

PERAN SHIPBROKER DALAM SALE AND PURCHASE OF SECOND HAND VESSEL

Evi Kongres¹

Abstrak

Proses jual beli *second-hand vessel* tidak dapat dengan mudah dilakukan oleh para pihak tanpa adanya bantuan dari pihak perantara kapal yaitu *shipbrokers*. *Shipbroker* menjadi penghubung (*liason*) antara kedua belah pihak dan berusaha untuk memenuhi keinginan para pihak dengan mendapatkan *fee* dari keberhasilan transaksi tersebut. *Shipbroker* tidak hanya berperan sebagai perantara antara penjual dan pembeli dan membantu mempertemukan keinginan para pihak tetapi juga turut membantu dalam penggunaan *sale form* terutama bagi pihak pembeli dari Indonesia yang awam terhadap *sale form* kapal. Tipe penelitian yang digunakan adalah yuridis normatif dengan pendekatan Undang-undang dan konseptual. Kedudukan *shipbroker* adalah sebagai perantara yang menghubungkan para pihak dalam transaksi *second-hand vessel*. Hubungan antara para pihak dengan *shipbroker* didasarkan pada kuasa yang tidak selalu dilakukan secara tertulis sehingga dalam hubungan ini lebih ditekankan kepada itikad baik dan *fiduciary duty*. Usaha jasa yang dilakukan oleh *shipbrokers* harus mendapatkan pengaturan lebih jauh karena dalam UU Pelayaran hanya diatur mengenai kegiatan usaha sedangkan pada PP No 20/2010 hanya mengatur mengenai tata cara memperoleh izin usaha yang sama dengan kegiatan usaha lainnya di bidang pelayaran seperti usaha keagunan kapal. *Shipbrokers* sebagai pihak yang turut memahami kontrak harus memberikan masukan kepada pihak pembeli untuk dapat menentukan *form* (kelebihan dan kekurangan) yang akan digunakan. Para pihak khususnya pembeli juga harus mencari *shipbroker* yang memiliki reputasi yang tinggi, pengalaman, keahlian, kemampuan bahasa asing yang baik dan lain sebagainya.

Kata kunci: *shipbroker, sale and purchase, second-hand vessel*

A. Pendahuluan

1. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia dengan wilayah laut yang lebih luas dibandingkan dengan wilayah daratannya. Situasi demikian menjadikan negara Indonesia sebagai pengguna sarana transportasi laut terbesar dalam perpindahan arus barang dan orang dari daerah yang satu ke daerah lainnya khususnya untuk daerah-daerah terpencil yang hanya dapat dijangkau dengan transportasi laut. Meningkatnya perekonomian masyarakat Indonesia telah turut mendorong meningkatnya arus perpindahan barang dan orang ke seluruh wilayah di Indonesia. Perpindahan barang dan orang khususnya barang yang semakin meningkat berbanding terbalik dengan jumlah kapal pengangkutan barang yang tersedia. Para pengusaha yang melakukan usaha jasa dibidang pengangkutan barang tidak banyak melakukan pembelian kapal-kapal baru untuk memenuhi tingginya permintaan pengiriman barang. Hal ini akan menimbulkan masalah apabila kapal yang tersedia tidak dapat mengangkut semua barang yang hendak dikirimkan sehingga seringkali terjadi penumpukan barang di pelabuhan terlebih jika terjadi kejadian yang tidak dikehendaki seperti cuaca buruk, kapal yang rusak, kecelakaan kapal dan lain sebagainya.

Pada saat kapal mengalami masalah seperti terjadinya kecelakaan maka akan berakibat pada arus pengiriman barang karena jalur pengiriman barang yang biasanya dilalui oleh kapal tersebut harus digantikan oleh kapal yang lain dan akan menjadi situasi yang sulit apabila kapal-kapal lainnya sedang menjalani perawatan secara berkala. Situasi tersebut seperti kejadian yang menimpa kapal motor Bahuga Jaya yang bertabrakan dengan kapal tanker Norgas Cathinka yang menimbulkan dampak sangat luas bagi pengiriman barang di pelabuhan Merak, Jakarta. Pengiriman barang menjadi terganggu dikarenakan tidak adanya kapal yang tersedia. Kapal-kapal yang seharusnya berlayar tidak tersedia karena sedang menjalani perawatan rutin. Terganggunya arus pengiriman barang akibat kecelakaan kapal tersebut telah membuat banyak pihak dirugikan

¹ Fakultas Hukum Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Jalan Semolowaru Nomor 45, Surabaya 60118, Indonesia | 08787775560 | evi_kongres@yahoo.com.

dan berdampak buruk bagi perekonomian masyarakat suatu daerah. Kejadian tersebut dapat dihindari apabila para pengusaha pengangkutan memiliki kapal yang cukup sehingga apabila suatu kapal mengalami kecelakaan, kerusakan dan perawatan rutin maka telah tersedia kapal pengganti yang memadai sehingga tidak menghambat pengiriman barang.

Asosiasi Perusahaan Pelayaran Indonesia (*Indonesian Shipowner Association/INSA*) memproyeksikan, dalam periode 2012-2017 Indonesia membutuhkan sekitar 4.000 unit kapal baru. Penambahan itu sendiri untuk meluncurkan layanan baru, meningkatkan kapasitas, mengganti kapal lama, dan melancarkan arus distribusi barang dari dan keluar Indonesia dengan jenis kapal beserta teknologi yang baru. Jumlah tersebut berdasarkan asumsi bahwa pada tahun 2005 ada sebanyak 6.041 unit dan kemudian meningkat sebanyak 3.904 (65,4%) menjadi 9.945 di tahun 2010. Jadi, kira-kira dibutuhkan 780 kapal tiap tahunnya atau sebanyak 4.000 kapal dari 2012-2017 dengan asumsi ekonomi tumbuh stabil di 6,5% pertahun dan volume kargo naik 10-15% pertahun. Jumlah kapal milik pengusaha pengangkutan Indonesia tidak dapat memenuhi tingginya pengangkutan barang setiap hari di pelabuhan membawa dampak masuknya perusahaan-perusahaan pengangkutan asing untuk menyediakan jasa pengangkutan barang dari Indonesia ke luar negeri maupun yang beroperasi di dalam wilayah Indonesia. Pemerintah kemudian membuat aturan untuk membatasi kegiatan bisnis pengangkutan barang oleh perusahaan asing yang termuat dalam UU Pelayaran

