

MENURUNKAN TINGKAT DISCREPANCY DOKUMEN EKSPOR, MENGOPTIMALKAN FUNGSI LETTER OF CREDIT

Rori Achir

Universitas Terbuka
rori.achir@gmail.com

Abstract: Letter of credit (LC) is still favourite choice in international trade (export and import) payment mechanism. One of LC superiority among other payment mechanisms is the existing of issuing bank definite undertaking to pay exporter, as long as such exporter be able to present documents which comply with letter of credit and other international best practices. However, not all of the exporter are able to make the best use of LC optimally, while it is predicted that at least 70% of documents presented to bank were discrepant. Discrepancy causes the undertaking of issuing bank to be no longer valid, and gives rise to some consequences, starting from the deducting discrepancy fee and delay payment by issuing bank which leads to exporter cash flow problem, the possibility for price cutting by applicant, or even refuse to pay by issuing bank (unpaid). In spite of those consequences, discrepancy also could influence negative impact to exporter reputation and bargaining position to its overseas counterparty.

Keywords: Letter of credit, discrepancy, discrepant document

Abstrak: Letter of credit (LC) masih menjadi pilihan favorit dalam mekanisme pembayaran perdagangan internasional (ekspor impor). Salah satu kelebihan LC dibanding mekanisme pembayaran lain adalah adanya jaminan dari bank penerbit untuk melakukan pembayaran kepada eksportir, sepanjang eksportir dapat menyerahkan dokumen yang sesuai dengan syarat LC dan international best practice lainnya. Namun demikian, tidak semua eksportir dapat memanfaatkan LC ini secara optimal, dimana diperkirakan setidaknya 70% dokumen yang dipresentasikan kepada bank berada dalam kondisi discrepant. Discrepancy menyebabkan jaminan pembayaran dari bank penerbit tidak lagi berlaku, dan menimbulkan beberapa konsekuensi, mulai dari pembebanan biaya discrepancy dan penundaan pembayaran oleh bank penerbit yang akan mempengaruhi cash flow eksportir, kemungkinan permintaan diskon harga oleh importir, atau bahkan penolakan dokumen oleh bank penerbit (unpaid). Disamping konsekuensi di atas, discrepancy juga berpengaruh negatif terhadap reputasi dan daya tawar eksportir terhadap counter party di luar negeri.

Kata Kunci: Letter of credit, discrepancy, dokumen discrepant

PENDAHULUAN

Terdapat empat mekanisme pembayaran dalam perdagangan internasional yang umum dikenal, yakni *Advance Payment (Cash in Advance)* dimana pembeli (*buyer*) melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang dikirimkan oleh penjual (*seller*), *Open Account* dimana pembayaran oleh *buyer* dilakukan setelah *seller* mengirimkan barang, *Documentary*

Collection dimana *seller* mengirimkan dokumen penagihan kepada *buyer* dengan menggunakan jasa bank, serta mekanisme *Letter of Credit (LC)*.

Dalam format yang paling sederhana, LC impor biasanya diterbitkan oleh sebuah bank atas nama pembeli (*purchaser/buyer*) atas suatu barang atau jasa untuk kepentingan *beneficiary*, biasanya penjual (*seller*) barang atau penyedia jasa tersebut. Penerbit LC (biasanya bank), tanpa dapat dibatalkan secara sepihak, berjanji

untuk membayar *seller* atau penyedia jasa jika yang bersangkutan dapat mempresentasikan dokumen sesuai dengan syarat dan ketentuan yang tercantum pada LC.³

LC memiliki kekhasan tersendiri, karena dalam mekanisme ini bank penerbit (*issuing bank*) memberikan jaminan yang independen kepada *seller*. Apabila dokumen yang dipresentasikan *comply*, maka kewajiban untuk melakukan pembayaran ada pada *issuing bank* dan bukan *seller*, karena *credit risk buyer* beralih menjadi *credit risk bank*. Sedangkan di lain pihak *buyer* mengetahui bahwa pembayaran tidak akan dilakukan oleh bank kecuali setelah *seller* mengirimkan barang serta menyerahkan dokumen yang menunjukkan bukti pengirimannya.⁵ Dengan demikian, instrumen LC dipandang dapat mengurangi risiko secara substansial baik bagi *seller* maupun *buyer*.⁶

