

"Permainan" Bisnis Keagenan Kapal Asing Yang Merugikan Negara RI

Suparto M.

Beberapa tahun terakhir ini, gencar dibahas di berbagai forum terutama mas-media mengenai issue pelayaran asing mendominasi angkutan dalam dan luar negeri, serta berbagai pemikiran tentang cara penanggulangannya termasuk pemberlakuan asas cabotage secara aktif dan sebagainya.

Tulisan ini tidaklah secara khusus membahas masalah Pelayarannya yaitu Operator Kapal dan Kapal nya tetapi lebih pada masalah ke-agenan kapal sebagai suatu mata rantai transportasi laut.

Keagenan angkutan laut atau keagenan kapal di Indonesia tunduk pada peraturan-peraturan yang diatur dengan Keputusan Menteri Perhubungan dan Peraturan Pemerintah seperti:

- Keputusan Menteri Perhubungan RI No. KM 33 Tahun 2001, tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Angkutan Laut.
- Keputusan Menteri tersebut merupakan penjabaran dari PP No. 82 Tahun 1999 tentang Angkutan di Perairan.
- PP tersebut merupakan pelaksanaan dari UU No. 21 Tahun 1992 tentang Pelayaran.

PRINSIP KEAGENAN KAPAL

Kegiatan keagenan adalah semua kegiatan yang dilakukan untuk melayani kebutuhan perusahaan angkutan laut atau perusahaan pelayaran yang kapalnya melakukan kegiatan angkutan laut dari dan ke pelabuhan Indonesia. Berdasarkan Kepmen Menteri Perhubungan No. 33/2001 Bab V, penyelenggaraan keagenan angkutan laut dibagi menjadi dua bagian, yaitu keagenan umum kapal perusahaan angkutan laut asing, dan keagenan kapal perusahaan angkutan laut nasional.

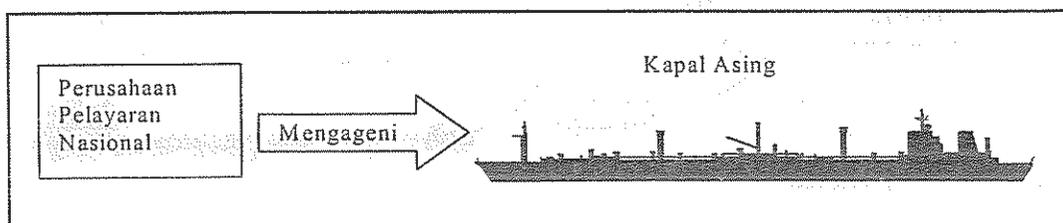
Perusahaan angkutan laut asing dimana kapalnya melakukan kegiatan angkutan laut ke dan dari pelabuhan Indonesia terbuka untuk perdagangan luar negeri wajib menunjuk perusahaan angkutan laut nasional yang memenuhi persyaratan sebagai agen umum (*general agent*), untuk mengurus segala sesuatu yang berkaitan dengan kepentingan kapalnya (baik kapal milik, kapal carter, maupun kapal yang dioperasikan).

Dari sifat operasional kapal, bidang keagenan kapal secara garis besar dibagi menjadi :

1. Keagenan kapal pelayaran tetap (*Liner Ships Agency*). Ciri utamanya kedatangan/keberangkatan kapal adalah tetap (Regular), kerja keagenan berdasarkan kontrak dengan operator kapal untuk jangka waktu tertentu.
2. Keagenan kapal pelayaran tidak tetap (*Tramper Ships Agency*). Ciri kedatangan/keberangkatan kapal tidak tetap. (*Iregular*), kerja keagenan berdasarkan penunjukkan keagenan oleh operator kapal sebelum kapal tiba di Indonesia.

Harus kita pahami bahwa istilah "Keagenan Kapal Asing" mencakup beberapa pengertian yaitu:

1. Perusahaan Pelayaran Nasional yang selain mengoperasikan kapalnya sendiri, juga mengageni kapal-kapal asing di Indonesia, (Keagenan Kapal Pelayaran Tetap)



Contoh :

a. *PT. Arpeni Pratama Ocean Line. Website:*

www.apol.co.id.

Mengageni :

- *HYUNDAI MERCHANT MARINE CO., LTD.*
- *WALLENIUS WILHELMESEN LINES*

b. *PT. Newship Nusabersama. Lihat website*

www.indoshoppinggazette.com

Mengageni :

- *AUSTRAL ASIA LINE B.V. (AAL)*
- *COMPANIA CHILENA DE NAVEGACION INTEROCEANICA S.A. (CCNI)*
- *ORIENT PACIFIC CONTAINER LINE (OPCL)*
- *SENATOR LINES*
- *TASMAN ORIENT LINE (NZ), LTD.*

c. *PT. Samudera Indonesia Tbk. Website:*

www.samudera.com atau

www.indoshoppinggazette.com

Mengageni :

- *HAPAG – LLOYD*
- *CROSSTRADe LINES*
- *KOREA MARINE TRANSPORT CO., LTD. (KMTC LINE)*
- *KYOWA LINE*
- *MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. GENEVA (MSC)*

• *RICKMERS – LINIE*

• *SUDCARGOS LINE*

• *TOKYO SENPAKU KAISHA, LTD. (T.S.K. LINE)*

• *UNITED ARAB SHIPPING CO., S.A.G (UASC)*

d. *PT. Andhika Lines. website:*

www.gacindonesia.com

Mengageni :

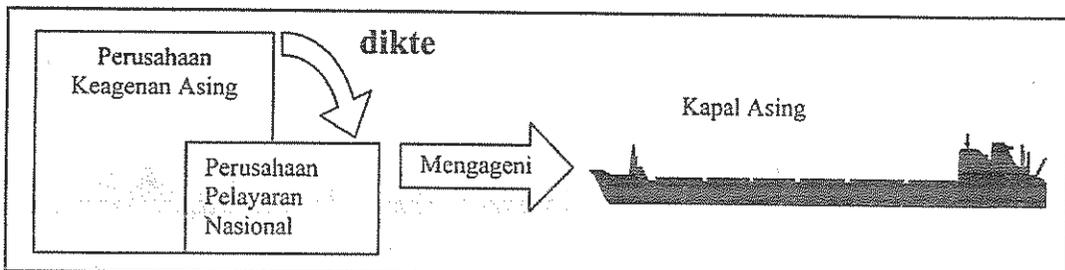
- *KIEN HUNG LINE*
- *THORESEN LINE*

e. *PT. Bumi Laut Shipping Services*

Mengageni :

- *HANJIN SHIPPING*
- *CEYLON SHIPPING CORPORATION*
- *PRO - LINE LIMITED & CO., GMBH.*
- *THE SHIPPING CORPORATION OF INDIA, LTD.*

2. Perusahaan Pelayaran asing atau keagenan kapal asing bermitra dengan sebuah Perusahaan Pelayaran Nasional menjalankan bisnis keagenan kapal di Indonesia, dimana dalam prakteknya manajemen perusahaan asing inilah yang dominan dalam membuat kebijakan operasional.



Contoh :

a. Barwil Shipping Agency yang bermitra dengan PT. Tirta Samudera Caraka, beroperasi dengan nama komersilnya Barwil Tirta Samudera atau Barwil Agencies Indonesia. Website : www.barwil.com, rata-rata 900 kapal per tahun.