Kapal-kapal yang diproduksi oleh industri perkapalan di Indonesia sebagian besar ditujukan bagi kapal-kapal pengangkutan migas dan penunjang hulu migas tetapi ada pula perusahaan-perusahaan di Indonesia yang khusus memproduksi kapal pengangkutan barang dan orang. Perkembangan positif yang ditunjukkan oleh perusahaan pembuatan kapal di Indonesia belum dapat mengalihkan tingginya pembelian kapal pengangkutan dari luar negeri. Sebagian besar pengusaha jasa pengangkutan di Indonesia membeli kapal pengangkutan buatan luar negeri sehingga hal ini membawa keuntungan bagi perusahaan asing di luar negeri. Kapal-kapal yang dibeli tersebut berasal dari Jepang, China, Singapura, Korea Selatan dan negara-negara Eropa. Jual beli kapal yang dilakukan oleh perusahaan pengangkutan adalah jual beli kapal *second-hand* karena dirasa telah cukup untuk memenuhi kebutuhan pengangkutan dengan kapasitas tertentu. Pembelian *second-hand of foreign vessel* (selanjutnya disebut *second-hand vessel*) didasarkan atas pertimbangan kualitas, spesifikasi, nilai jual dan lain sebagainya sehingga sebagian besar kapal yang beroperasi di pelayaran Indonesia adalah *second-hand vessel*.

Menurut penulis ada beberapa hal yang membuat pilihan para pengusaha dan perusahaan pengangkutan lebih memilih membeli *second-hand vessel* yang berasal dari luar negeri dibandingkan dengan kapal baru, yaitu:

- a. *Second-hand vessel* dari luar negeri dengan usia tertentu mempunyai harga yang “pantas” yang semuanya tergantung dari ukuran, bobot mati, mesin, daya angkut, dan lain-lain sedangkan kapal baru harganya sangat mahal. Bagi pengusaha dan perusahaan pengangkutan hal itu dirasa sangat memberatkan terutama bagi perusahaan pengangkutan skala menengah
- b. *Second-hand vessel* yang dibeli adalah kapal bekas dari negara-negara yang telah diakui sebagai negara dengan produksi kapal yang bagus seperti Jepang dan beberapa negara di Eropa (contoh: Yunani dan Jerman). Para pengusaha dan perusahaan pengangkutan tentunya akan selektif dalam memilih kapal sebagai contoh kapal bekas buatan Tiongkok dijual dengan harga US\$ 500.000 dan kapal bekas buatan Jepang dijual dengan harga US\$ 800.000 maka besar kemungkinan *second-hand vessel* dari Jepang yang akan dipilih

Indonesia saat ini juga telah menerapkan regulasi yang lebih melindungi kepentingan pengguna jasa usaha pengangkutan laut sehingga dibuat pembatasan mengenai usia pembelian

kapal asing. Pembatasan tersebut membuat pembelian *second-hand of foreign vessel* (selanjutnya disebut dengan *second-hand vessel*) menjadi lebih ketat. Peraturan Menteri Perdagangan (selanjutnya disingkat Permendag) yang mengatur mengenai pembatasan usia *second-hand vessel*, yaitu :

- 1) Dalam Permendag No 57/M-DAG/PER/12/2008 tentang Ketentuan Impor Barang Modal Bukan Baru mengenai kapal laut dengan kode pos tarif/HS 89.01 telah dibatasi dengan usia dibawah 25 tahun.
- 2) Dalam Permendag No 63/M-DAG/PER/12/2009 tentang Ketentuan Impor Barang Modal Bukan Baru mengenai kapal laut dengan kode pos tarif/HS 89.01 bahwa kapal dengan usia diatas 20 tahun setelah mendapat pertimbangan teknis dari Dirjen IATT dan Depperin. Telah ada upaya pengurangan usia kapal asing bekas menjadi dibawah 20 tahun dan apabila kapal asing bekas tersebut berusia diatas 20 tahun harus mendapatkan izin dari pihak yang berwenang.
- 3) Dalam Permendag No 58/M-DAG/PER/12/2010 tentang Ketentuan Impor Barang Modal Bukan Baru mengenai kapal laut dengan kode pos tarif/HS 89.01, pasal 7 ayat (3) menyatakan “Barang Modal Bukan Baru pada Pos Tarif/HS 8901, 8902, 8903, 8904, dan 8905 yang berusia lebih dari 20 tahun harus mendapatkan rekomendasi dari Kementerian Perindustrian”.
- 4) Dalam Permendag No 48/M-DAG/PER/12/2011 tentang Ketentuan Impor Barang Modal Bukan Baru mengenai kapal laut dengan kode pos tarif/HS 89.01, Pasal 9 ayat (3) menyatakan “Barang Modal Bukan Baru pada Pos Tarif/HS 8901, 8902, 8903, 8904, dan 8905 yang berusia lebih dari 20 tahun harus mendapatkan rekomendasi dari Kementerian Perindustrian”.

Adanya pembatasan usia terhadap *second-hand vessel* tidak menghalangi jual beli kapal *second-hand* tersebut. Secara keseluruhan mekanisme pembelian kapal berbeda dengan pembelian barang lainnya. Pada *second-hand vessel*, diberikan kekhususan mengenai keadaan layak pakainya dan pemeriksaan oleh *surveyor* yang terpisah dengan barang modal bukan baru lainnya (selain kapal, yang turut mendapat kekhususan adalah pesawat terbang) yang mana diatur dengan peraturan tersendiri oleh Menteri Perhubungan. Pembelian *second-hand vessel* adalah kontrak jual beli internasional yang menggunakan *sale form* tersendiri yang dibuat secara khusus oleh pihak-pihak tertentu. Penggunaan *sale form* ini diperlukan untuk mengatasi hambatan-hambatan dalam transaksi jual beli kapal. Dengan melihat pada *sale form* dari *second-hand vessel* maka secara garis besar telah mencerminkan tahapan dari mekanisme pembelian kapal.

