



# **PELAKSANAAN LELANG KAYU JATI DAN RIMBA PADA PERUM PERHUTANI UNIT I JAWA TENGAH**

## **TESIS**

Disusun  
Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Derajat S2  
Program Studi Magister Kenotariatan

Oleh :  
**AKHMAD ZAINAL ABIDIN**  
**NIM : B4B007010**

Pembimbing :  
Dr. R. Benny Riyanto, S.H., C.N., M.Hum

**PROGRAM STUDI MAGISTER KENOTARIATAN  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG  
2009**

# **PELAKSANAAN LELANG KAYU JATI DAN RIMBA PADA PERUM PERHUTANI UNIT I JAWA TENGAH**

Disusun Oleh :

**AKHMAD ZAINAL ABIDIN**  
**NIM : B4B007010**

Disusun

Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Derajat S2  
Program Studi Magister Kenotariatan

Pembimbing,

**Dr. R. Benny Riyanto, S.H., C.N., MHum**  
NIP. 131 696 464

## **PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini, nama : **Akhmad Zainal Abidin** dengan ini menyatakan bahwa :

1. Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri dan di dalam tesis ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di perguruan tinggi/lembaga pendidikan manapun. Pengambilan karya orang lain dalam tesis ini dilakukan dengan menyebutkan sumbernya sebagaimana tercantum dalam Daftar Pustaka.
2. Tidak keberatan untuk dipublikasikan oleh Universitas Diponegoro dengan sarana apapun, baik seluruhnya atau sebagian, untuk kepentingan akademik/ilmiah yang non komersial.

Semarang, 20 Juni 2009  
Yang Menyatakan,

**Akhmad Zainal Abidin**

## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kekuatan lahir dan batin sehingga tesis yang berjudul “Pelaksanaan Lelang Kayu Pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah” dapat penulis selesaikan dengan baik. Sholawat serta salam semoga senantiasa Allah limpahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW, kerabat dan sahabat serta umatnya yang senantiasa berjuang di jalan-Nya. Tesis ini merupakan tugas dan syarat untuk menyelesaikan pendidikan Program Magister Kenotariatan Program Pascasarjana Universitas Diponegoro.

Dalam penulisan tesis ini, penulis mendapat bimbingan, pengarahan dan bantuan dari berbagai pihak. Penghargaan yang tinggi dan ucapan terima kasih yang tulus penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Prof. Dr. dr. Susilo Wibowo, MS, Med, Sp. And selaku Rektor Universitas Diponegoro.
2. Bapak Prof. Drs Y. Warella, MPA, PhD selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Diponegoro.
3. Bapak Prof. Dr. Arief Hidayat, SH, MS selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Diponegoro.

4. Bapak H. Kashadi, SH, MH selaku Ketua Program Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.
5. Bapak Dr. Budi Santoso, SH, MS dan Bapak Dr. Suteki, SH, MHum selaku Sekretaris Program Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.
6. Bapak Dr. R. Benny Riyanto, SH, CN, MHum selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan dorongan kepada penulis.
7. Ibu Dra. Catur Rini selaku Kepala Sub Seksi Analisa dan Evaluasi Pemasaran, Biro Industri dan Pemasaran Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah.
8. Bapak M. Anwar Effendi, SH, MM selaku Pejabat Lelang Kelas I Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) Semarang
9. Bapak H.M. Anas Arba'ani, SE selaku Ketua Himpunan Pengusaha Kayu Jati (HPKJ) Jepara.
10. Isteri penulis Elfia Farida, SH, MHum yang tidak putus memberikan doa, dorongan dan bantuan.
11. Anak-anak penulis Muhammad Mizan Aufa, Najla Athisya Ilmy, Tsalya Hauna Mazaya.
12. Teman-teman Angkatan 2007 Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.

Penulis mendoakan semoga Allah memberikan balasan yang berlipat ganda dan kemuliaan atas doa, bantuan dan dorongan yang telah diberikan.

Penulisan tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, penulis mengharapkan kritik dan masukan untuk perbaikan karya penulis di masa mendatang. Semoga tesis ini dapat memenuhi fungsinya.

Semarang, 20 Juni 2009

Penulis

## ABSTRAK

Lelang kayu Perum Perhutani merupakan penjualan kayu yang berasal dari hasil hutan yang dikelola Perum Perhutani yang pelaksanaannya menjadi kewenangan KPKNL setempat. Jenis kayu yang dilelang adalah kayu jati dan kayu rimba dan hasil hutan lainnya. Lelang kayu Perum Perhutani diatur dalam aturan khusus yaitu Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 995/KPTS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba. Aturan khusus ini mengakibatkan lelang kayu Perum Perhutani memiliki karakteristik tersendiri, yaitu tidak adanya pembatasan peserta lelang, tidak adanya keharusan memberikan uang jaminan dan harga limit yang terbuka. Pelaksanaannya masih ada hambatan yang menimbulkan kerugian bagi negara yaitu adanya persekongkolan lelang yang berakibat tidak tercapainya harga yang optimal.

Cara mengatasi hambatan tersebut, dilakukan suatu penelitian dengan menggunakan metode pendekatan yuridis empiris. Spesifikasi penelitiannya bersifat deskriptif, datanya dikumpulkan melalui data primer dan sekunder yang kemudian dianalisis secara kualitatif.

Hambatan dalam pelaksanaan lelang Perum Perhutani adalah adanya persekongkolan lelang yang dilakukan oleh peserta lelang, pegawai Perum Perhutani dan pejabat lelang. Persekongkolan terjadi sebelum, pada saat dan sesudah pelaksanaan lelang. Persekongkolan sebelum pelaksanaan lelang berupa rekayasa mempersulit pengadaan *oversich* yang digunakan calon peserta lelang untuk melihat kayu di TPK dan penerbitan *oversicht* ganda. Persekongkolan pada saat lelang berupa pengaturan harga lelang oleh sindikat para peserta lelang yang dibantu oleh Pejabat Lelang. Persekongkolan pasca lelang berupa upaya menukar kayu yang dimenangkan pada saat pengambilan kayu di TPK. Upaya menghilangkan hambatan tersebut adalah perlu dilakukan reformasi sistem pelaksanaan lelang dengan memanfaatkan teknologi informasi dalam pengawasan pelaksanaan lelang dan melibatkan pihak ketiga sebagai pengawas jalannya lelang serta peningkatan kualitas dan mental SDM pelaku lelang sehingga kerugian negara akibat persekongkolan lelang dapat dihindarkan.

Kata kunci : Lelang, Kayu Jati dan Rimba, Perum Perhutani

## ABSTRACT

The logs auction held by the Perum Perhutani is logs selling originally from wood managed by Perum Perhutani and belongs to the local authority held by KPKNL. The kinds of wood that were put into auction are teakwood and other wood logs. The wood auction is arranged in the specific rule namely Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani No.995/KPTS/DIR/2007 about the guidance for domestic selling for round teakwood and logs. The specific rule made the wood auction held by Perum Perhutani has certain characteristic namely there is no limitation for the auction participant, no guarantee (money) and open price limit. Operationally there is an obstacle that caused the country's lost it means there is an auction conspiracy as a result there is no optimal price.

There is a way to handle the obstacle that is by conducting the study using the jurisdiction empirical method. The study specification is descriptive in nature, the data are collected through primary and secondary data and then are analyzed qualitatively.

The obstacle in doing the auction held by Perum Perhutani is an auction conspiracy held by the auction participant, the staff and officer. The conspiracy occurred before, the due time and after the auction.. The conspiracy before the auction is a trial that caused difficulty in conducting oversight used by auction participant candidates to see the logs at the TPK and the publication of double oversight. The conspiracy at the auction time is arranging the auction price by the auction participants helped by the auction officers. The conspiracy after the auction is an effort to exchange the logs won by the auction participant when taking over the logs at the TPK. The effort to get rid off the obstacle is done by having reformation system for auction using the benefit of information technology in watching the auction and involving the third party as the auction observer and also improving human resource quality and mentally so that the country's lost caused by the auction conspiracy can be avoided.

Keywords : auction, teakwood and other wood logs, perum perhutani

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
PERNYATAAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
A B S T R A K .....	vii
A B S T R A C T .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR SKEMA.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

### BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Permasalahan .....	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Kerangka Penelitian.....	11
F. Metode Penelitian.....	17
1. Metode Pendekatan.....	18
2. Spesifikasi Penelitian.....	19
3. P o p u l a s i .....	20
4. Teknik Penentuan Sampel.....	20
5. Metode Pengumpulan Data .....	21
6. Metode Pengolahan Data .....	25
7. Metode Analisis Data .....	26
G. Sistematika Penulisan .....	27

### BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan tentang Perjanjian.....	29
1. Pengertian Perjanjian .....	29
2. Akibat Perjanjian .....	31
3. Jenis-Jenis Perjanjian .....	32
4. Perjanjian Jual Beli .....	34
B. Lelang Pada Umumnya.....	37
1. Sejarah Lembaga Lelang.....	37
2. Pengertian Lelang.....	38

3. Asas-Asas Lelang.....	40
4. Klasifikasi Lelang .....	41
5. Subyek Lelang .....	43
6. Prosedur Lelang .....	51
<b>C. Lelang Perum Perhutani .....</b>	<b>69</b>

### **BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

<b>A. Pelaksanaan Lelang Kayu Jati dan Rimba Pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah .....</b>	<b>74</b>
1. Perusahaan Umum Kehutanan Negara (Perum Perhutani) .....	74
2. Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah .....	91
3. Pelaksanaan Lelang Kayu Jati dan Rimba Pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah .....	95
<b>B. Hambatan-Hambatan Pelaksanaan Lelang Kayu Jati dan Rimba Pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah .....</b>	<b>104</b>
1. Hambatan Sebelum Pelaksanaan Lelang .....	105
2. Hambatan Pada Saat Pelaksanaan Lelang .....	106
3. Hambatan Setelah Pelaksanaan Lelang .....	108
<b>C. Upaya Mengatasi Hambatan-Hambatan Lelang .....</b>	<b>109</b>
1. Reformasi Sistem Pelaksanaan Lelang .....	110
2. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) Pelaksana Lelang .....	111

### **BAB IV : P E N U T U P**

<b>A. K e s i m p u l a n .....</b>	<b>113</b>
<b>B. S a r a n .....</b>	<b>115</b>

### **DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

1. Tabel 1 : Tarif Bea Lelang .....	67
2. Tabel 2 : Wilayah Kerja Perum Perhutani.....	78
3. Tabel 3 : Wilayah KPH Masing-Masing Unit Kerja.....	79
4. Tabel 4 : Realisasi Pendapatan Total Per-Saluran Penjualan Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah Tahun 2007 .....	93
5. Tabel 5 : Realisasi Pendapatan Total Per-Saluran Penjualan Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah Tahun 2008.....	93

## DAFTAR SKEMA

1. Skema 1 : Kerangka Pemikiran .....	11
2. Skema 2 : Prosedur Lelang Umum.....	52
3. Skema 3 : Prosedur Lelang Perum Perhutani.....	97

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 : Tata Tertib Lelang.....	121
2. Lampiran 2 : Daftar Oversich.....	123
3. Lampiran 3 : Daftar Kapling.....	124

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Praktek penjualan umum melalui lelang telah ada sejak jaman Hindia Belanda hingga sekarang. Lelang merupakan penjualan barang di muka umum dengan cara penawaran harga secara lisan atau tertulis dengan cara mengumpulkan peserta lelang. Penyelenggaraannya dilakukan oleh lembaga lelang. Lembaga lelang merupakan salah satu institusi pasar yang mempunyai nilai lebih dibandingkan dengan sarana penjualan barang pada umumnya. Kelebihannya adalah adanya jaminan harga yang optimal karena harus didahului dengan upaya mengumpulkan peserta/peminat lelang dan pemberian kesempatan yang sama kepada para peserta/peminat lelang untuk melakukan penawaran dalam satu waktu sehingga akan menimbulkan kompetisi penawaran. Produk hukumnya cukup legalistik dan autentik karena kepada pemenang lelang akan diberikan petikan risalah lelang yang memiliki kekuatan pembuktian sempurna bagi para pihak.

Keberadaan lembaga lelang sebagai salah satu sarana penjualan barang telah ada di Indonesia sejak tahun 1908, ditandai dengan lahirnya Undang-Undang (UU) tentang Lelang yaitu *Vendu*

*Reglement Staatsblad* (Stbl.) 1908 Nomor 189 yang telah diubah dengan Stbl. 1940 Nomor 56 dan Peraturan Pemerintah tentang Lelang yaitu *Vendu Instructie*, Stbl. 1908 Nomor 190 yang diubah dengan Stbl. 1930 Nomor 85. Peraturan dasar lelang ini masih berlaku hingga saat ini dan menjadi dasar hukum penyelenggaraan lelang di Indonesia.

Sejak tahun 1908 sampai sekarang Unit Lelang Negara (ULN) berada di lingkungan Departemen Keuangan dengan kedudukan dan tanggung jawab langsung kepada Menteri Keuangan. Struktur organisasi di tingkat Pusat adalah Inspeksi Urusan Lelang, sedangkan di tingkat daerah/unit operasional adalah Kantor Lelang Negeri. Pada tahun 1960 ULN berada di bawah kewenangan Direktorat Jenderal Pajak (Ditjen Pajak) dengan kantor operasional Kantor Lelang Negeri dan menjadi Kantor Lelang Negara (KLN) di bawah koordinasi Kantor Wilayah Pajak pada tahun 1970.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan (KMK) Nomor 428/KMK.01/1990, sejak tanggal 1 April 1990 ULN dipindahkan dari Ditjen Pajak ke Badan Urusan Piutang Negara (BUPN). Pada tanggal 1 Juni 1991 dikeluarkan Keputusan Presiden (Keppres) Nomor 21 Tahun 1991 sehingga BUPN berubah menjadi Badan Urusan Piutang dan Lelang Negara (BUPLN), ULN berubah menjadi Biro Lelang Negara (BLN) dengan kantor operasional masih seperti saat

bergabung dengan Ditjen Pajak yaitu KLN. Pada tahun 2000, BUPLN menjadi Direktorat Jenderal Piutang dan Lelang Negara (DJPLN) sesuai dengan Keppres Nomor 177 Tahun 2000. Pada tahun 2001 dikeluarkan Keppres Nomor 84 Tahun 2001 dan KMK Nomor 445/KMK.01/2001 yang merubah KLN menjadi Kantor Pelayanan Piutang dan Lelang Negara (KP2LN) sehingga pelayanan lelang bergabung dengan pelayanan (pengurusan) piutang negara. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 445/PMK.01/2006 tentang Organisasi Departemen Keuangan, DJPLN berubah menjadi Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN) dan kantor-kantor operasionalnya berubah menjadi Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL).<sup>1</sup>

KPKNL melalui Seksi Pelayanan Lelang mempunyai tugas melakukan pemeriksaan dokumen persyaratan lelang dan dokumen obyek lelang, persiapan dan pelaksanaan lelang, penyusunan minuta risalah lelang, pelaksanaan verifikasi dan penatausahaan risalah lelang, pembukuan penerimaan hasil lelang, pembuatan salinan, petikan dan grosse risalah lelang, penggalian potensi lelang, pelaksanaan superintendensi Pejabat Lelang serta pengawasan Balai Lelang dan pengawasan lelang pada Perum Pegadaian dan lelang

---

<sup>1</sup> FX. Ngadijarno dan Nunung Eko Laksito, *Teori dan Praktek Lelang*, Modul BPPK Departemen Keuangan RI, <http://www.bppk.depkeu.go.id/index.php/lelang-teori-dan-praktek/view-category.html> diakses tanggal 20 Pebruari 2009.

kayu kecil oleh Perusahaan Umum Kehutanan Negara/Perum Perhutani (Pasal 33 PMK

Nomor 102/PMK.01/2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Instansi Vertikal Direktorat Jenderal Kekayaan Negara).

Dalam sistem perundang-undangan Indonesia, lelang digolongkan sebagai suatu cara penjualan khusus yang prosedurnya berbeda dengan

jual beli pada umumnya. Cara penjualan lelang diatur dalam peraturan tersendiri yang sifatnya *lex specialis*. Kekhususan lelang ini tampak antara lain pada sifatnya yang transparan dengan pembentukan harga yang kompetitif dan adanya ketentuan yang mengharuskan lelang dipimpin oleh Pejabat Lelang.

Peraturan pelaksana dari *Vendu Reglement* Staatsblad 1908 Nomor 189 adalah Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 40/PMK.07/2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang. PMK tersebut memberi kewenangan kepada Kantor Pelayanan Piutang dan Lelang Negara (KP2LN) sebagai pelaksana lelang. KP2LN merupakan instansi vertikal dari Direktorat Jenderal Piutang dan Lelang Negara (DJPLN). Pada tahun 2007 dikeluarkan PMK Nomor 150/PMK.06/2007 yang mengatur perubahan pelaksana lelang dari KP2LN kepada Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL). KPKNL

merupakan instansi vertikal dari Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN). Pada tahun 2008, PMK Nomor 40/PMK.07/2006 mengalami perubahan kedua yaitu dengan dikeluarkannya PMK Nomor 61/PMK.06/2008 yang mengatur pengumuman lelang untuk lelang aset PT Perusahaan Pengelola Aset (Persero) dan bank dalam likuidasi.

PMK Nomor 40/PMK.07/2006 di antaranya mengatur kewenangan KP2LN (sekarang KPKNL) untuk melaksanakan berbagai jenis lelang baik lelang eksekusi dan lelang non eksekusi. Jenis-jenis lelang yang menjadi kewenangan KPKNL adalah :

1. Lelang barang milik Pemerintah Pusat/Daerah;
2. Lelang barang milik Badan Usaha Milik Negara (BUMN) atau Badan Usaha Milik Daerah (BUMD);
3. Lelang barang tidak dikuasai/dikuasai/dimiliki negara (Bea Cukai);
4. Lelang Eksekusi Pengadilan Negeri;
5. Lelang Eksekusi Panitia Urusan Piutang Negara (PUPN);
6. Lelang Eksekusi Pajak;
7. Lelang Eksekusi Harta Pailit;
8. Lelang Eksekusi berdasarkan Pasal 6 UU Hak Tanggungan;
9. Lelang Eksekusi Fidusia;
10. Lelang Barang Rampasan;

11. Lelang Barang Sitaan berdasarkan Pasal 45 Kitab Undang-Undang Hukum Acara Pidana (KUHAP);
12. Lelang Barang Temuan;
13. Lelang Kayu (jati, mahoni, sonokeling, sonobrits, damar, jabon, gmelina arborea, sengon, accasia mangium dan pinus) dan Hasil Hutan Lain berupa rotan, cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.;
14. Lelang Piutang dan Saham;
15. Lelang Sukarela.

Lelang kayu dan hasil hutan lainnya adalah penjualan kayu dan hasil hutan yang berasal dari hutan pemerintah/negara yang dikelola Perum Perhutani. Perum Perhutani merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berwenang untuk menyelenggarakan usaha di bidang kehutanan yang menghasilkan barang dan jasa yang bermutu tinggi dan memadai guna memenuhi hajat hidup orang banyak dan memupuk keuntungan berdasarkan Pasal 6 ayat (2) huruf a Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 30 Tahun 2003 tentang Perum Perhutani.

Berdasarkan kewenangan tersebut Perum Perhutani mengeluarkan aturan khusus yang mengatur lelang kayu jati dan rimba yaitu Surat Keputusan Direksi (SK Dir) Perum Perhutani Nomor 995/KPTS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil

Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba. Surat keputusan ini mengatur bahwa ada empat cara penjualan kayu oleh Perum Perhutani, yaitu :

1. Penjualan dengan perjanjian (kontrak)
2. Penjualan langsung
3. Penjualan lelang
4. Penjualan lainnya (misalnya ekspor, retribusi dan sebagainya).

Hasil hutan yang dijual melalui penjualan lelang adalah kayu jati, kayu rimba, kayu sisa pencurian dan kayu temuan yang sudah menjadi persediaan Perum Perhutani, kayu bukti yang sudah divonis pengadilan dan telah menjadi persediaan Perum Perhutani dan hasil hutan lain berupa rotan, cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.

Lelang kayu Perum Perhutani termasuk kategori Lelang Non Eksekusi Wajib berdasarkan Pasal 1 Angka 5 PMK Nomor 40/PMK.07/2006. Lelang kayu jati dan rimba dilaksanakan Perum Perhutani bekerja sama dengan KPKNL sebagai institusi yang berwenang melakukan pelaksanaan lelang non eksekusi wajib berdasarkan PMK tersebut.

Pelaksanaan lelang kayu Perum Perhutani memiliki karakteristik tersendiri, antara lain tidak adanya pembatasan bagi peserta lelang, tidak adanya keharusan pemberian uang jaminan dan harga limit yang terbuka. pelaksanaannya masih ada

hambatan yang menimbulkan kerugian bagi negara misalnya adanya persekongkolan lelang. Persekongkolan lelang dilakukan oleh peserta lelang, pegawai Perum Perhutani dan pejabat lelang, sehingga semua peserta lelang merupakan satu sindikat, karena peserta lelang bisa mengatur harganya dalam proses lelang. Hal ini dapat terus terjadi karena oknum pegawai Perum Perhutani selaku penjual dan oknum pejabat lelang sebagai pelaksana lelang terlibat di dalamnya. Akibatnya harga penjualan yang semestinya lebih tinggi jika lelang dilakukan secara fair menjadi tidak terwujud.

Persekongkolan terjadi sebelum, saat dan sesudah proses lelang karena biasanya berawal jauh hari sebelum proses lelang itu dimulai dan imbasnya masih terasa jauh hari setelah lelang berakhir. Persekongkolan itu juga masih memberi dampak terhadap lelang-lelang kayu berikutnya, seperti mata rantai yang sulit diputus.