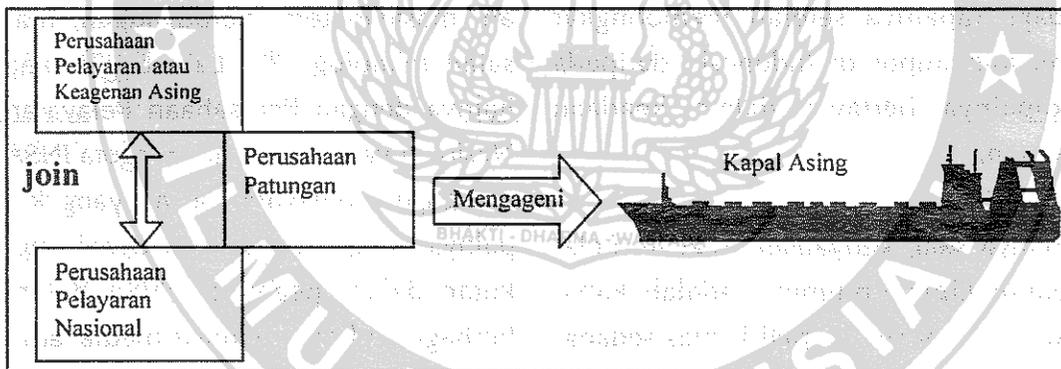
b. Gulf Agency Company, beroperasi dengan nama PT. Andhika GAC setelah bermitra dengan PT. Andhika Lines. Website : <http://www.gacworld.com> atau www.gacindonesia.com, rata-rata 800 kapal per tahun.

c. Inchcape Shipping Services, beroperasi di Indonesia dengan nama PT Inchcape

Bhayu Shipping Services. Website: <http://www.iss-shipping.com>

d. Jardine Shipping Services, beroperasi dengan nama PT Jardine Tama Transport Services. Website :<http://www.jardine-shipping.com>.

3. Sebuah Perusahaan Pelayaran asing atau keagenan kapal asing bermitra dengan sebuah Perusahaan Pelayaran Nasional, lalu mendirikan sebuah Perusahaan Patungan untuk menjalankan bisnis keagenan kapal di Indonesia terutama untuk menangani kapal-kapalnya sendiri.



Contoh :

China Ocean Shipping Group Company (COSCO), bermitra dengan Global Putra International Group Company beroperasi dengan nama PT. Zhonghai Indo Shipping. Website: <http://www.cosco.com> atau www.zhonghai.net.

Sementara itu, data sebelum bulan November 2005 dari INSA (Indonesian National Shipowner's Association) atau asosiasi Pemilik Kapal Nasional Indonesia, di Indonesia terdapat 59 pelayaran asing (*principal* dan agen).

PERSAINGAN USAHA KEAGENAN

Secara klasik, di dunia Angkutan (dari/ dan ke luar negeri) persaingan yg ada, adalah antara Pelayaran Tramper dan Pelayaran Regular atau Liner, karena secara teoritis pelayaran tramper adalah kapal-kapal yang datang tanpa *schedule* tetap sehingga memungkinkan bagi eksportir untuk mendapatkan tarif angkutan yang lebih murah dibandingkan Pelayaran Liner. Secara logis hal ini bisa dimengerti karena biasanya operator kapal tramper akan berusaha untuk mendapatkan muatan bagi kapalnya setelah membongkar muatan impor di Indonesia daripada kapalnya berlayar dalam keadaan kosong.

Hanya saja, kenyataan saat ini Pelayaran Liner umumnya adalah kapal kapal pengangkut peti kemas sedangkan Pelayaran Tramper biasanya kapal-kapal untuk jenis muatan curah, muatan umum maupun muatan *project*, sehingga relevansi saingan yang dimaksud diatas antara Liner dan tramper bisa dikatakan tidak ada, atau prosentasenya kecil sekali.

Selain itu kenyataan membuktikan bahwa, banyak Perusahaan Pelayaran

Nasional yang selain sebagai Agen Pelayaran Asing jenis Kapal Liner juga menjadi Agen untuk Pelayaran Asing jenis Kapal Tramper! Maka sesuai penjelasan diatas, karena jenis obyek angkutannya berbeda yaitu peti kemas versus curah dll., maka tidak memungkinkan adanya persaingan langsung.

Persaingan usaha dibidang angkutan luar negeri antara Perusahaan Pelayaran Nasional dan Perusahaan Pelayaran Asing, kiranya jelas sebagai penyebab keterpurukan kita disektor tsb, antara lain karena masalah permodalan, masalah term perdagangan, masalah teknologi dll. Lalu bagaimana halnya dengan Perusahaan Pelayaran Nasional yang notabene anggota INSA mengageni pelayaran asing yang kapalnya beroperasi dan melayani angkutan dalam negeri? INSA dalam berbagai tulisan di mass-media adalah satu dari sekian pihak yang sangat aktif berusaha untuk mengangkat Perusahaan Pelayaran Nasional menjadi tuan rumah di negeri sendiri. Memang mudah menyalahkan kebijakan pemerintah (Inpres Nomor 4 Tahun 1985) yang katanya tidak menginginkan peran strategis sektor maritim karena dengan menggalakkan ekspor nonmigas telah mematikan

sektor pelayaran nasional karena kapal asing boleh masuk dan bersandar di pelabuhan-pelabuhan Indonesia, asal bisa membantu kelancaran ekspor nasional.

Selain itu dengan kebijakan pemerintah yang mengharuskan industri pelayaran nasional untuk membesituakan kapal-kapal yang berusia diatas lebih 20 tahun, tetapi tanpa diikuti kebijakan kemudahan kredit perbankan untuk industri pelayaran guna memperbaiki kapal-kapalnya.

Mungkin kebijakan Pemerintah tsb. memang relevan atau sesuai skala prioritas pada saat itu. Pemerintah agak terlambat mengantisipasi perkembangan dalam mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang sesuai dengan kebutuhan terkini, tetapi bagaimanapun pemerintah telah memperlihatkan "goodwill" nya dalam menerbitkan Inpres no. 5 thn 2005, PP no. 82 dll. Maka seyogyanya pihak INSA terus berusaha dengan memberi masukan-masukan agar pemerintah konsisten dalam upaya mengangkat Pelayaran Nasional, dan tidak kalah pentingnya INSA sebagai asosiasi Pelayaran Nasional memperlihatkan juga konsistensi didalam hal ini, misalnya dengan:

- Melarang anggotanya mengageni pelayaran asing yang hendak melakukan angkutan dalam negeri.
- Melarang anggotanya membantu pelayaran asing untuk mendapat kemudahan melakukan operasi didalam negeri, (sebagai contoh INSA membiarkan pelayaran asing yang diageninya dengan leluasa memperlakukan *Equipment Handover Surcharge* (EHS) dan *Administration Proccesing Fee* (APF) yang merupakan tindakan yang mengada-ada untuk menutupi "hilangnya" pendapatan, karena penurunan *Terminal Handling Charge* (THC) Ini sama saja membantu pelayaran asing menaikkan ongkos angkutan atau *Freight*, secara tidak langsung, yang berdampak langsung kepada eksportir/importir kita).
- Meminta Pemerintah khususnya Dephub mencabut kebijakan menerbitkan PPKA (Pemberitahuan Pengoperasian Kapal Asing). Namun untuk muatan-muatan khusus yang membutuhkan kapal khusus yang tidak mungkin disediakan Pelayaran Nasional, maka dapat di keluarkan semacam PPKA tetapi harus dengan suatu prosedur verifikasi yang ketat, serta dengan Keputusan yang

dikeluarkan Menteri Perhubungan.

- Membantu pemerintah didalam usaha menghilangkan persaingan yang tidak sehat diantara sesama perusahaan pelayaran Nasional, yang pada akhirnya malah melemahkan daya saing Nasional di bidang angkutan laut baik dalam maupun luar negeri.

Sehubungan dengan butir 4 diatas, masih segar dalam ingatan kita sekitar 4-5 tahun yang lalu bagaimana INSA dengan gigihnya menekan pemerintah untuk memberlakukan PP no. 82 thn 1999 yang mengharuskan setiap Perusahaan Pelayaran Nasional yang melakukan Usaha keagenan memiliki kapal dengan ukuran minimum 5000 GRT. Konon ketika itu apabila Pemerintah benar-benar memberlakukan PP tsb., maka menurut ISAA (*Indonesian Shipping Agency Association*) sekitar 1500 Perusahaan Pelayaran Nasional yang tidak memiliki kapal akan gulung tikar.

