabuhan muat dan pelabuhan bongkar. 3) Nama pihak pengangkut, pengirim dan penerima barang harus sesuai dengan L/C. 4) Sifat dari B/L adalah c*lean*, tidak ada klausul tambahan yang menerangkan keadaan tidak baik atau *unclean.* 5) Harus mencantumkan nama shipper atau agennya. 6) B/L tidak boleh kadaluarsa. Artinya tanggal yang tercantum pada B/L harus sesuai dengan tanggal pengapalan dan penyerahan B/L tidak melebihi 21 hari dari tanggal yang tercantum pada B/L.

Setelah semua formalitas ekspor selesai, eksportir dalam hal ini PTBA menyerahkan barang kepada perusahaan pelayaran (*shipping company)* untuk membawa barang yang telah dimuat dalam tongkang atau barge ke pelabuhan tujuan sesuai permintaan importir (pembeli). Dokumen ekspor tersebut sebagai surat jalan kapal *(barge*) yang dibawa oleh perusahaan pelayaran sampai ke tempat pelabuhan tujuan.

PTBA melengkapi dokumen ekspor lainnya, seperti invoice, aplikasi draft, surat keterangan asal barang yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palembang, sertifikat yang menyatakan volume dan jenis barang yang dikeluarkan oleh Independent Surveyor dalam hal ini adalah PT. Sucofindo Indonesia. Setelah dokumen yang disyaratkan dalam L/C telah dipenuhi oleh PTBA, maka dokumen tersebut diserahkan untuk dinegosiasi ke bank Mandiri Cabang A Rivai Palembang.

Tahap ketiga adalah negosiasi dokumen. Bagi PT Bukit Asam (Persero) Tbk negosiasi dokumen merupakan saat yang menentukan dalam transaksi ekspor batubara karena bank harus yakin bahwa dokumen yang diserahkan PT. Bukit Asam sebagai eksporti sesuai dengan persyaratan yang tercantum dalam *Letter of Credit*. Oleh karenanya PT. Bukit Asam harus secara cermat menyiapkan dan memeriksa dokumen-dokumen sebelum diserahkan ke Bank Mandiri sebagai Bank Negosiasi yang ditunjuk dalam *Letter of Credit.* Dokumen yang diperlukan dan diverifikasi adalah wesel, *commercial invoice, bill of lading* atau *airway bill,* dokumen asuransi (bila diperlukan), *packing list, certificate of quantity / quality* yang diterbitkan oleh independent surveyor dan surat keterangan asal barang / *certificate of origin.*

Dokumen-dokumen tersebut harus disiapkan oleh PT. Bukit Asam (Persero) Tbk untuk proses penagihan atas batubara yang dikapalkan. Proses pengiriman batubara itu sendiri tidak akan dibahas oleh pihak bank, apakah batubara yang tercantum dalam dokumen telah dikirim atau masih dalam proses. Bank hanya memperhatikan dokumen dan tanggal yang diterbitkan masih dalam batas diperkenankan.

Tahap ketiga adalah verifikasi dokumen. Dokumen yang diterima oleh bank Mandiri dari PTBA kemudian diperiksa kesesuaiannya dengan L/C yang ada. Waktu pemeriksaan sesuai ketentuan dalam UCPDC adalah maksimal 2 hari bagi bank Mandiri. Bila dokumen terdapat masalah atau penyimpangan (*discrepancy*), maka bank Mandiri menyampaikan hal tersebut melalui surat tertulis yang ditandatangani oleh pihak bank Mandiri dan PTBA sebagai eksportir yang menyatakan dokumen untuk diperbaiki atau diteruskan ke bank pembuka L/C di luar negeri. Tetapi apabila dokumen yang diperiksa tidak bermasalah atau *clear*, maka bank Mandiri wajib menyampaikan kepada PTBA bahwa dokumen tersebut tidak bermasalah dan menawarkan dokumen untuk dinegosiasi dan dibayar lebih dulu oleh bank Mandiri sebagai bank Nego atau *collection* dan diteruskan ke pembeli melalui bank pembuka di luar negeri.

Tahap keempat adalah penyimpangan dokumen atau *discrepancy* dokumen yang diajukan oleh PT Bukit Asam (Persero) Tbk kepada bank Mandiri untuk dinegosiasi diteliti agar tidak terjadi penyimpangan. Penyimpangan ini dapat dikategorikan sebagai penyimpangan utama (*mayor*), seperti ; penyerahan dokumen melampaui *expiry date*, *late presentation* atau penyerahan dokumenmelebihi batas 21 hari setelah tanggal B/L, dokumen tidak lengkap, salah nama *applicant/benefiary*, uraian barang di Invoice berbeda dengan *Letter of* *Credit, Bill of Lading* kadaluarsa, sedangkan penyimpangan yang bukan utama (*minor*), seperti: lembar dokumen kurang, kesalahan ketik yang diperbaiki tanpa cap koreksi, tidak ada nomor referensi, tata cara pengetikan yang tidak terstandar, salah pengetikan nama.

Bila hal ini terjadi, biasanya pihak PTBA memperhitungkan dan mempertimbangkan apakah perlu penggantian dokumen atau diperbaiki dan di cap koreksi sesuai masa berlaku dokumen masih tersedia.

Apabila status dokumen sudah diambil alih oleh bank Mandiri, maka keputusan harus tetap mengacu pada kebijakan keuangan PTBA, yaitu minimal harus diputuskan oleh Asisten Manager Akuntansi Piutang dengan persetujuan Manager Perbendaharaan perusahaan dengan pertimbangan yang tidak menimbulkan kerugian.

