



**ANALISIS YURIDIS STANDAR PERJANJIAN
JUAL BELI KAYU SECARA LELANG PADA
PERUM PERHUTANI KPH JEMBER**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir dan Memenuhi Syarat-syarat
Untuk Menyelesaikan Program Studi Ilmu Hukum (S1)
dan Mencapai Gelar Sarjana Hukum**

Asal:	Hasil Penelitian	Kelas
Terima Tgl :		346.02
No. Induk		NUR
Oleh: KASIR / PENYALIN	<i>[Signature]</i>	a

JOYO NURIYANTO
NIM. 980710101205

e.18

**JURUSAN / BAGIAN HUKUM KEPERDATAAN
FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS JEMBER
2005**

**ANALISIS YURIDIS STANDAR PERJANJIAN JUAL
BELI KAYU SECARA LELANG PADA PERUM
PERHUTANI KPH JEMBER**



**ANALISIS YURIDIS STANDAR PERJANJIAN
JUAL BELI KAYU SECARA LELANG PADA
PERUM PERHUTANI KPH JEMBER**

Oleh

JOYO NURIYANTO
NIM : 980710101205

Pembimbing,

H. KUSMONO, S.H, M.M.
NIP. 130 161 942

Pembantu Pembimbing,

ANTONIUS SULARSO, S.H.,M.H.
NIP. 130 889 546

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL REPUBLIK INDONESIA

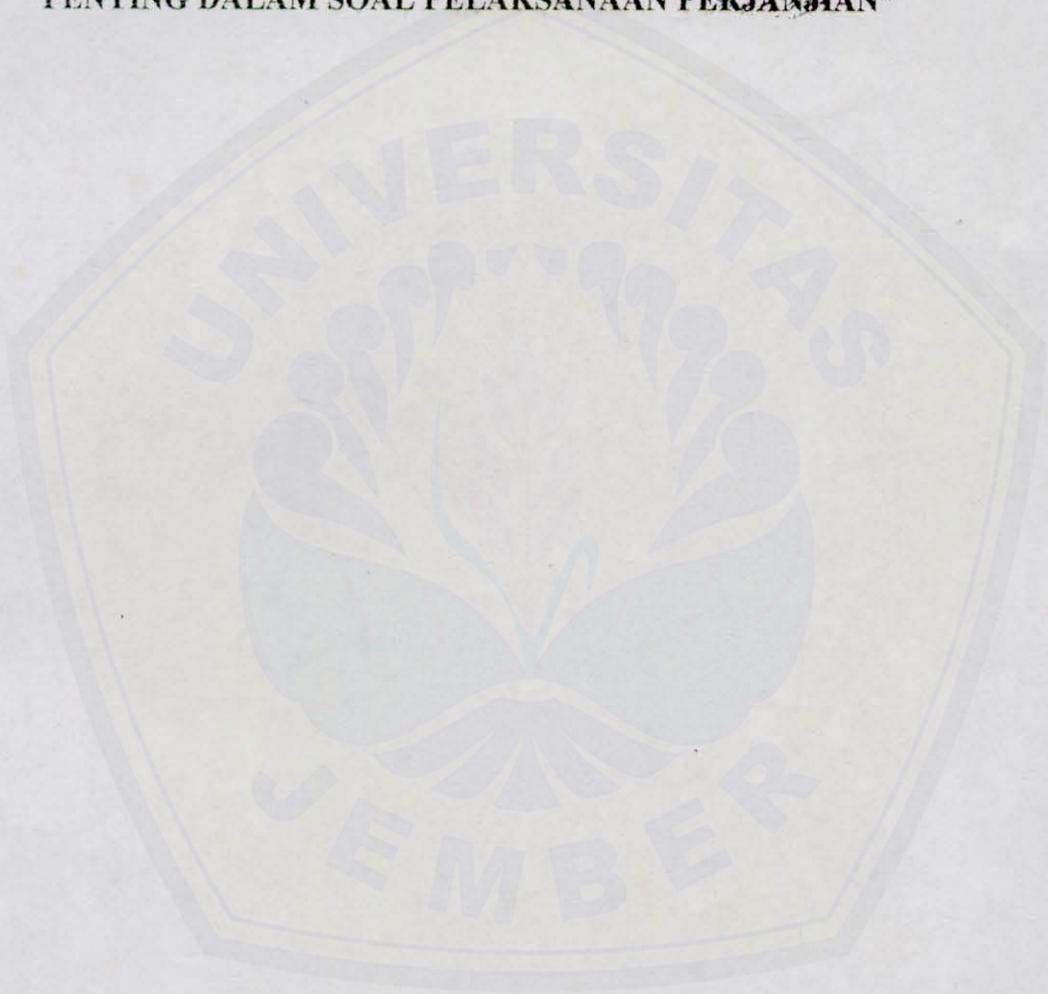
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS HUKUM

2005

MOTTO

**“KEJUJURAN DAN KEPATUHAN ADALAH HAL YANG AMAT
PENTING DALAM SOAL PELAKSANAAN PERJANJIAN”**

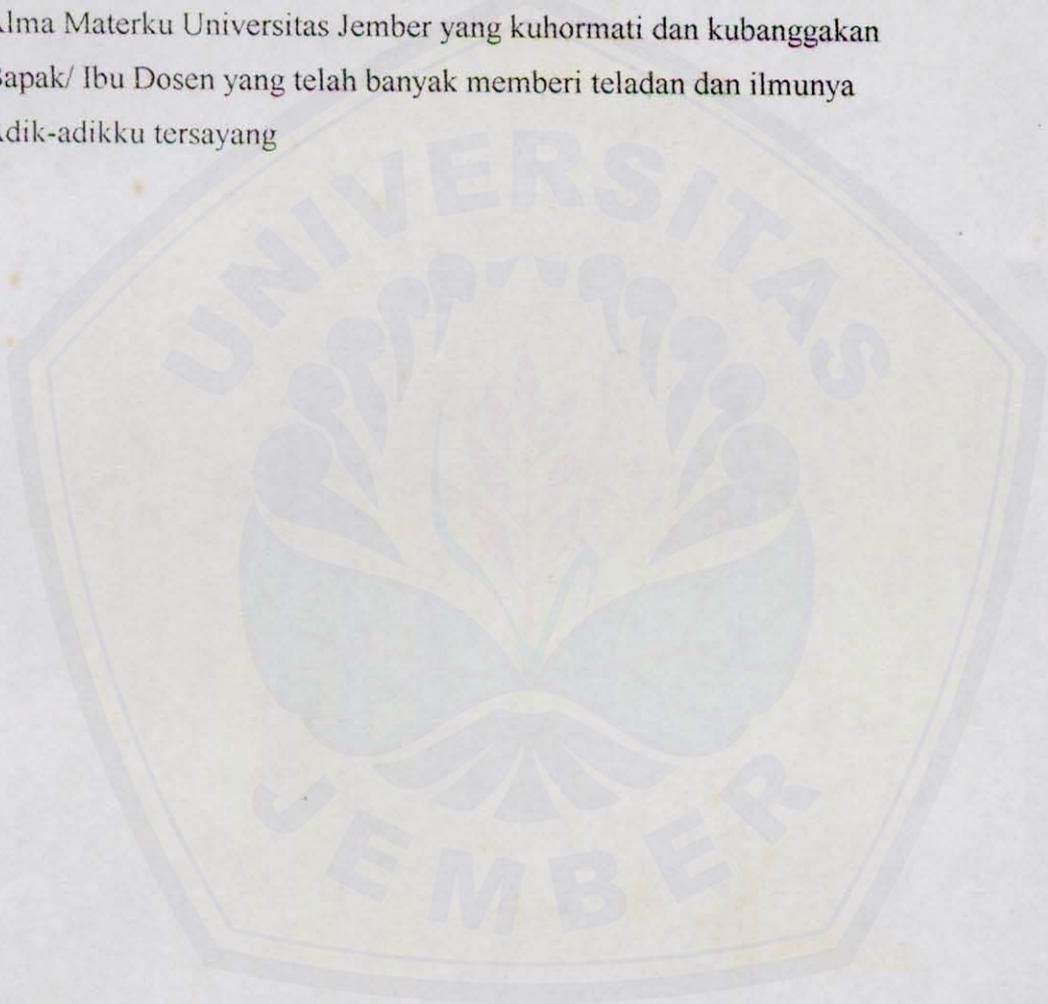


*) Wirjono Prodjodikoro, Asas – asas Hukum Perjanjian, Cetakan VII Sumur,
Bandung 1973, halaman 84

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

1. Mama dan Papa tercinta terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang, bimbingan, kesabaran serta pengorbanan yang telah engkau berikan
2. Alma Materku Universitas Jember yang kuhormati dan kubanggakan
3. Bapak/ Ibu Dosen yang telah banyak memberi teladan dan ilmunya
4. Adik-adikku tersayang



PERSETUJUAN

Dipertahankan di hadapan Panitia Penguji pada :

Hari : Selasa

Tanggal : 15

Bulan : November

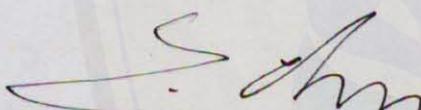
Tahun : 2005

Diterima oleh Panitia Penguji Fakultas Hukum Universitas Jember

Panitia Penguji,

Ketua

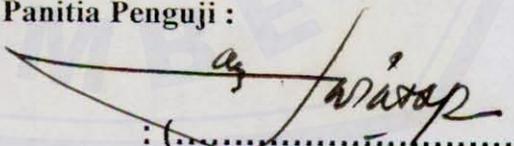
Sekretaris


DR.H. IMAM CHUMAIDI, S.H., M.S.
NIP. 130 355 404

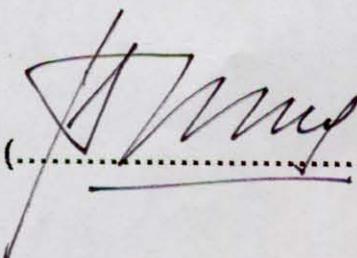

ISWI HARIYANI, S.H.
NIP. 131 759 755

Anggota Panitia Penguji :

1. **H. KUSMONO, S.H., M.M.**
NIP. 130 161 942


: (.....)

2. **ANTONIUS SULARSO, S.H., M.H.**
NIP. 130 889 546


: (.....)

PENGESAHAN

Disahkan :

Skripsi dengan judul : **ANALISIS YURIDIS STANDAR PERJANJIAN JUAL BELI KAYU SECARA LELANG PADA PERUM PERHUTANI KPH JEMBER**

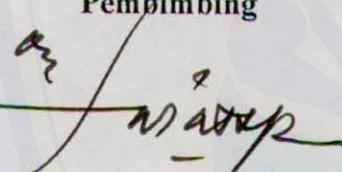
Oleh :

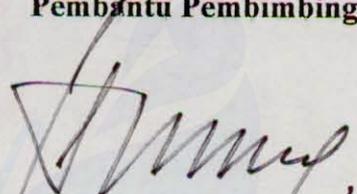
JOYO NURIYANTO
NIM : 980710101205

Menyetujui,

Pembimbing

Pembantu Pembimbing


H. KUSMONO, S.H.,M.M.
NIP. 130 161 942


ANTONIUS SULARSO, S.H.,M.H.
NIP. 130 889 546

Mengesahkan,

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS HUKUM
DEKAN



KOPONG PARON PIUS, S.H., S.U.
NIP. 130 808 985

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat, Hidayah dan Inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Skripsi ini diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi syarat-syarat untuk menyelesaikan program studi Ilmu Hukum dan mencapai gelar Sarjana Hukum.

Skripsi ini berjudul “ANALISIS YURIDIS STANDAR PERJANJIAN JUAL BELI KAYU SECARA LELANG PADA PERUM PERHUTANI KPH JEMBER”. Skripsi ini terdiri atas empat bagian. Pada bagian pertama atau pendahuluan berisi tentang latar belakang, ruang lingkup, rumusan masalah, tujuan penulisan dan metode penulisan. Pada bagian kedua berisi tentang fakta, dasar hukum dan landasan teori yang digunakan dalam penulisan skripsi ini, sedangkan pada bagian ketiga berisi tentang pembahasan yang merupakan pemecahan masalah, dan pada bagian keempat berisi tentang kesimpulan dan saran.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Sehubungan dengan hal tersebut, maka penulis dalam kesempatan ini menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada :

1. Bapak, H. Kusmono, S.H.,M.M. selaku Dosen Pembimbing;
2. Bapak Antonius Sularso, S.H.,M.H. selaku Dosen Pembantu Pembimbing;
3. Bapak Dr.H. Imam Chumaidi, S.H., M.S, selaku Ketua Panitia Penguji;
4. Ibu Iswi Hariyani, S.H., selaku Sekretaris Panitia Penguji;
5. Bapak Kopong Paron Pius, S.H.,S.U. selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Jember;
6. Bapak Totok Sudaryanto, S.H.,M.S. selaku Pembantu Dekan I Fakultas Hukum Universitas Jember;
7. Bapak I Ketut Suandra, S.H. selaku Pembantu Dekan II Fakultas Hukum Universitas Jember;

8. Bapak Ida Bagus Oka Ana, S.H..M.M. selaku Pembantu Dekan III Fakultas Hukum Universitas Jember;
9. Bapak I Wayan Yasa, S.H. selaku Ketua Jurusan Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Jember, yang telah banyak memberi bantuan.
10. Bapak Mochammad Tasrief, S.H. selaku Dosen Wali;
11. Bapak/ Ibu Dosen yang telah banyak memberi teladan dan ilmunya;
12. Om Arie a.k.a Astral, Om Rully, Timbul, Agung Bobby, Kukuh de Rasta, Taufiq (Upieq), Agung Ram, Saka, Daniel, Anwar, Rizky Horny, Hendrik, Alip, Hadi, Rio Gay, Mbak Inul, Om Mamik, Om Pujo. Dan lain lain yang tidak disebutkan, terimakasih atas semuanya.
13. Keluarga besarku UKM Bahana Justitia, terima kasih untuk persaudaraannya;
14. Semua pihak dan rekan-rekan Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Besar harapan saya semoga skripsi ini bermanfaat bagi saya pribadi serta bagi semua pihak yang memerlukan.