Persekongkolan lelang Perum Perhutani mengakibatkan kerugian bagi beberapa pihak, yaitu :

1. Perum Perhutani, kerugiannya adalah berkurangnya perolehan keuntungan dari hasil penjualan lelang.
2. Negara, kerugiannya adalah berkurangnya pendapatan negara dari perolehan bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh Perum Perhutani. Dalam ketentuan Pasal 62 PP Nomor 30 Tahun 2003 disebutkan bahwa :

”Seluruh laba bersih Perum Perhutani setelah dikurangi penyisihan sebesar 45 % untuk kepentingan perusahaan disetorkan sebagai Dana Pembangunan Semesta. Dana Pembangunan Semesta yang menjadi hak negara wajib disetorkan ke Bendahara Umum Negara segera setelah Laporan Tahunan disahkan”

3. Peserta lelang kayu, kerugiannya adalah hilangnya kesempatan memperoleh kayu melalui pelelangan yang fair.

Dengan demikian pelaku lelang harus bisa mengembangkan dan meningkatkan citra lelang agar dapat bersaing dengan cara penjualan barang lainnya seperti penjualan langsung antara penjual dengan pembeli atau dengan perantara/makelar/komisioner, barter, hibah dan sebagainya, sehingga lelang dapat menjadi sarana transaksi jual beli yang disukai, dipercaya dan menjadi pilihan utama dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat saat melaksanakan penjualan.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah ?
2. Apakah hambatan-hambatan dalam pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah ?

3. Bagaimana cara mengatasi hambatan-hambatan dalam pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah.
2. Untuk mengetahui hambatan-hambatan dalam pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah.
3. Untuk mengetahui cara mengatasi hambatan-hambatan dalam pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah.

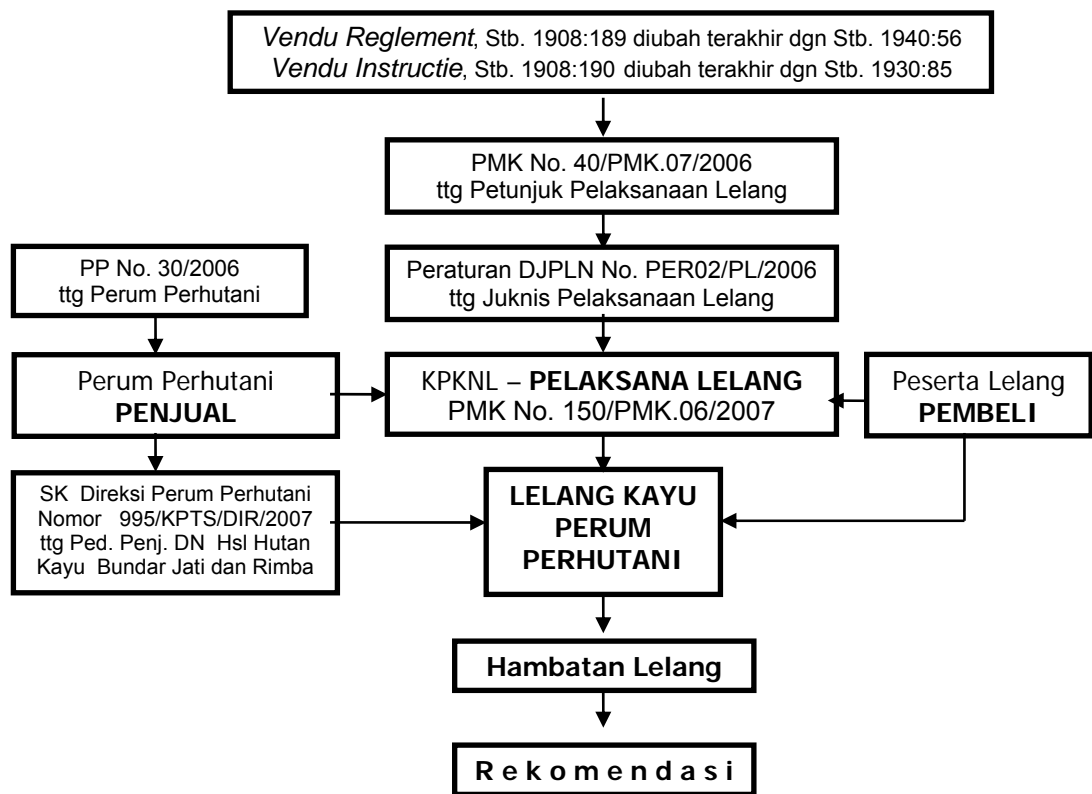
### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Secara teoritis, penelitian ini dapat memberikan sumbangsih pemikiran berupa perbendaharaan konsep dan pengembangan teori-teori dalam studi hukum, khususnya yang terkait dengan peraturan lelang.
2. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan informasi tentang pelaksanaan lelang kayu jati dan

rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah dan hambatan-hambatan pada pelaksanaannya serta cara mengatasi hambatan-hambatan tersebut.

### E. Kerangka Pemikiran

**Skema 1  
Kerangka Pemikiran**



Keberadaan lembaga lelang sebagai salah satu sarana penjualan barang telah ada di Indonesia sejak tahun 1908, ditandai

dengan lahirnya Undang-Undang (UU) tentang Lelang yaitu *Vendu Reglement* Staatsblad 1908 Nomor 189 yang telah diubah dengan Staatsblad 1940 Nomor 56 dan Peraturan Pemerintah tentang Lelang yaitu *Vendu Instructie*, Staatsblad 1908 Nomor 190 yang telah diubah dengan Staatsblad 1930 Nomor 85. Peraturan-peraturan dasar lelang ini masih berlaku hingga saat ini dan menjadi dasar hukum penyelenggaraan lelang di Indonesia.

PMK Nomor 40/PMK.07/2006 merupakan peraturan pelaksana dari *Vendu Reglement* Staatsblad 1908 Nomor 189. PMK ini telah mengalami dua kali perubahan yaitu dengan PMK Nomor 150/PM.06/2007 yang mengatur perubahan pelaksana lelang dari Kantor Pelayanan Piutang dan Lelang Negara (KP2LN) yang merupakan instansi vertikal dari Direktorat Jenderal Piutang dan Lelang Negara (DJPLN) berubah menjadi Kantor pelayanan Kekayaan Negara dan lelang (KPKNL) yang merupakan instansi vertikal dari Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN). Tahun 2008 terjadi perubahan kedua dengan dikeluarkannya PMK Nomor 61/PMK.06/2008 yang mengatur pengumuman lelang untuk lelang aset PT. Perusahaan Pengelola Aset (Persero) dan bank dalam likuidasi.

Menurut Pasal 1 Angka 1 PMK Nomor 40/PMK.07/2006 yang dimaksud dengan lelang adalah “Penjualan barang yang terbuka untuk

umum dengan penawaran harga secara tertulis dan/atau lisan yang semakin meningkat atau menurun untuk mencapai harga tertinggi yang didahului dengan pengumuman lelang.”

Lelang Perum Perhutani adalah penjualan kayu yang berasal dari hasil-hasil hutan pemerintah/negara yang dikelola Perum Perhutani yang pelaksanaannya merupakan kewenangan KPKNL setempat. Jenis kayu yang dilelang adalah kayu jati, kayu rimba, kayu sisa pencurian dan kayu temuan yang sudah menjadi persediaan Perum Perhutani, kayu bukti yang sudah divonis pengadilan dan telah menjadi persediaan Perum Perhutani dan hasil hutan lain berupa rotan, cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.

Lelang kayu Perum Perhutani diatur dalam aturan khusus yaitu Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 995/KPTS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba. Aturan khusus ini mengakibatkan lelang kayu Perum Perhutani memiliki karakteristik tersendiri, antara lain tidak adanya pembatasan peserta lelang, tidak adanya keharusan memberikan uang jaminan dan harga limit yang terbuka.

Hambatan dalam pelaksanaan lelang kayu Perum Perhutani yang menimbulkan kerugian bagi negara yaitu adanya persekongkolan lelang. bahwa semua peserta lelang merupakan satu sindikat,

sehingga peserta lelang bisa mengatur harganya dalam proses lelang yang berakibat tidak tercapainya harga yang optimal.

Dalam upaya mengungkap permasalahan tersebut, ada beberapa konsep yang terkait dengan judul tesis ini. **Soerjono Soekanto** menyatakan bahwa untuk dapat terlaksananya suatu peraturan perundang-undangan secara efektif, itu dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut :

1. Faktor hukumnya sendiri.
2. Faktor penegak hukum, yakni pihak-pihak yang membentuk maupun menerapkan hukum.
3. Faktor sarana atau fasilitas yang mendukung penegak hukum.
4. Faktor masyarakat, yakni lingkungan dimana hukum tersebut berlaku atau diterapkan. Faktor kebudayaan, yakni sebagai hasil karya, cipta dan rasa yang didasarkan pada karsa manusia di dalam pergaulan hidup.<sup>2</sup>

**Suteki** senada dengan **Soerjono Soekanto** mengemukakan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi keefektifan berlakunya undang-undang atau peraturan yaitu :

---

<sup>2</sup> Soerjono Soekanto, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penegakan Hukum*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2002, hal. 15.

1. bersifat yuridis normatif (menyangkut pembuatan peraturan perundang-undangnya);
2. penegakannya (para pihak dan peranan pemerintah):
3. faktor yang bersifat yuridis sosiologis (menyangkut pertimbangan ekonomis serta kultur hukum pelaku bisnis);
4. konsistensi dan harmonisasi antara politik hukum dalam konstitusi dengan produk hukum di bawahnya.<sup>3</sup>

Faktor yang bersifat yuridis normatif adalah menyangkut peraturan perundang-undangnya yaitu PMK Nomor 40/PMK.07/2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang dan Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 995/KPPS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba, faktor penegakannya (para pihak dan peranan pemerintah) sangat berperan serta dalam pelaksanaan lelang kayu Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah. Para pihak dan Peranan Pemerintah adalah KPKNL sebagai pelaksana lelang, yaitu melakukan proses lelang mulai dari persiapan, pelaksanaan dan purna lelang.

Faktor yang bersifat yuridis sosiologis adalah menyangkut pertimbangan ekonomis serta kultur hukum pelaku bisnis yaitu Perum Perhutani selaku penjual dan peserta lelang selaku pembeli. Kerja

---

<sup>3</sup> Suteki, *Hak Atas Air (Di Tengah Liberalisasi Hukum dan Ekonomi Dalam Kesejahteraan)*, Semarang : Pustaka Magister Kenotariatan, 2007, hal. 59-60.

sama keduanya sangat berpengaruh dalam keberhasilan pelaksanaan lelang yang fair.

Faktor-faktor tersebut di atas saling berkaitan erat satu sama lain, sebab merupakan esensi dari penegakan hukum, juga merupakan tolok ukur dari efektivitas berlakunya undang-undang atau peraturan. Keempat faktor tersebut dapat dikaji berdasarkan *Teori Sistem Hukum* dari **Lawrence M. Friedman**. Teori sistem hukum dari **Lawrence M. Friedman** menyatakan bahwa sebagai suatu sistem hukum dari sistem kemasyarakatan, maka hukum mencakup tiga komponen yaitu :

1. *legal substance* (substansi hukum); merupakan aturan-aturan, norma-norma dan pola perilaku nyata manusia yang berada dalam sistem itu termasuk produk yang dihasilkan oleh orang yang berada di dalam sistem hukum itu, mencakup keputusan yang dikeluarkan atau aturan baru yang disusun.
2. *legal structure* (struktur hukum); merupakan kerangka, bagian yang tetap bertahan, bagian yang memberikan semacam bentuk dan batasan terhadap keseluruhan instansi-instansi penegak hukum.
3. *legal culture* (budaya hukum); merupakan suasana pikiran sistem dan kekuatan sosial yang menentukan bagaimana hukum itu digunakan, dihindari atau disalahgunakan oleh masyarakat.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Lawrence M Friedman, *The Legal System: A Sosial Science Perspective*, New York : Russel Soge Foundation, 1969, hal. 16.

Faktor-faktor tersebut di atas saling berkaitan. Hukum tidak dapat terlepas dari faktor penegakannya dan kultur (masyarakat) agar suatu peraturan dapat dilaksanakan dengan baik dan tujuan dari dibuatnya peraturan tersebut dapat tercapai.

## F. Metode Penelitian

Metode merupakan suatu prosedur atau cara untuk mengetahui sesuatu, yang mempunyai langkah-langkah sistematis.<sup>5</sup> Menurut **Soerjono Soekanto** metodologi pada hakikatnya memberikan pedoman tentang tata cara seorang ilmuwan dalam mempelajari, menganalisa, dan memahami lingkungan–lingkungan yang dihadapinya.<sup>6</sup>

Penelitian merupakan suatu sarana pokok dalam pengembangan ilmu pengetahuan maupun teknologi.<sup>7</sup> **David H. Penny** berpendapat bahwa penelitian adalah pemikiran yang sistematis mengenai berbagai jenis masalah yang pemecahannya memerlukan pengumpulan dan penafsiran fakta-fakta, sedangkan **J. Suprpto MA** berpendapat bahwa penelitian ialah penyelidikan dari suatu bidang ilmu

---

<sup>5</sup> Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Jakarta : PT Bumi Aksara, 2003, hal. 42

<sup>6</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta : UI Press, 1986, hal 6.

<sup>7</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2004, hal. 1

pengetahuan yang dijalankan untuk memperoleh fakta-fakta atau prinsip-prinsip dengan sabar, hati-hati serta sistematis.<sup>8</sup>

Dalam bukunya yang berjudul “Metodologi Penelitian”, **Sumadi Suryabrata** mengatakan bahwa ada dua pendekatan untuk memperoleh kebenaran, yaitu pertama pendekatan ilmiah, yang menuntut dilakukannya cara-cara atau langkah-langkah tertentu dengan perurutan tertentu agar dapat dicapai pengetahuan yang benar. Kedua, pendekatan non-ilmiah, yang dilakukan berdasarkan prasangka, akal sehat, intuisi, penemuan kebetulan dan coba-coba, dan pendapat otoritas atau pemikiran kritis.<sup>9</sup>

Berdasarkan batasan-batasan tersebut, maka dapat diambil kesimpulan bahwa yang dimaksud metode penelitian adalah prosedur mengenai cara-cara melaksanakan penelitian (yaitu meliputi kegiatan-kegiatan mencari, mencatat, merumuskan, menganalisis, sampai menyusun laporannya) berdasarkan fakta-fakta atau gejala-gejala secara ilmiah.

## 1. Metode Pendekatan

---

<sup>8</sup> Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : PT Bumi Aksara, 2002, hal. 1

<sup>9</sup> Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1998, hal. 3.

Metode pendekatan yang dipergunakan dalam penelitian hukum ini adalah metode pendekatan yuridis empiris, yaitu suatu pendekatan yang meneliti data sekunder terlebih dahulu dan dilanjutkan dengan mengadakan penelitian data primer di lapangan.<sup>10</sup> Faktor yuridis adalah peraturan-peraturan yang berkaitan dengan lelang pada umumnya dan peraturan khusus yang mengatur lelang kayu jati dan rimba Perum Perhutani. Faktor empiris adalah kenyataan di lapangan tentang fakta-fakta dan implementasi dari Peraturan Lelang yang berkaitan dengan pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba. Peranan Perum Perhutani dan KPKNL dalam menciptakan lelang yang fair sangat besar. Perum Perhutani memiliki kewenangan untuk menyelenggarakan usaha di bidang kehutanan yang menghasilkan barang dan jasa yang bermutu tinggi dan memadai guna memenuhi hajat hidup orang banyak dan memupuk keuntungan sebagaimana diatur dalam Pasal 6 PP Nomor 30 Tahun 2003, sedangkan KPKNL berwenang menyelenggarakan lelang kayu Perum Perhutani yang termasuk kategori Lelang Non Eksekusi Wajib (Pasal 1 Angka 5 PMK Nomor 40/PMK.07/2006).

## **2. Spesifikasi Penelitian**

---

<sup>10</sup> *Ibid*, hal. 7.

Penulisan ini menggunakan spesifikasi penelitian yang bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh pemaparan (deskripsi) secara lengkap, rinci, jelas dan sistematis tentang beberapa aspek yang diteliti pada instrumen peraturan lelang. Penelitian ini berdasarkan teori atau konsep yang bersifat umum kemudian diaplikasikan untuk menjelaskan tentang seperangkat data atau menunjukkan komparasi atau hubungan seperangkat data dengan seperangkat data yang lain.<sup>11</sup> Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi suatu deskripsi yang rinci, sistematis dan menyeluruh mengenai fenomena lelang kayu jati dan rimba, sehingga mendapatkan makna dan implikasi dari permasalahan yang ingin dipecahkan.

### **3. Populasi**

Populasi adalah seluruh obyek atau seluruh individu atau seluruh gejala atau seluruh kejadian atau seluruh unit yang akan diteliti.<sup>12</sup> Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk mempelajari dan kemudian

---

<sup>11</sup> Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003, hal. 27.

<sup>12</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian dan Jurimetri*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 1988, hal. 9

ditarik kesimpulannya.<sup>13</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah semua pihak yang terkait dalam proses pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba yaitu populasi institusional meliputi Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah dan KPKNL Semarang dan populasi non institusional yaitu Himpunan Pengusaha Kayu Jati (HPKJ) Jepara.

#### **4. Teknik Penentuan Sampel**

Penelitian ini menggunakan teknik purposive (*non random sampling*) dalam menentukan sampel dari populasi institusional. Sampel yang dipilih adalah Pejabat Biro Pemasaran Perum Perhutani Unit I Jateng dan Pejabat Lelang KPKNL Semarang. Purposive sampling atau penarikan sampel bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subyek didasarkan pada tujuan tertentu.<sup>14</sup>

Teknik penentuan sampel secara random sampling digunakan untuk menentukan sampel dari populasi non institusional yaitu anggota HPKJ Jepara sebanyak enam orang (10 % dari jumlah anggota HPKJ Jepara). Teknik random sampling adalah suatu teknik pengambilan sampel secara sembarangan atau tanpa pilih atau secara acak, tetapi setiap obyek atau individu atau gejala

---

<sup>13</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Administrasi*, Bandung : Alfabeta, 2001, hal. 57.

<sup>14</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *Op. Cit.*, hal. 51

memenuhi syarat mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel.<sup>15</sup>

## 5. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.<sup>16</sup>

Berdasarkan sumber pengambilan data, data dibedakan atas dua yaitu :

- a. Data primer, adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh peneliti yang memerlukannya.
- b. Data sekunder, adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber-sumber yang telah ada.<sup>17</sup>

Pemecahan permasalahan dalam penelitian ini diperlukan data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dengan teknik wawancara. Wawancara dilakukan dengan bebas terpimpin yaitu dengan mempersiapkan terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan sebagai pedoman tetapi masih dimungkinkan adanya

---

<sup>15</sup> *Ibid*, hal. 47.

<sup>16</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 2003, hal. 174

<sup>17</sup> M. Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 2002, hal. 82.

variasi-variasi pertanyaan disesuaikan dengan situasi ketika wawancara.<sup>18</sup>

Tipe wawancara yang dilakukan adalah wawancara tidak berstruktur, yaitu wawancara yang dilakukan dengan tidak dibatasi oleh waktu dan daftar urutan pertanyaan, tetapi tetap berpegang pada pokok penting permasalahan yang sesuai dengan tujuan wawancara. Wawancara tidak berstruktur ini dimaksudkan agar memperoleh jawaban spontan dan gambaran yang lebih luas tentang masalah yang diteliti.

Sifat wawancara yang dilakukan adalah wawancara terbuka, artinya wawancara yang subjeknya (nara sumber) mengetahui bahwa mereka sedang diwawancarai dan mengetahui maksud dan tujuan wawancara tersebut. Narasumber tersebut dipilih dari berbagai instansi dengan pertimbangan bahwa data yang diperoleh akan bersifat objektif dan tidak memihak. Nara sumber yang diwawancarai adalah Pejabat dari Biro Pemasaran Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah, Pejabat dari Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) Semarang dan Peserta Lelang yang tergabung dalam Himpunan Pengusaha Kayu Jati (HPKJ) Jepara.

---

<sup>18</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *Op. Cit*, hal. 107.

Hasil wawancara, baik dari pihak Pemerintah maupun peserta lelang diharapkan akan memberikan uraian fakta dan data mengenai Kebijakan Negara dalam pengaturan pelaksanaan lelang kayu dan upaya untuk menciptakan lelang kayu yang fair yang dapat memberikan kontribusi maksimal dari keuntungan Perum Perhutani dan bea lelang.

Data sekunder dikumpulkan melalui penelitian kepustakaan guna mendapatkan landasan teoritis berupa pendapat-pendapat atau tulisan-tulisan para ahli atau pihak-pihak lain yang berwenang dan juga untuk memperoleh informasi baik dalam bentuk ketentuan formal maupun data melalui naskah resmi yang ada.<sup>19</sup> Data sekunder ini berupa :

a. bahan hukum primer, yaitu peraturan perundang-undangan, yang terdiri dari :

- 1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
- 2) Undang-Undang Lelang (*Vendu Reglement*, Ordonantie 28 Pebruari 1908 Staatsblad 1908 Nomor 189 sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Staatsblad 1941 Nomor 3);

---

<sup>19</sup> *Loc. Cit.*

- 3) Peraturan Pemerintah Lelang (*Vendu Instructie*, Staatsblad 1908 Nomor 190 sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Staatsblad 1930 Nomor 85);
- 4) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata);
- 5) Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2003 tentang Perusahaan Umum Kehutanan Negara (Perum Perhutani);
- 6) Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 2003 tentang Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak yang Berlaku Pada Departemen Keuangan;
- 7) Keputusan Menteri Keuangan Nomor 305/KMK.01/2002 tentang Pejabat Lelang;
- 8) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 119/PMK.07/2005 tentang Pejabat Lelang Kelas II;
- 9) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 40/PMK.07/2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang;
- 10) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 41/PMK.07/2006 tentang Pejabat Lelang Kelas I ;
- 11) Peraturan Direktur Jenderal Piutang dan Lelang Negara Departemen Keuangan Nomor PER02/PL/2006 tentang Petunjuk Teknis Pelaksanaan Lelang;

- 12) Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 995/KPPS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba.
- b. Bahan hukum sekunder diperoleh melalui buku-buku yang berkaitan dengan judul tulisan, artikel, makalah, dan artikel yang diperoleh melalui internet.
- c. Bahan hukum tersier akan memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder yang berupa kamus hukum, ensiklopedia dan kamus bahasa.