Adanya jaminan yang independen dari bank ini menyebabkan mekanisme LC tetap banyak dipergunakan. LC bermanfaat ketika *seller* sulit mendapatkan informasi yang dapat *reliable* mengenai kualitas kredit *buyer*, namun dapat menerima kredibilitas bank dimana *buyer* berbankir⁹, atau apabila terdapat regulasi dari pemerintah yang mengharuskan penggunaan LC untuk situasi atau komoditas tertentu. Jumlah transaksi yang menggunakan mekanisme LC masih cukup signifikan. Pada tahun 2011, dari total USD 146,33 milyar transaksi ekspor non migas nasional, sebanyak 10,52% diantaranya (USD 15,40 Milyar) menggunakan mekanisme LC, sedangkan sampai dengan pertengahan tahun 2012 porsi ini sedikit mengalami peningkatan menjadi 10,93% atau senilai USD 7,56 Milyar. Di China presentasi transaksi perdagangan luar negeri yang menggunakan LC bahkan mencapai 50 s.d 60%.⁶

Adapun terkait operasional perbankan di bidang *trade*, berdasarkan survey yang dilakukan oleh ICC pada tahun 2009, diperoleh informasi bahwa sekitar 45% transaksi ekspor yang dikelola perbankan dunia menggunakan mekanisme LC, baik LC komersial maupun *stand by*.²⁴ Sedangkan pada tahun 2012, angka tersebut mencapai 44%⁶, sama dengan angka satu tahun sebelumnya.³

Pada mekanisme LC, *buyer* mengajukan

permintaan pembukaan LC kepada bank (*issuing bank*) setelah menyepakati kontrak jual beli dengan pihak *seller*. *Issuing bank* kemudian membuka LC untuk kepentingan *beneficiary* (*seller*), yang antara lain memuat uraian barang/jasa yang diperjual-belikan serta dokumen-dokumen yang harus diserahkan oleh *seller* untuk dapat memperoleh pembayaran. Apabila *seller* dapat menyerahkan dokumen sesuai dengan *tems* dan *conditions* LC (*comply*) serta *international best practice* lainnya, maka *issuing bank* akan melakukan pembayaran paling lambat lima hari kerja perbankan setelah menerima dokumen (LC *sight*), atau pada tanggal jatuh tempo di kemudian hari sebagaimana dijanjikan di dalam LC (LC *usage*).

Dengan demikian, tantangan terbesar bagi *seller* untuk memperoleh pembayaran di dalam mekanisme LC adalah mempersiapkan dokumen *comply*, dimana hal ini nampaknya tidak mudah untuk dicapai: jumlah dokumen yang tidak *comply* (atau dokumen dalam kondisi *discrepant*) pada *first presentation* (diserahkan oleh *beneficiary* ke bank) diperkirakan berada di sekitar angka 70%³ atau bahkan mencapai 75%.⁴

Di Indonesia, fenomena yang sama juga terjadi, dimana para eksportir belum dapat memanfaatkan LC ini secara optimal. Diperkirakan lebih dari 70% dokumen yang dipresentasikan kepada bank (*first presentation*) dan 60% dokumen yang diperbaiki (setelah *first presentation*) berada dalam kondisi *discrepant*. Meskipun angka tingkat *discrepancy* yang sebenarnya membutuhkan penelitian lebih lanjut, tingginya tingkat *discrepancy* ini memerlukan perhatian khusus sehingga dapat ditekan serendah mungkin.

Berdasarkan pengamatan penulis, respon atas dokumen *discrepancy* diantara para eksportir tampaknya cukup beragam. Sejumlah eksportir memberikan perhatian yang sangat tinggi mengenai pemotongan atas hasil ekspor yang diterima. Beberapa eksportir bahkan juga telah menjadikan target minimalisir *discrepancy* dan biaya *discrepancy* sebagai salah satu target *Key Performance Indicator* (KPI) unit usahanya. Namun demikian, masih tingginya tingkat *discrepancy* yang masih terjadi perlu

mendapatkan solusi yang lebih komprehensif, sehingga fungsi penjaminan LC dapat berjalan secara efektif, dan *seller* dapat memanfaatkan fungsi LC ini secara optimal

Melalui makalah ini, diharapkan kalangan eksportir dan perbankan dapat memiliki *awareness* yang lebih tinggi dan memberikan perhatian yang lebih baik, sehingga kemungkinan munculnya *discrepancy* dapat ditekan dan upaya pencegahannya dapat dimaksimalkan. Disamping merujuk kepada sejumlah literatur, makalah ini juga ditulis berdasarkan pengamatan dan pengalaman penulis dalam menekuni dunia *international trade* di perbankan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PENYEBAB DISCREPANCY

Peluang munculnya *discrepancy* dapat terjadi sejak dilakukan negosiasi antara *seller* dan *buyer*. *Sales contract* yang tidak mengatur *terms* dan *conditions LC* yang akan diterbitkan secara rinci akan menyebabkan permintaan penerbitan LC ke *issuing bank* dilakukan berdasarkan persepsi *buyer*, sehingga memungkinkan munculnya klausula-klausula LC yang sulit dipenuhi oleh *seller*.