2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kedudukan *shipbroker* dalam transaksi *sale and purchase of second-hand vessel*?
2. Bagaimana peran *shipbroker* dalam *sale and purchase of second-hand vessel*?

3. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah yuridis normatif dengan menggunakan bahan hukum primer dan sekunder. Bahan hukum primer yang digunakan adalah peraturan perundang-undangan yang memiliki keterkaitan dengan penelitian ini. Bahan hukum sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah jurnal hukum, artikel media dan bahan-bahan dari internet.

B. Pembahasan

1. Kedudukan Shipbroker Dalam Transaksi Sale and Purchase of Second-hand Vessel

Shipbroker adalah istilah umum yang digunakan dalam bidang pelayaran sebagai *intermediary* atau perantara jual beli dan/atau sewa menyewa kapal. *Shipbroker* yang bekerja di bidang jual beli kapal disebut dengan *sale and purchase broker* (selanjutnya disingkat dengan S&P *broker*). S&P *broker* adalah kontraktor independen yang bertindak sebagai agen bagi prinsipal yang bermaksud untuk menjual atau membeli kapal. Pengertian dari peran *shipbrokers*:

The role of the shipbroker is to act as an intermediary between the two parties to a contract, whether they are shipowners and charterers in the chartering market or buyers and sellers in the sale and purchase market. The broker is the middleman in a contract of carriage between two parties, and he undertakes to serve the shipowner or the charterer, his "principals," and is entitled to act on their behalf in respect of good practice.²

Selain itu pengertian *shipbroker* adalah *as an intermediary, a broker both receives and sends information with a view toward concluding a charter party between the principals. The broker also may advise a principal with respect to fixing levels (i.e., the rate at which the broker believes an agreement can be concluded).*³ Di Indonesia, *shipbroker* atau setiap istilah perantara lainnya disebut dengan makelar. Makelar adalah induk dari penamaan semua jenis usaha perantara yang kemudian terbagi-bagi sesuai dengan bidang usaha yang ditekuni seperti munculnya perantara pedagang efek, *shipbrokers*, *broker property* dan lain sebagainya. Menurut *Black Law Dictionary*, pengertian *broker* adalah *an agent who acts as an intermediary or negotiator, esp. between prospective buyers and sellers; a person employed to make bargains and contracts between other persons in matters of trade, commerce, or navigation.*⁴ Tidak ada pengaturan khusus mengenai *shipbroker* dalam aturan hukum selain hanya mengatur mengenai usaha jasa yang dapat dilakukan menurut UU Pelayaran, yaitu Pasal 31 ayat (2) huruf h mengenai perantara jual beli dan/atau sewa kapal (*shipbroker*).

Selain dengan istilah *broker*, makelar juga dapat diartikan sebagai *intermediary* atau perantara yang mana menurut *Black Law Dictionary* adalah *"A mediator or go-between ; a third party negotiator"*.⁵ Para pihak yang terlibat dalam bisnis perkapalan tidak dapat melepaskan diri dari kebutuhan akan *shipbrokers* yang membantu mengurus kepentingannya baik menggunakan jasa *shipbrokers* dalam negeri maupun luar negeri. *Shipbrokers* dalam bisnis perkapalan terbagi atas beberapa jenis yang dapat menangani jual beli kapal, sewa-menyewa kapal, pengurusan di pelabuhan, muatan kapal dan lain sebagainya. Kedudukan *shipbroker* dalam perdagangan dan pelayaran:

*Shipbrokers play a vital role in international shipping and maritime commerce. they engaged in the business of finding charters for shipowners or tonnage for the requirements of shippers. Negotiation for ship fixtures are carried out by skilled brokers who are presumed to be acquainted with port facilities and the size of ships that can safely berth at these facilities. These professionals must also have a thorough working knowledge of the various clauses contained in charter parties relating to particular vessel traders. The brokers will generally receive commissions on the agreed or estimated freights that will be carried.*⁶

Kegiatan bisnis pelaku usaha tidak dapat dilepaskan dari peranan makelar yang sangat penting, hal ini dikarenakan makelar mempunyai jaringan/koneksi yang luas dan mereka pun berusaha memberikan jasa atau pelayanan yang terbaik dengan segala cara. Merasuknya usaha jasa yang dilakukan oleh makelar dalam kehidupan masyarakat terutama dunia bisnis adalah hal yang baik karena makelar membantu para pihak dalam suatu transaksi bahkan dapat menjadi negosiator. KUHD telah ditentukan mengenai proses pengangkatan makelar yang harus melalui pengangkatan oleh Presiden atau pejabat pembesar lainnya dan melakukab sumpah di muka pengadilan (Pasal 62 KUHD) yang mana apabila tanpa melalui proses pengangkatan tersebut maka segala tindakan yang

² H. Edwin Anderson I, 'Shipbrokers' Authority And Ability To Bind Principal: At The Juncture Chartering And Agency', *Maritime Law and Commerce*, 2000, 1.

³ 'Baltic Exchange Shipping Market Information Derivative Freight Home' <<https://www.balticexchange.com/>> [accessed 9 May 2019].

⁴ 'Black's Law Dictionary | Thomson Reuters Legal' <<https://legal.thomsonreuters.com/en/products/law-books/blacks-law-dictionary>> [accessed 9 May 2019].

⁵ 'Black's Law Dictionary | Thomson Reuters Legal'.

