BAB III

PEMBAHASAN HASIL PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam Pelaksanaan Kerja Praktek, Penulis ditempatkan di bagian Lelang yang berada di bawah tanggung Jawab Kepala bagian Seksi Lelang yang ada di Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) Bandung. Bidang yang menjadi fokus penulis adalah Pembukuan dan pelaporan hasil lelang, pembuatan *grosse* Risalah Lelang. Kegiatan yang dilakukan selama Kerja Praktek adalah Membuat Risalah Lelang dan memeriksa kelengkapan dokumen-dokumen Lelang.

3.1.1 Pengertian Lelang

a. Menurut Peraturan Menteri Keuangan No 40/PMK.07/2006

   "Lelang adalah Penjualan barang yang terbuka untuk umum baik secara langsung maupun melalui media elektronik dengan cara penawaran harga secara lisan atau tertulis yang didahului dengan usaha mengumpulkan peminat."

b. Pengertian Lelang menurut kamus hukum dalam Bahasa Inggris.

   Lelang adalah auction, yaitu *"Public sale at white goods are sold to the person making the highest bids or offers"* yang dalam bahasa Indonesia berarti Penjualan di hadapan umum dimana barang-barang dijual kepada penawaran tertinggi. Goods dalam bahasa Inggris berarti harta benda dan barang-barang.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa lelang menurut pengertian dalam bahasa Inggris dilakukan atas penjualan harta benda, yang berarti dapat pula mencakup proyek-proyek pembangunan gedung dan lain-lain. Sedangkan tender menurut bahasa Inggris disebut bid, yang berarti penawaran termasuk penawaran harga yang ditetapkan. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa tender dan lelang adalah berbeda, namun tender dapat dijadikan objek untuk lelang.

c. Pengertian Lelang menurut Peraturan Lelang (*Vendu Reglement*)

Terjemahan dalam buku Himpunan Peraturan Peundang-undangan Republik Indonesia *(Engelbrecht).*

Penjualan Umum adalah *"Openbare verkoopingen" verstaan veilingen en verkoopingen van zaken, walke in het openbaar bij opbod, afslag of inschrijving worden met de veiling of verkooping in kennis gesteloe, dan wel tot die veilingen of verkoopingen toegelaten personen gelegenheid wordt gegeven om te bieden, te mijnen of in te scrijven."* (Teks asli Art. 1 *Vendu Reglement* Stbl. No.189). Terjemahannya dalam bahasa Indonesia adalah sebagai berikut :

"Penjualan Umum" adalah pelelangan atau penjualan barang-barang yang dilakukan kepada umum dengan harga penawaran yang meningkat atau menurun atau dengan pemasukan harga dalam sampul tertutup, atau kepada orang-orang yang diundang atau sebelumnya diberitahu mengenai pelelangan atau penjualan itu, atau diijinkan untuk ikut serta dan diberi kesempatan untuk menawar harga, menyetujui harga yang ditawarkan atau memasukkan harga dalam sampul tertutup."

Berdasarkan pengertian ini dapat ditafsirkan bahwa pengertian *oopenbare verkoopingen* adalah pelelang dan (en) penjualan barang yang diadakan di muka umum. Kata "dan" (en) disini menunjukkan

bahwa yang pertama-tama dimaksud *Vendu Reglement* sebagai lelang adalah pelelangan, kemudian baru diklasifikasikan lagi dengan penjualan barang (menunjuk secara khusus barang). Dengan demikian, pada dasarnya peraturan ini melihat bahwa lelang juga berlaku baik pada penjualan barang-barang maupun pada lelang pembangunan proyek-proyek tertentu. Dapat disimpulkan manurut *Vendu Reglement*, Lelang juga termasuk pemborongan pekerjaan (tender).

d. Pengertian Lelang dalam praktek pelaksanaan lelang unit lelang negara.

Mengingat pengertian lelang dalam *Vendu Reglement* diuraikan dalam bahasa hukum yang panjang dan rumit, maka untuk memudahkan dan memberikan pedoman praktis bagi pelaksana lelang, dikemukakan definisi lelang dalam buku manual lelang sebagai berikut :

"Lelang adalah setiap penjualan barang di muka umum dengan cara penawaran harga naik-naik dan atau tertulis serta melalui usaha mengumpulkan para peminat/peserta lelang."