Pada saat menerima LC pun, seringkali klausula-klausula yang sulit dipenuhi ini kurang mendapatkan perhatian *seller*, baik karena kurangnya *awareness*, waktu pengiriman barang/jasa yang sudah mendesak, atau karena tingkat keyakinan *seller* bahwa dokumen akan tetap dibayar meskipun terdapat *discrepancy*.

Di internal perusahaan, tidak jarang terjadi perbedaan persepsi atau kurang baiknya koordinasi diantara tim yang melakukan penjualan dengan tim yang mempersiapkan dokumen ekspor, sehingga kesepakatan yang diambil pada saat negosiasi jual beli dapat menimbulkan kesulitan dalam mempersiapkan dokumen.

Discrepancy juga dapat terjadi karena proses penyiapan dokumen yang kurang efisien, baik karena kebiasaan yang telah berlangsung lama, atau karena kurangnya pengetahuan personel terkait. Dokumen yang memuat terlalu banyak informasi dan data yang sebetulnya tidak

diperlukan (karena memang tidak diminta oleh LC dan ketentuan *international best practice* lainnya) akan memperbesar potensi munculnya *discrepancy*. Disamping itu, proses penyiapan dokumen yang dilakukan secara manual, yakni dengan menginput/mengetik data secara manual ke setiap dokumen yang disyaratkan oleh LC juga berfungsi menimbulkan kesalahan berupa tidak konsistennya data antar dokumen.

Faktor lain yang juga patut menjadi perhatian *seller* adalah adanya tekanan dari *buyer* kepada *issuing bank* untuk menemukan *discrepancy* pada dokumen yang diterima. Survey yang dilakukan oleh *International Chambers of Commerce* tahun 2012 menunjukkan bahwa terjadinya peningkatan tekanan dari *buyer* kepada *issuing bank* dari 6% tahun sebelumnya menjadi 14%.¹ Meskipun tidak berniat untuk menolak melakukan pembayaran, *buyer* yang kebetulan sedang dihadapkan pada kesulitan *cashflow* atau turunnya harga barang yang diperjual-belikan di pasar sangat mungkin berupaya untuk menunda pembayaran.

DAMPAK DISCREPANCY

Discrepancy menyebabkan *issuing bank* berhak untuk tidak melakukan pembayaran atas dokumen yang dipresentasikan oleh *beneficiary (seller)*, atau dengan kata lain, jaminan pembayaran dari bank penerbit menjadi tidak lagi berlaku, sehingga menimbulkan sejumlah konsekuensi, sebagaimana akan dijelaskan di bawah ini.

Pembebanan Biaya *Discrepancy*

Meskipun keputusan untuk melakukan pembayaran atau penolakan atas dokumen *discrepant* mutlak ada pada *issuing bank*, namun pada umumnya *issuing bank* meminta tanggapan *applicant (buyer)* atas *discrepancy*, dan mengirimkan *advice of refusal* kepada *seller* dengan menyebutkan rincian *discrepancy* yang menyebabkan *issuing bank* menolak untuk melakukan pembayaran. Bagi *issuing bank*, hal ini membutuhkan *effort* tambahan, sehingga pada umumnya mereka membebaskan biaya *discrepancy* yang dipotong dari *proceeds*. Besarnya biaya *discrepancy* bervariasi sesuai

dengan kebijakan masing-masing bank, mulai dari eqv. USD 20 s.d eqv. USD 100.

Keterlambatan Penerimaan Dana Hasil Ekspor (*Proceeds*)

Mengingat transaksi perdagangan internasional melibatkan negara yang berbeda, sangat jarang terjadi *seller* menyerahkan dokumen langsung ke *issuing bank*. Penyerahan dokumen biasanya dilakukan melalui bank tempat *seller* berbankir, dan sekaligus merupakan bank yang telah ditunjuk oleh *issuing bank* di dalam LC (*nominated bank*).

Dengan demikian pemeriksaan dokumen dilakukan oleh dua pihak, yakni *nominated bank* dan *issuing bank*.