⁶ Peter D. Clark, 'Sea Law Volume 5 : Rule B Attachment and Shipbrokers', *Maritime and Admiralty Law*, 5 (2009).

dilakukan oleh makelar tidak lebih daripada perbuatan kuasa. Proses untuk menjadi pedagang perantara atau makelar tidak lagi melalui pengangkatan oleh Presiden dan melakukan sumpah dimuka pengadilan sebelum melakukan pekerjaannya tetapi sudah dalam bentuk badan usaha berupa perseroan terbatas dengan mendaftarkan perusahaannya pada Kementerian Hukum dan HAM yang mana tata cara pendirian badan usaha dalam bidang usaha perantara jual beli kapal diatur dalam UU Pelayaran dan PP No 20/2010. Usaha jasa yang diberikan oleh *shipbroker* dapat terdiri atas berbagai jenis, dengan istilah umum yang digunakan yaitu *shipbroker*, sehingga *shipbroker* dapat memberikan jasa jual beli sekaligus sewa menyewa atau usaha jasa lainnya. Hal ini harus dinyatakan dengan tegas dalam akte pendirian perusahaan. Salah satu hal yang secara tegas diatur dalam UU Pelayaran adalah perusahaan yang khusus didirikan dalam bidang jasa, misalnya khusus untuk jual beli atau sewa menyewa kapal. Ini dapat diartikan bahwa perusahaan jasa yang mengkhususkan diri dalam bidang tertentu tidak dapat bertindak merangkap sebagai agen pelayaran karena mengenai keagenan kapal juga telah diatur dalam UU Pelayaran selain itu perusahaan yang bergerak di bidang pelayaran juga tidak dapat mempunyai bidang kegiatan usaha lainnya sebagai perantara yang mana dulu sering terjadi, yaitu perusahaan pelayaran juga dapat bertindak sebagai *broker*.

Dalam *common law* tidak terdapat perbedaan pemahaman antara agen dan *broker* yang mana agen dapat bertindak pula sebagai *broker* tetapi *broker* belum tentu dapat bertindak sebagai agen. *Broker* adalah bagian dari ruang lingkup agen di mana agen diatur secara tersendiri dalam hukum keagenan dan menjadi bagian dalam hukum perjanjian. Hal ini berbeda dengan apa yang diatur di Indonesia di mana baik *broker*, komisioner, agen dan lain sebagainya termasuk dalam pedagang perantara yang mana diatur dan menjadi bagian dalam hukum dagang. Perbedaan antara *broker* dan agen menurut *common law* terletak pada kewenangannya, yaitu apabila *broker* diberikan kewenangan oleh prinsipalnya untuk bertindak mewakili kepentingan prinsipal atau bertindak untuk dan atas nama prinsipal maka dia juga berperan sebagai agen tetapi apabila dia tidak memperoleh kewenangan untuk bertindak demikian maka dia hanya berperan sebagai perantara dalam transaksi tersebut. Di Indonesia, tidak terdapat pemahaman mengenai keagenan seperti pada *common law* di mana baik *broker*, komisioner, agen perdagangan dan sebagainya adalah pedagang perantara yang merupakan “pembantu” dari pelaku usaha dalam membantu untuk melaksanakan kegiatan bisnisnya, apakah yang memiliki hubungan tetap dengannya atau yang tidak memiliki hubungan tetap dengannya. *Shipbrokers* yang bekerja sebagai makelar dan *shipbrokers* yang bekerja sebagai agen tentu mempunyai kewenangan bertindak yang berbeda pula yang mana apabila bertindak sebagai agen maka *shipbrokers* mempunyai kewenangan untuk bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya dan dapat mengikat pihak lain pula sedangkan makelar tidak dapat bertindak untuk dan atas nama pemakai jasanya karena tidak diberi kewenangan untuk melakukan hal tersebut sehingga hanya berfungsi sebagai penghubung. *Black Law Dictionary* memberikan definisi mengenai *shipbroker*, yaitu : *The business agent of a shipowner or charterer; an intermediary between an owner or charterer and a shipper or one who negotiates the purchase and sale of a ship.*⁷ H.Edwin Anderson mengemukakan mengenai *shipbroker* yang bertindak sebagai perantara dan agen, yaitu : *Shipbrokers act as intermediaries and agents between owners and charterers of a vessel. Whether the charter party is a time charter party, a voyage charter party, or even a demise charter party, it is almost certain that brokers negotiated*

⁷ ‘Black’s Law Dictionary | Thomson Reuters Legal’.

*the charter party between the principals.*⁸ *Shipbroker* sebagai agen dan *shipbrokers* sebagai perantara mempunyai kuasa yang sama dan mewakili prinsipalnya. *Shipbrokers* juga menuruti perintah dari prinsipalnya dan tidak bertindak sejauh yang dapat dilakukan oleh agen. Agen yang berdasarkan perintah dari prinsipal dapat mengurus segala keperluan dari prinsipal dan ketika itu terjadi maka *shipbrokers* akan berubah menjadi agen, contoh : *shipbrokers* dalam transaksi jual beli *second-hand vessel* akan mewakili prinsipalnya dalam menegosiasikan kontrak, mengkomunikasikan segala hal serta juga memberi masukan kepada prinsipalnya dan ketika prinsipal dalam hal ini adalah pihak penjual memberikan perintah kepada *shipbrokers* sebagai perwakilannya untuk melakukan pengurusan terhadap hal-hal tertentu terkait dengan kapal maka *shipbrokers* berperan sebagai agen. Berdasarkan konsep kuasa (kewenangan) yang sama tetapi berbeda dalam instruksi yang diberikan dapat merubah peran agen (*as shipbrokers*) dalam bidang pelayaran.

Hubungan kerja antara *shipbrokers* dengan pihak yang menggunakan jasanya adalah berdasarkan pada hubungan kuasa yang dilakukan secara lisan atau tertulis. Dalam melaksanakan pekerjaannya *shipbrokers* selalu bertindak untuk dan atas nama pihak pembeli atau pihak penjual sehingga telah dipahami bahwa *shipbrokers* bekerja untuk kepentingan pihak yang diwakili meskipun tidak mencantumkan surat kuasa atau adanya surat kuasa. Dikatakan sebagai hubungan kuasa karena dalam menjalankan pekerjaannya *shipbrokers* bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya/pemberi kerja/pihak pembeli/pihak penjual. H.M.N.Purwosutjipto mengemukakan bahwa perjanjian pemberian kuasa ini berbeda dengan perjanjian perburuhan, meskipun sama-sama mengenai melakukan pekerjaan. Pemberian kuasa dapat terjadi tanpa upah (pasal 1794 BW), sedang perjanjian perburuhan selalu dimaksudkan untuk mendapat upah atau gaji (Pasal 1601 BW). Perjanjian perburuhan menimbulkan hubungan yang bersifat subordinasi (atas-bawah), sedang perjanjian pemberian kuasa menimbulkan hubungan yang bersifat sama tinggi atau sama derajat.⁹ Penulis berpendapat bahwa hubungan kuasa antara *shipbrokers* dengan para pihak tetaplah hubungan kuasa dengan kedudukan yang tidak sederajat karena satu pihak sebagai pemberi kuasa sekaligus pemberi komisi sedangkan satu pihak lainnya adalah penerima kuasa sekaligus penerima komisi. Kedudukan dalam hubungan kuasa dapat dikatakan sebagai hubungan yang sederajat apabila kuasa yang diberikan adalah kuasa cuma-cuma seperti yang diatur dalam Pasal 1794 BW.