3.1.2 Prosedur Pelaksanaan Lelang

Pada prinsipnya prosedur lelang cukup sederhana dan tidak berbelit-belit. Menurut Peraturan Menteri Keuangan nomor 40/PMK.07/2006 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang menerangkan bahwa Prosedur Pelaksanaan Lelang mempunyai urutan-urutannya yaitu sebagai berikut :

1. Siapapun yang berminat untuk melakukan penjualan barang secara lelang harus mengajukan permohonan lelang kepada Kantor Lelang Negara/Pejabat Lelang Kelas II setempat. Setiap permohonan lelang harus

dilengkapi dengan dokumen yang berkaitan dengan barang yang akan dilelang, serta bukti-bukti kewenangan menjual dari pemohon lelang, dan harus sudah diserahkan ke Kantor Lelang paling lambat 3 (tiga) hari sebelum pelaksanaan lelang.

2. Pemohon lelang dapat menentukan syarat-syarat lelang asalkan persyaratan tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan lelang yang berlaku dan harus diserahkan selambat-lambatnya 3 (tiga) hari sebelum pelaksanaan lelang.
3. Setelah Kantor Lelang meneliti permohonan lelang beserta kelengkapan dokumen dan memperoleh keyakinan atas legalisasi subyek dan obyek lelang maka waktu dan tempat pelelangan ditetapkan oleh Kantor Lelang Negara/Pejabat Lelang Kelas II dengan memperhatikan keinginan Pemohon Lelang/Penjual.
4. Pemohon Lelang wajib mengumumkan lelang barang-barang yang akan dilelang di surat kabar harian dan atau media cetak/elektronik lainnya.

Selama tenggang waktu antara diterimanya permohonan lelang sampai dengan saat pelaksanaan lelang, Pemohon Lelang berhak untuk membatalkan lelang. Namun demikian pembatalan lelang yang dilakukan dalam tenggang waktu 8 (delapan) hari sebelum waktu pelaksanaan lelang sampai dengan waktu pelaksanaan lelang akan mengakibatkan Pemohon Lelang dikenakan Bea Lelang Pembatalan sesuai dengan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. KEP-113/MK.01/1988 tanggal 12 Februari 1988, yaitu sebesar Rp. 15.000,00 untuk lelang eksekusi dan sebesar Rp. 25.000,00 untuk lelang non eksekusi.

Bank sebagai kreditur dapat menjadi peserta lelang barang jaminan, dengan menyaakan bahwa Pembelian tersebut dilakukan untuk pihak lain yang akan ditunjuk kemudian. Pembelian oleh Bank harus dinyatakan dengan Akta Notaris yang diserahkan kepada Pejabat Lelang sebelum pelaksanaan lelang. Setelah pelaksanaan lelang, selambat-lambatnya 1 (satu) tahun Bank harus menyampaikan pernyataan tertulis mengenai nama dan identitas Pembeli yang ditunjuk kepada Kepala Kantor Lelang. Pernyataan tersebut kemudian dicatat oleh Kepala Kantor Lelang dalam Minut Risalah Lelang. Dalam hal Bank tidak menyampaikan pernyataan tertulis mengenai nama dan identitas pembeli yang ditunjuk, maka Bank yang bersangkutan ditetapkan sebagai Pembeli.

Prosedur Lelang :

1. Permohonan lelang dari Penjual.
2. KP2LN menetapkan tanggal dan waktu lelang.
3. Pengumuman Lelang di surat kabar harian oleh Penjual.
4. Peserta Lelang menyetor Uang Jaminan ke Rekening KP2LN.
5. Pelaksanaan Lelang oleh Pejabat Lelang.
6. Pemenang Lelang membayar harga lelang ke KP2LN.
7. KP2LN menyetor Bea Lelang dan Uang Miskin ke Kas Negara.
8. KP2LN menyetor uang hasil lelang ke Penjual.
9. KP2LN menyerahkan barang, dokumen dan petikan Risalah Lelang ke pemenang lelang.

