

TESIS
PERJANJIAN JUAL BELI ALAT BERAT DENGAN SISTEM *DIRECT CREDIT*
(STUDI KASUS PT. HEXINDO ADI PERKASA CABANG PEKANBARU)

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Magister Kenotariatan*



FAKULTAS HUKUM
MAGISTER KENOTARIATAN
UNIVERSITAS ANDALAS

2017

ABSTRAK

PERJANJIAN JUAL BELI ALAT BERAT DENGAN SISTEM *DIRECT CREDIT* (STUDI KASUS PT. HEXINDO ADI PERKASA CABANG PEKANBARU)

(Dilan Marve, 1520122004, Program Magister Kenotariatan Fakultas Hukum
Universitas Andalas, 110 Halaman)

Dalam dunia pertambangan, alat berat barangkali sudah bukan hal yang asing lagi untuk didengar dan dilihat. Salah satu perusahaan yang beroperasi dalam menjual alat berat adalah PT. Hexindo Adi Perkasa Tbk. PT. Hexindo Adi Perkasa melakukan perjanjian jual beli dengan sistem *direct credit*. *Direct Credit* adalah jual beli barang dimana penjual melaksanakan penjualan barang dengan cara menerima pelunasan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dalam beberapa kali angsuran atas harga barang yang telah disepakati bersama dan yang diikat dalam suatu perjanjian. Dalam penulisan tesis ini penulis mengkaji tentang proses pembuatan dan pelaksanaan perjanjian dengan sistem *direct credit* oleh PT.Hexindo Adi Perkasa serta mengkaji tentang penyelesaian hukum pada perjanjian jual beli alat berat dengan sistem *direct credit* oleh PT. Hexindo Adi Perkasa dan pihak pembeli apabila terjadi wanprestasi antara para pihak. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab permasalahan diatas dengan cara berusaha mendapatkan data dari berbagai sumber dengan metode studi dokumen dan wawancara. Pendekatan masalah secara yuridis sosiologis artinya teknik penelitiannya menekankan pada permasalahan dengan memperhatikan fakta-fakta permasalahan yang ditemui nantinya dan disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perjanjian jual beli dengan sistem *direct credit* oleh PT. Hexindo Adi Perkasa mengalami masalah dengan adanya wanprestasi dari pihak pembeli yaitu penunggakan pembayaran oleh si pembeli. Maka penyelesaian hukum tersebut yang dilakukan oleh PT. Hexindo Adi Perkasa dengan cara *collection management* atau *account receivable(a/r) management* artinya suatu proses pengelolaan (*account receivable*) untuk mencegah atau mengurangi kerugian perusahaan yang mungkin timbul akibat keterlambatan pembayaran dari customer.



Kata Kunci : Perjanjian Jual Beli, Sistem *Direct Credit*, *Collection Managament*

ABSTRACT
**SALES AND PURCHASE AGREEMENT TRADING WITH DIRECT CREDIT
SYSTEM (CASE STUDY OF PT. HEXINDO ADI PERKASA PEKANBARU
BRANCH)**

(Dilan Marve, 1520122004, Master Program of Notary of Law
Faculty of Andalas University, 110 Pages)

In the mining world, heavy equipment is probably not a strange thing to hear and see. One of the companies operating in selling heavy equipment is PT. Hexindo Adi Perkasa Tbk. PT. Hexindo Adi Perkasa entered into sale and purchase agreement with direct credit system. Direct Credit is the buying and selling of goods in which the seller executes the sale of goods by accepting payment repayments made by the buyer in several installments over the price of goods agreed upon and bound in an agreement. In writing this thesis the authors review about the process of making and execution of agreements with direct credit system by PT.Hexindo Adi Perkasa and reviewing the legal settlement on the sale and purchase agreement of heavy equipment with direct credit system by PT. Hexindo Adi Perkasa and the buyer in case of wanprestasi between the parties. This study aims to answer the above problems by trying to get data from various sources with document study methods and interviews. The sociological juridical problem approach means that the research technique emphasizes the problem by taking into account the facts of the problems encountered later and adjusted to the prevailing regulations. From this research can be concluded that sale and purchase agreement with direct credit system by PT. Hexindo Adi Perkasa experiencing problems with the existence of wanprestasi from the buyer that the payment arrears by the buyer. Then the settlement of the law is done by PT. Hexindo Adi Perkasa by means of collection management or account receivable (a / r) management means a management process (account receivable) to prevent or reduce the loss of the company that may arise due to late payment from the customer.



Key Word : Sales and Purchase Agreement, Direct Credit System, Collection Managment