2. Peran *Shipbroker* Dalam *Sale and Purchase of Second-hand Vessel*

Di dalam transaksi jual beli *second-hand vessel* dikenal ada 3 macam *sale form* yang dapat digunakan oleh para pihak, yaitu *Norwegian Sale Form* (NSF), *Nippon Sale Form* dan *Singapore Sale Form* (SSF). Adapun ketiga *sale form* tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Norwegian Sale Form*

Kontrak standar ini dibuat oleh suatu organisasi yang bernama *Baltic International Maritime Council* (BIMCO) dan bekerja sama dengan *Norwegian Shipbrokers Association* (NSA) yang berkedudukan di Kopenhagen, Denmark. ISBA sebagai salah satu organisasi *shipbrokers* di Indonesia tergabung dengan BIMCO. Pada mulanya kontrak standar jual beli kapal dibuat pertama kali oleh asosiasi *shipbrokers* (NSA) sehingga peranan *shipbrokers* bukan hanya sekedar perantara dalam jual beli kapal tetapi mempunyai peran yang sangat besar yang turut membuat kontrak standar ini. NSA kemudian bekerjasama dengan BIMCO, BIMCO adalah suatu organisasi yang terdiri atas asosiasi perkapalan yang mewakili pemilik kapal juga termasuk didalamnya para agen kapal, *shipbrokers* dan manajer dan sejak tahun 1956 kedua organisasi ini selalu bekerjasama dalam

⁸ H.Edwin Anderson II, 'Shipbrokers Commission : Entitlement, Standing, and Jurisdiction', *Tulane Maritime Law Journal*, 1999, 1.

⁹ H.M.N.Purwosutjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia Buku 5 : Hukum Pelayaran Laut Dan Perairan Darat* (Jakarta: Djambatan).

pembuatan *sale and purchase form* untuk kapal. Hal ini seperti diutarakan oleh *The NSA Director, Mr Knut Frode Eriksen*, yaitu: *The NSA is very pleased to have worked closely with BIMCO again to revise this most important standard document. We first developed SALEFORM in 1925 and have since 1956 collaborated with BIMCO on subsequent revisions of SALEFORM*".¹⁰ Organisasi BIMCO dan NSA selalu menyadari akan perkembangan dan tuntutan dari para pelaku industri perkapalan dalam jual beli kapal sehingga kendala-kendala atau kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam *form* sebelumnya diperbaiki. Kontrak standar jual beli kapal yang dibuat oleh BIMCO dan NSA telah mengalami beberapa kali revisi, sejak dibuat oleh NSA pada tahun 1925 telah mengalami revisi berkali-kali yaitu pada tahun 1966, 1983, 1986/87, 1993 dan yang terbaru adalah tahun 2012.

2. Nippon Sale Form

Kontrak standar ini dibuat oleh suatu organisasi yang dikenal sebagai *The Documentary Committee The Japan Shipping Exchange, Inc* dan pertama kali dikeluarkan pada tahun 1965 yang kemudian mengalami perubahan pada tahun 1971, 1977, 1993 dan yang paling terakhir pada tahun 1999. *Nippon Sale Form* banyak digunakan oleh para pelaku usaha dibidang pengangkutan di kawasan Asia terutama bagi pembelian kapal-kapal yang berasal dari Jepang. Pembuatan *form* standar ini yang dilakukan oleh *The Documentary Committee The Japan Shipping Exchange Inc* adalah organisasi *non-profit* dan *privat* yang aktifitas utamanya adalah berhubungan dengan maritim dan terkait dengan arbitrase, menyusun *forms* kontrak standar dan mempublikasikannya melalui majalah bulanan yang secara khusus diterbitkan mengenai hubungan-hubungan maritim. *Japan Shipping Exchange* juga dapat melakukan pendaftaran kapal.¹¹

3. Singapore Sale Form

Dalam kontrak jual beli *second-hand vessel* hanya dikenal dua macam *sale form* yang berlaku di dunia perkapalan yaitu *Norwegian Sale Form* dan *Nippon Sale Form* tetapi seiring waktu dengan semakin meningkatnya arus jual beli kapal asing maka Singapura sebagai negara maju di dunia terutama di wilayah Asia telah menerbitkan *form* kontrak standar jual beli kapal yang diberi nama *Singapore Sale Form (SSF)*. *Singapore Sale Form (SSF)* dirilis pada tanggal 6 Januari 2011 dan sejak dirilis *form* ini telah digunakan sebanyak 50 transaksi jual beli kapal sampai dengan Maret 2011.¹² Selama berpuluh-puluh tahun Singapura juga menggunakan *form* standar yang diterbitkan oleh BIMCO dan NSA serta *Japan Shipping Exchange* tetapi menyadari peran negaranya yang semakin sentral dalam dunia pelayaran dan pembuatan kapal serta letak negara yang strategis maka mulai timbul pemikiran untuk membuat *form* sendiri tetapi dapat digunakan secara luas dan mendunia. *Form* ini memberikan suatu alternatif pilihan lembaga arbitrase yang berkedudukan di Singapura dan beberapa perubahan lain. Tentunya hal ini menjadi daya tarik tersendiri mengingat Singapura yang berdekatan dengan negara-negara pangsa pasar kapal seperti Indonesia yang banyak membutuhkan sarana transportasi kapal sehingga ketika terjadi sengketa dalam pelaksanaan kontrak jual beli tersebut maka kedua belah pihak dapat menghemat waktu dan biaya dengan lembaga arbitrase yang berkedudukan di Singapura terlebih apabila pihak penjual juga berada di wilayah Asia. Hal ini seperti dikemukakan dalam pendapat berikut ini : *The Singapore Ship Sale Form (SSF) is a new balanced and updated standard form designated especially to cater to the growing and changing needs of the Asian shipping community. One of the distinct features of the SSF is that provides for an Asian*

¹⁰ Endorsement to SALEFORM 2012, *Hamburg Seminar Gives Ringing Endorsement to SALEFORM 2012, Diberikan Oleh Indonesia Shipbrokers Association (ISBA)*, 2012.