Jember, November 2005

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xi
RINGKASAN	xii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup	2
1.3 Rumusan Masalah	2
1.4 Tujuan Penulisan	3
1.4.1 Tujuan Umum	3
1.4.2 Tujuan Khusus	3
1.5 Metodologi	4
1.5.1 Pendekatan Masalah.....	4
1.5.2 Bahan Hukum.....	4
1.5.3 Metode Pengumpulan dan Analisis Bahan Hukum.....	4

BAB II FAKTA, DASAR HUKUM, DAN KERANGKA TEORI

2.1	Fakta.....	6
2.2	Dasar Hukum	7
2.3	Landasan Teori.....	12
2.3.1	Pengertian Perjarjian Jual Beli	12
2.3.2	Pengertian Perusahaan Umum	14
2.3.3	Pengertian Wanprestasi.....	15
2.3.4	Pengertian Lelang.....	17
2.3.5	Pengertian Jual Beli Secara Lelang.....	18

BAB III PEMBAHASAN

3.1	Standar Perjanjian Jual Beli Kayu Secara Lelang antara Perum Perhutani KPH Jember dengan Pemenang Lelang telah Memenuhi Keseimbangan antara Hak dan Kewajiban	21
3.2	Kendala-kendala yang dihadapi dalam Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Secara Lelang pada Perum Perhutani KPH Jember.....	26
3.3	Penyelesaian yang ditempuh apabila terjadi Wanprestasi	29

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1	Kesimpulan.....	36
4.2	Saran.....	37

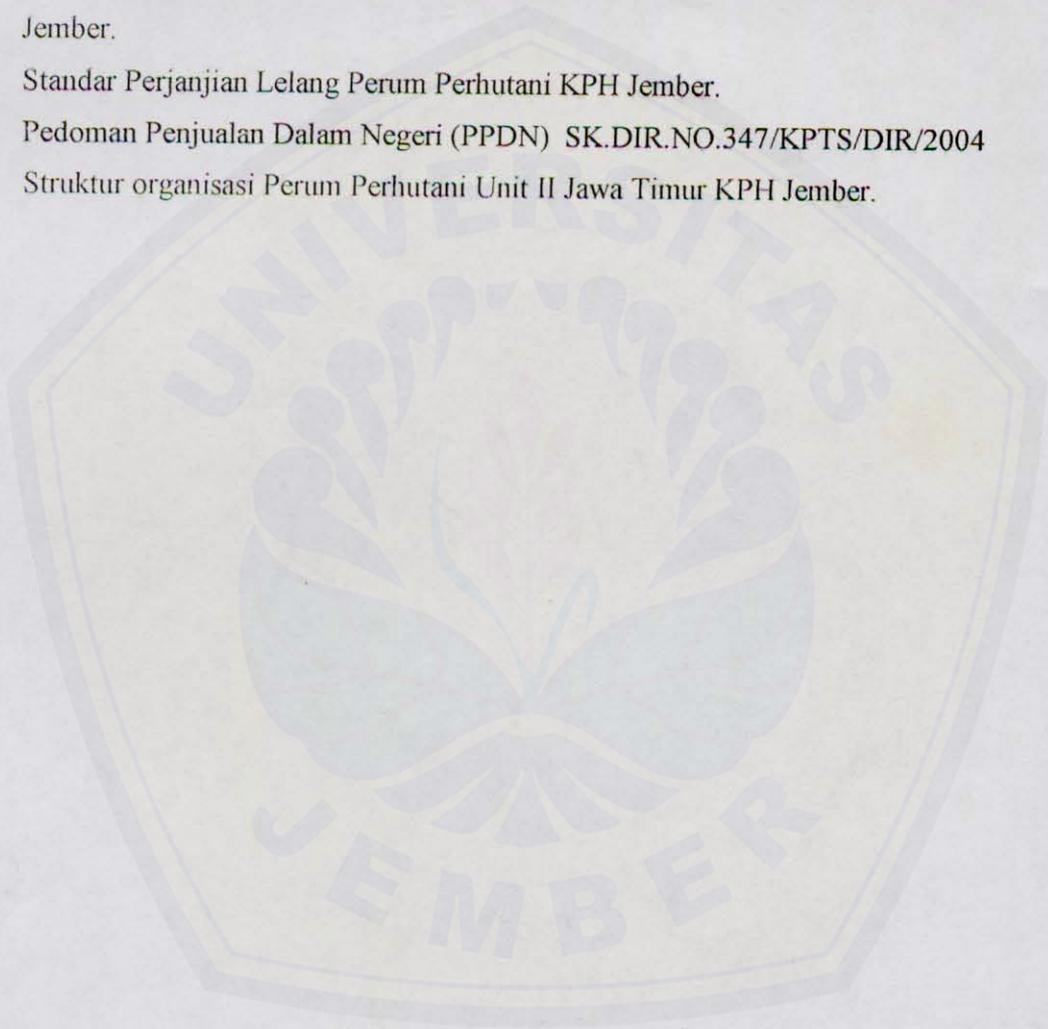
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran :

1. Surat penelitian dari Fakultas Hukum Universitas Jember.
2. Surat keterangan telah melakukan penelitian dari Perum Perhutani KPH Jember.
3. Standar Perjanjian Lelang Perum Perhutani KPH Jember.
4. Pedoman Penjualan Dalam Negeri (PPDN) SK.DIR.NO.347/KPTS/DIR/2004
5. Struktur organisasi Perum Perhutani Unit II Jawa Timur KPH Jember.



RINGKASAN

Perum Perhutani sebagai Badan Usaha Milik Negara bertindak untuk dan atas nama negara melakukan pengelolaan hutan dan bahkan melakukan penjualan hasil hutan. Sebagai badan hukum publik yang menjalankan transaksi jual beli, maka Perum Perhutani dalam bertindak sebagai penjual melakukan tindakan hukum perdata berupa perjanjian jual beli berupa hasil hutan yang antara lain berupa kayu. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan Perjanjian pelelangan antara pihak Perum Perhutani dengan Pemenang Lelang. Yang ditinjau dalam skripsi ini adalah penggunaan draft atau rancangan perjanjian yang dipakai oleh Perum Perhutani sebagai standar utama perjanjian yang dipakai dalam proses lelang dan pelelangan. Draft atau standar ini dipakai di seluruh Kesatuan Pemangkuan Hutan, Perum Perhutani di Indonesia.

Permasalahan yang di kemukakan dalam skripsi ini antara lain adalah,; apakah standar perjanjian Jual Beli Kayu secara Lelang antara Perum Perhutani KPH Jember dengan pemenang lelang, telah memenuhi keseimbangan antara hak dan kewajiban masing-masing. Kemudian kendala-kendala apa yang dihadapi dalam pelaksanaan perjanjian jual beli kayu secara lelang dan terakhir adalah bagaimana penyelesaiannya apabila terjadi Wanprestasi. Dalam Surat dari Perum Perhutani Bernomor 491/071.1/Sar-HH/II tanggal 16 Desember 2004 disebutkan tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan dan Hasil Industri yang dilampirkan dalam bentuk Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 347 / KPTS/DIR/2004. Disebutkan bahwa dengan adanya Keputusan ini selain ada perubahan dan penyesuaian, juga untuk memberikan keseragaman pelaksanaan di bidang penjualan dalam negeri hasil hutan dan hasil Industri yang dihasilkan oleh Perum Perhutani. Dalam perjanjian lelang tersebut, penjualan dilakukan dengan penawaran tertinggi sebagaimana tercantum dalam Peraturan tentang Penjualan Umum di Indonesia (Lembar Negara No.189, tanggal 28 Agustus 1908)

Kendala-kendala yang menyebabkan pelaksanaan pelaksanaan perjanjian lelang masih belum berjalan secara optimal. antara lain, contohnya: Sistem pemasaran atau promosi yang kurang menarik, rata-rata jumlah kayu yang dijual di bawah 500 meter kubik, Masih banyaknya makelar lelang yang mengikuti lelang kayu dan atau hasil hutan. Makelar ini disamakan dengan mafia atau diistilahkan sebagai Kongsi. Kendala yang utama dalam pelaksanaan perjanjian lelang antara lain adalah, mekanisme peralihan hak, keadaan memaksa (*force majeure*), seperti bencana alam dan sebagainya. Kesimpulan dari penulisan skripsi ini adalah, bahwa perjanjian yang dibuat oleh Perum Perhutani dengan pemenang lelang telah seimbang antara hak dan kewajiban. Apabila terjadi wanprestasi diantara pihak Perum Perhutani dengan pemenang lelang, ada dua cara yang ditempuh, yakni musyawarah secara kekeluargaan. Kemudian melihat dalam pasal pasal kontrak, karena di dalam kontrak telah disebutkan berbagai hal bagi pihak yang melakukan wanprestasi, dari mulai membayar denda sampai membayar ganti rugi, kemudian pengajuan gugatan oleh salah satu dari masing masing pihak yang merasa dirugikan ke Pengadilan. Dalam hal ini yang dimaksud adalah Pengadilan Negeri Jember.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sasaran umum program pembangunan nasional dibidang ekonomi adalah mempercepat pemulihan ekonomi dengan ditunjukkan oleh meningkatnya daya saing dan efisiensi perekonomian, terciptanya struktur perekonomian yang kuat berlandaskan keunggulan kompetitif, serta meningkatnya dan meratanya ketersediaan sarana dan prasarana pembangunan. Sedangkan prioritas pembangunan ekonomi jangka menengah adalah program-program untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Untuk mewujudkan sasaran tersebut sesuai dengan tujuan pembangunan yang diamanatkan pada Pembukaan Undang-Undang Dasar 1945 dalam alinea 4, antara lain meningkatkan kesejahteraan rakyat. Salah satu program yang ditetapkan adalah memanfaatkan sumber daya alam dengan tetap memperhatikan prinsip-prinsip keberlanjutan (sustainability) dan kelestarian lingkungan.

Pemanfaatan dan pengelolaan sumber daya alam meliputi air, laut, udara, mineral dan hutan akan diupayakan secara optimal. Pemanfaatan sumber-sumber daya alam diupayakan memperhatikan kepentingan masyarakat lokal dengan membuka akses bagi masyarakat lokal dalam pemanfaatan sumber daya alam guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat berdasarkan kaidah-kaidah kelestarian alam serta pengetahuan dan hak-hak masyarakat lokal.

Hutan sebagai salah satu sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan, antara lain dengan mengambil hasil hutan pada hubungan produksi dan menjualnya sebagai salah satu cara untuk memperoleh pemasukan negara, salah satu hutan produksi yang lazim kita kenal adalah hutan jati yang dikelola oleh Perum Perhutani.

Perum Perhutani sebagai Badan Usaha Milik Negara bertindak untuk dan atas nama negara melakukan pengelolaan hutan dan bahkan melakukan penjualan hasil hutan. Untuk itu dalam melaksanakan tugas dan wewenang tersebut harus berorientasi pada mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin dengan tetap

memperhatikan keberlanjutan pengelolaan hutan. Sebagai badan hukum publik yang menjalankan transaksi jual beli, maka Perum Perhutani dalam bertindak sebagai penjual melakukan tindakan hukum perdata berupa perjanjian jual beli berupa hasil hutan yang dikelola Perhutani, antara lain kayu jati gelondongan, pinus, kayu bundar rimba dan lain-lain .

Sebagai badan hukum publik Perum Perhutani merupakan kepanjangan tangan pemerintah dalam melakukan hubungan hukum dengan pembeli, yang biasanya adalah orang atau badan hukum perdata. Hubungan hukum perdata yang demikian, antara Perhutani (negara/pemerintah) dengan rakyat (pembeli) nampak sebagai hubungan hukum yang tidak seimbang, yaitu: hubungan dengan penguasa atau pemerintah dengan rakyat.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penulis memilih judul: **“ANALISIS YURIDIS STANDAR PERJANJIAN JUAL BELI KAYU SECARA LELANG PADA PERUM PERHUTANI KPH JEMBER”**

1.2 Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, maka untuk membatasi ruang lingkungnya agar tidak terjadi kesimpangsiuran pengertian yang terlalu meluas dan kabur serta memudahkan pencapaian sasaran, maka skripsi ini hanya mengenai analisis yuridis standar perjanjian jual beli kayu secara lelang pada Perum Perhutani KPH Jember. Pembahasan yang akan diuraikan disini adalah mengenai analisis yuridis pelaksanaan standar perjanjian antara para pihak apakah telah memenuhi keseimbangan antara hak dan kewajiban, kendala-kendala apa yang dihadapi dalam pelaksanaan perjanjian dan upaya penyelesaian yang dapat ditempuh apabila terjadi wanprestasi

1.3 Rumusan Masalah

Setelah mengetahui latar belakang dan ruang lingkungnya, maka dirumuskan permasalahan yang akan dibahas sebagai berikut :

1. Apakah standar perjanjian jual beli secara lelang antara Perum Perhutani KPH Jember dengan pemenang lelang, telah memenuhi keseimbangan antara hak dan kewajiban masing-masing ?
2. Kendala-kendala apa yang dihadapi dalam pelaksanaan perjanjian jual beli kayu secara lelang ?
3. Bagaimana penyelesaiannya apabila terjadi Wanprestasi ?

1.4 Tujuan Penulisan

Skripsi ini agar dapat diperoleh sasaran yang jelas dan sesuai dengan tujuan yang dikehendaki, maka perlu kiranya ditetapkan suatu tujuannya. Tujuan penyusunan disini dibagi menjadi dua yaitu tujuan umum dan tujuan khusus.

1.4.1 Tujuan Umum

1. Untuk memenuhi salah satu syarat pokok yang bersifat akademis guna mencapai gelar sarjana hukum yang berlaku di Fakultas Hukum Universitas Jember.
2. Untuk melengkapi bahan referensi sebagai sarana informasi bagi teoritis dan praktisi hukum.
3. Untuk dapat menerapkan ilmu hukum yang telah diperoleh sewaktu belajar di bangku kuliah guna membantu mewujudkan masyarakat yang aman dan tentram serta berkeadilan.

1.4.2 Tujuan Khusus

Tujuan khusus yang hendak dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah :

1. Untuk mengetahui standar perjanjian jual beli kayu secara lelang telah memenuhi keseimbangan antara hak dan kewajiban.
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan perjanjian jual beli kayu secara lelang.
3. Untuk mengetahui penyelesaian yang dapat dilakukan apabila terjadi wanprestasi.

1.5 Metodologi

Metodologi yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah metode deduktif, yaitu suatu cara berfikir yang bertitik tolak dari hal-hal yang bersifat umum kepada hal-hal yang bersifat khusus.

1.5.1 Pendekatan Masalah

Dalam penulisan skripsi ini pendekatan masalah yang dilakukan adalah pendekatan yuridis normatif yaitu dengan melakukan kajian-kajian terhadap peraturan perundang-undangan, teori hukum dan yurisprudensi yang berhubungan dengan permasalahan (Soekanto dan Sri M., 1985:23).