INSA beralasan bahwa perusahaan pelayaran nasional (anggota INSA) terancam bangkrut karena para agen (anggota ISAA) lebih banyak menyerahkan order ke perusahaan pelayaran asing. Untuk itu, PP Nomor 82 Tahun

1999 dibuat untuk membatasi kemungkinan perusahaan asing menyerobot pasar di Indonesia melalui agen-agen yang mereka miliki.

Baik Pemerintah maupun INSA sebenarnya menyadari bahwa usaha keagenan kapal didunia ini tidak perlu dijalankan oleh perusahaan yang harus memiliki kapal ! Dinegara-negara lain persyaratan sebuah keagenan kapal cukup dengan memiliki sertifikat keagenan seperti halnya persyaratan perusahaan bongkar muat atau *forwarding* di Indonesia, contoh di negara tetangga Malaysia keagenan harus memiliki sertifikat *Boarding Officer* dsb.

Ironisnya sejumlah anggota INSA pun menjadi agen Pelayaran Asing ! Jadi sesungguhnya apa yang menyebabkan persaingan diantara INSA dan ISAA ?

Apakah ini merupakan upaya politik anggota-anggota INSA yang selain ingin menguasai keagenan pelayaran asing dibidang LINER juga berusaha menguasai pasar keagenan pelayaran asing dibidang TRAMPER melalui tangan pemerintah? Sebagaimana kita ketahui, sekitar 4-5 tahun yang lalu adalah saat peningkatan yang luarbiasa di bidang angkutan laut eks-

por batubara; peningkatan pasar keagenan kapal – kapal curah (Tramper).

Daripada saling bunuh di antara perusahaan pelayaran nasional adalah lebih baik apabila INSA atau ISAA dan asosiasi lainnya mulai bersama-sama dengan Pemerintah mempelajari dan mengambil manfaat dari ketertinggalannya demi memperkuat pelayaran nasional serta mewaspadaai praktek-praktek pelayaran-pelayaran asing yang memanfaatkan kelemahan kita dan mempertahankan dominasi bisnisnya.

PRAKTEK-PRAKTEK KEAGENAN ASING YANG HARUS DIWASPADAI

Perlu dicatat bahwa praktek-praktek yang dibahas di bawah ini adalah hal-hal yang lebih banyak dilakukan dalam bisnis keagenan pelayaran asing kapal trampers.

1. Sistem yang menjerat

Kalau kita selidiki *profile* perusahaan-perusahaan raksasa keagenan asing yang beroperasi di Indonesia seperti Barwil, GAC, Inchcape dan Jardine, umumnya mereka menawarkan jasa-

jasa keagenan dan atau yang berkaitan dengan keagenan yang hampir sama, namun perkembangan IT memungkinkan mereka memberlakukan suatu bentuk jasa penanganan keagenan kapal terpadu (HUB SYSTEM).

Hub Concept menurut Barwil atau Hub Agency Service menurut GAC, ataupun Marine Management menurut Inchcape dan Shipping Hub Services menurut Jardine adalah suatu proses penanganan keagenan kapal terpadu yang dilakukan oleh suatu HUB Center yang umumnya berada diluar Indonesia. Hub *concept* menurut Barwil terdiri dari proses proses seperti

- a. *Disbursement Account Management* yang terdiri dari sub-proses :
 - *Pro-forma DA collections*
 - *Final DA cost checking*
 - *Final DA splitting*
 - *Final DA scanning*
 - *Final DA storing*
 - *RE-invoicing to 3P (owners & charters)*
 - *Final DA Reporting*
 - *Allocate principal account codes*
 - *Cost variance reporting*
- b. *Cash Management* terdiri dari :
 - *Pre-funding payment*
 - *Final Da balance payment*

- *Final DA balance requests and collecting*
 - *Cash Management*
 - *Financial reporting*
 - *Statement of Account reporting*
 - *Bank account management*
 - *Cash collection*
- badan hukum Indonesia / Pelayaran Nasional sudah terjerat didalam suatu sistem global yang dikontrol dari luar (Hub Center).
- Kerugian-kerugian yang jelas dan langsung dapat terlihat adalah :

- c. *Port Call Management* terdiri dari
- *KPI Management*
 - *Non conformities / improvement potential*
 - *Agent assignment process*
 - *Service level agreement follow up*
 - *Cost negotiations*
 - *Data input follow up*
 - *Pre-funding approval*
 - *Times reporting, quality check and follow up*
 - *Performance follow up*
 - *Proforma Da reporting (full hub contract)*
 - *KPI reporting*
- a. Transaksi bisnis dilakukan di luar Indonesia.
- b. Kontrol operasi secara tidak langsung dilakukan dari luar Indonesia.
- c. Transaksi maupun kontrol keuangan dilakukan di luar Indonesia.
- d. Akibat butir a, b dan c diatas maka terdapat kecenderungan adanya organisasi/ badan hukum yang menjalankan kebijakan yang dipandu dari luar untuk berusaha memenuhi permintaan bahkan kadang-kadang mem-by-pass prosedur lokal walaupun bukan tidak mungkin prosedur yang di *bypass* tsb. merupakan peraturan yang berlaku.
- e. Sehubungan dengan butir c, maka uang yang sampai di Indonesia merupakan biaya operasi saja, sedangkan keuntungan atau *net income* di bukukan di luar. Bagaimana dengan kaitan pajaknya?
- f. Alih teknologi dari TKA ke TKI seperti dipersyaratkan UU Tenaga Kerja tidak tercapai.
- g. Berbagai macam data seperti data

Kalau kita kombinasikan dengan persyaratan-persyaratan standarisasi dari *Quality Control System* (ISO 9001-2000) yang diberlakukan keagenan-keagenan asing ini bagi organisasi/Pelayaran Nasional/ badan hukum yang menjadi wadah untuk menjalankan bisnis mereka di Indonesia, maka sebenarnya secara tidak langsung, operasi dari

infrastruktur pelabuhan, data operasional pelabuhan, data statistik perdagangan, data arus barang, data tentang peraturan apa saja yang bisa di "by-pass", data ongkos-ongkos mem "by-pass" dll, semuanya terkumpul didalam sistem *database* di *Hub center* tsb.

h. Dari semua butir diatas, ternyata keagenan asing menyediakan fasilitas tsb. bagi pelayaran asing, dan pelayaran asing sebagai kompensasinya selalu menunjuk keagenan asing sebagai agen mereka di Indonesia, jelas kerja sama ini makin membuat keduanya kuat dan tak tertandingi oleh perusahaan pelayaran nasional.

2. Monopoli terselubung

Dari penjelasan sistem yang menjerat diatas, dapat kita urai berdasarkan kenyataan, bagaimana *Shipping Hub-Center* tsb. dikombinasikan dengan suatu *Sales and Marketing Center* (usaha pemasaran terpadu) baik yang dilakukan secara terpisah oleh masing-masing Pelayaran Asing maupun Keagenan Asing tsb. ataupun diusahakan secara bersama-sama membuat kedudukan mereka semakin kokoh karena dapat menawarkan satu paket angkutan laut dan keagenan baik dipelabu-

han muat maupun bongkar yang terkordinir.