## **6. Metode Pengolahan Data**

Metode pengolahan data yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode kualitatif, tata cara penulisan yang menghasilkan data deskriptif analitis, yaitu apa yang dinyatakan narasumber secara tertulis atau lisan, dan juga perilakunya yang nyata, yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.<sup>20</sup> Data yang diperoleh kemudian diolah untuk menentukan kebenaran ilmiah sehingga data yang telah terkumpul tersebut dapat disajikan dalam sistematika uraian yang teratur.

---

<sup>20</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Op.Cit*, hal. 250.

## 7. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan langkah terakhir dalam suatu kegiatan penulisan. Analisis data dilakukan secara kualitatif, artinya menguraikan data secara bermutu dalam bentuk kalimat yang teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih, dan efektif sehingga memudahkan interpretasi data dan pemahaman hasil analisis.<sup>21</sup>

Data yang diperoleh melalui pengumpulan data sekunder akan dikumpulkan dan dianalisis untuk mendapatkan kejelasan terhadap masalah yang akan dibahas. Semua data yang telah terkumpul diedit, diolah, dan disusun secara sistematis untuk disajikan dalam bentuk deskriptif yang kemudian disimpulkan. Metode analisis yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode interpretasi yaitu data yang telah dikumpulkan kemudian dideskripsikan secara kualitatif.

Dalam analisis data, penulis menggunakan metode kualitatif artinya semua data yang diperoleh dianalisis secara utuh sehingga terlihat adanya gambaran yang sistematis dan faktual. Dari hasil analisis dan interpretasi tersebut, penulis menarik kesimpulan untuk menjawab isu hukum tersebut. Analisis data diakhiri dengan memberikan saran mengenai apa yang seharusnya dilakukan terhadap isu hukum tersebut.

---

<sup>21</sup> *Ibid*, hal. 127.

## **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penulisan hukum ini mengacu pada buku Pedoman Penulisan Usulan Penelitian dan Tesis Program Studi Magister Kenotariatan Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Tahun 2009. Penulisan hukum ini terbagi menjadi empat bab, masing-masing bab saling berkaitan. Adapun gambaran yang jelas mengenai penulisan hukum ini akan diuraikan dalam sistematika sebagai berikut :

### **Bab I : Pendahuluan**

Bab ini berisi Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan/Kegunaan Penelitian, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

### **Bab II : Tinjauan Pustaka**

Bab ini akan memaparkan landasan teori untuk memahami penulisan hukum ini yang akan diuraikan dalam gambaran umum mengenai Tinjauan Tentang Perjanjian, Lelang pada Umumnya, dan Lelang Perum Perhutani.

### **Bab III : Hasil Penelitian dan Analisis**

Bab ini memaparkan data atau informasi hasil penelitian yang telah diolah, dianalisis, ditafsirkan, dikaitkan dengan kerangka teoritik yang dituangkan dalam Bab II sehingga

tampak jelas bagaimana data hasil penelitian itu dikaitkan dengan permasalahan dan tujuan pembahasan.

#### **Bab IV : Penutup**

Bab ini merupakan kristalisasi dari semua yang telah dicapai di dalam masing-masing bab sebelumnya. Tersusun atas kesimpulan dan saran.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **A. Tinjauan Tentang Perjanjian**

#### **1. Pengertian Perjanjian**

Menurut **Subekti**, perjanjian adalah suatu peristiwa ketika seorang berjanji kepada seorang lain atau dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.<sup>22</sup>

Suatu perjanjian adalah semata-mata suatu persetujuan yang diakui oleh hukum. Persetujuan ini merupakan kepentingan yang pokok dalam dunia usaha dan menjadi dasar dari kebanyakan transaksi dagang seperti pemberian kredit, asuransi dan jual beli.<sup>23</sup>

Berdasarkan Pasal 1313 KUH Perdata disebutkan bahwa “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana seorang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”. Para sarjana hukum perdata umumnya berpendapat, bahwa definisi atau rumusan perjanjian yang terdapat di dalam Pasal 1313 KUH Perdata kurang lengkap dan bahkan dikatakan terlalu luas,

---

<sup>22</sup> R Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta : Intermasa, 1985, hal.1

<sup>23</sup> Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perjanjian*, Bandung : Alumni, 1986, hal.15

sehingga banyak mengandung kelemahan-kelemahan, untuk itu maka perlu dirumuskan kembali apa yang dimaksud *Perjanjian Rutten* adalah sebagai berikut<sup>24</sup> :

Perjanjian adalah perbuatan hukum yang terjadi sesuai dengan formalitas-formalitas dari peraturan hukum yang ada, tergantung dari persesuaian pernyataan kehendak dua atau lebih orang-orang yang ditunjuk untuk timbulnya akibat hukum demi kepentingan salah satu pihak atas beban pihak lain atau demi kepentingan dan atas beban masing-masing pihak secara timbal balik.

Suatu perjanjian dapat diwujudkan dalam dua bentuk, yaitu perjanjian yang dilakukan secara tertulis dan perjanjian yang dilakukan secara lisan. Untuk kedua bentuk perjanjian tersebut sama kekuatannya dalam arti sama kedudukannya untuk dapat dilaksanakan oleh para pihak. Hanya saja bila perjanjian dibuat secara tertulis dapat dengan mudah dipakai sebagai alat bukti bila sampai terjadi persengketaan.<sup>25</sup>

Syarat sahnya perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUH Perdata adalah :

---

<sup>24</sup> Purwahid Patrik, *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, Semarang : Seksi Hukum Perdata FH Undip, 1996, hal.47-49

<sup>25</sup> Abdul Kadir Muhammad, *Op.Cit*, hal. 63

- a. Kata sepakat dari mereka yang mengikatkan diri
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian
- c. Mengenai sesuatu tertentu
- d. Suatu sebab yang halal

## **2. Akibat Perjanjian**

Membicarakan akibat dari persetujuan/perjanjian, kita tidak dapat lepas dari ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata dan 1339 KUH Perdata.

Pasal 1338 KUH Perdata menyatakan bahwa :

- (1) Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.
- (2) Persetujuan-persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu.
- (3) Persetujuan-persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Pasal 1338 KUH Perdata menyatakan, persetujuan tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan di dalamnya, tetapi untuk juga segala sesuatu yang menurut sifat persetujuannya, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan dan undang-undang. Istilah “semua” dalam Pasal 1338 KUH Perdata pembentuk undang-undang menunjukkan bahwa perjanjian yang

dimaksud bukanlah semata-mata perjanjian bernama, tetapi juga perjanjian tidak bernama.

### 3. Jenis-jenis Perjanjian

**Purwahid Patrik** mengutip pendapat **Vollmar** yang membedakan perjanjian menjadi :

a. Perjanjian timbal-balik, timbal balik tidak sempurna dan sepihak

Perjanjian timbal balik adalah perjanjian dimana kedua belah pihak timbul kewajiban pokok, seperti jual-beli, sewa menyewa, penjual harus menyerahkan barang yang dijual sedangkan pembeli membayar harga dari barang itu, yang menyewakan berkewajiban memberikan kenikmatan dari barang yang disewakan, penyewa membayar harga sewanya. Prestasi kedua belah pihak kira-kira adalah seimbang.

Perjanjian timbal balik tidak sempurna (Perjanjian dua belah pihak secara kebetulan) dimana salah satu pihak timbul prestasi pokok sedangkan pihak lain ada kemungkinan untuk kewajiban sesuatu tanpa dikatakan dengan pasti bahwa kedua prestasi itu adalah seimbang.

Perjanjian sepihak adalah perjanjian yang menimbulkan kewajiban pada satu pihak saja, sedang pada pihak lainnya

hanya ada hak,<sup>26</sup> contohnya adalah hibah dan perjanjian pemberian kuasa.

- b. Perjanjian Cuma-Cuma dan dengan alas hak yang membebani  
Perjanjian dengan alas hak yang membebani, adalah perjanjian perjanjian

dimana prestasi dari pihak yang satu selalu ada kontra prestasi dari pihak lain, kedua prestasi itu adalah saling berhubungan.

Kontraprestasinya dapat berupa satu kewajiban dari pihak lainnya, tetapi juga pemenuhan suatu syarat yang potestatif.<sup>27</sup>

Perjanjian dengan cuma-cuma, adalah perjanjian dimana menurut hukum salah satu pihak saja yang menerima keuntungan.

- c. Perjanjian *Obligatoir* dan Perjanjian Kebendaan

Perjanjian obligatoir, adalah perjanjian yang menimbulkan perikatan, artinya sejak terjadinya perjanjian yang timbul hak dan kewajiban pihak-pihak<sup>28</sup>, Pihak-pihak mengikatkan diri untuk melakukan penyerahan suatu benda kepada pihak lain.

Menurut KUH Perdata perjanjian jual beli saja belum

---

<sup>26</sup> Djaja S. Meliala, *Perkembangan Hukum Perdata tentang Benda dan Hukum Perikatan*, Bandung : Nuansa Aulia, 2007, hal. 87.

<sup>27</sup> Sri Sudewi Masjchoen Sofwan, *Hukum Perutang Bagian B*, Jogjakarta : Seksi Hukum Perdata UGM, 1980, Hal.4

<sup>28</sup> Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, Bandung : Alumni, 1990, Hal.87

mengakibatkan beralihnya hak milik atas suatu benda dari penjual kepada pembeli. Fase ini baru merupakan kesepakatan dan harus diikuti dengan perjanjian penyerahan (perjanjian kebendaan).<sup>29</sup>

Perjanjian kebendaan, adalah perjanjian untuk menyerahkan hak milik dalam perjanjian jual beli. Perjanjian ini sebagai pelaksana perjanjian obligatoir.<sup>30</sup>

d. Perjanjian konsensual dan riil

Perjanjian konsensual adalah perjanjian yang berdasar kesepakatan atau persesuaian kehendak antara piha-pihak .

Perjanjian riil adalah perjanjian yang terjadi tidak hanya berdasar persesuaian kehendak saja tetapi ada penyerahan nyata, kecuali yang telah diatur dalam Undang-Undang. Perjanjian ini hanya berlaku sesudah terjadi penyerahan barang, misalnya perjanjian penitipan barang dan pinjam pakai.

31

#### **4. Perjanjian Jual Beli**

a. Pengertian Jual Beli

---

<sup>29</sup> Mariam Darus Badruzaman, dkk, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 2001, hal. 67.

<sup>30</sup> Djaja S. Meliala, *Op. Cit*, hal. 88

<sup>31</sup> Mariam Darus Badruzaman, dkk, *Op. Cit*, hal. 68.

Berdasarkan Pasal 1457 KUH Perdata disebutkan bahwa jual beli adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang satu lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Pengertian jual beli menurut KUH Perdata adalah suatu perjanjian bertimbal balik dalam mana pihak yang satu (penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lainnya (pembeli) untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.

Definisi di atas dapat terbagi menjadi beberapa unsur, yaitu :

- 1) suatu perjanjian;
- 2) adanya penyerahan sesuatu kebendaan;
- 3) pihak lain membayar harga yang telah dijanjikan.<sup>32</sup>

Berdasarkan unsur-unsur di atas, pembeli dan penjual bertanggung jawab secara timbal balik (*obligatoir*), penjual berkewajiban menyerahkan barang dan pembeli membayar harga barang yang telah dijanjikan. Jika, salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban, maka dapat dimintakan pembatalan

---

<sup>32</sup> Esther Dwi Magfirah, *Upaya Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Jual beli Barang (Studi Komparatif Ketentuan CISG dan KUH Perdata)* <http://www.hukumonline.com/klinik.asp> diakses tanggal 30 Februari 2009.

perjanjian oleh salah satu pihak (Pasal 1500 jo Pasal 1517 KUH Perdata).<sup>33</sup>

Perjanjian jual beli dianggap telah terjadi seketika setelah para pihak mencapai kesepakatan tentang harga dan benda yang menjadi obyek jual beli Pasal 1458 KUH Perdata). Walaupun perjanjian jual beli telah terjadi tidak berarti secara otomatis pembeli menjadi pemilik barang, karena perjanjian itu hanya bersifat obligatoir, dan untuk menjadi pemilik harus diadakan penyerahan lebih dahulu. Penyerahan inilah yang mempunyai akibat perpindahan kebendaan (Pasal 1459 KUH Perdata).<sup>34</sup>

#### b. Hak dan Kewajiban Para Pihak

Para pihak memiliki hak dan kewajiban dalam perjanjian jual beli. Penjual memiliki hak untuk menerima sejumlah uang atas pembayaran barang yang dijualnya sesuai kesepakatan dan berkewajiban utama yaitu menyerahkan hak milik atas barang dan barang menanggung kenikmatan tenteram atas barang tersebut serta menanggung cacat tersembunyi, sebaliknya Pembeli memiliki hak atas pembayaran harga

---

<sup>33</sup> Guse Prayudi, *Seluk Beluk Perjanjian yang Penting Untuk Diketahui*, Yogyakarta, Pustaka Pena, 2007, hal. 26.

<sup>34</sup> *Loc. Cit.*

barang, hak untuk menyatakan pembatalan berdasarkan Pasal 1518 KUH Perdata dan hak reklame dan berkewajiban membayar harga barang sebagai imbalan haknya untuk menuntut penyerahan hak milik atas barang yang dibelinya. Pembayaran harga dilakukan pada waktu dan tempat yang ditetapkan dalam perjanjian.<sup>35</sup>

Harga tersebut harus berupa uang. Meski mengenai hal ini tidak ditetapkan oleh undang-undang namun dalam istilah jual beli sudah termaktub pengertian di satu pihak ada barang dan di lain pihak ada uang.

## **B. Lelang Pada Umumnya**

### **1. Sejarah Lembaga Lelang**

Menurut sejarahnya lelang berasal dari bahasa latin *auctio* yang berarti peningkatan harga secara bertahap. Para ahli menemukan di dalam literatur Yunani bahwa lelang telah dikenal sejak 450 tahun sebelum Masehi. Beberapa jenis lelang yang populer pada saat itu antara lain adalah lelang karya seni, tembakau, kuda, budak dan sebagainya.<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> Esther Dwi Magfirah, *Op. Cit*, diakses tanggal 30 Pebruari 2009

<sup>36</sup> FX. Ngadijarno dan Nunung Eko Laksito, *Op. Cit*, diakses tanggal 20 Nopember 2008.

Pada tahun 1908, Lembaga lelang berdiri di Indonesia yang ditandai dengan berlakunya *Vendu Reglement*, Staatsblaad (Stbl.) 1908 Nomor 189 dan *Vendu Instructie*, Stbl. 1908 Nomor 190. Pertama kali lembaga lelang digunakan untuk kepentingan Pejabat Pemerintahan Hindia Belanda yang ingin menjual barang-barang miliknya yang dimutasi. Pada saat itu dibentuk institusi Inspeksi Lelang di bawah Menteri Keuangan (*Direktuur Van Financier*). Unit operasionalnya disebut *Vendu Kantoren* (Kantor Lelang Negeri) yang berada di Batavia (Jakarta), Bandung, Cirebon, Semarang, Jogjakarta, Surabaya, Banda Aceh, Medan dan Palembang.<sup>37</sup>

Pada tahun 1919 diangkat *Vendumesteer* Klas II (Pejabat Lelang Kelas II) untuk melayani daerah-daerah yang belum terjangkau unit operasional yang sudah terbentuk. Pada waktu itu Pejabat Lelang Kelas II diangkat dari Pejabat Notaris setempat.

## 2. Pengertian Lelang

Pengertian lelang menurut Pasal 1 *Vendu Reglement*

“penjualan umum” (*openbare verkopingen*) adalah :

”pelelangan atau penjualan barang-barang yang dilakukan kepada umum dengan penawaran harga yang meningkat atau menurun

---

<sup>37</sup> Badan Pendidikan dan Pelatihan Keuangan (BPPK), *Pengetahuan Lelang : Penghapusan BMN*, Jakarta : Pusdiklat Depkeu RI, 2007, hal. 6.

atau dengan memasukan harga dalam sampul tertutup, atau kepada orang-orang yang diundang atau sebelumnya diberitahu mengenai pelelangan atau penjualan itu, atau diizinkan untuk ikut serta, dan diberi kesempatan untuk menawar barga, menyetujui harga yang ditawarkan atau memasukkan harga dalam sampul tertutup.

Pengertian penjualan di muka umum (lelang) dikemukakan oleh **Polderman** dalam disertasinya pada tahun 1913 dengan judul "*Het Openbare aanbod*" bahwa penjualan umum adalah alat untuk mengadakan perjanjian atau persetujuan yang paling menguntungkan untuk si penjual dengan cara menghimpun para peminat dengan syarat-syarat yaitu : penjualan umum harus selengkap mungkin, ada kehendak untuk mengikatkan diri, pihak yang akan mengadakan perjanjian tidak dapat ditunjuk sebelumnya.<sup>38</sup>

Berdasarkan Pasal 1 Angka 1 Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 40/PMK.07/2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang yang dimaksud dengan lelang adalah :

"Penjualan barang yang terbuka untuk umum dengan penawaran harga secara tertulis dan/atau lisan yang semakin meningkat atau menurun untuk mencapai harga tertinggi yang didahului dengan pengumuman lelang."

Penjualan di muka umum berarti memberi kesempatan kepada semua orang yang mengetahui adanya pelelangan untuk

---

<sup>38</sup> H. Rochmat Soemitro, *Peraturan dan Instruksi Lelang*, Bandung : Eresco, 1987, hal. 106.

menawar harga, menyetujui harga yang ditetapkan atau mendaftarkan harga yang dikehendaki. Lelang memiliki tujuan untuk menciptakan persaingan antara peserta lelang, sehingga diperoleh harga yang terbaik, yaitu :

- a. Lelang dengan penawaran harga yang semakin meningkat terjadi persaingan terbuka.
- b. Lelang dengan persetujuan harga semakin menurun terjadi persaingan tertutup
- c. Lelang dengan penawaran pendaftaran harga (tender) juga terjadi persaingan tertutup<sup>39</sup>

### **3. Asas-Asas Lelang**

Penjualan melalui cara lelang lebih disukai karena lelang memiliki kelebihan seperti yang terkandung dalam asas-asas yang mendasari lelang, yaitu :

#### **a. Asas Keterbukaan**

Adanya pengumuman lelang yang bertujuan agar masyarakat mengetahui adanya rencana lelang dan mempunyai kesempatan yang sama untuk mengikuti lelang sepanjang tidak dilarang oleh Undang-Undang. Asas ini juga untuk mencegah terjadinya praktek persaingan usaha tidak sehat, dan tidak

---

<sup>39</sup> R. Benny Riyanto, "*Lelang Barang Jaminan Pada Perum Pegadaian*", Semarang :Jurnal Hukum Unissula, Vol. XIV, Nomor 6 Desember 2004, hal. 955.

memberikan kesempatan adanya praktek korupsi, kolusi, dan nepotisme (KKN).

b. Asas Keadilan.

Proses pelaksanaan lelang harus dapat memenuhi rasa keadilan secara proporsional bagi setiap pihak yang berkepentingan. Asas ini untuk mencegah terjadinya keberpihakan Pejabat Lelang kepada peserta lelang tertentu atau berpihak hanya pada kepentingan penjual. Khusus pada pelaksanaan lelang eksekusi, penjual tidak boleh menentukan harga limit secara sewenang-wenang yang berakibat merugikan pihak tereksekusi.

c. Asas Kepastian Hukum.

Lelang yang telah dilaksanakan dapat menjamin adanya perlindungan hukum bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam pelaksanaan lelang. Setiap pelaksanaan lelang dibuat Risalah Lelang oleh Pejabat Lelang yang merupakan akte otentik. Risalah Lelang digunakan penjual/pemilik barang, pembeli dan Pejabat Lelang untuk mempertahankan dan melaksanakan hak dan kewajibannya .

d. Asas Efisiensi.

Menjamin pelaksanaan lelang dilakukan dengan cepat dan dengan biaya yang relatif murah karena lelang dilakukan pada

tempat dan waktu yang telah ditentukan dan Pembeli disahkan pada saat itu juga.

e. Asas Akuntabilitas.

Menghendaki agar lelang yang dilaksanakan oleh Pejabat Lelang dapat dipertanggungjawabkan kepada semua pihak yang berkepentingan. Pertanggungjawaban Pejabat Lelang meliputi administrasi lelang dan pengelolaan uang lelang.<sup>40</sup>

#### 4. Klasifikasi Lelang

Berdasarkan Pasal 1 angka 4 dan 5 PMK Nomor 40/PMK.07/2006 mengklasifikasi lelang menjadi lelang eksekusi dan lelang non eksekusi (terdiri dari lelang non eksekusi wajib dan lelang non eksekusi sukarela), pengertiannya adalah :

a. Lelang Eksekusi adalah lelang untuk melaksanakan putusan/penetapan pengadilan atau dokumen-dokumen lain, yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dalam rangka membantu penegakan hukum, antara lain: Lelang Eksekusi Panitia Urusan Piutang Negara (PUPN), Lelang Eksekusi Pengadilan, Lelang Eksekusi Pajak, Lelang Eksekusi Harta Pailit, Lelang Eksekusi Pasal 6 Undang-Undang Hak Tanggungan (UUHT), Lelang Eksekusi dikuasai/tidak

---

<sup>40</sup> FX. Ngadijarno dan Nunung Eko Laksito, *Op. Cit*, diakses tanggal 20 Nopember 2008.

dikuasai Bea Cukai, Lelang Eksekusi Barang Sitaan Pasal 45 Kitab Undang-Undang Hukum Acara Pidana (KUHP), Lelang Eksekusi Barang Rampasan, Lelang Eksekusi Barang Temuan, Lelang Eksekusi Fidusia, Lelang Eksekusi Gadai.

b. Lelang Non Eksekusi, jenis lelang ini merupakan penjualan umum di luar pelaksanaan putusan atau penetapan pengadilan yang terdiri dari :

1) Lelang Non Eksekusi Wajib adalah lelang untuk melaksanakan penjualan barang milik negara/daerah sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2004 tentang Perbendaharaan Negara atau barang milik Badan Usaha Milik Negara/Daerah (BUMN/D) yang oleh peraturan perundang-undangan diwajibkan untuk dijual secara lelang, termasuk kayu dan hasil hutan lainnya dari tangan pertama.

