

**ANALISIS HUKUM WANPRESTASI TERHADAP PERJANJIAN**

**JUAL BELI MOBIL DENGAN SISTEM INDEN PADA**

**DEALER MOBIL**

**(Studi Kasus PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare)**



**RESKI**

**4516060013**

**SKRIPSI**

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Hukum (S.H) pada Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum  
Universitas Bosowa**

**PROGRAM STUDI ILMU HUKUM**

**FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS BOSOWA**

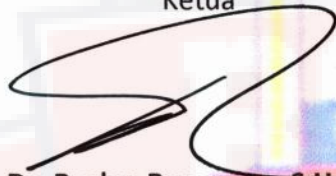
**2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

Untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum Program Studi Ilmu-ilmu Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar, bagian **Hukum Perdata** dan berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar Nomor A. 087/FH/UNIBOS/III/2021 tanggal 3 Maret 2021 tentang Panitia Ujian Skripsi, Maka pada hari ini Rabu, 3 Maret 2021 Skripsi ini diterima dan disahkan setelah dipertahankan oleh saudara(i) **Reski** Nomor Pokok Mahasiswa **4516060013** yang dibimbing oleh **Dr. Abd. Haris Hamid, S.H., M.H. selaku Pembimbing I** dan **Juliati, S.H., M.H. selaku Pembimbing II** dihadapan **Panitia Ujian Skripsi** yang terdiri atas:

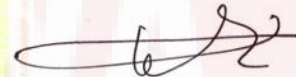
### Panitia Ujian

Ketua



**Dr. Ruslan Renggong, S.H., M.H.**

Sekretaris,



**Dr. Yulia A Hasan, S.H., M.H.**

### Tim Penguji

Ketua

: 1. **Dr. Abd. Haris Hamid, S.H., M.H.**

2. **Juliati, S.H., M.H.**

3. **Dr. Almusawir, S.H., M.H.**

4. **Dr. Hj. Kamsilaniah, S.H., M.H.**



(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Usulan Penelitian dan Penulisan Hukum Mahasiswa:

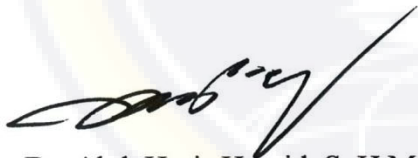
Nama : RESKI  
NIM : 45.16.060.013  
Program Studi : Ilmu Hukum  
Minat : Hukum PERDATA  
No.Pendaftaran Judul : 07/Pdt/FH.UBS/IV-Gnp/2020  
Tanggal Pendaftaran Judul : 30 April 2020  
Judul Skripsi : Analisis Hukum Wanprestasi Terhadap Perjanjian  
Jual Beli Mobil Dengan Sistem Inden Pada  
Dealer Mobil (Studi Kasus PT. Hadji Kalla  
Toyota Pare-pare).

Telah diperiksa dan diperbaiki untuk dimajukan dalam ujian proposal skripsi mahasiswa program strata satu (S1)

Makassar, 5 Januari 2021

Disetujui:

Pembimbing I,



Dr. Abd. Haris Hamid, S.,H,M.,H

Pembimbing II,



Juliati, S.,H,M.,H

Mengetahui,

Dekan Fakultas Hukum,



Dr. Ruslan Renggong, S.,H,M.,H

## PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Pimpinan Fakultas Hukum Universitas Bosowa menerangkan bahwa:

Nama : RESKI  
NIM : 45.16.060.013  
Program Studi : Ilmu Hukum  
Minat : Hukum PERDATA  
No.Pendaftaran Judul : 07/Pdt/FH.UBS/IV-Gnp/2020  
Tanggal Pendaftaran Judul : 30 April 2020  
Judul Skripsi : Analisis Hukum Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Mobil Dengan Sistem Inden Pada Dealer Mobil (Studi Kasus PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare).

Telah disetujui skripsinya untuk diajukan dalam ujian skripsi mahasiswa program strata satu (S1)

Makassar, 5 Januari 2021

Dekan Fakultas Hukum



Dr. Ruslan Renggong, S.,H.M.,H

## KATA PENGANTAR

**Assalamu'alaikum wr.wb**

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan karuniaNya. Sehingga penulis dapat merampungkan skripsi ini dengan judul “**Analisis Hukum Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Mobil dengan Sistem Inden pada Dealer Mobil (Studi Kasus PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare)**”. Sebagai tugas akhir untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH) strata satu (S-1) pada program studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar.

Dengan rampungnya skripsi ini, tentunya tidak lepas dari sejumlah dorongan dan dukungan yang diberikan kepada penulis. Segenap dorongan dan dukungan itulah yang senantiasa memotivasi penulis dan memberi semangat. Oleh karena itu, penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada Ayahanda **Bustam Nuri** dan Ibunda **Herni Pasinoi** tercinta serta keluarga yang selalu mendukung penulis hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Ucapan terima kasih sedalam-dalamnya juga penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu selama proses penulisan skripsi hingga tahap penyempurnaan skripsi penulis. Untuk itu penghargaan dan ucapan terima kasih penulis kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Muh. Saleh Pallu, M.Eng selaku Rektor Universitas Bosowa  
Makassar

2. Dr. Ruslan Renggong, S.H.,M.H. selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar
3. Dr. Yulia A. Hasan, S.H.,M.H. selaku Wakil Dekan I dan Hj. Siti Zubaidah, S.H.,M.H. selaku Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar
4. Dr. Almusawir, S.H.,M.H. selaku Ketua Program Studi Ilmu Hukum Universitas Bosowa Makassar
5. Dr. Abd. Haris Hamid, S.H.,M.H. selaku pembimbing I dan Juliati, S.H.,M.H. selaku Pembimbing II yang telah memberikan semangat, kritik dan saran bimbingan maupun arahan yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini
6. Dr. Hj. Kamsilaniah, S.H.,M.H. dan Dr. Almusawir, S.H.,M.H. selaku penguji penulis, terima kasih untuk segala masukannya
7. Segenap Dosen Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar yang telah mendidik penulis selama di bangku perkuliahan
8. Seluruh staf administrasi dalam lingkup Fakultas Hukum Universitas Bosowa Makassar
9. Kepada seluruh staf PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare yang telah banyak membantu penulis selama penelitian
10. Kepada sahabat-sahabatku semasa di bangku perkuliahan “THE TEMPE KACCI” dan “ALIANSI SHINOBI” yang selalu ada dalam suka dan duka penulis, sangat beruntung mempunyai sahabat sebaik mereka

11. Semua pihak yang telah memberikan dukungan, motivasi, saran, petunjuk, dan doa selama proses penyusunan skripsi ini hingga selesai, terima kasih.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, untuk itu penulis dengan besar hati menerima kritik dan saran yang membangun. Semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat dan mampu memberikan sumbangan bagi perkembangan ilmu hukum.

**Wassalamu'alaikum wr.wb.**

Makassar, 26 Januari 2021

Penulis,

Reski

## ABSTRAK

**Reski (4516060013) “Analisis Hukum Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Mobil dengan Sistem Inden pada Dealer Mobil (Studi Kasus PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare)”, dibawah bimbingan Abd. Haris Hamid selaku Pembimbing I dan Juliati selaku Pembimbing II.**

Penulisan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk wanprestasi yang dapat terjadi dalam perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare serta untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi wanprestasi terhadap perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden pada PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian Hukum Empiris. Hasil penelitian menunjukkan bahwa di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare terdapat adanya wanprestasi dalam perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden yang dilakukan oleh pembeli maupun penjual. Yaitu penyerahan mobil tidak sesuai jadwal dalam surat perjanjian dan pembatalan inden secara sepihak. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya wanprestasi terhadap perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare, dari angket yang telah dijawab oleh responden dapat ditarik garis besar bahwa kurangnya pemahaman serta pengetahuan pembeli mengenai wanprestasi serta sanksi yang mengikatnya.

**Kata kunci :** wanprestasi, perjanjian, inden



## **ABSTRACT**

**Reski (4516060013) “ANALYSIS OF THE LAW OF DEFAULT ON CAR BUYING AND SELLING AGREEMENTS WITH INDENT SYSTEM AT CAR DEALERS (Case Study of PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare)”, under the guidance of Abd. Haris Hamid as mentor I and Juliati as mentor II.**

*This study aims to find out the form of default that can occur in the implementation of car buying and selling agreements with indent systems in PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare as well as to find out the factors that influence the default on the sale and purchase agreement of cars with indent system at PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare. The research method used is empirical law research. The results showed that in PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare there is a default in the sale and purchase agreement of the car with a indent system carried out by the buyer and the seller. Namely the delivery of the car is not as scheduled in the letter of agreement and the cancellation of the indent unilaterally. The factors that influence the default on the sale and purchase agreement of cars with indent system in PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare, from the questionnaire that has been answered by respondents can be drawn outline that the lack of understanding and knowledge of buyers about defaults and sanctions that bind it.*

**Keywords:** defaults, agreements, indents

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>LEMBAR JUDUL</b> .....	i
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	ii
<b>PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>ABSTRACT</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	4
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	6
2.1 Tinjauan Umum Tentang Perjanjian .....	6
2.1.1 Pengertian Perjanjian .....	6
2.1.2 Unsur-unsur Perjanjian.....	7
2.1.3 Asas-asas Perjanjian.....	9
2.1.4 Syarat Sah Perjanjian .....	11
2.2 Tinjauan Umum Tentang Jual Beli .....	12
2.2.1 Pengertian Jual Beli.....	12
2.2.2 Hak Dan Kewajiban Antara Penjual Dan Pembeli .....	17
2.2.3 Saat Terjadinya Jual Beli .....	20

2.2.4	Hapusnya Jual Beli.....	24
2.3	Tinjauan Umum Tentang Prestasi Dan Wanprestasi .....	24
2.3.1	Pengertian Prestasi .....	24
2.3.2	Bentuk Prestasi.....	25
2.3.3	Pengertian Wanprestasi.....	25
2.3.4	Tuntutan Atas Dasar Wanprestasi.....	26
2.3.5	Akibat Adanya Wanprestasi.....	28
2.4	Tinjauan Umum Perjanjian Jual Beli Dengan Sistem Inden.....	28
2.4.1	Perjanjian Jual Beli Inden .....	28
2.4.2	Sistem Perjanjian Jual Beli Inden .....	31
2.4.3	Tahap-tahap Jual Beli Inden .....	34
2.4.4	Berakhirnya Inden.....	35
<b>BAB 3</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>37</b>
3.1	Lokasi Penelitian.....	37
3.2	Tipe Penelitian .....	37
3.3	Jenis Dan Sumber Data.....	37
3.4	Populasi Dan Sampel .....	38
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.6	Analisis Data .....	38
<b>BAB 4</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
4.1	Gambaran Umum Instansi.....	39
4.1.1	Latar Belakang Berdirinya PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare .....	39
4.1.2	Visi Misi PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.....	40

4.2 Bentuk Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Mobil dengan Sistem Inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.....	43
4.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Mobil dengan Sistem Inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.....	49
<b>BAB 5 PENUTUP</b> .....	55
5.1 Kesimpulan .....	55
5.2 Saran.....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	57
<b>LAMPIRAN</b>	

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Kemajuan teknologi di bidang transportasi yang demikian pesat, memberi dampak terhadap perdagangan otomotif, dibuktikan dengan munculnya berbagai jenis mobil baru dari berbagai merek. Model dan tipe mobil baru dengan banyak fasilitas dan kemudahan banyak diminati oleh pembeli, sehingga tidak jarang untuk membeli model dan tipe baru dari suatu merek, pembeli harus memesan lebih dahulu (*indent*).

Dalam Hukum Perdata Indonesia (KUHPerdata) yang mengatur tentang Jual Beli dalam perkara perdata menurut Buku ke III KUHPerdata, Bab ke lima tentang “Jual Beli”. Dalam Pasal 1457 KUHPerdata dijelaskan “*bahwa yang dimaksud dengan jual beli adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu (penjual) mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain (pembeli) untuk membayar harga yang telah dijanjikan.*”<sup>1</sup>

Perjanjian jual beli merupakan suatu ikatan bertimbang balik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas jumlah sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut. Unsur unsur pokok perjanjian jual beli adalah barang dan harga. Sesuai dengan asas konsesual yang menjiwai hukum perjanjian hukum perdata, perjanjian jual beli itu

---

<sup>1</sup> R. Subekti dan R. Tjitrosudibio.2014.”**Kitab Undang Undang Hukum Perdata**”.Jakarta: Balai Pustaka.Pasal.1457

sudah dilahirkan pada detik tercapainya kata “sepakat“ mengenai barang dan harga, maka lahirlah perjanjian jual beli yang sah. Hukum perjanjian dari hukum perdata menganut asas *konsensualisme*. Artinya, untuk melahirkan perjanjian cukup dengan sepakat saja dan bahwa perjanjian itu (dan dengan demikian perikatan yang ditimbulkan karenanya) sudah dilahirkan pada saat atau detik tercapainya *consensus* sebagaimana dimaksudkan diatas. Pada detik tersebut perjanjian sudah jadi dan mengikat, bukannya pada detik-detik lain yang terkemudian atau sebelumnya.<sup>2</sup>

Perjanjian jual beli ini merupakan jenis perbuatan hukum yang masuk dalam hukum privat. Hukum privat yang mengatur hubungan antara perseorangan atau mengatur kepentingan perseorangan<sup>3</sup>. Perjanjian jual beli ini dapat terbentuk secara lisan maupun tertulis. Meskipun secara kepastian hukum, perjanjian tertulis di anggap lebih memberikan kepastian hukum, tidak menjadikan perjanjian jual beli secara lisan itu tidak sah.