1.5.2 Bahan Hukum

Bahan hukum yang digunakan dalam skripsi ini adalah :

1. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer yaitu diperoleh dari studi kepustakaan dengan mempelajari berbagai sumber yaitu mempelajari buku, pendapat para sarjana dan ahli hukum serta peraturan perundang-undangan dan surat perjanjian yang ada kaitannya dengan masalah yang akan dibahas. (Soemitro, 1990:11)

2. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder yaitu diperoleh secara langsung dari lapangan dari hasil wawancara atau interview dengan pihak-pihak yang bersangkutan atau lembaga-lembaga yang terkait. Dalam hal ini adalah Bapak Suhadi selaku Kepala Bagian Hasil Hutan Perum Perhutani KPH Jember. (Soemitro, 1990:11)

3. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier yaitu bahan yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer maupun bahan hukum sekunder, seperti kamus, ensiklopedia, internet, dan lain-lain. (Soekanto, 1985:14)

1.5.3 Metode Pengumpulan dan Analisis Bahan Hukum

Pengumpulan data untuk penyusunan dan pembahasan skripsi ini, maka penulis dilakukan serangkaian penelitian dengan secara langsung. Penelitian yang dilakukan adalah :

1. Studi Kepustakaan

Yaitu untuk mendapat data sekunder dengan mempelajari literatur, menelusuri peraturan perundang-undangan, majalah, surat kabar dan karya ilmiah dengan menitikbertakan pada teori-teori dan konsep-konsep yang erat kaitannya dengan masalah.

2. Studi Dokumentasi

Yaitu suatu metode dengan mempelajari arsip-arsip atau dokumen-dokumen dari objek penelitian dari pihak terkait yang mendukung analisis terhadap pembahasan.

3. Studi Lapangan

Yaitu suatu metode yang digunakan untuk mendapatkan data-data yang konkrit yang pengumpulan datanya diperoleh secara langsung dengan jalan wawancara atau interview dengan pihak yang menjadi objek atau yang berkaitan langsung dengan masalah yang diteliti yang berdasarkan pada tujuan penulisan.

4. Analisis Bahan Hukum

Semua data yang terkumpul tersebut lalu dianalisis supaya dapat digunakan sebagai bahan bahasan yang bersifat deskriptif yaitu bahasan yang memberikan gambaran secara lengkap dan jelas mengenai apa yang menjadi permasalahan dan dibandingkan dengan berbagai teori dan praktek yang ada dilapangan.

Penulis didalam menganalisis data skripsi ini penulis memakai deskriptif kualitatif yaitu cara memperoleh gambaran singkat suatu permasalahan yang tidak berdasarkan angka-angka bilangan statis tetapi berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku (Soemitro, 1999:98).

Penarikan kesimpulan menggunakan metode penarikan kesimpulan secara deduktif yaitu suatu cara mengambil kesimpulan dari pembahasan yang bersifat umum menuju kesimpulan yang bersifat khusus (Soemitro, 1999:102).

BAB II

FAKTA, DASAR HUKUM DAN LANDASAN TEORI

2.1 Fakta

Dalam Surat dari Perum Perhutani Bernomor 491/071.1/Sar-HH/II tanggal 16 Desember 2004 disebutkan tentang Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan dan Hasil Industri yang dilampirkan dalam bentuk Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 347 / KPTS/DIR/2004.

Dalam Surat Keputusan tersebut disebutkan dalam konsideran bahwa Pemasaran Dalam Negeri terhadap Hasil Hutan dan Hasil Industri Perum Perhutani telah mengalami banyak perubahan. Oleh karena itu dengan adanya Surat Keputusan Direksi ini diharapkan ada perubahan dan penyesuaian dalam hal pelelangan dan penjualan kayu. Dalam pasal 2 Surat Keputusan Direksi Perum Perhutani Nomor 347 / KPTS/DIR/2004 ini disebutkan bahwa dengan adanya Keputusan ini selain ada perubahan dan penyesuaian, juga untuk memberikan keseragaman pelaksanaan di bidang penjualan dalam negeri hasil hutan dan hasil Industri yang dihasilkan oleh Perum Perhutani. Dan selain itu untuk memudahkan dalam pelaksanaan penjualan dalam negeri sehingga diperoleh pendapatan yang optimal bagi Perum Perhutani. Dalam Surat Keputusan itu juga disebutkan pada pasal 3 bahwa Produk dari Perum Perhutani adalah produk yang berupa Hasil Hutan dan Hasil Industri. Sedangkan Hasil Hutan yang dijual terdiri dari seluruh hasil hutan kayu dan bukan kayu.

Dalam draft lelang yang dikeluarkan oleh Perum Perhutani Unit II Jawa Timur Kesatuan Pemangkuan Hutan Jember dan ditandatangani oleh Administratur /KKPH Jember, Ir. Teguh Hadi Siswanto, dapat diketahui bahwa dalam perjanjian lelang tersebut, penjualan dilakukan dengan penawaran tertinggi sebagaimana tercantum dalam Peraturan tentang Penjualan Umum di Indonesia (Lembar Negara No.189, tanggal 28 Agustus 1908).

Perum Perhutani dibentuk oleh pemerintah untuk melaksanakan usaha sebagai implementasi kewajiban pemerintah guna menyediakan barang dan jasa

tertentu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, dan sebagai sebuah badan usaha Perum Perhutani diusahakan untuk mandiri.

Perum Perhutani sebagai sebuah Badan Usaha Milik Negara memiliki kemandirian. Dalam arti perusahaan dalam hal ini Perum Perhutani dikelola secara professional tanpa benturan kepentingan dan pengaruh/tekanan dari pihak manapun yang tidak sesuai dengan peraturan perundang undangan dan prinsip prinsip korporasi yang sehat. Ini berarti dalam hal pelelangan Produk Hasil Hutan dan Hasil Industri Hutan adalah sebuah upaya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat atas produk kayu, selain itu untuk menghidupi dan memandirikan Badan Usaha Milik Negara ini.

2.2 Dasar Hukum

Sesuai dengan permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini, yaitu yang termasuk dalam ruang lingkup hukum perdata, khususnya hukum perikatan maka dasar hukum yang digunakan adalah yang bersifat perdata dan khususnya hukum perjanjian jual beli.

a. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Pasal 1233 yang berbunyi:

“tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena persetujuan, baik karena undang-undang”

Pasal 1234 yang berbunyi:

“tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu”

Pasal 1313 yang berbunyi:

Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”

Pasal 1320 yang berbunyi:

Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat:

1. sepakat mereka yang menguikatkan dirinya;
2. kecakapan untuk membuat suatu perikatan;

3. suatu hal tertentu;
4. suatu sebab yang halal.

Pasal 1330 yang berbunyi :

Tak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah:

1. orang-orang yang belum dewasa;
2. mereka yang ditaruh dalam pengampuan;
3. orang-orang perempuan, dalam hal-hal yang ditetapkan dalam undang-undang, dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah membuat perjanjian-perjanjian tertentu;

b. Undang-Undang Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2003 Tentang Badan Usaha Milik Negara

Pasal 1 :

1. Badan Usaha Milik Negara, yang selanjutnya disebut BUMN, adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan.
2. Perusahaan Perseroan, yang selanjutnya disebut Persero, adalah BUMN yang berbentuk perseroan terbatas yang modalnya terbagi dalam saham yang seluruh atau paling sedikit 51 % (lima puluh satu persen) sahamnya dimiliki oleh Negara Republik Indonesia yang tujuan utamanya mengejar keuntungan.
3. Perusahaan Perseroan Terbuka, yang selanjutnya disebut Persero Terbuka, adalah Persero yang modal dan jumlah pemegang sahamnya memenuhi kriteria tertentu atau Persero yang melakukan penawaran umum sesuai dengan peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal.
4. Perusahaan Umum, yang selanjutnya disebut Perum, adalah BUMN yang seluruh modalnya dimiliki negara dan tidak terbagi atas saham, yang bertujuan untuk kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang bermutu tinggi dan sekaligus mengejar keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan.

c. Lembar Negara Nomor 189, tanggal 28 Agustus 1908, Tentang : “Penjualan Umum di Indonesia”.

d. Keputusan Direksi Perum Perhutani nomor 347/Kpts/Dir/2004, tanggal 26 November 2004, Tentang : “Pedoman Penjualan Dalam Negeri Hasil Hutan dan Hasil Industri”.

e. Undang-Undang Nomor 41 Tahun 1999 tentang KEHUTANAN

Pasal 1

Dalam undang-undang ini yang dimaksud dengan:

1. Kehutanan adalah sistem pengurusan yang bersangkutan paut dengan hutan, kawasan hutan, dan hasil hutan yang diselenggarakan secara terpadu.
13. Hasil hutan adalah benda-benda hayati, nonhayati dan turunannya, serta jasa yang berasal dari hutan.

Pasal 3

Penyelenggaraan kehutanan bertujuan untuk sebesar-besar kemakmuran rakyat yang berkeadilan dan berkelanjutan dengan:

- a. menjamin keberadaan hutan dengan luasan yang cukup dan sebaran yang proporsional;
- b. mengoptimalkan aneka fungsi hutan yang meliputi fungsi konservasi, fungsi lindung, dan fungsi produksi untuk mencapai manfaat lingkungan, sosial, budaya, dan ekonomi, yang seimbang dan lestari;
- c. meningkatkan daya dukung daerah aliran sungai;
- d. meningkatkan kemampuan untuk mengembangkan kapasitas dan keberdayaan masyarakat secara partisipatif, berkeadilan, dan berwawasan lingkungan sehingga mampu menciptakan ketahanan sosial dan ekonomi serta ketahanan terhadap akibat perubahan eksternal; dan
- e. menjamin distribusi manfaat yang berkeadilan dan berkelanjutan

Pasal 4

1. Semua hutan di dalam wilayah Republik Indonesia termasuk kekayaan alam yang terkandung di dalamnya dikuasai oleh Negara untuk sebesar-besar kemakmuran rakyat.
2. Penguasaan hutan oleh Negara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memberi wewenang kepada Pemerintah untuk:
 - a. mengatur dan mengurus segala sesuatu yang berkaitan dengan hutan, kawasan hutan, dan hasil hutan;
 - b. menetapkan status wilayah tertentu sebagai kawasan hutan atau kawasan hutan sebagai bukan kawasan hutan; dan
 - c. mengatur dan menetapkan hubungan-hubungan hukum antara orang dengan hutan, serta mengatur perbuatan-perbuatan hukum mengenai kehutanan.

Pasal 6

1. Hutan mempunyai tiga fungsi, yaitu:
 - a. fungsi konservasi,
 - b. fungsi lindung, dan
 - c. fungsi produksi.

2. Pemerintah menetapkan hutan berdasarkan fungsi pokok sebagai berikut:
 - a. hutan konservasi,
 - b. hutan lindung, dan
 - c. hutan produksi.
- f. Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2003 Perusahaan Umum Kehutanan Negara (Perum Perhutani)

Pasal 1

Dalam Peraturan Pemerintah ini yang dimaksud dengan :

1. Perusahaan Umum Kehutanan Negara (PERUM PERHUTANI), yang selanjutnya disebut Perusahaan, adalah Badan Usaha Milik Negara sebagaimana diatur dalam Undang-undang Nomor 9 Tahun 1969, yang bidang usahanya berada dalam lingkup tugas dan kewenangan Menteri, dimana seluruh modalnya dimiliki Negara berupa kekayaan Negara yang dipisahkan dan tidak terbagi atas saham.
6. Pengelolaan hutan adalah kegiatan yang meliputi tata hutan dan penyusunan rencana pengelolaan hutan, pemanfaatan hutan, rehabilitasi dan reklamasi hutan dan perlindungan hutan dan konservasi alam yang tidak termasuk kewenangan publik atau pemerintahan umum;

Pasal 2

Perusahaan yang didirikan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 15 Tahun 1972 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 2 Tahun 1978 yang selanjutnya diatur kembali dengan Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 1986 dan terakhir dengan Peraturan Pemerintah Nomor 53 Tahun 1999, dilanjutkan berdirinya dan meneruskan usaha-usaha selanjutnya berdasarkan ketentuan dalam Peraturan Pemerintah ini

Pasal 3

1. Perusahaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 adalah Badan Usaha Milik Negara yang diberi tugas dan wewenang untuk menyelenggarakan kegiatan pengelolaan hutan berdasarkan prinsip perusahaan dalam wilayah kerjanya sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pasal 6

1. Sifat usaha dari Perusahaan adalah menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan umum dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan Perusahaan dan kelestarian sumber daya hutan.
2. Maksud Perusahaan adalah :
 - a. menyelenggarakan usaha di bidang kehutanan yang menghasilkan barang dan jasa yang bermutu tinggi dan memadai guna memenuhi hajat hidup orang banyak dan memupuk keuntungan;

- b. menyelenggarakan pengelolaan hutan sebagai ekosistem sesuai dengan karakteristik wilayah untuk mendapatkan manfaat yang optimal dari segi ekologi, sosial, budaya, dan ekonomi, bagi perusahaan dan masyarakat, sejalan dengan tujuan pembangunan nasional dengan berpedoman kepada rencana pengelolaan hutan yang disusun berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang kehutanan

g. Keputusan Menteri Kehutanan Nomor : 123/Kpts-V/2001 Tentang Organisasi Dan Tata Kerja Departemen Kehutanan

Pasal 1

- (1) Departemen Kehutanan, yang selanjutnya dalam Keputusan ini disebut Departemen, merupakan unsur pelaksana Pemerintah.
- (2) Departemen dipimpin oleh Menteri Negara yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Presiden.

Pasal 3

Dalam melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2, Departemen menyelenggarakan fungsi:

- a. pelancaran pelaksanaan di bidang kehutanan;
- b. pembinaan dan koordinasi pelaksanaan tugas serta pelayanan administrasi departemen;
- c. pelaksanaan penelitian dan pengembangan terapan, serta pendidikan dan pelatihan tertentu dalam rangka mendukung kebijakan di bidang kehutanan;
- d. pelaksanaan pengawasan fungsional.