Apabila berdasarkan pemeriksaan *nominated bank* dokumen mengandung *discrepancy*, terdapat dua pilihan langkah yang dapat diambil oleh *seller*, yakni melakukan koreksi dokumen atau meminta *nominated bank* untuk langsung mengirimkan dokumen apa adanya (tanpa koreksi) ke *issuing bank*. Jika *seller* mengambil alternatif pertama, kecepatan dalam melakukan koreksi dan menyerahkan kembali hasil koreksi ke *nominated bank* akan berpengaruh terhadap kecepatan penerimaan dana hasil ekspor, dimana proses koreksi yang lama (berhari-hari) akan menyebabkan makin lama pula *nominated bank* mengirimkan dokumen tersebut ke *issuing bank*.

Pemeriksaan selanjutnya dilakukan oleh *issuing bank*, dimana diperkirakan tingkat *discrepancy* atas dokumen yang dikirimkan ke *issuing bank* ini masih cukup tinggi, yakni sekitar 60%. Meskipun memiliki hak prerogatif untuk menerima atau menolak dokumen *discrepant*, *issuing bank* biasanya meminta persetujuan *buyer* atas *discrepancy* yang ada, sehingga waktu pembayaran *proceeds* oleh *issuing bank* akan sangat bergantung kepada lamanya *buyer* memberikan keputusan. Sebagian besar *seller* mengandalkan hubungan baik dengan *buyer*, dan memiliki tingkat keyakinan yang tinggi bahwa dokumen akan dibayar meskipun dalam kondisi *discrepant*, tanpa menyadari lamanya pembayaran

tertunda karena *discrepancy*.

Lamanya keterlambatan pembayaran akibat *discrepancy* di *issuing bank* dapat dipengaruhi oleh banyak hal dan sulit untuk digeneralisir, namun demikian, temuan Mann (2000) dalam Bergami (2011) setidaknya dapat memberikan gambaran: dari 96 dokumen impor *discrepant* yang diamati, 53% diantaranya diaksep (*waived*) oleh *buyer* satu hari kerja sesudah menerima pemberitahuan dari *issuing bank*, 84% diantaranya diaksep dalam waktu satu minggu, sedangkan sebanyak 3% diantaranya masih belum diaksep dalam jangka waktu 4 minggu setelah menerima pemberitahuan dari *issuing bank* ².

Keterlambatan penerimaan *proceeds* ekspor menyebabkan bertambahnya *cash to cash period* produk/jasa dan *seller* kehilangan kesempatan untuk mengoptimalkan pemanfaatan dana, sedangkan bagi perusahaan yang memiliki *cash flow* ketat, hal ini akan mengganggu operasional perusahaan.

Permintaan Pemotongan Harga oleh *Buyer*

Terlepas dari hubungan baik antara *seller* dengan *buyer*, dokumen *discrepant* yang dimintakan keputusan kepada *buyer* oleh *issuing bank* akan menempatkan posisi *seller* relatif lemah terhadap *buyer*. Apabila *buyer* membutuhkan barang dengan cepat, sedangkan jenis dokumen transportasi merupakan *document of title* yang diserahkan oleh *seller* kepada bank secara *full set*, maka *waiver* oleh *buyer* terhadap *discrepancy* akan lebih cepat dilakukan sehingga *seller* juga akan menerima pembayaran lebih cepat dari *issuing bank*. Namun demikian, jika *buyer* tidak begitu memerlukan barang, terdapat kemungkinan yang bersangkutan akan menunda *waiver* sesuai dengan kondisi *cash flow* perusahaan, misalnya sampai dengan batas waktu berakhirnya masa bebas *demurrage* di pelabuhan.

Apabila *buyer* telah menguasai barang (jenis dokumen transportasi bukan *document of title*, (atau *document of title* dengan *consignee buyer* dan sebagian dokumen dikirim langsung oleh *seller* kepada *buyer*), maka kemungkinan *buyer* menunda *waiver* atas *discrepancy* dalam waktu yang lama akan lebih besar. Jika harga di pasar

sedang tidak menguntungkan, bukan tidak mungkin *buyer* memanfaatkan situasi dengan meminta pemotongan harga sebagai syarat akseptasi atas *discrepancy*.

Dengan demikian, disamping pembebanan biaya *discrepancy* oleh *issuing bank*, serta keterlambatan penerimaan hasil ekspor, *seller* juga menanggung potensi kerugian yang diakibatkan oleh permintaan pemotongan harga oleh *buyer*.