2) Lelang Non Eksekusi Sukarela adalah lelang untuk melaksanakan penjualan barang milik perorangan, kelompok masyarakat atau badan swasta yang dilelang secara sukarela oleh pemiliknya, termasuk BUMN/D berbentuk persero.

## **5. Subyek Lelang**

Subyek dalam proses lelang adalah Pejabat Lelang, Penjual, dan Pembeli (Peserta Lelang). Subyek-subyek ini memiliki peranan yang sangat dominan. Masing-masing mempunyai hak dan kewajiban yang berbeda tetapi saling berkaitan sehingga ketiga subjek lelang tersebut dituntut untuk bertanggung jawab dalam pelaksanaan lelang.

a. Pejabat Lelang

Pejabat Lelang (*vendumeester, auctioneer*) adalah orang yang khusus diberi wewenang oleh Menteri Keuangan melaksanakan penjualan barang secara lelang. (Pasal 1 PMK Nomor 40/PMK.07/2006 tanggal 30 Mei 2006).

Berdasarkan Pasal 5 PMK Nomor 40/PMK.07/2006, Pejabat Lelang dibedakan menjadi:

- 1) Pejabat Lelang Kelas I yaitu Pegawai Negeri Sipil (PNS) Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN) yang berkedudukan di KPKNL dan diberi wewenang oleh Undang-Undang untuk melaksanakan lelang untuk semua jenis lelang
- 2) Pejabat Lelang Kelas II yaitu Lulusan Pendidikan dan Pelatihan Pejabat Lelang yang diselenggarakan oleh Badan Pendidikan dan Pelatihan Keuangan (BPPK), Notaris, atau Pensiunan PNS DJKN diutamakan yang

pernah menjadi Pejabat Lelang Kelas I yang berkedudukan di Kantor Pejabat Lelang Kelas II dan hanya berwenang melaksanakan lelang berdasarkan permintaan Balai Lelang. Pejabat Lelang Kelas II diberi wewenang oleh Undang-Undang untuk melaksanakan lelang untuk jenis Lelang Non eksekusi Sukarela, lelang aset BUMN/D berbentuk Persero, dan lelang aset milik Bank dalam likuidasi berdasarkan PP Nomor 25 Tahun 1999.

Apabila di suatu wilayah jabatan Pejabat Lelang Kelas I terdapat Pejabat Lelang Kelas II, Pejabat Lelang Kelas I yang bersangkutan tidak diperbolehkan melaksanakan lelang atas permohonan Balai Lelang, kecuali Pejabat Lelang Kelas II yang ada di wilayah tersebut dibebastugaskan, cuti atau berhalangan tetap.

Secara umum Pejabat Lelang berperan dalam menjalankan tugasnya sebagai :

- 1) Pemimpin Lelang, yang menjamin ketertiban, keamanan dan kelancaran serta mewujudkan pelaksanaan lelang sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dalam memimpin lelang, Pejabat Lelang dituntut untuk bersikap komunikatif, tegas dan berwibawa.

- 2) Perantara antara penjual yang ingin menjual barang secara lelang dan peserta lelang yang bermaksud membeli barang yang dilelang.
- 3) Hakim dalam pelaksanaan lelang yang menetapkan seorang peserta lelang menjadi pemenang lelang.
- 4) Pejabat umum yang membuat akta otentik sebagai bukti pelaksanaan lelang berupa Risalah Lelang.<sup>41</sup>

Pejabat Lelang dalam melaksanakan tugasnya memiliki wewenang, kewajiban dan larangan, berdasarkan PMK Nomor 41/PMK.07/2006 tentang Pejabat Lelang Kelas I jo. PMK Nomor 119/PMK.07/2005 tentang Pejabat Lelang Kelas II  
Pejabat Lelang berwenang :

- 1) melakukan analisis yuridis terhadap dokumen persyaratan lelang dan dokumen barang yang akan dilelang;
- 2) menegur dan/atau mengeluarkan peserta atau pengunjung lelang, apabila melanggar tata tertib pelaksanaan lelang;
- 3) menghentikan pelaksanaan lelang untuk sementara waktu apabila diperlukan dalam rangka menjaga ketertiban pelaksanaan lelang;
- 4) menolak melaksanakan lelang apabila tidak yakin akan kebenaran formal berkas persyaratan lelang;
- 5) melihat barang yang akan dilelang;
- 6) meminta bantuan aparat keamanan apabila diperlukan; dan/atau
- 7) membatalkan Pembeli Lelang yang wanprestasi.

---

<sup>41</sup> BPPK, *Op. Cit*, hal. 21

Berdasarkan Pasal 9 PMK Nomor 41/PMK.07/2006

Pejabat Lelang Kelas I dalam melaksanakan jabatannya berkewajiban :

- 1) bertindak jujur, saksama, mandiri, tidak berpihak dan menjaga kepentingan pihak yang terkait;
- 2) meneliti dokumen persyaratan lelang;
- 3) membuat bagian Kepala Risalah Lelang sebelum Lelang dimulai;
- 4) membacakan bagian Kepala Risalah Lelang dihadapan peserta lelang sebelum lelang dimulai, kecuali dalam lelang yang dilakukan melalui media elektronik;
- 5) memimpin pelaksanaan lelang;
- 6) mengesahkan Pembeli Lelang;
- 7) membuat Minuta Risalah Lelang dan menyimpannya;
- 8) membuat Salinan dan Kutipan Risalah Lelang menyerahkan kepada yang berhak;
- 9) meminta dari Pembeli bukti Pelunasan Harga Lelang, Bea Perolehan Hak atas Tanah dan/atau Bangunan, dan pungutan-pungutan lain yang diatur sesuai peraturan perundang-undangan dan meneliti keabsahannya;
- 10) membuat administrasi pelaksanaan lelang;
- 11) memberikan pelayanan jasa lelang sesuai dengan peraturan perundang-undangan di bidang lelang; dan
- 12) mematuhi peraturan perundang-undangan di bidang lelang.

Berdasarkan Pasal 11 PMK Nomor 119/PMK.07/2005

disebutkan bahwa Pejabat Lelang Kelas II dalam melaksanakan jabatannya berkewajiban :

- 1) bertindak jujur, saksama, mandiri, tidak berpihak dan menjaga kepentingan pihak yang terkait;
- 2) meneliti dokumen persyaratan lelang;
- 3) membuat bagian Kepala Risalah Lelang sebelum Lelang dimulai;
- 4) membacakan bagian Kepala Risalah Lelang dihadapan peserta lelang sebelum lelang dimulai, kecuali dalam lelang yang dilakukan melalui media elektronik;
- 5) memimpin pelaksanaan lelang;

- 6) membuat Minuta Risalah Lelang dan menyimpannya;
- 7) membuat Salinan dan Kutipan Risalah Lelang menyerahkan kepada yang berhak;
- 8) menyetorkan bagian perurugi kepada Superintenden;
- 9) meminta dari Balai Lelang bukti Pelunasan Harga Lelang, Bea Perolehan Hak atas Tanah dan/atau Bangunan, dan pungutan-pungutan lain yang diatur sesuai peraturan perundang-undangan dan meneliti keabsahannya;
- 10) membuat administrasi perkantoran dan pelaporan pelaksanaan lelang;
- 11) memberikan pelayanan jasa lelang sesuai dengan peraturan perundang-undangan lelang yang berlaku; dan
- 12) mematuhi peraturan perundang-undangan lelang.

Berdasarkan Berdasarkan PMK Nomor 41/PMK.07/2006

jo. PMK Nomor 119/PMK.07/2005 Pejabat Lelang dilarang:

- 1) melayani permohonan lelang di luar kewenangannya;
- 2) dengan sengaja tidak hadir dalam pelaksanaan lelang yang telah dijadwalkan;
- 3) membeli barang yang dilelang di hadapannya secara langsung maupun tidak langsung;
- 4) menerima uang jaminan lelang dan Harga Lelang dari Pembeli;
- 5) melakukan pungutan lain di luar yang telah ditentukan dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku;
- 6) melakukan tindakan yang tidak sesuai dengan kepatutan sebagai Pejabat Lelang;
- 7) menolak permohonan lelang sepanjang dokumen persyaratan lelang sudah lengkap dan telah memenuhi legalitas subjek dan objek lelang; atau
- 8) merangkap jabatan atau profesi sebagai Pejabat Negara, Kurator, Penilai, Pengacara/Advokat, atau jabatan lain yang oleh peraturan perundangan dilarang dirangkap dengan jabatan Pejabat Lelang.

b. Penjual

Pengertian penjual/pemilik barang menurut Pasal 1 angka 16 dan 17 PMK Nomor 40/PMK.07/2006 adalah perorangan atau badan hukum yang berdasarkan peraturan perundang-undangan atau perjanjian, mempunyai hak dan atau berwenang melakukan penjualan secara lelang dan memiliki hak kepemilikan atas suatu barang yang dilelang.

Penjual dapat berstatus pemilik barang, kuasa pemilik barang, atau orang/badan yang oleh Undang-Undang atau peraturan yang berlaku diberi wewenang untuk menjual barang secara lelang. Penjual memegang peranan penting dalam mewujudkan terciptanya harga lelang yang optimal berada di tangan Penjual. Pelaksanaan pengumuman lelang dan pemberian kesempatan yang sama dan kemudahan kepada para peminat lelang untuk menjadi peserta lelang serta pilihan tempat lelang yang baik, (mudah dijangkau oleh peserta lelang) adalah beberapa hal penting yang harus dilakukan oleh Penjual dengan sebaik-baiknya sesuai dengan esensi dari tahapan tersebut.<sup>42</sup>

Dalam pelaksanaan lelang, penjual bertanggung jawab terhadap keabsahan barang dan dokumen persyaratan lelang serta bertanggung jawab atas tuntutan ganti rugi terhadap

---

<sup>42</sup> BPPK, *Op. Cit*, hal. 23

kerugian yang timbul karena ketidakabsahan barang dan dokumen persyaratan lelang (Pasal 7 PMK Nomor 40/PMK.07/2006).

Penjual memiliki hak dan kewajiban dalam pelaksanaan lelang. Hak-hak yang dimiliki penjual adalah memilih cara penawaran lelang, menetapkan syarat-syarat lelang (bila dianggap perlu), menerima Uang Hasil Lelang dan menerima Salinan Risalah Lelang. Adapun kewajiban penjual adalah mengajukan permohonan lelang secara tertulis, melengkapi dokumen-dokumen yang diperlukan, melaksanakan pengumuman lelang, menetapkan harga/harga limit yang wajar atas barang yang dilelang, membayar Bea Lelang, Biaya Administrasi, dan Pajak/Pungutan lainnya (misalnya : PPh Pasal 25), menyerahkan barang dan dokumen-dokumennya kepada pembeli lelang dan mentaati tata tertib lelang.<sup>43</sup>

c. Peserta Lelang/Pembeli

Pengertian Peserta Lelang/Pembeli Lelang adalah Perorangan atau Badan Usaha dapat menjadi peserta/pembeli lelang kecuali yang secara tegas dilarang oleh peraturan yang berlaku, seperti Hakim, Jaksa, Panitera, Pengacara, Pejabat

---

<sup>43</sup> *Loc. Cit*

Lelang, Jurusita, Notaris, yang terkait dengan pelaksanaan lelang. Peserta lelang yang memenuhi syarat dan sebagai penawar tertinggi yang telah melampaui atau sama dengan harga limit ditetapkan sebagai pembeli/pemenang lelang.<sup>44</sup>

Peserta lelang memiliki hak dan kewajiban dalam pelaksanaan suatu lelang. Hak-hak peserta lelang adalah :

- 1) Melihat dan meminta keterangan atas dokumen-dokumen barang yang akan dilelang.
- 2) Melihat dan memeriksa barang yang akan dilelang.
- 3) Meminta kembali Uang Jaminan bila tidak ditunjuk sebagai pembeli lelang.
- 4) Meminta Kutipan Risalah Lelang/Grosse dan kwitansi lelang bila ditunjuk sebagai pembeli lelang.
- 5) Mendapatkan barang beserta dokumen-dokumennya bila ditunjuk sebagai pembeli lelang.

Sedangkan kewajiban peserta lelang adalah :

- 1) Menyetor Uang Jaminan kepada Pejabat Lelang, bila disyaratkan demikian.
- 2) Peserta/Kuasanya hadir dalam pelaksanaan lelang.
- 3) Mengisi Surat Penawaran dengan baik dan benar dalam hal lelang tertutup/tertulis.

---

<sup>44</sup> *Ibid*, hal. 24.

- 4) Membayar Pokok Lelang, Bea Lelang, dan Pajak/pungutan lainnya (misalnya : Bea Peroleh Hak atas Tanah dan Bangunan/BPHTB) bila ditunjuk jadi pembeli lelang.
- 5) Menaati tata tertib pelaksanaan lelang.<sup>45</sup>

## 6. Prosedur Lelang

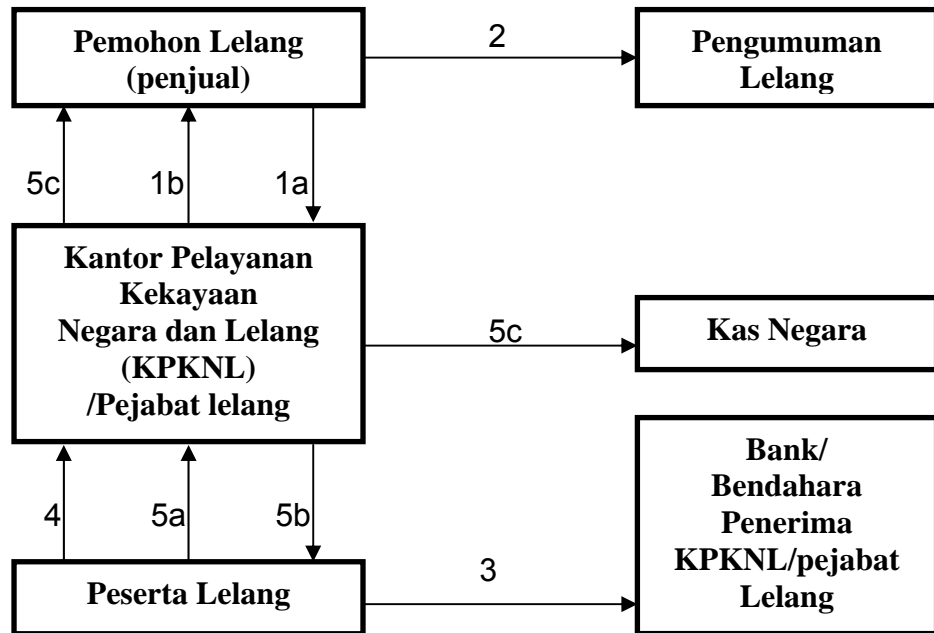
Prosedur lelang yang berlaku dibedakan menjadi dua, yaitu prosedur lelang oleh Unit Lelang Negara (UNL) dan Unit Lelang Swasta (ULS). UNL yang diselenggarakan oleh KPKNL yang dilaksanakan oleh Pejabat Lelang Kelas I, sedangkan ULS diselenggarakan oleh balai lelang yang dilaksanakan oleh Pejabat Lelang Kelas II. Setiap permohonan lelang diperlukan dokumen persyaratan lelang sesuai jenis lelangnya. Dokumen persyaratan lelang dimaksudkan untuk memenuhi legalitas formal subjek dan objek lelang sehingga pejabat lelang yakin dapat melaksanakan lelang yang dimohonkan kepadanya.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> M. Yahya Harahap, *Ruang Lingkup Permasalahan Eksekusi Bidang Perdata*, Edisi Kedua, Jakarta : Sinar Grafika, 2007, hal. 153

<sup>46</sup> FX. Ngadjijarno dan Nunung Eko Laksito, *Op. Cit*, diakses tanggal 20 Nopember 2008.

**Skema 2.**  
**Prosedur Lelang Umum**<sup>47</sup>



**Keterangan :**

**PERSIAPAN LELANG (1a, 1b, 2 dan 3)**

**1. a. Penjual mengajukan permohonan lelang kepada KPKNL**

Pemohon Lelang mengajukan permohonan lelang secara

tertulis kepada KPKNL di tempat benda tersebut berada disertai dengan dokumen persyaratan lelang sesuai dengan jenis lelangnya.

**1. b. Kepala KPKNL menetapkan jadwal lelang**

<sup>47</sup> BPPK, *Op. Cit*, hal. 50

Apabila dokumen persyaratan lelang telah memenuhi syarat, maka Kepala KPKNL menetapkan tempat, tanggal dan waktu lelang. Penjual berhak mengusulkan tempat dan waktu lelang. Penetapan hari dan tanggal lelang memperhatikan jadwal dari KPKNL dan keinginan Penjual.

Pada dasarnya pelaksanaan lelang dilakukan pada jam dan hari kerja. Lelang yang dilaksanakan di luar jam dan hari kerja harus dengan ijin Superintenden berdasarkan Pasal 11 PMK Nomor 40/PMK.07/2006.

## **2. Pengumuman lelang oleh penjual**

Pengumuman lelang diatur dalam PMK Nomor 40/PMK.07/2006 bahwa setelah ditetapkan jadwal lelangnya oleh KPKNL, maka Penjual melaksanakan pengumuman lelang sesuai dengan jenis lelangnya. Pada prinsipnya, pengumuman lelang harus dilakukan melalui surat kabar harian, selebaran, atau tempelan yang mudah dibaca oleh umum dan atau melalui media elektronik termasuk internet di wilayah kerja KPKNL tempat barang akan dijual. Dalam hal tidak ada surat kabar harian, maka Pengumuman lelang diumumkan

dalam surat kabar harian yang terbit di tempat yang terdekat dan beredar di wilayah kerja KPKNL tempat barang akan dijual. Se jauh mungkin pengumuman lelang tersebut dimuat di surat kabar harian yang memiliki peredaran luas dan diperkirakan dibaca oleh kalangan bisnis (Pasal 19).

Pengumuman lelang paling sedikit memuat:

- a. identitas Penjual;
- b. hari, tanggal, waktu dan tempat pelaksanaan lelang;
- c. jenis dan jumlah barang;
- d. lokasi, luas tanah, jenis hak atas tanah, dan ada/tidak adanya bangunan, khusus
- e. untuk barang tidak bergerak berupa tanah dan/atau bangunan;
- f. jumlah dan jenis/spesifikasi, khusus untuk barang bergerak;
- g. jangka waktu melihat barang yang akan dilelang
- h. uang Jaminan Penawaran Lelang meliputi besaran, jangka waktu, cara dan tempat penyetoran, dalam hal dipersyaratkan adanya Uang Jaminan Penawaran Lelang;
- i. jangka waktu pembayaran Harga Lelang; dan

j. Harga Limit, sepanjang hal itu diharuskan dalam peraturan perundang-undangan atau atas kehendak Penjual/Pemilik Barang (Pasal 20).

Secara garis besar, tata cara pengumuman lelang dibedakan untuk lelang eksekusi dan lelang non eksekusi.

a. Pengumuman Lelang dalam rangka eksekusi dilaksanakan dengan tata cara sebagai berikut:

1) Pengumuman lelang untuk lelang eksekusi terhadap barang tidak bergerak atau barang tidak bergerak yang dijual bersama-sama dengan barang bergerak dilakukan dua kali berselang 15 hari.

a) Pengumuman pertama diperkenankan tidak menggunakan surat kabar harian, tetapi dengan cara pengumuman melalui selebaran, tempelan yang mudah dibaca oleh umum, dan atau melalui media elektronik termasuk internet. Namun demikian apabila dikehendaki oleh Penjual pengumuman pertama dapat dilakukan dengan surat kabar harian.

- b) Pengumuman kedua harus dilakukan melalui surat kabar harian dan dilakukan berselang 14 hari sebelum hari pelaksanaan lelang. Jangka waktu Pengumuman lelang pertama ke Pengumuman lelang kedua sekurang-kurangnya 15 hari dan diatur sedemikian rupa sehingga pengumuman kedua tidak jatuh pada hari libur/hari besar (Pasal 21).
- 2) Pengumuman Lelang untuk lelang eksekusi terhadap barang bergerak dilakukan satu kali melalui surat kabar harian berselang enam hari sebelum pelaksanaan lelang, kecuali untuk barang-barang yang lekas busuk, rusak dan barang berbahaya dapat dilakukan kurang dari enam hari tetapi tidak boleh kurang dari dua hari kerja, dan khusus untuk ikan dan sejenisnya tidak boleh kurang dari satu hari kerja (Pasal 22).
- 3) Dalam hal lelang eksekusi telah dilaksanakan dan perlu dilelang ulang karena tidak ada peminat atau dinyatakan ditahan, maka pengumuman lelang ulang dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut :

a) Lelang barang tidak bergerak atau barang bergerak yang dijual bersama-sama dengan barang tidak bergerak, dilakukan dengan cara :

(1) Jika waktu pelaksanaan lelang ulang dilakukan tidak melampaui 60 hari dari pelaksanaan lelang terdahulu atau dari pelaksanaan lelang terakhir, pengumuman dapat dilakukan satu kali melalui surat kabar harian dengan menunjuk pengumuman lelang sebelumnya berselang tujuh hari sebelum pelaksanaan lelang ulang.

