

**PERKEMBANGAN PENERIMAAN IMBALAN (FEE)
PT PERTAMINA (PERSERO) DALAM PENJUALAN LNG**

INTISARI

Oleh:

Sandro Yosua, Nurhasan Ismail

Tujuan penelitian tesis ini adalah untuk dapat memberikan kajian perkembangan imbalan (fee) penjualan LNG PT Pertamina (Persero) serta faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan ketentuan terkait imbalan yang diterima.

Penelitian ini menggunakan metode normatif empiris yaitu penelitian mengenai implementasi peraturan minyak dan gas bumi di Indonesia dalam realisasinya pada peristiwa pembayaran imbalan penjualan LNG. Dalam penelitian ini akan difokuskan kajian pada perkembangan pelaksanaan pembayaran imbalan Pertamina dalam penjualan LNG dan menganalisa dengan peraturan yang berlaku.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa imbalan penjualan LNG Pertamina berubah sejalan dengan perubahan peraturan migas yang berlaku. Meski Undang Undang No.22 tahun 2001 tidak lagi memberikan kuasa pertambangan kepada Pertamina, pelaksanaan pengelolaan LNG Bontang masih berjalan sebagaimana sebelumnya dengan mengacu pada Peraturan Pemerintah No.35 Tahun 2004 dan KEPMEN ESDM No. 1869 K/10/MEM/2007 dimana PT Pertamina (Persero) ditunjuk sebagai penjual LNG Bontang dan Arun dan juga sebagai pengelola asset kilang LNG Bontang dan Arun. Ketentuan mengenai imbalan pengelolaan dan penjualan LNG diatur dalam KEPMEN ESDM No. 2576 K/12/MEM/2012. Penerimaan imbalan penjualan dan pengelolaan LNG oleh Pertamina berdasarkan keseluruhan volume yang dikelola sejak awal bisnis LNG Indonesia dikembangkan hingga tahun 2010. Namun pada tahun 2011 terdapat perbedaan penerimaan imbalan penjualan LNG oleh Pertamina yang sebelumnya mendapatkan imbalan atas pengelolaan dan penjualan keseluruhan volume LNG menjadi hanya atas volume bagian negara saja. Hal ini disebabkan oleh kekosongan hukum mengenai ketentuan pembayaran imbalan pengelolaan dan penjualan LNG dimana pada PP 35/2004 hanya mengatur mengenai imbalan penjualan migas bagian negara dan tidak secara jelas mengatur mengenai imbalan pengelolaan migas.

Kata Kunci: **Minyak dan Gas Bumi, Migas**

DEVELOPMENT OF PT PERTAMINA (PERSERO) FEE FOR THE SALES OF LNG

ABSTRACT

By:

Sandro Yosua, Nurhasan Ismail

The purpose of this research is to be able to provide an assessment of the development of PT Pertamina (Persero) LNG sales fees as well as the factors that influence changes in the received fee.

This study uses the normative empirical method on the implementation of oil and gas law in Indonesia in relation to the LNG sales fee. In this study, the study will focus on the development of the Pertamina's fee in LNG sales and analyze with the related regulations.

The results of the research show that the return of Pertamina's LNG sales has changed in line with the changes in Indonesia's oil and gas law. Although the Oil and Gas Law No.22/2001 does not give Pertamina the mining authority role, the management of Bontang LNG is still running as before the 2001 oil and gas law was effective with reference to Government Regulation No.35 of 2004 and KEPMEN ESDM No. 1869 K/10/MEM/2007 where PT Pertamina (Persero) was appointed as a seller of Bontang and Arun LNG and also managed the assets of the Bontang and Arun LNG plants. The fee of management and sales of LNG are regulated in KEPMEN ESDM No.2576 K/12/MEM/2012. Since the beginning of the Indonesian LNG business was developed until 2010, Pertamina received the LNG sales fee for all the volumes managed. However, since 2011 there were differences in fee received from LNG sales, which previously received compensation for the management and sale of the entire LNG volume to only over volume part of the government's share only. This is caused by an absence of regulation regarding the fee for LNG management and sales where in PP 35/2004 only regulates the compensation for state oil and gas sales and does not clearly regulate the benefits of oil and gas management.

Keywords: Oil and Gas