Sedangkan untuk jual beli indent dapat dilakukan secara kredit maupun *cash* (kontan). Jual beli secara indent biasanya dilakukan untuk mendapatkan mobil dengan model dan tipe baru yang belum banyak dijual.<sup>4</sup>

Biasanya pihak perusahaan menggunakan transaksi jual-beli indent disebabkan karena permintaan konsumen terhadap suatu barang (mobil) yang mereka inginkan, akan tetapi ketersediaan stok mobil yang terbatas. Salah satu contoh konsumen yang menginginkan mobil dengan merek tertentu berwarna

---

<sup>2</sup> H.R. Daeng Naja.2006.”Seri Keterampilan Merancang Kontrak Bisnis”.*Contract Drafting*. hlm. 34

<sup>3</sup> Moeljatno.2007.”Asas-asas Hukum Pidana”.Rineka Cipta:Jakarta.hlm.2

<sup>4</sup> *Ibid.*,

putih, sedangkan stock barang tersebut terbatas. Kemudian barang tersebut hanya di produksi dalam tiga bulan sekali, jadi pihak perusahaan menawarkan kepada konsumen dengan sistem indent, dan harus menunggu dalam jangka waktu dua sampai tiga bulan. Jual beli secara inden dapat dilakukan berdasarkan Pasal 1338 KUH Perdata menyebutkan “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.

Terdapat beberapa hal yang masih sering menjadi permasalahan jual-beli dengan sistem indent ini baik yang disebabkan oleh pembeli ataupun penjual sendiri. Misalnya yang disebabkan oleh penjual adalah adanya cacat-cacat tersembunyi pada barang yang dijualnya yang membuat barang itu tidak dapat dipakai untuk keperluan yang dimaksud atau yang mengurangi pemakaian itu. Atau keterlambatan menyerahkan barang, tidak sesuai dengan waktu yang ditentukan. Hal ini menimbulkan masalah tersendiri mengingat sistem indent ini merupakan suatu rangkaian dalam perjanjian jual-beli mobil. Kemudian yang disebabkan oleh pembeli adalah membatalkan perjanjian yang telah disepakati. Cara yang dilakukan oleh penjual atau pembeli yaitu dengan menggugat penjual bahwa ia telah melakukan wanprestasi yaitu tidak memenuhi kewajibannya yang telah disepakati sebelumnya dalam perjanjian, Oleh karena itu penulis ingin mengambil judul skripsi **“ANALISIS HUKUM WANPRESTASI TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI MOBIL DENGAN SISTEM INDEN PADA DEALER MOBIL (Studi Kasus PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare)”** sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Hukum.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah bentuk wanprestasi terhadap perjanjian jual-beli mobil dengan sistem inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare?
2. Bagaimanakah faktor-faktor yang mempengaruhi wanprestasi terhadap perjanjian jual-beli mobil dengan sistem inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bentuk wanprestasi terhadap perjanjian jual-beli mobil dengan sistem inden pada PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.
2. Untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi wanprestasi terhadap perjanjian jual-beli mobil dengan sistem inden pada PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Suatu penelitian tentunya diharapkan akan memberikan manfaat yang berguna, khususnya bagi ilmu pengetahuan di bidang penelitian tersebut. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini antara lain :

1. Manfaat Teoritis

Untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu hukum di bidang hukum perdata khususnya di bidang jual-beli mengenai inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.



## 2. Manfaat Praktis

- a. Untuk memberikan jawaban atas permasalahan yang diteliti.
- b. Membantu memberikan pemahaman mengenai pelaksanaan perjanjian jual-beli dengan sistem inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.
- c. Memberikan sumbangan pemikiran bagi para pihak yang berkepentingan dalam penelitian di bidang ini.



## BAB 2

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

##### 2.1.1 Pengertian Perjanjian

Buku III KUH Perdata mengatur tentang *Verbintenissenrecht*, dimana tercakup pula istilah *Overeenkomst*. Dikenal dari 3 terjemahan *Verbentenis*, yaitu perikatan, perutangan dan perjanjian, sedangkan *Overeenkomst* ada 2 terjemahan, yaitu perjanjian dan persetujuan.<sup>5</sup> Istilah perjanjian (*overeenkomst*) diterjemahkan secara berbeda-beda oleh para sarjana, di antaranya yaitu :

- a. Kitab Undang-undang Hukum Perdata, menggunakan istilah “perjanjian” untuk *overeenkomst*.
- b. Utrecht, memakai istilah *overeenkomst* untuk istilah “perjanjian”.
- c. Subekti, memakai istilah *overeenkomst* untuk “perjanjian” bukan persetujuan.
- d. R. Wirjono Prodjodikoro, memakai istilah “persetujuan” untuk terjemahan *overeenkomst*.
- e. R. Setiawan, memakai istilah “persetujuan” untuk *overeenkomst*.
- f. Soediman Kartohadiprodjo, memakai istilah “perjanjian” untuk terjemahan dari *overeenkomst*.

Dengan demikian, untuk istilah *overeenkomst* dipakai dua istilah, yaitu perjanjian dan persetujuan. Perkataan perjanjian disebut dengan persetujuan,

---

<sup>5</sup> Handri Raharjo.2009.”**Hukum Perjanjian di Indonesia**”, Yogyakarta: Pustaka Yustitia, hlm.41.

karena dua pihak setuju untuk melakukan sesuatu hal. Dengan demikian, istilah yang dipakai untuk terjemahan dari *overeenkomst* dalam buku ini adalah perjanjian.<sup>6</sup>

Sementara menurut Pasal 1313 KUH Perdata, perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.<sup>7</sup>

### 2.1.2 Unsur-Unsur Perjanjian

#### a. Unsur Essensialia

Unsur essensialia adalah sesuatu yang harus ada yang merupakan hal pokok sebagai syarat yang tidak boleh diabaikan dan harus dicantumkan dalam suatu perjanjian. Bahwa dalam suatu perjanjian haruslah mengandung suatu ketentuan tentang prestasi-prestasi. Hal ini adalah penting disebabkan hal inilah yang membedakan antara suatu perjanjian dengan perjanjian lainnya. Unsur essensialia sangat berpengaruh sebab unsur ini digunakan untuk memberikan rumusan, definisi dan pengertian dari suatu perjanjian. Jadi essensi atau isi yang terkandung dari perjanjian tersebut yang mendefinisikan apa bentuk hakekat perjanjian tersebut. Maka dari itu unsur essensialia yang terkandung dalam suatu perjanjian menjadi pembeda antara perjanjian yang satu dengan perjanjian yang lain. Semua perjanjian bernama yang diatur dalam buku III bagian kedua

---

<sup>6</sup> Simanjuntak.2015. "Hukum Perdata Indonesia". Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama. Cetakan ke-1. hlm. 284-285

<sup>7</sup> *Ibid.*, hlm. 286

memiliki perbedaan unsur *essensialia* yang berbeda antara yang satu dengan perjanjian yang lain.

b. Unsur *Naturalia*

*Naturalia* adalah ketentuan hukum umum, suatu syarat yang biasanya dicantumkan dalam perjanjian. Unsur-unsur atau hal ini biasanya dijumpai dalam perjanjian-perjanjian tertentu, dianggap ada kecuali dinyatakan sebaliknya. Merupakan unsur yang wajib dimiliki oleh suatu perjanjian yang menyangkut suatu keadaan yang pasti ada setelah diketahui unsur *essensialianya*. Jadi terlebih dahulu harus dirumuskan unsur *essensialianya* kemudian dapat dirumuskan unsur *naturalianya*. Misalnya jual beli unsur *naturalianya* adalah bahwa si penjual harus bertanggung jawab terhadap kerusakan-kerusakan atau cacat-cacat yang dimiliki oleh barang yang dijualnya. Jadi unsur *naturalia* adalah unsur yang selayaknya atau sepatutnya sudah diketahui oleh masyarakat dan dianggap suatu hal yang lazim atau lumrah.

c. Unsur *Aksidentalialia*

Yaitu berbagai hal khusus yang dinyatakan dalam perjanjian yang disetujui oleh para pihak. *Accidentalialia* artinya bisa ada atau diatur, bisa juga tidak ada, bergantung pada keinginan para pihak, merasa perlu untuk memuat atukah tidak. Selain itu *aksidentalialia* adalah unsur pelengkap dalam suatu perjanjian yang merupakan ketentuan-ketentuan yang dapat diatur secara menyimpang oleh para pihak, sesuai dengan kehendak para pihak yang merupakan persyaratan khusus yang ditentukan secara

bersama-sama oleh para pihak. Jadi unsur aksidentalita lebih menyangkut mengenai faktor pelengkap dari unsur essensialita dan naturalita, misalnya dalam suatu perjanjian harus ada tempat dimana prestasi dilakukan.

### 2.1.3 Asas-Asas Perjanjian

Menurut Hartana ada 4 asas-asas perjanjian<sup>8</sup>, yaitu:

a. Asas kebebasan berkontrak (*freedom of contract*)

Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang mengajarkan bahwa dalam suatu kontrak para pihak pada prinsipnya bebas untuk membuat atau tidak membuat kontrak, demikian juga kebebasannya untuk mengatur sendiri isi kontrak tersebut. Asas kebebasan berkontrak ini dibatasi oleh rambu-rambu hukum sebagai berikut :

- 1) Harus memenuhi syarat sebagai suatu kontrak.
- 2) Tidak dilarang oleh Undang-undang.
- 3) Tidak bertentangan dengan kebiasaan yang berlaku.
- 4) Harus dilaksanakan dengan itikad baik.

b. Asas *pacta sunt servanda*

Istilah "*pacta sunt servanda*" mempunyai arti bahwa janji itu mengikat, yang dimaksud dengan asas kebebasan berkontrak ini ialah bahwa kontrak yang dibuat secara sah oleh para pihak tersebut secara penuh sesuai isi kontrak tersebut. Istilah lain dari asas ini adalah "*my world is my bonds*", yang artinya mengikat secara penuh atas kontrak-kontrak yang dibuat oleh para pihak tersebut oleh hukum kekuatannya

---

<sup>8</sup> Hartana.2016."Hukum Perjanjian".Jogjakarta: PT.Bumi Kencana Eka Sejahtra.Volume 2, no.2.hlm.164

dianggap sama saja dengan kekuatan mengikat dari suatu Undang-undang. Oleh karena itu, apabila suatu pihak dalam kontrak yang telah dibuatnya oleh hukum disediakan ganti rugi atau bahkan pelaksanaan kontrak secara paksa.

c. Asas Konsensual

Yang dimaksud dengan asas konsensual dari suatu kontrak adalah bahwa jika suatu kontrak telah dibuat, maka dia telah sah dan mengikat secara penuh, bahkan pada prinsipnya persyaratan tertulis pun tidak disyaratkan oleh hukum, kecuali untuk beberapa jenis kontrak tertentu, yang memang dipersyaratkan syarat tertulis.

d. Asas Obligatoir

Asas obligatoir adalah suatu asas yang menentukan bahwa jika suatu kontrak telah dibuat, maka para pihak telah terikat, tetapi keterikatan itu hanya sebatas timbulnya hak dan kewajiban semata-mata, sedangkan prestasi belum dapat dipaksakan karena kontrak kebendaan (*zakelijke overeenkomst*) belum terjadi. Jadi jika terhadap kontrak jual beli misalnya, maka dengan kontrak saja, hak milik belum berpindah, jadi baru terjadi kontrak obligatoir saja. Hak milik tersebut baru dapat berpindah setelah adanya kontrak kebendaan atau sering disebut serah terima (*levering*). Hukum kontrak di Indonesia memberlakukan asas obligatoir ini karena berdasarkan KUH Perdata. Walaupun hukum adat tentang kontrak tidak mengakui asas obligatoir karena hukum adat memberlakukan asas kontak riil, artinya suatu kontrak haruslah dibuat secara riil, dalam hal ini harus

dibuat secara terang dan tunai. Kontak harus dilakukan di depan pejabat tertentu, misalnya di depan penghulu adat atau ketua adat, yang sekaligus juga dilakukan levering-nya. Jika hanya sekedar janji saja, seperti dalam sistem obligatoirm dalam hukum adat kontrak semacam ini tidak mempunyai kekuatan sama sekali.

#### 2.1.4 Syarat Sah Perjanjian

Perjanjian yang sah adalah perjanjian yang memenuhi syarat-syarat yang di tetapkan oleh undang-undang. Perjanjian yang sah diakui dan diberi akibat hukum (*legally concluded contract*). Menurut ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata segala perjanjian tunduk pada buku III, untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat :

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya yaitu kedua subyek yang mengadakan perjanjian harus bersepakat atau setuju mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan tanpa adanya paksaan dan kekhilafan. Kesepakatan dalam perjanjian merupakan perwujudan dari kehendak dua atau lebih pihak dalam perjanjian mengenai apa yang mereka kehendaki untuk dilaksanakan, bagaimana cara melaksanakannya, kapan harus dilaksanakan, dan siapa yang harus melaksanakan.<sup>9</sup>
- b. Cakap untuk membuat suatu perjanjian yaitu orang yang membuat perjanjian itu harus sudah dewasa, atau sudah kawin, atau sehat pikirannya atau tidak di bawah perwalian.