(2) Jika waktu pelaksanaan lelang ulang dilakukan lebih dari 60 hari dari pelaksanaan lelang terdahulu atau dari pelaksanaan lelang terakhir, berlaku ketentuan sebagaimana lelang eksekusi yang pertama kali (Pasal 23).

b) Lelang barang bergerak, mengingat sifatnya yang umumnya mudah dipasarkan,

pengumuman lelang ulangnya dilakukan satu kali melalui surat kabar harian berselang enam hari sebelum pelaksanaan lelang ulang.

b. Pengumuman lelang untuk lelang non eksekusi dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Barang tidak bergerak atau Barang bergerak yang dijual bersama-sama dengan barang tidak bergerak, pengumumannya dilakukan satu kali melalui surat kabar harian berselang tujuh hari sebelum pelaksanaan lelang.
- 2) Barang bergerak, pengumumannya dilakukan satu kali melalui surat kabar harian berselang lima hari sebelum pelaksanaan lelang.
- 3) Pengumuman lelang untuk lelang non eksekusi yang diulang dilakukan sebagaimana ketentuan pada poin 1 dan 2 di atas.
- 4) Pengumuman Lelang untuk lelang non eksekusi terhadap barang bergerak dan/atau tidak bergerak yang harga limit keseluruhannya tidak lebih dari Rp. 30.000.000,- dalam satu kali lelang, dapat dilakukan satu kali melalui selebaran, tempelan yang mudah dibaca oleh

umum dan atau melalui media elektronik termasuk internet, berselang lima hari sebelum pelaksanaan lelang. Namun ketentuan ini hanya berlaku dalam hal ada permintaan tertulis dari Penjual dengan menyebutkan alasan mengumumkan melalui tempelan yang mudah dibaca oleh umum dan/atau melalui media elektronik dan disetujui oleh Kepala KPKNL atau Pejabat Lelang Kelas II (Pasal 25 dan Pasal 27).

- 5) Lelang yang sudah terjadwal terus menerus sepanjang tahun, seperti lelang kayu jati oleh Perhutani, jadwal pelaksanaan lelang dalam setiap bulan harus diumumkan melalui surat kabar harian berselang tujuh hari sebelum bulan pelaksanaan lelang. Pengumuman tersebut paling sedikit memuat identitas Penjual, barang yang akan dilelang, tempat dan waktu pelaksanaan lelang, serta informasi adanya pengumuman melalui selebaran/brosur yang lebih terperinci (Pasal 26).

**3. Peminat menyetor uang jaminan sesuai yang tercantum dalam pengumuman lelang.**

Uang Jaminan Penawaran Lelang adalah uang yang disetorkan terlebih dahulu sebagai syarat sahnya menjadi peserta lelang bagi lelang yang dipersyaratkan adanya Uang Jaminan Penawaran Lelang.<sup>48</sup>

Maksud diadakannya Uang Jaminan Penawaran Lelang adalah:

- 1) Salah satu cara untuk menyeleksi Peserta Lelang yang benar-benar berminat untuk mengikuti lelang;
- 2) Untuk menjamin agar uang lelang dibayar tepat pada waktunya oleh pembeli Lelang.

Khusus dalam pelaksanaan lelang kayu dan hasil hutan dari tangan pertama, lelang non eksekusi sukarela eks Kedutaan Besar Asing di Indonesia, serta lelang non eksekusi sukarela barang bergerak pada Kawasan Berikat/Gudang Berikat (*Bonded Zone/Bonded Warehouse*), Penjual dapat mengharuskan atau tidak mengharuskan adanya Uang Jaminan Penawaran Lelang. Besarnya Uang Jaminan Penawaran Lelang paling sedikit 20% dan paling banyak 50% dari penetapan Harga Limit.

---

<sup>48</sup> M. Anwar Effendi, *Wawancara*, Pejabat Lelang Kelas I KPKNL Semarang, (Semarang : 23 Mei 2009)

Dalam hal tidak ada Harga Limit, besaran Uang Jaminan Penawaran Lelang ditetapkan sesuai kehendak Penjual. Uang Jaminan Penawaran Lelang disetorkan melalui rekening sesuai dengan Pengumuman Lelang dan sudah diterima efektif pada rekening tersebut paling lambat satu hari kerja sebelum pelaksanaan lelang atau disetorkan secara langsung kepada Bendaharawan Penerima KPKNL/Pejabat Lelang (Pasal 15).

Dalam persyaratan kewajiban bagi peserta lelang untuk menyetorkan Uang Jaminan Penawaran Lelang, berlaku ketentuan sebagai berikut:

- 1) Dalam hal peserta lelang tidak ditunjuk sebagai Pembeli, Uang Jaminan Penawaran Lelang yang telah disetorkan akan dikembalikan seluruhnya tanpa potongan paling lambat satu hari kerja sejak diterimanya permintaan pengembalian dari peserta lelang dengan dilampiri bukti setor, fotokopi identitas atau dokumen pendukung lainnya.
- 2) Dalam hal peserta lelang ditunjuk sebagai Pembeli, Uang Jaminan Penawaran Lelang akan diperhitungkan dengan pelunasan seluruh kewajibannya sesuai dengan ketentuan.

- 3) Dalam hal lelang diselenggarakan oleh KPKNL atau Balai Lelang bekerja sama dengan Pejabat Lelang Kelas I, apabila Pembeli tidak melunasi pembayaran Harga Lelang sesuai ketentuan (wanprestasi), Uang Jaminan Penawaran Lelang disetorkan seluruhnya ke Kas Negara dalam waktu satu hari kerja setelah pembatalan penunjukkan Pembeli oleh Pejabat Lelang.
- 4) Pada lelang yang diselenggarakan Balai Lelang bekerjasama dengan Pejabat Lelang Kelas II, apabila Pembeli tidak melunasi pembayaran Harga Lelang sesuai ketentuan (wanprestasi), Uang Jaminan Penawaran Lelang menjadi milik Pemilik Barang dan/atau Balai Lelang sesuai kesepakatan antara Pemilik Barang dan Balai Lelang (Pasal 17).

## **PELAKSANAAN LELANG**

### **4. Pelaksanaan lelang oleh Pejabat Lelang Kelas I.**

Penawaran lelang dilakukan oleh Peserta Lelang atau kuasanya pada saat pelaksanaan lelang. Sebelum pelaksanaan lelang, Peserta Lelang dapat memberikan kuasa kepada orang lain untuk mengikuti

lelang/mengajukan penawaran lelang dengan bukti Surat Kuasa yang bermeterai cukup dengan dilampiri fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP)/Surat Izin Mengemudi (SIM)/Paspor pemberi kuasa dan penerima kuasa. Penerima kuasa tidak boleh menerima lebih dari satu kuasa untuk barang yang sama.

Cara penawaran lelang dapat diusulkan secara tertulis oleh Penjual kepada Kepala Kantor Lelang sebelum pengumuman lelang. Dalam hal Penjual tidak mengusulkan cara penawaran lelang, Kepala Kantor Lelang menentukan cara penawaran lelang.

Penjual tidak diperkenankan mengusulkan cara penawaran lisan untuk sebagian barang dan cara penawaran tertulis untuk sebagian barang lainnya dalam satu pelaksanaan lelang. Harga penawaran yang telah disampaikan oleh peserta lelang dan dicatat oleh Pejabat Lelang, tidak dapat dibatalkan oleh peserta lelang yang bersangkutan. Dalam hal pelaksanaan lelang dilakukan secara tertulis, surat penawaran dimasukkan dalam amplop tertutup dan dimasukkan ke kotak transparan (Pasal 35).

## **PASCA LELANG (5a, 5b, 5c)**

- 5a** Peserta lelang yang disahkan sebagai Pemenang Lelang, wajib membayar Harga Lelang dan pungutan lain sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pembayaran Harga Lelang dilakukan secara tunai/*cash* atau cek/giro paling lambat tiga hari kerja setelah pelaksanaan lelang kecuali mendapat dispensasi pembayaran harga lelang secara tertulis dari Direktur Jenderal atas nama Menteri Keuangan. Setiap pembayaran harga lelang yang dilakukan oleh pembeli wajib dibuatkan kuitansi atau tanda bukti pembayaran harga lelang oleh KPKNL/Balai Lelang atau Pejabat Lelang. Pembeli yang tidak menyelesaikan kewajibannya sesuai jangka waktu yang telah ditetapkan, pada hari kerja berikutnya Pejabat Lelang membatalkan pengesahannya sebagai Pembeli. Pembeli yang wanprestasi tidak boleh mengikuti lelang di seluruh wilayah Indonesia dalam waktu enam bulan (Pasal 50).
- 5b** KPKNL menyerahkan Kutipan Risalah Lelang sebagai Akta Jual Beli untuk balik nama, kuitansi atau tanda bukti pembayaran serta dokumen kepemilikan barang yang dilelang kepada pemenang lelang. Apabila penjual tidak

menyerahkan asli dokumen kepemilikan kepada Pejabat Lelang, maka atas permintaan pembeli, penjual/pemilik barang wajib menyerahkan asli dokumen kepemilikan dan/atau barang yang dilelang kepada pembeli paling lambat satu hari kerja setelah pembeli menunjukkan bukti pelunasan kewajibannya (Pasal 61).

**5c** KPKNL menyetor hasil bersih lelang kepada Pemohon Lelang dan menyetor Bea Lelang sebagai Penerimaan Negara Bukan pajak (PNBP) dan Pajak Penghasilan (PPH) final sebagai penerimaan negara (dalam hal objek lelang berupa benda tetap) ke Kas Negara.

Lelang yang akan dilaksanakan dapat ditunda atau dibatalkan dengan putusan/ penetapan Pengadilan atau atas permintaan penjual. Penundaan/pembatalan lelang juga dapat dilaksanakan apabila dokumen persyaratan lelang tidak memenuhi syarat.

Penundaan/pembatalan lelang atas permintaan Pengadilan diajukan secara tertulis kepada Kantor Lelang dengan disertai putusan/penetapan Pengadilan yang menyampaikan bahwa lelang tersebut dibatalkan atau ditunda, sedangkan penundaan atau pembatalan lelang atas permintaan Penjual dilakukan secara tertulis

ke Kantor Lelang beserta alasan-alasan yang jelas. Penundaan/pembatalan ini hanya dapat dilakukan selambat-lambatnya tiga hari kerja sebelum pelaksanaan lelang dan diumumkan sebagaimana pengumuman lelang yang telah dilakukan sebelumnya. Penundaan /pembatalan terhadap rencana pelaksanaan lelang yang dilakukan penjual kurang dari delapan hari sebelum pelaksanaan lelang akan dikenakan Bea Lelang batal, kecuali untuk lelang barang-barang milik Pemerintah Pusat/Daerah.

Selain itu, Pejabat Lelang juga dapat melakukan pembatalan lelang dengan alasan:

- a. Surat Keterangan Tanah (SKT) untuk pelaksanaan lelang tanah atau tanah dan bangunan belum ada;
- b. Barang yang akan dilelang berstatus sita pidana;
- c. Terdapat perbedaan data pada dokumen persyaratan lelang;
- d. Asli dokumen kepemilikan tidak diperlihatkan atau diserahkan kepada pejabat lelang/peserta lelang;
- e. Pengumuman lelang yang dilaksanakan penjual tidak dilaksanakan sesuai peraturan perundang-undangan;
- f. Keadaan memaksa/kahar;

- g. Penjual tidak menguasai secara fisik barang bergerak yang akan dilelang; atau
- h. Khusus untuk lelang non eksekusi, barang yang akan dilelang dalam status sita jaminan/sita eksekusi.<sup>49</sup>

**e. Jenis-Jenis Kewajiban Pembayaran Penjual dan Pembeli Lelang**

Penjual dan pembeli memiliki kewajiban pembayaran yang harus dipenuhi dalam pelaksanaan lelang, yaitu:

- 1) Bea Lelang, yaitu bea yang berdasarkan peraturan perundang-undangan, dikenakan atas setiap pelaksanaan lelang, yang berupa Penerimaan Negara Bukan Pajak.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 2003 mengenai Tarif Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) di lingkungan Departemen Keuangan besarnya Bea Lelang dan Uang Miskin yang berlaku pada suatu pelaksanaan lelang dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 1.  
Tarif Bea Lelang**

KETERANGAN	TARIF BEA LELANG PER FREKUENSI LELANG	
	PENJUAL	PEMBELI

<sup>49</sup> *Loc. Cit*

<b>LELANG EKSEKUSI</b>	1%	1%
<b>LELANG NON EKSEKUSI</b>	Rp. 100.000,00	1%
Lelang Di Luar Kawasan Berikat (Balai Lelang)	0,3%	0%
Lelang Di Dalam Kawasan Berikat (Balai Lelang)	0,1%	0%
<b>BEA LELANG BATAL</b>		
Instansi Pemerintah	Rp. 0,	-
Di luar Instansi Pemerintah	Rp. 50.000,00	-
<b>UANG MISKIN</b>		
Barang Bergerak	-	-
Barang Tetap	-	-

Sumber : PP Nomor 44 Tahun 2003

- 2) Pajak Penghasilan dari Pengalihan Hak Atas Tanah dan/atau Bangunan
  - a) Pejabat Lelang selaku bendaharawan harus melakukan pemungutan pajak penghasilan dari pengalihan hak atas tanah dan/atau bangunan yang dikaitkan dengan penandatanganan Risalah Lelang dan melaporkannya kepada Direktur Jenderal Pajak.
  - b) Tarif pajak penghasilan atas tanah dan atau bangunan sebesar 5% dari nilai pengalihan, dalam hal ini nilai menurut Risalah Lelang.
  - c) Pengenaan pajak penghasilan dari pengalihan hak atas tanah dan atau bangunan dalam rangka pelaksanaan lelang adalah sebagai berikut :

(1) Bagi Wajib Pajak badan selaku Penjual lelang dikenakan tarif 5 % dari harga pokok lelang (walaupun kurang dari Rp. 60.000.000,)

(2) Bagi Wajib Pajak orang pribadi selaku Penjual dalam lelang dengan harga Rp. 60.000.000, ke atas dikenakan tarif sebesar 5 %.

(3) Bagi Wajib Pajak pribadi selaku Penjual lelang dengan harga lelang kurang dari Rp. 60.000.000,- Pejabat Lelang tidak memungut pajak penghasilan atas pengalihan hak atas tanah dan atau bangunan, tetapi pejabat lelang yang bersangkutan melapor kepada Kantor Pelayanan Pajak setempat dan Wajib Pajak yang bersangkutan menyelesaikan sendiri PPhnya dengan KPP tersebut. PPh diatur dengan UU Nomor 7 tahun 1984 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah diubah dengan UU 17 Tahun 2000.

3) Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan/atau Bangunan (BPHTB)

BPHTB dikenakan kepada pembeli lelang. Pejabat Lelang tidak diwajibkan untuk memungutnya langsung kepada pembeli lelang. Namun ada kewajiban yang harus dipenuhi

oleh Pejabat Lelang, yaitu Risalah Lelang dapat diserahkan kepada Pembeli apabila Pembeli telah menunjukkan tanda pelunasan BPHTB. BPHTB diatur dengan UU Nomor 21 Tahun 1997 tentang BPHTB sebagaimana diubah dengan UU Nomor 20 Tahun 2000.

### **C. Lelang Perum Perhutani**

Indonesia, Myanmar, dan Thailand, merupakan negara penghasil kayu jati di dunia. Jati sangat disukai karena tergolong kayu berkualitas tinggi dan tahan lama. Di antara tiga negara tadi, hanya Indonesia yang mengelola hutan jati secara lestari. Hutan jati di Indonesia merupakan kekayaan alam yang luar biasa. Pengelola tunggalnya adalah Perum Perhutani . Perum Perhutani menguasai 2,5 juta hektare hutan di Pulau Jawa. Oleh karena itu, Perhutani menjadi perusahaan yang sangat dibutuhkan pengusaha kayu maupun perajin di seluruh dunia.

Perum Perhutani sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) telah berkiprah sejak tahun 1972 berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 15 Tahun 1972 dan telah mengalami beberapa kali perubahan dasar hukum. Terakhir berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2003 mengemban tugas dan tanggung jawab pengelolaan hutan di Pulau Jawa, dengan wilayah hutan yang dikelola seluas 2,426

juta hektar, terdiri dari hutan produksi seluas 1,767 juta hektar dan sisanya hutan lindung. Secara struktural Perum Perhutani dibawah Kementerian Negara BUMN dengan Pembina Teknis Departemen Kehutanan. Unit kerja di wilayah Perum Perhutani dibagi tiga yaitu Unit I Jawa Tengah, Unit II Jawa Timur dan Unit III Jawa Barat dan Banten. Unit-unit kerja dibagi menjadi Kesatuan Pemangkuan Hutan (KPH) yang mengelola kegiatan mulai dari perencanaan, penanaman, pemeliharaan, sampai dengan produksi hasil hutan. KPH dibagi lagi menjadi Bagian Kesatuan Pemangkuan Hutan (BKPH) yang mengurus wilayah lebih kecil dalam lingkup KPH dan BKPH kemudian dibagi lagi menjadi Resort Polisi Hutan (RPH). Untuk kegiatan pemasaran ditangani oleh Kesatuan Bisnis Mandiri (KBM).<sup>50</sup>

Lelang Perhutani adalah Penjualan Kayu yang berasal dari hasil-hasil hutan pemerintah/negara yang dikelola Perhutani. Penjualan kayu oleh Perhutani diatur dengan Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 995/KPTS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba. Surat keputusan ini mengatur bahwa ada empat cara penjualan kayu oleh Perum Perhutani, yaitu :

a. Penjualan dengan perjanjian (kontrak)

---

<sup>50</sup> [www.perhutani.co.id](http://www.perhutani.co.id). diakses pada tanggal 1 Februari 2009.

- b. Penjualan langsung
- c. Penjualan lelang
- d. Penjualan lainnya (misalnya ekspor, retribusi dan sebagainya).

Hasil hutan yang dijual melalui penjualan lelang adalah kayu jati, kayu rimba, kayu sisa pencurian dan kayu temuan yang sudah menjadi persediaan Perum Perhutani, kayu bukti yang sudah divonis pengadilan dan telah menjadi persediaan Perum Perhutani dan hasil hutan lain berupa rotan, cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.

Sumber lelang besar kayu berasal dari hutan-hutan jati yang dikelola Perum Perhutani. Hutan-hutan kayu jati banyak terdapat di pulau Jawa. Di Jawa Tengah terutama di daerah Kabupaten Blora, Cepu, Kebonharjo, Gundih dan Purwodadi banyak dihasilkan kayu jati dengan kualitas prima sehingga tidak berlebihan kiranya kayu jati merupakan emas hijau di Jawa Tengah. Lelang kayu Perum Perhutani di Jawa Tengah dilaksanakan oleh KPKNL Semarang.

Peserta lelang adalah pengusaha/pedagang kayu jati yang terdiri atas pedagang kayu, pedagang penggergajian kayu, penngrajin kayu dan pedagang komisioner yang membeli kayu untuk mendapatkan komisi.<sup>51</sup> Pelaksanaan lelang Perum Perhutani masih

---

<sup>51</sup> BPPK, *Op. Cit*, hal. 89

menemui hambatan yaitu adanya persekongkolan lelang yang mengakibatkan kerugian bagi negara.

Berdasarkan Pasal 1 huruf h UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat persekongkolan atau konspirasi usaha adalah bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan pelaku usaha lain dengan maksud untuk menguasai pasar bersangkutan bagi kepentingan pelaku usaha yang bersekongkol.

Pengertian persekongkolan menurut **Black' Law Dictionary** adalah :

Conspiracy is a combination or confederacy between two or persons formed for the purpose of committing, by their joint efforts, some unlawful or criminal act, or some act which is innocent in itself, but becomes unlawful when done concerted action of the conspirators, or for the purpose of using criminal or unlawful means to the commission of an act not in it self unlawful.<sup>52</sup>

Definisi tersebut menegaskan bahwa persekongkolan harus dilakukan oleh dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk melakukan tindakan/kegiatan bersama (*joint efforts*) suatu perilaku kriminal atau melawan hukum. Persekongkolan melibatkan dua unsur yaitu pertama, adanya dua pihak atau lebih secara bersama-sama (*in concert*) melakukan perbuatan tertentu dan kedua, perbuatan yang disekongkolan merupakan perbuatan yang melawan atau melanggar

---

<sup>52</sup> Henry Campbell Black, *Black's Law Dictionary*, London : Seventh Edition, Sweet & Maxwell, 1990, hal. 310

hukum. Persekongkolan terjadi apabila ada tindakan bersama yang melawan hukum. Kedua, suatu tindakan apabila dilakukan oleh satu pihak maka bukan merupakan perbuatan melawan hukum (*unlawful*) tetapi ketika dilakukan bersama (*concerted action*) merupakan perbuatan melawan hukum.

**Robert Meiner** membedakan dua jenis persekongkolan yaitu persekongkolan horizontal (*horizontal conspiracy*) dan persekongkolan vertikal (*vertical conspiracy*). Persekongkolan horizontal adalah persekongkolan yang diadakan oleh pihak-pihak yang saling merupakan pesaing, sedangkan persekongkolan vertikal adalah persekongkolan yang dibuat oleh pihak-pihak yang berada dalam hubungan penjual dengan pembeli<sup>53</sup>

Persekongkolan lelang dilakukan oleh peserta lelang sebagai pembeli dan pegawai Perum Perhutani sebagai penjual dengan melibatkan pejabat lelang, sehingga semua peserta lelang merupakan satu sindikat, karena peserta lelang bisa mengatur harganya dalam proses lelang. Hal ini dapat terus terjadi karena oknum pegawai Perum Perhutani dan pejabat lelang sebagai pelaksana lelang terlibat di dalamnya. Akibatnya harga penjualan yang semestinya lebih tinggi jika lelang dilakukan secara fair menjadi tidak terwujud.