Pengembalian Dokumen oleh Issuing Bank

Respon yang paling tidak diinginkan atas dokumen *discrepant* adalah *seller* menolak untuk menerima *discrepancy* dan meminta *issuing bank* untuk mengembalikan dokumen kepada *seller*, sehingga *seller* tidak menerima pembayaran dari *issuing bank* menjadi nihil.

Pengembalian dokumen ini sendiri tidak selalu dilakukan atas permintaan *buyer*, dan dapat diputuskan oleh *issuing bank* tanpa memintakan persetujuan *buyer* terlebih dahulu. Hal ini dapat dimaklumi karena keputusan untuk membayar atau menolak dokumen *discrepant* pada dasarnya merupakan hak prerogratif *issuing bank*. Berdasarkan survey yang dilakukan oleh ICC, pada tahun 2009 sebanyak 11% dari 161 bank yang menjadi responden pernah mengambil inisiatif untuk mengembalikan dokumen *discrepant* tanpa terlebih dahulu meminta pendapat *buyer*.⁴ Kondisi tersebut menunjukkan bahwa *issuing bank* tidak berniat untuk memperpanjang fasilitas (penerbitan LC) kepada *buyer*, dan memanfaatkan keberadaan dokumen *discrepant* untuk mewujudkan niat tersebut.⁴

Sejauh ini belum terdapat penelitian yang komprehensif atas biaya yang ditimbulkan atas dokumen *discrepant*, sehingga belum terdapat angka yang pasti. Namun demikian, dalam studi yang dilakukan oleh Sitpro Ltd, diperkirakan bahwa pada tahun 2000 kerugian yang terjadi di Inggris mencapai £ 113 Juta.⁶ Adapun di Indonesia, penulis memperkirakan bahwa dari pemotongan *proceeds* saja sebagai biaya *discrepancy* pada ekspor diperkirakan lebih dari Rp. 30 Milyar pada tahun 2011, sedangkan keterlambatan pembayaran menimbulkan *opportunity cost* yang lebih besar.

Disamping konsekuensi-konsekuensi di atas,

dokumen *discrepant* juga berpengaruh terhadap reputasi dan daya saing eksportir terhadap *counter party* di luar negeri.

PENCEGAHAN DISCREPANCY

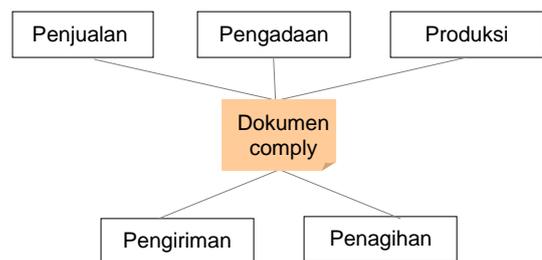
Paradigma tentang Discrepancy

Bagi eksportir, upaya penihilan *discrepancy* perlu diawali dengan paradigma bahwa *discrepancy* pada dasarnya dapat dicegah. Pengalaman di masa lampau yang menunjukkan bahwa dokumen *discrepancy* akhirnya selalu dibayar bukanlah alasan yang tepat untuk menjustifikasi keberadaan *discrepancy*, begitu juga hubungan yang telah terjalin baik dengan *buyer*.

Manajemen Discrepancy

Pada perusahaan dengan skala usaha kecil, sangat mungkin proses persiapan dokumen yang akan diserahkan ke bank dalam rangka realisasi LC dilakukan oleh personel atau tim yang sama dengan yang menangani penjualan dan produksi. Pada korporasi yang berskala besar, proses penyiapan dan penyerahan dokumen ekspor ke bank dilakukan oleh bagian khusus, katakanlah Bagian *Collection* atau Penagihan.

Tanggung jawab untuk menghasilkan dokumen *comply* tidak hanya ada pada Bagian Penagihan. Pencegahan *discrepancy* merupakan tanggung jawab seluruh unit di dalam perusahaan, dan dimulai sejak proses penjualan, sehingga koordinasi yang baik diantara seluruh bagian tersebut sangat penting untuk mencegah munculnya *discrepancy* pada dokumen.



