

**PENGARUH PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DALAM
PERSPEKTIF HUKUM TERHADAP KREDIT BERMASALAH
DI PT UNITED TRACTORS, TBK**

T E S I S

JOSEFINA AGATHA SYUKUR
NPM : 0606006280



**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS HUKUM
PROGRAM PASCASARJANA
JAKARTA
JULI 2008**

**PENGARUH PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DALAM
PERSPEKTIF HUKUM TERHADAP KREDIT BERMASALAH
DI PT UNITED TRACTORS, TBK**

T E S I S

**Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Magister Hukum (M.H.)**

**JOSEFINA AGATHA SYUKUR
NPM : 0606006280**



**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS HUKUM
PROGRAM PASCASARJANA
JAKARTA
JULI 2008**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

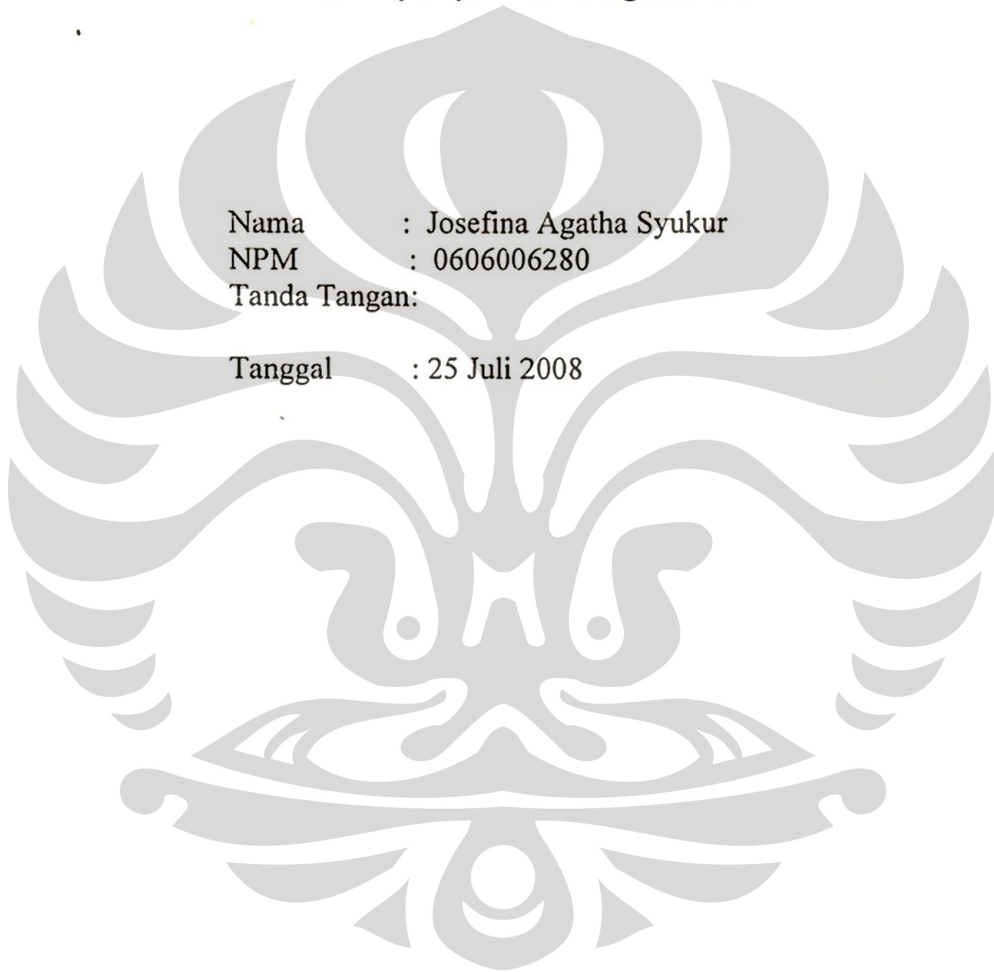
**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar**

Nama : Josefina Agatha Syukur

NPM : 0606006280

Tanda Tangan:

Tanggal : 25 Juli 2008



HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh:

Nama : Josefina Agatha Syukur
NPM : 0606006280
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul Tesis : Pengaruh Pengelolaan Piutang Dagang
Dalam Perspektif Hukum Terhadap Kredit Bermasalah
Di PT United Tractors, Tbk

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Hukum pada Program Pascasarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Prof. Dr. Felix Oentoeng Soebagio, SH.,LLM.

Penguji : Dr. Bambang Prabowo S.,SH.,MES.

Penguji : Kurnia Toha, S.H.,LLM.,Ph.D

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 24 Juli 2008

KATA PENGANTAR/UCAPAN TERIMA KASIH

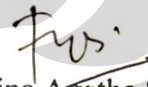
Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa, karena kasih karuniaNya yang begitu besar, sehingga saya dapat menyelesaikan penulisan tesis ini tepat pada waktunya. Penulisan Tesis ini disusun untuk melengkapi tugas akhir guna meraih gelar Magister Hukum pada Program Pascasarjana Hukum Fakultas Hukum Universitas Indonesia . Saya sengaja memilih tesis dengan topik "Pengelolaan Piutang Dagang dalam Perspektif Hukum", karena saya melihat bahwa masalah piutang dagang ini sangat berpengaruh pada penampilan dan perkembangan perusahaan, sedangkan diketahui bahwa masalah piutang dagang banyak yang disebabkan oleh kurang diperhatikannya aspek hukum baik sebelum pemberian piutang dagang maupun dalam penanganan piutang dagang bermasalah tersebut. Dalam menyelesaikan pendidikan pascasarjana dan penulisan tesis ini, saya juga mendapat bantuan materiil dan moril dari berbagai pihak. Oleh karena itu sudah sepatutnya saya menyampaikan ucapan terima kasih yang teristimewa kepada:

- (1) Prof. Dr. Felix Oentoeng Subagjo, S.H., LL.M, selaku dosen pembimbing dalam penulisan tesis ini yang telah memberikan koreksi yang bermanfaat dalam penulisan tesis ini.
- (2) Bapak Toni, Ibu Sara Loebis dan Daniel Hermawan serta pihak manajemen PT United Tractors, Tbk yang telah banyak membantu dalam menyiapkan data-data yang diperlukan dalam penulisan tesis ini.
- (3) Ibu Fifi Lety Indra, SH, LL.M, serta rekan-rekan di FLI and Partners, Imelda, Tia, Olav, Albert, Ajis yang telah banyak membantu dan memberikan kemudahan selama Saya kuliah.
- (4) Suami tecinta Edi Danggur, S.H., M.M., M.H., yang adalah juga teman diskusi terbaik yang selalu mendorong dan mendukung saya dalam menyelesaikan pendidikan saya, serta ketiga putra putri kami Jeane Fransisca Maria Danggur Welarana, Diana Maria Dolorosa Danggur Welalokom, Edi Patrisius Nisangnai Permadi Danggur atas segala pengorbanan dan dukungannya karena selama kuliah, menjadi tidak banyak waktu untuk memperhatikan mereka.

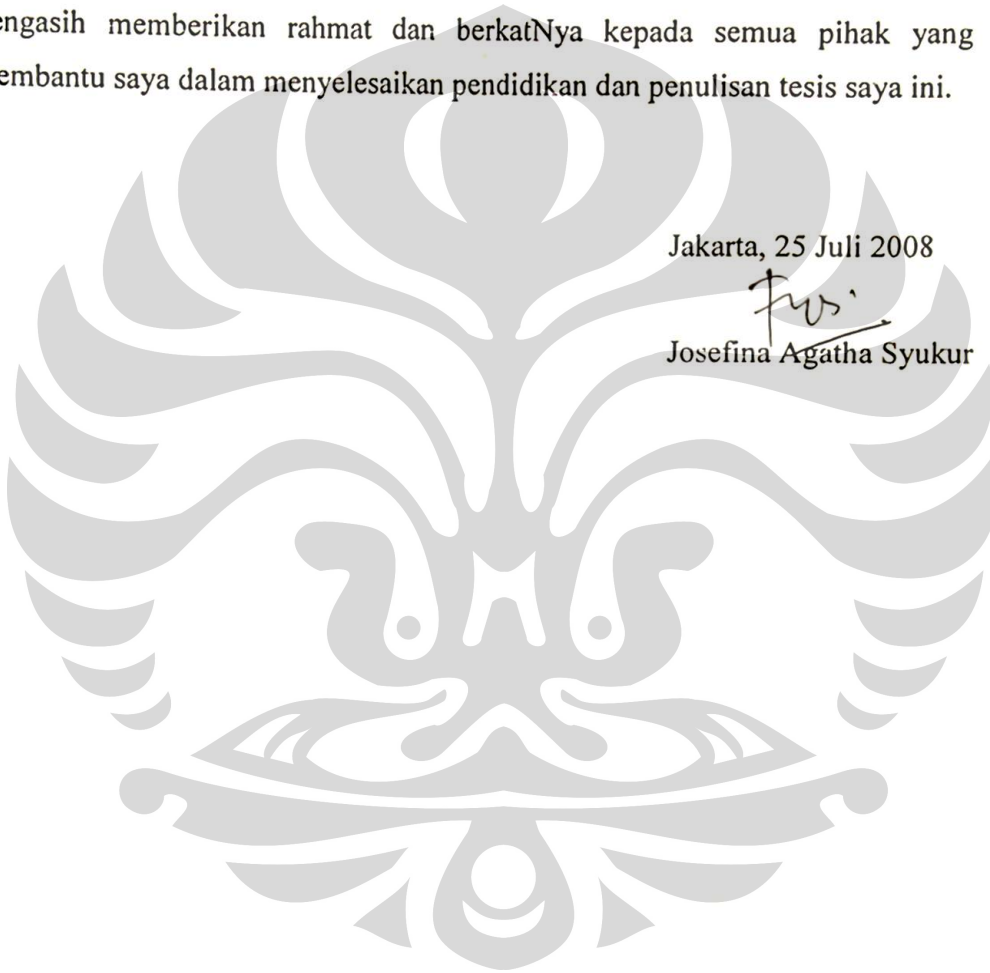
(5) Orangtua tercinta Bapak Wilhelmus Syukur, Mama Immaculata, serta Om Ir. Titus Kantur, Bapak Seto, Ende Ihul, Enu Lusiana L., Merdi, Emi, dan Noya untuk segala dukungan morilnya.

Penyebutan nama-nama tersebut di atas secara terbatas, tidak sedikitpun bermaksud mengabaikan peran-peran dari pihak-pihak tertentu. Untuk itu saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang namanya tidak dapat kami sebutkan satu persatu di sini atas segala bantuan dan dukungannya. Semoga Tuhan Yang Maha Pengasih memberikan rahmat dan berkatNya kepada semua pihak yang telah membantu saya dalam menyelesaikan pendidikan dan penulisan tesis saya ini.

Jakarta, 25 Juli 2008



Josefina Agatha Syukur



HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Josefina Agatha Syukur
NPM : 0606006280
Program Studi : Ilmu Hukum
Fakultas : Hukum
Jenis Karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya berjudul **"Pengaruh Pengelolaan Piutang Dagang Dalam Perspektif Hukum Terhadap Kredit Bermasalah Di PT United Tractors, Tbk"**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 25 Juli 2008

Yang menyatakan



(Josefina Agatha Syukur)

ABSTRAK

Nama : Josefina Agatha Syukur
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul : Pengaruh Pengelolaan Piutang Dagang Dalam Perspektif Hukum Terhadap Kredit Bermasalah Di PT United Tractors, Tbk

Masalah piutang dagang sangat berpengaruh pada penampilan dan perkembangan perusahaan tersebut. Oleh karena itu semua perusahaan yang mempunyai piutang dagang akan menaruh perhatian yang serius dalam mengelola piutang dagangnya, dan akan dilakukan secara cermat dan hati-hati (*prudent*). Sebab apabila peningkatan volume penjualan kredit tidak sebanding dengan volume piutang dagang yang tertagih maka terjadilah piutang dagang bermasalah atau dalam bahasa populernya adalah kredit macet. Penanganan kredit macet di PT United Tractors dilakukan dengan strategi yang khas, tergantung penyebab terjadinya kredit macet tersebut, dan tidak dapat disamaratakan. Penyebab terjadinya piutang dagang bermasalah ini akan sangat berpengaruh dalam cara penanganannya dan pada dasarnya, PT United Tractors, Tbk, akan lebih memilih penyelesaian di Luar Pengadilan dan Pengadilan hanya merupakan jalan keluar terakhir jika tahapan proses di luar pengadilan tidak memberikan hasil. Analisis yang digunakan dalam tesis ini adalah dengan mempelajari dokumen yang dipakai oleh perusahaan dalam memberikan kredit seperti Surat Perjanjian dan invoice dan kemudian dikaitkan dengan aturan dan perlindungan hukum yang akan diberikan berdasarkan langkah-langkah yang telah ditetapkan perusahaan tersebut.

ABSTRACT

Name : Josefina Agatha Syukur
Study Program : Law
Title : Effects of Management of Account Receivable in Legal
Perspective to Non-Performing Loan at PT United Tractors,
Tbk

Account receivable significantly affects the performance and growth of a company. Therefore, a company which has account receivable will focus its attention on the management of the account receivable and prudent implementation of such management. If the volume of sales on credit significantly exceeds the volume of the collected account receivable, it will lead to a problem, popularly known as non-performing loan. At PT United Tractors, the non-performing loan is settled with a unique strategy, depending on the specific cause of the non-performing loan, instead of a generalized settlement. The cause of the non-performing loan will affect the method of handling and PT United Tractors, Tbk, will basically prefer to an out-of-court settlement. Court settlement will be taken as a last resort if the deliberation settlement reaches no mutual satisfactory result. In this thesis, the analysis is done against the documents used by the company in giving the sales on credit such as the agreement and invoice. Other matters analyzed include the efforts taken in relation to the statutory requirements and legal protection pursuant to the procedure specified by the company.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	iv
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Kerangka Teori Dan Konsep	4
D. Metode Penelitian	10
E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	11
F. Sistematika Penulisan	12
BAB II PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG	14
A. Dasar Pertimbangan Pemberian Piutang Dagang	14
B. Cara Mengamankan Piutang Dagang	17
C. Pengelolaan Penagihan Piutang Dagang	26
BAB III PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DI PT UNITED TRACTORS, TBK	34
A. Praktek Pengelolaan Piutang Dagang Di PT United Tractors, Tbk	34
B. Masalah-Masalah Dalam Pengelolaan Piutang Dagang Di PT United Tractors, Tbk	47
C. Penyelesaian Kredit Macet PT United Tractors, Tbk	52
BAB IV PENGARUH PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DALAM PERSPEKTIF HUKUM TERHADAP KREDIT BERMASALAH DI PT UNITED TRACTORS, TBK	54

A. Pengelolaan Piutang Dagang PT United Tractors,Tbk Dalam Perspektif Hukum	54
B. Pengaruh Pengelolaan Piutang Dagang Dalam Perspektif Hukum Terhadap Kredit Bermasalah Di PT United Tractors,Tbk	70
C. Tahapan Penyelesaian Kredit Macet	79
BAB V PENUTUP	88
A. Kesimpulan	88
B. Saran-Saran	90

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Masalah piutang dagang (*account receivables*) tidak saja terjadi pada perusahaan kecil tetapi juga pada perusahaan besar termasuk perusahaan multinasional. Masalah piutang dagang ini sangat berpengaruh pada penampilan dan perkembangan perusahaan tersebut. Oleh karena itu semua perusahaan yang mempunyai piutang dagang akan menaruh perhatian yang serius dalam mengelola piutang dagangnya. Alasan mendasar lainnya adalah *pertama*, karena semua perusahaan menurut kodratnya selalu terlibat dalam penjualan barang maupun jasa yang dalam melakukan penjualannya biasa dilakukan secara tunai dan atau dijual secara kredit. Pada saat penjualan dilakukan secara kredit maka terciptalah piutang dagang di pihak kreditur dan mengakibatkan adanya hutang dagang pada pihak debitur. Fasilitas kredit akan memungkinkan bagi debitur untuk memperoleh barang dan jasa terlebih dahulu dan pembayarannya baru dilakukan di kemudian hari dan dapat dilakukan dengan cara mencicil, baik dengan bunga ataupun tanpa bunga, dengan jaminan maupun tanpa jaminan.¹

Kedua, piutang dagang merupakan bagian yang besar dan penting dalam aktiva perusahaan, dimana rata-rata porsi piutang dagang pada berbagai perusahaan mencapai 25,97%,² bahkan pada beberapa sektor industri tertentu piutang dagang merupakan persentase terbesar dari aktiva perusahaan terutama perusahaan yang bergerak dalam bidang industri roda inotor hampir mencapai porsi 50%. Menurut penelitian *US Treasury Department* yang pernah meneliti piutang dagang pada sejumlah industri di Amerika Serikat, piutang dagang pada industri manufakturing roda dan perlengkapan mobil mencapai 48,42%

¹ Margaret L. Barron, *Fundamentals of Business Law* (Sydney: McGraw-Hill Book Company, 1992), hal. 214.

² John D. Martin, *et.al., Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jilid 2, terj. Haris Munandar (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995), hal. 109.

dibandingkan dengan total aktivasnya. Dengan demikian bila kita membahas manajemen piutang dagang berarti kita sedang membicarakan manajemen dari seperempat atau bahkan setengah dari aktiva perusahaan.³

Ketiga, keberadaan piutang dagang di suatu perusahaan, apalagi dengan persentase yang besar, mempunyai pengaruh yang sangat signifikan terhadap tingkat perolehan laba perusahaan yang bersangkutan. Hal ini dapat dimengerti sebab walaupun penjualan barang secara kredit dapat meningkatkan volume penjualan, namun keadaan itu memaksa perusahaan tersebut untuk menambah modal guna mendukung pertambahan investasi pada piutang dagang tersebut. Di samping itu, dalam rangka pemberian kredit itu perusahaan juga mau tak mau harus mengeluarkan biaya untuk penyelidikan kelayakan kredit dan biaya upaya penagihan kredit, dan belum termasuk kemungkinan apabila piutang dagang tersebut tidak tertagih sama sekali. Dengan demikian faktor efisiensi penagihan juga berpengaruh terhadap perolehan laba perusahaan sebab apabila upaya penagihan dilakukan secara efisien maka hal itu akan meningkatkan laba perusahaan, demikian pula sebaliknya.

Dalam rangka mencapai tujuan utama perusahaan untuk memaksimalkan laba⁴ maka perusahaan harus mengelola piutang dagangnya secara cermat dan hati-hati (*prudent*). Jika suatu perusahaan melakukan penjualan dengan kredit hanya kepada debitur yang kuat maka kerugian karena timbulnya piutang ragu-ragu biasanya kecil. Sebaliknya ada kemungkinan tingkat penjualan perusahaan akan berkurang dan laba yang seharusnya diperoleh dari penjualan yang hilang tersebut, dapat lebih besar daripada biaya yang dapat dihindarkannya.⁵

Oleh karena itu yang perlu juga diupayakan dalam mengatur kredit adalah bagaimana meningkatkan volume piutang dagang agar sebanding dengan

³ *Ibid.*, hal.110.