---

<sup>9</sup> Muljadi Kartini dan Widjaja Gunawan.2002."Perikatan Yang Lahir Dari Undang-Undang"  
Jakarta: Raja Grafindo Perseda, hlm 95

- c. Mengenai suatu hal tertentu merupakan pokok perjanjian, objek perjanjian, prestasi yang wajib dipenuhi. Prestasi itu harus tertentu atau sekurang-kurangnya dapat ditentukan. Kejelasan mengenai pokok perjanjian atau objek perjanjian ialah untuk memungkinkan pelaksanaan hak dan kewajiban pihak-pihak.<sup>10</sup>
- d. Suatu sebab yang halal yaitu harus halal, tidak dilarang undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, tidak bertentangan dengan kesusilaan masyarakat.

Dua syarat yang pertama dan kedua dinamakan syarat-syarat subjektif dari suatu perjanjian, karena mengenai orang-orangnya atau subjeknya yang mengadakan perjanjian. Apabila tidak kedua syarat tersebut tidak terpenuhi maka dapat dimintakan pembatalan. Sedangkan dua syarat yang terakhir dinamakan syarat-syarat objektif yang mengenai perjanjiannya sendiri oleh objek dari perbuatan hukum yang dilakukan, apabila kedua syarat ini tidak terpenuhi maka suatu perjanjian akan batal demi hukum, artinya suatu perjanjian yang dibuat dianggap tidak pernah ada.

## **2.2 Tinjauan Umum Tentang Jual-Beli**

### **2.2.1 Pengertian Jual-Beli**

Jual beli adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikat dirinya untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.

---

<sup>10</sup> Muhammad Abdulkadir.2000."Hukum Perdata Indonesia".Bandung:Citra Aditya Bakti hlm 231



Yang dijanjikan oleh pihak yang satu (pihak penjual), menyerahkan atau memindahkan hak miliknya atas barang yang ditawarkan, sedangkan yang dijanjikan oleh pihak yang lain, membayar harga yang telah disetujuinya. Meskipun tiada disebutkan dalam salah satu pasal undang-undang, namun sudah semestinya bahwa harga ini harus berupa sejumlah uang, karena bila tidak demikian dan harga itu berupa barang, maka bukan lagi jual beli yang terjadi, tetapi tukar-menukar atau barter.

Ada 3 hal yang tercantum dalam definisi ini, yaitu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan barang kepada pembeli dan menjaminkannya, serta membayar harga.<sup>11</sup>

Yang harus diserahkan oleh penjual kepada pembeli, adalah hak milik atas barangnya, jadi bukan sekedar kekuasaan atas barang tadi. Yang harus dilakukan adalah penyerahan atau *levering* secara yuridis. Jual beli adalah suatu perjanjian konsensual, artinya ia sudah dilahirkan sebagai suatu perjanjian yang sah (mengikat atau mempunyai kekuatan hukum) pada detik tercapainya sepakat antara penjual dan pembeli mengenai unsur-unsur yang pokok (*essentialia*) yaitu barang dan harga, biarpun jual beli itu mengenai barang yang tak bergerak. Sifat konsensual jual beli ini ditegaskan dalam pasal 1458 yang berbunyi “jual beli dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak sewaktu mereka telah mencapai sepakat tentang barang dan harga, meskipun barang itu belum diserahkan harganya belum dibayar”.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, hlm 48

<sup>12</sup> Subekti.2005. **“Hukum Perjanjian”**. Jakarta: Intermedia. Cetakan 21

Suatu sistem yang berlainan dari sistem *Code Civil*, yang menetapkan bahwa hak milik sudah berpindah kepada si pembeli sejak saat dicapainya persetujuan tentang barang dan harga (pasal 1583 *Code Civil*).

Dalam sistem dimana jual beli itu hanya bersifat obligatoir saja, maka jika terjadi suatu barang yang telah dijual tetapi belum diserahkan, dijual lagi untuk kedua kalinya oleh si penjual dan dilever kepada si pembeli kedua ini, barang tadi menjadi miliknya si pembeli kedua ini. Tegasnya kalau si A menjual suatu barang kepada si B dan kemudian menjual lagi (untuk kedua kalinya) barang tadi kepada si C diikuti dengan penyerahan (pengleveran) barang tersebut kepada si C, maka barang itu menjadi milik si C. Si pembeli pertama, B hanya dapat menuntut ganti rugi dari si A yang telah membawa dirinya dalam keadaan tak mampu menyerahkan barangnya dan karenanya melakukan wanprestasi atau ingkar janji.<sup>13</sup>

Risiko dalam jual beli, sebagaimana sudah kita lihat sewaktu kita membicarakan masalah risiko ini, pada umumnya menurut pasal 1460 Kitab Undang-undang Hukum Perdata, diletakkan pada pundaknya si pembeli. Kita juga sudah melihat, bahwa untuk membatasi kemungkinan keganjilan-keganjilan yang dapat timbul karena peraturan tersebut, pasal tersebut dibatasi berlakunya, hingga hanya mengenai barang tertentu saja yang musnah sebelum diserahkan kepada si pembeli.

Pasal 1460 tersebut di atas, sebagaimana halnya dengan pasal 1471, telah dikutip dari *Code Civil* tanpa disadari bahwa pasal tersebut dalam sistem

---

<sup>13</sup> *Ibid.*, hlm.80

Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menentukan saat pemindahan hak milik pada detik dilakukannya penyerahan (*levering*), tidaklah tepat.

Bukankah menurut pasal 1460 risiko itu dibebankan kepada si pembeli yang selama barangnya belum diserahkan belum menjadi pemilik. Apabila terjadi penyitaan (pembeslahan) atas harta kekayaan si penjual, maka barang yang telah dijual tetapi belum diserahkan, dihitung termasuk harta kekayaan si penjual. Tetapi kalau barang itu musnah karena suatu kecelakaan, risikonya dipikulkan kepada si pembeli yang diwajibkan membayar harganya. Di sini letaknya keganjilan, dan tepat sekali oleh para sarjana dan yurisprudensi dibatasi berlakunya pasal 1460 tersebut, hingga hanya mengenai barang tertentu saja. Artinya “barang tertentu” ialah, suatu barang yang sudah ditunjuk dan ditentukan oleh kedua belah pihak, misalnya orang datang disebuah toko perabot rumah dan menyatakan keinginannya untuk membeli meja tulis atau lemari pakaian yang ditunjuknya. Jadi bukan ia memesan meja atau lemari pakaian seperti yang ditunjuknya tadi. Kalau jual beli itu mengenai mobil, maka mobil itu ditentukan dengan mencatat nomor mesin dan nomor chasisnya.<sup>14</sup>

Biaya penyerahan harus dipikul oleh si penjual, sedangkan biaya pengambilan harus dipikul oleh si pembeli, jika tidak diperjanjikan sebaliknya (pasal 1476).

---

<sup>14</sup> *Ibid.*, hlm 82

Penyerahan harus dilakukan di tempat di mana barang yang diperjualbelikan itu berada pada waktu ditutupnya perjanjian jual beli tersebut, jika tentang itu tidak ada perjanjian lain (pasal 1477).

Barang harus diserahkan dalam keadaan dimana ia berada pada saat ditutupnya perjanjian jual beli. Sejak saat itu segala hasil menjadi kepunyaan si pembeli (pasal 1481). Jadi, kalau yang dijual itu seekor sapi yang kebetulan waktu itu beranak, maka anak sapi itu kepunyaan si pembeli.<sup>15</sup>

Jika pada waktu dijatuhkan hukuman untuk menyerahkan barangnya kepada seorang lain, barang itu telah merosot harganya, maka si penjual diwajibkan juga mengembalikan uang harga seutuhnya. Sebaliknya jika barang dijual pada waktu dijatuhkan putusan untuk menyerahkannya kepada seorang lain, telah bertambah harganya, meskipun tanpa sesuatu perbuatan dari si pembeli, si penjual diwajibkan membayar kepada si pembeli apa yang melebihi harga pembelian itu. Selanjutnya si penjual diwajibkan mengembalikan kepada si pembeli segala biaya yang telah dikeluarkan untuk pembetulan dan perbaikan yang perlu pada barangnya (pasal 1496-1500).

Si penjual diwajibkan menanggung cacat-cacat yang tersembunyi pada barang yang dijualnya yang membuat barang itu tak dapat dipakai untuk keperluan yang dimaksud atau yang mengurangi pemakaian itu, sehingga seandainya si pembeli mengetahui cacat-cacat tersebut ia sama sekali tidak akan membeli barang itu atau tidak akan membelinya selain dengan harga yang kurang. Ia tidak diwajibkan menanggung cacat-cacat yang kelihatan. Ini

---

<sup>15</sup> *Ibid.*, hlm 83

memang sudah sepantasnya, kalau cacat itu kelihatan dapat dianggap bahwa pembeli menerima adanya cacat tersebut. Penjual diwajibkan menanggung terhadap cacat-cacat yang tersembunyi, meskipun ia sendiri tidak mengetahui tentang adanya cacat-cacat itu, kecuali jika ia dalam hal yang demikian, telah meminta diperjanjikan bahwa ia tidak diwajibkan menanggung sesuatu apapun. Dalam hal-hal tersebut di atas, si pembeli dapat memilih apakah ia akan mengembalikan barang sambil menuntut kembali harga pembeliannya, ataukah ia akan tetap memiliki barangnya sambil menuntut pengembalian sebagian harganya, sebagaimana akan ditentukan oleh hakim, setelah mendengar ahli-ahli tentang itu.<sup>16</sup>

#### 2.2.2 Hak dan Kewajiban Antara Penjual dan Pembeli

Apabila kesepakatan antara pihak penjual dan pembeli telah tercapai maka akan menimbulkan hak dan kewajiban di antara para pihak. Yang menjadi hak penjual adalah menerima harga barang yang telah dijualnya dari pihak pembeli. Sedangkan kewajiban pihak penjual adalah sebagai berikut.

- a. Menyatakan dengan tegas tentang perjanjian jual beli tersebut.
- b. Menyerahkan barang.
- c. Kewajiban menanggung pembeli. Kewajiban menanggung dari si penjual adalah dimaksudkan agar penguasaan benda secara aman dan tenteram, dan adanya cacat barang tersebut secara sembunyi atau sedemikian rupa sehingga menerbitkan alasan untuk pembatalan (Pasal 1473 KUH Perdata).

---

<sup>16</sup> *Ibid.*, hlm 85

- d. Wajib mengembalikan kepada si pembeli atau menyuruh mengembalikan oleh orang yang memajukan tuntutan barang, segala apa yang telah dikeluarkan oleh pembeli, segala biaya yang telah dikeluarkan untuk barangnya atau semata-mata untuk perhiasan atau kesenangan.
- e. Wajib menanggung terhadap cacat tersembunyi, meskipun ia sendiri tidak mengetahui adanya cacat tersebut, kecuali telah diperjanjikan.
- f. Wajib mengembalikan harga pembelian yang diterimanya, jika penjual mengetahui barang yang telah dijual mengandung cacat, serta mengganti segala biaya, kerugian, dan bunga kepada si pembeli.
- g. Wajib mengembalikan harga barang, apabila ia sendiri mengetahui adanya cacat tersebut.
- h. Jika barang yang dijual musnah disebabkan karena cacat tersembunyi, maka kerugian dipikul oleh si penjual dan diwajibkan mengembalikan uang harga pembelian dan kerugian.

Kewajiban pembeli adalah sebagai berikut.

- a. Membayar harga pembelian terhadap barang pada waktu dan tempat yang telah ditentukan (Pasal 1513 KUH Perdata).
- b. Membayar bunga dari harga pembelian, jika barang yang dijual dan diserahkan memberikan hasil (pendapatan).

Hak pembeli adalah menerima barang yang telah dibelinya, baik secara nyata maupun secara yuridis. Di dalam Konvensi Perserikatan Bangsa-bangsa tentang Penjualan Barang-barang Internasional (*United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods*) telah diatur tentang

kewajiban antara penjual dan pembeli. *United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods* ini ditetapkan pada tanggal 17 April 1980 di Wina. Tujuan konvensi ini adalah penetapan keseragaman pengaturan yang akan mengatur sebagai kontrak untuk penjualan barang-barang internasional memperhitungkan perbedaan sosial, ekonomi, dan sistem hukum. Hal ini akan memberikan sumbangan untuk menghapuskan hambatan hukum dalam perdagangan internasional dan mendorong pengembangan perdagangan internasional. Pasal 30 sampai dengan pasal 52 *United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods* mengatur tentang kewajiban penjual dan pasal 53 sampai dengan pasal 60 *United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods* mengatur tentang kewajiban pembeli. Ada tiga kewajiban pokok penjual, yaitu :

- 1) Menyerahkan barang,
- 2) Menyerahterimakan dokumen, dan
- 3) Memindahkan hak milik (Pasal 30).

Kewajiban penyerahan barang oleh penjual kepada pembeli meliputi :

- a. Menyerahterimakan barang kepada pengangkut pertama untuk diteruskan kepada pembeli, jika kontrak penjualan menyangkut pengangkutan barang (Pasal 31).
- b. Merinci jenis-jenis barang yang dikirimkan kepada pembeli (Pasal 32).
- c. Menyerahkan barang sesuai dengan tanggal yang ditetapkan dalam kontrak (Pasal 33).
- d. Menyerahkan barang yang jumlahnya, mutunya dan uraian barang yang diminta dalam kontrak yang dipetikan atau dibungkus (Pasal 35).

- e. Menyerahkan barang yang bebas dari hak apa pun atau klaim dari pihak ketiga, kecuali pembeli setuju untuk mengambil barang itu bersyarat pada hak-hak itu atau klaim (Pasal 41).
- f. Menyerahkan barang yang bebas dari hak apa pun atau klaim dari pihak ketiga yang berdasarkan atas hak milik industry atau hak kekayaan intelektual lainnya (Pasal 42).