Tidak hanya terhenti disitu, karena pada kenyataannya banyak keagenan asing di Indonesia beroperasi dalam berbagai bentuk (3 bentuk) seperti dijelaskan terdahulu masih memiliki maupun menguasai (dengan suatu kepemilikan saham ataupun kontrak yang mengikat) rangkaian usaha jasa lainnya yang mendukung usaha pelayaran dan keagenan tsb. Misalnya selain memiliki kantor-kantor cabangnya di Indonesia, juga memiliki usaha *Cargo Brokerage, Ships Chartering, Ships and Crew Management, Perusahaan Bongkar Muat, Pergudangan, Usaha Forwarding, EMKL, Cold Storage, Container Pool, Mobile Cranes, Floating Cranes, Grabs, Alat-alat berat, Trucking, Ships Supplier* dll. Mudahlah dimengerti bahwa kalau kita mau meninjau UU RI no. 5 thn 1999 tentang Larangan praktek Monopoli dan Persaingan Usaha tidak sehat, satu dan lain pasalnya pasti dapat menjerat usaha-usaha penguasaan pasar angkutan dan praktek keagenan yang menyeluruh seperti itu.

Tidak juga kita pungkiri bahwa, dominasi pelayaran asing didalam arus barang dari dan ke Indonesia adalah sebagai akibat Term perdagangan FOB

/ CNF dimana hak dan tanggung jawab menyediakan kapal tidak ada pada pihak eksportir/importir kita di Indonesia. Tetapi justru karena kenyataan inilah pemerintah dapat membantu agar dominasi tidak lebih jauh berkembang ke monopoli secara total.

Dengan demikian maka Prinsip Usaha Keagenan yang diatur didalam Kep. Men. Pehubungan no 33/2001 Bab V., sangatlah dirasakan terlalu sederhana untuk dapat membantu tumbuhnya Perusahaan Pelayaran Nasional untuk dapat menjadi tuan rumah di negeri sendiri.

3. Keagenan asing sebagai konsultan yang merugikan.

Merupakan suatu kenyataan yang tak dapat dibantah bahwa salah satu nilai tambah Perusahaan keagenan baik lokal maupun asing yang beroperasi di Indonesia, apabila ia dapat memberikan jasa konsultasi yang menguntungkan pelayaran asing. Jasa semacam ini dapat mencakup semua bidang yang terkait dengan operasi kapal pelayaran asing di Indonesia.

Misalnya konsultasi tentang penyandaran kapal di pelabuhan-pelabuhan

umum, dimana kadang-kadang keagenan dalam prakteknya dapat menawarkan kapal sandar terlebih dahulu dari kapal lain yang lebih awal tiba. Hal ini dikenal dengan istilah *JUMP THE QUE* dengan membayar sejumlah uang kepada oknum Pejabat Pelabuhan yang berwenang. Dapat dipahami bahwa pengeluaran uang sejumlah 10 sampai 50 juta rupiah adalah sangat murah dibandingkan dengan kapal yang nilai charternya USD 15.000 per hari dan harus menunggu sekitar 3 hari di tempat berlabuh jangkar diluar pelabuhan. Bukan itu saja, karena hampir pasti biasanya sang agen akan melakukan *mark-up* biaya tsb. untuk keuntungannya sendiri dengan mendompleng coreng-morengnya reputasi para oknum pejabat kepelabuhanan kita.

Belum lagi jasa konsultasi tentang hal-hal lain yang berkaitan dengan pelanggaran-pelanggaran dari segi muatan; operasi bongkar muat; pelanggaran keselamatan kapal, masalah kepebeanaan ataupun keimigrasian sehubungan dengan dokumen awak kapal dlsb. Semua itu dapat diabaikan karena ke piawaian sang agen kapal bernegosiasi dengan oknum pejabat kepelabuhanan. Hal-hal ini tidak lepas dari upaya-upaya pemasaran si keagenan dengan memanfa-

atkan kelemahan-kelemahan kita.

Suatu contoh lain tentang bagaimana agen memberikan jasa konsultasi kepada pelayaran asing yang berdomisili di Negara yang tidak mempunyai "*Double Taxation Agreement*" dengan Indonesia. Biasanya ketika transaksi penunjukan keagenan akan ditutup dengan penunjukan keagenan maka sang agen akan menasehati si Pelayaran Asing agar surat penunjukan keagenan tsb dibuat dikertas dgn kop perusahaan pelayaran asing tsb dari kantor si pelayaran asing yang berdomisili di Negara yang mempunyai "*Double Taxation Agreement*" dengan Indonesia.

Kelihatannya panduan tsb. adalah rutin dan sederhana saja namun masukan ini mengakibatkan Negara kehilangan $(2,64\% \times \text{Gross freight})$ contoh : $2,64\% \times \text{USD } 14,- \times 70.000 \text{ ton batubara} = \text{USD } 25.872,-$ atau Rp 238.000.000,- untuk sebuah kapal China yang memuat batubara sebanyak 70.000 ton dengan uang tambang USD 14,- per ton. Pertanyaannya sudah berapa banyak praktek konsultasi sederhana semacam ini dilakukan ? Dan sebagai akibatnya berapa kerugian yang diderita negara ?

Contoh berikut ini adalah yang berkaitan dengan kepentingan swasta nasional. Misalnya sebuah kapal ukuran Panamax milik pelayaran asing diageni sebuah keagenan asing yang beroperasi di Indonesia dengan wadah sebuah Perusahaan Pelayaran/Keagenan lokal, sedang memuat batubara di lokasi tempat labuh jangkar lepas pantai. Kapal tsb. menggunakan alatmuatnya sendiri mengalami keterlambatan-keterlambatan yang cukup banyak dan dari catatan Agen kapal, keterlambatan itu tidak sepenuhnya karena kesalahan dari keterlambatan tibanya tongkang-tongkang batubara disamping kapal, tetapi juga karena kemacetan alatmuat kapal itu sendiri yang kerap terjadi selama proses pemuatan.

Setelah pembongkaran di negara tujuan, ternyata penalti kelambatan (*demurage*) tsb. hampir seluruhnya di bebankan kepada si Perusahaan Tambang swasta nasional, dan didalam proses pengurusannya melalui pengadilan arbitrase di luar negeri Perusahaan Tambang ternyata kalah dan harus membayar penalti tsb. kepada pihak Pencarter kapal yang notabene adalah pembeli muatan tsb. Mengapa demikian ? Padahal kelambatan tsb. juga disebabkan kemacet-

an-kemacetan alatmuat sikapal itu sendiri. Kenyataannya sederhana, tetapi semua catatan kelambatan tsb. sudah di manipulasi oleh sang agen dan juga perusahaan bongkar muat yang notabene adalah miliknya juga untuk keuntungan si pelayaran asing. Hal inipun karena tekanan si pelayaran asing bahwa tidak akan memakai jaringan keagenan tsb. di pelabuhan negara-negara lainnya. Si pelayaran asing itu sendiri mendapat tekanan dari si pembeli muatan dengan ancaman tidak akan mencarter kapal-kapalnya lagi. Inilah contoh bagaimana 3 pihak asing (pembeli muatan, pengangkut dan agen kapal) bekerja sama menghadapi si Perusahaan Tambang Indonesia. Sungguh ironis !