⁴ John D.Martin, *et.al.,Ibid*, jilid 1, hal.5, Lihat juga: Tjiptono Darmadji, *RESTRUKTURISASI Memulihkan dan mengakselerasi Ekonomi Nasional* (Jakarta: Grasindo, 2001), hal. 9.

⁵ J. Fred Weston, Thomas E. Copeland, *Manajemen Keuangan, terj.* Ir. Kirbrandoko, MSM, Drs. A. Jaka Wasana, M., MSM, Ir. Drs. Supranoto Dipokusumo, Ak. (Jakarta: Erlangga, 1988), Jilid 1, hal. 395.

peningkatan jumlah volume penagihan piutang dagang sehingga piutang dagangnya dapat dikualifikasikan sebagai “piutang dagang sehat”. Sebaliknya kalau peningkatan volume penjualan kredit justru tidak sebanding dengan volume piutang dagang yang tertagih karena debitur alpa, lalai atau tidak memenuhi atau tidak menepati kewajibannya seperti tercantum dalam perjanjian maka terjadilah keadaan wanprestasi (*non fulfilment*)⁶ sehingga piutang dagang tersebut tergolong kredit bermasalah atau dalam bahasa populernya adalah kredit macet.

Istilah “kredit macet” yang digunakan dalam tesis ini semata-mata diambil dari pengertian yang berlaku umum dalam perusahaan-perusahaan dan bukan istilah dari dunia hukum dan praktek perbankan. Sebab ada perbedaan yang sangat prinsipil antara pengertian kredit macet dalam dunia perbankan dengan dunia usaha, di mana menurut ketentuan hukum dan praktek perbankan, dari segi kolektibilitasnya, kredit digolongkan atas kredit lancar, kredit kurang lancar, kredit diragukan dan kredit macet. Dalam perbankan, suatu kredit tergolong kredit macet apabila: (a) tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar, dan diragukan, atau (b) memenuhi kriteria diragukan, tetapi dalam jangka waktu 21 (dua puluh satu) bulan sejak digolongkan kredit diragukan, belum ada pelunasan atau belum ada usaha penyelamatan kredit; atau (c) kredit tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau Badan Urusan Piutang Negara (BUPN) atau telah diajukan penggantian ganti kerugian kepada perusahaan asuransi kredit.⁷

Secara hukum, seorang debitur dikatakan tersangkut piutang dagang bermasalah atau kredit macet dan karenanya dikategorikan ingkar janji atau wanprestasi, apabila: (a) debitur tidak melakukan apa yang telah disanggupi akan dilakukan oleh debitur; (b) debitur melaksanakan apa yang dijanjikan tetapi tidak sebagaimana dijanjikan atau tidak sebagaimana mestinya; (c) melakukan apa yang

⁶ Yan Pramadya Puspa, *Kamus Hukum* (Semarang: Aneka Ilmu, 1977), hal. 897.

⁷ Widjanarto, *Hukum dan Ketentuan Perbankan di Indonesia* (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1994), hal. 160.

dijanjikan debitur tetapi terlambat; dan (d) melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan debitur.⁸

B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian pada bagian latar belakang di atas, maka dapatlah dikemukakan bahwa yang menjadi hal utama dalam pengkajian ini adalah faktor pentingnya pengelolaan piutang dagang bagi suatu perusahaan. Dengan demikian masalah pokok yang perlu dikaji dalam tesis ini, adalah:

1. Bagaimana praktek pengelolaan piutang dagang di perusahaan yang juga menerapkan penjualan produknya secara kredit kepada para debiturnya?
2. Permasalahan/kendala apa saja yang muncul dalam pengelolaan piutang dagang sehingga menyebabkan terjadinya kredit macet?
3. Bagaimana cara menyelesaikan piutang dagang secara efektif dan efisien sehingga dapat menunjang tercapainya maksimalisasi laba bagi perusahaan?

C. KERANGKA TEORI DAN KONSEP

Piutang dagang (*account receivables*) merupakan salah satu bentuk aktiva lancar yang meliputi seluruh uang perusahaan dari penjualan-penjualan secara kredit yang belum tertagih.⁹

Piutang dagang yang terjadi dalam perusahaan pada umumnya lahir karena adanya suatu perikatan yaitu suatu perhubungan hukum antara dua orang atau lebih, berdasarkan mana pihak yang satu berhak menuntut sesuatu hal dari pihak yang lain, dan pihak yang lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu.¹⁰ Dengan demikian, dalam suatu perikatan terdapat 2 (dua) pihak, yaitu (1) Pihak yang berhak menuntut sesuatu yang disebut kreditur; dan (2) Pihak yang berkewajiban untuk memenuhi tuntutan tersebut yang disebut debitur.¹¹

⁸ R. Subekti, *Hukum Perjanjian* (Jakarta: Intermasa, 1987), hal.45.

⁹ John D. Martin, *et.al., Op.Cit.*, jilid I, hal.28

¹⁰ R. Subekti, *Pokok Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: Intermasa,1987), cetakan XXI, hal. 122.

¹¹ *Ibid.*, hal.123.

Salah satu sumber yang dapat menimbulkan adanya perikatan yaitu perjanjian, dimana perjanjian ini bisa berbentuk kata-kata secara lisan atau berupa suatu surat (akta) yaitu akta dibawah tangan atau akta otentik.¹² Perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.¹³

Dalam perjanjian ini, kedua belah pihak boleh melakukan sesuatu berupa apa saja dan berisi apa saja, asal saja tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan.¹⁴ Itu sebabnya perjanjian sering pula disebut persetujuan.

Selain itu, kebebasan untuk membuat perjanjian (berupa apa saja dan berisi apa saja) menunjukkan bahwa hukum perjanjian kita menganut sistem terbuka. Namun demikian, kebebasan itu ada batasnya yaitu dengan ditentukan pula syarat-syarat sahnya suatu perjanjian yaitu:¹⁵ adanya kesepakatan mereka yang mengikat dirinya, kecakapan untuk membuat suatu perjanjian, suatu hal tertentu (artinya: hak-hak dan kewajiban-kewajiban serta barang yang dimaksudkan dalam perjanjian juga harus dapat ditentukan jenisnya), suatu sebab yang halal (artinya: isi perjanjian itu tidak dilarang atau tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan atau ketertiban umum).

Dengan dipenuhinya empat syarat sahnya perjanjian tersebut maka perjanjian itu menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya¹⁶ dan oleh karenanya berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak tersebut.¹⁷

¹² Donald Harris and Dennis Tallon, 1989:39, sebagaimana dikutip oleh Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, (Jakarta: 2007), cetakan ke 4, hal. 4.

¹³ Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgerlijk Wetboek], diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, cct.8, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1976), Pasal 1313.

¹⁴ *Ibid.*, Pasal 1337, Lihat juga : Subekti, *Pokok - Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: Intermasa, 1987), cetakan XXI, hal. 127, yang antara lain mengatakan bahwa "tidak saja orang leluasa untuk membuat perjanjian apa saja, asal tidak melanggar ketertiban umum yang diatur dalam bagian khusus Buku III, tetapi pada umumnya juga dibolehkan menyampingkan peraturan-peraturan yang termuat dalam Buku III itu.

¹⁵ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1320.

¹⁶ Suharnoko, *HUKUM PERJANJIAN Teori dan Analisa Kasus* (Jakarta:2007), Cet. Ke 4, hal.1.

¹⁷ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1338.

Penyebab terjadinya piutang dagang bermasalah

Ketika penjualan dilakukan secara kredit maka terciptalah piutang dagang perusahaan, yang besar investasinya tergantung pada sejumlah faktor yaitu sifat bisnisnya, tingkat penjualan, kebijakan kredit dan penagihannya (persyaratan penjualan (*terms of sale*), kredibilitas debitur, dan tata cara penagihan).¹⁸

Dari beberapa kasus di mana kami turut terlibat melakukan penagihan piutang dagang bermasalah pada beberapa perusahaan, dan berdasarkan hasil wawancara kami dengan Manager *Departement Head Credit dan Collection* PT United Tractors, Tbk diketahui bahwa piutang dagang ini menjadi bermasalah (*bad debt*) sebenarnya tidak hanya karena faktor eksternal dari debitur tetapi juga faktor internal dari kreditur¹⁹ yang juga sangat dominan khususnya berkaitan dengan aspek hukum yang sering diabaikan, seperti sering melakukan penagihan dengan melampirkan asli kwitansi.

Dalam praktek bisnis memang sering terjadi bahwa seorang debitur baru akan membayar apabila asli kwitansi diberikan kepadanya. Jika debitur ini beritikad baik maka praktek seperti ini tidak akan merugikan perusahaan. Sebaliknya apabila debitur itu beritikad buruk maka dia akan “mengklaim” piutang telah dibayar lunas dengan menunjukkan kwitansi tersebut.

Secara yuridis memang kwitansi merupakan tanda terima pembayaran, walaupun dalam perdebatan secara hukum di Pengadilan, tidak selalu debitur itulah yang akan dimenangkan karena debitur tersebut juga masih harus membuktikan bahwa benar ia telah melakukan pembayaran dan tidak cukup dibuktikan dengan diterimanya kuitansi tetapi masih harus dilengkapi dengan bukti pengeluaran cek/rekening giro dan yang terpenting semuanya betul telah

¹⁸ John D.Martin, et.al., *Op.Cit.*, jilid 1, hal.110-111.

¹⁹ Suharnoko, *Op.Cit.*, hal. 74.

diterima oleh penagih.²⁰ Namun hal ini tidak mudah dalam pelaksanaannya dan tentu yang paling baik adalah mencegah timbulnya masalah tersebut.

Penentuan piutang dagang bermasalah

Untuk menentukan sebuah piutang dagang sebagai piutang bermasalah, haruslah memenuhi beberapa kriteria, diantaranya dengan membuktikan bahwa debitur telah melakukan wanprestasi serta walaupun telah diberi peringatan/teguran secara tertulis, tetap tidak melaksanakan kewajibannya,²¹ sehingga dapat diberlakukan sanksi-sanksi.²²

Dalam menghadapi dan menyelesaikan masalah piutang dagang bermasalah ini, secara hukum dapat ditempuh dengan cara menuntut pembayaran melalui jalur non hukum di luar Pengadilan Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS) atau melalui Pengadilan secara hukum perdata, yaitu dengan dasar adanya perbuatan wanprestasi (lalai) dari debitur²³ dan juga dapat diajukan tuntutan berdasarkan perbuatan melawan hukum yaitu apabila perbuatan debitur tersebut menimbulkan kerugian.²⁴

Penyelesaian Sengketa dan Pencegahan

²⁰ Erman Rajagukguk, *Hukum dalam Pembangunan (Kumpulan Karangan)*, (Jakarta:1982), cetakan keempat, hal. 5-6.

²¹ Sesuai dengan ketentuan Pasal 1238 KUHPerdata di mana si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri, ialah jika ini menetapkan bahwa si berutang akan harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan.

²² Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1267 bahwa pihak terhadap siapa perikatan tidak dipenuhi, dapat memilih apakah ia, jika hal itu masih dapat dilakukan akan memaksa pihak yang lain untuk memenuhi persetujuan, ataukah ia akan menuntut pembatalan persetujuan, disertai penggantian biaya, kerugian dan bunga. Yang dimaksud dengan : Biaya (*kosten*) yaitu segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan oleh satu pihak dan Rugi (*schaden*) yaitu kerugian karena kerusakan barang-barang kepunyaan kreditur yang diakibatkan oleh kelalaian debitur.

²³ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Ketentuan Pasal 1238.

²⁴ Sesuai ketentuan Pasal 1365 KUHPerdata yaitu tiap perbuatan melanggar hukum yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut.

Penagihan piutang dagang di perusahaan manapun merupakan suatu masalah tersendiri yang harus ditangani secara serius. Hal ini dapat dimengerti sebab piutang dagang merupakan salah satu unsur aktiva lancar yang berpengaruh terhadap likuiditas perusahaan. Oleh karena itu, semua piutang dagang harus diusahakan untuk dapat ditagih.

Untuk menyelesaikan suatu piutang dagang yang bermasalah, biasanya sebelum dilakukan melalui Pengadilan, terlebih dahulu ditempuh upaya hukum lainnya seperti mengundang debitur, menegur (somasi) secara tertulis,²⁵ dan melakukan perundingan/perdamaian, dimana cara ini merupakan cara yang terbaik dalam menyelesaikan suatu masalah, karena lebih cepat, sederhana dan menghemat biaya dibandingkan dengan penyelesaian perkara di Pengadilan.

Piutang dagang bermasalah sebenarnya dapat dicegah melalui upaya-upaya pencegahan antara lain adanya pemahaman hukum perjanjian terutama berkaitan dengan kebebasan berkontrak artinya kreditur jangan ragu untuk membuat suatu perjanjian dengan bermacam-macam syarat yang menguntungkannya sebab undang-undang menjamin hal ini,²⁶ menghindari kekhilafan dalam membuat/menandatangani suatu perjanjian, mencantumkan klausula pembatalan yang dibuat sedemikian rupa untuk melindungi kepentingan kreditur, dan terpenting adalah bahwa pembatalan tidak harus ke Pengadilan²⁷ dan adanya ganti kerugian²⁸ sebagai sanksi yang akan dijatuhkan kepada debitur dalam hal dia lalai atau wanprestasi. Kreditur perlu memahami kapan terjadinya perjanjian,

²⁵ R. Subekti, *Pokok Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: Intermasa, 1987), cetakan XXI, hal. 147.

²⁶ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1338 KUHPerdata.

²⁷ Dengan mengabaikan Pasal 1266 KUHPerdata.

²⁸ Menurut ketentuan Pasal 1267 Kitab Undang-undang Hukum Perdata, penggantian kerugian ada 3 macam yaitu:

- **Biaya** (*kosten*) yaitu segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan oleh salah satu pihak.
- **Rugi** (*schaden*) yaitu kerugian karena kerusakan barang-barang kepunyaan kreditur atau nilainya berkurang sebagai akibat kelalaian debitur.
- **Bunga** (*interesten*) yaitu kerugian yang berupa kehilangan keuntungan yang sudah dibayangkan atau dihitung oleh kreditur.

beralihnya kepemilikan dan jaminan pembayaran dari debitur, dan kelengkapan dokumen calon debitur sebelum membuat perjanjian.

Pengertian istilah

Untuk menghindari penafsiran yang berbeda mengenai istilah-istilah yang dipergunakan dalam penulisan tesis ini, maka berikut ini diuraikan definisi operasional dari istilah-istilah dimaksud. Dalam penulisan tesis ini beberapa istilah yang digunakan sebagai pengertian operasional adalah:

1. Pengelolaan adalah proses yg memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan.²⁹
2. Piutang adalah klaim atau tagihan perusahaan kepada pihak ketiga yang timbul karena adanya suatu transaksi.³⁰
3. Piutang Dagang (*account receivables*) yaitu piutang yang timbul dari penjualan kredit barang atau jasa yang merupakan usaha pokok perusahaan.³¹ Piutang Dagang (*account receivables*) merupakan salah satu bentuk aktiva lancar yang meliputi seluruh uang perusahaan dari penjualan-penjualan secara kredit yang belum tertagih.³²
4. Perspektif adalah sudut pandang; pandangan.³³

²⁹ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Diakses tanggal 24 April 2008, dari depdiknas. <http://pusatbahasa.diknas.go.id/kbbi>.

³⁰ Dian Anita Nuswantara, Suyono, *Mengelolah Kartu Piutang*, ed. Suwarno, Hadi Purnomo, Bagian Proyek Pengembangan Kurikulum Direktorat pendidikan Menengah kejuruan Direktorat jenderal pendidikan dasar dan menengah Departemen Pendidikan Nasional, (Jakarta: 2003)

³¹ Achun, *Piutang*, 18 Desember 2007, diakses tanggal 19 April 2008 dari Wordpress. <http://zulidamel.wordpress.com/2007/12/18/piutang/>. Lihat juga: Jenis-Jenis Piutang: piutang dagang (*account receivables*) yaitu piutang yang timbul dari penjualan kredit barang atau Jasa yang merupakan usaha pokok perusahaan. Bila piutang timbul dari penjualan asset perusahaan, pemberian pinjaman kepada pihak tertentu maka piutang tersebut tidak termasuk golongan piutang dagang, Wesel Tagih yaitu Piutang yang secara formil didukung oleh penjanjian untuk membayar secara tertulis (*notes payable*), Piutang non dagang yaitu piutang yang timbul akibat penjualan asset, pemberian pinjaman kepada pihak tertentu, misalnya pinjaman karyawan.

³² John D. Martin, *et.al., Op.Cit.*, Jilid 2, hal 28.

³³ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia, *Op.Cit.*

5. Hukum adalah norma-norma positif dalam sistem perundang-undangan hukum nasional³⁴ dan merupakan suatu tata yang bersifat memaksa.³⁵
6. Kredit adalah dalam cara menjual barang dengan pembayaran secara tidak tunai (pembayaran ditangguhkan atau diangsur).³⁶
7. Kredit Bermasalah/Piutang Dagang Bermasalah adalah suatu keadaan wanprestasi (*non fulfilment*) atau tidak menepati kewajibannya seperti tercantum dalam perjanjian kredit yang timbul sebagai akibat (a)debitur tidak melakukan apa yang telah disanggupi akan dilakukan oleh debitur; (b) debitur melaksanakan apa yang dijanjikan tetapi tidak sebagaimana dijanjikan atau tidak sebagaimana mestinya; (c) melakukan apa yang dijanjikan debitur tetapi terlambat; dan (d) melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan debitur.³⁷

D. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam tesis ini adalah penelitian hukum dalam perspektif normatif diantaranya KUHPdata dan asas-asas hukum perjanjian dan asas-asas hukum jaminan³⁸ dengan didasarkan pada data kualitatif.³⁹ Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara melakukan studi kepustakaan dan wawancara⁴⁰ melalui pertemuan langsung dengan Manager *Department Head and Collection* PT United Tractors,Tbk sebagai informan.

³⁴ Soetandyo Wignjosebroto, *Konsep Hukum, Tipe Kajian dan Metode Penelitiannya*, dikumpulkan oleh Valerine J.L.K, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta:2003), hal. 167.

³⁵ Hans Kelsen, *Teori Hukum Murni Dasar Dasar Ilmu Hukum Normatif Sebagai Ilmu Hukum Empiris Deskriptif*, alih bahasa Somardi, (Jakarta: Rimdi Press, 1995), cet. I, hal. 5.

³⁶ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia, *Op.Cit.*. Lihat juga: R. Subekti, *Hukum Perjanjian* (Jakarta: Intermasa, 1987), hal.45, di mana dalam arti luas kredit sebagai kepercayaan.

³⁷ R. Subekti, *Hukum perjanjian*, *Op.Cit.*, hal. 45.

³⁸ A. hamid S. Attamimi, *Perspektif Normatif Dalam Penelitian Hukum*, dikumpulkan oleh Valerine J.L.K, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta:2003), hal. 356.

³⁹ Rianto Adi, *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*, (Jakarta: Granit,2005), edisi kedua, hal.56.