3.1.3 Penggalian Potensi Lelang

Penggalian potensi dapat diartikan sebagai suatu usaha guna mencari atau menemukan sumber peluang maupun kesempatan dengan tujuan untuk mengoptimalkan atau memanfaatkan peluang atau kesempatan tersebut. Bila kita kaitan dengan lelang, maka penggalian potensi lelang adalah upaya untuk mencari, manemukan atau memanfaatkan sumber peluang dan kesempatan untuk dapat dilakukan penjualan barang secara lelang. Upaya penggalian potensi lelang pada dasarnya terbagi menjadi dua klasifikasi antara lain yaitu :

a. Intensifikasi adalah Upaya untuk menggali potensi lelang dengan cara meningkatkan pemanfaatan atau optimalisasi sumber potensi lelang yang selama ini sudah dilaksanakan oleh KPKNL Bandung.
b. Ekstensifikasi adalah Upaya untuk menggali potensi lelang dengan cara mencari atau menggunakan cara-cara baru guna menemukan sumber potensi lelang yang baru.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Teknis pelaksanaan kerja praktek pada bagian seksi lelang memiliki fungsi membuat veritifikasi risalah lelang, pembukuan dan pelaporan hasil lelang, pembuatan *grosse* Risalah Lelang, penggalian potensi lelang sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Penyusunan rencana kerja Seksi Pelayanan Lelang sebagai bahan penyusunan rencana kerja Kantor Pelayanan dan pengajuan jadwal Lelang serta pembukuan Piutang Negara dan pelaporan hasil Lelang.

3.3 Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Pelaksanaan upaya pencapaian target hasil lelang di Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang Bandung.

Upaya yang dilaksanakan KPKNL Bandung dalam rangka pencapaian target hasil lelang adalah melalui penggalian potensi lelang. Upaya tersebut pada dasarnya merupakan suatu bentuk pemasaran atas pelayanan lelang KPKNL Bandung. Upaya-upaya ini harus mampu merepresentasikan bahwa KPKNL Bandung sebagai pengemban tugas dan fungsi pelayanan di bidang lelang mampu memberikan pelayanan terbaiknya, menunjukkan profesionalisme dan kemampuan yang tinggi dalam rangka melayani pengguna jasa lelang sehingga memperoleh kepercayaan masyarakat. Dapat dikatakan bahwa penggalian potensi lelang juga merupakan promosi atas pelayanan lelang yang ditawarkan KPKNL Bandung sekaligus upaya sosialisasi lelang itu sendiri kepada masyarakat.

Dalam pencapaian target hasil lelang terdapat upaya-upaya yang dilakukan oleh KPKNL Bandung secara garis besar, yaitu penyebarluasan informasi lelang dan menindaklanjuti surat/ perintah dari Kantor Pusat/ Kantor Wilayah.

1. Penyebarluasan informasi lelang

Kegiatan penyebarluasan informasi lelang merupakan upaya-upaya yang dilakukan KPKNL Bandung dalam rangka pemberian informasi kepada pihak luar masyarakat luas mengenai pelayanan lelang yang dilakukan oleh KPKNL Bandung. Informasi ini dapat meliputi pemberian informasi mekanisme pelayanan lelang melalui media massa, surat menyurat, atau berupa himbauan/ penyuluhan maupun dialog/ diskusi langsung antara pihak KPKNL dengan masyarakat/

pengguna jasa lelang. Kegiatan penyebarluasan informasi lelang terbagi menjadi empat:

a. Penyuluhan

   Merupakan kegiatan koordinasi dan sosialisasi pelayanan lelang yang dilakukan KPKNL Bandung. Penyelenggara penyuluhan ini bisa merupakan atas prakarsa dari pihak KPKNL Bandung maupun permintaan dari pengguna jasa lelang sendiri. Garis besar dari kegiatan penyuluhan ini adalah pemberian informasi pelayanan lelang kepada masyarakat yang belum mengetahui mengenai mekanisme lelang, dalam hal ini masyarakat yang dimaksud belum memiliki ketertarikan untuk menggunakan lelang sebagai sarana menjual barangnya, sedangkan pihak KPKNL melihat adanya peluang bahwa barang tersebut dapat dioptimalisasikan untuk dijual melalui lelang. Situasi seperti ini menuntut pihak KPKNL untuk memprakarsai adanya penyuluhan tersebut. Kondisi lainnya adalah apabila pihak KPKNL diundang oleh pihak luar atau pengguna jasa lelang untuk memberikan penyuluhan atau keterangan lebih lanjut mengenai suatu pelaksanaan lelang dan mekanismenya. Hal ini merupakan bentuk koordinasi antara pihak KPKNL dan pihak luar/ pengguna jasa lelang yang tertarik menggunakan jasa KPKNL untuk melakukan penjualan secara lelang terhadap barang-barangnya.