Pasal 4

Dalam menyelenggarakan fungsi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3, Departemen mempunyai kewenangan:

- a. penetapan kebijakan di bidang kehutanan untuk mendukung pembangunan secara makro;
- f. penetapan pedoman pengelolaan dan perlindungan sumberdaya alam di bidang kehutanan;
- s. penetapan kriteria dan standar produksi, pengolahan, pengendalian mutu, pemasaran, dan peredaran hasil hutan termasuk perbenihan, pupuk, pestisida, dan tanaman kehutanan;

2.3 Landasan Teori

2.3.1 Pengertian perjanjian Jual Beli

Perkataan jual beli menunjukkan adanya dua pihak dimana satu pihak disebut penjual atau pihak yang mempunyai barang yang akan dijual berkewajiban memberikan barang dan berhak atas sejumlah uang, sedangkan pihak yang lain disebut pembeli yaitu orang yang mempunyai uang untuk mendapatkan barang berkewajiban membayar harga yang dibayarkan. (M. Yahya,1986:181)

Menurut Wirjono,

”Bahwa hukum perjanjian sebagai suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak dalam mana satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal , atau untuk tidak melakukan suatu hal , sedang pihak lain berhak untuk menuntut pelaksanaan janji itu.(dalam Chidir,1993:32)

Sedangkan menurut Pitlo, “Perikatan adalah suatu hubungan hukum yang bersifat harta kekayaan antara orang atau lebih, atas dasar mana pihak yang satu berhak (kreditur) dan pihak lain berkewajiban (debitur) atas sesuatu prestasi.” (dalam Chidir,1993:23)

Singkatnya menurut Maghfirah, “Perjanjian jual-beli merupakan jenis perjanjian timbal balik yang melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Kedua belah pihak yang membuat perjanjian jual-beli masing-masing memiliki hak dan kewajiban untuk melaksanakan isi perjanjian yang mereka buat”(Solusi hukum.com, 24 April 2004)

Dalam perjanjian jual beli yang diatur dalam KUH Perdata buku III perjanjian jual beli termasuk dalam perikatan yang merupakan hubungan hukum dimana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Perjanjian jual beli termasuk dalam perikatan yang mempunyai nilai uang maka perjanjian jual beli juga masuk dalam hukum harta kekayaan.

Perjanjian jual beli sebagaimana perjanjian pada umumnya harus memenuhi 4 syarat yang ditentukan dalam pasal 1320 KUH Perdata yaitu:

1. sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;

Sepakat mereka mengikatkan dirinya maksud dari sepakat disini adalah dikehendaki pihak yang satu (penjual) juga dikehendaki pihak yang lain (pembeli) atau kesesuaian kehendak antara dua pihak.

2. kecakapan untuk membuat suatu perikatan;

Kecakapan untuk membuat suatu perikatan yang dimaksud dalam cakap disini adalah kematangan berpikir orang, dalam pasal 1330 KUHPerdata yang disebut cakap disini adalah:

- a. Mencapai umur genap 21 tahun dan tidak lebih dahuluteleh kawin(pasal 330)
- b. Tidak dalam pengampuan.

3. suatu hal tertentu;

Maksud dari suatu hal tertentu adalah dalam jual beli itu harus jelas tentang jenis, jumlah dan macam obyek perjanjian jual beli halini diatur dalam pasal 1333 KUHPerdata

4. suatu sebab yang halal.

Maksud suatu sebab yang halal adalah dalam mengadakan perjanjian ual beli iru sesuai dengan Undang-Undang dan tidak dilarang Undang-Undang.

Dalam syarat perjanjian yang disebut sebagai syarat subyekif disini adalah sepakat mereka mengikatkan dirinya dan kecakapan untuk membuat suatu perikatan karena dua syarat itu menyangkut subyek perjanjian, selanjutnya Undang-Undang menghendaki untuk sahnya perjanjian adanya suatu klausa, klausa ini berarti isi dari tujuan suatu persetujuan yang menyebabkan adanya suatu persetujuan (Subekti,1992:17-19).

Pengertian jual beli ditentukan dalam pasal 1457 KUH Perdata adalah suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan diri untuk menyerahkan suatu kebendaan,dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah diperjanjikan.

Berdasarkan ketentuan pasal 1457 KUH Perdata maka penjual berhak atas uang dan wajib menyerahkan barang, sedang pembeli wajib melakukan pembayaran, berhak atas barang oleh karena itu adapun hubungan timbal balik itu berupa hak dan kewajiban antara penjual dan pembeli dan mengikat kedua belah pihak sehingga perjanjian jual beli termasuk juga perjanjian obligatur (Subekti, 1984:11).

Perjanjian jual beli terjadi segera setelah terjadi kesepakatan kemudian berdasarkan ketentuan pasal 584 adalah penyerahan barang atau *livering* sebagai akibat adanya perjanjian tersebut. Dalam praktek antara pembayaran dengan penyerahan barang dilakukan bersama-sama.

Disamping menyerahkan barang penjual juga mempunyai kewajiban terhadap cacat tersembunyi, terhadap barang yang dijual sesuai dengan pasal 1504 KUHPerdata yang bunyinya "Si penjual diwajibkan menanggung terhadap cacat tersembunyi pda barang yang dijual", sedangkan dalam pasal 1505 KUHPerdata berbunyi "Si penjual tidak diwajibkan menanggung terhadap cacat".

Berasarkan ketentuan pasal 1504 KUH Perdata cacat tersembunyi adalah barang itu tidak sanggup untuk pemakaian itu sehingga, seandainya pembeli mengetahui cacat itu, ia sama sekali tidak akan membeli barangnya.

2.3.2 Pengertian Perusahaan Umum

Perusahaan Umum, yang selanjutnya disebut Perum, adalah BUMN yang seluruh modalnya dimiliki negara dan tidak terbagi atas saham, yang bertujuan untuk kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang bermutu tinggi dan sekaligus mengejar keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan.

Maksud dan tujuan Perum adalah menyelenggarakan usaha yang bertujuan untuk kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang berkualitas dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan yang sehat (UU No.13 Tahun 2003).

Perusahaan Umum juga merupakan perusahaan negara yang didirikan dan diatur berdasarkan ketentuan-ketentuan yang termaktub dalam Undang-Undang

Nomor 19 tahun 1960, yang memiliki makna usaha melayani kepentingan umum (kepentingan produksi, distribusi, dan konsumsi, secara keseluruhan) dan sekaligus memupuk keuntungan.

Usaha yang dijalankan dengan memegang teguh syarat-syarat efisien, efektifitas dan *economic cost-accounting principles and management effectiveness* serta bentuk pelayanan (service) yang baik terhadap masyarakat atau nasabahnya (Kansil,1994:119).

2.3.3 Pengertian Wanprestasi

Perjanjian diadakan tujuannya untuk memenuhi kebutuhan masing-masing pihak yang mengadakan perjanjian. Untuk itu pihak-pihak yang mengadakan perjanjian adalah dalam rangka untuk saling diuntungkan dan tidak saling merugikan, dengan demikian perjanjian akan dapat mendatangkan keuntungan dari kedua belah pihak, apabila masing-masing melakukan kewajiban sesuai dengan isi perjanjian tersebut.

Namun demikian, suatu perjanjian yang telah dilaksanakan dalam ruang waktu yang berbeda saat perjanjian itu diadakan, seringkali menimbulkan masalah karena hal tertentu, sehingga ada sementara pihak merasa dirugikan atau salah satu pihak ingin mencari keuntungan sendiri, tanpa memandang kepentingan pihak lain. Keadaan perjanjian yang demikian itu mengalami wanprestasi

Wanprestasi berasal dari istilah bahasa Belanda "wanprestatie" artinya tidak memenuhi kewajiban yang telah ditetapkan dalam perikatan, baik perikatan yang timbul karena undang-undang maupun perikatan yang timbul karena perjanjian (Muhammad,1992:20).

Menentukan apakah seorang debitur bersalah melakukan wanprestasi perlu ditentukan dalam keadaan bagaimana seorang debitur itu dinyatakan sengaja atau lalai tidaknya memenuhi prestasi. Keadaan tersebut yaitu:

1. debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali, yaitu debitur tidak memenuhi kewajiban yang telah disanggupi untuk dipenuhi dalam suatu perjanjian;

2. debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak baik atau keliru. Disini debitur melaksanakan atau memenuhi apa yang diperjanjikan tetapi tidak baik atau keliru dari perjanjian yang diperjanjikan tersebut;
3. debitur memenuhi prestasi, tetapi tidak tepat waktunya. Disini debitur melaksanakan atau memenuhi prestasi tetapi terlambat, waktu ditetapkan didalam perjanjian tidak dipenuhi;
4. melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan (Muhammad,1992:21)

Konsekuensi yuridis dari tindakan wanprestasi adalah timbulnya hak dari pihak yang dirugikan dalam kontrak tersebut menuntut ganti kerugian dari pihak yang telah merugikannya,yaitu pihak yang telah melakukan wanprestasi tersebut (Fuady,2002:17).

Bentuk tuntutan yang dapat dilakukan kreditur terhadap debitur yang wanprestasi adalah:

1. ia dapat meminta pelaksanaan perjanjian;
2. ia dapat meminta penggantian saja;
3. ia dapat meminta pelaksanaan perjanjian disertai dengan penggantian kerugian;
4. dalam hal perjanjian itu timbal balik, dapat meminta hakim agar perjanjian dibatalkan (Fuady,2002:19).

Pendapat lain dikemukakan oleh Sari ,

“Suatu perkara dianggap merupakan suatu sengketa wanprestasi apabila ada salah satu pihak merasa dirugikan oleh pihak lain. Dimana terdapat hubungan antara para pihak yang dibuat secara tertulis dan apabila ada hal-hal yang dilanggar sebagaimana yang telah tertuang dalam perjanjian tersebut maka perkara tersebut termasuk dalam sengketa wanprestasi.” (Wanprestasi, Ataukah Perbuatan Melawan Hukum? : 2003)

Menurut Kansil,“Jika debitur atau kreditur tidak melaksanakan kewajibannya maka ia dapat dikatakan melakukan wanprestasi” (Kansil,1994:197)

Wanprestasi secara singkat dapat diartikan sebagai ingkarnya satu atau para pihak dalam perjanjian yang telah dibuat

Pitlo (1988: 55) berpendapat bahwa wanprestasi itu dapat terjadi jika debitor mempunyai kesalahan. Kesalahan adalah adanya unsur kealpaan atau

kesengajaan. Kesengajaan terjadi jika debitur secara tahu dan mau tidak memenuhi kewajibannya. Kealpaan terjadi jika debitur dapat mencegah penyebab tidak terjadinya prestasi dan debitur dapat disalahkan karena tidak mencegahnya

”Unsur unsur terjadinya wanprestasi adalah adanya kesalahan dari debitur dan atau kreditur, yaitu tidak melaksanakan prestasinya”. Namun ada kalanya terjadinya wanprestasi tidak karena kesalahan debitur atau kreditur, akan tetapi karena keadaan memaksa (*overmacht*). Artinya debitur atau kreditur telah berusaha untuk melaksanakan isi perjanjian / prestasi. Tetapi karena ada keadaan yang tidak dapat diduga sebelumnya, dan debitur atau kreditur tidak bisa berbuat apa-apa, yang berakibat perjanjian tersebut tidak dapat dilaksanakan seperti yang dikehendaki. (Kansil, 1994:199)

2.3.4 Pengertian Lelang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, edisi ke 2 Departemen Pendidikan dan Kebudayaan,

“Lelang adalah penjualan dihadapan orang banyak (dengan tawaran yang atas, mengatasi) dipimpin oleh pejabat lelang”.

Menurut Keputusan Menteri Keuangan RI. No.337/KMK.01/2000 Bab.I, Ps.1, Pengertian Lelang (*auction*) adalah :

“Penjualan barang yang dilakukan di muka umum termasuk melalui media elektronik dengan cara penawaran lisan dengan harga yang semakin meningkat atau harga yang semakin menurun dan atau dengan penawaran harga secara tertulis yang didahului dengan usaha mengumpulkan para peminat”.

Menurut tim Otomasi Dirjen Piutang dan Lelang Negara Departemen Keuangan,

“Lelang adalah penjualan barang di muka umum yang dipimpin oleh Pejabat Lelang dengan cara penawaran harga secara terbuka/lisan dan atau tertutup/tertulis yang didahului dengan pengumuman lelang. Karena itu rencana lelang pada prinsipnya harus lebih dahulu diumumkan kepada masyarakat”

Ditambahkan oleh Senduk bahwa “Lelang adalah proses penjualan barang di mana barang yang bersangkutan akan dijual kepada penawar yang berani membeli dengan harga tertinggi”(Nova 722/XIV)

Kemudian ditambahkan oleh Rudi Kurniawan bahwa lelang menurut pengertian diatas adalah :

“Suatu bentuk penjualan barang didepan umum kepada penawar tertinggi. Lelang dapat berupa penawaran barang tertentu kepada penawar yang pada mulanya membuka lelang dengan harga rendah, kemudian semakin naik sampai akhirnya diberikan kepada calon pembeli dengan harga tertinggi” (Rudi Kurniawan, Lelang Syariah : 2004)

“Dalam mekanisme transaksi, para pembeli mengadakan penawaran secara terbuka. Harga penawaran tertinggi merupakan harga realisasi transaksi yang kemudian diselesaikan dengan pembayaran tunai”.(Marjoko, 2004:82)

Lelang merupakan cara penjualan yang utama, dengan ketentuan bahwa target volume lelang setiap tahun ditetapkan oleh Direksi Perum Perhutani. Jumlah kayu yang akan dilelang dapat ditinjau kembali sesuai dengan meningkatnya kebutuhan kayu untuk industri dalam negeri dan perkembangan pasar. Lelang dalam praktek dibagi dua :

- a. Lelang besar, yaitu penjualan kayu dan hasil hutan bukan kayu yang dilaksanakan dimuka umum dengan cara penawaran terbuka, diikuti oleh beberapa KPH (Kesatuan Pemangkuan Hutan) dilingkungan unit masing-masing.
- b. Lelang kecil, yaitu penjualan kayu dan atau hasil hutan bukan kayu yang dilaksanakan dimuka umum dengan cara penawaran terbuka, diselenggarakan dan diikuti oleh satu KPH (Kesatuan Pemangkuan Hutan).