Kewajiban pembeli adalah :

- 1) Memeriksa barang-barang yang dikirim oleh penjual (Pasal 38),
- 2) Membayar harga barang sesuai dengan kontrak (Pasal 53), dan
- 3) Menerima penyerahan barang seperti disebut dalam kontrak (Pasal 53).

Kewajiban pembeli untuk membayar harga barang termasuk Tindakan mengambil langkah-langkah dan melengkapi dengan formalitas yang mungkin dituntut dalam kontrak atau oleh hukum dan peraturan untuk memungkinkan pelaksanaan pembayaran (Pasal 54). Tempat pembayaran di tempat yang disepakati oleh kedua belah pihak. Jika tidak ditentukan oleh kedua belah pihak, maka pembayaran dapat dilakukan di tempat bisnis penjual atau jika pembayarannya harus dilakukan dengan penyerahan barang atau dokumen di tempat di mana serah terima itu dilakukan.<sup>17</sup>

### 2.2.3 Saat Terjadinya Jual Beli

Unsur-unsur pokok (“*essentialia*”) perjanjian jual beli adalah barang dan harga. Sesuai dengan asas “*konsensualisme*” yang menjiwai hukum perjanjian B.W., perjanjian jual beli itu sudah dilahirkan pada detik tercapainya

---

<sup>17</sup> Salim, *Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*, op. cit., hlm. 54-57



“sepakat” mengenai barang dan harga. Begitu kedua pihak sudah setuju tentang barang dan harga, maka lahirlah perjanjian jual beli yang sah.

Sifat *konsensual* dari jual beli tersebut ditegaskan dalam pasal 1458 yang berbunyi : “jual beli dianggap sudah terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka mencapai sepakat tentang barang dan harga, meskipun barang itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar”.

Konsensualisme berasal dari perkataan “*consensus*” yang berarti kesepakatan. Dengan kesepakatan dimaksud bahwa diantara pihak-pihak yang bersangkutan tercapai suatu persesuaian kehendak, artinya : apa yang dikehendaki oleh yang satu adalah pula yang dikehendaki oleh yang lain. Kedua kehendak itu bertemu dalam “sepakat” tersebut. Tercapainya sepakat ini dinyatakan oleh kedua belah pihak dengan mengucapkan perkataan<sup>2</sup>, misalnya : “setuju”, “*accord*”, “oke” dan lain-lain sebagainya ataupun dengan Bersama-sama menaruh tanda tagan di bawah pernyataan-pernyataan tertulis sebagai tanda (bukti) bahwa kedua belah pihak telah menyetujui segala apa yang tertera di atas tulisan itu.

Bahwa apa yang dikehendaki oleh yang satu itu adalah juga yang dikehendaki oleh yang lain atau bahwa kehendak mereka adalah sama, sebenarnya tidak tepat. Yang betul adalah bahwa yang mereka kehendaki adalah sama dalam kebalikannya. Misalnya : yang satu ingin melepaskan hak miliknya atas suatu barang asal diberi sejumlah uang tertentu sebagai gantinya, sedang yang lain ingin memperoleh hak milik atas barang tersebut

dan bersedia memberikan sejumlah uang yang disebutkan itu sebagai gantinya kepada si pemilik barang.<sup>18</sup>

Kesepakatan berarti persesuaian kehendak. Namun kehendak atau keinginan ini harus dinyatakan. Kehendak atau keinginan yang disimpan dalam hati, tidak mungkin diketahui pihak lain dan karenanya tidak mungkin melahirkan sepakat yang diperlukan untuk melahirkan suatu perjanjian. Menyatakan kehendak ini tidak terbatas pada mengucapkan perkataan-perkataan, ia dapat dicapai pula dengan memberikan tanda-tanda apa saja yang dapat menterjemahkan kehendak itu, baik oleh pihak yang mengabil prakarsa yaitu pihak yang “menawarkan” (melakukan “*offerte*”) maupun oleh pihak yang menerima penawaran tersebut.

Dengan demikian maka yang akan menjadi alat pengukur tentang tercapainya persesuaian kehendak tersebut adalah pernyataan-pernyataan yang telah dilakukan oleh kedua belah pihak. Undang-undang berpangkal pada asas *konsensualisme*, namun untuk menilai apakah telah tercapai *consensus* (dan ini adalah maha penting karena merupakan saat lahirnya perjanjian yang mengikat laksana suatu undang-undang), kita terpaksa berpijak pada pernyataan-pernyataan yang telah dilakukan oleh kedua belah pihak. Dan ini pula merupakan suatu tuntutan kepastian hukum. Bukankah dari ketentuan bahwa kita harus berpijak pada apa yang telah dinyatakan itu timbul perasaan aman pada setiap orang yang telah membuat suatu perjanjian bahwa ia tidak mungkin dituntut memenuhi kehendak-kehendak pihak lawan yang tidak

---

<sup>18</sup> Subekti.2014.”**Aneka Perjanjian**”.Bandung:PT Citra Aditya Bakti

pernah dinyatakan kepadanya. Dan apabila timbul perselisihan tentang apakah terdapat *consensus* atau tidak (yang berarti apakah telah dilahirkan suatu perjanjian atau tidak) maka hakim atau pengadilanlah yang akan menetapkannya.

Oleh karena itu, maka sudah tepatlah bahwa adanya perjumpaan kehendak (*consensus*) itu diukur dengan pernyataan-pernyataan yang secara bertimbal balik telah dikeluarkan. Adanya *consensus* itu malahan sebenarnya sering “dikonstruksikan” oleh hakim. Berdasarkan pernyataan-pernyataan bertimbal balik itu dianggap bahwa sudah dilahirkan sepakat yang sekaligus melahirkan perjanjian (yang mengikat seperti undang-undang). Dan sekali sepakat itu dianggap ada, maka hakimlah lagi yang akan menafsirkan apa yang telah disetujui, perjanjian apa yang telah dilahirkan dan apa saja hak dan kewajiban para pihak.<sup>19</sup>

Asas *konsensualisme* yang terkandung dalam pasal 1320 B.W (kalau dikehendaki : pasal 1320 dihubungkan dengan pasal 1338 ayat 1), tampak jelas pula dari perumusan-perumusan berbagai macam perjanjian. Kalau kita ambil perjanjian yang utama, yaitu jual beli maka *konsensualisme* itu menonjol sekali dari perumusannya dalam pasal 1458 B.W yang berbunyi : “jual beli itu dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, seketika setelahnya orang-orang ini mencapai sepakat tentang barang tersebut dan

---

<sup>19</sup> *Ibid.*, hlm.6-7

harganya, meskipun barang itu belum diserahkan, maupun harganya belum dibayar”.<sup>20</sup>

#### 2.2.4 Hapusnya Jual Beli

Adapun yang dimaksud dengan berakhirnya suatu perjanjian adalah menghapus semua pernyataan kehendak yang telah dituangkan dalam persetujuan bersama antara pihak debitur dan kreditur. Menurut pendapat Hartyono Hadi Soeprapto, yang dapat menghapus suatu perjanjian adalah:

- a. Ditentukan dalam perjanjian oleh para pihak.
- b. Undang – Undang menentukan batas berlakunya suatu perjanjian.
- c. Pernyataan dari pihak atau salah satu pihak untuk menentukan perjanjian.
- d. Putusan hakim.
- e. Tujuan perjanjian telah tercapai.

Sedangkan yang diatur dalam Pasal 1381 Kitab Undang – Undang Hukum Perdata, mengaturv tentang hapusnya perikatan. Pasal 1381 KUH Perdata baru akan berlaku bila para pihak tidak mengaturnya secara sendiri.<sup>21</sup>

### 2.3 Tinjauan Umum Tentang Prestasi Dan Wanprestasi

#### 2.3.1 Pengertian Prestasi (*performance*)

Prestasi (*performance*) dalam suatu kontrak adalah melakukan atau melaksanakan secara keseluruhan isi dari kontrak yang telah disepakati.

---

<sup>20</sup> *Ibid.*, hlm 8

<sup>21</sup> Hartono Hadisoepapto.2004. “**Pokok-Pokok Hukum Perikatan dan Jaminan**”, Yogyakarta: Liberty.hlm.38

Segala sesuatu yang telah dilaksanakan tersebut, didasarkan pada niat baik dari masing-masing pihak yang bersepakat untuk menjalankannya. Hal ini berarti masing-masing pihak memiliki integritas, yaitu sesuai dengan apa yang ditulis (disepakati) dengan yang dilaksanakan.

### 2.3.2 Bentuk Prestasi (wujud)

Bentuk (wujud) dari suatu prestasi pada kontrak sebagaimana Pasal 1234 KUH Perdata adalah :

- a. Memberikan sesuatu (membayar harga barang atau menyerahkan kekuasaan atas suatu benda misal dalam hal jual beli; sewa menyewa; hibah; perjanjian gadai; hutang piutang).
- b. Berbuat sesuatu (misalnya memperbaiki barang yang rusak; membongkar tembok; mengosongkan rumah; membangun rumah; melukis lukisan untuk pemesan).
- c. Tidak berbuat sesuatu (misalnya perjanjian tidak mendirikan bangunan; tidak membuat tembok yang tingginya mengganggu pemandangan; perjanjian tidak akan menggunakan merk dagang tertentu).<sup>22</sup>

### 2.3.3 Pengertian Wanprestasi ( Ingkar Janji)

Wanprestasi mempunyai hubungan yang sangat erat dengan somasi. Wanprestasi adalah tidak memnuhi atau lalai melaksanakan kewajiban sebagaimana yang ditentukan dalam perjanjian yang dibuat antara kreditur dengan debitur. Dalam *restatement of the law of contracts* (Amerika Serikat),

---

<sup>22</sup>Armandanu Ardi.2019."Prestasi dan Wanprestasi dalam Hukum Kontrak". Tanoto *fondation*

wanprestasi atau *breach of contracts* dibedakan menjadi dua macam, yaitu *total breaches* dan *partial breaches*. *Total breaches* artinya pelaksanaan kontrak tidak mungkin dilaksanakan, sedangkan *partial breaches* artinya pelaksanaan perjanjian masih mungkin untuk dilaksanakan. Seorang debitur baru dikatakan wanprestasi apabila ia telah diberikan somasi oleh kreditur atau juru sita. Somasi itu minimal telah dilakukan sebanyak tiga kali oleh kreditur atau juru sita. Apabila somasi itu tidak diindahkannya, maka kreditur berhak membawa persoalan itu ke pengadilan. Dan pengadilanlah yang akan memutuskan, apakah debitur wanprestasi atau tidak.

#### 2.3.4 Tuntutan Atas Dasar Wanprestasi

Kreditur dapat menuntut kepada debitur yang telah melakukan wanprestasi hal-hal sebagai berikut.

- a. Kreditur dapat meminta pemenuhan prestasi saja dari debitur.
- b. Kreditur dapat menuntut prestasi disertai ganti rugi kepada debitur (Pasal 1267 KUH Perdata).
- c. Kreditur dapat menuntut dan meminta ganti rugi, hanya mungkin kerugian karena keterlambatan (HR 1 November 1918).
- d. Kreditur dapat menuntut pembatalan perjanjian.
- e. Kreditur dapat menuntut pembatalan disertai ganti rugi kepada debitur. Ganti rugi itu berupa pembayaran uang denda.

Di dalam hukum kontrak Amerika, sanksi utama terhadap *breach of contract* adalah pembayaran *compensation* (ganti rugi), yang terdiri atas *costs* (biaya) dan *damages* (ganti rugi), serta tuntutan pembatalan

perjanjian (*rescission*). Akibat kelalaian kreditur yang dapat dipertanggungjawabkan, yaitu:

- Debitur berada dalam keadaan memaksa;
- Beban risiko beralih untuk kerugian kreditur, dan dengan demikian debitur hanya bertanggung jawab atas wanprestasi dalam hal ada kesengajaan atau kesalahan besar lainnya;
- Kreditur tetap diwajibkan memberi prestasi balasan (Pasal 1602 KUH Perdata).

Di dalam hukum *common law*, jika terjadi wanprestasi (*breach of contract*), maka kreditur dapat menggugat debitur untuk membayar ganti rugi (*damages*), dan bukan pemenuhan prestasi (*performance*). Akan tetapi dalam perkembangannya, adanya kebutuhan akan gugatan pemenuhan prestasi yang lebih umum, akhirnya dimungkinkan berdasarkan *equity*, di samping *legal remedy* (ganti rugi), ada *equitable remedy* (pemenuhan prestasi). Di samping kedua gugatan tersebut, dalam hukum Anglo-Amerika tidak dibutuhkan suatu gugatan khusus untuk pembubaran karena dapat dilakukan *repudiation* (penolakan kontrak sejauh dimungkinkan) tanpa campur tangan hakim.

Tidak setiap *breach of contract* (wanprestasi) menimbulkan hak membubarkan perjanjian karena terbatas pada pelanggaran (*breach*) yang berat (substansial).<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup>Salim.2003."Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak".Jakarta:Sinar Grafika

### 2.3.5 Akibat Adanya Wanprestasi

Ada empat akibat adanya wanprestasi, yaitu sebagai berikut.