4. Keagenan asing menghalalkan segala cara.

Indikasi paling jelas untuk memastikan apakah benar perusahaan-perusahaan asing besar melegalkan praktik-praktik tsb. pada butir 3 diatas ialah dengan melihat bagaimana beberapa keagenan-keagenan tsb. baik asing maupun lokal memasarkan perusahaannya lewat brosur-brosur presentasi ataupun di *web-site* dengan mencantumkan slogan-slogan *marketing* yang

sangat halus namun secara sengaja memberi sinyal menyangkut kesanggupannya untuk mengusahakan "kemudahan operasional" dipelabuhan-pelabuhan Indonesia yang membutuhkan solusi apapun seperti contoh-contoh dibawah ini:

- a. *"The Gac group respect and support the cultural practices of the citizens of the countries in which it operates, be they staff's, customer, suppliers, officials or ordinary member of the public"*
- b. *"Whether the solution you require is at local, regional or global level, ISS can provide it, and tailor it to you. We can do this because our people are always on the ground, where it matters most to your business, gaining the local knowledge they will need to best serve you".*
- c. *Barwil's extensive global presence combined with the in-depth knowledge of our regional personnel enables us to provide effective, innovative and cost-efficient port and marine solutions.*
- d. *Barwil's highly experienced staff - around 2700 working out of 253 offices in 62 countries - provides*

in-depth market knowledge, reassuring clients that their needs, regardless of trade or vessel type, will be met anywhere, anytime and anyplace throughout the world. Dan dari salah satu bahan presentasinya:

We enjoy first class relations with major exporters/importers highlighting Oil Terminals, Port Authorities etc. an important element of ensuring a smooth operation in ports.

e. Through our dedicated and professional staff at Jardine Port Agencies, we ensure your vessels enter and exit a port quickly and efficiently. From pre-arrival to post-departure, our personnel pay particular attention to accurate and speedy communication in handling overall disbursement control. While our in-depth local knowledge of operating conditions, and strong relationships with all local and government and industry bodies ensures your best interests are maintained.

f. Maersk Sealand Indonesia, Due to the special nature of «clearing» cargo, it is important to know the variations in customs practices across the world. We can help you with the complexities of border

controls and customs regulations for both export and import cargoes and at origin and destination. Our local customs house brokerage experts know what the variations are.

g. Through our dedicated and professional staff at PT. Zhonghai Indo Shipping Agencies, we ensure your vessels enter and exit a port quickly and efficiently. From pre-arrival to post departure, our personal pay particular attention to accurate and speedy communication in handling overall disbursement control. While our in-depth local knowledge of operating conditions, and strong relations with all local and government and industry bodies ensures your best interests are maintained. Kalau kita perhatikan statement ini, kemungkinan besar kata-katanya dijiplak langsung dari web-site jardine shipping.

Dari beberapa contoh *marketing statements* keagenan-keagenan diatas jelas bahwa mereka bermaksud menyampaikan kepada *customernya* yaitu pelayanan asing atau pemilik barang, bahwa disamping *quality control* yang ketat, mereka tidak menyampingkan kenyataan perlunya "fleksibilitas / keluwesan" apa saja sesuai kebiasaan lo-

kal (baca: Indonesia) untuk menyukseskan suatu operasi bongkar muat kapal.

5. Pembusukan secara langsung dan tidak langsung

Sebagai akibat dari *statements* tsb. pada butir 3, secara tidak langsung kesan yang dapat dibaca oleh dunia luar adalah bahwa segala sesuatu yang berkaitan dengan *shipping* di Indonesia dapat diatur dengan uang.

Namun yang paling memprihatinkan ialah bagaimana keagenan-keagenan lokal maupun asing didalam proses negosiasi awal (*Proforma Disbursement*

Account/Quotation) untuk mendapatkan penunjukan keagenan sebelum kapal tiba, ataupun setelah kapal berangkat dengan mengirimkan tagihan akhirnya (*Final Disbursement Account*). Umumnya disamping mencantumkan tagihan-tagihan resminya berkenaan dengan *Port Charges* / biaya pelabuhan resmi yang terdiri dari *Harbour Dues, Berth Dues, Light Dues, Pilotage* maupun *Tuggage* ditambah dengan *Agency fee, Communicational expenses*, mereka juga menagih beberapa tagihan tidak resmi seperti contoh dibawah ini yaitu permintaan uang operasi dari sebuah kantor cabang keagenan kepada kantor pusatnya didalam bentuk format permintaan sbb.

Vessel Name:		MT. BORNEO PIONEER	Voy No:	
Name of Port:		KMI PORT	Owner:	
Arrival Date:		21 JANUARY 2005	Chartr:	
Departure Date:				
Voucher No.	Expense Type	Amount Required	Amount Approved	Voucher No.
	IN/OUT CLEARANCE			
	Port Clearance	250,000.00		
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Contoh biaya-biaya tidak resmi dipelabuhan, yang bisa ada bisa tidak, walaupun ada dimark-up lagi oleh si agen untuk keuntungannya dgn mengatas namakan pejabat-pejabat pelabuhan.</p> </div>	450,000.00		
		425,000.00		
		150,000.00		
		300,000.00		
		500,000.00		
		500,000.00		
	Overlength dispensation to Harbour			
	Master & Pilot In/Out Vessel	4,000,000.00		
	Subtotal	7,075,000.00		

Permintaan ongkos operasi yang berkaitan dengan biaya *clearance in/out* kapal dari pelabuhan seperti inilah yang diteruskan kepada pelayaran asing ketika bernegosiasi sebelum ditunjuk sebagai agen namun tentu di-mark up lagi untuk mengantisipasi pengurangan biaya yang diminta oleh pelayaran asing tersebut. Perlu dicatat biaya-biaya ini tidak didukung dengan suatu tanda terima yang dikeluarkan oleh pihak-pihak pelabuhan mencakup biaya-biaya seperti tercantum ditabel diatas.

Permasalahannya adalah, apapun kenyataan sebenarnya atau besaran yang di terima atau tidak di terima oleh oknum-oknum pihak kepelabuhanan atau berapa keuntungan si agen atas hasil mark-up berganda yang dibuatnya tidaklah terlalu penting. Sekian puluh ribu kapal asing masuk ke Indonesia pertahun berakibat sekian puluh ribu tagihan serupa juga yang dikirimkan oleh keagenan-keagenan kapal di Indonesia kepada pelayaran-pelayaran asing diluar sana.

Kadang ada juga permainan dalam pembayaran biaya pelabuhan resmi (*Port Charges*), umpamanya Pelayaran/kapal asing diageni oleh keagenan asing yang bermitra dengan perusaha-

an pelayaran nasional. Perusahaan nasional ini memanfaatkan ketidaktahuan mitranya (keagenan asing) mengambil keuntungan dengan mengklaim sendiri diskon-diskon yang diberikan oleh Pihak Pelabuhan (Pelindo) untuk pembayaran biaya pelabuhan bagi kapal-kapal yang regular datang ke suatu pelabuhan Indonesia. Atau (seperti yg. terjadi beberapa tahun lalu) bekerja sama dengan oknum pihak pelabuhan si perusahaan pelayaran Nasional ini tidak membayar biaya pelabuhan tetapi membagi sesuai perjanjian proporsi umpamanya 40-60% dengan si oknum pelabuhan. Biasanya ini dilakukan jika mereka menangani banyak kedatangan kapal asing umpamanya dari 20 kapal perbulan yang mereka tangani, 2 atau 3 dimainkan, agar tidak menyolok. Tapi apabila kita menganggap 1 kapal itu total tagihan rata-rata nya USD 40.000,- maka dalam sebulan dari satu perusahaan keagenan negara telah dirugikan USD 120.000,- atau USD 1.440.000 per tahun. Pertanyaannya apakah benar keagenan-keagenan asing tidak mengetahui praktek-praktek ini ?

Dan apabila pelayaran-pelayaran asing ini ada yang menjadi anggota dari *BIMCO* atau *FONASBA* ataupun Badan-badan Maritim dan Asosiasi Per-

dagangan Dunia lainnya, maka akibat yang menyedihkan dan membawa implikasi lebih luas adalah *Image* tentang Indonesia yang sangat korup.

6. *Business Intelligence*

Dasar pemikiran dibalik *business intelligence* adalah kemampuan menye-

dengan mudah kita mengerti bahwa dengan mengandalkan luasnya jaringan operasional saja tanpa harus investasi untuk IT yang canggih, mereka sudah mampu menyediakan Informasi yang dibutuhkan oleh operator kapal maupun para pemilik barang dengan menggunakan sistem komunikasi umum seperti telepon fax, telex maupun e-mail.