Gambar 1. Kontribusi Semua Bagian Perusahaan dalam Mencegah Discrepancy

Pada saat berlangsung negosiasi antara *buyer* dengan *seller*, biasanya *buyer* akan menyampaikan dokumen-dokumen yang ingin diterima dari *seller* sebagai bukti pengiriman barang, yang selanjutnya akan dicantumkan pada LC yang akan dibuka. Tim Penjualan perlu memastikan bahwa dokumen-dokumen yang diminta *buyer* dimaksud dapat dipenuhi dan nantinya tidak menyulitkan. Selanjutnya Tim Penjualan perlu mengikutsertakan dokumen-dokumen tersebut dan persyaratan LC yang dibutuhkan ke dalam klausula kontrak jula beli (*sales contract*). Bahkan, apabila posisi *seller* cukup kuat, tidak jarang Bagian Penjualan meminta *buyer* mengirimkan *draft* (konsep) LC terlebih dahulu, sehingga segala sesuatu dapat diantisipasi sebelum LC diterbitkan oleh *issuing bank*.

Setelah menerima LC yang diterbitkan oleh *issuing bank*, adalah sangat penting bagi Bagian Penjualan dan Bagian Penagihan untuk memeriksa LC dimaksud dengan seksama, guna memastikan bahwa a) Semua dokumen yang diminta di dalam LC dapat diperoleh atau dipersiapkan, b) Seluruh syarat dan kondisi LC dapat dipenuhi, dan c) LC telah dibuka sesuai dengan kontrak jual beli yang telah disepakati.⁵ Apabila terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan kontrak jual beli, maka Bagian Penjualan perlu menghubungi *buyer* untuk melakukan perubahan (*amendment*).

Bagian Penagihan perlu memahami seluruh *terms* dan *conditions* LC secara jelas (*clear*) dan tidak mengambil asumsi apabila terdapat klausula-klausula di dalam LC yang tidak dimengerti dengan baik. Langkah terbaik adalah menghubungi bank untuk berkonsultasi.

Seller juga perlu mengantisipasi waktu yang cukup antara pembukaan LC oleh *issuing bank* dengan batas tanggal terakhir realisasi pengiriman barang oleh *seller*, sehingga a) apabila terdapat hal-hal yang belum sesuai dengan *sales contract* atau hal-hal lain yang sulit atau tidak mungkin dipenuhi oleh *seller*, maka dapat dilakukan *amendment*, serta b) tersedia waktu yang cukup untuk pengurusan berbagai dokumen yang tidak jarang membutuhkan

waktu yang panjang.

Bagian Pengadaan (bahan baku) dan Bagian Produksi juga memiliki peranan penting. Disamping memastikan segala sesuatu sesuai jadwal, pengontrolan kuantitas dan kualitas bahan baku serta produk yang dihasilkan perlu dilakukan dengan baik, sehingga sesuai dengan kriteria yang dicantumkan di dalam LC. Apabila terdapat jadwal atau kuantitas dan kualitas yang tidak *match*, bagian ini perlu segera berkoordinasi dengan Bagian Penjualan dan Bagian Penagihan sehingga langkah-langkah antisipasi dapat dilakukan lebih awal, seperti menghubungi *buyer* untuk mengajukan *amendment* LC.

Bagian Pengiriman juga berkontribusi dalam mencegah munculnya *discrepancy*. LC yang diterbitkan oleh setiap bank dan setiap negara biasanya memiliki karakteristik sendiri mengenai pengiriman barang. Terdapat sejumlah LC yang hanya mengizinkan pengiriman barang melalui *shipping company* tertentu, membatasi usia alat angkut yang dapat dipergunakan, memintakan syarat khusus kemasan dan penambahan label tentu pada kemasan. Syarat-syarat ini perlu dipenuhi, sehingga dokumen yang akan dihasilkan nantinya dapat memuat informasi-informasi tersebut secara benar sesuai syarat dan kondisi LC.

Bagaimanapun, kontrol terbesar terhadap dokumen pada umumnya berada pada Bagian Collection atau Bagian Penagihan. Bagian ini bertanggung-jawab mempersiapkan dan mengontrol dokumen secara *word by word*, baik dokumen-dokumen yang diterbitkan oleh *seller* sendiri atau diterbitkan oleh pihak ketiga. Tidak jarang bagian ini harus berkoordinasi secara intensif dengan berbagai pihak, seperti Departemen Perdagangan untuk penerbitan *Certificate of Origin*, perwakilan negara sahabat untuk *endorsement (visaed) invoice*, perusahaan asuransi apabila LC mensyaratkan adanya dokumen asuransi, *shipping company* terkait penerbitan dokumen transportasi, dan lain-lain, sehingga sejak awal konten dokumen yang diterbitkan sesuai dengan yang diminta oleh LC. Untuk melakukan tugas ini dengan baik, Bagian Penagihan perlu memelihara catatan-catatan khusus mengenai karakteristik

dokumen yang dimintakan oleh masing-masing *buyer*, bank, negara, *shipping company* serta pihak-pihak lainnya.