- a. Perikatan tetap ada. Kreditur masih dapat menuntut kepada debitur pelaksanaan prestasi, apabila ia terlambat memenuhi prestasi. Di samping itu, kreditur berhak menuntut ganti rugi akibat keterlambatan melaksanakan prestasinya. Hal ini disebabkan kreditur akan mendapat keuntungan apabila debitur melaksanakan prestasi tepat pada waktunya.
- b. Debitur harus membayar ganti rugi kepada kreditur (Pasal 1243 KUH Perdata).
- c. Beban risiko beralih untuk kerugian debitur, jika halangan itu timbul setelah debitur wanprestasi, kecuali bila ada kesengajaan atau kesalahan besar dari pihak kreditur. Oleh karena itu, debitur tidak dibenarkan untuk berpegang pada keadaan memaksa.
- d. Jika perikatan lahir dari perjanjian timbal balik, kreditur dapat membebaskan diri dari kewajibannya memberikan kontra prestasi dengan menggunakan Pasal 1266 KUH Perdata.

## 2.4 Tinjauan Umum Perjanjian Jual Beli Dengan Sistem Inden

### 2.4.1 Perjanjian Jual Beli Inden

Sistem Inden biasanya banyak digunakan dalam perjanjian jual beli kendaraan. Sistem Inden digunakan dengan alasan jumlah barang hanya tersedia dalam stoknya terbatas, hal ini terjadi karena adanya kenaikan permintaan dari pembeli atau adanya perbedaan antara ketersediaan barang



dengan permintaan pembeli. Oleh karena itu, penjual kemudian menggunakan sistem inden untuk memudahkan proses jual beli. Tahapan dalam sistem inden yaitu meliputi :

- a. Adanya kesepakatan antara pembeli dan penjual mengenai pemesanan barang (kendaraan), yang diwujudkan dalam penandatanganan formulir pemesanan barang (kendaraan) oleh kedua belah pihak (prakontraktual). Dalam tahap ini harga sudah ditetapkan (masih dalam negoisasi) dan dapat berubah sewaktu-waktu, biasanya pembeli kemudian diwajibkan untuk membayar uang panjar atau uang muka (*done payment*).
- b. Penandatanganan formulir janji penyerahan barang (kendaraan) oleh pihak, formulir ini berisi janji penjual untuk menyerahkan barang (kendaraan) yang dipesan oleh pembeli, yang meliputi hari, tanggal dan tempat penyerahan. Pada tahap ini harga barang (kendaraan) telah ditentukan secara pasti, sehingga baik dari pembeli dan penjual telah sepakat mengenai harga dan barang (lahirnya jual beli).
- c. Barang sudah dalam penguasaan penjual dan siap untuk diserahkan kepada pembeli sesuai dengan kesepakatan. Sebelum diserahkan, pembeli diharuskan melunasi kekurangan pembayaran barang (kendaraan) tersebut.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dikatakan bahwa inden dianggap sebagai tahap prakontraktual yang nantinya akan melahirkan perjanjian jual beli, yaitu setelah para pihak sepakat tentang harga dan barang

(kendaraan) tersebut. Sekalipun barangnya belum diserahkan dan harganya belum dibayarkan lunas (pasal 1458 KUH Perdata). Jual beli tiada lain daripada persesuaian kehendak (*wils overeenstemming*) antara penjual dan harga yang menjadi esensial jual beli. Sebaliknya jika barang objek jual beli tidak dibayar dengan sesuatu harga, jual beli dianggap tidak ada.

Jual beli secara inden dapat dilakukan berdasarkan Pasal 1333 KUH Perdata yang menyebutkan bahwa “Suatu persetujuan harus mempunyai sebagai pokok atas suatu barang paling sedikit ditentukan jenisnya”. Tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu, asal saja jumlah itu kemudian dapat ditentukan atau dihitung dan Pasal 1338 KUH Perdata menyebutkan “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Barang yang seketika belum ada (*toekomstige zaken*) dapat menjadi objek suatu persetujuan. Istilah belum ada dapat berarti mutlak (absolut) seperti halnya dalam jual beli sepeda motor, penjual dapat menjual sepeda motor dengan memesan terlebih dahulu (indent). Namun dalam perjanjian jual beli secara indent adanya unsur uang panjar atau uang muka. Panjar ini dikenal dalam Hukum Barat yang sebagaimana diatur dalam Pasal 1464 KUH Perdata, umumnya diberikan oleh pembeli dalam wujud sejumlah uang tertentu sebagai tanda pengikat untuk kemudian hari yang dibuat dalam perjanjian jual beli yang kemudian dengan memesan terlebih dahulu atas suatu barang (kendaraan) yang akan dibeli atau yang diinginkan oleh pembeli.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> [http://eprints.ums.ac.id/12969/7/BAB\\_I\\_II.pdf](http://eprints.ums.ac.id/12969/7/BAB_I_II.pdf) di akses pada tanggal 08-Agustus 2020

#### 2.4.2 Sistem Perjanjian Jual Beli Inden

Pasal 1253 KUH Perdata menyatakan bahwa suatu perikatan adalah bersyarat, apabila digantungkan pada suatu peristiwa yang masih akan datang dan belum tentu akan terjadi, baik secara menangguhkan perikatan sehingga terjadinya peristiwa tersebut (syarat tangguh) maupun secara membatalkan perikatan menurut terjadinya atau tidaknya peristiwa itu (syarat batal).

Berdasarkan ketentuan Pasal 1253 KUH Perdata tersebut, maka dapat diketahui bahwa ukuran dari pelaksanaan perikatan adanya syarat terjadinya atau tidak terjadinya suatu peristiwa yang belum tentu akan terjadi. Apabila peristiwa tersebut merupakan peristiwa yang pasti akan terjadi, maka perikatan tersebut bukanlah merupakan perikatan bersyarat, melainkan perikatan dengan ketepatan waktu.<sup>25</sup>

Perikatan yang dilahirkan dari perjanjian jual beli dengan objek barang yang akan ada adalah perikatan dengan ketepatan waktu, yaitu perikatan yang pelaksanaannya ditangguhkan sampai pada waktu yang ditentukan yang pasti akan tiba, meskipun mungkin belum dapat dipastikan kapan waktu yang dimaksudkan akan tiba, sebagaimana diatur dalam Pasal 1268-1271 KUH Perdata. Perikatan jenis ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu perikatan waktunya dapat ditentukan dan perikatan waktunya tidak dapat ditentukan.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka perjanjian jual beli dengan objek barang yang akan ada termasuk dalam golongan perikatan dimana waktunya dapat ditentukan sebab dalam indent jangka waktu penyerahan barang telah

---

<sup>25</sup> Hartono Hadisoeparto.2011."Pengantar Tata Hukum Indonesia", Yogyakarta: Liberty,Hlm. 102-103.

ditentukan sebelumnya oleh para pihak. Masa indent menandakan bahwa perjanjian ini termasuk perjanjian dengan ketepatan waktu. Pengertian dari ketepatan waktu adalah perjanjian jual beli baru akan terjadi apabila barang sudah ada ditangan penjual sesuai pesanan pembeli dengan waktu yang diperjanjikan. Jadi, masa indent adalah waktu dimulainya perikatan dengan ketepatan waktu berlangsung.

Pada dasarnya dalam perjanjian jual beli harga barang yang menjadi objek perjanjian besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan para pihak sebagaimana diatur dalam Pasal 1465 KUH Perdata. Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tidak melarang adanya pembayaran uang muka (*done payment*). Meskipun demikian, jumlah uang muka yang harus dibayarkan tidak diatur dalam KUH Perdata secara jelas. Oleh karena itu, pembeli maupun penjual dapat menentukan besarnya panjar yang harus dibayarkan terlebih dahulu atas dasar kesepakatan bersama.

Namun yang menjadi permasalahan dalam jual beli dengan objek benda yang akan ada adalah apabila perjanjian yang telah disepakati bersama dibatalkan sepihak oleh pembeli ataupun penjual. Jika hal itu terjadi apakah uang muka (*done payment*) yang telah dibayarkan dimuka oleh pembeli harus dikembalikan kepada pembeli tanpa pemotongan apapun. Mengenai uang panjar tersebut, diatur dalam Pasal 1464 dan Pasal 1257 KUH Perdata yang isinya menyatakan bahwa kreditur (penjual) diperkenankan untuk melakukan pemotongan uang panjar atau uang muka apabila terjadi pembatalan perjanjian oleh salah satu pihak (debitur/kreditur) sebagai bentuk perwujudan ganti

kerugian atas pembatalan perjanjian tersebut (max 50%). Senada dengan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, aturan dalam Pasal 6 huruf a, b, d dan e dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen, dimana dijelaskan bahwa hak penjual atas pelaksanaan perjanjian jual beli apabila terjadi pembatalan sepihak (asas pacta sunt servanda). Walaupun demikian, besarnya pemotongan uang panjar haruslah dapat dipertanggungjawabkan sesuai dengan jumlah kerugian yang diderita oleh penjual.

Hak milik beralih dengan adanya penyerahan (levering). Penyerahan adalah suatu pemindahan barang yang telah dijual ke dalam penguasaan dan kepunyaan si pembeli (Pasal 1475 KUH Perdata). Jadi penyerahan dapat diartikan sebagai cara untuk mendapatkan hak milik karena adanya pemindahan hak milik akibat dari perjanjian jual beli. Untuk perjanjian jual beli secara indent, penyerahan barang dilakukan dengan penyerahan kekuasaan atas barang (kendaraan sebagai benda bergerak) dan sebagaimana yang diatur dalam Pasal 612 KUH Perdata, penyerahan dilakukan langsung ditempat penjual atau ditempat lain yang telah diperjanjikan sebelumnya.

Perjanjian jual beli dengan objek benda yang akan ada mempunyai akibat hukum bagi para pihak yaitu timbulnya hak dan kewajiban bagi penjual dan pembeli. Oleh karena itu, perjanjian jual beli termasuk perjanjian timbal balik sempurna, kewajiban penjual merupakan hak bagi pembeli dan sebaliknya. Dalam hal ini, kewajiban pokok dari penjual adalah menyerahkan hak milik atas barang, menanggung kenikmatan tenteram atas barang dan menanggung cacat tersembunyi serta berhak menerima pembayaran atas barang tersebut. Kewajiban pokok bagi pembeli adalah membayar harga barang sesuai dengan

keepakatan para pihak dan berhak mendapatkan barang yang dibelinya. Akibat hukum terhadap isi perjanjian adalah bahwa tersebut mengikat kedua belah pihak dan harus dipatuhi (asas *pacta sunt servanda*) sehingga harus ditaati para pihak dan mempunyai sanksi jika melanggarnya. Perlindungan hukum yang didapat oleh pembeli (konsumen) dijamin dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, pembeli tetap mendapatkan jaminan atas barang yang dibelinya.<sup>26</sup>

#### 2.4.3 Tahap-tahap Jual Beli Inden

Unsur-unsur perjanjian baku yang dibuat oleh produsen:

a. Tahap pertama

Dalam tahap ini biasanya kepada konsumen disodorkan sebuah *form* pemesanan yang dikenal dengan surat pemesanan kendaraan sementara (SPKS). Surat ini berisi mengenai tipe mobil yang dipesan dan rencana penyerahan kendaraan. Harga dalam negosiasi pada tahap ini seperti yang telah disebutkan dalam *form* tersebut bahwa harga ini tidak mengikat yang artinya harga dapat berubah-ubah sesuai dengan perkembangan yang ada.

b. Tahap kedua

Dalam tahap ini, konsumen akan menandatangani form surat pesanan kendaraan (SPK) dari dealer yaitu penentuan janji penyerahan kendaraan. Form ini berisi hari saat dealer sanggup menyerahkan mobil yang diminta konsumen/pembeli. Pada tahap ini ketentuan harga sudah baku, yang

---

<sup>26</sup> [http://eprints.ums.ac.id/12969/7/BAB\\_I\\_II.pdf](http://eprints.ums.ac.id/12969/7/BAB_I_II.pdf) di akses pada tanggal 08-Agustus 2020

artinya harga sudah tetap dan tidak mungkin lagi berubah selanjutnya pada waktu surat pesanan kendaraan sementara (SPKS) ditandatangani.<sup>27</sup>

c. Tahap ketiga

Setelah mobil yang dipesan konsumen siap, maka akan segera diserahkan kepada konsumen. Penyerahan dapat dilakukan ditempat penjual/dealer atau dapat dilakukan di rumah konsumen. Setelah konsumen memeriksa mobil sesuai yang dipesan maka akan terjadi penyerahan yang ditandai dengan ditandatangani berita acara penyerahan atau *Delivery Order*.<sup>28</sup>

#### 2.4.4 Berakhirnya Inden

Khusus untuk perjanjian jual beli secara inden untuk objek barang yang akan ada (kendaraan) berakhir apabila :

a. Prestasi Telah Dilaksanakan

Pada dasarnya objek perjanjian adalah sama dengan prestasi. Prestasi itu terdiri dari melakukan sesuatu, berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu. Di dalam perjanjian timbale balik, seperti jual beli secara inden, telah ditentukan objek perjanjian. Misalnya, dalam perjanjian jual beli sepeda motor yang menjadi objek perjanjian adalah harga dan barang. Pihak penjual berkewajiban untuk menyerahkan sepeda motor secara riil dan menyerahkan surat-surat sepeda motor tersebut. Begitu juga, pihak pembeli berkewajiban untuk menyerahkan sejumlah uang harga sepeda motor yang telah disepakati tersebut. Dengan demikian, telah

---

<sup>27</sup> Hendri Narendra.2007."Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Dengan Sistem Inden".Bandung: Citra Aditya Abadi

<sup>28</sup> *Ibid.*,hlm.83-84

dilaksanakan objek perjanjian. Maka, perjanjian antara penjual dan pembeli telah berakhir, baik secara diam-diam maupun secara tegas.

b. Pembeli atau indentor meninggal dunia

Perjanjian jual beli secara indent berakhir karena meninggalnya pembeli atau indentor. Dalam hal pembeli meninggal dunia, ahli waris pembeli dapat mengakhiri perjanjian jual beli indent setelah berunding dengan pihak penjual dan berhak mendapatkan hak-haknya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku atau hak-hak yang telah diatur dalam perjanjian jual beli secara indent.

c. Adanya wanprestasi berdasarkan putusan hakim

Pada dasarnya perjanjian jual beli harus dilaksanakan oleh para pihak berdasarkan itikad baik, namun dalam kenyataannya sering kali salah satu pihak tidak melaksanakan substansi perjanjian jual beli, walaupun mereka telah diberikan sormasi sebanyak tiga kali berturut-turut. Karena pada salah satu pihak lalai melaksanakan prestasinya maka, pihak yang lainnya dengan sangat terpaksa memutuskan perjanjian jual beli secara sepihak. Pemutusan perjanjian jual beli secara sepihak merupakan salah satu cara untuk mengakhiri perjanjian jual beli yang dibuat oleh para pihak. Artinya pihak kreditur menghentikan berlakunya perjanjian jual beli yang dibuat dengan debitur, walaupun jangka waktunya belum berakhir. Ini disebabkan debitur tidak melaksanakan prestasi tersebut sebagaimana mestinya.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> <http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle>. di akses tanggal 08-agustus 2020



## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Hadji Kalla Toyota cabang Pare-pare, Sulawesi Selatan sebagai instansi yang berwenang penuh dengan penanggulangan masalah yang diteliti. Adapun alasan penulis memilih lokasi tersebut karena semua data yang dibutuhkan lebih mudah diperoleh sehingga dapat mempercepat proses pengambilan data.