b. Hubungan surat menyurat dengan pengguna jasa lelang

   Bentuk penyebarluasan informasi lelang selanjutnya adalah hubungan surat menyurat yang dilakukan antara pihak KPKNL dengan para

pengguna jasa lelang. Hubungan surat menyurat ini secara garis besar juga terbagi menjadi dua:

- Pihak KPKNL mengirimkan surat kepada pengguna jasa lelang yang berisi himbauan bahwa mekanisme atau pelaksanaan penjualan secara lelang yang dilaksanakan di wilayah Republik Indonesia harus melalui DJKN c.q. KPKNL. Pada umumnya surat yang dikirimkan oleh KPKNL ini merupakan kesediaan untuk memberikan pelayanan dan sosialisasi atas pelaksanaan lelang yang berkaitan dengan pengguna jasa lelang itu sendiri.
- Hubungan surat menyurat juga terjadi dengan adanya surat masuk dari pengguna jasa lelang. Pengguna jasa lelang memiliki keinginan untuk melakukan penjualan secara lelang dan meminta kesediaan pihak KPKNL untuk memberikan penjelasan atau sosialisasi terhadap pelaksanaan lelang yang diinginkan oleh pengguna jasa lelang tersebut. Apabila KPKNL menerima berita bahwa terdapat barang dalam pengurusan oleh instansi yang tercakup dalam wilayah pelayanan kerja KPKNL, baik melalui media massa atau elektronik, bila terdapat kemungkinan bahwa pengurusan dari instansi tersebut dapat ditingkatkan menjadi penjualan melalui lelang, maka KPKNL Bandung mengirimkan surat himbauan yang berisi bahwa KPKNL Bandung siap dan bersedia membantu/ memberikan pelayanan kepada instansi yang bersangkutan apabila hendak menjual barangnya melalui lelang.

c. Pendekatan langsung/ kunjungan

Pendekatan langsung atau kunjungan merupakan upaya penggalian potensi lelang dengan menugaskan pegawai KPKNL untuk mendatangani perusahaan atau instansi pemerintah guna memberikan himbauan secara langsung seandainya terjadi kondisi dimana terdapat peluang perusahaan atau instansi tersebut menggunakan lelang sebagai sarana penjualan barangnya tanpa melalui surat terlebih dahulu, atau dengan membuat janji pertemuan terlebih dahulu. Pendekatan langsung ini tidak sekedar memberikan sosialisasi pelayanan lelang kepada perusahaan atau instansi namun juga menghimbau atau lebih tepatnya mengajak kepada perusahaan atau instansi tersebut agar menggunakan pelayanan lelang pada KPKNL dalam melaksanakan penjualan barang. Pendekatan langsung atau kunjungan dapat dilakukan tidak hanya sebagai tindak lanjut setelah ada kondisi yang menunjukkan adanya barang yang bisa dijual melalui lelang, tapi juga dalam kondisi dimana KPKNL sama sekali belum mengetahui adanya barang yang bisa dijual melalui lelang, untuk itulah tujuan diadakannya kunjungan, menjalin kerja sama yang lebih erat sekaligus mengetahui apakah instansi tersebut memiliki potensi untuk menggunakan jasa lelang dari KPKNL Bandung.

d. Jumpa pers

KPKNL dapat melakukan jumpa pers dalam arti melakukan wawancara langsung dengan pers dari media massa atau elektronik yang tidak hanya digunakan untuk melakukan sosialisasi pelayanan lelang, namun juga

memberikan klarifikasi mengenai suatu pelaksanaan lelang. Hal ini akan meningkatkan citra KPKNL serta memberikan kesan kepada pengguna jasa lelang dan masyarakat pada umumnya bahwa KPKNL melaksanakan tugasnya di bidang lelang secara profesional.

2. Tindak lanjut surat atau perintah dari Kantor Pusat atau Kantor Wilayah

Selain kegiatan penyebarluasan informasi lelang, KPKNL melaksanakan penggalian potensi lelang dengan menindaklanjuti surat atau perintah dari Kantor Pusat atau Kantor Wilayah DJKN. Bentuk kegiatan menindaklanjuti ini hanya berupa perhitungan jumlah surat yang diterima, jumlah surat yang telah ditindaklanjuti serta jumlah surat yang belum ditindaklanjuti. Tidak ada penjelasan lebih lanjut mengenai kegiatan seperti apa yang dilakukan karena pada dasarnya surat yang diterima ini adalah surat atau perintah dari Kantor Pusat atau Kantor Wilayah sehingga yang dilaporkan adalah tugas atau perintah yang telah atau belum dilaksanakan berdasarkan surat yang diterima.