⁴⁰ Jufrina Rizal, *Metode Penelitian Hukum*, dikumpulkan oleh Valerine J.L.K, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta:2003) hal. 191.

Metode ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran sehubungan dengan materi yang akan dibahas yang dalam hal ini adalah mengenai pengelolaan piutang dagang yang bermasalah dari aspek-aspek yuridisnya.

Data kepustakaan yang diperoleh digolongkan dalam 2 (dua) bahan hukum, yaitu bahan-bahan hukum primer (*primary sources*) diantaranya Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata) serta peraturan perundang-undangan lainnya yang relevan dan bahan-bahan hukum sekunder (*secondary sources*) yang meliputi buku-buku, jurnal, tulisan-tulisan, dan makalah. Selain itu, data sekunder yang digunakan terdiri dari dua macam,⁴¹ yaitu yang bersifat pribadi dan bersifat umum. Data sekunder yang bersifat pribadi diperoleh dari bahan pustaka seperti buku-buku hukum, jurnal hukum, kliping majalah, dan kliping surat kabar. Sedangkan data sekunder yang bersifat umum adalah KUHPerdata dan peraturan perundang-undangan lainnya yang relevan.

E. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan dan manfaat penelitian ini adalah untuk menemukan jawaban atas permasalahan pokok sebagaimana dirumuskan di atas yaitu :

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui praktek pengelolaan piutang dagang di perusahaan yang juga menerapkan penjualan produknya secara kredit kepada para debiturnya
- b. Untuk mengetahui permasalahan atau kendala yang muncul dalam pengelolaan piutang dagang sehingga tidak terjadi kredit macet dan memahami hal-hal yang harus dilakukan sebagai tindakan pendahuluan oleh Perusahaan untuk mengamankan piutang dagangnya sehingga semua piutang dagang tersebut nantinya dapat tertagih.

⁴¹ Soerjono Soekanto, *Kedudukan dan Peranan Hukum Adat di Indonesia* (Jakarta: Kurnia Esa, 1982), hal. 134-135.

- c. Untuk mengetahui cara menyelesaikan piutang dagang secara efektif dan efisien sehingga dapat menunjang tercapainya maksimalisasi laba bagi perusahaan

2. Manfaat Penelitian

Secara garis besar manfaat dari hasil penelitian dalam penulisan tesis ini terdiri atas:

- a. Manfaat secara teoritis yaitu untuk memberikan masukan berupa konsep, metode dan teori yang dibangun berdasarkan fakta dalam upaya memahami dan menganalisa pengelolaan dan penyelesaian piutang dagang dalam perusahaan
- b. Manfaat secara praktis, yaitu diharapkan dapat memberi masukan bagi perusahaan dalam mengelola dan menyelesaikan masalah piutang dagangnya sesuai dengan aturan hukum yang berlaku di Indonesia.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

Penulisan Tesis ini terdiri dari 4 (empat) bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari Latar Belakang, perumusan masalah, kerangka teori dan Konsep, Metode Penelitian, Tujuan dan Kegunaan Penulisan dan Sistematika Penulisan itu sendiri. Uraian dalam Bab I merupakan dasar bagi pembahasan pada bab selanjutnya dan dimulai dengan menjelaskan arti dan kedudukan piutang dagang dalam perusahaan. Hal ini penting mengingat dengan mengetahui arti dan kedudukan piutang dagang dalam perusahaan maka akan diketahui bahwa piutang dagang sangat berarti dalam menentukan penampilan dan kelangsungan perusahaan itu sendiri, sehingga diharapkan dapat dipahami mengapa pengelolaan piutang dagang itu dapat menentukan bermasalah atau tidaknya suatu kredit.

BAB II PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG

Dalam Bab ini akan diuraikan mengenai pengelolaan piutang dagang itu sendiri. Di sini akan dijelaskan mengenai dasar pertimbangan pemberian piutang dagang dan cara mengamankan piutang dagang. Di sini akan terlihat faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan dalam pengelolaan piutang dagang agar tidak terjadi kredit macet dan bagaimana cara atau upaya untuk mencegah atau setidaknya-tidaknya untuk meminimalisasi terjadinya kredit macet di perusahaan.

BAB III PRAKTEK PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DI PT UNITED TRACTORS, TBK

Dalam Bab ini akan dibahas bagaimana praktek pengelolaan piutang dagang di PT UNITED TRACTORS, TBK sebuah perusahaan yang juga menerapkan penjualan produknya secara kredit kepada para debiturnya dan bagaimana pengaruh pengelolaan piutang dagangnya terhadap risiko dalam perusahaan.

BAB IV PENGARUH PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DALAM PERSPEKTIF HUKUM TERHADAP KREDIT BERMASALAH DI PT UNITED TRACTORS, TBK

Dalam Bab ini akan dibahas dan dianalisa kesesuaian antara praktek pengelolaan Piutang Dagang di PT UNITED TRACTORS, TBK dan perlindungan yang diberikan oleh hukum dalam kaitannya dengan Kredit Bermasalah yang terjadi di Perusahaan tersebut.

BAB V PENUTUP

Dalam Bab terakhir ini, penulis akan membuat kesimpulan dari pembahasan yang telah diuraikan dalam bab-bab sebelumnya untuk menjawab semua permasalahan pokok dalam Bab I, serta saran-saran penulis yang berkaitan dengan materi dalam tesis ini.

BAB II

PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG

A. DASAR PERTIMBANGAN PEMBERIAN PIUTANG DAGANG

Perusahaan umumnya mempunyai piutang dagang karena melakukan penjualan secara kredit, di mana semakin besar proporsi dan jumlah penjualan kreditnya, maka akan semakin besar pula piutang dagangnya.⁴²

Dalam persaingan yang semakin tinggi, perusahaan melakukan penjualan secara kredit dalam rangka mempertahankan konsumen dan untuk menarik konsumen baru, di mana piutang dagang merupakan tempat untuk menampung hasil penjualan secara kredit tersebut. Oleh karena itu, manajemen piutang dagang ini sangat memerlukan perhatian manajer.⁴³

Ada beberapa manfaat yang diperoleh dengan adanya penjualan secara kredit antara lain adalah sebagai upaya untuk meningkatkan omzet penjualan sebab dengan demikian maka pembeli yang tidak memiliki likuiditas tinggi untuk membeli, mungkin sekali akan terdorong untuk melakukan pembelian. Dengan demikian kebijaksanaan kredit ini akan meningkatkan daya saing perusahaan. Manfaat lain adalah bahwa dengan meningkatnya volume penjualan maka keuntungan yang diharapkan akan meningkat. Dengan demikian, kredit mempunyai akibat positif dari segi penilaian investasi secara keseluruhan.⁴⁴

Di samping tujuan di atas, suatu fasilitas kredit memiliki fungsi antara lain:⁴⁵ untuk meningkatkan daya guna barang, sebab debitor dapat mengolah

⁴² Erlina, *Manajemen Modal Kerja*, 2002, Universitas Sumatera Utara (USU), diakses tanggal 20 Mei 2008 dari USU. <http://library.usu.ac.id/modules..2002>.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ Dyah K, *Penganggaran*, Freehostia, diakses tanggal 20 Mei 2008 dari Freehostia. <http://dyahk.freehostia.com/penganggaran, 2007>.

⁴⁵ Muis Rambe, Fitri Rahmadana, dan Hafriah Lumbanraja, *Analisis Kebutuhan Pasar Dan Prediksi Penjualan*, Jurnal Ilmiah "Manajemen & Bisnis", Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Vol. 02 No. 01 April 2002, diakses tanggal 20 Mei 2008 dari Manbisnis. <http://www.manbisnis.tripod.com>.

barang menjadi berguna atau bermanfaat, dan meningkatkan peredaran barang sebab akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat dan dapat membantu dalam mengekspor barang dari dalam negeri ke luar negeri sehingga meningkatkan devisa negara, dan untuk meningkatkan kegairahan ber-usaha.

Piutang dagang sebagai salah satu bentuk investasi akan menyerap modal yang tersedia. Oleh karena itu, untuk membahas pengelolaan piutang dagang di suatu perusahaan maka pertama-tama perlu diketahui posisi piutang dagang dalam keseluruhan investasi pada perusahaan yang bersangkutan.

Secara tradisional, modal kerja (*working capital*) didefinisikan sebagai investasi perusahaan dalam aktiva lancar (*current assets*). Aktiva lancar itu sendiri terdiri dari semua aktiva atau asset yang dapat dicairkan atau diuangkan dalam jangka waktu paling lama satu tahun. Aktiva yang dapat digolongkan sebagai aktiva lancar adalah uang tunai atau kas (*cash*), sekuritas yang mudah diperjual-belikan (*marketable securities*), simpanan barang dagangan (*inventory*) dan piutang dagang (*account receivables*).⁴⁶

Dengan demikian piutang dagang merupakan salah satu bentuk aktiva lancar yang meliputi seluruh uang perusahaan dari penjualan-penjualan secara kredit yang belum tertagih.⁴⁷ Jika dipahami bahwa keberadaan piutang dagang merupakan bagian dari strategi investasi suatu perusahaan, maka seorang manajer kredit harus memberikan perhatian yang serius terhadap pengelolaan piutang dagang tersebut agar tujuan perusahaan dapat terwujud.

Tujuan utama pengelolaan piutang dagang adalah menambah nilai pada perusahaan dengan cara memberikan kontribusi optimal terhadap penjualan yang menguntungkan. Tugas tersebut terutama adalah fungsi evaluasi kredit dan fungsi penagihan, sehingga manajer kredit di perusahaan sebenarnya tidak hanya sekedar berperan sebagai tukang gertak terhadap debitur yang hutangnya belum tertagih, akan tetapi harus bisa juga melakukan peran yang bernilai bagi perusahaan.

⁴⁶ John D. Martin,*et.al.*, *Op.Cit.*, jilid 1, hal. 3.

⁴⁷ *Ibid.*, hal. 28.

Dengan demikian ketika seorang manajer kredit di perusahaan berusaha menyeleksi atau memilah-milah debitur yang layak dan tidak layak untuk memperoleh kredit maka dasar pertimbangannya adalah apakah debitur itu mampu memberikan marjin keuntungan yang lebih besar atau tidak bagi perusahaan. Hal ini dapat dimengerti sebab tujuan utama perusahaan bukanlah memperkecil kerugian akan tetapi memperbesar keuntungan atau maksimalisasi laba.⁴⁸

Dalam mempertimbangkan seberapa besar investasi yang ditanamkan perusahaan pada piutang dagang maka seorang manajer kredit perlu mempertimbangkan pula beberapa faktor, yaitu: (a) sifat dari bisnis perusahaan itu sendiri yang akan menentukan komposisi antara penjualan kredit dan penjualan tunai dan bukan ditentukan oleh manajer kredit, seperti untuk toko grosir besar, maka penjualan akan cenderung dilakukan secara tunai, sedangkan perusahaan pemasok konstruksi kayu lebih banyak menjual barangnya secara kredit; (b) tingkat penjualan, di mana semakin besar penjualan tentu akan semakin besar pula piutang dagangnya; (c) persyaratan kredit (*terms of sale*); (d) kredibilitas debitur, dan (e) tata cara penagihannya.⁴⁹

Oleh karena itu dalam mempertimbangkan layak atau tidaknya seorang debitur untuk memperoleh kredit maka ukurannya adalah sejauh mana kredit itu mampu memberikan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Ini berarti perusahaan dengan marjin keuntungan tinggi dapat lebih bertoleransi pada kebijakan kredit yang liberal daripada perusahaan yang marjin keuntungannya rendah.

Besarnya piutang dagang ditentukan oleh volume penjualan kredit dan periode rata-rata antara penjualan dan penagihan (*collection*). Periode penagihan rata-rata (*average collection period*) sebagian tergantung dari kondisi ekonomi (dalam masa resesi atau pada periode uang ketat, misalnya para debitur terpaksa menunda pembayaran) dan sebagian tergantung dari faktor-faktor yang terkendali, yaitu variabel kebijakan kredit.⁵⁰

⁴⁸ John D. Martin, *et.al.*, *Op.Cit.*, Jilid 1, hal. 5.

⁴⁹ John D. Martin, *et.al.*, *Op.Cit.*, jilid 2, hal. 111.

B. CARA MENGAMANKAN PIUTANG DAGANG

Dalam memberikan kredit kepada debitur, Perusahaan harus menyusun prosedur untuk menganalisis kredit yaitu dengan mengadakan evaluasi terhadap konsumen dan menentukan *line of credit* yaitu jumlah maksimum pemberian kredit kepada debitur pada satu waktu.⁵¹

Ada 3 (tiga) variabel kebijakan kredit yang perlu dipahami dan dijadikan landasan kebijakan pemberian kredit kepada debitur oleh seorang manajer kredit agar piutang dagangnya aman yaitu:⁵²

Pertama, variabel syarat penjualan (*terms of sale*) atau *credit terms*. Yang dimaksudkan dengan syarat penjualan adalah kemungkinan pemberian potongan harga untuk pembayaran lebih awal, periode diskonto, dan periode total kredit. Syarat itu umumnya dinyatakan dalam bentuk *a/b net c*, yang menunjukkan bahwa debitur dapat memperoleh diskonto (potongan harga) sebesar *a* persen jika ia membayar dalam *b* hari; dan rekening harus lunas dalam *c* hari. Sebagai contoh, kredit perdagangan bersyarat *2/10, net 30*, berarti bahwa debitur akan memperoleh diskonto 2% apabila melunasi dalam jangka waktu 10 hari setelah transaksi dan membayar penuh setelah periode kredit dalam waktu 30 hari. Jadi, *credit terms* mencakup *the cash discount* (2%), *cash discount period* (10 hari) dan *credit period* (30 hari).

Jika debitur memutuskan tidak memanfaatkan tawaran diskonto dan tidak membayar sampai akhir masa kredit, maka itu berarti debitur telah memakai uang itu untuk periode waktu antara tanggal diskonto dan tanggal akhir pembayaran. Bagaimanapun, pengabaian diskonto merupakan biaya bagi debitur. Kalau syarat kredit *2/10, net 30*, maka *opportunity cost* tahunan atas hilangnya diskonto sebesar 2% dengan tujuan menahan pembayaran untuk 20 hari tambahan itu adalah sebesar 36,73% (persentase *opportunity cost* tahunan dari pengabaian diskon = $a/1-a \times 360/c-b = 0,02/1-0,02 \times 360/30-10 = 36,37\%$).

⁵⁰ J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, *Op.Cit.*, hal. 395.

⁵¹ Erlina, *Op.Cit.*

⁵² John D. Martin, *et.al.*, *Op.Cit.*, jilid 2, hal. 111-116.

Dalam prakteknya diskonto biasanya berkisar antara 1,5% sampai dengan 10%, sedangkan periode diskonto umumnya 10 hari dan periode total kredit bervariasi antara 30 hari sampai dengan 90 hari. Meskipun syarat kredit sangat bervariasi dari satu industri ke industri lainnya, ada kecenderungan yang relatif seragam pada satu jenis industri tertentu. Itu sebabnya pula syarat kredit jarang dipakai sebagai suatu variabel keputusan tersendiri sebab syarat kredit relatif tetap setiap waktu.

Kedua, variabel tipe debitur. Variabel ini mengingatkan para manajer kredit untuk tidak memberikan kredit kepada debitur buruk. Sebab kalau kredit diberikan kepada debitur yang buruk, maka ada beberapa kemungkinan negatif yang akan terjadi, yaitu: (a) kredit itu kemungkinan akan macet; (b) risiko kebangkrutan perusahaan sebab pembayaran kembali tidak dilakukan sama sekali dan rekening terpaksa dihapus; dan (c) biaya penagihan meningkat karena ada waktu dan biaya yang terbuang untuk menagih piutang tersebut.

Oleh karena itu yang perlu diperhatikan pula dalam variabel ini adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan kualitas para debitur, atau biaya kualitas kredit. Termasuk dalam biaya ini adalah: (1) kerugian karena piutang ragu-ragu; (2) biaya pemeriksaan dan penagihan yang lebih tinggi; dan (3) dana yang lebih besar yang terikat dan tertanam dalam piutang dagang, yang mengakibatkan biaya modal yang lebih tinggi, karena debitur yang kurang layak menerima kredit, menunda pembayarannya.⁵³

Ketiga, variabel upaya penagihan. Alasan pokok perlunya kontrol terhadap penagihan piutang adalah adanya kemungkinan penunggakan yang semakin besar seiring dengan bertambahnya usia piutang. Di sini perhatian harus dipusatkan pada kontrol dan pembatasan rekening yang menunggak. Cara yang umum dipakai untuk mengevaluasi kondisi kredit yang ada adalah melalui analisis ratio (*ratio analysis*) dan daftar periode piutang.

Yang dimaksudkan dengan analisis ratio (*ratio analysis*) yaitu mengkaji periode penagihan rata-rata, ratio piutang terhadap aktiva, ratio kredit penjualan terhadap total piutang atau sering disebut ratio perputaran piutang dagang (*the*

⁵³ J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, *Op.Cit.*, hal. 395-396.

account receivables turnover ratio) dan perbandingan jumlah piutang tak tertagih terhadap penjualan selama waktu tersebut. Dengan analisis ratio, seorang manajer keuangan dapat menentukan apakah piutang sedang tertumpuk di luar kontrol atau tidak. Sedangkan dengan pembuatan daftar periode piutang, dapat memberikan petunjuk kepada kreditur mengenai ukuran piutang tersebut dalam dollar maupun persentasenya sesuai dengan syarat kreditnya. Dengan membandingkan daftar piutang itu dengan data sebelumnya maka akan diperoleh pengetahuan yang lebih mendalam mengenai sejauh mana kontrol harus dilakukan. Di samping itu, daftar tersebut juga dapat dipergunakan oleh kreditur sebagai alat utama untuk mengamati kebiasaan debitur dalam melakukan pembayaran.

Jika terjadi perubahan baik pada ratio maupun periode rata-rata piutang maka manajer kredit harus membuat langkah penyesuaian kebijakan kredit atau penyesuaian prosedur penagihan yang mungkin merupakan penyebab situasi tersebut. Dengan demikian, sekali penunggak rekening diketahui maka upaya penagihan segera dilakukan, baik melalui telepon, surat, *debt collector* ataupun melalui pengacara.

Di sinilah kita dapat melihat adanya korelasi antara biaya kredit dengan kualitas penerima kredit sehingga mau tak mau perusahaan harus mampu menilai calon debiturnya, dan cara yang terbaik adalah menentukan probabilitas kegagalannya. Memperkirakan probabilitas memang bersifat subjektif, akan tetapi penilaian kredit merupakan kegiatan yang sangat umum dilakukan dalam praktek dunia usaha. Seorang manajer kredit yang baik harus dapat memperkirakan probabilitas kegagalan dari berbagai kelas debitur dengan tepat.⁵⁴

Untuk dapat memperkirakan probabilitas kegagalan dari keputusan pemberian kredit kepada seorang debitur dengan tepat maka seorang manajer kredit biasanya mempertimbangkan kelayakan debitur dengan melakukan analisis secara kritis terhadap penilaian 5 C (*the five C's of credit analysis*) dari debiturnya, yaitu: *character* (kepribadian), *capacity* (kemampuan), *capital*

⁵⁴ J. Fred Weston dan Thomas E. Copeiand, *Op.Cit.*, hal. 396.