#### **3.2 Tipe Penelitian**

Tipe penelitian yang penulis gunakan adalah tipe penelitian Hukum Empiris. Penelitian ini termasuk suatu penelitian yang berusaha mengidentifikasi hukum yang terdapat dalam masyarakat dengan maksud untuk mengetahui gejala-gejala lainnya. Dalam penelitian ini penulis akan mendeskripsikan secara lengkap, obyektif dan menyeluruh mengenai pelaksanaan Perjanjian Jual Beli dengan Sistem indent di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

Adapun jenis dan sumber data yang akan dipergunakan dalam penulisan penelitian ini terbagi atas dua yaitu:

1. Data primer, yakni data dan informasi yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan Pegawai di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare ataupun pihak-pihak terkait dengan penulisan proposal ini.

2. Data sekunder, yakni data yang diperoleh dari penelaahan kepustakaan yang berupa peraturan Perundang-Undangan, literatur-literatur, karya ilmiah, maupun jurnal yang berhubungan dan menunjang penulisan ini.

### **3.4 Populasi dan Sampel**

Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan sejumlah pihak yang melakukan jual beli dengan sistem inden serta data yang diperoleh secara akurat di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data berdasarkan, yaitu:

1. Wawancara (*Interview*)

Teknik pengumpulan data melalui wawancara dengan *manager* PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare.

2. Angket (*Quesioner*)

Kuesioner adalah Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

### **3.6 Analisis Data**

Setelah semua data terkumpul, dalam penulisan data yang diperoleh baik data primer maupun data sekunder maka data tersebut diolah dan dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan Undang-Undang dan pendekatan kasus serta menafsirkan data berdasarkan konsep sekaligus menjawab permasalahan dalam penulisan atau penelitian ini.

## BAB 4

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Instansi

##### 4.1.1 Latar Belakang Berdirinya PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare

Pada tahun 1952 Hadji Kalla dan Hajjah Athirah membangun NV. Hadji Trading Company yang bergerak dibidang ekspor impor. Perusahaan PT. Kalla di Makassar didirikan pada tanggal 18 oktober 1952 berdasarkan pendirian nomor 31 dihadapan akta notaris Meester Jan Phillippus. Pengesahan dilakukan lewat berita acara Endang Soelianti dengan akte nomor 34 tanggal 26 Mei 1997. Seiring dengan perputaran waktu maka perusahaan ini telah berkembang hingga ke generasi berikutnya. Pada awalnya perusahaan ini hanya memiliki beberapa orang karyawan dan saat ini sudah mencapai ribuan jumlahnya. Berawal dari satu perusahaan kini telah menjadi grup Tangguh Grup Hadji Kalla.

Sejak tahun 1982, Grup Hadji Kalla dipimpin oleh Muhammad Yusuf Kalla. Untuk Kawasan Indonesia timur, Grup Hadji Kalla merupakan kelompok usaha yang paling menonjol. Kendali usaha dipusatkan di Makassar sedangkan operasionalnya meliputi seluruh wilayah Sulawesi dengan tiga bidang usaha utama : otomotif, perdagangan dan konstruksi. Grup Hadji Kalla juga mengerjakan proyek-proyek untuk Kawasan Indonesia timur, khususnya yang berkaitan dengan infrastruktur.

Inilah perusahaan induk yang menaungi Grup Hadji Kalla, berdiri pada tahun 1952 dan bergerak disektor otomotif serta perdagangan. Tahun 1969 PT.

Hadji Kalla menjadi agen tunggal pemasaran mobil Toyota untuk daerah Sulawesi Selatan, tengah dan tenggara. Berkat prestasi yang dicapainya dalam penjualan kendaraan penumpang dan komersial, perusahaan ini sering memperoleh *Trippe Grown Award*, dari Toyota Corporation, Jepang, Market Sharenya pun tertinggi melampaui wilayah lain di Indonesia.

PT. Hadji Kalla menerapkan standar Toyota dalam beroperasi meliputi penjualan, servis dan penyediaan suku cadang atau yang lazim disebut 3S – sales, servis, spare parts. Bidang usaha lainnya adalah penyewaan mobil di beberapa wilayah Indonesia serta perdagangan umum impor maupun ekspor.

Produk utama yang diperdagangkan oleh PT. Hadji Kalla sampai saat ini adalah mobil merk Toyota dan merupakan penyalur tunggal untuk daerah pemasaran Sulawesi yang merupakan salah satu dealer dari PT. Toyota Astra Motor yang berkedudukan di Jakarta.

Sejalan dengan prospek usaha yang dikelola oleh NV. Hadji Kalla, maka pada tahun 1994 berubah dari NV. Hadji Kalla menjadi PT. Hadji Kalla yang sesuai dengan Akte Notaris Endang Soelianti, Sarjana Hukum dengan No. 34.

#### 4.1.2 Visi Misi PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare

Visi : Menjadi dealer otomotif terunggul dalam memberikan pengalaman terbaik kepada pelanggan.

Misi : Menyediakan kendaraan Toyota sebagai *the best dealer in town* dengan memberikan kemudahan kepada masyarakat yang didukung

kepuasan karyawan dan kesejahteraan perusahaan yang bertumbuh dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare, data penjualan mobil dari Tahun 2019 hingga Tahun 2020 adalah sebagai berikut:

Tabel I

Data Penjualan Mobil di PT. Hadji kalla Toyota Pare-pare Tahun 2019

BULAN	PENJUALAN	INDEN	WANPRESTASI	KETERANGAN
JANUARI	32	10		
FEBRUARI	20	5		
MARET	38	16		
APRIL	12	2		
MEI	23	7		
JUNI	31	11		
JULI	20	7		
AGUSTUS	15	5		
SEPTEMBER	17	8		
OKTOBER	22	5		
NOVEMBER	26	9		
DESEMBER	19	4		
<b>JUMLAH</b>	<b>275</b>	<b>89</b>		

Sumber Data dari PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare

Berdasarkan tabel I di atas jumlah penjualan mobil adalah 275 dan yang melakukan inden yaitu sebanyak 89 kemudian yang melakukan wanprestasi pada tahun 2019 tidak ada. Dengan 32 penjualan mobil di bulan Januari dan 10 yang melakukan inden, 20 penjualan di bulan Februari dan 5 yang melakukan inden, 38 penjualan di bulan Maret dan 16 yang melakukan inden, 12 penjualan di bulan April dan 2 yang melakukan inden, 23 penjualan di bulan Mei dan 7

yang melakukan inden, 31 penjualan di bulan Juni dan 11 yang melakukan inden, 20 penjualan di bulan Juli dan 7 yang melakukan inden, 15 penjualan di bulan Agustus dan 5 yang melakukan inden, 17 penjualan di bulan September dan 8 yang melakukan inden, 22 penjualan di bulan Oktober dan 5 yang melakukan inden, 26 penjualan di bulan November dan 9 yang melakukan inden, 19 penjualan di bulan Desember dan 4 yang melakukan inden.

Tabel II

Data Penjualan Mobil di PT. Hadji kalla Toyota Pare-pare Tahun 2020

BULAN	PENJUALAN	INDEN	WANPRESTASI	KETERANGAN
JANUARI	10	2		
FEBRUARI	16	4		
MARET	26	5		
APRIL	20	4		
MEI	26	12		
JUNI	19	5	1	PENYERAHAN TIDAK SESUAI JADWAL KARENA CUSTOMER BERADA DI LUAR KOTA
JULI	18	5		
AGUSTUS	15	5		
SEPTEMBER	31	8		
OKTOBER	29	7		
NOVEMBER	45	16		
DESEMBER	20	6	1	PEMBATALAN SEPIHAK OLEH CUSTOMER
<b>JUMLAH</b>	<b>275</b>	<b>79</b>	<b>2</b>	

Sumber Data dari PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare

Berdasarkan tabel II di atas jumlah penjualan mobil adalah 275 dan yang melakukan inden yaitu sebanyak 79 kemudian yang melakukan wanprestasi pada tahun 2020 yaitu 2. Dengan 10 penjualan mobil di bulan

Januari dan 2 yang melakukan inden, 16 penjualan di bulan Februari dan 4 yang melakukan inden, 26 penjualan di bulan Maret dan 5 yang melakukan inden, 20 penjualan di bulan April dan 4 yang melakukan inden, 26 penjualan di bulan Mei dan 12 yang melakukan inden, 19 penjualan di bulan Juni dan 5 yang melakukan inden kemudian 1 yang melakukan wanprestasi, 18 penjualan di bulan Juli dan 5 yang melakukan inden, 15 penjualan di bulan Agustus dan 5 yang melakukan inden, 31 penjualan di bulan September dan 8 yang melakukan inden, 29 penjualan di bulan Oktober dan 7 yang melakukan inden, 45 penjualan di bulan November dan 16 yang melakukan inden, 20 penjualan di bulan Desember dan 6 yang melakukan inden kemudian 1 yang melakukan wanprestasi.

#### **4.2 Bentuk Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Mobil dengan Sistem Inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare**

Wanprestasi di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare timbul apabila salah satu pihak (debitur) tidak melakukan apa yang diperjanjikan. Adapun bentuk dari wanprestasi disini adalah<sup>30</sup> :

- a. Tidak memenuhi prestasi sama sekali;
- b. Terlambat memenuhi prestasi;
- c. Memenuhi prestasi tidak sebagaimana diperjanjikan;
- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

---

<sup>30</sup> Leonora Bakarbesy dan Ghansham Anand.2018."Buku Ajar Hukum Perikatan".Sidoarjo: Zifatama Jawara.Hlm.42

Apabila salah satu diantara keempat tersebut terjadi, maka hal ini sudah dianggap terjadi suatu wanprestasi. Setiap perjanjian mempunyai tujuan yang sama yaitu semua pihak dapat melaksanakan kewajibannya dengan baik dan tepat waktu. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa dalam pelaksanaannya akan terdapat hambatan yang tidak diinginkan semua pihak. Hambatan atau kesalahan itu bisa berasal dari penjual atau pembeli. Dalam bidang hukum, kesalahan atau kelalaian ini disebut dengan wanprestasi. Untuk mengetahui terjadinya suatu wanprestasi atau tidak maka terlebih dahulu dilihat hak dan kewajiban para pihak, apakah sesuai dengan yang diperjanjikan atau tidak.

Menurut Ariyanto<sup>31</sup> seorang *manager* di PT. Hadji Kalla Toyota Parepare menyatakan bahwa jika dilihat bentuk penyelesaiannya kata wanprestasi itu menurut beliau artinya ketidaksesuaian perjanjian awal dengan realisasi yang terjadi. Terkait kondisi tersebut, wanprestasi yang terjadi di PT. Hadji Kalla Toyota bukan karena kesalahan dari pihak PT. Hadji Kalla Toyota Parepare tetapi dari pihak *customer* yang tidak berada di area pare-pare sehingga janji penyerahan unit tidak sesuai dengan pembicaraan awal dan itu berdasarkan permintaan *customer* itu sendiri dan beliau mengatakan bahwa “wanprestasi terjadi karena *covid* dimana *customer* berada di luar Sulawesi yang kemudian dia tidak bisa naik pesawat karena adanya PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar)”, jadi proses penyelesaian wanprestasi dari pihak PT. Hadji Kalla Toyota Parepare dilakukan pembicaraan para pihak, melihat

---

<sup>31</sup> Wawancara *manager* PT. Hadji Kalla Toyota Parepare pada tanggal 24 Desember 2020 di Parepare



kasus tersebut bahwa unit yang telah terjual segera lunas tapi karena kondisi *customer* tidak bisa mengambil unitnya sementara dasar untuk menagih di *leasing* itu harus sudah diterima unit oleh *customer*. Jadi untuk unit tersebut PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare memberi konfirmasi ke *customer* untuk meminta persetujuan unit tersebut dialihkan ke *customer* lain, untuk selanjutnya pihak PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare memberi kesepakatan kepada *customer* bahwa Ketika sudah datang, PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare akan mencarikan unit lain karena kebetulan ada *customer* membutuhkan unit yang sama dan siap untuk mengambil di saat itu juga. Penyelesaiannya ini dikomunikasikan kemudian membuat kesepakatan dan pihak PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare memberi solusi yang ditawarkan dimana memberikan unit lain yang sama dengan *customer* telah pesan. Apabila pihak penjual yang melakukan wanprestasi dalam perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden, bentuk penyelesaiannya yaitu pihak penjual dapat dituntut untuk segera memenuhi perikatan yang telah dibuatnya. Namun tuntutan ini tetap harus memperhatikan alasan kenapa hal itu bisa terlambat. Jika hal itu di luar kekuasaan penjual maka hal itu bisa dimaklumi. Namun bila ada unsur kesengajaan dan kelalaian penjual maka pembeli dapat menuntut pemenuhan segera dan bisa juga disertai dengan ganti rugi, Adapun penggantian ganti rugi dalam hal ini adalah apabila mobil yang di inden sebenarnya sudah ada namun ada cacat tersembunyi maka pihak *customer* dapat mengklaim ke pihak penjual atau dealer sebelum mobil itu diserahkan kepada *customer* atau

*customer* memilih unit mobil yang lain dengan tipe yang sama. *Customer* juga bisa meminta penambahan diskon karena waktu yang ditetapkan tidak sesuai.