---

<sup>53</sup> Ari Siswanto, "*Bid-Rigging*" Sebagai Tindakan Anti Persaingan dalam Jasa Konstruksi", Salatiga : Refleksi Hukum UKSW, April-Oktober 2001, hal. 45

## **BAB III**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Pelaksanaan Lelang Kayu Jati dan Rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah**

##### **1. Sekilas Tentang Perum Perhutani**

Perum Perhutani merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Berdasarkan PP Nomor 15 tahun 1972 Perum Perhutani berada di bawah Departemen Kehutanan yang bertanggung jawab terhadap hak pengelolaan hutan di Pulau Jawa khususnya Jawa Tengah dan Jawa Timur.

Berdasarkan PP Nomor 2 tahun 1978 wilayah kerja Perum Perhutani diperluas dengan masuknya kawasan hutan negara di Propinsi Jawa Barat. Dalam perkembangannya, penugasan Perum Perhutani mengalami penyesuaian dengan ditetapkannya PP Nomor 36 tahun 1986 tentang Perusahaan Umum Kehutanan Negara (Perum Perhutani) dan disempurnakan pada tahun 1999 melalui penetapan PP Nomor 53 tahun 1999.

Pada tahun 2001, bentuk badan usaha Perum Perhutani ditetapkan oleh Pemerintah BUMN berbentuk Perseroan Terbatas (PT) melalui PP Nomor 14 tahun 2001. Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tanggung jawab sosial dan lingkungan yang dimiliki

oleh PT Perhutani, bentuk perusahaan PT Perhutani tersebut kembali menjadi BUMN dengan bentuk Perum berdasarkan PP Nomor 30 tahun 2003. Perum Perhutani berada di bawah koordinasi Kementerian BUMN dengan bimbingan teknis dari Departemen Kehutanan.

Berdasarkan PP No. 30 tahun 2003 tersebut, tugas dan tanggung jawab Perum Perhutani di dalam perusahaan hutan di Pulau Jawa adalah :

- a. melestarikan dan meningkatkan mutu sumberdaya hutan dan mutu lingkungan hidup.
- b. menyelenggarakan usaha di bidang kehutanan, berupa barang dan jasa guna menjamin keberlanjutan perusahaan dan memenuhi hajat hidup orang banyak.
- c. mengelola hutan sebagai ekosistem secara partisipatif sesuai dengan karakteristik wilayah untuk mendapatkan fungsi dan manfaat yang optimal bagi perusahaan dan masyarakat.
- d. memberdayakan perekonomian masyarakat lokal guna mencapai kesejahteraan dan kemandirian masyarakat.

Tugas dan tanggung jawab pengelolaan hutan tersebut mempunyai nilai yang sangat strategis berkaitan dengan karakteristik pulau Jawa yang memiliki kompleksitas sosial, ekonomi dan budaya, yaitu :

- a. sebagai pusat pemerintahan, pusat perdagangan, pusat budaya, dan pusat pendidikan di Indonesia.
- b. merupakan pulau yang terpadat penduduknya, dihuni oleh lebih dari 120 juta jiwa, yang merupakan 57% penduduk Indonesia, namun sebagian besar masyarakatnya masih memiliki kondisi sosial ekonomi yang relatif rendah (marjinal).
- c. memiliki banyak infrastruktur strategis penunjang pembangunan wilayah yang sangat dipengaruhi oleh keberadaan hutan, seperti: waduk PLTA Jatiluhur, Cirata, Saguling, Karangkates, Kedung Ombo, dan lain-lain serta merupakan pusat berbagai macam industri strategis yang memberikan peluang usaha dan menyerap banyak tenaga kerja;
- d. mempunyai banyak aliran sungai yang berperan sangat penting dalam menopang kualitas hidup masyarakat di pulau Jawa, perilaku sungai sangat dipengaruhi oleh keberadaan dan kualitas hutan di sekitar daerah aliran sungai (DAS).<sup>54</sup>

Peran hutan di pulau Jawa sangat penting untuk menjaga keseimbangan ekologis wilayah serta menopang kualitas hidup masyarakat, sehingga diperlukan suatu sistem pengelolaan hutan yang dapat mengakomodasi pembangunan wilayah di Pulau Jawa secara keseluruhan melalui perencanaan pengelolaan hutan yang

---

<sup>54</sup> [www.perhutani.co.id](http://www.perhutani.co.id). diakses pada tanggal 1 Februari 2009.

disusun secara holistik dengan memperhatikan lingkungan eksternal serta lingkungan internal yang berpengaruh di dalam pelaksanaan pengelolaan hutan.

Visi Perum Perhutani dalam menjalankan usahanya adalah menjadi pengelola hutan tropis terbaik di dunia, adapun misinya adalah :

- a. mengelola hutan tropis dengan prinsip Pengelolaan Hutan Lestari bersama masyarakat.
- b. meningkatkan produktifitas, kualitas dan nilai sumber daya hutan.
- c. mengoptimalkan manfaat hasil hutan kayu, non kayu, dan jasa lingkungan serta potensi lainnya, dalam rangka meningkatkan pendapatan dan keuntungan perusahaan serta kesejahteraan masyarakat (sekitar hutan).
- d. membangun sumber daya manusia perusahaan yang bersih, berwibawa dan profesional.
- e. mendukung dan berperan serta dalam pembangunan wilayah dan pembangunan nasional.<sup>55</sup>

Pengelolaan sumber daya hutan di Perum Perhutani secara garis besar terbagi ke dalam dua kelas perusahaan (KP), yaitu KP Jati dan KP Rimba. Hutan yang dikelola umumnya didominasi KP

---

<sup>55</sup> *Loc. Cit*

Jati (1.240.558 Ha) dan KP Pinus (859.300 Ha) serta beberapa KP lainnya yaitu KP Mahoni, KP Damar, KP Payau, KP Akasia, KP Sonokeling, KP Kayu Putih, KP Meranti, KP Sengon dan KP Kesambi.

Wilayah kerja Perum Perhutani meliputi kawasan hutan negara yang terdapat di wilayah Provinsi Jawa Tengah, Provinsi Jawa Timur dan Provinsi Jawa Barat dan Banten, kecuali kawasan hutan konservasi seluas 2.426.206 hektar.

**Tabel 2**  
**Wilayah Kerja Perum Perhutani**

<b>Unit Kerja</b>	<b>Provinsi</b>	<b>Hutan Produksi(Ha)</b>	<b>Hutan Lindung (Ha)</b>	<b>Total Luas (Ha)</b>
Unit I	Jawa Tengah	546.290	84.430	630.720
Unit II	Jawa Timur	809.959	326.520	1.136.479
Unit III	Jawa Barat	349.649	230.708	580.357
	Banten	17.244	61.406	78.650
<b>J u m l a h</b>		<b>1.723.142</b>	<b>703.064</b>	<b>2.426.206</b>

Sumber : Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah

Unit kerja di wilayah Perum Perhutani dibagi tiga yaitu Unit I Jawa Tengah, Unit II Jawa Timur dan Unit III Jawa Barat & Banten. Unit-unit kerja dibagi menjadi Kesatuan Pemangkuan Hutan (KPH) yang mengelola kegiatan mulai dari perencanaan, penanaman, pemeliharaan, hingga produksi hasil hutan. KPH dibagi lagi menjadi Bagian Kesatuan Pemangkuan Hutan (BKPH)

yang mengurus wilayah lebih kecil dalam lingkup KPH dan BKPH kemudian dibagi lagi menjadi Resort Polisi Hutan (RPH). Kegiatan pemasarannya ditangani oleh Kesatuan Bisnis Mandiri (KBM).<sup>56</sup>

**Tabel 3**  
**Wilayah KPH Masing-Masing Unit Kerja**

Unit Kerja	KPH	BKPH	RPH
Unit I	Balapulang	6	25
	Blora	6	17
	Banyumas Barat	9	33
	Banyumas Timur	5	20
	Cepu	12	41
	Gundih	10	50
	Kendal	6	22
	Kedu Selatan	7	32
	Kebonharjo	7	24
	Kedu Utara	6	25
	Mantingan	6	21
	Pati	10	48
	Pekalongan Barat	5	23
	Pekalongan Timur	7	28
	Pemalang	6	19
	Purwodadi	8	31
	Randublatung	12	44
	Semarang	9	35
	Surakarta	6	27
	Telawa	7	30
<b>Jumlah I</b>	<b>20</b>	<b>150</b>	<b>595</b>
Unit II	Banyuwangi Barat	5	11
	Banyuwangi Selatan	8	22
	Banyuwangi Utara	4	10
	Blitar	8	38
	Bojonegoro	9	33
	Bondowoso	8	23
	Jatirogo	6	23
	Jember	8	30
	Jombang	8	30
	Kediri	9	43
	Lawu DS	9	30
	Madiun	11	39

<sup>56</sup> *Loc. Cit*

	Madura	5	17
	Malang	7	31
	Mojokerto	8	30
	Ngawi	10	36
	Nganjuk	5	32
	Padangan	9	32
	Parengan	6	25
	Pasuruan	7	31
	Probolinggo	8	28
	Saradan	12	35
	Tuban	8	34
<b>Jumlah II</b>	<b>23</b>	<b>178</b>	<b>663</b>
Unit III	Bandung Selatan	10	29
	Bandung Utara	7	19
	Banten	8	25
	Bogor	7	28
	Ciamis	5	17
	Cianjur	10	33
	Garut	9	31
	Indramayu	7	21
	Majalengka	5	17
	Kuningan	6	33
	Purwakarta	12	42
	Sukabumi	8	33
	Sumedang	11	35
	Tasikmalaya	5	18
<b>Jumlah III</b>	<b>14</b>	<b>110</b>	<b>381</b>
<b>J U M L A H   T O T A L</b>			
<b>Unit I+II+III</b>	<b>57</b>	<b>438</b>	<b>1.639</b>

Sumber : Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah

Perum Perhutani menjalankan usahanya di bidang kehutanan. Produk yang dijual adalah produk hutan berupa hasil hutan kayu bundar jati, rimba dan hasil hutan lain berupa rotan,

cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.<sup>57</sup>

Berdasarkan statusnya, kayu bundar jati digolongkan menjadi kayu vinir (Vi), kayu hara (H), kayu lokal industri (In), Kayu lokal yang terdiri dari kualitas Utama (U), Pertama (P), Kedua (D), Ketiga (T), Keempat (M), Kelima (L), Kayu Bahan Parquet (KBP) dan sortimen khusus. Kayu bundar rimba adalah kayu bundar selain jati yang digolongkan menjadi :

- a. Kayu Rimba Indah terdiri dari jenis kayu sonokeling, sonobrits, mahoni dan khaya anthoteca.
- b. Kayu Rimba Industri terdiri dari jenis kayu pinus, damar, jabon, gmelina, arbore, sengon, dan accasia mangium.
- c. Kayu Rimba Lain terdiri dari jenis kayu yang tidak termasuk jenis kayu rimba indah dan rimba industri

Hasil hutan lain adalah hasil hutan yang tidak termasuk kayu bundar jati dan bundar rimba. Hasil hutan tersebut terdiri dari rotan, cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.

Semua produk yang dijual harus diukur, diuji dan dikapling terlebih dahulu sesuai dengan peraturan pengukuran, pengujian

---

<sup>57</sup> Catur Rini, *Wawancara*, Kasubsie Analisa dan Evaluasi Pemasaran, Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah, (Semarang : 26 Mei 2009)

dan pengaplingan yang berlaku. Kapling untuk hasil hutan kayu bundar jati maksimum 5 m<sup>3</sup>, kayu bundar rimba maksimum 10 m<sup>3</sup> dan kayu bakar maksimum 25 sm.

Pembeli produk Perum Perhutani terdiri dari perusahaan atau industri, pengrajin, pedagang, masyarakat umum dan atau masyarakat desa hutan pengguna langsung. Berdasarkan SK Dir Nomor 995/KPTS/DIR/2007 ditentukan kategori untuk perusahaan atau industri, yaitu :

- a. Perusahaan atau industri besar yaitu perusahaan dan atau industri yang mengolah bahan baku yang memenuhi syarat :
  - 1) mengoperasikan *Band Saw* tipe 36" atau mesin *rotary* dan mesin *moulding* lainnya sebanyak > 2 unit.
  - 2) mengolah kayu bundar jati dan kayu bundar rimba indah sebanyak > 6.000m<sup>3</sup> per tahun.
  - 3) mengolah kayu bundar rimba industri dan rimba lain sebanyak > 10.000 m<sup>3</sup> per tahun
- b. Perusahaan atau industri menengah dan koperasi yaitu perusahaan, koperasi dan atau industri yang mengolah bahan baku yang memenuhi syarat :
  - 1) mengoperasikan *Band Saw* tipe 36" atau mesin *rotary* dan mesin *moulding* lainnya sebanyak 1 - 2 unit.

- 2) Mengolah kayu bundar jati dan kayu bundar rimba indah sebanyak 1.500 m<sup>3</sup> – 6.000m<sup>3</sup> per tahun.
  - 3) Mengolah kayu bundar rimba industri dan rimba lain sebanyak 2.500 m<sup>3</sup> - 10.000 m<sup>3</sup> per tahun
- c. Perusahaan atau industri kecil, koperasi pengrajin kecil, koperasi masyarakat desa hutan yaitu perusahaan, koperasi dan atau industri yang mengolah bahan baku yang memenuhi syarat :
- 1) mengoperasikan *Circle Saw* tipe 36” atau mesin *rotary* dan mesin *moulding* lainnya sebanyak  $\geq 1$  unit.
  - 2) mengolah kayu bundar jati dan kayu bundar rimba indah sebanyak  $< 1.500$  m<sup>3</sup> per tahun.
  - 3) mengolah kayu bundar rimba industri dan rimba lain sebanyak  $< 2.500$  m<sup>3</sup> per tahun

SK Dir Nomor 995/KPTS/DIR/2007 menentukan bahwa harga penjualan kayu yang terdiri dari Harga Jual Dasar (HJD), *Surcharge*, *Differensiasi* dan Pengganti Biaya Angkut (PBA). HJD adalah besaran minimal yang ditetapkan oleh Direksi Perum Perhutani untuk kepentingan penjualan di dalam negeri. *Surcharge* adalah tambahan harga hasil hutan kayu bundar jati dan rimba yang mengikat dan tidak terpisahkan dari HJD yang diberlakukan karena kondisi tertentu yang ditetapkan oleh Direksi untuk

kepentingan penjualan. *Surcharge* terdiri dari *surcharge* asal kayu khusus dan pelayanan. *Differensiasi* adalah penambahan/pengurangan harga hasil hutan kayu bundar karena kondisi pasar yang ditetapkan oleh Kepala Unit atas usulan *General Manager* untuk kepentingan penjualan. PBA adalah penggantian biaya angkutan dari Tempat Penimbunan Hutan ke Tempat Penimbunan Kayu (TPK) yang ditetapkan Kepala Unit atas usulan Administratur KPH dan biaya itu dibebankan kepada pembeli atas penjualan kayu rimba.

Penetapan harga penjualan kayu bundar jati dan kayu bundar rimba ditentukan sebagai berikut :

- a. Harga penjualan kayu bundar jati terdiri dari HJD, *Surcharge* dan *Differensiasi*.
- b. Harga penjualan kayu bundar rimba terdiri dari HJD, *Surcharge*, *Differensiasi* dan PBA.

Penjualan kayu oleh Perhutani diatur dengan SK Dir Perum Perhutani Nomor 995/KPTS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba. SK tersebut mengatur bahwa ada empat cara penjualan kayu oleh Perum Perhutani, yaitu :

- a. Penjualan dengan perjanjian (kontrak)

Saluran penjualan hasil hutan kayu bundar dengan perjanjian (kontrak) diutamakan untuk perusahaan atau industri besar dan perusahaan atau industri menengah. Hasil hutan kayu bundar yang dapat dijual melalui saluran ini adalah :

1) Kayu bundar jati dengan status :

- a) kayu bundar vinir
- b) kayu bundar hara
- c) kayu bundar lokal sortimen A III

2) Kayu bundar rimba.

b. Penjualan langsung

Saluran penjualan langsung hasil hutan kayu bundar diutamakan untuk industri besar/menengah/kecil, perusahaan, pedagang, pengrajin, koperasi, masyarakat desa hutan, masyarakat pemakai langsung dan warung kayu. Hasil hutan kayu bundar yang dapat dijual melalui saluran ini adalah :

1) Kayu bundar jati :

- a) kayu bundar jati vinir, kayu bundar hara dan lokal industri yang sudah tidak digunakan sebagai Bahan Baku Industri (BBI) atas persetujuan Kepala Unit.
- b) kayu bundar jati sortimen A III (lokal)
- c) kayu bundar jati sortimen A II
- d) kayu bundar jati sortimen A I

- 2) kayu bundar rimba untuk semua jenis dan semua sortimen
  - a) kayu bakar jati dan rimba
  - b) produk hasil hutan lain yang ditetapkan Direksi
  - c) kayu bukti yang sudah divonis pengadilan (kayu temuan dan kayu sisa pencurian) yang telah menjadi persediaan serta kayu hasil uji ulang setelah dilelang tidak laku.

c. Penjualan lelang

Saluran penjualan hasil hutan kayu bundar melalui saluran lelang ditujukan kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh KPKNL dengan cara penawaran terbuka di tempat yang ditetapkan. Hasil hutan yang dijual melalui saluran ini adalah :

- 1) kayu bundar jati dan kayu bundar rimba semua sortimen dan mutu,
- 2) kayu bundar jati dan rimba BBI yang sudah berubah status menjadi bukan BBI
- 3) kayu bundar jati dan rimba yang sudah mengalami pengujian ulang
- 4) kayu sisa pencurian dan kayu temuan yang sudah menjadi persediaan Perum Perhutani
- 5) kayu bukti yang sudah divonis pengadilan dan telah menjadi persediaan Perum Perhutani

- 6) Hasil hutan lainnya seperti rotan, cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.
- d. Penjualan lainnya (misalnya ekspor, retribusi dan sebagainya).

Perum perhutani mengatur prosedur pembelian kayu. Prosedur permohonan pembelian kayu dengan saluran penjualan perjanjian (kontrak) disampaikan kepada :

- a. Direksi Perum Perhutani (Direktur Utama cq. Direktur Pemasaran).
- b. Kepala Unit atau *General Manager* Pemasaran Kayu (selanjutnya disebut GM), yang ditindaklanjuti dengan penerbitan surat rekomendasi terhadap permohonan para calon pembeli. Unit atau GM meneruskan permohonan tersebut kepada Direksi (GM atas pelimpahan kewenangan dari Direksi untuk perusahaan yang berada di wilayah kerjanya. Kontrak (perjanjian) dapat dilaksanakan setelah ada persetujuan dari Direksi)
- c. Surat Perjanjian (kontrak) dari Direksi yang sudah diterima GM diregister/dihimpun, kemudian dialokasikan kepada para Manager untuk menyiapkan kayunya sesuai dengan spesifikasi

(volume, sortimen, mutu dan status) dalam alokasi perjanjian (kontrak).

- d. Calon Pembeli menyerahkan uang andon minimal 10% dari total nilai kayu yang akan dibeli sesuai kontrak yang ditetapkan.
- e. *Manager* meregister/menghimpun alokasi dari GM. Selanjutnya, memerintahkan para Asisten Manager (Asman) untuk menyiapkan daftar kapling (DK 308) sesuai dengan spesifikasi.
- f. Para Asman meneliti daftar kapling sesuai dengan spesifikasi yang dipersyaratkan dalam perjanjian (kontrak). Apabila sudah siap, dikirim ke *Manager/GM*.
- g. *Manager/GM* menghimpun daftar kapling, dan menginformasikannya kepada calon pembeli pemegang kontrak. Apabila setuju/cocok, diminta untuk segera melakukan transaksi pembelian dengan membayar semua kewajibannya ke rekening GM, paling lambat lima hari kerja, sejak adanya pemberitahuan.
- h. Transaksi/pelayanan pembelian dilaksanakan di kantor GM oleh Pejabat yang diberi kewenangan sesuai aturan yang berlaku. Faktur penjualan dibuat dan ditandatangani oleh pejabat yang berwenang, demikian pula untuk faktur pajak dan SP3.

- i. Setelah proses selesai, bukti pembelian (kwitansi), faktur penjualan (lembar ke-1) diserahkan kepada pembeli dengan disertai daftar kapling asli untuk dasar pengambilan kayu di TPK/TPn. Lembar 2 untuk kantor GM dan lembar 3,4,5 dikirim ke Manager, Asman dan TPK sebagai tembusan.<sup>58</sup>

Permohonan pembelian kayu dengan saluran penjualan langsung adalah dengan melalui penerbitan SIP (Surat Ijin Pembelian) yang disampaikan kepada :

- a. Direksi Perum Perhutani (Direktur Utama cq. Direktur Pemasaran).
- b. GM, khususnya terhadap kayu-kayu dengan volume, sortimen, mutu dan jenis, yang boleh dijual langsung atas pelimpahan kewenangan dari Direksi, atau untuk kayu-kayu dengan persediaan bebas (di luar alokasi penjualan perjanjian (kontrak) dan langsung oleh Direksi).
- c. ,Atas dasar pendelegasian kewenangan dari GM maka *Manager* atau Asman dapat melaksanakan pelayanan penjualan kepada calon pembeli dengan ketentuan : *Manager* atau Asman yang ditunjuk sebagai tempat pelayanan

---

<sup>58</sup> Catur Rini, *Wawancara*, Kasubsie Analisa dan Evaluasi Pemasaran, Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah, (Semarang : 27 Mei 2009)

merekomendasikan dan meneruskan permohonan SIP kepada GM.