KEAGENAN KAPAL (PERUSAHAAN)	AKTIF DI SEJUMLAH NEGARA	JUMLAH KANTOR	JUMLAH PEKERJA	JUMLAH PELANGGAN (CUSTOMER)	JUMLAH KAPAL PERTAHUN
Inchcape	47	200	2300	2500	40.000
GAC	-	200	6000	3500	30.000
Barwil	66	261	2700	1700	40.000
Multiport	108	1500	-	7000	85.000

diakan informasi secara cepat bagi "end users" sesuai kebutuhan mereka.

Kini perusahaan-perusahaan keagenan besar di dunia dengan cepat telah mengantisipasi kebutuhan pasar (operator kapal dan pemilik barang) melalui informasi yang tersedia yang bisa digunakan untuk proses pengambilan keputusan yang cepat dan tepat-guna di bidang pengembangan bisnis maupun penyempurnaan sistem internal mereka.

Melihat data pada tabel dibawah ini,

Sebagai contoh : Barwil Shipping Agencies yang beroperasi di Indonesia dengan nama Barwil Tirta Samudera, beberapa tahun yang lalu membentuk suatu Tim yang beranggotakan kantor-kantor Barwil dari beberapa Negara pengekspor batubara yang bekerja secara Global dengan fokus untuk keagenan kapal angkutan batubara. Salah satu produknya adalah Laporan mingguan pergerakan kapal batubara atau *Coal Weekly Report*. Laporan tsb. dikumpulkan dari beberapa kantor Barwil dan di kirimkan ke para pelanggan yang membutuhkan. Hal ini dijadikan sebagai nilai tam-

judul "Mewaspada Aktivitas Mata-mata Asing" halaman 27, Jurnal Intelijen dan Kontra Intelijen vol. 1 no. 2, terbitan Juli 2004. "Seluruh komponen bangsa harus selalu berpikir bahwa kita ini di-intel-i, oleh lawan".

Mungkin sudah saatnya Pemerintah mengeluarkan kebijakan maupun Aturan-aturan yang khusus, jelas dan lebih ketat tentang perlunya penangkalan terhadap kenyataan mudahnya memperoleh informasi di bidang kepelayaran dan angkutan laut kita.

7. Ketenagakerjaan

Kalau kita pelajari web-site maupun presentasi business dari setiap pelayaran atau keagenan asing yang beroperasi di Indonesia (dalam bentuk perusahaan atau badan hukum Indonesia) hampir seluruhnya dipimpin oleh orang asing atau dalam bentuk lain jabatan Direktur di pegang orang Indonesia namun dalam prakteknya si *advisor/representative* asing inilah sebenarnya sebagai si pengambil keputusan didalam perusahaan tsb.

Jabatan-jabatan strategis seperti Keuangan, IT ataupun *Business* umumnya diduduki oleh orang-orang asing

atau WNI keturunan dengan perhitungan mereka ini akan loyal keatas dan tidak mempunyai massa di kalangan pegawai bawah sebagai antisipasi terhadap pemogokan, protes massal atau masalah ketenaga kerjaan lainnya.

Biasanya disiplin, prosedur dan sistem kerja diperusahaan-perusahaan ini cukup ketat sebagai akibat penerapan (*Global Standarization*) manajemen Barat yang dikombinasi dengan standarisasi *Quality System* (ISO 9001-2000) namun ironisnya didalam kontrak kerjasama antara perusahaan asing dan perusahaan Indonesia diwajibkan mitra Indonesia yang menyediakan tenaga kerja dengan sistem penggajian pegawai sesuai standar perusahaan Indonesia.

Jadi singkatnya pegawai dituntut untuk bekerja dengan disiplin dan kualitas seperti rekan-rekannya di luar negeri (*Quality Standard*) namun dengan gaji serta fasilitas standar lokal (Minimum persyaratan Depnaker).

Ironisnya ada perusahaan nasional agar dapat tetap dijadikan mitra oleh keagenan-keagenan asing, menerapkan kebijakan kepegawaian yang memprihatinkan dari segi penggajian, lembur dan

asuransi bila dibandingkan dengan tingkat resiko yang dihadapi sipegawai dilapangan (pelabuhan/laut). Bahkan ada perusahaan yang dengan bermacam cara mengancam pegawainya untuk tidak mendirikan Serikat Pekerja seperti yang disyaratkan dalam UU Ketenaga kerjaan no. 13 thn. 2003.

Maka tidak berlebihan bila penyelewengan-penyelewengan yang terjadi di lapangan (pelabuhan) ditingkat Manajemen menengah kebawah adalah sebagai akibat kecemburuan akan besarnya perbedaan kesejahteraan antara si tenaga asing dengan pegawai lokal yang notabene bekerja di tanah air sendiri namun tidak ikut menikmati.

Belum lagi praktek *mark-down* terhadap gaji-gaji karyawan didalam registrasi untuk JAMSOSTEK yang dimaksudkan agar prosentase iurannya menjadi kecil. Selanjutnya angka-angka inilah yang dilaporkan ke dinas pajak untuk perhitungan Pph 21. "Permainan" ini dilakukan perusahaan asing melalui mitra kerjanya yang notabene adalah perusahaan nasional hanya untuk memperkecil *overhead*.

Tenaga-tenaga kerja asing yang bekerja di Indonesia umumnya berda-

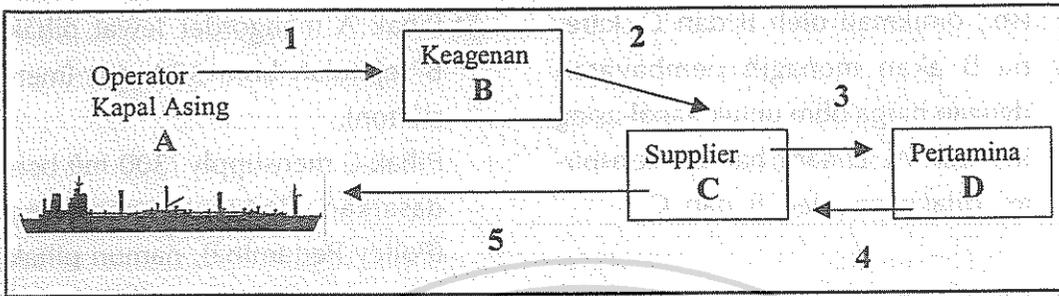
sarkan kontrak dari 2 sampai 4 tahun, sehingga dapat dimengerti kalau mereka akan lebih banyak mengarahkan perusahaan untuk meningkatkan bisnisnya daripada mengurus *organizational improvement* dalam arti meningkatkan kesejahteraan pegawainya.

Selain itu alih teknologi kepada Tenaga Kerja Indonesia pendamping yang disyaratkan di dalam Kep.Men Nakertrans no 20 thn 2004, umumnya tidak dijalankan.

Perlu diketahui bahwa didalam Kep. Men tsb. juga disyaratkan bahwa tenaga-tenaga kerja asing harus bisa berbahasa Indonesia! namun kenyataannya minim sekali. Malah kebalikannya bos-bos asing justru menyaratkan pegawai-pegawai Indonesia untuk berbahasa Inggris di kantor agar ia dapat mengerti apa yang sedang berlangsung, bahkan ada yang menempatkan itu sebagai syarat mutlak!

8. BBM ilegal

Kedudukan keagenan kapal didalam suatu alur supply bbm memegang kunci yang penting, seperti pada diagram berikut ini.



Alur supply secara normal dapat dibagi menjadi dua, pertama :

- Pihak A, meminta pihak B untuk mensupply bbm dalam jumlah dan jenis tertentu (MDO atau MFO).
- Pihak B akan menghubungi pihak C sebagai rekanan pihak D.
- Pihak D berdasarkan permohonan pihak C setelah menerima pembayaran penuh dimuka mengalokasikan dan melakukan pengisian ke kapal A.