(modal), *collateral* (jaminan) dan *condition* (kondisi),⁵⁵ dan di Indonesia para pengusaha memandang perlu untuk menambah 2 C lagi yaitu *connection* (koneksi) dan *comission* (komisi).⁵⁶ Beberapa kriteria tersebut akan diuraikan satu per satu di bawah ini:

a) *Character* (kepribadian)

Dengan melakukan penilaian terhadap kepribadian (*character*) debitur berarti kita mencoba untuk memperkirakan kemungkinan bahwa debitur mau memenuhi kewajibannya. Faktor ini sangat penting oleh karena setiap transaksi kredit merupakan suatu janji untuk membayar. Melalui analisis kepribadian calon debitur, kita dapat mengetahui apakah pengambil kredit akan berusaha keras untuk membayar hutangnya, ataukah justru potensial untuk menghindar dari kewajibannya kelak.

Penilaian terhadap aspek kepribadian lebih dititikberatkan pada bonafiditas debitur yang bersangkutan,⁵⁷ yang meliputi:

Pertama, aspek kejiwaan atau mental, artinya debitur itu mempunyai sifat dapat dipercaya, mental kejujuran yang disertai sifat keuletan, penuh dinamika mencari jalan ke arah kemajuan usaha, berkemampuan mengatasi kesulitan dan mengatasi persoalan dalam bisnis, bermental kerja keras, membanting tulang dan memeras keringat dalam memperoleh harta kekayaan, benar-benar berjiwa wiraswasta (*enterpreneur*) bukan *rent seeker*, yang membuat kita tidak ragu-ragu untuk menjalin hubungan bisnis dengannya. Masuk dalam penilaian kejiwaan dan mental adalah cara hidup, keadaan keluarganya, dan status sosialnya dalam masyarakat. Seorang haji atau kiai tentu merupakan “merek” tersendiri yang menjamin tingkat kepastian pengembalian pinjaman lebih tinggi dan tepat pada waktunya ketimbang pengusaha bukan dari latarbelakang sosial seperti itu.

⁵⁵ Retnowulan Sutantio, “Upaya Hukum Dalam Penagihan Kredit Macet dan Eksekusi Jaminan”, Pustaka Peradilan, (Jakarta: Mahkamah Agung Republik Indonesia, 1997), Jilid I, hal. 120.

⁵⁶ J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, *Op.Cit.*, hal. 395.

⁵⁷ R.Tjiptoadinugroho, *Perbankan Masalah Perkreditan: Penghayatan, Analisis dan Penuntun* (Jakarta: Pradnya Paramita, 1990), hal. 53-57.

Kedua, aspek masa lalu debitur. Artinya, bonafiditas debitur tidak cukup hanya menilainya pada saat sekarang, tetapi perlu juga untuk meneliti masa lalunya, apakah pernah terlibat kredit macet di bank atau perusahaan lain, apakah dia mempunyai reputasi atau nama baik di kalangan dunia bisnis. Untuk itu seorang manajer kredit perlu mengembangkan sistem *debitur record* dan ordernya dianalisis dari waktu ke waktu dan kalau ada debitur yang tiba-tiba melonjak permintaannya (pembeliannya) perlu diteliti sebabnya apakah didasarkan kepada itikad yang baik atau itikad buruk.

Ketiga, aspek suku atau bangsa dari debitur tersebut. Penilaian bonafiditas juga diarahkan pada asal suku bangsa di dunia atau asal daerah dari debitur itu. Dalam dunia bisnis, para kreditur sudah mempunyai catatan bahwa warga negara Belanda menyukai ketertiban sedangkan bangsa Skot bertabiat hemat dan kikir, warga negara Jerman lebih tepat sebagai partner bisnis karena sifatnya yang suka menepati perjanjian, sebaliknya warga negara Spanyol sangat tidak disiplin dan suka mengulur-ulur waktu dalam perjanjian. Beberapa pengusaha di Indonesia bahkan sudah mempunyai catatan mengenai bonafiditas dari beberapa suku bangsa tertentu di Indonesia dalam berbisnis. Hal ini penting untuk mengetahui bagaimana cara menghadapi kebiasaan atau tabiat dari debitur tersebut.

b) *Capacity* (kemampuan)

Kemampuan (*capacity*) merupakan penilaian subjektif tentang kemampuan debitur untuk membayar. Kemampuan ini diukur dengan catatan prestasi bisnis debitur di masa lampau, yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas pabrik atau toko dan metode kegiatan usahanya.⁵⁸ Calon debitur akan dinilai apakah debitur tersebut mempunyai kesediaan untuk membayar apabila diberi pinjaman (*willingness to ability*).

Kesediaan untuk membayar dimaksud dapat dilihat dari kemampuan calon debitur dalam mengendalikan dan mengembangkan usahanya serta kesanggupannya dalam menggunakan kredit yang bakal diterimanya. Hal ini dikaitkan pula dengan latarbelakang pendidikannya, baik pendidikan umum

⁵⁸ J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, *Op.Cit.*, hal.396.

maupun pendidikan khusus atau pendidikan kejuruan, pengalaman dan keadaan usahanya pada waktu permohonan kredit diajukan.⁵⁹

Oleh karena itu seorang manajer kredit yang baik dan kreatif akan mempelajari secara mendalam bidang usaha yang digeluti oleh perusahaan para debiturnya, termasuk juga para eksekutifnya. Manajer kredit harus tetap mengikuti perkembangan para debiturnya dalam hal perkembangan penjualan, prestasi para manajernya, likuiditas, leverage dan profitabilitasnya.

Seorang manajer kredit yang kreatif juga harus mengikuti perkembangan faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi bidang usaha debiturnya dan mengadakan komunikasi yang terus-menerus dengan mereka serta memberikan pelayanan dan nasehat dengan selalu mendiskusikan situasi yang mempengaruhi industri dimana para debiturnya bergerak, termasuk nasehat tentang keputusan kebijakan yang penting pada setiap perusahaan debiturnya. Dengan demikian seorang manajer harus merupakan sumber nasehat terhadap keputusan dan kebijakan penting yang mempengaruhi masa depan perusahaan debiturnya.

Nasehat-nasehat maupun rekomendasi-rekomendasi yang disarankan oleh seorang manajer kredit terhadap debiturnya harus mencerminkan suatu yang ideal, dan harus disesuaikan dengan pertimbangan praktis tentang waktu dan biaya. Akan tetapi terlepas dari semua potensi di atas yang dapat diwujudkan, seorang manajer kredit dapat menyumbangkan sesuatu yang penting bagi perusahaannya. Ia dapat membantu meningkatkan volume penjualan perusahaannya sendiri. Jadi dapat disimpulkan bahwa fungsi pemberian kredit dan fungsi penagihan merupakan bagian dari strategi kegiatan penjualan yang efektif.⁶⁰

c) *Capital* (Modal)

Yang dimaksudkan dengan *capital* adalah modal yang dimiliki oleh debitur pada waktu permohonan kredit diajukan. Modal diukur dengan posisi keuangan perusahaan secara umum yang disimpulkan dari analisis ratio keuangan

⁵⁹ Retnowulan Sutantio, *Op.Cit.*, hal.120.

⁶⁰ J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, *Op.Cit.*, hal.399.

dengan penekanan khusus pada nilai modal (*net worth*) perusahaan yang berwujud (*tangible*).

Untuk menilai seberapa layak debitur itu memperoleh pinjaman dari aspek *capital* (modal) maka seorang manajer kredit perlu: (a) membaca dan membahas neraca dari beberapa tahun berturut-turut jika mungkin; (b) membandingkan *boek-winst* menurut daftar laba rugi beberapa tahun berturut-turut; (c) membandingkan “omzet” beberapa tahun berturut-turut dengan memperhatikan kemungkinan adanya pasang-surut omzet itu menurut periode-periode tertentu; (d) mengadakan perhitungan-perhitungan untung yang terealisasi (*gerealiseerde winsten*); dan (e) mengadakan perhitungan-perhitungan *rentabilitas* perusahaan bila mungkin.⁶¹

Namun seorang manajer kredit yang *prudent* biasanya tidak begitu percaya saja pada laporan keuangan seperti itu. Data tersebut perlu dilengkapi dengan melakukan *check on the spot* (penelitian langsung ke lapangan) atau paling tidak melakukan tanya-jawab dengan calon debitur mengenai omzet perusahaan per hari, minggu, bulan, tingkat keuntungan atau perputaran modalnya sehingga dapat memberikan gambaran kemampuan calon debitur tersebut untuk membayar kembali pinjamannya.

Memang sangat beralasan apabila para manajer kredit tidak begitu mudah percaya pada angka-angka yang tertera pada laporan keuangan dari seorang calon debitur, sebab sebagaimana diungkapkan oleh Zachary Zchiller bahwa angka tidak mengungkapkan seluruhnya (*number don't tell the story*) karena penyusunan neraca atau laporan keuangan perusahaan mempunyai beberapa keterbatasan, yaitu:

Pertama, neraca tidak mencerminkan nilai yang tengah berlaku (*current value*) karena para akuntan menerapkan biaya-biaya historis sebagai landasan perhitungan dan pelaporan nilai-nilai aktiva dan passiva;

Kedua, pada tingkat tertentu, perhitungan dilakukan secara kira-kira (tidak pasti). Contohnya adalah perhitungan nilai piutang dagang yang didasarkan pada

⁶¹ R.Tjiptoadinugroho, *Op.Cit.*, hal. 166.

kemungkinan penagihannya (kolektibilitas), persediaan pada kemungkinannya laku, dan aktiva tetap pada masa pakainya.

Ketiga, penyusutan atau depresiasi aktiva jangka panjang merupakan praktek yang dianggap wajar, sedangkan kenaikan atau apresiasi nilai aktiva (misalnya tanah, yang kian hari kian mahal diabaikan). Kelemahan ini sangat mempengaruhi perusahaan yang sangat banyak menanamkan modalnya ke dalam bentuk aktiva tertentu seperti tanah.

Keempat, banyak hal yang sebenarnya memiliki nilai finansial tidak dimasukkan ke dalam neraca karena hal itu menyulitkan evaluasi objektif. Hal penting yang luput dari perhitungan neraca adalah sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan.⁶²

d) Collateral (jaminan)

Ada dua unsur yang saling terkait yang mendasari hubungan antara kreditur dan debitur yaitu unsur hukum dan unsur kepercayaan. Yang dominan sebenarnya adalah unsur hukum, namun yang sering tampak ke luar sehari-hari adalah hubungan kepercayaan, hal ini tercermin dari arti kata kredit itu sendiri yang berarti kepercayaan. Itu berarti manakala itikad baik terkikis habis yang melandasi kepercayaan itu maka runtuh pula bangunan kepercayaan yang berdiri di atasnya. Pada saat itulah kreditur menggali fondasi hukum, file dicari di filing kabinet, pengacara dan konsultan hukum dipanggil, ibaratnya kapak perang digali dan siap berperang.⁶³ Jika sampai hal itu terjadi maka yang lebih dirugikan justru kreditur sebab kreditur harus membayar mahal jasa profesional pengacara dan konsultan hukum. Untuk menghindari kejadian seperti itu dan sekaligus untuk melindungi kepentingan kreditur manakala debitur lalai mengembalikan hutang atau pinjaman kepada kreditur maka harus ada jaminan dari debitur. Jaminan itu dapat berupa

⁶² John D. Martin, *et al.*, *Op.Cit.*, hal. 20-21.

⁶³ Setiawan, *Aneka Masalah Hukum dan Hukum Acara Perdata* (Bandung: Alumni, 1992), hal. 221.

harta benda milik debitur yang sewaktu-waktu dapat langsung dijual oleh kreditur manakala debitur gagal mengembalikan pinjaman tepat pada waktunya.⁶⁴

Memang pada dasarnya segala harta milik debitur menjadi tanggungan atas segala hutangnya⁶⁵ namun apabila hal tersebut dilakukan secara konsekuen maka akan menimbulkan ketidakpatutan maka undang-undang sendiri kemudian memberikan pengecualian, dengan adanya jaminan.

e) *Condition of economic* (Kondisi Ekonomi)

Analisis terhadap *condition of economic* (kondisi ekonomi) diarahkan untuk mengetahui sejauh mana dampak kecenderungan perekonomian nasional dan internasional yang mungkin berpengaruh secara signifikan terhadap kemampuan debitur untuk memenuhi kewajibannya.

Analisis kondisi ekonomi tidaklah berdiri sendiri sehingga kreditur perlu juga menganalisis kekuatan lingkungan eksternal dari calon debitur yang dapat mempengaruhi kemampuannya memperoleh laba. Kekuatan lingkungan eksternal yang dimaksud adalah meliputi kekuatan lingkungan makro (demografi, teknologi, sosial, politik, budaya dan hukum) dan pelaku lingkungan mikro yang utama (debitur, pesaing, saluran distribusi, pemasok).⁶⁶

Untuk debitur lama, hasil analisis terhadap kriteria 5C tersebut di atas dapat diperoleh dengan mudah dari pengalaman kita menjalin hubungan dengan debitur tersebut di masa lampau. Sedangkan untuk debitur baru, ada 2 (dua) sumber informasi eksternal yang tersedia yaitu:

Pertama, dengan mengadakan pertemuan kelompok lokal dan dengan surat-menyurat, pengalaman berhubungan dengan debitur dipertukarkan melalui asosiasi para pemberi kredit. Di Amerika Serikat ada *Credit Interchange*, suatu

⁶⁴ Margaret L. Barron, *Op.Cit.*, hal. 295.

⁶⁵ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1131.

⁶⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, terj. Ancella Anitawati Hermawan, SE, MBA, (Buku I; Jakarta: Salemba Empat, 1994), hal. 93.

sistem yang dikembangkan oleh Asosiasi Manajemen Kredit Nasional yang menyelenggarakan, menyediakan dan mendistribusikan informasi tentang prestasi masa lalu dari para debitur. Laporan tersebut berisi tentang catatan pembayaran yang dilakukan oleh debitur, industri dimana para debitur membeli barang dan bidang perdagangan dimana pembelian dilakukan.⁶⁷

Kedua, Biro Pelaporan Kredit (di Indonesia belum ada). Di Amerika Serikat, ada Dun & Bradstreet yang menyediakan keterangan mengenai status keuangan, kegiatan-kegiatan dan riwayat pembayaran dari sebagian besar perusahaan di Amerika Serikat. Di samping itu ada juga sumber keterangan lain misalnya biro kredit, asosiasi perdagangan, kamar dagang, pesaing, referensi bank, laporan keuangan publik.⁶⁸

B. PENGELOLAAN PENAGIHAN PIUTANG DAGANG

Dalam mengelola piutang dagang ada 2 (dua) hal yang harus dianalisis yaitu kebijaksanaan kredit dan pengumpulan piutang serta analisis untuk debitur.⁶⁹ Kedua hal tersebut saling berkaitan di mana kebijaksanaan kredit menyangkut “*trade off*” antara laba yang diperoleh dengan penjualan yang menimbulkan piutang di satu pihak, dan biaya yang ditanggung karena memiliki piutang tersebut ditambah lagi adanya kemungkinan piutang itu tidak bisa dikumpulkan.

Analisa kredit terhadap para debitur menentukan tingkat risiko yang bersedia ditanggung oleh perusahaan. Sebaliknya tingkat risiko itu menentukan kecepatan piutang berputar, besarnya investasi pada piutang dan jumlah piutang yang tidak tertagih. Dengan demikian analisa kredit terhadap para langganan ini mempengaruhi pula kebijaksanaan kredit yang akan diambil oleh perusahaan.

Besar kecilnya kebijaksanaan kredit yang dimiliki perusahaan, disamping dipengaruhi oleh kondisi perekonomian pada umumnya, juga dipengaruhi oleh

⁶⁷ John D. Martin, *et.al.*, *Op.Cit.*, jilid 2, hal. 113.

⁶⁸ *Ibid.*

kebijaksanaan kredit yang ditentukan oleh perusahaan. Kebijakan kredit adalah suatu kebijaksanaan yang perlu dipertimbangkan dalam memberi kredit kepada para debitur, di mana kebijaksanaan kredit yang baik harus terlebih dahulu membandingkan antara risiko dan profitabilitas sebab apabila perusahaan menurunkan standar kreditnya, maka penjualan akan meningkat, yang berarti terjadi peningkatan piutang, dan ini akan membawa keuntungan yang besar. Namun demikian, dengan peningkatan piutang dagang ini berarti perusahaan harus menanggung beban investasi pada piutang yang makin besar, ditambah kemungkinan peningkatan piutang yang tidak bisa ditagih kembali.

Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam kebijaksanaan kredit adalah⁷⁰

(a) standar kredit, di mana penentuan standar kredit pada dasarnya merupakan faktor yang akan menentukan antara peningkatan penjualan, dan peningkatan risiko tidak terbayarnya piutang sebab apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembeli diperkenankan membeli dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan bahwa penjualan memang akan meningkat, tetapi proporsi piutang dagang yang tidak terbayar mungkin akan meningkat pula; (b) jangka waktu kredit, sebab dengan memperpanjang waktu kredit maka diharapkan penjualan bisa meningkat, walaupun dalam penentuannya harus tetap memperhitungkan penambahan keuntungan setelah ada kenaikan penjualan, tingkat perputaran piutang setelah ada perubahan, jumlah piutang yang tertanam, tambahan piutang, tambahan Investasi pada piutang, keuntungan yang disyaratkan; (c) pemberian potongan (*discount*), di mana perusahaan bisa memberikan tambahan potongan untuk merangsang para pembeli untuk melakukan pembelian, dan membayar lebih cepat.

Setelah menentukan kebijaksanaan kredit yang akan meningkatkan laba, maka langkah selanjutnya yang harus dilakukan dalam manajemen adalah melakukan analisis terhadap calon debitur. Evaluasi terhadap debitur ini merupakan hal yang sangat penting untuk mengatasi kemungkinan piutang yang tidak dapat ditagih atau timbulnya kredit bermasalah. Untuk itu perlu langkah

⁶⁹ Erlina, *Op.Cit.*

⁷⁰ *Ibid.*

untuk mengumpulkan informasi lebih dahulu terhadap calon debitur dan menganalisisnya.

Untuk mendapatkan informasi-informasi mengenai para calon debitur, perusahaan memerlukan dana, bahkan untuk beberapa piutang dagang yang berjumlah kecil, biaya yang dikeluarkan kemungkinan lebih banyak jika dibandingkan dengan keuntungan potensial dari piutang dagang tersebut.

Apabila calon debitur adalah perusahaan yang relatif besar, maka sumber informasi utama dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan tersebut. Tetapi sebahagian perusahaan tidak mau menunjukkan laporan keuangan kepada calon supplier mereka, dan jika hal itu terjadi, maka informasi mengenai calon pembeli seperti ini dapat kita peroleh dari perusahaan-perusahaan lain yang pernah berhubungan dengan mereka. Akibatnya kemungkinan akan terjadi kesulitan dalam penagihan dan hal ini akan seringkali menjadi penyebab munculnya piutang yang tidak tertagih/piutang dagang bermasalah.