2.3.5 Pengertian Jual Beli Secara Lelang

Jual beli merupakan hubungan hukum perdata, oleh karena itu maka bagaimana hak dan kewajiban para pihak dipenuhi merupakan kesepakatan para pihak yang terlibat didalamnya, dalam peristiwa jual beli dikenal beberapa perjanjian jual beli antara lain :

1. Perjanjian jual beli secara langsung adalah jual beli yang antara penjual dan pembeli secara langsung menyerahkan barang dan uang atau barang dan uang.
2. Perjanjian jual beli secara lelang adalah penawaran dimuka umum dengan diundangkannya orang sebelumnya, dalam praktiknya penjualan secara lelang ada 3 (tiga) cara yaitu :
 - c. Lelang terbuka yaitu pelaksanaan jual beli secara lelang dimana terjadinya peminat dengan adanya iklan, media lainnya dan juga bisa terjadi secara lelang atau penawaran terhadap pelelangan. Dengan demikian terjadinya penawaran secara terbuka oleh siapa yang berminat mengikuti penjualan secara lelang.
 - d. Lelang terbatas yaitu pelaksanaan jual beli secara lelang dimana yang berhak itu hanyalah pihak-pihak tertentu atau orang yang diundang saja.
 - e. Lelang tertutup yaitu penjualan dimuka umum atau pelelangan itu dilakukan dihadapan orang banyak dengan ketentuan orang banyak itu adalah anggota sendiri.
3. Perjanjian jual beli secara kredit yaitu perjanjian jual beli yang pembayarannya tidak dibayar lunas, tetapi angsuran sesuai dengan perjanjian antara penjual dan pembeli.

Jual beli secara lelang yang dimaksud disini adalah penjual dimuka umum dengan menawarkan harga yang makin meningkat dengan diundangkannya orang-orang sebelumnya.

Dalam pergaulan hukum dikenal beberapa lelang :

- a. Lelang yang dilakukan badan urusan piutang lelang negara
Badan ini berwenang untuk melakukan penjualan dengan cara lelang atas aset-aset yang disita oleh bank akibat kredit macet dan atau barang yang diputuskan oleh untuk lelang berdasarkan keputusan pengadilan yang mempunyai kekuatan hukum tetap.
- b. Lelang oleh badan hukum publik atas aset yang berada dalam dan sesuai dengan kewenangannya.

Misal : -lelang oleh Perum Pengadaian terhadap barang gadai
-lelang oleh Perum Perhutani terhadap hasil hutan

c. Lelang oleh individu atau pihak swasta

Misal : -lelang lukisan

-lelang untuk pengumpulan dana



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan penjelasan diatas maka dengan ini penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Bahwa standar perjanjian lelang pada Perum Perhutani KPH Jember dasarnya adalah sama dengan perjanjian lainnya. Khususnya dengan perjanjian jual beli. Dalam pasal 1313 Kitab Undang Undang Hukum Perdata disebutkan perjanjian adalah peristiwa dimana satu pihak dan atau pihak lain saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Dalam lelang ada dua pihak yakni pihak pemilik barang yang akan di lelang dan calon pembeli atau penawar. Pada saat akhir dimana kesepakatan harga telah tercapai dan perjanjian telah ditanda tangani maka kedua belah pihak harus tunduk terhadap perjanjian yang telah dibuat tersebut. Dan dari perjanjian yang telah dibuat tersebut, terciptalah hak dan kewajiban, yang harus dipenuhi dan di laksanakan oleh masing masing pihak. Dan dari keseluruhan hak dan kewajiban, dari Pihak Perum Perhutani sebagai penyelenggara lelang dan para pemenang lelang, yang telah diuraikan secara panjang lebar diatas, maka penyusun dapat mengambil kesimpulan bahwasannya, dalam pelaksanaan perjanjian jual beli kayu secara lelang antara Perum Perhutani dengan pemenang lelang telah seimbang antara hak dan kewajiban.
2. Permasalahan dalam pelaksanaan perjanjian jual beli kayu atau hasil hutan secara lelang, menurut hasil wawancara penyusun dengan Bapak Suhadi sebagai pejabat Kepala Bagian Hasil Hutan pada Perum Perhutani KPH Jember yang mewakili Administratur Perum Perhutani KPH Jember, dapat diketahui bahwa ada beberapa masalah dalam pelelangan kayu atau hasil hutan oleh Perum Perhutani yakni, mulai dari Pra Lelang seperti Sistem Pemasaran atau promosi yang kurang menarik, enggannya para pengusaha besar dalam mengikuti lelang, sampai banyaknya makelar lelang yang bisa mengacaukan harga lelang. Kemudian banyak sedikitnya jumlah barang

yang dilelang, serta jumlah atau volume kayu yang laku dalam pelelangan kadang tidak sesuai dengan yang ditargetkan. Selain itu dalam masa pasca pelelangan, masih bertele telenya proses administrasi menyebabkan peralihan hak kepemilikan kayu oleh pemenang lelang sedikit terhambat. Ketatnya aturan bisa jadi sedikit menyulitkan pemenang lelang dan itu juga berakibat pada pelaksanaan program kerja dari pihak Perum Perhutani. Utamanya bila diperhitungkan juga masalah keadaan memaksa (*force majeure*)

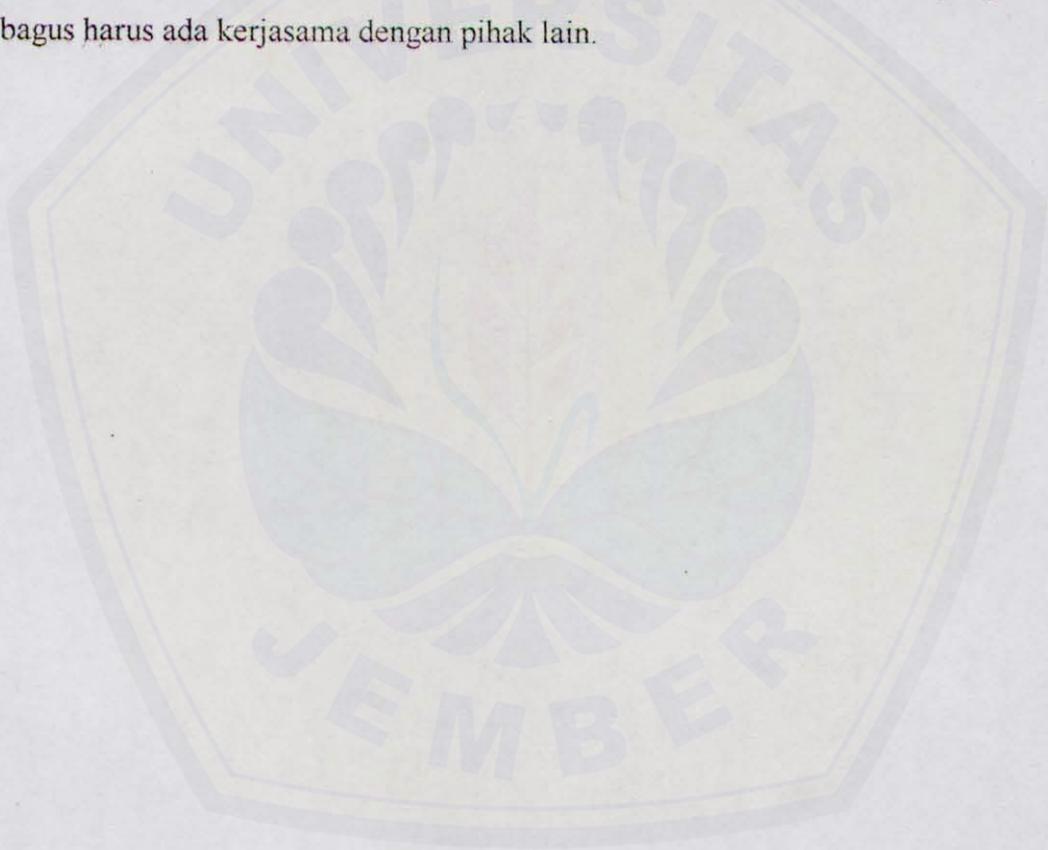
3. Apabila terjadi wanprestasi diantara pihak Perum Perhutani dengan pemenang lelang, ada dua cara yang ditempuh, yakni musyawarah secara kekeluargaan, yakni mencari jalan keluar secara damai. Kemudian melihat dalam pasal pasal kontrak, karena di dalam kontrak telah disebutkan berbagai hal yang menjadi tanggung jawab bagi pihak yang melakukan wanprestasi, dari mulai membayar denda sampai membayar ganti rugi dengan jumlah tertentu yang telah ditentukan dengan peraturan yang ada. Jalan terakhir apabila tidak tercapai satu kesepakatan dalam pemecahan masalah tersebut adalah pengajuan gugatan oleh salah satu dari masing masing pihak yang merasa dirugikan ke Pengadilan. Dalam hal ini yang dimaksud adalah Pengadilan Negeri Jember.

4.2. Saran

Berdasarkan keseluruhan pembahasan permasalahan dan pengambilan kesimpulan diatas, maka penyusun dalam hal ini mencoba memberikan saran antara lain :

1. Pihak Perum Perhutani, dalam hal lelang dan pelelangan kayu atau hasil hutan, bisa lebih sederhana dalam penyusunan sistem pelelangan. Sehingga permasalahan seperti peralihan hak yang terlalu bertele tele sampai proses pengangkutan hasil lelang menjadi lebih praktis dan tidak menyulitkan bagi pihak Perum Perhutani dan para pemenang lelang pada khususnya.

2. Pihak Departemen Kehutanan dan Perum Perhutani harus segera memperbaiki segala aturan hukum, terutama mengenai pelelangan kayu dan hasil hutan. Karena aturan hukum ini sangat dibutuhkan dalam standarisasi pelaksanaan lelang dan pelelangan kayu atau hasil hutan lainnya di Indonesia.
3. Pihak Perum Perhutani paling tidak harus segera menjalin kerjasama dengan pihak lain, baik itu Departemen departemen yang terkait seperti Departemen Pertanian, Departemen Keuangan, Lembaga Swadaya Masyarakat, serta kaum akademisi, karena bagaimanapun juga untuk menciptakan sistem yang bagus harus ada kerjasama dengan pihak lain.





DAFTAR PUSTAKA

DATA BUKU :

- , 1994. *Metode Penelitian Hukum Dan Jurimetri*. Jakarta: GhaliIna.
- _____. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi ke 2 Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
- Ashshofa, Burhan. 1998. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta
- Badan Penerbit Universitas Jember. 1998. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember.
- Chidir, Achmad. 1993. *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian Buku 1*. Bandung : Pt. Citra Aditya Bakti Bandung
- Fuady. Anwar. 2002. *Aneka Hukum Perjanjian*, Bandung : Citra Aditya Bhakti.
- Harahap M. Yahya, 1986. *Segi- segi hukum Perjanjian*, Bandung : Alumni.
- Kansil, C.S.T. 1994. *Pokok Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia, Buku Kesatu Hukum Dagang menurut KUHD dan KUHP*. Jakarta: Sinar Grafika
- Marjoko. 2004. *Dasar Hukum Perikatan*. Bandung : CV. Mandar Maju.
- Muhammad.A.K., 1992. *Hukum Pengangkutan Niaga*, Bandung : Citra Aditya Bhakti.
- Soemitro, Rony Hanitijo. 1990. *Metode Penelitian Hukum Dan Jurimetri*. Jakarta: Ghali Ina.
- Soerjono, Soekanto dan Sri M. 1985. *Metode Penelitian*. Jakarta. Sinar Grafika.
- Soekanto, Soerjono. 1985. *Pengantar Penulisan Hukum*. Jakarta. Universitas Indonesia Pers.
- Subekti. R, 1992. *Aneka Perjanjian*. Bandung.
- Subekti. R, 1992. *Asas Asas Hukum Perjanjian*. Bandung: CV. Mandar Maju.



DATA TABLOID :

Senduk, Safir. 2000. *Memfaatkan Jasa Pegadaian* .Dalam Tabloid NOVA No. 722/XIV

DATA INTERNET :

_____ . Aturan Rumit, Peminat Mundur . Kamis 5 Juli 2005
[http://www.kompas.com/kompas -
cetak/0507/06/daerah/1870102.htm](http://www.kompas.com/kompas-cetak/0507/06/daerah/1870102.htm)

_____ . Frequently Asked Question 20 JULI 2005, indolelang.com

_____ *Pemerintah Upayakan Percepat Lelang Kayu* .Tempo.Sabtu,
02 April 2005. [Tempointeraktif_com](http://Tempointeraktif.com)

Hertanto, Ari Wahyudi. *Penolakan Klaim Bid Bond*.Kamis, 19 April
2005.[www.bastamanandpartners.com CyberNews Law
Consultation.htm](http://www.bastamanandpartners.com/CyberNews_Law_Consultation.htm) 2003, PT Cyberindo Aditama

Hoesodo, Hardiyanto. 2005. *Proses Lelang Seharusnya Diawasi*. Dalam
Republika. Jumat, 4 Februari. www_republika_co_id.

Kurniawan, Rudy. 10 Juli 2004 . *Lelang Syariah*.

Kusumaningrum, Febrina.2000. *Kontrak*. PT Asiamaya Dotcom
Indonesia.[http://www.asiamaya.com/Konsultasi
hukum/ist_hukum/kontrak.htm](http://www.asiamaya.com/Konsultasi_hukum/ist_hukum/kontrak.htm)

Maghfirah, Esther Dwi. *Upaya Hukum Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Jual-
beli Barang (Studi Komparatif Ketentuan CISG dan KUHPerdara)*
24 April 2004. SOLUSIHUKUM.COM

Miranda , Vinny, (2005) *Hukum Dagang di Indonesia*, miranda01
.tripod.com/karya/htm.



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS HUKUM

Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegalboto Kotak Pos 9 Jember 68121
☎ (0331) 335462 - 330482 Fax. 330482

Nomor : 1307/J25.1.1/PP.9/ 2005
Lampiran :
Perihal : KONSULTASI

Jember, 21 April 2005

Yth. Kepala Kantor Perhutani Jember
di -
J E M B E R

Dekan Fakultas Hukum Universitas Jember bersama ini dengan hormat
menghadapkan kepada Saudara seorang mahasiswa :

Nama : JOYO NURYANTO
NIM : 980710101205
Program : S 1 Ilmu Hukum
Alamat : Jl. Riyadi 146 Jember.
Keperluan : Konsultasi tentang Masalah

"PERJANJIAN PELELANGAN KAYU JATI GLONDONGAN
DI PERHUTANI JEMBER".

Schubungan dengan hal tersebut diatas kami mohon bantuan secukupnya,
Karena hasil dari konsultasi ini digunakan untuk melengkapi bahan
penyusunan Skripsi.

Atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terimakasih.

Dekan.



POHONG PARON PIUS, S.H., S.U.