¹¹ 'The Japan Shipping Exchange, Inc.' <http://www.jseinc.org/index_en.html> [accessed 10 May 2019].

¹² 'Homepage - Singforms' <<https://www.singforms.com/>> [accessed 10 May 2019].

venue for arbitration.¹³ Lebih jauh bahwa latar belakang dikeluarkannya SSF adalah menjadi pilihan baru bagi para pihak yang memberikan apa atau mengatur hal baru yang tidak ditawarkan oleh kedua *sale form* sebelumnya, yaitu:

- a) *Norwegian Ship Sale Form was produced by the Norwegian Shipbrokers Association and was adopted by the Baltic and International Maritime Council in 1956 and has underwent four revisions the latest being in 1993. The Nippon Sale Form, on the other hand, was produced by the Documentary Committee of the Japan Shipping Exchange in 1977 and has undergone 3 revisions latest being in 1999. The latest revisions of the existing forms are thus more than a decade old necessitating a revised Form that reflected the changes in the sale and purchase practices in the shipping industry as well as the changes in the maritime and banking regulations.*
- b) *An escrow agreement is a separate agreement between sellers, buyers and the deposit-holding bank regulating the opening, operation and closure of the joint account, which reflects the present industry practice.*
- c) *There is renewed focus on the anti-money laundering and terrorist financing regulations in the aftermath of the 9/11 incident, which require states to implement customer due dilligence (e.g. identity verification), record keeping and suspicious transaction reporting requirements for financial institutions and designated non-financial businesses and professions. Banks are also required to focus on Know Your Customer (KYC) high-risk database of good third party vendors.*¹⁴

Alasan lain dibuatnya SSF adalah *while the Nippon Sale form is the most commonly used form in Japanese Shipowner circles, it is not the form choice when one of the parties is from out side Japan-and the SSF could conceivably stake a claim on these sorts of agreements. In Asia, we have a lot of new owners who may not be wedded to the NSF. The NSF is very much a Western Hemisphere-used documents for Asia owners like the Chinese owners, for example it's not necessarily the case that they are so familiar with NSF.*¹⁵ SSF berupaya untuk merangkul pemilik kapal, misalnya dari Cina, yang mungkin tidak familiar dengan NSF yang merupakan produk barat. SSF juga berupaya untuk menyaingi kepopuleran *Nippon Sale Form* yang dianggap terkenal dalam lingkup pemilik kapal Jepang. Untuk itulah SSF 2011 dibuat dalam bahasa Inggris, China dan Jepang sehingga dapat merangkul semua pihak pembeli yang saat ini berdatangan dari negara-negara Asia.

Keterlibatan asosiasi *shipbroker* dalam pembuatan *Norwegian Sale Form* dianggap perlu karena sebagai pihak yang paling mengetahui mengenai transaksi jual beli kapal dan cara kerjanya. Oleh karena itu, *shipbroker* sangat memahami *sale form* tersebut sehingga dapat memberikan saran bagi pembeli mengenai *sale form*. *Shipbroker* tidak sekedar berperan sebagai perantara atau penghubung antara para pihak tetapi peranannya lebih daripada itu. *Shipbroker* sedari awal terlibat dalam transaksi jual beli kapal mulai dari tahap awal sampai dengan penandatanganan kontrak. *Shipbroker* dalam transaksi jual beli kapal disebut juga dengan *sale and purchase broker* (selanjutnya disebut *S&P broker*). Dalam jual beli kapal *second-hand*, pertama-tama *S&P broker* yang bersangkutan akan sangat mungkin meneliti beberapa pembeli yang potensial melalui pembicaraan, telex atau e-mail, memberitahukan kepada mereka mengenai kapal tertentu atau mungkin tersedianya kapal untuk penjualan tersebut dan mungkin pula untuk menghubungi *broker* yang lain-khususnya korespondensinya yang tetap (reguler) dalam pusat pelayaran lainnya.¹⁶ Klien mendatangi *broker* dengan tujuan menggunakan jasanya untuk melakukan hal yang dikehendaki atas rekomendasi

¹³ Ticy Veluvellet Thomas and B.T.G Tan, 'Singapore Ship Sale Form : An Overview, Centre for Maritime Studies Academic Paper Series', National University of Singapore, 2010.

¹⁴ 'Homepage - Singforms'.

¹⁵ National University of Singapore, 'The Business Time Headline : Ship Form Gets a Good Catch, Cast Net Wider', 2011.

¹⁶ W.V.Packard, *Sale and Purchase* (Fairplay Publications).

mengenai pengetahuan dan kemampuan dalam tugasnya daripada karena kualifikasi akademis. Pemilihan untuk menggunakan jasa *broker* bukan didasarkan pada latar belakang akademik tetapi pada kemampuan, keahlian, pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki oleh *broker* tersebut. Dalam memperoleh kemampuan, keahlian dan pengetahuan tersebut maka S&P *broker* yang bekerja dalam perusahaan akan mendapatkan pelatihan khusus dengan jangka waktu tertentu dari *broker* yang lebih senior sebelum dapat memulai melaksanakan suatu transaksi. Ini dilakukan untuk menjaga agar perusahaan *broker* yang bersangkutan tetap dapat mempertahankan kredibilitas dan reputasinya.