Untuk kasus wanprestasi pembatalan sepihak pada penandatanganan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) oleh *customer*, Ketika terjadi pembatalan sepihak maka *customer* siap dilakukan pemotongan 50% dari DP atau tanda jadi. Tanda jadi yang disepakati adalah Rp. 5.000.000,- jadi sekalipun *customer* memasukkan tanda jadi Rp. 50.000.000,- tidak dipotong 50% dari Rp. 50.000.000,- tetapi 50% dari Rp. 5.000.000,-.

Mengenai kasus wanprestasi yang sampai ke pengadilan lebih lanjut menurut pak Ariyanto sampai saat ini belum ada kasus dikarenakan tidak adanya *complain* dari pihak *customer* dan penyerahan unit sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pihak *customer*. Beliau mengatakan rata-rata kasus wanprestasi terjadi dari pihak *customer* itu sendiri. Mengenai adanya cacat pada unit sebelum penyerahan, pihak dealer melakukan pengecekan mulai dari *body*, kelistrikan, rem dan yang lainnya. Jika terjadi cacat pada unit itu dikarenakan kesalahan dari pabrik dan pihak dealer akan bertanggung jawab.

Gambar 4.1 Surat Pesanan Kendaraan





**VEHICLE ORDER**  
Ref. No. 206R20209156  
No. 20601SPK2006027

**SPK Date**  
30-06-2020

**Delivery Explanation Plan**  
03-07-2020

**Sales Person**  
AKBAR FADILLAH BASRI

**PT. HADJI KALLA**  
Jl. H.M. Arsyad, Watang  
Soreang, Pare-Pare, Kota  
Pare- Pare, Sulawesi  
Selatan 91122 Email : hk-  
pare@hkalla.co.id

Phone : 0421-23622  
Cabang PARE-PARE  
SALES

**A. Buyer Identity**

NAME : WAHIDAH  
NAME 2 :  
IDENTIFICATION NO : 7315076210930002  
ADDRESS : LEMOSUSU JL. BAKARU, BETTENG  
LEMBANG, PINRANG, SULAWESI  
SELATAN,  
INDONESIA, 91254

TELEPHONE :  
MOBILE NO : 082306436403  
EMAIL :  
DATE OF BIRTH : 22-10-1993  
(DD/MM/YYYY)  
RELIGION : ISLAM

**B. Owner Identity**

NAME : WAHIDAH  
NAME 2 :  
IDENTIFICATION NO : 7315076210930002  
ADDRESS : LEMOSUSU JL. BAKARU, BETTENG,  
LEMBANG, PINRANG, SULAWESI  
SELATAN,  
INDONESIA, 91254

TELEPHONE :  
MOBILE NO : 082306436403  
EMAIL :  
DATE OF BIRTH : 22-10-1993  
(DD/MM/YYYY)  
RELIGION : ISLAM

**C. Unit Details**

MODEL TYPE	COLOR	CONDITION	PURPOSE OF PURCHASES	SOURCE OF
RUSH NEW RUSH 1.5 S M/TTRD [10]	BLACK METALLIC	100% Baru		

**D. Payment**

PRICE ON THE ROAD : Rp.281.600.000,00  
DISCOUNT : Rp.5.000.000,00

PAYMENT METHOD : CASH  
LEASING : TOYOTA ASTRA FINANCE

30 Juni 2020

Branch Head	Supervisor Sales Person	Customer
		

**TO PROTECT BUYER'S RIGHT \***

1. HARGA yang tercantum dalam Surat Pesanan Kendaraan (SPK) ini 7. Pembayaran dengan Cek atau Bilyet Giro WAJIB ditandatangani TOYOTA MENSAKAT PT. Hadji Kalla dan pembayaran dianggap SAH apabila dana tersebut sudah diindahkan ke rekening PT. Hadji Kalla
2. SPK ini BUKAN merupakan TANDA BUKTI PEMBAYARAN tersebut sudah diindahkan ke rekening PT. Hadji Kalla
3. SPK ini SAH apabila :  
 a. Telah ditandatangani oleh Pemesan  
 b. Telah disetujui oleh Kepala Cabang/Supervisor/Administrasi tanda jadi mejadi hak PT. Hadji Kalla  
 c. Telah disetujui oleh Kepala Cabang/Supervisor/Administrasi tanda jadi mejadi hak PT. Hadji Kalla
4. Pembayaran tanda jadi Rp.5000.000 dapat diserahkan kepada 10. Permohonan SPK untuk STNK/SPKB harus diajukan paling lambat 2(bulu) minggu setelah SPK di terima, risiko yang timbul
5. Pembayaran dianggap SAH dibuktikan dengan Kwitansi Asli yang akuit keterlambatan pemukiman ini menjadi tanggung jawab diserahkan oleh Kasir PT. Hadji Kalla
6. Pembayaran selanjutnya Pemesan WAJIB melakukan secara 11. PT. Hadji Kalla tidak bertanggung jawab atas pembayaran langsung pada Kasir PT. Hadji Kalla atau transfer ke Bank melalui Writanaga yang melebihi Point 4 diatas dan apabila :  
 a. BNI - Pare-pare, NO. REK. 86468480  
 b. BPD - Pare-pare, NO. REK. 30-003-000015388-1  
 c. Bank Mandiri - Pare-pare, NO. REK. 170 00 27335599  
 melebihi maka PT. Hadji Kalla terlepas dari tuntutan hukum.

Sumber Data dari PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare

Menurut keterangan Wahidah<sup>32</sup> (27 Tahun) mengatakan bahwa beliau mengetahui tentang sistem inden yang telah dijelaskan oleh pihak dealer PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare. Mengenai wanprestasi beliau mengatakan belum sepenuhnya mengerti mengingat beliau merupakan masyarakat umum. Beliau melakukan pembatalan dikarenakan adanya keadaan mendesak dimana beliau sedang berada di Surabaya dan bertepatan dengan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) sehingga beliau tidak dapat menerima unit secara langsung.

<sup>32</sup> Wawancara *customer* PT. Hadji Kalla Toyota Pare-Pare pada tanggal 25 Desember 2020 di Lemosusu

Gambar 4.2 Surat Pesanan Kendaraan





**VEHICLE ORDER**  
 Ref. No. 036R20209120  
 No. 21201SPK2002023

**SPK Date**  
 01-12-2020

**Delivery Explanation Plan**  
 03-01-2021

**Sales Person**  
 DEWI

**PT. HADJI KALLA**  
 Jl. H.M. Arsyad, Watang  
 Soreang, Pare-Pare, Kota  
 Pare- Pare, Sulawesi  
 Selatan 91122 Email : hk-  
 pare@hkalla.co.id Phone : 0421-23622  
 Cabang PARE-PARE  
 SALES

**A. Buyer Identity**

NAME : NUR ACHMAD  
 NAME 2 :  
 IDENTIFICATION NO : 7311072303940001  
 ADDRESS : BALLEWE, BINJANG, BALUSU, BARRU,  
 SULAWESI SELATAN,  
 INDONESIA, 90762

TELEPHONE :  
 MOBILE NO : 081355283778  
 EMAIL :  
 DATE OF BIRTH : 23-03-1994  
 (DD/MM/YYYY)  
 RELIGION : ISLAM

**B. Owner Identity**

NAME : NUR ACHMAD  
 NAME 2 :  
 IDENTIFICATION NO : 7311072303940001  
 ADDRESS : BALLEWE, BINJANG, BALUSU, BARRU, SULAWESI  
 SELATAN,  
 INDONESIA, 90762

TELEPHONE :  
 MOBILE NO : 081355283778  
 EMAIL :  
 DATE OF BIRTH : 23-03-1994  
 (DD/MM/YYYY)  
 RELIGION : ISLAM

**C. Unit Details**

MODEL TYPE	COLOR	CONDITION	PURPOSE OF PURCHASES	SOURCE OF
AVANZA G 1.3 M/T	BLACK METALLIC	100% Baru		

**D. Payment**

PRICE ON THE ROAD : Rp.228.300.000,00  
 DISCOUNT : Rp.17.000.000,00

1 Desember 2020

PAYMENT METHOD : CREDIT  
 LEASING : TOYOTA ASTRA FINANCE

**TO PROTECT BUYER'S RIGHT \***

1. HARGA yang tercantum dalam Surat Pesanan Kendaraan (SPK) ini 7. Pembayaran dengan Cek atau Bilyet Giro WAJIB ditransferkan ke rekening PT. Hadji Kalla dan pembayaran dengan SAH apabila dana tersebut sudah dipindai/bukukan ANGSURAN PERBULAN : Rp. 0 ke rekening PT. Hadji Kalla
2. SPK ini BUKAN merupakan TANDA BUKTI PEMBAYARAN
3. SPK ini SAH apabila :  
 • Telah ditandatangani oleh Pemesan dan  
 • Telah disetujui oleh Kepala Cabang/Supervisor/Administrasi tandsa jadi mejadi hak PT. Hadji Kalla Head
4. Pembayaran tandsa jadi Rp.5000.000 dapat diserahkan kepada 10. Perumahan SPKB untuk STNK/SPKB harus diajukan paling lambat 2 (dua) minggu setelah SPKB penjualan, risiko yang timbul
5. Pembayaran dianggap SAH dibuktikan dengan Kuitansi Asli yang skibat keterlambatan pemenuhan ini menjadi tanggung jawab diutamakan oleh Kasir PT. Hadji Kalla
6. Pembayaran selanjutnya Pemesan WAJIB melakukan secara 11. PT. Hadji Kalla tidak bertanggungjawab atas pembayaran langsung pada Kasir PT. Hadji Kalla atau transfer ke Bank : melalui Wiranaga yang melebihi Point 4 diatas dan apabila
7. Pembatalan SPK secara sah oleh Pemesan, maka 50% dari SPK ini harus dikembalikan kepada PT. Hadji Kalla pada saat pembatalan pesanan
8. Pembatalan SPK secara sah oleh Pemesan, maka 50% dari SPK ini harus dikembalikan kepada PT. Hadji Kalla pada saat pembatalan pesanan
9. SPK ini harus dikembalikan kepada PT. Hadji Kalla pada saat pembatalan pesanan
10. Perumahan SPKB untuk STNK/SPKB harus diajukan paling lambat 2 (dua) minggu setelah SPKB penjualan, risiko yang timbul
11. PT. Hadji Kalla tidak bertanggungjawab atas pembayaran langsung pada Kasir PT. Hadji Kalla atau transfer ke Bank : melalui Wiranaga yang melebihi Point 4 diatas dan apabila

• BNI - Pare-pare. NO. REK. 96468480  
 • BPD - Pare-pare. NO. REK. 39-003-000015588-1  
 • Bank Mandiri - Pare-pare. NO. REK. 170 00 27335599  
 • Cantumkan Nama dan Nomor SPK pemesan melebihi maka PT. Hadji Kalla terlepas dari tuntutan hukum.

Branch Head	Supervisor	Sales Person	Customer

Sumber Data dari PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare

Menurut keterangan Nur Achmad<sup>33</sup> (26 Tahun) mengatakan bahwa beliau mengetahui tentang sistem inden. Mengenai wanprestasi beliau mengatakan tidak mengetahui mengingat beliau merupakan masyarakat umum. Beliau melakukan pembatalan dikarenakan adanya keadaan mendesak dimana keluarganya sedang mendapat musibah sehingga uang yang seharusnya beliau gunakan untuk melunasi mobil di alihkan ke keluarganya.

<sup>33</sup> Wawancara *customer* PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare pada tanggal 25 Desember 2020 di Ballewe

### 4.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Wanprestasi Terhadap Perjanjian

#### Jual Beli Mobil dengan Sistem Inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-

#### pare

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi wanprestasi terhadap perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare adalah sebagai berikut :

Tabel 1 : Jawaban responden tentang “Apakah anda mengetahui tentang sistem inden (memesan dan membayar tanda jadi atau DP terlebih dahulu) ?”

No.	Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ya	28	70%
2	Tidak	12	30%
		40	100%

Sumber: Data Primer yang diolah tahun 2020

Pada tabel 1 terlihat bahwa tanggapan responden terhadap pertanyaan “apakah anda mengetahui tentang system inden?” hampir setiap keseluruhan individual sebagai responden menjawab “YA” dan Sebagian menjawab “TIDAK”, dimana persentase jawaban “YA” 70% (28 responden) dan yang menjawab “TIDAK” 30% (12 responden) data ini diambil dari 40 *customer* sebagai pihak yang berkompeten untuk menjawab setiap pertanyaan penulis. Melihat dari data di atas menunjukkan bahwa persentase *customer* yang mengetahui inden masih sangat tinggi.