Tahap kelima adalah biaya-biaya. Biaya-biaya yang diperhitungkan dalam negosiasi biasanya meliputi ; provisi (ditentukan bank nego), biaya *reimbursement,* biaya *discrepancy* (bila ada), biaya telex dan biaya bunga. Biaya-biaya ini dibebankan kepada eksportir dan importer sebagai pembuka dan penerima L/C. Besar kecilnya biaya yang timbul akan mempengaruhi nilai ekspor yang diterima PTBA.

Berdasarkan hasil penelitian, tanggung jawab PTBA sebagai eksportir bukan saja memberikan produk yang berkualitas kepada pelanggannya, tetapi bertanggungjawab pula dalam menyiapkan dokumen pengapalan sesuai dengan permintaan L/C, termasuk penyiapan dokumen Bill of lading yang sangat penting. Itulah mengapa dokumen B/L ini disebut dengan *Mother Document* dikalangan eksportir. Demikian pula di PTBA, *Bill of* *lading* merupakan dokumen yang dominan mengalami penyimpangan, selain penyimpangan *late presentation, over* atau *under drawn*, dan salah pengetikan.

Apabila penyimpangan terjadi, maka pihak PTBA dihubungi oleh bank negosiasi yaitu bank Mandiri untuk meminta klarifikasi atas penyimpangan tersebut. Pihak bank Mandiri akan berusaha semampu mungkin membantu nasabahnya memperbaiki dokumen tersebut sampai akhirnya tidak ada *discrepancy* atau penyimpangan lagi. Apabila penyimpangan dianggap tidak dapat diperbaiki (*uncorrectable)*, maka pembayaran dapat dilakukan setelah importir menyatakan setuju atas penyimpangan tersebut.

Berdasarkan pada uraian di atas, adanya penyimpangan atau *discrepancy* sudah merupakan kerugian ekspor bagi PTBA, karena dengan demikian PTBA menanggung keterlambatan pembayaran dan biaya atas penyimpangan tersebut menjadi beban PTBA sebagai eksportir. Namun, selama transaksi PTBA masih menggunakan Letter of Credit sebagai alat jaminan pembayaran untuk transaksi penjualan batubara ekspornya, berarti PTBA telah melakukan antisipasi dari segala kemungkinan kerugian yang dihadapi, termasuk kerugian tidak dibayar oleh importer. Dan apabila kemungkinan kerugian fatal seperti tidak ada pembayaran yang diterima, maka PTBA akan menunjuk pada kontrak perjanjian jual beli yang disepakati pada saat awal transaksi dilakukan.

1. SIMPULAN

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya yang membahas analisis system pembayaran dengan Letter of redit guna mengurangi resiko kerugian transaksi ekspor batubara pada PT. Bukit Asam (Persero) Tbk, dan setelah penulis membahas antara teori dan hasil wawancara dengan personil yang terlibat langsung dengan proses dokumen ekspor, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Letter of Credit merupakan sarana pembayaran yang digunakan oleh PT. Bukit Asam (Persero) Tbk dalam menjalankan kegiatan transaksi ekspor batubara. Hal ini didukung pula dengan kebijakan Keuangan PTBA sebagaimana SK Direksi No.127/KEP/Int-0100/OT.02/2009 tanggal 29 Mei 2009, bahwa Letter of Credit sangat berperan penting dalam kegiatan ekspor batubara untuk mendapat kepastian pembayaran tepat waktu. *Letter of Credit* merupakan sarana pembayaran yang berlaku dalam perdagangan Internasional dan diatur pula dalam *Uniform Customs and Practice for Documentary Credit (UCPDC) dari International Chamber of Commerce, Publication* No.600 dan diperjelas lagi dalam Peraturan Pemerintah No. 1 tahun 1982 yang merupakan landasan kebijakan pemerintah di bidang perdagangan luar negeri. Bahwa dalam menjalankan kegiatan ekspor / impor barang dapat dilakukan antara lain dengan cara Letter of Credit. Dengan demikian, tidak ada alasan bagi Perusahaan untuk menggunakan sarana lain selain Letter of Credit dalam menjalankan bisnis penjualan batubara baik didalam negeri maupun di perdagangan Internasional.

55

1. Keunggulan dan kelemahan L/C telah dengan jelas dapat dipahami dibandingkan bila menggunakan sarana pembayaran diluar L/C, sehingga dapat disimpulkan bahwa menggunakan L/C jauh lebih baik dalam mengantisipasi resiko kerugian transaksi eskpor batubara. Selain itu pula SDM yang menangani Latter of Credit sangat diharapkan adalah SDM yang betul-betul mengerti tentang L/C, sehingga risiko kerugian ekspor yang disebabkan kesalahan dalam penanganan dokumen ekspor dapat diatasi.

**DAFTAR RUJUKAN**

Amir. 2002. *Letter of Credit Dalam Bisnis Ekspor Impor*. IPM. Jakarta.

Pulungan, Ananda. 1998. *Mekanisme Pembayaran Dalam Perdagangan International.* Makalah pada Pelatihan Ekspor Impor, Depperindag. Jakarta.

Peraturan Pemerintah No. 1 Tahun 1982. *Tata Cara Pembayaran Ekspor Impor.*

Siregar, Baldric dan M. Fakhri Husein. 2005. *Mekanisme Ekspor-Impor Dengan Letter of Credit*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.

Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 146/MPP/IV/99. 1999. *Tentang Ketentuan Umum Di bidang Ekspor.*

UCPDC. 2000. PT Bank Mandiri (Persero). *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits-600.*

<http://id.wikipedia.org>