Penagihan piutang dagang haruslah dilakukan melalui prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan, yang dapat berupa:⁷¹

pertama, Sub Kompetensi Kriteria Unjuk Kerja yaitu dengan cara (a) membuat surat penagihan berdasarkan faktur penjualan dengan menggunakan peralatan yang diperlukan dalam pengelolaan piutang tersedia, dokumen faktur penjualan dan surat penagihan tersajikan; (b) mengirimkan surat penagihan yang dilampiri dengan faktur penjualan, di mana harus ada kesesuaian antara faktur penjualan dengan dokumen pendukung teridentifikasi, bukti tanda terima faktur tersedia, surat penagihan yang telah dikirimkan dan surat teguran piutang yang belum dibayar; (c) menyediakan dan mendistribusikan kopi faktur yang dapat berupa copi faktur penjualan kepada pihak-pihak yang terkait yang terdistribusikan, jumlah penjualan kredit terverifikasi, jumlah penjualan kredit teridentifikasi, dan jumlah piutang yang harus ditagih yang teridentifikasi.

⁷¹ *Standar Kompetensi Bidang Akuntansi AK-DG-005A Pengelolaan Penagihan Piutang*, diakses tanggal 20 Mei 2008 dari Depdiknas. <http://media.diknas.go.id/media/document/2073,Diknas,2003>.

Kedua, Persyaratan/ Kondisi Unjuk Kerja, yang sangat diperlukan dalam pengelolaan piutang pada perusahaan dagang, memiliki *Standard Operating Procedure* (SOP) untuk pengelolaan penagihan piutang dan peralatan yang digunakan untuk kegiatan menulis, menghitung, mengarsipkan dan berbagai kegiatan *clerical* lainnya.

Ketiga, Acuan Penilaian yang berupa (a) pedoman penilaian yang harus dilaksanakan dalam kondisi kerja normal dan harus meliputi pengetahuan dan keterampilan dasar pengelolaan penagihan piutang dalam pelaksanaan pekerjaan sehari-hari dan penilaian keterampilan yang dilakukan melalui pengawasan langsung atas pengelolaan gudang serta standar hasil pengelolaan penagihan piutang yang telah dilakukan yang harus dapat tercapai dengan baik tanpa pengawasan langsung; (b) persyaratan awal yaitu menguasai pengoperasian peralatan manual dan komputer, menguasai komunikasi dengan baik dan menguasai dokumen penagihan piutang berbahasa Inggris; (c) pengetahuan dan keterampilan pendukung berupa surat penagihan yang berdasarkan faktur penjualan tersedia, surat penagihan yang dilampiri faktur penjualan terkirim, dan copi faktur terdistribusikan; (d) level kompetensi kunci yang akan mengumpulkan informasi, mengkomunikasikan ide dan informasi, merencanakan dan mengatur kegiatan bekerjasama dengan orang lain/kelompok lain, menggunakan ide dan teknik memecahkan persoalan/ masalah.

Pengelolaan piutang dagang yang efisien perlu menilai kebijaksanaan kredit ini dengan membandingkan antara risiko dan profitabilitas, yaitu harus membandingkan antara besarnya tambahan risiko dengan besarnya tambahan laba jika kebijaksanaan kredit diubah menjadi lebih lunak / ringan.⁷²

Pada dasarnya penagihan terhadap kredit yang bermasalah dapat dilakukan melalui Pengadilan atau di luar Pengadilan dan masing-masing pilihan ini mempunyai keuntungan dan kelemahannya yaitu :⁷³

⁷² Erlina, *Op.Cit.*.

⁷³ Adrianus Meliala, *Penyelesaian Sengketa*, 2006, diakses tanggal 22 Mei 2008. http://www.adrianusmeliala.com/files/kuliah/kul_8082096093359.ppt.

Keuntungan jalur hukum: Putusan dikenal dan diakui oleh semua pihak, Putusan otomatis terdaftar di Lembaran Negara, putusan otomatis memiliki kemampuan mengikat dan memaksa.

Kelemahan memilih jalur hukum: proses beracara bersifat tetap, tidak *responsive*, lamban, mahal, terlalu formalistik dan teknis, dan jika sudah terpengaruh KKN, menjadi tidak pasti

Jalur penyelesaian non hukum : Mediasi, Konsultasi, Arbitrase, Negosiasi, Adat, Diplomasi, Advokasi, Rekonsiliasi, Resolusi Konflik, *Community Forum*.

Keuntungan memilih jalur non hukum : lebih cepat, lebih murah dan pasti secara waktu, lebih efisien secara biaya, lebih memuaskan; *healing*, dan lebih bisa divariasikan sesuai kesepakatan.

Kelemahan jalur non hukum : dapat menimbulkan situasi pemahaman yang tidak merata, demikian pula ekspektasi berbeda, antar para pihak, membutuhkan upaya bersama antar para pihak guna merealisasikan mekanisme yang disepakati, tidak semua arbitrase atau mediator asing diakui, tidak dikenal *legal precedent*; karenanya sulit fleksibel, tidak selalu bisa memberikan jawaban definitif terhadap semua jenis sengketa hukum. Untuk sebagian, keputusan masih harus didaftarkan di pengadilan dan sulit mencari pihak ketiga yang dipercayai.

Penyelesaian sengketa di luar lembaga peradilan sering disebut juga dengan *Alternative Dispute Resolution (ADR)* atau dalam istilah Indonesia diterjemahkan menjadi Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS).⁷⁴ Pilihan di luar Pengadilan atau biasa disebut APS ini adalah seperangkat pengalaman dan teknik hukum yang bertujuan untuk menyelesaikan sengketa hukum di luar pengadilan untuk keuntungan para pihak yang bersengketa, mengurangi biaya litigasi

⁷⁴ Wicipto Setiadi, *Penyelesaian Sengketa Melalui Alternative Dispute Resolution (ADR)*, 16 April 2007, diakses tanggal 20 Mei 2008 dari Legalitas. <http://www.legalitas.org/?q=node/21>.

konvensional dan pengunduran waktu yang biasa terjadi, mencegah terjadinya sengketa hukum yang biasanya diajukan ke pengadilan.⁷⁵

Alternatif penyelesaian sengketa ini dilandasi prinsip “pemecahan masalah dengan bekerjasama yang disertai dengan itikad baik kedua belah pihak” dikarenakan dua alasan yaitu jenis perselisihan yang membutuhkan cara pendekatan yang berlainan dan para pihak yang bersengketa merancang prosedur/tata cara khusus untuk penyelesaian berdasarkan musyawarah dan APS melibatkan partisipasi yang lebih intensif dan langsung dari kedua belah pihak dalam usaha penyelesaian sengketa.

APS mempunyai beragam bentuk yaitu:⁷⁶

1. Negosiasi adalah suatu proses berkomunikasi satu sama lain yang dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan kita ketika pihak lain menguasai yang kita inginkan
2. Mediasi adalah suatu proses penyelesaian sengketa dimana para pihak yang bersengketa memanfaatkan bantuan pihak ketiga yang independen untuk bertindak sebagai mediator (penengah) dengan menggunakan berbagai prosedur, teknik, dan keterampilan untuk membantu para pihak dalam menyelesaikan sengketa mereka melalui perundingan. Mediator tidak mempunyai kewenangan untuk membuat keputusan yang mengikat, tetapi para pihaklah yang didorong untuk membuat keputusan. Oleh karena itu bentuk penyelesaiannya adalah akta perdamaian antara para pihak yang berselisih.

Ada beberapa pengertian mediasi yang dapat disebutkan disini, antara lain : ⁷⁷(1) “Mediasi” adalah proses negosiasi penyelesaian masalah (sengketa)

⁷⁵ *Tentang Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS)*, diakses tanggal 20 Mei 2008 dari USU. <http://library.usu.ac.id/download/fh/hkmdm-kelelung.pdf,17092007>.

⁷⁶ *Ibid.*

⁷⁷ Felix Oentoeng Soebagjo, *Penyelesaian Sengketa di Bidang Perbankan*, diakses tanggal 20 Mei 2008 dari UGM. http://www.bapmi.org/pdf/DiskusiTerbatasPelaksanaanMediasi_FelixSoebagjo.pdf, 21 Maret 2007, yang disampaikan sebagai Bahan Diskusi Terbatas “Pelaksanaan Mediasi Perbankan oleh Bank Indonesia Dan Pembentukan Lembaga Independen Mediasi Perbankan”. Kerjasama Magister Hukum Bisnis Dan Kenegaraan, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta dan Bank Indonesia - Yogyakarta. Selain itu

dimana suatu pihak luar, tidak memihak, netral, tidak bekerja dengan para pihak yang bersengketa, membantu mereka (yang bersengketa) mencapai suatu kesepakatan hasil negosiasi yang memuaskan⁷⁸, (2) "*Mediation is a process in which two or more people involved in a dispute come together, to try to work out a solution to their problem with the help of a neutral third person, called the "Mediator"*.⁷⁹ (3) "Mediasi" adalah proses penyelesaian sengketa yang melibatkan mediator untuk membantu para pihak yang bersengketa guna mencapai penyelesaian dalam bentuk kesepakatan sukarela terhadap sebagian atau seluruh permasalahan yang disengketakan.⁸⁰

3. Konsiliasi adalah suatu proses penyelesaian sengketa dimana para pihak yang bersengketa memanfaatkan bantuan pihak ketiga yang independent untuk bertindak sebagai konsiliator (penengah) dengan menggunakan berbagai prosedur, teknik, dan keterampilan untuk membantu para pihak dalam menyelesaikan sengketa mereka melalui perundingan. Konsiliator mempunyai kewenangan untuk membuat keputusan yang bersifat anjuran. Oleh karena itu bentuk penyelesaiannya adalah putusan yang bersifat anjuran
4. *Inquiry* (Angket) adalah Suatu proses penyelesaian sengketa dengan mengumpulkan fakta-fakta yang merupakan penyebab sengketa, keadaan waktu sengketa, dan jenis sengketa yang terjadi untuk mencapai versi tunggal atas sengketa yang terjadi. Angket ini dilakukan oleh komisi angket yang independent yang anggotanya diangkat oleh para pihak yang bersengketa. Keputusan bersifat rekomendasi yang tidak mengikat para pihak

dapat dikatakan bahwa Mediasi dapat diterapkan dan dipergunakan sebagai cara penyelesaian sengketa diluar jalur pengadilan ("*Out-of court Settlement*") dalam sengketa perdata yang timbul diantara para pihak, dan bukan perkara pidana. Namun demikian, dalam praktek seringkali para pihak sepakat bahwa penyelesaian perdata yang disepakati dengan musyawarah mufakat (melalui mediasi), akan dituangkan dalam suatu perjanjian perdamaian, dan dipahami juga bahwa walau para pihak tidak dapat dibenarkan membuat perjanjian perdamaian bagi perkara pidana mereka dapat menggunakan perjanjian perdamaian atas sengketa perdata mereka sebagai dasar untuk dengan itikad baik sepakat tidak melanjutkan perkara pidana yang timbul diantara mereka dan/atau mencabut laporan perkara pidana tertentu, sebagaimana dimungkinkan.

⁷⁸ Goodpaster, 1999 : 241 dalam Felix Oentoeng Soebagjo, *Ibid*.

⁷⁹ Lovenheim, 1996 : 1.3 dalam Felix Oentoeng Soebagjo, *Ibid*.

⁸⁰ PBI No. 8/5/PBI/2006, angka 5 dalam Felix Oentoeng Soebagjo, *Ibid*.

5. Arbitrase adalah suatu proses penyelesaian perselisihan yang merupakan bentuk tindakan hukum yang diakui oleh UU dimana salah satu pihak atau lebih menyerahkan sengketa dengan satu pihak lain atau lebih kepada satu orang arbitrer atau lebih dalam bentuk majelis arbiter ahli yang professional yang akan bertindak sebagai hakim/peradilan swasta yang akan menerapkan tata cara hukum negara yang berlaku atau menerapkan tata cara hukum perdamaian yang telah disepakati bersama oleh para pihak terdahulu untuk sampai pada putusan yang terakhir dan mengikat.

Secara keseluruhan, proses melalui jalur APS membawa keuntungan dan bahkan itu sebabnya dalam praktik peradilan perdata dan arbitrase di Indonesia, hakim dan arbiter selalu memberi kesempatan kepada pihak-pihak yang bersengketa untuk menyelesaikan sengketa mereka secara musyawarah.⁸¹ Bahkan diyakini bahwa penyelesaian sengketa mempunyai kaitan erat dengan iklim ekonomi dan keuangan di tanah air.⁸²

⁸¹ Ketentuan Peraturan Mahkamah Agung No. 2 Tahun 2003 tanggal 11 September 2003 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan, dalam Felix Oentoeng Soebagjo, *Op.Cit.*

⁸² Huala Adolf, *Penyelesaian Sengketa Di Bidang Ekonomi dan Keuangan*, diakses tanggal 20 Mei 2008 http://www.lfip.org/english/pdf/baliseminar/Penyelesaian_sengketa_dibidang_ekonomi_dan_keuangan-huala_adolf.pdf.

BAB III

PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DI PT UNITED TRACTORS, TBK

A. PRAKTEK PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DI PT UNITED TRACTORS, TBK

Untuk memahami praktek pengelolaan piutang dagang di PT United Tractors, Tbk maka terlebih dahulu perlu pemahaman yang mendalam mengenai pendirian, permodalan dan kegiatan investasi perusahaannya.

1. Sekilas Mengenai PT United Tractors, Tbk

a. Pendirian perusahaan

PT. United Tractors, Tbk didirikan pada tanggal 13 Oktober 1972 di Jakarta dengan nama resmi PT Astra Motor Works, di mana PT Astra Internasional Tbk sebagai pemegang saham mayoritasnya. Pada tahun 1973, namanya berganti menjadi PT. United Tractors dan pada tanggal 19 September 1989 menjadi PT United Tractors, Tbk dengan pencatatan saham pertama kali di Bursa Efek Jakarta dan Surabaya.⁸³

b. Struktur permodalan

Sampai dengan 31 Desember 2007, jumlah saham yang beredar adalah 2.851.609.100 saham yang dimiliki oleh 2.517 pemegang saham yang terdiri dari .⁸⁴

⁸³ PT United Tractors, *Profil Perusahaan United Tractors, Tbk*, diakses tanggal 1 April 2008 dari United Tractors, <http://www.unitedtractors.com/>.

⁸⁴ PT United Tractors, Laporan Keuangan “*Delivering Positive Value*”, 2007, hal. 9.

Institusi	Jumlah Saham	Persentase(%)
Perusahaan dan instansi Domestik	1,872,460,944	65,66
Warga Negara Indonesia	53,458,347	1,87
Perusahaan dan Instansi Asing	923,958,922	32,40
Jumlah	1,730,887	0,07
Warga Negara Asing	2.851.609.100	100,00

c. Kegiatan investasi

PT United Tractors, Tbk bergerak dalam 3 (tiga) unit usaha yang masing-masing dikenal dengan sebutan Mesin Konstruksi, Kontraktor Penambangan (*mining contracting*) dan Pertambangan (*mining*).⁸⁵

Unit usaha mesin konstruksi menjalankan peran sebagai distribusi tunggal alat berat Komatsu, di samping juga sebagai distributor alat berat Nissan Diesel, Scania, Bomag, Valmet dan Tadano.⁸⁶ Dengan banyaknya alat berat yang disiapkan maka diharapkan perseroan dapat memenuhi seluruh kebutuhan di sektor-sektor utama di dalam negeri yakni pertambangan, perkebunan, konstruksi, kehutanan, material handling dan transportasi.

Selain melakukan kegiatan di bidang agen tunggal penjualan beberapa merek alat berat, unit usaha ini juga melakukan pembuatan dan penjualan suku cadang (*spareparts*) dan jasa layanan perbaikan (*service*), rekondisi alat berat dan penjualan tractor pertanian⁸⁷ dan untuk menunjang semua kegiatan tersebut maka

⁸⁵ *Ibid.*, hal.16.

⁸⁶ *Ibid.*, hal.34.

⁸⁷ *Ibid.*, hal.16.

perseroan yang berpusat di Jakarta ini telah memiliki 18 Kantor Cabang, 15 kantor site-support dan 12 kantor perwakilan yang tersebar di seluruh Indonesia.⁸⁸ Perseroan juga mempunyai beberapa anak perusahaan yang menyediakan produk dan jasa terkait yaitu PT United Tractors Pandu Engineering (UTPE), PT Komatsu Remanufacturing Asia (KRA) dan PT Bina Pertiwi (BP).⁸⁹

Untuk lebih memperlancar kegiatan pemasaran produk alat beratnya, dalam unit usaha ini dibagi 3 (tiga) bagian pemasaran menjadi divisi penjualan, divisi suku cadang dan divisi service. Divisi penjualan bertujuan untuk menjual produk - produk yang dihasilkan oleh perusahaan industri seperti PT United Tractors Pandu Engineering, PT Pandu Dayatama Patria dan PT Komatsu Indonesia. Sedangkan divisi suku cadang bertujuan untuk menjual suku cadang dari produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut di atas. Adapun suku cadang yang disediakan oleh PT United Tractors, Tbk antara lain berasal dari produk Komatsu, Patria, Hyster, Man, Haulpak, Bomag, Eago, Nigata, Nissan Diesel, Prentice, Hydro-Ax, Blount, Tadano, TimberJack, Nordberg, Mitsui Seikikogyo dan Austoff.⁹⁰

Salah satu kunci kekuatan utama perseroan adalah layanan purna jual, yang ditujukan untuk melayani kebutuhan pelanggan setelah transaksi jual beli alat berat. Jasa yang ditawarkan dalam layanan purna jual ini meliputi konsultasi pra penjualan, layanan purna jual, pemeliharaan dan rekondisi alat berat, pembuatan komponen, dan penjualan traktor pertanian. Kinerja layanan purna jual ini meliputi penjualan suku cadang dan pemeliharaan alat.⁹¹

Hal menarik yang bisa dikemukakan dari capaian kinerja pemasukan suku cadang adalah penjualan komponen atau suku cadang generik non-komatsu yang

⁸⁸ *Ibid.*, hal.36.

⁸⁹ *Op.Cit.*

⁹⁰ PT United Tractors, *Profil Perusahaan United Tractors, Tbk, Op.Cit.*

⁹¹ *Op.Cit.*, hal. 36.

dapat digunakan pada hampir seluruh produk alat berat sejenis. Produk suku cadang generik ini yang biasa disebut *parts commodity*, mencakup *filter*, *hose*, *ground engaging tools/GET*, *battery*, dan sebagainya.⁹²

Dalam bidang pertambangan, perseroan diwakili oleh PT. Pamapersada Nusantara (Pama), yang didirikan pada tahun 1989 dan 100% dimiliki oleh PT United Tractors, Tbk yang melaksanakan jasa penambangan yang mencakup rancang tambang, eksplorasi, penambangan, pengangkutan, *barging* dan *loading*. Pama adalah salah satu perusahaan pertambangan terbesar di Indonesia yang mengeksplorasi 6 (enam) pertambangan batu bara dan 1 (satu) pertambangan emas.⁹³

unit usaha pertambangan mengacu pada kegiatan perseroan sebagai operator tambang batubara melalui akuisisi PT Dasa Eka Jasatama, anak perusahaan Pama pada April 2007.⁹⁴

2. Strategi Dan Langkah Antisipasi Mengatasi Kredit Macet

Ruang lingkup waktu dalam penulisan tesis ini hanya dibatasi antara tahun 2003 sampai dengan tahun 2007 saja dengan asumsi bahwa keadaan pada lima tahun terakhir tersebut dapat merepresentasikan kondisi piutang dagang PT United Tractors, Tbk.