Pihak pembeli, misalnya dari Indonesia, dalam melakukan pemesanan melalui *shipbrokers* harus menjelaskan jenis kapal yang diinginkan termasuk berat, ukuran, kapal buatan negara mana dan lain sebagainya yang mana pihak *shipbrokers* juga dapat memberikan pendapat sesuai dengan pengetahuannya. Setelah mendapatkan pemesanan dari pihak pembeli maka *shipbrokers* akan berusaha untuk mendapatkan kapal dengan spesifikasi yang diinginkan oleh pembeli. *Shipbrokers* yang telah mendapatkan kapal sesuai dengan yang diinginkan oleh pihak pembeli kemudian memberitahukan hal tersebut baik melalui email, telepon atau fax. *Shipbrokers* akan menyebutkan harga dari pihak penjual. Dalam proses tawar menawar ini pihak pembeli dan pihak penjual terhubung melalui *shipbrokers* dan pihak pembeli yang telah mengemukakan harga yang diinginkan kemudian diterima oleh pihak penjual maka tidak dapat lagi berusaha untuk menurunkan harga atau tidak jadi membeli, hal tersebut sangat tidak diperkenankan sehingga pihak pembeli akan terkena *blacklist* dari pihak penjual terkecuali dari semula memang tidak terdapat kecocokan. Dalam melaksanakan pekerjaannya, *shipbrokers* tidak mempunyai jam kerja tertentu karena harus selalu siap sedia untuk menerima informasi yang disampaikan oleh *shipbrokers* lain atau dari para pihak yang berasal dari negara lain yang memiliki perbedaan waktu dengan negara dari *shipbroker*. Kapal yang telah dibeli dan setelah dilakukan pemeriksaan akan dikirimkan ke tempat yang diinginkan oleh pihak pembeli. Apabila kapal langsung dikirim ke salah satu pelabuhan di Indonesia maka harus mendapatkan izin dari pihak otoritas pelabuhan yaitu syahbandar. Pihak pembeli harus melakukan proses balik nama kapal, pendaftaran kapal yang akan menerbitkan surat ukur kapal dan izin-izin lain yang diperlukan dari pihak yang berwenang.

S&P *broker* harus mendapatkan kewenangan dari prinsipal untuk melaksanakan transaksi jual beli. Kewenangan sekali lagi dinyatakan dengan jelas dan dapat dilakukan secara tertulis atau lisan dan di mana kewenangan yang semula dilakukan secara lisan maka kemudian mungkin dikonfirmasi atau dibuktikan secara tertulis atau melalui perilakunya. S&P *broker* harus berhati-hati untuk tidak melebihi kewenangannya. Dalam golongan bisnis ini tidak ada terlalu banyak bahaya yang akan dilakukan karena tidak seperti dalam bisnis sewa-menyewa, *broker* tidak memiliki kewenangan tersirat untuk menutup dan menandatangani kontrak jual beli atas nama prinsipalnya. S&P *broker* lebih kepada dalam posisi yang serupa sebagai *solicitor* dalam jual beli tanah. S&P *broker* memiliki kewenangan untuk menegosiasikan syarat-syarat dari tawar menawar dan memasukkannya ke dalam *draft* kontrak tetapi tidak untuk membuatnya.¹⁷

S&P *broker* tidak hanya sebagai perantara yang mempertemukan para pihak untuk mengadakan kontrak jual beli tetapi turut membantu para pihak dalam melakukan negosiasi dan menyiapkan kontrak terutama bagi pihak yang awam terhadap kontrak yang digunakan (*sale form*). Pada umumnya, penjual akan selalu berupaya untuk menggunakan *sale form* yang paling menguntungkan bagi dirinya dan yang sering digunakannya (dia telah mengenal dengan sangat

¹⁷ E.J.Edward, *Shipbrokers and The Law* (Brown, Son and Ferguson, Glasgow, 1957).

baik *sale form* tersebut). Apabila penjual berasal dari Jepang maka ia akan berupaya menggunakan *sale form* dari negaranya sendiri yaitu *Nippon Sale Form* yang telah banyak digunakan oleh para pelaku usaha dalam bidang jual beli kapal *second-hand* di kawasan Asia. Apabila penjual berasal dari Singapura maka ia akan berupaya untuk menggunakan *sale form* dari negaranya sendiri yaitu *Singapore Sale Form*. Hal ini menunjukkan bahwa penjual akan lebih senang untuk menggunakan hukum dari negaranya sendiri yang nampak dalam *sale form* tersebut. Sebelum kedua *sale form* dari negara Asia itu dibuat maka yang digunakan adalah *Norwegian Sale Form* dan sampai sekarang pun yang paling diminati adalah *Norwegian Sale Form*. Pembeli yang tidak memahami mengenai *sale form* dapat meminta bantuan *S&P broker* untuk membantu dalam memilih *sale form* tersebut. Apabila pembeli tidak melakukan pilihan atas *sale form* maka penjual yang akan memilih *sale form*, misalnya pembeli di Indonesia dengan penjual di Jepang maka penjual pasti akan memilih *Nippon Sale Form* tetapi dalam kontrak jual beli *second-hand vessel*, pembeli memiliki hak pula untuk menentukan *sale form* yang akan digunakan dan ketika pembeli diberikan kesempatan untuk memilih *sale form* maka pada saat itu pula *S&P broker* sebagai pihak yang berpengalaman dan turut memahami *sale form* dapat membantu pembeli. Pembeli yang telah mendapatkan saran dari *S&P broker* kemudian memilih *Norwegian Sale Form* yang mana penjual akan mengikuti pilihan tersebut. Penjual tidak keberatan atas pilihan pembeli karena meskipun masing-masing *sale form* memiliki keunggulannya sendiri tetapi klausul dan isinya kurang lebih sama. Diketahui bersama bahwa pembuatan *Nippon Sale Form* dipengaruhi oleh *Norwegian Sale Form* sebagai *sale form* yang pertama dan tertua dan *Singapore Sale Form* dipengaruhi oleh *Norwegian Sale Form* dan *Nippon Sale Form* bahkan versi terbaru dari *Norwegian Sale Form* 2012 telah dipengaruhi oleh *Singapore Sale Form* mengenai beberapa hal tertentu.