- d. SIP yang diterbitkan Direksi atau GM, diregister/dihimpun yang dipisahkan atas dasar Pemohon dan Sortimen. Selanjutnya dialokasikan ke *Manager* Pemasaran, untuk menyiapkan kayu sesuai spesifikasi (volume, sortimen, mutu dan status) dalam SIP.
- e. *Manager* meregister/menghimpun alokasi dari GM. Selanjutnya, memerintahkan kepada Asman untuk menyiapkan daftar kapling sesuai spesifikasi dalam SIP.
- f. Para Asman meneliti daftar kapling sesuai dengan spesifikasi yang dipersyaratkan dalam SIP. Apabila sudah siap, dikirim ke *Manager*/GM untuk transaksi penjualan yang diilayani di Kantor *Manager*/GM.
- g. Kapling-kapling yang sudah siap segera diinformasikan kepada calon pembeli. Apabila setuju/cocok, diminta untuk segera memproses dan membayar semua kewajibannya secara tunai ke rekening GM dengan batas waktu penyelesaian paling lama 10 hari kerja, sejak adanya pemberitahuan.
- h. Transaksi/Bon Penjualan (BP) dilaksanakan di Kantor GM oleh Pejabat yang berwenang. Transaksi/BP dapat dilaksanakan di Kantor *Manager* atau Asman atas pendelegasian kewenangan

dari GM dengan ketentuan bahwa pembayaran atas kayu yang dibeli harus dibayar tunai dan telah diterima dalam rekening GM (bukti transfer asli diserahkan ke *Manager/Asman*). Hal ini bertujuan untuk efisiensi dan efektifitas pelayanan kepada para pembeli (*customized*), karena para pembeli kedudukannya jauh dengan kantor GM,

- i. Setelah proses selesai, bukti-bukti pembelian kwitansi, BP dan daftar kapling asli diserahkan kepada pihak pembeli sebagai dasar pengambilan kayu di TPK/TPn. Lembar 2,3,4 dan 5 sebagai arsip GM, Manager, Asman dan TPK.<sup>59</sup>

## **2. Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah**

Wilayah kerja Perum Perhutani Unit I Jawa tengah meliputi kawasan hutan negara yang terdapat di wilayah Provinsi Jawa Tengah. Luasnya 630.720 hektar yang terdiri dari hutan produksi seluas 546.290 hektar dan hutan lindung seluas 84.430 hektar. Unit Kerja Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah meliputi 20 KPH, 150 BKPH dan 595 RPH. Unit-unit KBM yang ada di wilayah Perum Perhutani I Jawa Tengah adalah KBM Industri Brumbung,

---

<sup>59</sup> Catur Rini, *Wawancara*, Kasubsie Analisa dan Evaluasi Pemasaran, Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah, (Semarang : 27 Mei 2009)

[KBM Industri Non Kayu](#) Brumbung, KBM Pemasaran Kayu I Tegal, [KBM Industri Kayu](#) Cepu, [KBM Pemasaran Kayu II](#) Cepu, [KBM Wisata, Benih dan Usaha Lain](#) Semarang.

Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah mengolah produksi hasil hutannya dengan membangun tiga unit Pabrik Penggajian Mesin (PGM) yang berada di Cepu, Randublatung (Blora) dan Brumbung (Semarang). Total kapasitas pabrik 95.000-106.000 M3 dan menghasilkan aneka jenis kayu gergajian berbagai ukuran.

Kayu-kayu gelondong/bulat diolah di PGM menjadi kayu gergajian sebagai bahan baku industri (BBI). Tahun 1992 Perum Perhutani Unit I masih memenuhi ekspor kayu setengah jadi, tapi karena untuk pemenuhan ke dalam negeri, sejak tahun 1993 Perum Perhutani tidak memenuhi permintaan dari luar negeri.

Kegiatan ekspor yang dilakukan sekarang berupa produk jadi seperti produk-produk *garden furniture*, *parquet block/ F.Flooring* Jati, Sonokeling *flooring* dengan menggandeng sejumlah mitra. Realisasi Ekspor Perum Perhutani Unit I yang pengelolaannya dilaksanakan oleh KBM Industri Kayu Brumbung tahun 2008 volumenya mencapai 30.202 M3 senilai \$ 6.951.492 US.

Pemasaran kayu dilakukan dengan cara lelang, penjualan dengan perjanjian dan penjualan langsung, semuanya ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan di dalam negeri.

Kegiatan usaha non kayu Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah, sekarang kegiatan penjualannya dilakukan oleh KBM Industri Non Kayu (KBM-INK) Brumbung. Kegiatan tersebut meliputi kegiatan usaha penjualan gondorukem & terpentin, kopal, sutera dan madu. Negara-negara pengimpor khususnya gondorukem adalah Eropa, Timur Tengah, Amerika dan negara-negara lainnya.

Angka penjualan kayu baik penjualan ke luar negeri maupun dalam negeri dalam dua tahun terakhir tercatat bahwa pada tahun 2007 pendapatan dari penjualan kayu ke luar negeri sebesar Rp 305.982.555.000,- dan penjualan dalam negeri Rp 717.368.940.000,- dengan total pendapatan tahun 2008 nilai penjualan ke luar negeri Rp 285.192.000.000,- dan dalam negeri sebesar Rp 606.968.000.000 (lihat tabel 4 dan 5).

**Tabel 4**  
**Realisasi Pendapatan Total Per-Saluran Penjualan**  
**Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah Tahun 2007**

<b>SALURAN PENJUALAN</b>								
<b>LELANG</b>			<b>PERJANJIAN</b>			<b>LANGSUNG</b>		
Target x Rp 1000	Realisasi x Rp 1000	%	Target x Rp 1000	Realisasi X Rp 1000	%	Target X Rp 1000	Realisasi X Rp 1000	%

65.069.003	120.153.329	185	224.475.629	132.360.658	59	415.180.932	372.997.279	90
<b>SALURAN PENJUALAN</b>								
<b>PSO</b>			<b>LUAR NEGERI</b>			<b>LAIN-LAIN</b>		
<b>Target x Rp 1000</b>	<b>Realisasi x Rp 1000</b>	<b>%</b>	<b>Target US \$</b>	<b>Realisasi US \$</b>	<b>%</b>	<b>Target X Rp 1000</b>	<b>Realisasi X Rp 1000</b>	<b>%</b>
12.643.376	171.871	1	32.901.350	6.951.492	21	21.321.910	37.563.559	176
<b>JUMLAH TOTAL SELURUH SALURAN PENJUALAN</b>						<b>Target X Rp 1000</b>	<b>Realisasi X Rp 1000</b>	<b>%</b>
						1.044.673.405	1.028.770.317	98

Sumber : Biro Industri dan Pemasaran Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah

**Tabel 5**  
**Realisasi Pendapatan Total Per-Saluran Penjualan**  
**Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah Tahun 2008**

<b>SALURAN PENJUALAN</b>								
<b>LELANG</b>			<b>PERJANJIAN</b>			<b>LANGSUNG</b>		
<b>Target x Rp 1000</b>	<b>Realisasi x Rp 1000</b>	<b>%</b>	<b>Target x Rp 1000</b>	<b>Realisasi X Rp 1000</b>	<b>%</b>	<b>Target X Rp 1000</b>	<b>Realisasi X Rp 1000</b>	<b>%</b>
42.571.671	108.426.930	255	173.224.613	86.833.322	50	378.936.029	349.628.283	92
<b>SALURAN PENJUALAN</b>								
<b>PSO</b>			<b>LUAR NEGERI</b>			<b>LAIN-LAIN</b>		
<b>Target x Rp 1000</b>	<b>Realisasi x Rp 1000</b>	<b>%</b>	<b>Target US \$</b>	<b>Realisasi US \$</b>	<b>%</b>	<b>Target X Rp 1000</b>	<b>Realisasi X Rp 1000</b>	<b>%</b>
12.235.687	84.681	1	32.901.350	6.951.492	21	36.000.000	47.838.526	133
<b>JUMLAH TOTAL SELURUH SALURAN PENJUALAN</b>						<b>Target X Rp 1000</b>	<b>Realisasi X Rp 1000</b>	<b>%</b>
						928.160.000	988.767.470	107

Sumber : Biro Industri dan Pemasaran Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah

Tabel 4 dan 5 menunjukkan bahwa saluran penjualan melalui lelang masih menjadi andalan Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah karena berhasil melampaui target penjualan yang ditentukan. Pada tahun 2007 realisasi penjualan kayu melalui saluran lelang mencapai 185 % senilai Rp 120.153.329.000,- dari

target penjualan senilai Rp 65.069.003.000,- dan meningkat drastis pada tahun 2008 menjadi sebesar 255 % senilai Rp 108.426.930.000,- dari target penjualan senilai Rp 42.571.671.000,- Saluran-saluran penjualan lain seperti perjanjian (kontrak), penjualan langsung, PSO belum dapat memenuhi target yang ditentukan.

Pencapaian melebihi target penjualan melalui saluran lelang sangat ditentukan kolaborasi antara Pejabat Lelang dan Penjual. Lelang sebagai suatu lembaga (pola perilaku manusia yang mapan, terdiri atas interaksi sosial berstruktur dalam suatu kerangka nilai yang relevan) telah diatur dalam *Vendu Reglement* dan peraturan pelaksanaannya, sehingga diharapkan “*rule of the game*” lelang benar-benar dilaksanakan dengan sebaik-baiknya tanpa ada yang ditutupi, sehingga tujuan utama penjualan secara lelang untuk menciptakan harga yang optimal dapat dicapai dalam setiap pelaksanaan lelang.

### **3. Pelaksanaan Lelang Kayu Jati dan Rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah**

Lelang Perum Perhutani adalah Penjualan Kayu yang berasal dari hasil-hasil hutan pemerintah/negara yang dikelola Perum Perhutani. Cara penjualannya berdasarkan SK Dir Nomor

995/KPTS/DIR/2007 yang mengatur cara penjualan kayu oleh Perum Perhutan yaitu melalui cara penjualan dengan perjanjian (kontrak), penjualan langsung, penjualan lelang dan penjualan lainnya (misalnya ekspor, retribusi dan sebagainya).

Hasil hutan yang dijual melalui penjualan lelang adalah kayu jati, kayu rimba, kayu sisa pencurian dan kayu temuan yang sudah menjadi persediaan Perum Perhutani, kayu bukti yang sudah divonis pengadilan dan telah menjadi persediaan Perum Perhutani dan hasil hutan lain seperti rotan, cengkih, gagang cengkih, bambu, kopi glondong, perlebahan/madu, wisata hutan dan benih tanaman.

Sumber lelang kayu berasal dari hutan-hutan jati yang dikelola Perum Perhutani. Hutan-hutan kayu jati banyak terdapat di pulau Jawa terutama di daerah Blora, Cepu, Kebonharjo, Gundih dan Purwodadi. Daerah-daerah tersebut merupakan penghasil kayu jati dengan kualitas prima sehingga tidak berlebihan kiranya kayu jati merupakan emas hijau di Jawa Tengah.

SK Dir Nomor 995/KPTS/DIR/2007 juga mengatur tentang penetapan volume penjualan melalui saluran lelang yaitu :

1. volume penjualan hasil hutan melalui saluran lelang pada masing-masing Area General Manager ditetapkan oleh Kepala Unit

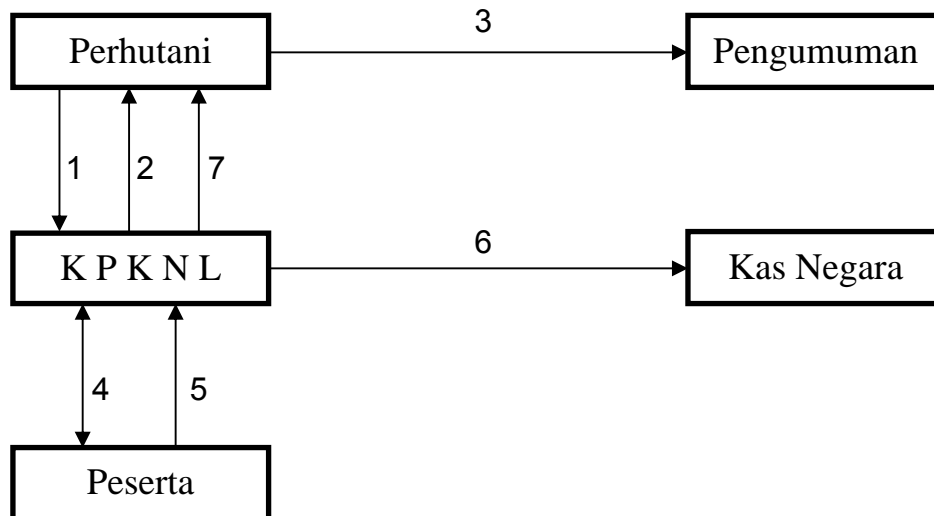
2. volume hasil hutan yang dijual melalui lelang untuk masing-masing Area Asisten Manager (TPK/TPn) ditetapkan oleh General Manager

Lelang kayu Perum Perhutani termasuk kategori Lelang Non Eksekusi Wajib sebagaimana diatur dalam Pasal 1 Angka 5 PMK Nomor 40/PMK.07/2006. Lelang kayu jati dan rimba oleh dilaksanakan Perum Perhutani bekerja sama dengan KPKNL yang merupakan institusi yang berwenang melakukan pelaksanaan lelang non eksekusi wajib berdasarkan PMK tersebut.

Pelaksanaan lelang kayu Perum Perhutani dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu tahapan persiapan lelang, pelaksanaan lelang dan pasca lelang seperti lelang non eksekusi pada umumnya namun ada karakteristik lelang tersendiri karena Perum Perhutani memiliki aturan khusus mengenai lelang kayu yaitu SK Dir Nomor 995/KPTS/DIR/2007. Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba sudah dikeluarkan sejak tahun 2004 dan mengalami perubahan hampir setiap tahun disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

Prosedur pelaksanaan lelang Perum Perhutani dapat dilihat pada skema 3 di bawah ini :

**Skema 3**  
**Prosedur Lelang Perum Perhutani**



**Keterangan :**

**PERSIAPAN LELANG**

**1. Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah mengajukan permohonan lelang kepada KPKNL Semarang**

Perum Perhutani Unit I Jawa tengah mengajukan permohonan lelang secara tertulis kepada KPKNL Semarang disertai dengan dokumen persyaratan lelang yaitu daftar jadwal lelang selama satu tahun dan daftar kapling.

**2. Kepala KPKNL Semarang menetapkan hari/tanggal lelang**

Apabila dokumen persyaratan lelang telah memenuhi syarat, maka Kepala KPKNL menetapkan tempat, tanggal

dan waktu lelang. Tempat lelang Perum Perhutani adalah kota Semarang, Kota Solo dan Kota Yogyakarta. Penjual (Perum Perhutani) berhak mengusulkan tempat dan waktu lelang. Penetapan hari dan tanggal lelang memperhatikan jadwal dari KPKNL dan keinginan Penjual.

Pada dasarnya pelaksanaan lelang dilakukan pada jam dan hari kerja. Lelang yang dilaksanakan di luar jam dan hari kerja harus dengan ijin Superintenden berdasarkan Pasal 11 PMK Nomor 40/PMK.07/2006.

### **3. Pengumuman lelang oleh Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah**

Pengumuman lelang diatur dalam PMK Nomor 40/PMK.07/2006 bahwa setelah ditetapkan jadwal lelangnya oleh KPKNL, maka Penjual melaksanakan pengumuman lelang. Pada prinsipnya, pengumuman lelang harus dilakukan melalui surat kabar harian, selebaran, atau tempelan yang mudah dibaca oleh umum dan atau melalui media elektronik termasuk internet di wilayah kerja KPKNL tempat barang akan dijual. Apabila tidak ada surat kabar harian, maka Pengumuman lelang diumumkan dalam surat kabar harian yang terbit di tempat yang terdekat dan beredar di wilayah kerja KPKNL tempat

barang akan dijual. Pengumuman lelang tersebut sedapat mungkin dimuat di surat kabar harian yang memiliki peredaran luas dan diperkirakan dibaca oleh masyarakat luas (Pasal 19 PMK Nomor 40/PMK.07/2006).

Lelang Perum Perhutani termasuk lelang yang sudah terjadwal terus menerus sepanjang tahun, sehingga jadwal pelaksanaan lelang dalam setiap bulan harus diumumkan melalui surat kabar harian berselang tujuh hari sebelum bulan pelaksanaan lelang. Pengumuman tersebut paling sedikit memuat identitas Penjual, barang yang akan dilelang, tempat dan waktu pelaksanaan lelang, serta informasi adanya pengumuman melalui selebaran/brosur yang lebih terperinci (Pasal 26 PMK Nomor 40/PMK.07/2006.)

Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah tidak melakukan pembatasan terhadap calon peserta lelang yaitu dengan tidak mewajibkan calon peserta lelang membayar Uang Jaminan Penawaran Lelang berdasarkan Pasal 15 Ayat (2) PMK Nomor 40/PMK.07/2006. Uang Jaminan Penawaran Lelang adalah uang yang disetorkan terlebih dahulu sebagai syarat sahnya menjadi peserta lelang bagi

lelang yang mensyaratkan adanya Uang Jaminan Penawaran Lelang.

Masyarakat yang berminat mengikuti lelang kayu tidak perlu menyetorkan uang jaminan lelang, langsung datang pada waktu yang telah ditetapkan dan mengikuti acara pelelangan. Penerapan uang jaminan pada lelang kayu sulit diterapkan karena peserta lelang cukup banyak jumlahnya dan peserta lelang datangnya tidak bersamaan namun tahap demi tahap bertepatan saat kayu-kayu dari KPH-KPH yang diminatinya ditawarkan. Walaupun uang jaminan tidak ada, namun selama ini tidak terdapat pemenang lelang yang wanprestasi dalam pelunasan pembayarannya.<sup>60</sup>

Pada umumnya para peserta lelang adalah pengusaha/pedagang kayu jati yang terdiri atas :

- a. Pedagang kayu yang akan menjual kayunya pada pihak lain
- b. Pedagang penggajian kayu
- c. Pengrajin kayu untuk meubel, hiasan ukir-ukiran kayu dan sebagainya

---

<sup>60</sup> M. Anwar Effendi, *Wawancara*, Pejabat Lelang Kelas I, KPKNL Semarang, (Semarang : 27 Mei 2009)

d. Pedagang komisioner, yakni pedagang yang membeli kayu untuk pihak yang menyuruhnya ikut lelang dan mendapatkan komisi dari pihak yang menyuruhnya.<sup>61</sup>

Harga limit sebagai acuan bagi Pejabat Lelang untuk melepaskan barang yang dilelang dan ditetapkan oleh Perum Perhutani. Menurut ketentuan yang ada harga limit dirahasiakan, namun pada lelang kayu harga limit atas permintaan Perhutani dan peserta tidak dirahasiakan.

Setiap bulan pelaksanaan lelang, Perhutani menyerahkan daftar kayu yang akan dilelang kepada Panitia Lelang serta tiga hari sebelum lelang menyerahkan bukti pengumuman lelang dan menyediakan *opsich/oversicht* (daftar kapling kayu) di kantor KPH masing-masing sebagai panduan bagi peserta lelang yang ingin melihat kayu-kayu yang akan dilelang.

## **PELAKSANAAN LELANG**

### **4. Pelaksanaan lelang/penetapan pemenang lelang**

Lelang disaksikan oleh penjual, misalnya KPH-KPH Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah yang terdiri dari KPH Pati, KPH, Pemalang, KPH Cepu, KPH Banyumas Barat,

---

<sup>61</sup> M. Anas Arba'ani, *Wawancara*, Ketua HPKJ Jepara, (Jepara : 15 Mei 2009)

KPH Purwodadi, KPH Balapulang, KPH Kendal, KPH Semarang, KPH Randublatung, KPH, Kedu Utara, KPH Kebonharjo, KPH Blora, KPH Mantingan, Kesatuan Pelaksana Ekspor (KPE) Semarang dan Industri Penggergajian Kayu Jati (IPKJ) Cepu.

Pelaksanaan lelang dipimpin oleh Juru Tawar (*afslager*).

Pertama-tama lelang dibuka dengan pembacaan Kepala Risalah Lelang oleh Pejabat Lelang di hadapan para peserta lelang. Setelah itu kesempatan bertanya diberikan kepada peserta untuk bertanya mengenai objek lelang, tata cara lelang dan lain-lain. Kemudian dilanjutkan dengan penawaran kayu-kayu yang dilelang per-KPH yang dipandu oleh juru tawar. Dalam penawaran, para peserta cukup mengacungkan jarinya saja untuk menawar dan juru tawarlah yang berteriak menawarkan posisi harga yang semakin naik sampai ditemukan pemenang lelang.

Pemenang lelang adalah mereka yang masih tetap mengacungkan tangan sendirian pada posisi harga tertentu, sementara peserta lain sudah menurunkan jarinya karena tidak berani menawar pada harga itu.

## **PASCA LELANG**

### **5. Pemenang lelang membayar uang lelang**

Peserta lelang yang disahkan sebagai Pemenang Lelang, wajib membayar Harga Lelang dan bea lelang sebesar 1 % dari harga lelang berdasarkan PP Nomor 44 Tahun 2003. Pembayaran Harga Lelang dilakukan secara tunai/*cash* atau cek/giro paling lambat tiga hari kerja setelah pelaksanaan lelang kecuali mendapat dispensasi pembayaran harga lelang secara tertulis dari Direktur Jenderal atas nama Menteri Keuangan. Setiap pembayaran harga lelang yang dilakukan oleh pembeli wajib dibuatkan kuitansi atau tanda bukti pembayaran harga lelang oleh KPKNL atau Pejabat Lelang. Pembeli yang tidak menyelesaikan kewajibannya sesuai jangka waktu yang telah ditetapkan, pada hari kerja berikutnya Pejabat Lelang membatalkan pengesahannya sebagai Pembeli. Pembeli yang wanprestasi tidak boleh mengikuti lelang di seluruh wilayah Indonesia dalam waktu enam bulan.

Pelunasan pokok lelang dan bea lelang dilakukan oleh pemenang lelang kepada Bendaharawan Penerima KPKNL setelah lelang selesai.

KPKNL menyerahkan Kutipan Risalah Lelang, kuitansi atau tanda bukti pembayaran serta dokumen kepemilikan barang (daftar kapling kayu) yang dilelang kepada pemenang lelang.

#### **6. KPKNL menyetorkan bea lelang ke Kas Negara**

KPKNL menyetorkan Bea Lelang sebagai PNBP ke Kas Negara. Perum Perhutani dikenakan bea lelang sebesar Rp. 100.000,- dan pembeli sebesar 1 % dari harga lelang.

