

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Pelaksanaan jual beli alat berat dengan sistem *direct credit* di PT. Hexindo Adiperkasa dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu : tahap permohonan, tahap pengecekan dan pemeriksaan lapangan, tahap pembuatan *costumer profile*, tahap pengajuan proposal kepada pihak perusahaan, keputusan manajer perusahaan terhadap perjanjian jual beli alat berat, tahap penawaran, tahap pemesanan, tahap perjanjian jual beli, tahap pengantaran barang, penyerahan barang serta berita acara serah terima barang, tahap pembayaran kepada pt. hexindo adiperkasa, tahapan pengikatan notaris, tahap penagihan atau monitoring pembayaran dan pengambilan surat jaminan. Tinjauan hukum mengenai pelaksanaan perjanjian jual beli alat berat dengan sistem *direct credit* di PT. Hexindo Adiperkasa telah memenuhi syarat-syarat perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320, Pasal 1321, Pasal 1338 dan Pasal 1457 KUH Perdata, yang diwujudkan dalam bentuk perjanjian baku (*standard contract*), yang disebut “Surat Perjanjian Jual Beli”. Akta perjanjian tersebut berisi klausul-klausul mengenai kredit jual beli antara hak dan kewajiban kedua belah pihak.
- b. Penyelesaian hukum dalam perjanjian jual beli alat berat dengan sistem *direct credit* di PT. Hexindo Adiperkasa pada keterlambatan atau penunggakan pembayaran angsuran/cicilan oleh pihak konsumen. Faktor

penyebab keterlambatan atau penunggakan pembayaran angsuran (cicilan) atau customer perorangan dalam perjanjian pembiayaan alat berat dapat dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu: administrasi berupa transfer belum masuk, giro, tidak tahu atau lupa tanggal jatuh tempo; cash flow berupa tanggal jatuh tempo pembayaran berbenturan waktunya dengan tanggal penerimaan income atau gaji, tagihan macet temporer, terkena musibah atau bencana. Adapun wanprestasi lainnya yang menyebabkan tindak pidana dilakukan oleh *customer* berupa memindah tangankan alat berat atau merentalkan alat berat, *customer* memindahkan nama atas nama orang lain. Upaya Penyelesaian apabila terjadi perselisihan antara pihak kreditur (perusahaan pembiayaan) dan pihak debitur (konsumen) yang timbul karena wanprestasi pada perjanjian jual beli alat berat dengan sistem *direct credit* di PT. Hexindo Adiperkasa dikenal dengan istilah " *Collection Management* Atau *Account Receivable(A/R) Management*".

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan maka penulis memberikan saran kepada perjanjian jual beli alat berat dengan sistem *direct credit* di PT. Hexindo Adiperkasa sebagai berikut :

- a. Perjanjian yang dilakukan oleh PT. Hexindo Adiperkasa hendaknya dilaksanakan secara transparan, apabila terjadi wanprestasi ada solusi yang baik tanpa menggunakan kekerasan, adanya negosiasi antara konsumen (debitur) dengan pihak PT. Hexindo Adiperkasa. Jaminan alat berat yang dibeli konsumen adalah jaminan dalam bentuk fiducia,

sehingga apabila konsumen ingin menjual alat berat harus sepengetahuan kreditur (PT. Hexindo Adiperkasa)

- b. Konsumen alat berat pada PT. Hexindo Adiperkasa harus sadar akan kewajibannya untuk tepat waktu dalam melakukan pembayaran angsuran atau cicilan alat berat yang telah dikreditnya agar masalah kredit macet yang selama ini sangat merugikan PT. Hexindo Adiperkasa dapat diminimalisir. Tindakan wanprestasi konsumen (debitur) hendaknya harus dilihat dulu penyebabnya terjadi wanprestasi tersebut.