Berdasarkan hasil penelitian penulis,⁹⁵ tingkat penjualan barang dan jasa berupa alat berat (*heavy equipment*), suku cadang (*spare parts*), dan jasa perbaikan (*workshop*) sangat fluktuatif. Misalnya pada tahun 2004 tingkat penjualan alat berat Komatsu saja mencapai 1619 unit dan meningkat pada tahun 2005 sebanyak 2406 unit dan baru tahun 2006 menurun menjadi 2250 unit atau

⁹² *Ibid.*, hal. 37. Lihat juga: PT. United Tractors *Preparing The Upturn*, Laporan Tahunan, *Op.Cit.*,2006,hal.36.

⁹³ *Ibid.*, hal. 16.

⁹⁴ *Ibid.*, hal. 17.

⁹⁵ Data diolah dari Laporan keuangan PT United Tractors tahun 2004,2005,2006 dan tahun 2007.

turun sekitar 11% dari tahun sebelumnya. Namun tingkat penjualan meningkat lagi pada tahun 2007 yang mencapai 3450 unit.

Tingkat penjualan yang menurun dari tahun 2005 ke tahun 2006 dapat dimengerti sebab pada tahun 2006 perekonomian Indonesia secara makro terpuruk akibat krisis ekonomi terutama kenaikan harga Bahan Bakar Minyak yang dipicu dengan kebijakan Pemerintah yang mengurangi subsidi bahan bakar minyak⁹⁶ yang kemudian berdampak pada biaya operasi perseroan seperti biaya bahan bakar, biaya perjalanan dinas dan biaya pengangkutan.⁹⁷ Tingginya harga bahan bakar mendorong terjadinya tingkat inflasi dan suku bunga yang tinggi dan daya beli pasar yang menurun dan salah satu sektor yang paling merasakan dampaknya adalah sektor pertambangan yang adalah salah satu tulang punggung usaha perseroan di bidang alat berat yang mengakibatkan sebagian pelanggan di sektor pertambangan menunda pembelian dan lebih memfokuskan pada kegiatan peningkatan efisiensi dan bahkan ada yang menghentikan kegiatannya.⁹⁸

Di tengah lesunya perekonomian, manajemen PT United Tractors, Tbk membidik peluang lain, artinya peningkatan volume penjualan tidak tergantung pada penjualan *equipment* semata-mata, akan tetapi harus pula meningkatkan penjualan suku cadang dan *service* sebagai jembatan untuk mengisi kesenjangan yang diakibatkan oleh kelangkaan dana. Penjualan dan *service* ini sekaligus juga merupakan usaha untuk menciptakan peningkatan permintaan terhadap suku cadang, perbaikan dan perawatan. Strategi ini ternyata sangat berhasil terbukti dengan meningkatnya penjualan dari divisi pelayanan purna jual. Salah satu

⁹⁶ Ketentuan Peraturan Presiden Nomor 22 tahun 2005 tentang Harga Jual Eceran Bahan Bakar Minyak Dalam Negeri, tertanggal 28 Februari 2005.

⁹⁷ PT United Tractors, *Op.Cit.*, 2006, hal. 60.

⁹⁸ PT United Tractors, *Op.Cit.*, 2006, hal. 13. Lihat juga: Direktorat Perencanaan Strategis dan Hubungan Masyarakat, *Prospek Perekonomian Indonesia Tahun 2006*, Bank Indonesia memandang bahwa secara keseluruhan perekonomian 2006 diperkirakan tumbuh dalam kisaran 5,0%-5,7%, meskipun masih akan melambat pada triwulan II dan triwulan III-2006. Perlambatan terjadi karena adanya penurunan kegiatan konsumsi dan investasi masyarakat sehubungan dengan melemahnya daya beli akibat kenaikan harga BBM, melemahnya nilai tukar, dan meningkatnya suku bunga. Sementara itu, kinerja ekspor belum menunjukkan kemajuan yang berarti karena terkendala oleh permasalahan daya saing dan menurunnya harga komoditas internasional. Jakarta, 15 Desember 2005, diakses tanggal 10 Juni 2008 dari UGM. <http://www.mail-archive.com/mm-ugm@yahoogroups.com>.

contohnya, hasil penjualan suku cadang (*spare parts*) dan pemeliharaan pada tahun 2006 yang mencapai Rp. 1,4 trilyun atau meningkat 19% dari tahun 2005 yang sebesar Rp. 1,1 trilyun. Di samping itu Perseroan juga melakukan penjualan suku cadang generik yang lazim disebut sebagai *parts commodity* yang kemudian memberikan kontribusi sebesar 45% terhadap layanan purna jual secara keseluruhan⁹⁹ dan peningkatan ragam produknya dengan meluncurkan produk baru berupa komatsu yang diluncurkan untuk melayani sektor perkebunan dengan tingkat produktivitas yang lebih tinggi, konsumsi bahan bakar yang rendah serta ramah lingkungan. Perseroan juga melakukan lelang alat berat bekas tahunannya yang pertama di mana pada saat itu berhasil dilelang 194 unit.¹⁰⁰

Tabel 1: Tingkat fluktuasi total penjualan PT United Tractors, Tbk Selama Tahun 2003 -2007 dan kontribusi penjualan dari masing - masing divisi (*other equipment & Attachment, spare parts & Service, dan Komatsu, Nissan, Scania, Forklift*) dalam miliar rupiah.¹⁰¹

Tahun	<i>Other Equipment & Attachment</i> (produk pelengkap)	<i>Parts & Service</i>	<i>Komatsu, Nissan, Scania, Forklift</i>	<i>Total Sales</i>
2003	435	798	1291	2524
2004	503	962	2531	3936
2005	614	1139	4980	6733
2006	611	1357	3957	5925
2007	774	1976	5948	8698

⁹⁹ PT United Tractors, *Op.Cit.*, 2006, hal. 24.

¹⁰⁰ *Ibid.*, hal. 23.

¹⁰¹ PT United Tractors, *Op.Cit.*, 2007, hal. 34.

Meningkatnya volume penjualan PT United Tractors, Tbk pada tahun-tahun tersebut di atas tidak terlepas dari kebijakan perseroan untuk tetap melakukan penjualan barang secara kredit terutama yang berkaitan dengan penjualan suku cadang dan service perawat-an/perbaikan terutama bagi para debitur setianya. Hal ini secara otomatis dapat meningkatkan volume piutang dagang perseroan.

Dari Tabel 2 dapat dilihat bahwa porsi piutang dagang perseroan tiap-tiap tahun rata-rata 33,4% dari keseluruhan aktiva lancar. Meningkatnya piutang dagang sebenarnya membebani neraca PT United Tractors, Tbk sebab itu berarti perseroan memberikan pendanaan (*financing*) secara langsung kepada debitur. Dengan demikian lebih dari seperempat bagian aktiva lancar perseroan tersedot pada piutang dagang tersebut.

Ada beberapa alasan bagi PT United Tractors, Tbk untuk lebih fleksibel melakukan penjualan secara kredit kepada debiturnya. *Pertama*, penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk memberikan kepuasan kepada para debitur dan sekaligus bentuk kepedulian perseroan terhadap kebutuhan debitur sesuai dengan visi perseroan:¹⁰² “Menjadi perusahaan kelas dunia berbasis solusi di bidang alat berat, pertambangan dan energi, untuk menciptakan manfaat bagi pemangku kepentingan” (*To be the world-class solution driven company in heavy equipment, mining contracting and energy, for the benefit of stakeholders*).

Kedua, PT United Tractors, Tbk berusaha agar memberikan kesempatan kepemilikan alat berat lebih luas kepada masyarakat, di mana untuk menunjang percepatan ketersediaan alat berat, Bank akan memberikan fasilitas kredit kepada konsumen.

Ketiga, keberhasilan PT United Tractors, Tbk dalam pengelolaan keuangannya telah memungkinkan PT United Tractors, Tbk tidak dalam posisi kesulitan keuangan, sehingga dimungkinkan untuk penjualan secara kredit. Beberapa keberhasilan perseroan yang patut dicatat adalah keberhasilan merestrukturisasi hutangnya dari kewajiban jangka pendek menjadi kewajiban jangka panjang, di mana prestasi ini mendatangkan kepercayaan sehingga pada

¹⁰² *Ibid.*, hal. 14.

bulan April 2007, perseroan berhasil mendapatkan pinjaman *revolving* (bergulir) senilai US\$ 70 juta dan berhasil menurunkan saldo pinjaman dari posisi US\$ 20 juta menjadi US\$ 9 juta pada akhir tahun 2007. Kemudian pada bulan September 2007 melalui PT Pama, perseroan juga mendapat pinjaman sindikasi US\$ 425 juta,¹⁰³ di mana hasil pinjaman sindikasi ini dipergunakan untuk melunasi *outstanding* pinjaman serta belanja modal, yakni peralatan berat.

Tabel 2: Pertumbuhan piutang dagang PT United Tractors, Tbk Periode 2003-2007 dalam jutaan rupiah¹⁰⁴

Tahun	Piutang Dagang	Total Aktiva Lancar	% Piutang Dagang
2003	1363054	3289721	41
2004	1424212	3766964	38
2005	2364332	5603942	42
2006	2046808	5402542	38
2007	3000397	7036656	43
Rata-Rata % Piutang Dagang Selama 5 Tahun			33.4

Dengan demikian kebijakan untuk memberikan piutang dagang kepada debitur merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan volume penjualan, yang tentu pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Namun seringkali terjadi bahwa kebijakan pemberian kredit atau piutang dagang tersebut dilakukan kurang hati-hati (*prudent*) sehingga sebagian besar piutang dagang tersebut menjadi kredit macet. Oleh karena itu sangatlah wajar kalau manajer kredit perseroan memberikan perhatian yang serius terhadap pengelolaan dan upaya penagihan

¹⁰³ *Ibid*, hal. 76.

¹⁰⁴ Data diolah dari laporan keuangan PT United Tractors, Tbk tahun 2004, 2005, 2006, 2007.

piutang dagang tersebut, sebab lebih dari seperempat aktiva lancar perseroan tersedot pada piutang dagang.

Berdasarkan data yang tercantum pada Tabel 3 dapat dilihat bahwa ternyata rata-rata piutang dagang yang merupakan piutang ragu-ragu mengalami peningkatan. Ini merupakan salah satu gambaran awal keberadaan piutang dagang macet yang disebabkan karena pengelolaan piutang dagang yang kurang hati-hati (*prudent*).

Tabel 3: Pertumbuhan Piutang Ragu-Ragu PT United Tractors, Tbk Periode 2003-2007 dalam jutaan rupiah:¹⁰⁵

Tahun	Piutang Dagang	Piutang Dagang Ragu-ragu	Penghapusan Piutang
2003	1.363.054	24.168	36.059
2004	1.424.212	32.061	254
2005	2.364.332	222.475	4.522
2006	2.046.808	500.670	843
2007	3.000.397	227.419	179.395

Berlatar belakang pada adanya pertumbuhan piutang dagang, piutang dagang ragu-ragu, dan penghapusan piutang yang juga akan berdampak pada peningkatan piutang dagang bermasalah, maka Perseroan menetapkan strategi dan langkah antisipasi dalam meminimalkan dampak risiko kredit macet terhadap modal dan pendapatannya dengan menjalankan kegiatan:

- a. Pengelolaan risiko melalui serangkaian proses perencanaan, pelaksanaan, pengawasan dan pengendalian kegiatan bisnis perseroan yang berkaitan dengan kerugian yang tidak terduga, risiko keuangan, strategis dan operasi untuk lebih sistematis dan terorganisir. Hal ini dimulai dengan mengadakan proses analisis dinamika risiko yang ada berdasarkan tingkat keseriusan risiko serta pola pengendalian.¹⁰⁶

¹⁰⁵ *Ibid.*

¹⁰⁶ PT United Tractors, *Op.Cit.*, 2006, hal. 54-55.

b. Seleksi kredit

Di samping itu melalui *Departement Head Credit dan Collection* Perseroan menetapkan strategi dan langkah antisipasi mengatasi kredit macet yang dimulai dengan seleksi kredit sebab disadari bahwa penjualan secara kredit dimaksudkan dalam rangka mempertahankan konsumen dan menarik konsumen yang baru sehingga piutang dagang merupakan rekening untuk menampung hasil penjualan secara kredit.¹⁰⁷

c. Manajemen piutang dagang ini memerlukan perhatian bukan saja oleh Manajer Kredit tetapi juga oleh Manajer Keuangan melalui keterlibatannya dalam penyusunan dan pengelolaan:

1) *Credit policy*, mencakup penentuan seleksi kredit, standar kredit, dan syarat kredit. Seleksi kredit adalah keputusan apakah memberikan kredit kepada konsumen dan berapa nilai kreditnya. Manajer kredit biasanya menggunakan 5C untuk memusatkan analisisnya pada kondisi konsumen yaitu:¹⁰⁸

- a) *Character of customers* yaitu catatan dari konsumen berkenaan dengan kewajiban-kewajiban pada masa lalu
- b) *Capacity of customers* yaitu kemampuan konsumen dalam melunasi hutangnya yang ditunjukkan dengan rasio likuiditas
- c) *Capital of customers* yaitu kemampuan financial dari konsumen yang ditunjukkan dengan posisi kepemilikan (*ratio debt to equity*)
- d) *Collateral of customers* yaitu jumlah jaminan harta dari konsumen terhadap hutang
- e) *Conditions* yaitu kondisi perekonomian dan bisnis secara umum yang mempengaruhi kemampuan konsumen dalam melunasi kredit.

Namun demikian, ketentuan tersebut tidaklah mengikat karena sebenarnya pada dasarnya PT United Tractors, Tbk memberikan kredit lebih karena berdasarkan kepercayaan saja terutama pemberian kredit yang dilakukan setelah

¹⁰⁷ Dyah K, *Piutang*, diakses tanggal 20 Mei 2008 dari Freehostia.
<http://dyahk.freehostia.com/penganggaran>.

¹⁰⁸ *Ibid.*

tahun 2003. Hal ini, menurut *Department Head Credit & Collection*, Bapak Daniel Hendrawan, karena pemain atau debitur PT United Tractors, Tbk ini tidak terlalu banyak bahkan walaupun terdiri dari banyak perusahaan namun *owner* dari perusahaan itu adalah orang yang itu-itu juga. PT United Tractors, Tbk sendiri mempunyai pelanggan kurang lebih 750 perusahaan, namun kalau kita mengklasi-fikasikannya lagi berdasarkan pemilik perusahaan (*owner*) maka jumlahnya menjadi tidak lebih dari 250 pelanggan. Dapat dikatakan bahwa pertimbangan yang paling dominan dalam pemberian kredit ini adalah faktor kepercayaan dan benar-benar lebih kepada pertimbangan bisnisnya. Untuk penjualan alat berat, yang menilai aspek debiturnya adalah pihak bank dan PT United Tractors, Tbk sebatas memberikan rekomendasi berdasarkan catatan yang ada di PT United Tractors, Tbk mengenai *track record* dari calon debitur tersebut. Bank tetap sebagai penentu. Jadi yang dilakukan adalah perjanjian Leasing.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Munir Fuadi, *Hukum Tentang Pembiayaan (Dalam Teori dan Praktek)*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2006) cetakan ke IV, hal. 7. Lihat juga: Manahan Nasution, *Akuntansi Guna Usaha (Leasing) Menurut Pernyataan SAK NO. 30*, diakses dari <http://library.usu.ac.id/download/fe/akuntansimanahan.pdf>. tanggal 11 Juni 2008. Leasing berasal dari kata *Lease* yang berarti sewa atau lebih umum diartikan sewa menyewa yaitu pembiayaan peralatan atau barang modal untuk digunakan pada proses produksi suatu perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Menurut *Financial Accounting Standar Board (FASB)* :”*An agreement conveying the right to use property, plant or equipment (land and/or depreciable assets) usually for a stated period of time*”. (*Financial Accounting Standard Board, Statement of Financial Accounting Standard No.13 Accounting for Leases, November 1976, par.1*). Definisi tersebut menjelaskan adanya kesepakatan antara dua pihak, *lessor* (pihak yang menyewakan) dan *lessee* (penyewa). Lihat juga: menurut Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. Kep-122/MKIV/2/1974; No.32/M/SK/2/1974, tanggal 7 Februari 1974, Perizinan Usaha Leasing Pasal 1 huruf g mendefinisikan leasing adalah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran-pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang - barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu leasing berdasarkan nilai sisa yang disepakati bersama.

Sifat-sifat utama dari *finaciallease* adalah sebagai berikut : Barang modal yang akan dibeli, dipilih dan ditentukan sendiri oleh lessee yang bersangkutan, jadi bukan oleh lessor. Lessor hanya menyediakan dananya saja, setelah dibeli, hak kepemilikan ada ditangan lessor dan dengan memenuhi segala persyaratan yang disebutkan dalam perjanjiannya, *lessee* berhak menggunakan barang modal selama seluruh periode *lease*, serta selama periode *lease*, perjanjian tidak dapat dibatalkan secara sepihak(*non-cancelable*). Lihat juga: pengertian sewa guna usaha sesuai dengan keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991 adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal, baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*financelease*) maupun secara sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Selanjutnya yang dimaksud dengan *financelease* adalah kegiatan sewa guna usaha di mana *lessee* pada akhir masa kontrak mempunyai

Sebelum tahun 2004, PT United Tractors, Tbk memang masih menerapkan standar dan syarat kredit bagi calon debiturnya karena memang pada saat itu dan sebelumnya PT United Tractors, Tbk masih memegang kendali atas penentuan kreditnya. Namun syarat yang ditetapkan tidaklah terlalu berat, dan hanya kadangkala ditetapkan standar kredit dan syarat kredit yang lebih, tergantung dari hasil setelah dilakukannya Analisis Kredit atau evaluasi terhadap pemohon kredit melalui *credit scoring* yaitu prosedur yang memberikan skor yang mencerminkan kemampuan dari pemohon kredit secara keseluruhan yang diturunkan dari rata-rata skor tertimbang yang diperoleh dari berbagai karakteristik finansial dan lainnya.¹¹⁰ Contohnya apabila debitur memiliki *credit score* lebih dari *score* tertentu yang ditetapkan oleh departemen kredit, maka keputusannya adalah memperlunak persyaratan kredit. Jadi hal utama yang harus dipertimbangkan dalam mengevaluasi dan melakukan perubahan terhadap *credit standard* adalah permintaan pasar ataupun *sales volume*, *investment in account receivables* dan *bad debts expenses* atau biaya yang akan dikeluarkan untuk menagih piutang bermasalah.