Dilihat dari klasifikasi upaya penggalian potensi lelang maka kegiatan-kegiatan seperti penyuluhan, hubungan surat-menyurat, kunjungan langsung dan jumpa pers yang sifatnya melanjutkan atau mempertahankan hubungan kerja sama antara KPKNL dengan instansi pemerintah, balai lelang maupun kurator, seperti kunjungan langsung guna memberikan penyuluhan mengenai informasi lelang atau bagaimana mekanisme lelang dilaksanakan, dapat digolongkan sebagai upaya penggalian potensi lelang yang bersifat intensifikasi, karena tujuannya adalah mengoptimalkan kondisi yang telah ada tanpa menciptakan suatu upaya-upaya yang menimbulkan potensi lelang yang baru.

Sedangkan untuk upaya-upaya penggalian potensi lelang yang sifatnya untuk menemukan/ menciptakan potensi lelang yang baru sehingga tercipta suatu kondisi dimana KPKNL memperoleh alternatif-alternatif baru sumber potensi lelang, seperti bagaimana menarik perhatian kurator guna menjual barang dalam boedel pailit yang dalam pengurusannya melalui lelang di KPKNL, digolongkan sebagai upaya penggalian potensi lelang yang bersifat ekstensifikasi.

3.3.2 Kendala yang dihadapi KPKNL Bandung berkaitan dengan upaya pencapaian target hasil lelang

Kendala utama yang menyebabkan KPKNL tidak berhasil memenuhi target hasil lelang pada umumnya terdapat beberapa kendala yang sangat mempengaruhi yaitu :

1) Kurangnya kontrol terhadap pelaksanaan pelayanan lelang

   Keterbatasan kemampuan dari KPKNL untuk mengontrol faktor-faktor yang berpengaruh terhadap upaya pencapaian target hasil lelang pada intinya pihak KPKNL tidak dapat benar-benar memastikan mengenai ada atau tidaknya pelaksanaan lelang kecuali pemohon lelang telah melakukan permintaan lelang melalui KPKNL. KPKNL lebih bersifat menunggu, karena pelayanan jasa lelang berarti KPKNL melayani para pengguna jasa lelang. Bagaimana mungkin akan melaksanakan pelayanan apabila tidak ada yang dilayani.

2) Kurangnya sosialisasi dan promosi mengenai pelayanan lelang

Meskipun pada kenyataannya KPKNL sebagai instansi pemerintah bukanlah suatu perusahaan bisnis dan tidak memiliki pesaing dalam hal wewenang melaksanakan penjualan melalui lelang, bukan berarti KPKNL tidak perlu melakukan promosi yang agresif, justru promosi ini dilakukan bukanlah semata-mata untuk kepentingan bisnis, namun dalam rangka peningkatan penerimaan negara bukan pajak dari hasil lelang dan dalam bentuk tujuan untuk memasyarakatkan lelang. Perlu diingat, bahwa dalam ruang lingkup penggalian potensi lelang, promosi yang dilakukan bukan semata-mata untuk menawarkan lelang sebagai bentuk pelayanan umum di KPKNL Bandung, namun juga sebagai promosi bahwa pelayanan jasa lelang di KPKNL Bandung memiliki keunggulan tersendiri dari segi kinerja yang ditawarkan, kemudahan yang diperoleh dan macam-macam keunggulan pelayanan lelang lainnya.

Berdasarkan uraian diatas, KPKNL Bandung harus dapat memberikan informasi dan pengertian pada masyarakat mengenai pelayanan jasa lelang, terutama melalui media massa. Penjualan melalui lelang memiliki karakteristik khusus dibandingkan dengan penjualan di muka umum lainnya. Hal ini seharusnya menjadi daya tarik utama bagi pengguna jasa lelang untuk menjual barangnya. Akan tetapi karakteristik tersebut harus didukung dan disertai dengan peningkatan mutu pelayanan, peningkatan kinerja serta inovasi guna menarik perhatian pengguna jasa lelang.