Selain itu *S&P broker* juga membantu untuk memberikan penaksiran terhadap kapal mengenai nilai pasar dari kapal tersebut. Penaksiran dari *S&P broker* dapat dipercaya karena memiliki kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman di bidangnya. Penaksiran dari *S&P broker* digunakan oleh penjual yang ingin mengetahui nilai kapalnya apabila dijual kembali (harga perkiraan keuntungan yang dapat diperoleh) dan oleh pembeli untuk mengetahui apakah harga (berdasarkan jenis dan usia) kapal yang ditetapkan oleh penjual sesuai dengan nilai di pasaran pada waktu itu. Penaksiran dan informasi dari *S&P broker* juga digunakan sebagai dasar pertimbangan oleh bank dalam memberikan pinjaman kredit dan pihak asuransi dalam memberikan nilai pertanggungjawaban.¹⁸ Menurut Reinhard Tobing selaku ketua ISBA (*Indonesia Shipbrokers Association*), mekanisme kerja dari *shipbroker* adalah:

1. Menghubungi pihak penjual dan pihak pembeli
2. Menanyakan berapa harga yang diminta oleh pihak penjual
3. Membicarakan komisi yang akan diberikan oleh penjual kapal
4. Mempersiapkan kontrak (Indonesia biasanya menggunakan *Norwegian Sale Form*)
5. Membuat *summary* antara lain mengenai nama kapal, nama *buyers*, nama *sales*, *term of condition*, *MoU*, dan *escrow account*
6. Melihat yurisdiksi hukum mana yang akan dipakai untuk SPA
7. Menghubungi pihak bank pembayar
8. Mempersiapkan dokumen *delivery* dan *delivery ship*

C. Penutup

Kedudukan *shipbroker* adalah sebagai perantara yang menghubungkan para pihak dalam transaksi *second-hand vessel*. Kedudukan ini juga berbeda dalam sistem *common law* dimana

¹⁸ Andrew Jamieson, *Shipbroker and The Law* (Taylor and Francis Ltd, 1997).

perantara atau *broker* disebut juga sebagai agen sehingga masuk ke dalam pengaturan mengenai agen yang perbedaannya digantungkan kepada surat kuasa atau perintah yang diberikan. Sebaliknya di Indonesia, makelar atau *broker* dan agen digolongkan sebagai pedagang perantara. Hubungan antara para pihak dengan *shipbroker* didasarkan pada kuasa yang tidak selalu dilakukan secara tertulis sehingga dalam hubungan ini lebih ditekankan kepada itikad baik dan *fiduciary duty*. *Shipbroker* tidak hanya berperan sebagai perantara yang mempertemukan atau menghubungkan para pihak tetapi lebih jauh terlibat dalam suatu transaksi jual beli *second-hand vessel*.

Usaha jasa yang dilakukan oleh *shipbrokers* harus mendapatkan pengaturan lebih jauh karena dalam UU Pelayaran hanya diatur mengenai kegiatan usaha sedangkan pada PP No 20/2010 hanya mengatur mengenai tata cara memperoleh izin usaha yang sama dengan kegiatan usaha lainnya di bidang pelayaran seperti usaha keagenan kapal. Pengaturan yang tidak rinci akan membuat celah terjadinya pelanggaran. *Shipbrokers* sebagai pihak yang turut memahami kontrak harus memberikan saran kepada pihak pembeli untuk dapat menentukan *sale form* (kelebihan dan kekurangan) yang akan digunakan. Hal ini dikarenakan *shipbroker* dianggap sangat mengenal *sale form* terutama *Norwegian Sale Form* yang mana ketika dibuat oleh BIMCO turut pula bekerjasama dengan NSA (*Norwegian Shipbrokers Association*) terlebih bagi *shipbroker* yang bergabung di ISBA yang menjadi anggota BIMCO. Para pihak khususnya pembeli juga harus mencari *shipbroker* yang memiliki reputasi yang tinggi, pengalaman, keahlian, kemampuan bahasa asing yang baik dan lain sebagainya.

Daftar Pustaka

- Andrew Jamieson, *Shipbroker and The Law* (Taylor and Francis Ltd, 1997)
- 'Baltic Exchange Shipping Market Information Derivative Freight Home' <<https://www.balticexchange.com/>> [accessed 9 May 2019]
- 'Black's Law Dictionary | Thomson Reuters Legal' <<https://legal.thomsonreuters.com/en/products/law-books/blacks-law-dictionary>> [accessed 9 May 2019]
- E.J.Edward, *Shipbrokers and The Law* (Brown, Son and Ferguson, Glasgow, 1957)
- Endorsement to SALEFORM 2012, *Hamburg Seminar Gives Ringing Endorsement to SALEFORM 2012, Diberikan Oleh Indonesia Shipbrokers Association (ISBA)*, 2012
- H.Edwin Anderson I, 'Shipbrokers' Authority And Ability To Bind Principal: At The Juncture Chartering And Agency', *Maritime Law and Commerce*, 2000, 1
- H.Edwin Anderson II, 'Shipbrokers Commission : Entitlement, Standing, and Jurisdiction', *Tulane Maritime Law Journal*, 1999, 1
- H.M.N.Purwosutjipto, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia Buku 5 : Hukum Pelayaran Laut Dan Perairan Darat* (Jakarta: Djambatan)
- 'Homepage - Singforms' <<https://www.singforms.com/>> [accessed 10 May 2019]
- National University of Singapore, 'The Business Time Headline : Ship Form Gets a Good Catch, Cast Net Wider', 2011
- Peter D.Clark, 'Sea Law Volume 5 : Rule B Attachment and Shipbrokers', *Maritime and Admiralty Law*, 5 (2009)
- 'The Japan Shipping Exchange, Inc.' <http://www.jseinc.org/index_en.html> [accessed 10 May 2019]
- Ticy Veluvellel Thomas and B.T.G Tan, 'Singapore Ship Sale Form : An Overview, Centre for Maritime Studies Academic Paper Series', *National University of Singapore*, 2010
- W.V.Packard, *Sale and Purchase* (Fairplay Publications)