Bentuk supply normal kedua yaitu :

- Pihak A, meminta pihak B untuk mensupply bbm dalam jumlah dan jenis tertentu (MDO atau MFO).
- Pihak B melakukan pembayaran langsung ke D melalui bank nominasi yang telah dipersyaratkan.
- Pihak D berdasarkan permohonan pihak B setelah menerima bukti pembayaran dari bank langsung mengalokasikan jumlah pesanan bbm tsb. Menggunakan jasa trans-

portasi yang biasanya juga dimiliki oleh pihak C. Dalam hal ini pihak C yang rekanan pihak D ini bertindak sebagai transportir saja.

Praktek-praktek penyimpangan :

- a. Dari segi harga,

Untuk kapal-kapal berbendera Indonesia, harga jual Pertamina memang lebih murah daripada harga jual untuk kapal-kapal berbendera asing, karena adanya subsidi dari pemerintah. Contoh di tahun 2003, harga jual untuk kapal asing ialah Rp 2280,- dan Rp 1420,- per kilo liter untuk kapal-kapal berbendera Indonesia. Prakteknya bisa bermacam-macam bentuk. Misalnya, sesuai permintaan pihak A, pihak B mencari *supplier* C yang dengan berbagai cara (pasar gelap) mengumpulkan sejumlah bbm peruntukan kapal berbendera Indonesia dan mensupplynya ke pihak A. Keuntungan dari perbedaan harga

tsb., dinikmati oleh B dan C, karena B akan menagih pembayaran dengan harga bbm untuk kapal asing kepihak A. Dalam hal ini konspirasi dilakukan oleh B dan C.

b. Bentuk-bentuk penyimpangan dari segi alokasi,

1). Pihak A mengorder lewat pihak B sejumlah bbm 300 m/t. (metric ton).

Pihak C mensupply hanya 200 m/t yang dipesan dan diperoleh dari D, dan 100 m/t sisanya dari pasar gelap.

2). Pihak A mengorder lewat pihak B sejumlah bbm 300 m/t. (metric ton).

Pihak C mensupply hanya 200 m/t yang diperoleh dari D, dan 100 m/t sisanya dari pocket (surplus) kapal itu sendiri.

3). Pihak A mengorder lewat pihak B sejumlah bbm 300 m/t. (metric ton).

Pihak C mensupply hanya 300 m/t yang diperoleh dari pasar gelap dan/atau hasil pocket (surplus) kapal itu sendiri.

4). Pihak A mengorder lewat pihak B sejumlah bbm 300 m/t. (metric ton).

Pihak C mensupply secara fiktif.

5). Pihak A mengorder lewat pihak B sejumlah bbm 300 m/t. (metric ton).

Pihak C mensupply 300 m/t berdasarkan flowmeter tongkang (Policy Pertamina), namun pihak A berdasarkan sounding kapal menghitung hanya 280 m/t yang masuk. (penggelapan secara teknis, dengan pemuaian dengan cara dipanaskan atau bbm disirkulasi didalam sistim pipa tongkang supplier secara cepat).

c. Penyimpangan yang terdiri dari kombinasi-kombinasi butir a, dan bentuk-bentuk seperti tersebut pada butir b.

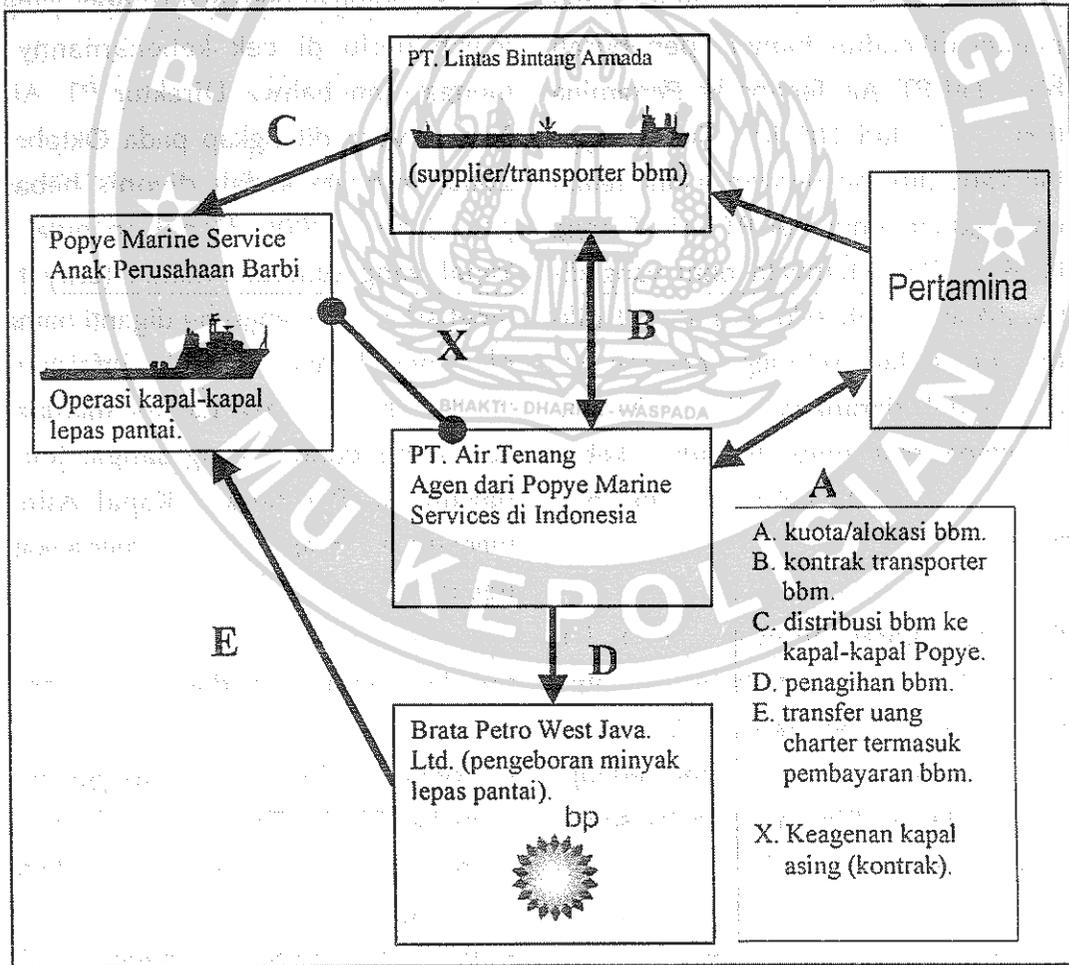
Permasalahan disini apapun bentuk penyimpangan "permainan" pihak B (keagenan) hampir dapat dipastikan mengetahui semua "permainan" karena dalam prosedur nama agen ini pula mengajukan permohonan beli bbm ke Pertamina, dan agen inilah yang juga mengajukan *invoice* ke pihak operator kapal. Mungkin saja tidak secara institusional tapi oknum pasti mengetahuinya.

Celaknya, kalau keagenan-keagenan asing ini memasukkan praktek-praktek diatas sebagai kebijakan komersilnya.

Karena bagi keagenan asing, kalau-pun suatu saat praktek tsb. di ketahui yang berwajib, tetap saja yang terkena adalah si perusahaan pelayaran Nasional dalam mana keagenan ini beroperasi secara legal di Indonesia serta tenaga-tenaga Indonesia sendiri-rilah yang akan berurusan dengan Hukum. Si asing berprinsip "Nothing to loose".

Dari diagram diatas, secara singkat dapat dijelaskan *Popye Marine Service* yang satu group dengan *Barbi Shipping Agencies* melalui agennya PT. Air Tenang membuat kontrak kerja lepas pantai dengan *Brata Petro West Java Ltd.*, dalam hal ini Popye menyediakan sejumlah kapal-kapalnya (kapal jenis *supply/crew boat*) dan di charter oleh Barta Petro, yang tentunya selama beroperasi memerlukan pasokan bbm. Salah satu tugas PT. Air Tenang

Contoh kasus :



sebagai agen adalah mengurus pasokan bbm.