Informasi yang Tidak Diperlukan Pada Dokumen

Salah satu penyebab dominan munculnya *discrepancy* adalah pencantuman informasi yang sebetulnya tidak diperlukan di dalam dokumen. Informasi yang terlalu banyak menyebabkan lebih sulit untuk melakukan pengontrolan, dan apabila terdapat kebutuhan perubahan data di kemudian hari, proses *review* dokumen menjadi lebih lama. Sehubungan dengan hal tersebut, sangat disarankan untuk hanya mencantumkan informasi yang benar-benar diperlukan sesuai dengan syarat LC dan ketentuan *best practice*.

Commercial Invoice misalnya, secara *best practice* hanya perlu mencantumkan informasi mengenai *beneficiary* (*seller*) dan *applicant* (*buyer*), uraian barang, *trade term*, informasi *currency*, nilai barang/jasa yang dikirimkan, serta pemotongan harga yang disyaratkan oleh LC (jika ada).^{3,8} Informasi-informasi seperti tujuan pengiriman barang, nama alat angkut, nomor dokumen transportasi, tanggal pengapalan, nomor dan tanggal LC, nomor *seal* dan kontainer, *estimated time of arrival* serta informasi lainnya –sepanjang tidak diminta oleh LC- tidak perlu dicantumkan.

Bagian Penagihan juga perlu mencermati LC dengan seksama untuk memastikan dapat dihindarinya pencantuman informasi-informasi yang secara tegas tidak diperkenankan dalam LC. Dilain pihak, semua informasi yang diminta oleh LC harus dipastikan telah dicantumkan secara benar di dalam dokumen.

Ketentuan Best Practice

Ketentuan mengenai transaksi LC diatur dalam ICC *Uniform Customs and Practice for Documentary Credit*, 2007 Revision, ICC Publication No. 600 (UCP 600)⁸. Adapun standar pemeriksaan dokumen diatur dalam *Internal Standar Banking Practice for Examination Document Under Documentary Credit*, ICC Publication No. 681 E (ISBP).⁷ Kedua ketentuan ini perlu dipahami dengan baik oleh personel yang terkait sehingga *discrepancy* dokumen

dapat dicegah atau diminimalisir. Untuk memperkuat pemahaman, juga terdapat sejumlah referensi yang dapat dijadikan rujukan, seperti ICC Banking Commission Opinion yang memuat opini ICC tentang berbagai kasus/dispute yang terjadi dalam pemeriksaan dokumen, serta Incoterms 2010 yang mengatur penggunaan *trade terms*.

Aplikasi (Template) Penyiapan Dokumen

Di dalam mempersiapkan dokumen ekspor, *seller* sering harus memasukkan informasi yang sama pada sejumlah dokumen yang berbeda. Sebagai contoh, uraian barang biasanya tidak hanya dicantumkan pada *invoice*, tetapi juga pada *packing list*, *transport document*, *beneficiary certificate* dan dokumen lainnya. Apabila uraian barang pada setiap dokumen tersebut diketik satu persatu, maka akan dibutuhkan waktu yang lama, dan kemungkinan munculnya kesalahan akan lebih besar.

Salah satu cara yang efektif dalam menyiapkan dokumen adalah dengan menggunakan *template software* yang berfungsi sebagai *document preparations*. *Template* ini dapat dipersiapkan secara sederhana, misalnya dengan menggunakan *spreadsheet*, sehingga data yang sama untuk dokumen berbeda cukup diinput satu kali.

Berbagai aplikasi yang berfungsi sebagai *tools document preparation* juga banyak tersedia di pasar, dengan berbagai fitur yang menarik.

Peranan Bank

Banyak bank memberikan perhatian khusus terhadap perkembangan transaksi *trade service* dan *finance*. Bank juga *concern* dengan *discrepancy*, terutama apabila mereka melakukan pembiayaan terhadap LC atau dokumen ekspor.

Bank-bank tersebut memiliki ekspertis di bidang *international trade* yang dapat memberikan advis dan konsultasi kepada para nasabahnya. Eksportir dapat memanfaatkan layanan yang diberikan bank ini dengan optimal untuk mencegah *discrepancy*. Sebelum menyepakati kontrak jual beli dengan *buyer* misalnya, eksportir dapat memintakan informasi mengenai calon *issuing bank* yang

diusulkan oleh *buyer*. Sewaktu menerima LC, *seller* perlu berkonsultasi apabila terdapat klausula LC yang meragukan atau tidak dipahami dengan baik.