Tabel 2 : Jawaban responden tentang “Apakah anda pernah membeli mobil dengan sistem inden?”

No.	Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ya	27	67,5%
2	Tidak	13	32,5%
		40	100%

Sumber: Data Primer yang diolah tahun 2020

Pada tabel 2 terlihat bahwa tanggapan responden terhadap pertanyaan “Apakah anda pernah membeli mobil dengan sistem inden?” hampir setiap keseluruhan individual sebagai responden menjawab “YA” dan Sebagian menjawab “TIDAK”, dimana persentase jawaban YA 67,5% (27 responden) dan yang menjawab TIDAK 32,5% (13 responden) data ini diambil dari 40 *customer* sebagai pihak yang berkompoten untuk menjawab setiap pertanyaan penulis. Melihat dari data di atas menunjukkan bahwa persentase *customer* yang pernah membeli mobil dengan sistem inden lebih tinggi.

Tabel 3 : Jawaban responden tentang “Jika iya, apakah anda pernah memesan akan tetapi tidak sesuai dengan pesanan?”

No.	Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ya	13	32,5%
2	Tidak	27	67,5%
		40	100%

Sumber: Data Primer yang diolah tahun 2020

Pada tabel 3 terlihat bahwa tanggapan responden terhadap pertanyaan “Jika iya, apakah anda pernah memesan akan tetapi tidak sesuai dengan pesanan?” hampir setiap keseluruhan individual sebagai responden menjawab “TIDAK” dan

Sebagian menjawab “YA”, dimana persentase jawaban “YA” 32,5% (13 responden) dan yang menjawab “TIDAK” 67,5% (27 responden) data ini diambil dari 40 *customer* sebagai pihak yang berkompeten untuk menjawab setiap pertanyaan penulis. Melihat dari data di atas menunjukkan bahwa persentase *customer* yang tidak sesuai dengan pesanan sangat rendah.

Tabel 4 : Jawaban responden tentang “Apakah barang yang dipesan pernah mengalami keterlambatan?”

No.	Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ya	16	40%
2	Tidak	24	60%
		40	100%

Sumber: Data Primer yang diolah tahun 2020

Pada tabel 4 terlihat bahwa tanggapan responden terhadap pertanyaan “Apakah barang yang dipesan pernah mengalami keterlambatan?” persentase jawaban “YA” 40% (16 responden) dan yang menjawab “TIDAK” 60% (24 responden) data ini diambil dari 40 *customer* sebagai pihak yang berkompeten untuk menjawab setiap pertanyaan penulis. Melihat dari data di atas menunjukkan bahwa persentase *customer* yang pernah mengalami keterlambatan lebih rendah.

Tabel 5 : Jawaban responden tentang “Jika iya, apakah pihak penjual melakukan ganti rugi/penukaran?”

No.	Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ya	26	65%
2	Tidak	14	35%
		40	100%

Sumber: Data Primer yang diolah tahun 2020

Pada tabel 5 terlihat bahwa tanggapan responden terhadap pertanyaan “Jika iya, apakah pihak penjual melakukan ganti rugi/penukaran?” persentase jawaban “YA” 65% (26 responden) dan yang menjawab “TIDAK” 35% (14 responden) data ini diambil dari 40 *customer* sebagai pihak yang berkompoten untuk menjawab setiap pertanyaan penulis. Melihat dari data di atas menunjukkan bahwa persentase *customer* bahwa pihak melakukan ganti rugi atau penukaran lebih tinggi.

Tabel 6 : Jawaban responden tentang “Apakah anda tahu point 3 dan 4 termasuk wanprestasi (tidak terpenuhinya suatu perjanjian)?”

No.	Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ya	13	32,5%
2	Tidak	27	67,5%
		40	100%

Sumber: Data Primer yang diolah tahun 2020

Pada tabel 6 terlihat bahwa tanggapan responden terhadap pertanyaan “Apakah anda tahu point 3 dan 4 termasuk wanprestasi (tidak terpenuhinya suatu perjanjian)?” persentase jawaban “YA” 32,5% (13 responden) dan yang



menjawab “TIDAK” 67,5% (27 responden) data ini diambil dari 40 *customer* sebagai pihak yang berkompoten untuk menjawab setiap pertanyaan penulis.

Melihat dari data di atas menunjukkan bahwa persentase *customer* yang mengetahui point 3 dan 4 termasuk wanprestasi sangat rendah.

Tabel 7 : Jawaban responden tentang “Apakah anda tahu jika pihak yang melakukan wanprestasi akan terkena sanksi?”

No.	Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	Ya	10	25%
2	Tidak	30	75%
		40	100%

Sumber: Data Primer yang diolah tahun 2020

Pada tabel 7 terlihat bahwa tanggapan responden terhadap pertanyaan “Apakah anda tahu jika pihak yang melakukan wanprestasi akan terkena sanksi?” persentase jawaban “YA” 25% (10 responden) dan yang menjawab “TIDAK” 75% (30 responden) data ini diambil dari 40 *customer* sebagai pihak yang berkompoten untuk menjawab setiap pertanyaan penulis. Melihat dari data di atas menunjukkan bahwa persentase *customer* yang mengetahui jika pihak yang melakukan wanprestasi akan terkena sanksi sangat rendah.

Kesimpulan dari pertanyaan “Jika pihak yang melakukan wanprestasi, bagaimana bentuk penyelesaiannya?”, dari hasil angket yang dibagikan pada *customer* hampir keseluruhan responden menjawab dikenakan denda atau ganti rugi baik itu yang dilakukan oleh pihak *customer* itu sendiri maupun pihak *dealer*.

Serta kebanyakan dari responden juga menjawab bahwa untuk kasus wanprestasi dapat dibicarakan secara kekeluargaan kemudian mencari solusi terbaik.

Dari hasil analisis penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa setiap angket yang dijawab oleh responden secara garis besar faktor yang mempengaruhi wanprestasi dalam perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden di PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare yang dilakukan oleh pihak pembeli atau *customer* yaitu kurangnya pengetahuan *customer* mengenai apa itu wanprestasi dan masih banyak yang tidak memahami bahkan mengetahui mengenai sanksi jika melakukan wanprestasi, sedangkan dari pihak penjual atau *dealer* yaitu kemampuan produksi.



**BOSOWA**

## BAB 5

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis penulis pada PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Bentuk wanprestasi yang dapat terjadi pada perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden pada PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare baik yang dilakukan oleh pihak pembeli (*customer*) maupun dari pihak penjual (*dealer*) yaitu sebagai berikut :
  - a. Dari pihak pembeli atau *customer*, pertama pengambilan mobil tidak sesuai jadwal yang telah ditentukan dengan alasan pihak *customer* berada di luar wilayah Sulawesi dan tidak bisa mengambil mobil dikarenakan adanya wabah covid-19 (*overmacht*). Kedua, *customer* yang membatalkan inden secara sepihak, alasan yang disampaikan *customer* terhadap pembatalan inden yaitu adanya musibah yang dialami oleh *customer* sehingga pembayaran mobil dialihkan ke keluarganya.
  - b. Dari pihak penjual (*dealer*), pesanan tidak tepat waktu yang sesuai dengan perjanjian awal.
2. Faktor yang mempengaruhi terjadinya wanprestasi terhadap perjanjian jual beli mobil dengan sistem inden pada PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare dari pihak pembeli atau *customer* kurangnya pemahaman serta pengetahuan *customer* mengenai wanprestasi serta sanksi yang

mengikatnya. Sedangkan dari pihak penjual atau *dealer* yaitu kemampuan produksi.

## 5.2 Saran

Berdasarkan uraian di atas maka penulis memberikan beberapa saran :

1. Agar dapat memberi manfaat yang lebih baik, maka PT. Hadji Kalla Toyota Pare-pare dalam menawarkan produknya memberi penjelasan kepada pihak *customer* dalam melakukan inden agar di masa yang akan datang dapat memahami lebih jelas terhadap hak dan kewajibannya agar tidak terjadi wanprestasi.
2. Agar dapat memberikan kemanfaatan yang lebih baik, maka *costumer* dalam membeli sebuah mobil seharusnya bertanya secara detail mengenai peraturan-peraturan yang belum dimengerti dan seharusnya pembeli juga membaca dengan teliti mengenai peraturan yang tertulis di Surat Pesanan Kendaraan (SPK) sebelum menandatangani.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

- Armandanu Ardi.2019."Prestasi dan Wanprestasi dalam Hukum Kontrak". Jakarta: Tanoto foundation.
- Handri Raharjo.2009."Hukum Perjanjian di Indonesia",Yogyakarta: Pustaka Yustitia
- Hartono Hadisoepipto.2004."Pokok-Pokok Hukum Perikatan dan Jaminan", Yogyakarta: Liberty
- \_\_\_\_\_ .2011."Pengantar Tata Hukum Indonesia", Yogyakarta: Liberty.
- Hartana, 2016, "**Hukum Perjanjian**". Jogjakarta : PT. Bumi Kencana Eka Sejahtra Volume 2, No. 2.
- Hendri Narendra.2007."Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Dengan Sistem Indent". Bandung: Citra Aditya Abadi.
- H.R. Daeng Naja.2006."Seri Keterampilan Merancang Kontrak Bisnis".*Contract Drafting*
- Leonora Bakarbesy dan Ghansham Anand.2018."Buku Ajar Hukum Perikatan".Sidoarjo: Zifatama Jawara
- Muhammad Abdulkadir.2000."Hukum Perdata Indonesia".Bandung: Citra Aditya Bakti
- \_\_\_\_\_ .2004."Hukum Perjanjian", Bandung: Alumni
- Muljadi Kartini dan Widjaja Gunawan.2002."Perikatan Yang Lahir Dari Undang-Undang" Jakarta: Raja Grafindo Perseda.
- Moeljatno.2007."Asas-asas Hukum Pidana".Rineka Cipta:Jakarta
- R. Subekti dan R. Tjitrosudibio.2014."Kitab Undang-Undang Hukum Perdata".Jakarta: Balai Pustaka
- Salim.2003."Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak". Jakarta: Sinar Grafika
- Subekti.2005."Hukum Perjanjian".Jakarta: Intermasa. Cetakan 21
- \_\_\_\_\_ .2014."Aneka Perjanjian".Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Simanjuntak.2015."Hukum Perdata Indonesia".Jakarta:PT.Kharisma Putra Utama.Cetakan ke-1

**Sumber lainnya :**

[http://eprints.ums.ac.id/12969/7/BAB\\_I\\_II.pdf](http://eprints.ums.ac.id/12969/7/BAB_I_II.pdf) di akses pada tanggal 08-Agustus 2020

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle>. di akses tanggal 08-agustus 2020

**Undang-undang :**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen





# LAMPIRAN



FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS BOSOWA

## SERTIFIKAT UJI SIMILARITAS

No: 12/FH-GPM/II/2021

Menerangkan bahwa SKRIPSI dengan judul:

**ANALISIS HUKUM WANPRESTASI TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI MOBIL DENGAN SISTEM INDEN PADA DEALER MOBIL (STUDI KASUS PT. HADJI KALLA TOYOTA PARE-PARE)**

Penulis: RESKI

Telah melalui uji similaritas dengan hasil:

Standar	25%
Capaian	21%

FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS  
BOSOWA  
GUGUS PENJAMINAN MUTU

Skripsi ini dinyatakan

**MEMENUHI STANDAR UJI SIMILARITAS**  
Yang ditetapkan oleh Fakultas Hukum  
Universitas Bosowa.

Alamat:  
Ruangan Fakultas Hukum  
Gedung 1. Lt 6

**Makassar, 26 FEBRUARI 2021**

Phone: 0813-4271-7320  
Email :law@universitas.ac.id



*[Signature]*  
**Dr. Yulia A Hasan, S.H., M.H**  
NIDN 0924056801



**KALLATOYOTA**

PT. Hadji Kalla Cabang Pare-Pare  
 Jl. H.M Arsyad No. 75, Parep-Pare 91132  
 T. : (0421) 23 622, 23 662  
 F. : (0421) 21 027

No : 045/HR-PRE/XII – 2020

Parepare, 30 Desember 2020

Kepada Yth :

Wakil Dekan

Universitas Bosowa

**Dr. Yulia A. Hasan, SH., MH.**

Di,-

Tempat

**Hal : Keterangan Selesai Meneliti**

Dengan Hormat,

Sebelumnya kami menghaturkan terima kasih yang setinggi-tingginya atas kerjasama dan dukungan terhadap perusahaan kami selama ini.

Sehubungan dengan adanya surat No: *B. 067/FH/Unibos/III/2020* terkait permintaan penelitian mahasiswi dengan identitas dibawah ini :

Nama	: Reski
NPM	: 4516060013
Prog. Kekhususan	: Hukum Perdata
Judul Skripsi	: Analisis Hukum Wanprestasi Terhadap Perjanjian Jual Beli Mobil dengan Sistem Inden Pada Dealer Mobil (Studi kasus PT. Hadji Kalla Cab. Parepare)

Maka dengan ini kami sampaikan bahwa benar mahasiswi tersebut telah melakukan Penelitian di PT. Hadji Kalla Cab. Parepare. Demikianlah Surat Keterangan ini, agar digunakan sebagaimana mestinya

Terima Kasih,



Haryanto Gomian  
 Administration Head