NIP. 100 303 963

- Tembusan Kepada :
- Yth. Ketua Bagian **Kejur. Perdata.**
 - Yang bersangkutan
 - Arsip



PERUM PERHUTANI

UNIT II JAWA TIMUR

KESATUAN PEMANGKUAN HUTAN JEMBER

Jl. Letjen. S. Parman No. 4 Phone (0331) 336841

Telepon : (0331) 336841, 336885
Alamat : Perumhut Kph Jember
Faksimile: (0331) 336421

Bank : BNI 1946 Cab. Jember
Bank Mandiri

SURAT KETERANGAN

No.1017 /016.5/SDM/Jbr/II

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa, Mahasiswa yang tercantum dibawah ini :

Nama : JOYO NURYANTO
NPM : 980710101205
Program : S 1 Ilmu Hukum Universitas Jember.
Alamat : Jl.Riyadi 146 Jember.

Yang bersangkutan telah mengadakan konsultasi untuk melengkapi bahan penyusunan tesisnya di Kantor Perum Perhutani KPH Jember, dengan judul " PERJANJIAN PELELANGAN KAYU JATI GLONDONGAN DI PERUM PERHUTANI "

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Jember, 17 Oktober 2005.

Administratur

K.P.H. Jember/KTU



[Signature]
Drs.HARDONO
PP.2090011

PERUM PERHUTANI UNIT II JAWA TIMUR

KESATUAN PEMANGKUAN HUTAN JEMBER

Alamat : Jl. Let. Jen. S. Parman No. 4, Jember Telp. (0331) 336841.

PERJANJIAN LELANG

Pasal 1.

Penjualan dilakukan dengan penawaran tertinggi sebagaimana tercantum dalam peraturan tentang Penjualan Umum di Indonesia (Lembar Negara No. 189, tanggal 28 Agustus 1908). Tidak ada kayu kayu atau hasil hutan lainnya dijual dibawah harga penawaran yang telah ditetapkan oleh Perum Perhutani.

Pasal 2.

Kayu kayu dan Hasil Hutan lainnya dijual loko TPK/TPn. sebagaimana tercantum dalam daftar kapling. setelah kayu kayu atau Hasil Hutan lainnya dijual/ditunjuk kepada penawaran tertinggi (pembeli). Tidak ada klaim tentang ukuran volume maupun kwalita hasil hutan tersebut.

Pasal 3.

- (1) Penjualan Pemenang Lelang harus membayar penuh uang pembeliannya berikut bea-bea yang ditetapkan pemerintah menurut peraturan yang berlaku : Bea Lelang, Uang Miakin, Pajak Penjualan, MPO dan lain-lain.
- (2) Setelah kapling itu ditunjuk kepada penawar tertinggi, maka penawar tertinggi dinyatakan sebagai pemenang lelang (pembeli) maka pembeli tidak dapat monaril: atau mengundurkan diri dan harus memehui kewajiban-kewajibannya sebagai tersebut pada ayat (1).
- (3) Apabila Pemenang Lelang tidak dapat memenuhi ketentuan tersebut pada ayat (1) atau melanggar ketentuan tersebut ayat (1) diatas maka perbuatan pemenang lelang dianggap sebagai PELANGGARAN KRIMINAL dan kepadanya akan diajukan dimuka PENGADILAN.
- (4) Bilamana dalam penawaran tertinggi terdapat lebih dari satu orang yang sama-sama menawar timbul perbedaan faham tentang siapa yang menawar paling tinggi, maka juru lelang memutuskan siapa yang menjadi pemenang lelang.

Pasal 4.

Juru lelang berhak setelah satu atau beberapa kapling terjual, memberhentikan lelang apabila ternyata bahwa pembeli pembeli merupakan satu KONGSI sehingga tidak ada persaingan dalam penawaran, mengenai penghentian lelang tersebut diadakan tukar menukar pikiran dengan pengunjung (peserta) lelang.

Pasal 5.

Hasil Hutan yang dibeli belum dapat dimiliki dan diangkut oleh pemenang lelang sebelum ada uang pembeliannya, bea lelang dan uang-uang lainnya yang menjadi tanggungannya dibayar tunai.

Pasal 6.

Pas Angkutan hasil hutan untuk pengangkutan kayu atau hasil hutan lainnya akan diberikan apabila Daftar Kapling yang diberikan kepada pemenang lelang pada saat pelelangan telah ditanda tangani oleh pihak Perum Perhutani diperlihatkan kepada petugas yang bersangkutan. Daftar nama setelah kayu atau hasil hutan lainnya habis terangkut harus diserahkan kembali kepada petugas TPK / TPn. yang bersangkutan.

Pasal 7.

Kayu atau hasil hutan lainnya yang telah dibeli atas permohonan pembeli dapat dimuat keatas alat angkutan oleh Perum Perhutani yang bersangkutan.

Pasal 8.

Mengenai pengangkutan kayu dan hasil hutan lainnya, pembeli harus minta keterangan kepada petugas Perum Perhutani yang bersangkutan.

Dalam waktu satu bulan (30 hari) sesudah penjualan, kayu atau hasil hutan lainnya yang telah dibeli harus diangkut semuanya oleh pembeli.

Pasal 10.

Kayu atau hasil hutan lainnya yang telah dibeli namun belum diangkut, dikenakan biaya uang letak yang besarnya sebagai berikut :

(1a) KAYU BULAT JATI, SONOKELING, MAHONI

SOTIMEN	TARIP UANG LETAK PER M3 PER HARI DALAM BULAN KE :					
	1 (Rp.)	2 (Rp.)	3 (Rp.)	4 (Rp.)	5 (Rp.)	6 (Rp.)
A I	Bebas	1.000	2.000	4.000	5.000	6.000
A II	Bebas	2.000	4.000	6.000	8.000	10.000
A III	Bebas	3.000	6.000	12.000	18.000	27.000

(1b) KAYU BULAT RIMBA SELAIN SONOKELING DAN MAHONI

SOTIMEN	TARIP UANG LETAK PER M3 PER HARI DALAM BULAN KE :					
	1 (Rp.)	2 (Rp.)	3 (Rp.)	4 (Rp.)	5 (Rp.)	6 (Rp.)
A I	Bebas	200	400	800	1.000	1.400
A II	Bebas	400	800	1.200	1.600	2.800
A III	Bebas	600	1.200	2.400	3.600	5.400

(2). KAYU GERGAJIAN SORTIMEN C I, C II, C III, C IV

- Pajang kayu kurang dari 1 meter, biaya uang letak sama dengan 1,5 (satu setengah) dari tarif yang berlaku untuk bulat Jati sortimen A II.
- Pajang kayu lebih dari 1 meter, biaya uang letak sama dengan 1,5 (satu setengah) dari tarif yang berlaku untuk bulat Jati sortimen A III.

(3). KAYU BAKAR JATI / BRONGKOL JATI, BAMBU

Tarif biaya uang letak sama dengan yang berlaku untuk kayu bulat Jati sortimen A I.

(4). MINYAK KAYU PUTIH, MINYAK TERPENTIN DAN MINYAK LAIN.

Tarif biaya uang letak untuk 100 (seratus) liter, sama dengan yang berlaku untuk kayu bulat Jati sortimen A I.

(5). GONDORUKEM / ROSIN SOAP, SEEDLAK / SHELLAK.

Tarif biaya uang letak untuk setiap 1 (satu) ton, sama dengan yang berlaku untuk kayu bulat Jati sortimen A II.

(6). ROTAN, ARANG, DAN KULIT KAYU.

- Tarif biaya uang letak untuk setiap 1000 (seribu) batang rotan, sama dengan yang berlaku untuk kayu bulat Jati sortimen A I
- Tarif biaya uang letak untuk setiap 1 (satu) ton Arang, sama dengan yang berlaku untuk kayu bulat Jati sortimen A I

Pasal 11.

Ketentuan-ketentuan tentang Biaya Uang Letak :

- (1). Perhitungan biaya uang letak dimulai dari hari tanggal terjadinya penjualan, jumlah hari dalam satu bulan dihitung rata-rata 30 hari.
- (2). Bilamana sampai akhir bulan ke-6 (30 hari x 6 = 180 hari) terhitung mulai tanggal terjadinya ternyata belum diangkut, dianggap pemilik melepaskan haknya atas barang hasil hutan yang bersangkutan dan kembali milik Perum Perhutani, yang sebelumnya (dalam bulan 6) wajib diumumkan minimal dua kali melalui sarana komunikasi yang ada. Dalam hal pengumuman dilakukan pada waktu lelang, dibuat berita acara yang ditanda-tangani oleh petugas lelang.
- (3). Ketentuan-ketentuan ini akan diumumkan pada setiap kali dilakukan lelang dan atau dipasang di-kantor TPK dan lain-lain untuk diketahui oleh umum.

Pasal 12.

Dalam keadaan luar biasa atau permintaan pembeli, Administratur Perim Perhutani / KKPH, yang bersangkutan dapat memperpanjang waktu penyimpanan kayu atau hasil hutan lainnya di-TPK/TPn sebagaimana yang dimaksudkan dalam pasal 11, ayat (2).

Pasal 13.

Apabila dipandang perlu, Perum Perhutani dapat memindahkan kayu atau hasil hutan lainnya milik pemenang lelang ke tempat lain masih dalam halaman TPK/TPn.

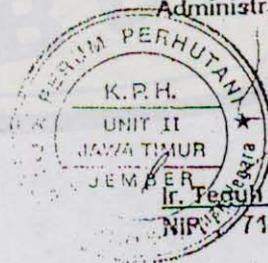
Pasal 14.

Alat-alat pengangkutan seperti: Gerbong Kereta Api, Truck dan lain-lain harus diusahakan sendiri oleh pemenang lelang

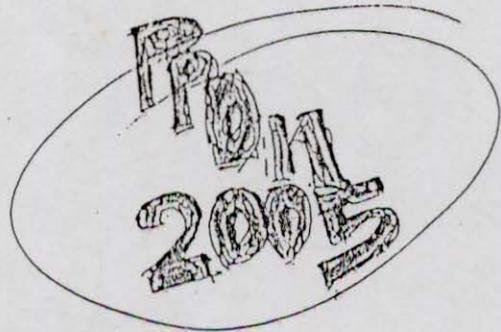
Pasal 15.

Dalam hal kapling di-tunjuk kepada Pemenang Lelang seperti yang dimaksud dalam pasal 1 dan pasal 2 diatas, kemudian diperjual belikan maka yang berhubungan dengan Perum Perhutani tetap Pemenang Lelang.

Administratur / KKPH. Jember,



Ir. Teguh Hadi Siswanto.
NIP. 710 008 972.



PEDOMAN PENJUALAN DALAM NEGERI
(PPDN)

SK.DIR.NO.347/KPTS/DIR/2004,TGL.26-11-2004
TAHUN. 2005



milik

JEMBER

P.HADI

11/11/2005

PERUM PERHUTANI

(PERUSAHAAN UMUM KEHUTANAN NEGARA)

UNIT II JAWA TIMUR
GRAHA PERHUTANI

Jalan Gentengkali No. 49, P.O. BOX. 1096 Surabaya 60008



Telepon : (031) 5313851 - 4

Kawat : plhunitsby

Facs : (031) 5474173

Bank : Bank Negara Indonesia 1946

Bank Mandiri : Cabang Swandayani

Bank Mandiri : Cabang Jembatan Merah

Bank Rakyat Indonesia

Surabaya, 16 Desember 2004

Nomor : 49/1071.1/Sar-HI/II
Lampiran : 1 (satu) bendel
Perihal : Pedoman Penjualan Dalam Negeri
Hasil Hutan dan Hasil Industri

Kepada Yth,
Segenap Adm. Perum Perhutani /
KKPH, KKPE, KKIPKJ dalam wilayah
Perum Perhutani Unit II Jawa Timur

Bersama ini kami kirimkan surat keputusan Direksi Perum Perhutani nomor
347/Kpts/Dir/2004, tgl. 26 Nopember 2004 tentang : Pedoman Penjualan Dalam Negeri
Hasil Hutan dan Hasil Industri.

Keputusan tersebut berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Demikian untuk dijadikan pedoman dan dilaksanakan.

A/n. KEPALA.

Kepala Biro Pemasaran HH

I. H. HONO IRIANTO, MM

Nip: 710 009 556

Tembusan Kepada Yth.

1. Kepala Unit II Jatim (Sbg laporan)
2. Wakil Kepala Unit II Jatim (Sbg laporan)
3. Segenap Kepala Biro



Unit UPT Perpustakaan
UNIVERSITAS JEMBER



PERUM PERHUTANI

(PERUSAHAAN UMUM KEHUTANAN NEGARA)
 GEDUNG MANGGALA WANA BAKTI BLOK VII LI. 8 - 11
 Jl. Gatot Subroto, Senayan, P.O. Box 19/Jkw.b
 Jakarta Pusat (10270)

KEPUTUSAN DIREKSI PERUM PERHUTANI
 NOMOR347...../KPTS/DIR/2004

Tentang

PEDOMAN PENJUALAN DALAM NEGERI HASIL HUTAN
 DAN HASIL INDUSTRI PERUM PERHUTANI

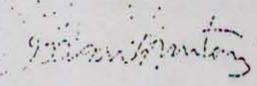
DIREKTUR UTAMA PERUM PERHUTANI

- Menimbang :
- bahwa Pemasaran Dalam Negeri terhadap Hasil Hutan dan Hasil Industri Perum Perhutani telah banyak mengalami perubahan;
 - bahwa dengan adanya perubahan kondisi dan situasi pemasaran tersebut maka dipandang perlu SK. Direksi Perum Perhutani Nomor 01/KPTS/DIR/2003 tanggal 3 Januari 2003 tentang Pedoman Pemasaran Dalam Negeri Hasil Hutan dan Hasil Industri PT. Perhutani (Persero) dipandang perlu untuk disesuaikan dengan Keputusan Direksi.
- Mengingat :
- Undang Undang Nomor 41 Tahun 1999;
 - Undang Undang Nomor 19 Tahun 2003;
 - Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2003;
 - Keputusan Menteri Keuangan Nomor 193/KMK.05/2001.