PT. Air Tenang mengajukan dan mendapat alokasi dari Pertamina sebanyak 300 kilo liter per bulan. Dimana untuk distribusi ke kapal-kapal Popye dilepas pantai dilaksanakan oleh PT. Lintas Bintang Armada yang ditunjuk oleh PT. Air Tenang sesuai permintaan Popye Marine Service.

Dari pemeriksaan pihak aparat keamanan diketahui bahwa, penebusan bbm dari PT. Air Tenang ke Pertamina tidak lebih dari 100 Kilo liter per bulan yang dibayar dengan valas, tetapi dari tagihan (invoice) PT. Air Tenang ke Brata Petro ternyata bbm yang dibutuhkan adalah sekitar 400-500 Kilo liter per bulan, sehingga pertanyaannya adalah darimana PT. Air Tenang mendapat bbm untuk menutupi kebutuhan sekitar 300 – 400 kilo liter per bulan ?

Dari data koran, ternyata dari bulan Januari 2004 s/d Juli 2005 jumlah bbm yang dibeli PT. Air Tenang dari Pertamina adalah 1.110.000 liter sedangkan PT. Lintas Bintang Armada sudah mensupply 8.538.867 liter ke kapal-kapal Popye sehingga dapat disimpulkan bahwa 7.428.867 liter didapat

secara illegal. Praktek ini menurut Kepolisian dijalankan sejak thn 2002 s/d tertangkap pada Oktober 2005. Konon Negara dirugikan sekitar setengah triliun Rupiah. Sekitar 50 orang termasuk Direktur PT. Air Tenang, serta 7 kapal Popye ditahan. Sedangkan orang asing penanggung jawab Popye Marine Service serta penanggungjawab PT. Lintas Bintang Armada melarikan diri keluar negeri.

Dari keterangan berbagai sumber yang masih perlu di cek kebenarannya mengatakan bahwa Direktur PT. Air Tenang yang ditangkap pada Oktober 2005, ternyata sudah divonis bebas pada Januari 2006. Demikian pula 7 kapal yang sempat ditahan ternyata dibebaskan dan langsung diganti nama oleh pemiliknya. Apabila informasi tersebut benar maka hal ini merupakan suatu contoh yang sangat jelas bagaimana Perusahaan Kapal Asing memanfaatkan agennya dan merugikan negara.

Bila kita perhatikan diagram diatas,

- Popye Marine Service (asing) memakai PT Air Tenang (lokal) untuk mendapat kontrak dari Brata Petro (asing), di Indonesia.
- Popye Marine Service memakai PT.

Air Tenang untuk mendapatkan kuota bbm.

Popye Marine Service merekomendasi PT Air Tenang untuk menunjuk PT Bintang Armada sebagai transporter bbm.

- Popye Marine Service memakai PT Air Tenang untuk menagih ke Brata Petro.
- Alur E, uang pembayaran langsung dari Brata Petro ditransfer ke Popye Marine Service Singapore.
- Informasi terbaru, Popye Marine Service telah dijual ke perusahaan asing lainnya dan kapal-kapalnya semuanya telah berganti nama.

Kesimpulan :

Indikasi dan akibat langsung yang sangat jelas adalah bahwa, perusahaan-perusahaan asing ini menjalankan segala cara untuk mengeruk keuntungan sebanyak-banyaknya dan tidak segan-segan mengorbankan perusahaan mitranya dan orang-orang lokal dengan berkelit pada aspek hukum.

9. Penggelapan pajak

Pengelapan pajak yang dijelaskan dibawah ini dilakukan oleh suatu Keagenan asing yang bermitra dengan Perusahaan Pelayaran Nasional sela-

ma lebih dari satu dasawarsa.

a. Ppn (pajak pertambahan nilai)

Laporan pajak di mark down agar pembayaran Ppn ke kas Negara menjadi lebih kecil.

Contoh :

Perusahaan keagenan tsb. menangani 100 kapal perbulan dgn. Agency fee / uang jasa keagenan USD 1500,- /kapal, sehingga dalam setahun maka jumlah :

- ppn yg. harus dibayar : $10\% \times (100 \times 12) \times \text{USD } 1500 = \text{USD } 180.000,-$

Pengelapan terjadi didalam pengakuan jumlah kapal yang seharusnya 1200 kapal per-tahun hanya dilaporkan 1000 kapal, sehingga

- ppn yg. dibayar hanya : $10\% \times 1000 \times \text{USD } 1500 = \text{USD } 150.000,-$

Dalam hal ini Negara dirugikan : $\text{USD } 180.000 - \text{USD } 150.000 = \text{USD } 30.000,-$

b. Pph. Ps. 25 (pajak penghasilan badan)

Lebih jauh lagi, sebelum memperhitungkan pph ps. 25 yg. dalam hal ini kita umpamakan 30% dari laba sebelum pajak, jumlah penghasilannya sengaja di perkecil lagi dengan memasukkan biaya Management / Marketing fee sebesar 10% dari *gross income*, yang seharusnya tidaklah demikian karena kan-

tor pusat keagenan asing ini tidak mengeluarkan tagihan yang dilengkapi bukti pendukung kepada perusahaan patungan ini di Indonesia.

Contoh;

Kalau tanpa pemotongan *management fee* maka

Gross income :
 $1200 \times \text{USD } 1500,- = \text{USD } 1.800.000,-$
Total costs = $\text{USD } 1.000.000,-$
 Laba sebelum dipotong pajak = $\text{USD } 800.000,-$

Pph ps. 25.,yg. *Harus dibayar* :
 $30\% \times \text{USD } 800.000,- = \text{USD } 240.000,-$

Dengan *management fee* sebesar 10% dari gross income maka :

Gross income :
 $1200 \times \text{USD } 1500,- = \text{USD } 1.800.000,-$
Total cost,
 $(\text{USD } 1.000.000 + (10\% \times \text{USD } 1.800.000)) = \text{USD } 1.180.000,-$
 Laba sebelum dipotong pajak = $\text{USD } 620.000,-$

Pph ps. 25.,yg. *dibayar* :
 $30\% \times \text{USD } 620.000,- = \text{USD } 186.000,-$

Negara dirugikan :
 $\text{USD } 240.000,- - \text{USD } 186.000,- = \text{USD } 54.000,-$

c. Dividen

Di dalam praktek pajak atas dividen tidak dibayarkan dan tidak dilaporkan sehingga misalnya dengan memakai angka-angka tsb diatas berdasarkan laporan audit, Laba sebelum pajak sebesar: $\text{USD } 750.000,-$

Maka pajak atas dividen yang tidak dibayarkan dan dilaporkan merupakan:

Kerugian Negara yaitu $20\% \times \text{USD } 750.000,- = \text{USD } 150.000,-$

Dengan contoh-contoh sederhana tsb diatas, total kerugian Negara untuk satu tahun dari Jasa Keagenan Kapal saja : $a + b + c = \text{USD } 234.000,-$

Belum lagi penggelapan-penggelapan pajak dari bisnis atau objek lainnya seperti :

- Penghasilan atas jasa Bongkar Muat (PBM), ini juga merupakan suatu bidang yang cukup rumit yang memungkinkan terjadinya penggelapan pajak.
- Komisi atas pengurusan/penanganan peti-kemas atau cargo lainnya.
- Pph. 21 atas penghasilan karyawan.

Maka disini perlunya kejelian dan integritas para aparat pemerintah terutama dirjen pajak didalam memeriksa "permainan" perusahaan-perusahaan keagenan asing yang beroperasi di Indonesia, mengingat banyaknya pola dan cara mereka yang dipakai untuk menghindari pajak, sehingga benar-benar merugikan Negara Republik Indonesia. □