Selain melakukan perubahan atas standar kredit, perseroan juga dapat melakukan perubahan atas syarat kredit seperti mengenai *credit terms* yaitu persyaratan pembayaran oleh konsumen kredit perusahaan. *Credit terms* dinyatakan "1/10, n/30 yang berarti bahwa konsumen memperoleh diskon 1 persen jika melunasi dalam waktu 10 hari setelah transaksi dan membayar penuh setelah periode kredit dalam waktu 30 hari. Jadi *credit terms* ini mencakup: *The cash discount* (1 persen), *Cash discount period* (10 hari), dan *credit period* (30 hari).

2) *Collection policy* (kebijakan pengumpulan) adalah prosedur untuk pengumpulan atau penagihan piutang dagang perusahaan pada saat jatuh tempo. Kebijakan pengumpulan ini dapat dilakukan melalui surat, telepon, kunjungan personal yang juga bisa dilakukan oleh orang-orang dalam departemen *collection* dan melalui tindakan hukum apabila debitur bermasalah tersebut tidak

hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati. Sebaliknya *operating lease* tidak memiliki hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha.

¹¹⁰ *Ibid.*

mau membayar. Jadi karena piutang dagang merupakan salah satu bentuk investasi maka piutang tersebut telah menyerap sejumlah dana modal kerja sehingga modal yang tersedia untuk investasi lain akan berkurang, sedangkan kebutuhan modal kerja akan meningkat. Hal ini karena untuk melakukan pengumpulan dan penagihan piutang dagang, diperlukan biaya yang terdiri dari biaya organisasi (unit kerja) yang menangani/mengelola piutang serta biaya penagihan atas piutang yang mungkin tidak seluru-ruhnya dapat ditagih, sehingga timbul piutang dagang bermasalah. Oleh karena itu dibuat suatu kebijaksanaan yang jelas yang akan mengatur masalah piutang dagang termasuk berbagai langkah yang perlu dipersiapkan atau biasa dikenal sebagai Anggaran Piutang.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan Anggaran piutang, antara lain¹¹¹ anggaran penjualan, khususnya rencana tentang jenis dan jumlah barang yang akan dijual, keadaan persaingan di pasar di mana persaingan yang lebih keras akan memaksa perusahaan untuk lebih banyak melakukan transaksi penjualan secara kredit, sehingga memperbesar piutang dagang, sedangkan jika posisi perusahaan cukup kuat, maka perusahaan dapat memaksakan penjualan secara tunai, sehingga memperkecil penjualan kredit, dan syarat pembayaran yang ditawarkan, di mana jika potongan penjualan yang ditawarkan cukup menarik, maka akan mendorong pembeli untuk melakukan pembelian secara tunai serta kebijakan perusahaan dalam penagihan piutang dagang yang lebih aktif yang akan mempercepat pemasukan piutang dagang.

Pada saat ini, piutang dagang yang paling banyak adalah hasil penjualan suku cadang dan service. Hal ini karena penjualan dan service tersebut tidak bisa dilakukan melalui bank.¹¹² Sedangkan untuk penjualan alat berat sudah ditangani

¹¹¹ *Ibid.*

¹¹² Dalam praktek memang dikenal adanya lembaga fidusia sebagai salah satu instrumen jaminan kebendaan bergerak yang bersifat non-possessory. Berbeda dengan jaminan kebendaan bergerak yang bersifat *possessory*, seperti gadai, jaminan fidusia memungkinkan sang debitur sebagai pemberi jaminan untuk tetap menguasai dan mengambil manfaat atas benda bergerak yang telah dijaminakan tersebut. Namun, dalam prakteknya, perseroan tidak mau menerima suku cadang sebagai jaminan karena akan sangat susah pada saat eksekusinya dan walaupun bisa maka tidak membawa keuntungan apa-apa karena suku cadang mengikuti benda utamanya. **Lihat juga :** beberapa yurisprudensi seperti putusan Mahkamah Agung (MA) No. 372 K/Sip/1970 atas perkara BNI cabang Semarang vs. Lo Ding Siang, serta putusan No. 1500K/ Sip/1978 atas perkara BNI 1946 melawan Fa Megaria yang mengakui fidusia sebagai suatu instrumen jaminan.

oleh beberapa bank sehingga risiko yang dipikul oleh perseroan pun relatif rendah. Namun demikian, perseroan tetap mengembangkan prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit seperti dengan tetap dilakukan melalui perjanjian yang dibuat secara tertulis. (Terlampir contoh perjanjian jual beli alat).

B. MASALAH - MASALAH DALAM PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DI PT UNITED TRACTORS, TBK

1. Upaya Mencegah Piutang Dagang Bermasalah

Begitu pentingnya piutang dagang bagi PT United Tractors, Tbk sehingga selalu diusahakan agar piutang dagang tersebut tertagih seluruhnya. Oleh karena itu dilakukan melalui upaya-upaya pencegahan terjadinya piutang dagang bermasalah antara lain sebagai berikut:

a. Dibuat dalam bentuk perjanjian tertulis.

Pada dasarnya PT United Tractors, Tbk telah menetapkan standar perjanjian yang antara lain memuat klausula yang menerangkan kedudukan para pihak secara jelas, objek perjanjian yang diurai secara spesifik, jangka waktu pembayaran dan penyelesaian sengketa di mana juga dimuat secara tegas klausula yang menyatakan debitur akan tunduk pada ketentuan-ketentuan dalam perjanjian, klausula pembatalan yang telah dibuat sedemikian rupa untuk melindungi kepentingan kreditur, sebab jangan sampai klausula pembatalan dijadikan alasan bagi debitur untuk melarikan diri dari kewajibannya.¹¹³ Selain itu selalu dicantumkan bahwa perjanjian ini mengabaikan ketentuan Pasal 1266 dan Pasal 1267 KUHPerdata.¹¹⁴ Dengan demikian pembatalan perjanjian tidak harus melalui Pengadilan untuk mendapatkan ganti rugi tetapi cukup dibuktikan, bahwa walaupun telah diberikan surat teguran/somasi, debitur tetap lalai memenuhi kewajibannya.

¹¹³ Contoh Perjanjian dalam lampiran I.

¹¹⁴ *Ibid.*, Syarat-syarat perjanjian point 22.

Memang dalam prakteknya hal ini tidaklah mudah terutama apabila debitur tidak mau menjalankannya dengan sukarela sehingga pada akhirnya akan tetap ditempuh jalan melalui Pengadilan walaupun dalam perjanjian juga telah ditegaskan mengenai sanksi yang akan dijatuhkan kepada debitur dalam hal dia lalai/ wanprestasi yaitu penggantian kerugian.

Dengan telah ditandatanganinya perjanjian maka biasanya barang akan segera dikirim ke tempat debitur dan bagi pembelian yang dilakukan secara kredit maka dengan beralihnya penguasaan barang, tidak berarti beralihnya kepemilikan sebab dalam perjanjian sendiri sudah dikatakan bahwa kepemilikan atas barang baru berpindah secara hukum apabila harga telah dibayar lunas.¹¹⁵ Selain itu, hal yang sangat penting adalah mengenai adanya jaminan pembayaran dari debitur. Mengenai hal ini, Perseroan sengaja menjalin kerjasama dengan Bank sehingga pada dasarnya yang akan menilai hal ini adalah Bank kecuali untuk debitur yang unik.¹¹⁶ Namun untuk penjualan suku cadang yang nilainya tidak terlalu besar, tidak memerlukan penilaian secara khusus tetapi cukup apabila debitur tersebut adalah pelanggan setia per-seroan.

b. Dibuat alur standar penjualan kredit.

Sebelum melakukan penjualan secara kredit ini, biasanya ada alur standar yang akan ditetapkan oleh Perseroan tergantung pembelian tersebut dilakukan melalui cabang atau tidak. Untuk pembelian yang dilakukan melalui cabang perseroan maka setelah calon debitur mengajukan permohonannya maka cabang akan membentuk Tim Kredit yang terdiri dari seluruh kepala departemen yaitu kepala cabang, kepala *service & spare part*, kepala sales, dan kepala administrasi yang akan menilai *track record* calon debitur tersebut berdasarkan data-data yang sudah ada pada masing-masing departemen atau data-data yang berhasil dikumpulkan dari pihak lain. Setelah selesai dinilai maka Tim tersebut akan

¹¹⁵ *Ibid.*, point 7.

¹¹⁶ Menurut Bapak Daniel Hermawan, dari *Department Head Credit & Collection* PT United Tractors, Tbk, debitur unik itu adalah debitur setia Perseroan yang sudah sangat dipercaya dan debitur yang karena alasan tertentu tidak mau memberi data-datanya kepada Bank atau pihak lainnya. Dalam hal ini, Perseroan akan membantu memberikan kredit langsung.

menyampaikan hasilnya beserta rekomendasinya dan dibuatkan NAK (Nota Aplikasi Kredit) dan data customer dan jenis barang yang akan dibeli kepada *Head Office* yang juga akan segera membentuk Tim yang terdiri dari departemen kredit, departemen keuangan dan departemen sales yang berkaitan dengan sektor seperti departemen sales mining untuk sektor pertambangan, dan sebagainya. Apabila disetujui maka Tim tersebut akan menginformasikannya kepada Cabang yang juga akan meneruskannya kepada calon debitur dan calon debitur akan menyampaikan konfirmasinya setuju atau tidak. Setelah itu akan ditandatangani perjanjian yang disertai uang muka (*down payment*), pengiriman barang serta dikeluarkannya Surat Pengakuan Hutang, Surat pernyataan bersama penyelesaian selisih kurs dan Surat Kuasa dengan jaminan cek atau bilyet giro.¹¹⁷ Pada saat tanggal jatuh tempo atas cek dan bilyet giro (BG), biasanya sebelum dilakukan pencairannya, perseroan akan menanyakan debitur apakah akan dibayar secara tunai atau cek/BG tersebut dicairkan.

c. Tidak menyerahkan invoice asli sebelum pembayaran.

Dalam melakukan penagihan, hanya copy *invoice* saja yang diserahkan, sedangkan asli *invoice* baru diserahkan apabila pembayaran telah lunas dan biasanya akan diakumulasi selama satu bulan. Walaupun asli *invoice* diserahkan pada waktu penagihan, maka akan dibuat "tanda terima". Dalam *invoice* harus dicantumkan dengan jelas ketentuan: "Pembayaran sah kalau bilyet giro atau cek sudah dapat dicairkan".

d. Mengembangkan sistem *debitur record*.

Debitur record ini akan dianalisa ordernya dari waktu ke waktu dan kalau ada debitur yang tiba-tiba melonjak permintaannya (pembeliannya) maka akan diteliti penyebabnya apakah didasarkan kepada itikad yang baik atau itikad buruk.

¹¹⁷ Cek adalah perintah tertulis nasabah kepada bank untuk menarik dananya sejumlah tertentu atas namanya atau atas unjuk. Giro Bilyet (BG) adalah surat dengan bentuk tertentu berisi permintaan nasabah kepada bank untuk memindahbukukan dananya kepada pihak lain. Kedudukan BG dengan cek hampir sama, hanya bedanya cek adalah alat pembayaran tunai sedangkan BG merupakan alat pembayaran yang bersifat giral, dengan cara memindah bukukan sejumlah dana dari si penerbit. BG tidak dapat dilakukan dengan uang tunai dan tidak dapat dipindah tangankan melalui endosemen (SK Direksi Bank Indonesia No.4/670, Sub 1). Jadi Cek dan bilyet giro hanya sebagai alat transaksi pembayaran sehingga seharusnya tidak bisa dijadikan jaminan.

Sebab berdasarkan hasil penelitian kami, perilaku debitur tersebut sangat potensial menimbulkan kredit bermasalah.

e. Meneliti dokumen penunjuk kapasitas debitur.

Dalam hal debitur yang melakukan negosiasi pembelian *spare parts* dalam jumlah yang sangat signifikan yang dilakukan oleh seorang kepala cabang misalnya maka disyaratkan adanya copy akta penunjukan sebagai kepala cabang dan persetujuan Direktur Utama untuk pembelian *spare parts* dimaksud.

f. Menetapkan batas maksimum pemberian kredit.

Dalam hal ini perseroan akan memberikan batasan yang bervariasi bagi setiap debitur tergantung kemampuan dan kebutuhan debitur dengan analisa yang akurat yang akan dilakukan oleh beberapa departemen berdasarkan kinerja debitur dan batas tersebut bisa berubah meningkat atau menurun. Caranya adalah untuk debitur yang baru pertama kali berhubungan dengan perseroan maka akan tidak lebih dari 100 juta rupiah dan apabila pembayarannya baik maka untuk selanjutnya bisa ditambahkan jumlahnya.

Jadi walaupun prinsip dalam pemberian kredit yang paling pokok dalam upaya mengantisipasi terjadinya kredit macet yang dilakukan oleh perseroan adalah berdasarkan penilaian atas karakter calon debitur namun tetap saja dengan memperhatikan mengenai kapan terjadinya jual beli dan kapan beralihnya kepemilikan barang supaya tidak menimbulkan persepsi yang berbeda, serta memperhatikan dokumen-dokumen debitur seperti copy Anggaran Dasar Perseroan, copy SIUP, dan copy Surat Keterangan Domisili Perusahaan.

2. Sebab-Sebab Terjadinya Piutang Dagang Bermasalah Di PT United Tractors, Tbk

Memang tidak mudah menilai apakah keputusan seorang staf atau manajer kredit PT United Tractors, Tbk yang berhubungan dengan pemberian kredit mempunyai pengaruh positif atau negatif terhadap perusahaan. Hal itu justru baru diketahui apabila kredit itu di kemu-dian hari ternyata menjadi piutang dagang bermasalah atau kredit macet.

Jika perusahaan melakukan penjualan secara kredit hanya kepada debitur yang kuat secara finansial maka kerugian karena timbulnya piutang ragu-ragu ataupun kredit macet biasanya kecil. Tetapi sebaliknya ada kemungkinan bahwa karena terlalu berhati-hati dalam keputusan menyebabkan menurunnya volume penjualan dan keuntungan yang seharusnya diperoleh dari penjualan tersebut. Akibatnya bisa terjadi kemungkinan bahwa keuntungan yang hilang akibat tidak berani memberi kredit justru lebih besar daripada keuntungan yang diperoleh dari keputusan yang serba hati-hati dan kaku. Oleh karena itu, dalam perkembangannya penerapan syarat penjualan diperlunak seperti pembuatan perjanjian yang tidak mencantumkan semua klausul standar dalam suatu perjanjian atau dalam hal pembayaran uang muka atau dalam penanganan piutang bermasalah.

Penyebab piutang bermasalah atau kredit macet perseroan lebih banyak terjadi karena faktor-faktor yang masih berada di bawah kendali perusahaan pemberi kredit sehubungan dengan kebijakan pengelolaan piutang dagang yang belum profesional dan kurang memper-hitungkan aspek hukum. Di samping itu, ada pula faktor-faktor dominan yang berada di luar kendali kreditur yaitu perilaku debitur, kon-disi perekonomian nasional dan kebijakan Peme-rintah.

Secara umum dapat dikatakan bahwa sebab-sebab terjadinya piutang bermasalah di PT United Tractors, Tbk adalah:

a. Kesalahan PT United Tractors, Tbk sendiri.

Hal yang mungkin terjadi akibat kesalahan PT United Tractors, Tbk sendiri seperti dokumentasi piutang dagang yang kurang rapi, mekanisme penagihan yang kurang hati-hati, klausula invoice/tanda terima yang kurang jelas, penagihan lisan, penagihan yang tidak disertai bukti-bukti piutang, orientasi sales department yang keliru, dan mengabaikan aspek hukum.

b. Kesalahan debitur.

Piutang dagang bermasalah yang paling banyak disebabkan oleh pihak Debitur sendiri yang terjadi antara lain karena debitur memperlambat pembayaran, menggantungkan pembayaran pada pihak ke-3, aturan internal perusahaan/kantor debitur, bayar cicil, dan adanya alasan pailit atau ditutupnya perusahaan tersebut.

c. Kondisi perekonomian nasional

Kondisi pasar yang kurang menguntungkan juga merupakan resiko yang tidak dapat dikontrol, dan mengakibatkan tingginya angka kredit macet yang terutama banyak terjadi pada tahun 1998 sampai akhir tahun 2003.

d. Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah yang berdampak langsung pada kegiatan usaha perseroan adalah terutama yang berkaitan dengan kebijakan dalam bidang kenaikan harga bahan bakar, dalam bidang pertambangan, perkebunan, kehutanan dan pertanian. Hal ini mengingat apabila kebijakan Pemerintah membuat meningkatnya gairah usaha dalam bidang – bidang tersebut maka akan berdampak pada penjualan alat-alat berat dan kegiatan perseroan dalam bidang pertambangan.

C. PENYELESAIAN KREDIT MACET PT UNITED TRACTORS, TBK

1. Kriteria Kredit Macet

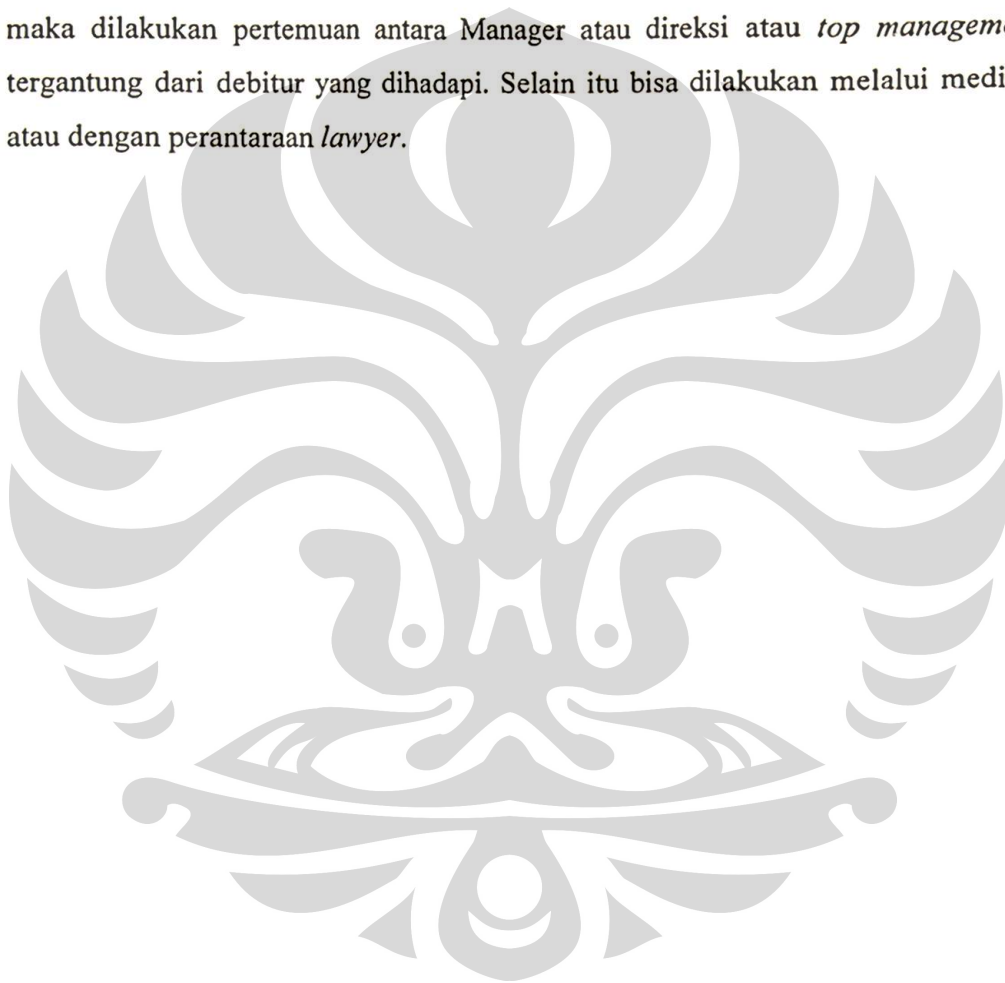
Suatu kredit dikategorikan sebagai kredit bermasalah apabila debitur tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya, debitur melaksanakan apa yang dijanjikan tetapi tidak sebagaimana dijanjikan/tidak sebagaimana mestinya, dan debitur melakukan apa yang dijanjikan debitur tetapi terlambat. Penyebab tersebut akan sangat berpengaruh dalam cara penanganannya.