MEMUTUSKAN :

- Menetapkan :
- Pertama : PEDOMAN PENJUALAN DALAM NEGERI HASIL HUTAN DAN HASIL INDUSTRI PERUM PERHUTANI, sebagaimana dalam Lampiran Surat Keputusan ini;
 - Kedua : Hal-hal yang belum diatur dalam keputusan ini akan ditentukan lebih lanjut oleh Direksi;
 - Ketiga : Dengan berlakunya Surat Keputusan ini maka SK Direksi Perum Perhutani Nomor 01/KPTS/DIR/2003 tanggal 3 Januari 2003 tentang Pedoman Pemasaran Dalam Negeri Hasil Hutan dan Hasil Industri PT. Perhutani (Persero) dinyatakan tidak berlaku lagi;
 - Keempat : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di : Jakarta
 Pada tanggal : 26 Nopember 2004

Direktur Utama,

 MARSANTO MS

Lampiran Surat Keputusan Direksi
Nomor : 347 /Kpts/Dir/2004
Tanggal : 26 November 2004

PEDOMAN PENJUALAN DALAM NEGERI
HASIL HUTAN DAN HASIL INDUSTRI
PERUM PERHUTANI

BAB I
KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Pengertian Istilah dan Batasan

Dalam pedoman ini yang dimaksud dengan:

1. Perum Perhutani adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan berdasarkan PP 30/2003 tanggal 11 Juni 2003.
2. Direksi adalah Direksi Perum Perhutani.
3. Kepala Unit adalah Kepala Unit Perum Perhutani.
4. Administratur adalah Administratur Perum Perhutani / Kepala Kesatuan Pemangkuan Hutan (KKPH) termasuk Kepala Industri Pengolahan Kayu Jati (KIPKJ) dan Kepala Pelaksana Ekspor (KPE).
5. Kayu Temuan adalah kayu yang ditemukan di dalam kawasan hutan atau di luar kawasan hutan, yang diduga jelas asal usul kayunya berasal dari dalam kawasan hutan yang dikelola Perum Perhutani.
6. Kayu Tangkapan adalah kayu yang ditemukan di dalam kawasan hutan atau di luar kawasan hutan yang diperoleh bersamaan dengan peletakannya (terdakwa), yang diduga jelas asal usul kayunya berasal dari dalam kawasan hutan yang dikelola Perum Perhutani.
7. Lelang Besar adalah penjualan kayu dan atau hasil hutan bukan kayu yang dilaksanakan di depan umum dengan cara penawaran terbuka, diikuti oleh seluruh KPH di lingkungan Unit masing-masing.
8. Lelang Kecil adalah penjualan hasil hutan kayu dan atau bukan kayu yang dilaksanakan di depan umum dengan cara penawaran terbuka, diikuti oleh beberapa KPH di lingkungan Unit masing-masing.
9. Lelang Kecil secara Khusus adalah penjualan hasil hutan kayu dan atau bukan kayu yang dilaksanakan di depan umum dengan cara penawaran terbuka yang diselenggarakan dan diikuti oleh satu KPH.
10. Penjualan dengan Perjanjian (Kontrak) adalah penjualan hasil hutan kayu, bukan kayu atau hasil industri yang dilakukan oleh Perum Perhutani dengan Pihak Pembeli dalam suatu Perjanjian Jual Beli.
11. Penjualan Langsung adalah penjualan hasil hutan kayu, bukan kayu atau hasil industri yang dilakukan dengan menerbitkan SPAP, SPP dan SIP secara langsung oleh Perum Perhutani dengan pembeli.
12. Kapling adalah tumpukan hasil hutan berupa kayu, bukan kayu dan hasil industri yang diatur sedemikian rupa menurut jenisnya dan diberi Nomer urut.
13. Hasil Hutan Bukan Kayu adalah hasil hutan yang berupa hasil hutan selain kayu.

14. Hasil Industri adalah bahan baku hasil hutan yang telah mengalami proses pengolahan oleh industri baik industri milik Perum Perhutani maupun oleh industri Mitra Kerja Perhutani baik berupa barang setengah jadi maupun barang jadi.
15. Perusahaan atau Industri Besar adalah perusahaan dan atau industri yang mengolah/memproduksi bahan baku produk Perhutani yang memenuhi syarat dan kapasitas produksi :
- (a). Mengoperasikan minimal 2 (dua) buah Band Saw type 36" keatas atau mesin Rotary dan mesin Moulding lainnya.
 - (b). Kayu Bundar Jati & Kayu Bundar Rimba Indah 10.000 m³ keatas per tahun.
 - (c). Kayu Rimba Industri dan Rimba Lain 20.000 m³ keatas per tahun.
 - (d). Kayu gergajian jati : 3.000 m³ keatas per tahun.
 - (e). Getah pinus : 5.000 ton keatas per tahun.
 - (f). Gondorukem : 3.500 ton keatas per tahun.
 - (g). Minyak terpentin : 2.000 ton keatas per tahun.
 - (h). Minyak kayu putih : 100 ton keatas per tahun.
 - (i). Seedlac : 250 ton keatas per tahun.
 - (j). Kopal : 250 ton keatas per tahun.
16. Perusahaan atau Industri Menengah dan Koperasi adalah perusahaan dan atau industri yang mengolah/memproduksi bahan baku produk Perhutani dengan syarat dan kapasitas produksi :
- (a). Mengoperasikan minimal 1 (satu) buah Band Saw type 36" keatas atau mesin Rotary dan mesin Moulding lainnya.
 - (b). Kayu Bundar Jati & Kayu Bundar Rimba Indah 3.000 s/d 10.000 m³ per tahun.
 - (c). Kayu Rimba Industri dan Rimba Lain 5.000 s/d 20.000 m³ per tahun.
 - (d). Kayu Gergajian Jati : 1000 s/d 3000 m³ per tahun.
 - (e). Getah Pinus : 2500 s/d 5000 ton per tahun.
 - (f). Gondorukem : 1500 s/d 3500 ton per tahun.
 - (g). Minyak Terpentin : 1000 s/d 2000 ton per tahun.
 - (h). Minyak Kayu Putih : 50 s/d 100 ton per tahun.
 - (i). Seedlac : 100 s/d 250 ton per tahun.
 - (j). Kopal : 100 s/d 250 ton per tahun.
17. Perusahaan atau Industri Kecil, Koperasi Pengrajin Kecil, Koperasi Masyarakat Desa Hutan adalah perusahaan atau industri atau koperasi yang mengolah/memproduksi bahan baku produk Perhutani dengan syarat dan kapasitas produksi :
- a). Mengoperasikan minimal 1 (satu) buah Circle Saw atau mesin Rotary dan mesin Moulding lainnya.
 - b). Kayu Bundar Jati & Kayu Bundar Rimba Indah dibawah 3.000 m³ per tahun.
 - c). Kayu Rimba Industri dan Rimba Lain dibawah 5.000 m³ per tahun.
 - d). Kayu Gergajian Jati : dibawah 1.000 m³ per tahun.
 - e). Getah Pinus : dibawah 2.500 ton per tahun.
 - f). Gondorukem : dibawah 1.500 ton per tahun.
 - g). Minyak Terpentin : dibawah 1.000 ton per tahun.
 - h). Minyak Kayu Putih : dibawah 50 ton per tahun.
 - i). Seedlac : dibawah 100 ton per tahun.
 - j). Kopal : dibawah 100 ton per tahun.

18. Warung Kayu adalah usaha yang dibentuk oleh koperasi maupun kelompok masyarakat sekitar hutan dengan kapasitas penjualan :
 - a. Kayu Bundar Jati & Kayu Bundar Rimba Indah dibawah 300 m³ per tahun.
 - b. Kayu Rimba Industri dan Rimba Lain dibawah 600 m³ per tahun.
19. Penyalur atau pembeli adalah badan usaha yang membeli dan memasarkan Hasil Hutan atau Hasil Industri secara rutin untuk pasarnya di dalam negeri.
20. Penjualan Langsung dengan Layan Antar (PLLA) adalah penjualan yang dilaksanakan dengan cara mengantar produk Perhutani (Kayu/ Non Kayu) langsung ke pabrik pembeli (Franco Pabrik Pembeli) dengan tujuan untuk meningkatkan pelayanan dan meningkatkan nilai tambah penjualan.

Pasal 2 Maksud dan Tujuan

- (1) Pedoman ini dimaksudkan untuk memberikan keseragaman pelaksanaan di bidang penjualan dalam negeri hasil hutan dan hasil industri yang dihasilkan oleh Perum Perhutani.
- (2) Pedoman ini dibuat untuk memudahkan dalam pelaksanaan penjualan dalam negeri sehingga diperoleh pendapatan yang optimal bagi Perum Perhutani

BAB II PRODUK YANG DIJUAL

Pasal 3 Produk Hasil Hutan dan Hasil Industri

- (1) Produk Perum Perhutani adalah produk yang berupa Hasil Hutan dan Hasil Industri.
- (2) Hasil hutan yang dijual terdiri dari hasil hutan kayu dan bukan kayu
- (3) Hasil Industri yang dijual terdiri dari seluruh hasil industri kayu dan bukan kayu yang dihasilkan Perum Perhutani.
- (4) Hasil Hutan adalah hasil hutan Perum Perhutani berupa Kayu dan bukan Kayu.
- (5) Hasil Hutan Kayu adalah berupa Kayu Bundar Jati dan Rimba yang terdiri dari :
 - (a) Kayu bundar Jati, yang digolongkan :
 - Kayu Vinir (Vi), kayu Hara (H), kayu Lokal (Non H/Vi) dan kayu Lokal IN (bahan baku industri/BBI) adalah kayu bundar yang memenuhi persyaratan tertentu sesuai ketentuan yang ditetapkan oleh Direksi.
 - (b) Kayu bundar Rimba adalah kayu bundar selain Jati yang digolongkan :
 - b.1. Kayu Rimba Indah : Sonokeling, Sonokembang, Sonobrits, Mahoni, Kaya
 - b.2. Kayu Rimba Industri : Pinus, Damar, Sengon, Jabon, *Gmelina arborea* dan *Accasia mangium*.
 - b.3. Kayu Rimba Lain : yang tidak termasuk Kayu Rimba Indah dan Kayu Rimba Industri.

Pasal 4
Pengukuran, Pengujian dan Pengaplingan

- (1) Semua produk yang akan di pasarkan harus diukur, diuji dan dikapling lebih dahulu sesuai dengan Peraturan Pengukuran, Pengujian dan Pengaplingan yang berlaku.
- (2) Kapling untuk Hasil Hutan :
 - a. Kayu bundar Jati maupun Rimba : maksimal 5 m³.
 - b. Kayu Bakar maksimal 25 sm.
- (3) Kapling untuk Hasil Industri :
 - a. Kayu gergajian Jati atau Non Jati : maksimal 3 m³
 - b. Vinir sayat Jati : menyesuaikan
 - c. Barang jadi kayu : menyesuaikan
 - d. Minyak Kayu Putih : menyesuaikan
 - e. Gondorkem : menyesuaikan
 - f. Terpentin : menyesuaikan
 - g. Kopal : menyesuaikan
 - h. Seedlac : menyesuaikan
 - i. T. O. P. : maksimal 2.500 lembar

BAB III
PENETAPAN HARGA

Pasal 5
Harga Jual Dasar dan Harga Penawaran Lelang

- (3) Harga terdiri dari :
 - a) Harga Jual Dasar (HJD)
 - b) Harga Penawaran Lelang (HPL)
- (4) Harga Jual Dasar (HJD) dan Harga Penawaran Lelang (HPL) ditetapkan oleh Direksi
- (5) Sewaktu-waktu HJD dan HPL dapat ditinjau kembali.

Pasal 6

Surcharge

*) 5% tsb srt no. 153/073.4
II, tgl. 6-4-2005
Kauit

- (1) Surcharge diberlakukan apabila kondisi pasar dianggap baik dan memungkinkan diberlakukannya surcharge harga pada produk yang dijual secara Penjualan Langsung dan Kontrak.
- (2) Besarnya surcharge ditetapkan oleh Direksi.
- (3) Unit dapat memberlakukan differensiasi plus pada harga jual yang berlaku yang telah ditetapkan oleh Direksi atas dasar kondisi pasar dan atau atas usul KPH.
- (4) KPH dapat menetapkan Differensiasi plus pada harga jual yang berlaku yang telah ditetapkan oleh Direksi/Unit.
- (5) Differensiasi plus ditetapkan untuk batas waktu tertentu. 1.

Pasal 7

Penawaran Pertama pada Lelang

- (1) Harga penawaran pertama lelang sesuai Harga Penawaran Lelang (HPL) yang telah ditetapkan Direksi.
- (2) Apabila dipandang perlu, KPH dan atau Unit dapat menetapkan harga penawaran pertama lelang diatas HPL yang telah ditetapkan oleh Direksi.
- (3) Besarnya penawaran pertama sebagaimana dimaksud ayat (2) ditetapkan oleh KPH dan atau Unit.

BAB IV

SALURAN PENJUALAN

Bagian Pertama

PENJUALAN MELALUI LELANG

Pasal 8

Produk-Produk yang dapat dijual melalui saluran Lelang

- (1) Kayu bundar Jati dan Rimba.
- (2) Hasil hutan bukan kayu
- (3) Hasil industrikayu dan bukan kayu.
- (4) Kayu bundar Jati dan Rimba bahan baku industri (BBI) yang sudah berubah status menjadi bukan BBI.
- (5) Kayu bundar Jati dan Rimba yang sudah mengalami pengujian ulang.
- (6) Kayu Temuan dan atau Tangkapan yang sudah divonis Pengadilan dan mempunyai kekuatan hukum tetap serta sudah kembali menjadi persediaan Perum Perhutani.

Pasal 9

Penetapan Volume Lelang

- (1). Volume penjualan melalui lelang setiap tahun ditetapkan oleh Direksi.
- (2). Volume Kayu yang akan dijual dalam lelang besar maupun lelang kecil untuk masing-masing KPH ditetapkan oleh Kepala Unit.
- (3). Volume Hasil Industri Kayu dan bukan Kayu yang akan dijual dalam lelang besar maupun lelang kecil ditetapkan oleh Kepala Unit sesuai persediaan yang ada.

Pasal 10

Pelaksanaan Lelang

- (1). Unit mengatur persiapan lelang termasuk jumlah volume yang akan ditawarkan sedangkan penyusunan daftar kapling yang akan dilelang (Oversight) untuk tiap lelang dilakukan oleh KPH.
- (2). Sebelum dilaksanakan lelang diumumkan secara luas melalui pengumuman di media cetak atau media lain terlebih dahulu dengan menyebutkan tanggal / waktu, tempat, volume, jenis dan KPH-KPH yang mengikuti.
- (3). Untuk setiap lelang, para peminat dapat memperoleh daftar kapling di Kantor KPH yang bersangkutan atau ditempat lelang dilaksanakan.