#### **7. KPKNL menyerahkan uang lelang**

KPKNL menyetor hasil bersih lelang kepada Perum Perhutani.

### **B. Hambatan-Hambatan Pelaksanaan Lelang Kayu jati dan Rimba Pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah**

Proses pelelangan kayu jati dan rimba Perum Perhutani, tidak bersih dari persekongkolan. Persekongkolan itu dapat dilakukan oleh peserta lelang, panitia lelang dan bahkan oleh orang-orang yang tidak terlibat langsung dalam proses lelang. Dua komponen yaitu peserta dan panitia lelang, bahkan secara bersama-sama dapat pula melakukan persekongkolan. Begitu pula dengan pihak ketiga yang sering terlibat, meskipun persekongkolan tersebut atas prakarsa salah satu di antara dua komponen tersebut.

Persekongkolan lelang biasanya berawal jauh hari sebelum proses lelang itu dimulai. Akan tetapi, imbasnya akan masih terasa jauh hari setelah lelang berakhir. Persekongkolan itu masih memberi dampak terhadap lelang-lelang kayu berikutnya. Keterlibatan pelaku lelang di dalamnya seperti mata rantai yang sulit diputus. Persekongkolan ini terjadi sebelum pelaksanaan lelang, saat pelaksanaan lelang dan sesudah pelaksanaan lelang.<sup>62</sup>

#### **1. Hambatan Sebelum Pelaksanaan Lelang<sup>63</sup>**

Persekongkolan dilakukan antara peserta lelang dan oknum Pegawai KBM yang bertugas membuat *opsich/oversicht* (daftar kapling kayu untuk dilelang). *Oversicht* ini digunakan calon peserta lelang untuk melihat kayu yang ditawarkan dalam lelang. Kayu-kayu tersebut biasanya ditempatkan pada Tempat Penimbunan Kayu (TPK) di wilayah kerja KBM yang bersangkutan.

Modus persekongkolan biasanya berupa mempersulit calon peserta lelang melihat *oversicht* dan menyembunyikan kayu-kayu pada TPK yang ditawarkan. Tindakan curang ini bertujuan mempersulit pesaing untuk melihat kualitas kayu yang ditawarkan sehingga pada proses lelang mengurangi daya saing

---

<sup>62</sup> Agus, *Wawancara*, Anggota HPKJ Jepara, (Jepara : 21 Mei 2009)

<sup>63</sup> M. Rofiudin, *Wawancara*, Anggota HPKJ Jepara, (Jepara : 20 Mei 200)

karena berada dalam situasi seperti istilah "membeli kucing dalam karung".

Modus yang lebih parah adalah menerbitkan *oversicht* ganda. *Oversicht* yang diberikan kepada peserta lelang murni berisi penawaran kayu dengan volume lebih sedikit dengan oversight yang nantinya dibuat Risalah Lelang. Modus ini memungkinkan peserta lelang yang bersekongkol dengan panitia lelang memperoleh kayu tanpa melalui lelang dengan harga yang lebih murah.

## **2. Hambatan Saat Pelaksanaan Lelang**

Di kalangan peserta lelang kayu Perhutani, persekongkolan pada saat lelang dikenal dengan lelang ho. Ho adalah istilah populer di kalangan peserta lelang untuk menyebut lelang kedua setelah lelang pertama selesai. Setelah lelang resmi selesai, dilakukanlah lelang kedua di lokasi yang disepakati para peserta lelang seperti rumah makan atau dalam ruangan dengan menggunakan tempat dan fasilitas sama seperti lelang resmi.

Sejarah lahirnya istilah ho berawal dari kejengkelan para pedagang yang merasa kesulitan mendapatkan kayu akibat harga lelang yang terlalu tinggi. Ho adalah penulisan bagi histeria "huuu!" akibat ada yang menawar dengan angka fantastik yang tak

mungkin disaingi. Lelang ho ini muncul sebagai akibat dari anggapan bahwa selama ini Perum Perhutani sudah terlalu banyak mendapat keuntungan dari penjualan kayu yang harganya mahal, sehingga melalui lelang ho diharapkan keuntungan beralih kepada peserta lelang sehingga dapat menekan harga kayu.<sup>64</sup>

Dalam merencanakan lelang ho, sebelumnya sudah ada *tanda-tanda khusus* di antara sesama peserta. Pembagian tugas pun dijalankan dengan mengatur siapa yang mengangkat tangan dalam pelaksanaan lelang resmi. Kesempatan mengangkat tangan ini hanya diberikan kepada orang-orang dalam lingkungan kelompoknya saja sehingga pedagang dan pengusaha lain yang semula ingin menawar, tidak punya kesempatan lain kecuali menunggu dan membeli melalui lelang kedua.

Lelang ho mengakibatkan harga yang ditawarkan juru lelang bisa dikendalikan peserta karena hanya orang-orang tertentu yang bisa mengangkat tangan, sehingga otomatis penawaran tidak bisa mencapai harga tertinggi. Akibat tingkat persaingan yang minim pada lelang resmi mengakibatkan kenaikan harga lelang rendah sekali di atas harga limit. Lelang ho biasanya dimotori dan dipimpin oleh kelompok Jepara. Keuntungan dari lelang kedua dibagi berdasarkan nilai belanja lelang kedua, bagi peserta lelang yang

---

<sup>64</sup> Sodik, *Wawancara*, Anggota HPKJ Jepara, (Jepara : 20 Mei 2009)

tidak membeli kayu juga mendapat bagian keuntungan sekedarnya.

Praktek lelang ho tidak disetujui oleh semua peserta lelang, banyak peserta lelang lain yang mengeluhkan cara ini, karena harganya terus membumbung tinggi dan memakan waktu lebih lama akibat proses lelang yang berjenjang. Peserta lelang yang tidak setuju terpaksa membeli agar tidak mengalami kesulitan memperoleh kayu. Jadi, *pemenang semu* dalam lelang pertama harus merelakan barangnya dilelang kembali dalam lelang kedua. Pemenang semu harus bersaing kembali dengan peserta lain untuk memperoleh kayu yang sama. Bedanya, kalau dalam lelang pertama permainan diatur supaya dapat mencapai harga serendah mungkin dengan menunjuk orang-orang tertentu saja yang membeli, pada lelang kedua (dengan harga yang sudah berlipat ganda) peserta benar-benar bersaing untuk mendapatkan kayu.

### **3. Hambatan Setelah Pelaksanaan Lelang**

Persekongkolan terjadi antara pemenang lelang dengan oknum Pegawai Tempat Penimbunan Kayu (TPK) tempat kayu-kayu yang dimenangkan bisa diambil. Modusnya adalah menukar

kayu yang tidak bernomor (kayu jenis AI dan AII) dengan kayu yang memiliki kualitas lebih baik.<sup>65</sup>

Persekongkolan lelang Perum Perhutani mengakibatkan kerugian bagi beberapa pihak, yaitu :

- a. Perum Perhutani, kerugiannya adalah berkurangnya perolehan keuntungan dari hasil penjualan lelang.
- b. Negara, kerugiannya adalah berkurangnya pendapatan negara dari perolehan bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh Perum Perhutani. Dalam ketentuan Pasal 62 PP Nomor 30 Tahun 2003 disebutkan bahwa :

”Seluruh laba bersih Perum Perhutani setelah dikurangi penyisihan sebesar 45 % untuk kepentingan perusahaan disetorkan sebagai Dana Pembangunan Semesta. Dana Pembangunan Semesta yang menjadi hak negara wajib disetorkan ke Bendahara Umum Negara segera setelah Laporan Tahunan disahkan”

- c. Peserta lelang kayu, kerugiannya adalah hilangnya kesempatan memperoleh kayu melalui pelelangan yang fair.

### **C. Upaya Mengatasi Hambatan-Hambatan Lelang**

Persekongkolan lelang yang terjadi selama ini sudah merupakan sistem yang telah sekian tahun berjalan. Persekongkolan dapat terjadi karena keterlibatan pejabat lelang sehingga diperlukan

---

<sup>65</sup> Umar, *Wawancara*, Anggota HPKJ Jepara, (Jepara : 20 Mei 2009)

peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia pelaksana lelang. Sistem pelaksanaan lelang yang memberi peluang terjadinya persekongkolan perlu direformasi agar kerugian negara dapat dihindari.

## **1. Reformasi Sistem Pelaksanaan Lelang**

### **a. Reformasi Sistem Sebelum Pelaksanaan lelang**

Pemanfaatan Teknologi Informasi untuk menggantikan sistem *oversicht* yang lama. Sebelum pelaksanaan lelang, peserta lelang diberikan *Compact Disc* (CD) berisi visualisasi kayu-kayu yang ditawarkan. Sistem ini akan mempengaruhi daya saing dalam lelang.

### **b. Reformasi Sistem Pelaksanaan Lelang, antara lain :**

- 1) Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam pelaksanaan lelang, misalnya penggunaan CCTV untuk menayangkan dan merekam pelaksanaan lelang yang dapat dipantau langsung oleh Pejabat Pengawas di lingkungan KP2NL dan Perum Perhutani.
- 2) Melibatkan Lembaga Swadaya masyarakat (LSM) atau Lembaga Pemantau lainnya dalam pelaksanaan lelang yang berfungsi sebagai pengawas independen.
- 3) Mempercepat mutasi pejabat lelang.

Pejabat Lelang yang bertugas lebih dari tiga tahun memungkinkan timbulnya hubungan pertemanan dengan peserta lelang yang dapat disalahgunakan untuk mewujudkan persekongkolan lelang karena persekongkolan lelang tidak dapat terjadi tanpa "restu" dari Pejabat Lelang

c. Reformasi Sistem Setelah Lelang

Pemberian kode-kode pada setiap batang kayu yang dilelang akan dapat mencegah praktek penukaran kayu hasil lelang.

**2. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) Pelaksana Lelang**

- a. Peningkatan kualitas SDM Pejabat Lelang dan Perum Perhutani karena jika sistemnya diubah tetapi SDM tetap maka tidak akan ada artinya karena sistem yang membuat juga manusia, misalnya dilakukan dengan pola rekrutmen pegawai yang ketat dan jujur karena akan menghasilkan pegawai yang jujur dan berkompeten.
- b. Bagi pejabat yang sedang menjabat dibutuhkan sebuah standardisasi baru sebagai bahan penilaian atas kinerja yang bersangkutan.
- c. Perbaiki kesejahteraan pegawai.
- d. Mempertegas pengawasan kinerja dan memberikan sanksi berat bagi mereka yang terbukti melanggar (sanksi

pemberhentian sekaligus sanksi pidana penjara bagi yang terbukti merugikan negara).

Pendekatan pendidikan SDM dan penegakan hukum yang harus dijalankan secara konsisten dan berkesinambungan dalam sistem pelaksanaan lelang. Niat (*intention*) timbul dari pola pikir dan mental model dari individu. Kesadaran (*good awareness*) hanya akan dihasilkan melalui *educational approach* (perubahan pola pikir dan mental) sehingga penegakan hukum (*law enforcement*) pun dapat berjalan. Tanpa ada perubahan paradigma dan mental secara *revolutioner*, maka penegakan hukum, pemberantasan persekongkolan lelang, perbaikan kesejahteraan dan sebagainya hanyalah akan kembali menjadi tataran konsep dan formalitas belaka. Hal ini disebabkan karena adanya gap (kesenjangan) dan ketidakkonsistenan antara *espoused theory* (apa dipercayai sebagai landasan berfikir) dan *action atau behaviour* (apa yang dilakukan). Mekanisme proses yang baik dan konsisten diperlukan untuk mencapai dan menghasilkan tujuan dan target yang diinginkan. Sistem yang baik hanya dapat dijalankan oleh individu-individu yang konsisten dengan determinasi antara paradigma, mental dan *action* yang ada, sehingga diperlukan adanya keinginan, kesadaran dan kerjasama yang ekstra kuat dari seluruh komponen lelang untuk mewujudkan lelang yang fair.

## **BAB IV P E N U T U P**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian tesis yang berjudul “Pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah”, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perum Perhutani Unit I Jawa Tengah menjual hasil hutan negara yang dikelolanya dengan melaksanakan lelang kayu. Lelang kayu Perum Perhutani termasuk kategori Lelang Non Eksekusi Wajib berdasarkan Pasal 1 Angka 5 PMK Nomor 40/PMK.07/2006. Lelang kayu jati dan rimba dilaksanakan Perum Perhutani bekerja sama dengan KPKNL sebagai institusi yang berwenang melakukan pelaksanaan lelang non eksekusi wajib berdasarkan PMK tersebut.

Pelaksanaan lelang kayu Perum Perhutani melalui tahapan-tahapan persiapan lelang, pelaksanaan lelang dan pasca lelang seperti lelang non eksekusi pada umumnya.

Prosedur Lelang Perum Perhutani dimulai dengan tahap persiapan lelang (permohonan lelang oleh Perum Perhutani, penetapan waktu dan tanggal lelang oleh KPKNL dan pengumuman lelang oleh Perum Perhutani), kemudian tahap pelaksanaan lelang (pembacaan kepala Risalah Lelang oleh Pejabat Lelang, penawaran lelang oleh Juru Tawar, penetapan pemenang lelang) dan tahapan pasca lelang (pembayaran harga lelang dan bea lelang oleh pembeli, Penyetoran bea lelang ke kas negara, penyetoran hasil bersih lelang kepada perum Perhutani dan pemberian salinan Risalah Lelang dan Daftar Kapling)

2. Hambatan-hambatan dalam pelaksanaan lelang Perum Perhutani adalah adanya persekongkolan lelang. Persekongkolan dimungkinkan dilakukan oleh peserta lelang, panitia lelang dan bahkan oleh orang-orang yang tidak terlibat langsung dalam proses lelang. Dua komponen yaitu peserta dan panitia lelang, bahkan secara bersama-sama dapat pula melakukan persekongkolan. Persekongkolan terjadi sebelum, saat dan sesudah proses lelang.

Persekongkolan sebelum pelaksanaan lelang berupa rekayasa mempersulit pengadaan *oversich* yang digunakan calon peserta lelang untuk melihat kayu di TPK dan penerbitan *oversicht* ganda.

Persekongkolan pada saat lelang berupa pengaturan harga lelang oleh sindikat para peserta lelang yang dibantu oleh Pejabat Lelang.

Persekongkolan pasca lelang berupa upaya menukar kayu yang dimenangkan pada saat pengambilan kayu di TPK.

3. Upaya menghilangkan hambatan-hambatan pelaksanaan lelang kayu jati dan rimba pada Perum Perhutani Unit I Jawa tengah adalah dengan melakukan reformasi sistem pelaksanaan lelang yaitu memanfaatkan teknologi informasi dalam pengawasan pelaksanaan lelang dan melibatkan pihak ketiga sebagai pengawas jalannya lelang.

Peningkatan kualitas SDM pelaku lelang yaitu Pejabat Lelang dan Panitia Lelang mutlak dilakukan sehingga kerugian negara akibat persekongkolan lelang dapat dihindarkan.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian tesis ini, maka saran kepada pembuat UU adalah dibuatnya pengaturan tentang larangan adanya persekongkolan lelang harus secara tegas diatur dalam peraturan lelang. Persekongkolan lelang terus terjadi karena pelaku

beralasan tidak ada aturan hukum lelang yang dilanggar. Persekongkolan lelang akan mengakibatkan kerugian negara semakin banyak dan dapat mengakibatkan upaya pelestarian hutan terganggu.

Pendekatan pendidikan SDM dan penegakan hukum harus dijalankan secara konsisten dan berkesinambungan dalam sistem pelaksanaan lelang oleh Perum Perhutani dan KPKNL. Niat (*intention*) timbul dari pola pikir dan mental dari individu. Kesadaran (*good awareness*) hanya akan dihasilkan melalui *educational approach* (perubahan pola pikir dan mental) sehingga penegakan hukum (*law enforcement*) pun dapat berjalan. Tanpa ada perubahan paradigma dan mental model secara *revolutioner*, maka penegakan hukum, pemberantasan konspirasi lelang, perbaikan kesejahteraan dan sebagainya hanya akan menjadi tataran konsep dan formalitas belaka.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU-BUKU :

Badan Pendidikan dan Pelatihan Keuangan (BPPK), 2007, *Pengetahuan Lelang : Penghapusan BMN*, Pusdiklat Depkeu RI, Jakarta.

Badruzaman, Mariam Darus, dkk, 2001, *Kompilasi Hukum Perikatan*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

\_\_\_\_\_, 1994, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung.

Budiono, Herlien, 2006, *Asas Keseimbangan bagi Hukum Perjanjian Indonesia*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

- Black, Henry Campbell, 1990, *Black's Law Dictionary*, Seventh Edition, Sweet & Maxwell, London.
- Friedman, Lawrence M, 1969, *The Legal System : A Sosial Science Perspektiv*, Russel Soge Foundation, New York.
- Harahap, M. Yahya, 2007, *Ruang Lingkup Permasalahan Eksekusi Bidang Perdata*, Edisi Kedua, Sinar Grafika, Jakarta .
- \_\_\_\_\_, 1986, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, Alumni Bandung.
- Hasan, M. Iqbal, 2002, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Meliala, Djaja S., 2007, *Perkembangan Hukum Perdata tentang Benda dan Hukum Perikatan*, Nuansa Aulia, Bandung.
- Muhammad, Abdul Kadir , 1986, *Hukum Perjanjian*, Alumni, Bandung.
- \_\_\_\_\_, 1990, *Hukum Perikatan*, Alumni, Bandung.
- Mulyadi, Kartini, 2004, *Perikatan pada Umumnya*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Narbuko, Cholid dan Achmadi, Abu, 2002, *Metodologi Penelitian*, PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Nazir, Moh., 2002, *Metode Penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Patrik, Purwahid, 1996, *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, Seksi Hukum Perdata FH Undip, Semarang.
- Satrio, J, 1993, *Hukum Perjanjian*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- \_\_\_\_\_, 1993, *Hukum Perikatan Pada Umumnya*, Alumni, Bandung.
- Siswanto, Ari, 2001, *"Bid-Rigging" Sebagai Tindakan Anti Persaingan dalam Jasa Konstruksi*, Refleksi Hukum UKSW, April-Oktober, Salatiga.

- Setiawan, R, 1999, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, CV. Putra Abardin, Bandung.
- Soekanto, Soerjono, 1986, *Pengantar Penelitian Hukum*, UI Press, Jakarta
- \_\_\_\_\_, 2002, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penegakan Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- \_\_\_\_\_, dan Mamudji, Sri, 2004, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soemitro, Rochmat, 1987, *Peraturan dan Instruksi Lelang*, Eresco, Bandung.
- Soemitro, Ronny Hanitijo, 1990, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta).
- Soewandi, I Made, 2005, *Balai Lelang*, Yayasan Gloria, Yogyakarta.
- Sofwan, Sri Sudewi Masjchoen, 1980, *Hukum Perutangan Bagian B, : Seksi Hukum Perdata UGM*, Jogjakarta.
- Subekti, R, 1985, *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta.
- Sugiono, 2001, *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabeta, Bandung.
- Suharnoko, 2008, *Hukum Perjanjian, Teori dan Analisa Kasus*, Kencana, Jakarta.
- Sunggono, Bambang, 2003, *Metodologi Penelitian Hukum*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Suryabrata, Sumadi, 1998, *Metodologi Penelitian*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Suteki, 2007, *Hak Atas Air (Di Tengah Liberalisasi Hukum dan Ekonomi Dalam Kesejahteraan)*, Pustaka Magister Kenotariatan, Semarang.
- Usman, Husaini dan Akbar, Purnomo Setyadi, 2003, *Metodologi Penelitian Sosial*, PT Bumi Aksara, Jakarta.

Wicaksono, Frans Satriyo, 2008, *Panduan Lengkap Membuat Surat-Surat Kontrak*, Visimedia, Jakarta.

Widjaja, Gunawan, 2005, *Perikatan yang Lahir dari UU (Seri Hukum Perikatan)*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

## **MAKALAH**

Riyanto, R. Benny , 2004, "*Lelang Barang Jaminan Pada Perum Pegadaian*", Jurnal Hukum Unissula, Vol. XIV, Nomor 6 Desember, Semarang.

## **PERUNDANG-UNDANGAN**

Undang-Undang Lelang (*Vendu Reglement*, Ordonantie 28 Pebruari 1908 Staatsblad 1908:189 sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Staatsblad 1940:56).

Peraturan Pemerintah Lelang (*Vendu Instructie*, Staatsblad 1908:190 sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Staatsblad 1930:85).

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2003 tentang Perusahaan Umum Kehutanan Negara (Perum Perhutani).

Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 2003 tentang Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak yang Berlaku Pada Departemen Keuangan.

Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 305/KMK.01/2002 tentang Pejabat Lelang.

Peraturan Menteri Keuangan Nomor 119/PMK.07/2005 tentang Pejabat Lelang Kelas II.

Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 40/PMK.07/2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang.

Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 41/PMK.07/2006 tentang Pejabat Lelang Kelas I.

Peraturan Direktur Jenderal Piutang dan Lelang Negara Departemen Keuangan Nomor PER02/PL/2006 tentang Petunjuk Teknis Pelaksanaan Lelang.

Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 995/KPPS/DIR/2007 tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan Kayu Bundar Jati dan Rimba.

**Internet :**

Dwi Magfirah, Esther, *Upaya Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Jual beli Barang (Studi Komparatif Ketentuan CISG dan KUH Perdata)* <http://www.hukumonline.com/klinik.asp> diakses tanggal 30 Februari 2009.

Ngadijarno, FX dan Laksito, Nunung Eko, *Teori dan Praktek Lelang*, Modul BPPK Departemen Keuangan RI, <http://www.bppk.depkeu.go.id/index.php/lelang-teori-dan-praktek/view-category.html> diakses tanggal 20 Nopember 2008.

[www.perhutani.co.id](http://www.perhutani.co.id). diakses pada tanggal 1 Februari 2009.