Bank juga dapat membantu melakukan pemeriksaan dokumen sebelum dikirimkan ke *issuing bank*, sehingga sekiranya masih terdapat *discrepancy* yang lolos dari pengamatan *seller*, *discrepancy* dimaksud dapat diperbaiki sebelum dikirimkan ke *issuing bank*.

Layanan lain yang dapat diberikan oleh bank adalah jasa *pre-checking* dokumen, penyediaan aplikasi *document preparation*, penyelenggaraan pelatihan dan workshop untuk nasabah dibidang perdagangan internasional, serta program edukasi khusus untuk pencegahan *discrepancy*.

SIMPULAN

Diperkirakan lebih dari 70% dokumen yang diserahkan eksportir kepada bank (*first presentation*) berada dalam kondisi *discrepant*. Sedangkan sesudah dilakukan perbaikan, sebanyak 60% dokumen masih berada dalam kondisi *discrepant*, sehingga dari pemotongan biaya *discrepancy* saja, estimasi kerugian yang dialami seluruh eksportir nasional lebih dari Rp. 30 Milyar pada tahun 2012. Angka tingkat *discrepancy* dan total nilai kerugian yang lebih mendekati angka sebenarnya memerlukan penelitian yang lebih komprehensif. Namun demikian, setidaknya hal ini menunjukkan bahwa *discrepancy* dokumen perlu menjadi perhatian khusus eksportir, karena dokumen *discrepant* menyebabkan eksportir tidak dapat menikmati fungsi penjaminan LC tidak berjalan sebagaimana mestinya. Disamping pemotongan biaya *discrepancy*, *seller* juga dihadapkan pada potensi risiko keterlambatan pembayaran, permintaan pemotongan harga, *unpaid*, serta risiko non finansial berupa kredibilitas yang kurang baik dimata *buyer*.

Upaya pencegahan *discrepancy* perlu diawali dengan paradigma bahwa *discrepancy* seharusnya dapat dicegah. Selanjutnya diperlukan *concern* manajemen untuk meningkatkan sinergi diantara seluruh bagian perusahaan.

Personel terkait perlu memahami ketentuan

international best practice dengan baik, dan mempersiapkan dokumen secara efektif dengan menghindari informasi yang tidak diperlukan. Aplikasi *document preparation* dapat disiapkan secara sederhana melalui *spread sheet*, atau dibeli di pasar dengan memperhatikan fleksibilitas aplikasi.

Eksportir juga dapat memanfaatkan peranan bank dalam upaya menurunkan *discrepancy*. Terdapat banyak layanan yang diperoleh, seperti informasi mengenai *issuing bank*, layanan konsultasi, *pre-checking* dokumen serta *document preparation*, serta pelatihan/*workshop* di bidang perdagangan internasional dan *document preparation*. Bank-bank tertentu juga memiliki program edukasi untuk pencegahan *discrepancy*.

DAFTAR PUSTAKA

- Bergami, Roberto. 2011. *Risk Management in Australian Manufacturing Export: The case of the Letter of Credit to ASEAN*. Melbourne: Victoria University.
<http://vuir.vu.edu.au/id/eprint/16043>
- Garry Collier. 2010. *The Guide to Documentary Credit. 3rd Edition*. Paris: International Chambers of Commerce.
- International Chambers of Commerce. 2012. *An ICC Global Survey on Trade Finance 2012: Rethinking Trade and Finance*. Paris: International Chambers of Commerce.
- International Chambers of Commerce. 2011. *Global Risk Trade Finance 2011-An initiative of the ICC Banking Commission*. Paris: International Chambers of Commerce.
- International Chambers of Commerce. 2010. *An ICC Banking Commission Market Intelligence Report: Rethinking Trade Finance 2010, An ICC Global Survey*. Paris: International Chambers of Commerce.
- International Chambers of Commerce. 31 March 2009. *An ICC Banking Commission Market Intelligence Report: Rethinking Trade Finance 2009, An ICC Global Survey*. Paris: International Chambers of Commerce.
- International Chambers of Commerce. 2007. *International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under*

- Documentary Credit, 2007 Revision for UCP 600.* Paris: International Chambers of Commerce.
- International Chambers of Commerce. 2007. *ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 Revision.* Paris: International Chambers of Commerce.
- US Department of Commerce. 2007. *Trade Finance Guidance-A Quick Reference for US Ex.Exporter* Washington:US Department of Commerce