Pasal 11
LELANG BESAR

- (1). Frekwensi, tata waktu dan tempat pelaksanaan Lelang Besar ditetapkan oleh Direksi atas usulan Unit dan hasil Pelaksanaan Lelang Besar dilaporkan kepada Direksi.
- (3). Lelang Besar dilaksanakan di pusat-pusat konsumen yang diatur oleh Kepala Unit dan dilaksanakan oleh Kantor Lelang Negara setempat.
- (3). Volume Kayu :
 - a. Volume kayu yang dipasarkan merupakan persediaan bebas yang berada di TPK / TPn / TP Khusus diusahakan dalam kapling yang terdiri dari 2 (dua) kelas diameter, 2 (dua) kelas panjang dan 1 (satu) kelas mutu, dan khusus untuk sortimen All diperkenankan 3 (tiga) kelas diameter.
 - b. Volume Bukan Kayu disesuaikan dengan persediaan yang ada.

Pasal 12
LELANG KECIL

- (1). Frekwensi, tata waktu, volume, jenis, tempat dan KPH peserta Lelang Kecil ditetapkan oleh Kepala Unit.
- (2). Lelang Kecil diadakan di KPH yang strategis yang diatur oleh KPH Pelaksana dan dilaksanakan oleh Kantor Lelang Negara setempat atau oleh Perum Perhutani.
- (3). Volume Kayu :
 - a. Volume kayu yang dipasarkan merupakan persediaan bebas yang berada di TPK / TPn / TP Khusus diusahakan dalam kapling yang terdiri dari 2 (dua) kelas diameter, 2 (dua) kelas panjang dan 1 (satu) kelas mutu, dan khusus untuk sortimen All diperkenankan 3 (tiga) kelas diameter.
 - b. Volume Bukan Kayu disesuaikan dengan persediaan yang ada.

Pasal 13
LELANG KECIL KHUSUS

KPH dapat menyelenggarakan lelang kecil secara khusus atas persetujuan Unit.

Bagian Kedua
PENJUALAN DENGAN PERJANJIAN (KONTRAK)

Pasal 14

- (1) Penjualan dengan Perjanjian (Kontrak) Hasil Hutan Kayu dilakukan dengan Perusahaan atau Industri Besar dan Menengah yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil hutan
- (2) Penjualan dengan Perjanjian (Kontrak) untuk Hasil Industri dilakukan dengan industri besar dan koperasi, penyalur dan perusahaan-perusahaan pemakai langsung.

Pasal 15

penjualan dengan Perjanjian (Kontrak) baik Hasil Hutan Kayu maupun Hasil Industri diserahkan kepada Perusahaan atau Industri yang hasilnya diperuntukkan bagi tujuan ekspor.

Pasal 16

penjualan dengan Perjanjian (Kontrak) baik Hasil Hutan Kayu maupun Hasil Industri dilakukan oleh Direksi dan atau Kepala Unit Perhutani atas pelimpahan wewenang Direksi.

Pasal 17

Hasil Hutan Kayu yang dapat dijual melalui Perjanjian (Kontrak) adalah semua jenis Hasil Hutan Kayu, diatur berdasarkan pertimbangan kemampuan kapasitas, produksi serta kelayakan perusahaan/industri.

Pasal 18

Kewenangan penjualan produk dan volume

- 1). Volume Hasil Hutan Kayu dan Hasil Industri yang dijual melalui Perjanjian (Kontrak) untuk tingkat Direksi dan Unit diatur berdasarkan pada Kriteria Perusahaan atau Industri pengolah yang ada dalam Ketentuan Umum.
- 2). Direksi melayani penjualan dengan perjanjian (Kontrak) per tahun per perusahaan sebagai berikut :
 - a. Kayu Bundar Jati sortimen All Hara (H) dan Vinir (V) 500 m³ keatas .
 - b. Kayu Bundar Rimba Indah 1.000 m³ ke atas.
 - c. Kayu Bundar Rimba Industri dan Rimba Lain 2.000 m³ keatas .
 - d. Kayu gergajian : 500 m³ keatas.
 - e. Vinir sayat jati dan non jati : 1.000.000 m² keatas.
 - f. Gondorukem : 2.000 ton keatas.
 - g. Minyak terpentin : 500 ton keatas.
 - h. Minyak kayu putih : 100.000 kg keatas.
- 3). Unit melayani Penjualan dengan Perjanjian (Kontrak) untuk hasil hutan kayu di wilayah kerjanya per tahun per perusahaan sebagai berikut :
 - a. Kayu Bundar Jati Non H/Vi : 500 m³ s/d 1.000 m³
 - b. Kayu Bundar Rimba Indah : s/d 1.000 m³.
 - c. Kayu Bundar Rimba Industri dan Rimba Lain : s/d 2.000 m³.
- 4). Penjualan dengan Perjanjian (Kontrak) oleh Unit untuk perusahaan yang berada di luar wilayah kerja Unit harus dengan rekomendasi Kepala Unit dimana perusahaan tersebut berdomisili.

Pasal 19

Pengajuan pembelian melalui Kontrak / Perjanjian ditujukan kepada Direksi Perum Perhutani cq Direktur Pemasaran atau Kepala Unit sesuai dengan kewenangannya.

Pasal 20

Setiap pengajuan pembelian harus dilampiri dengan :
(1) Foto Copy surat-surat perjanjian perusahaan dan NPWP.
(2) Berita Acara Pemeriksaan Perusahaan oleh pejabat yang berwenang untuk pengajuan ke Direksi dan oleh Administrator untuk pengajuan ke Unit.

Pasal 21

Sewaktu-waktu Perhutani dapat mengadakan Pemeriksaan kepada Perusahaan mengenai penggunaan bahan baku yang dibeli dari Perum Perhutani untuk memastikan bahwa produk tersebut digunakan sesuai dengan perjanjian.

Pasal 22

Perusahaan yang sudah mendapatkan alokasi penjualan hasil industri dari Direksi tidak dapat diberi lagi alokasi dari Unit maupun KPH dan sebaliknya.

Bagian Ketiga
PENJUALAN LANGSUNG

Pasal 23

Produk-produk yang dapat dijual melalui saluran Penjualan Langsung ✓

- (1) Kayu bundar Jati keuali mutu L dan KBB ✓
- (2) Kayu bundar Rimba Indah keuali mutu M ✓
- (3) Kayu bundar Rimba Industri.
- (4) Kayu Temuan dan Tangkapan yang sudah divonis Pengadilan dan mempunyai kekuatan hukum tetap serta sudah kembali menjadi persediaan Perhutani.

Pasal 24

- (1). Penjualan langsung Hasil Hutan diperuntukkan Perusahaan Industri Besar/ Menengah/ Kecil, Koperasi, Masyarakat Desa Hutan dan Warung Kayu yang bergerak dibidang pengolahan / penggunaan hasil hutan.
- (2). Penjualan langsung Hasil Industri diperuntukkan bagi Industri besar, Industri menengah kebawah dan para pengrajin, Koperasi, Perusahaan dagang/penyalur, dan Perorangan untuk digunakan sendiri.

*) Pembatalan by. Sisa Perum = ky. Temuan, tsb. ref. no. 69/071.7/sa-44/II
tgl. 15-2-2005 (jual salur paling untung tsb. no. 248/073.7/sa-44/II tgl.
9-1-2004 an kerit-kebo sa.)

- (3) Setiap Perusahaan yang mengajukan pembelian melalui penjualan langsung harus dilampiri :
- a. Foto Copy surat-surat perijinan perusahaan dan NPWP.
 - b. Pemeriksaan Perusahaan / Industri / Koperasi oleh Administratur setempat / Pejabat yang berwenang dan dituangkan dalam BAP.

Pasal 25

Penjualan langsung dilaksanakan oleh Direksi, Kepala Unit maupun Administratur Perhutani dengan menerbitkan :

- (1) Surat Penetapan Alokasi Penjualan (SPAP) oleh Direksi
- (2) Surat Perintah Penjualan (SPP) oleh Kepala Unit
- (3) Surat Ijin Pembelian (SIP) oleh Administratur.

Pasal 26

Hasil Hutan dan Hasil Industri yang dapat dipasarkan melalui penjualan langsung adalah semua Hasil Hutan dan Hasil Industri yang diatur berdasarkan kemampuan, kapasitas produksi serta kelayakan perusahaan/industri.

Pasal 27

Kewenangan penjualan produk dan volume

- (1). Volume Hasil Hutan dan Hasil Industri yang dijual melalui penjualan langsung untuk tingkat Direksi, Unit dan KPH diatur berdasarkan kriteria Perusahaan / Industri pengolah bahan baku yang ada dalam Ketentuan Umum.
- (2). Direksi melayani penjualan langsung per tahun per perusahaan dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Kayu Bundar Jati Hara (H) & Vinir (VI) : sesuai persediaan yang ada
 - b. Kayu Bundar Rimba Indah : sesuai persediaan yang ada
 - c. Kayu Bundar Rimba Industri dan atau Rimba Lain : < 2.000 m³
 - d. Hasil Industri :

- Kayu gergajian	: 100 m ³ keatas
- Vinir sayat	: 500.000 m ² keatas
- Gondorukem	: 500 ton keatas
- Terpentin	: 50 ton keatas
- Minyak Kayu Putih	: 20.000 kg keatas
- Kopal	: 50 ton keatas
- (3). Unit melayani penjualan langsung di wilayah kerjanya per tahun per perusahaan:
 - a. Kayu Bundar Jati (Non H & VI) : < 1.000 m³, mutu M keatas.
 - a. Kayu Bundar Rimba Indah : < 1.000 m³, mutu M keatas.
 - b. Kayu Bundar Rimba Industri dan atau Rimba Lain : s/d 1.000 m³.
 - c. Hasil Industri :

- Kayu gergajian	: < 100 m ³
- Vinir sayat	: < 500.000 m ²
- Gondorukem	: < 500 ton
- Terpentin	: < 50 ton

- Kepala (lokal) : < 50 ton
- Minyak Kayu Putih : 20.000 kg
- Seedlac (lokal), Benang Sutura, Kokon, Minyak Ylang-
yang, Minyak Daun Cengken dan Nilam : sesuai
persediaan yang ada.

- (4) Administratur melayani Penjualan Langsung :
- a. Kayu Bundar Jati sortimen AI dan AII, mutu T keatas, dibawah 500 m³ per tahun, per perusahaan.
 - b. Kayu Bundar Rimba Industri dan atau Rimba Indah sortimen AI dan AII, mutu T keatas, dibawah 500 m³ per tahun, per perusahaan.
 - c. Kayu Bundar Rimba Lainnya sesuai persediaan yang ada. ✓

(5) Atas persetujuan Unit, Administratur dapat melayani Penjualan Langsung Kayu Bundar Jati Sortimen A III Non H/Vi mutu T keatas.

(6) Administratur dapat melayani Penjualan Langsung kayu bundar Jati Non H/Vi mutu T keatas bagi instansi/perseorangan yang dipergunakan untuk keperluan sendiri maksimal 10 m³ per instansi/orang per tahun. ✓

(7) Administratur dapat melayani Penjualan Langsung hasil industri atas pelimpahan Unit.

(8) Penjualan langsung kayu bundar Jati mutu M, L dan KB oleh Adm. harus mendapat persetujuan Unit masing-masing. ✓

Pasal 28

Penjualan langsung bagi perusahaan di luar wilayah Unit harus dengan rekomendasi Kepala Unit di mana perusahaan tersebut berdomisili, dengan menyebutkan jumlah yang diinginkan.

Bagian Keempat

PENJUALAN LANGSUNG LAYAN ANTAR (PLLA)

Pasal 29

- (1) Penjualar. Langsung Layan Antar tersebut dapat dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut :
- a. Perusahaan yang sudah mendapat Kontrak/ Perjanjian jual-beli kayu, dari Direksi Unit (Jati/ Rimba).
 - b. Perusahaan yang telah mengadakan MOU dengan Direksi atau Unit perihal penjualan dengan cara PLLA (Jati /Rimba).
 - c. Perusahaan yang mengajukan pembelian dengan cara PLLA lewat KPH dan sudah mendapat persetujuan Unit yang bersangkutan.
- (2) Pelaksanaan PLLA dituangkan dalam kontrak/ perjanjian antara Administratur dengan perusahaan-perusahaan dimaksud.
- (3) Pedoman Pelaksanaan PLLA diterbitkan secara terpisah oleh Direksi. ✓

Bagian Kelima
WARUNG KAYU

Pasal 30

- (1) Penjualan kayu bundar melalui warung kayu diperuntukan bagi perseorangan, masyarakat desa hutan dan para pengrajin kecil.
- (2) Pedoman Pelaksanaan Warung Kayu diterbitkan secara terpisah oleh Direksi.

BAB V
ADMINISTRASI DAN PELAPORAN

Pasal 31
Administrasi dan Pelaporan

Administrasi dan laporan-laporan tentang kegiatan penjualan dalam negeri diselesaikan oleh Unit/KPH/KPE/IFKJ berdasarkan ketentuan-ketentuan yang berlaku dan atau yang akan ditetapkan kemudian oleh Direksi.

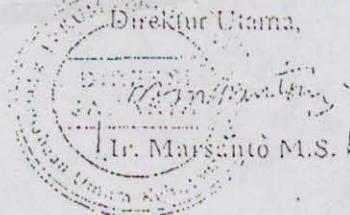
BAB VI
PENUTUP

Pasal 32

- (1) Ketentuan-ketentuan yang belum tercantum dalam pedoman ini akan diatur tersendiri oleh Direksi.
- (2) Dengan berlakunya pedoman ini, maka semua ketentuan yang bertentangan dengan pedoman ini dinyatakan tidak berlaku.

DIREKSI PERUM PERHUTANI

Direktur Utama,



Ir. Marsantò M.S.

- masyarakat desa hutan dan para pengrajin kecil.
- (2) Pedoman Pelaksanaan Warung Kayu diterbitkan secara terpisah oleh Direksi.

BAB V ADMINISTRASI DAN PELAPORAN

Pasal 31 Administrasi dan Pelaporan

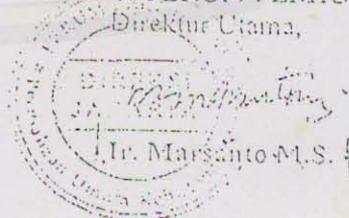
Administrasi dan laporan-laporan tentang kegiatan penjualan dalam negeri diselesaikan oleh U.II/KPH/KPE/IPKJ berdasarkan ketentuan-ketentuan yang berlaku dan atau yang akan ditetapkan kemudian oleh Direksi.

BAB VI PENUTUP

Pasal 32

- (1) Ketentuan-ketentuan yang belum tercantum dalam pedoman ini akan diatur tersendiri oleh Direksi.
- (2) Dengan berlakunya pedoman ini, maka semua ketentuan yang bertentangan dengan pedoman ini dinyatakan tidak berlaku.

DIREKSI PERUM PERHUTANI
Direktur Utama,


Ir. Marsanto M.S.