2. Penyelesaian Kredit Macet

Pada dasarnya, kredit macet biasanya diselesaikan antara PT United Tractors, Tbk dan debitur saja kecuali bagi debitur yang sama sekali tidak mau membayar walaupun sudah dilakukan berbagai upaya. Hal-hal yang biasa dilakukan di Luar Pengadilan adalah dengan melakukan musyawarah (*rescheduling, reconditioning, restructuring*), penagihan oleh tim penagihan, panggilan via koran atau menyita barang debitur. PT United Tractors, Tbk selalu berusaha untuk menyelesaikan kredit macetnya tidak melalui Pengadilan sebab seperti diketahui bahwa orientasi PT United Tractors, Tbk adalah bisnis dan

targetnya adalah pengembalian piutang. Sedangkan apabila melalui Pengadilan, maka waktu pengembaliannya bisa sangat lama, biaya tinggi dan tidak ada kepastian. Itu sebabnya setelah tahun 2004 sampai tahun 2007, tidak banyak kasus yang dibawa sampai ke Pengadilan.

Variasi lain dalam proses penyelesaian di luar pengadilan bisa dilakukan melalui negosiasi langsung antara pihak perseroan dan debitur atau melalui Bagian Keuangan dengan mengeluarkan Surat Konfirmasi Hutang/Tagihan, Tim Penagihan atau melalui undangan. Apabila hal tersebut tidak mendapatkan hasil maka dilakukan pertemuan antara Manager atau direksi atau *top management* tergantung dari debitur yang dihadapi. Selain itu bisa dilakukan melalui mediasi atau dengan perantaraan *lawyer*.



BAB IV

**PENGARUH PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DALAM
PERSPEKTIF HUKUM TERHADAP KREDIT BERMASALAH
DI PT UNITED TRACTORS, TBK**

**A. PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG PT UNITED
TRACTORS, TBK DALAM PERSPEKTIF HUKUM**

1. Penyebab Piutang Dagang Bermasalah

Berdasarkan apa yang telah diuraikan di depan maka dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya penyebab terjadinya piutang dagang bermasalah atau kredit macet di PT United Tractors, Tbk dapat dilihat dari dua aspek, yaitu aspek internal (kreditur) dan aspek eksternal (debitur). Yang diteliti pada aspek internal adalah apakah kreditur dalam hal ini Manajer Kredit telah mengelola piutang dagang perseroan secara hati-hati (*prudent*) dan telah melakukan upaya penagihan piutang dagang secara efektif dan efisien. Sedangkan yang diteliti pada aspek eksternal adalah perilaku debitur yang berupaya menghindari dari kewajibannya untuk membayar hutang dagangnya tepat pada waktunya. Dengan demikian penyebab kredit pada aspek internal sebenarnya dapat dikendalikan (*controlable*) sedangkan aspek eksternal pada dasarnya sulit dikendalikan (*uncontrolable*) oleh kreditur.

a. Faktor internal

Yang termasuk faktor internal yang menyebabkan terjadinya piutang dagang bermasalah atau kredit macet adalah:

1) Dokumentasi piutang dagang yang kurang rapi

Seringkali terjadi bahwa bukti adanya piutang dagang tidak tersedia atau bahkan hilang, terutama untuk penjualan kredit yang tidak menggunakan perjanjian kredit, seperti penjualan komponen alat berat di mana penjualan kreditnya kadang hanya menggunakan *invoice* atau faktur barang saja. Dari segi hukum, *invoice* itu sendiri memang sebenarnya merupakan “perjanjian jual beli

dalam bentuk sederhana” sebab di dalam invoice itu sendiri mengandung empat unsur termasuk adanya kesepakatan para pihak atas barang dan harganya. Hal tersebut dapat disimpulkan dari pengertian *invoice* sebagai “*a written statement or itemized statement of merchandise shipped or sent to a purchaser, consignee, factor, etc. with the quantity, value or prices and charges annexed, and may be as appropriate to a consignment or a memorandum shipment as it is to a sale*”.¹¹⁸ Dengan kata lain bahwa sebuah *invoice* dikategorikan sebagai dokumen perjanjian jual beli karena didalamnya terdapat pernyataan tertulis dari penjual kepada pembeli mengenai objek perjanjian termasuk di dalamnya keterangan tentang harganya, sebagai tanda bukti dan pegangan bagi pembeli untuk memeriksa kembali barang yang diterimanya.¹¹⁹ Hal ini juga sesuai dengan ketentuan undang-undang yang menyatakan bahwa jual beli dianggap sudah terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka mencapai sepakat mengenai barang dan harga, meskipun barang itu belum diserahkan maupun harga belum dibayar.¹²⁰ Jadi, inti perjanjian jual beli sebenarnya hanya dua saja yaitu barang dan harga sehingga kalau kedua belah pihak sudah sepakat mengenai keduanya maka sudah terjadi jual beli.¹²¹

Dalam praktek, karena *invoice* itu bentuknya kecil dan sederhana, seringkali *invoice* yang asli diserahkan kepada debitur pada saat penagihan. Dalam situasi demikian maka kreditur tidak dapat lagi melakukan penagihan lanjutan karena *invoice* sebagai bukti tidak tersedia lagi. Sedangkan di pihak lain, bagi debitur yang memegang *invoice* asli sudah dapat menjadikannya sebagai alat bukti telah lunasnya pembayaran sejumlah uang yang terdapat dalam *invoice* tersebut. Data yang ada pada kreditur mungkin hanya berupa “*statement of account*” yang

¹¹⁸ Henry Campbell Black, *Black's Law Dictionary* (St. Paul, MN: West Publishing Co., 1990), hal. 327.

¹¹⁹ A.F. Elly Erawaty dan J. S. Badudu, *Kamus Hukum Ekonomi* (Jakarta: Elips, 1996), hal. 69.

¹²⁰ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1458.

¹²¹ R. Subekti, *Aneka Perjanjian* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995), hal. 2.

merupakan pernyataan sepihak¹²² dan karenanya tidak dapat dijadikan sebagai bukti adanya piutang dagang.

Penagihan dengan menggunakan asli invoice sama pula artinya dengan melakukan penagihan dengan menyerahkan asli kwitansi. Seharusnya hanya copy atau tembusan kwitansi saja yang boleh diserahkan dengan sedikit catatan bahwa copy atau tembusan kwitansi tersebut berlaku hanya untuk penagihan saja sebab kalau debitur menerima dan menyimpan asli kwitansi maka itu pertanda piutang dagang telah lunas.

Masalahnya akan menjadi semakin rumit manakala klausula-klausula dalam *invoice* yang kurang jelas atau tanda terima (*receipt*) yang isinya kurang jelas dan kurang tegas, bahkan dalam *form-form invoice* yang ada seringkali tidak dicantumkan syarat pembayarannya, kapan harus dibayar dan bagaimana akibatnya apabila tidak dibayar tepat pada waktunya.¹²³ Kekurangan ini merupakan alasan bagi debitur untuk mengabaikan atau paling tidak memperlambat pembayaran tanpa dibebani bunga sebab kreditur tidak mempunyai dasar hukum untuk melakukan penagihan pada suatu waktu tertentu dan sekaligus tidak dapat menagih bunga dan ganti kerugian dalam hal debitur terlambat membayar hutangnya.

Lain halnya apabila suatu transaksi jual beli dibuatkan secara formal dalam suatu perjanjian jual beli maka para pihak dapat memasukkan klausula-klausula yang lengkap didalamnya. Itu sebabnya konsultan hukum selalu menyarankan kepada para kreditur maupun debitur agar semua transaksi jual beli harus dibuatkan perjanjian jual beli untuk menghindari atau setidaknya untuk mengurangi potensi konflik di kemudian hari.

¹²² Pengertian *statement of account* sebagai pernyataan sepihak berarti pernyataan itu dapat dibatalkan secara sepihak pula, dan sama sekali tidak mempunyai sifat sebagai suatu perjanjian yang tidak dapat dibatalkan secara sepihak dan karenanya harus mendapat persetujuan pihak lainnya jika salah satu pihak ingin membatalkan perjanjian tersebut.

2) Orientasi penjualan yang mengabaikan kualitas debitur

Seringkali terjadi bahwa orientasi seorang *salesman* semata-mata untuk mengejar tingkat penjualan yang tinggi tanpa memperhitungkan persyaratan kredit (*terms of sale*) dan kredibilitas serta kualitas debitur. Walaupun seorang debitur nyata-nyata belum membayar piutang dagang terdahulu tetapi *salesman* seringkali tetap men-*supply spare parts* atau suku cadang bagi alat berat (*heavy equipment*) yang sedang beroperasi di *jobsite* perusahaan debitur. Jadi, walaupun secara internal sudah ada kebijakan (*internal policy*) bahwa batas kredit untuk seorang kreditur hanya maksimal US\$ 100,000 misalnya, namun dalam praktek seringkali dilanggar oleh salesman. Alasannya bisa karena ada prospek bisnis yang lebih besar dan menguntungkan pada debitur tersebut, atau mungkin juga ada kekhawatiran bahwa debitur tersebut akan lari dan mencari *supplier* lain pada waktu-waktu mendatang. Bahkan dalam hal tertentu, salesman seringkali memberikan komitmen lisan yang mungkin dimaksudkan sebagai kebijakan insidental kepada debitur akan tetapi justru hal itu dipandang oleh debitur sebagai hak baru yang bahkan mungkin bertentangan dengan isi perjanjian yang telah ditandatangani para pihak sekalipun. Misalnya, demi menjaga hubungan yang baik dengan debitur, *salesman* dapat dengan mudah memberikan komitmen berupa *grace period* untuk pembayaran cicilan tahap awal, tanpa memperhitungkan ketentuan dalam perjanjian yang sudah ditandatangani. Komitmen itu justru menjadi masalah ketika debitur menerima komitmen itu sebagai “hukum” yang mengikat kreditur dan debitur.

3) Perjanjian kredit yang dibuat seringkali mengabaikan aspek hukum

Perjanjian kredit sangat penting artinya, bahkan dikatakan bahwa perjanjian kredit merupakan syarat mutlak dalam pemberian kredit sehingga termasuk dalam salah satu larangan dalam pemberian kredit yang pertama yaitu apabila memberikan kredit tanpa surat perjanjian tertulis. Artinya, setiap pemberian kredit dalam bentuk apapun senantiasa harus disertai dengan surat

¹²³ Lampiran Contoh Invoice yang dikeluarkan oleh PT United Tractors, Tbk

perjanjian tertulis yang jelas dan lengkap.¹²⁴ Selain itu dikatakan bahwa hal penting lainnya adalah memberikan kredit kepada usaha yang memang sejak semula telah diperhitungkan kurang sehat dan akan membawa kerugian.

Untuk itu sehubungan dengan perjanjian kredit yang akan ditandatangani, kreditur seyogyanya melakukan *legal audit* terhadap beberapa hal atau bagian penting dari perjanjian tersebut yaitu:

Pertama, legalitas para pihak yang menandatangani perjanjian kredit. Kreditur harus dapat memastikan bahwa pihak yang menandatangani perjanjian kredit dari pihak debitur itu benar-benar sah mewakili perseroan. Kreditur tidak boleh hanya percaya pada kartu nama yang mencantumkan jabatannya sebagai direktur. Oleh karena itu perlu minta dan melakukan pengecekan sendiri pada anggaran dasar maupun perubahan terakhirnya berupa akta rapat umum pemegang saham terakhir, Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) maupun Surat Keterangan Domisili Perusahaan. Kalaupun seorang wakil debitur tersebut jabatannya sebagai direktur, perlu diteliti lagi apakah juga mensyaratkan adanya persetujuan komisaris dalam rangka pembelian barang modal atau harta tetap perseroan.

Ketelitian tersebut terkait erat dengan konsekuensi asas kemandirian perseroan selaku debitur sebagai sebuah badan hukum yang berdiri sendiri (*separate legal entity*) terlepas dari pemilik atau pemegang saham maupun direksi perseroan tersebut.¹²⁵ Jika seorang direksi menandatangani perjanjian kredit (misalnya dalam rangka pembelian barang modal) tanpa persetujuan komisaris

¹²⁴ Widjanarto, *Hukum dan Ketentuan Perbankan di Indonesia* (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1994), hal. 160. Dikatakan juga bahwa dalam perbankan ditambah dengan beberapa larangan yaitu menurut Pasal 8 UU 8 tahun 1992, dalam pemberian kredit, bank umum wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan debitur untuk melunasi hutangnya sesuai dengan yang diperjanjikan. Untuk memperoleh keyakinan tersebut sebelum memberikan kredit, bank harus memberikan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha debitur (lihat 5C). Mengingat bahwa agunan adalah salah satu unsur jaminan dalam pemberian kredit, maka apabila berdasarkan unsur-unsur lain telah dapat diperoleh keyakinan atas kemampuan debitur mengembalikan hutangnya, agunan dapat hanya berupa barang, proyek, atau hak tagih yang dibiayai dengan kredit yang bersangkutan. Bank tidak wajib meminta agunan berupa barang yang tidak berkaitan langsung dengan objek yang dibiayai, yang lazim dikenal dengan "agunan tambahan". Pasal 49 ayat 2 UU 8 tahun 1992 larangan bagi kreditur ataupun pegawainya untuk meminta atau menerima, mengizinkan atau menyetujui untuk menerima suatu imbalan, komisi, uang tambahan, pelayanan, uang atau barang berharga, untuk keuntungan pribadinya atau keluarganya dalam rangka kredit tersebut.

¹²⁵ James D. Cox, Thomas Lee Hazen, F. Hodge O'Neal, *Corporations* (New York: Aspen Law & Business, 1997), hal. 107.

sedangkan anggaran perseroan debitur tersebut mensyaratkannya, maka debitur dapat menolak bertanggung jawab atas hutang yang timbul dan direksi yang menandatangani perjanjian kredit tersebut dianggap bertanggung jawab secara pribadi atas perikatan tersebut. Di sini akan timbul kesulitan bagi kreditur untuk menggugat dan meminta tanggung jawab secara pribadi dari seorang direktur tersebut. Sebab secara internal perusahaan debitur masih tetap menjadi bahan perdebatan, dimana di satu pihak perseroan menganggap transaksi dimaksud merupakan tanggung jawab pribadi direksi sedangkan di pihak lain direksi yang bersangkutan mengklaim bahwa tindakan hukum dimaksud dilakukan untuk dan atas nama perseroan.

Posisi kreditur akan menjadi lebih lemah lagi manakala dari pihak debitur yang menandatangani perjanjian itu hanya diwakili oleh seorang general manager, manajer atau kepala cabang tanpa surat kuasa yang sah dari direksi perseroan. Mungkin secara manajemen internal perseroan debitur tersebut, yang bersangkutan telah diberi wewenang yang luas (*powerful*) untuk melakukan hal tersebut namun secara hukum dampaknya sangat lemah bagi kepentingan kreditur.

Kedua, harga dan cara pembayaran. Dalam *invoice-invoice* seringkali kurang jelas pengaturannya bagaimana akibat perubahan kurs terhadap pelaksanaan perjanjian tersebut sehingga kalau terjadi perbedaan atau kenaikan kurs biasanya hal itu dijadikan sebagai alasan bagi para debitur untuk mengadakan negosiasi ulang guna menyepakati kembali kurs tetap dari harga barang dalam valuta asing tersebut. Alasan klasik yang sering dikemukakan oleh debitur adalah bahwa perubahan kurs termasuk *force majeure* yang berada di luar kendali kreditur maupun debitur.

Ketiga, penyerahan barang. Ada asumsi umum bahwa kepemilikan barang oleh debitur baru terjadi apabila harga pembelian barang sudah lunas. Dengan demikian kalau sampai terjadi bahwa debitur tidak dapat melunasi harga pembelian barang tersebut maka barang dapat ditarik kembali (kecuali apabila mengenai hal itu dicantumkan secara tegas dalam perjanjian dimaksud). Asumsi ini jelas salah sebab sesuai ketentuan undang-undang, hak milik atas barang yang

dijual tidaklah berpindah kepada pembeli selama penyerahannya belum dilakukan.¹²⁶

Dari ketentuan tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan telah diserahkannya suatu barang yang diperjualbelikan tersebut kepada pembeli maka secara otomatis kepemilikan barang itu beralih kepada pembeli, walaupun menurut kenyataannya harga barang tersebut belum dilunasi oleh pembeli. Kekurangan harga pembelian barang tersebut secara hukum dianggap sebagai hutang. Dengan demikian kalau ternyata debitur tidak menyerahkan kembali barang tersebut secara sukarela kepada kreditur maka kreditur tidak boleh mengambil barang tersebut secara paksa dari debitur karena perbuatan tersebut dapat dianggap sebagai perbuatan melawan hukum.¹²⁷ Apabila terjadi hal demikian maka langkah yang harus dilakukan kreditur adalah dengan menempuh jalur hukum melalui gugatan ke pengadilan atas dasar perbuatan wanprestasi atau ingkar janji.¹²⁸

Keempat, pembatalan perjanjian. Mengenai pembatalan perjanjian dapat dilakukan melalui dua alternatif cara atau prosedur, apakah dengan mengajukan gugatan pembatalan perjanjian ke pengadilan atautkah diselesaikan di luar pengadilan saja oleh para pihak yang bersangkutan. Dalam hal kedua belah pihak tidak memilih secara tegas salah satu dari kedua alternatif tersebut maka secara otomatis pihak yang menghendaki pembatalan perjanjian diwajibkan untuk mengajukan pembatalan perjanjian ke pengadilan¹²⁹ termasuk menuntut ganti kerugian.¹³⁰ Sebaliknya kalau para pihak tidak ingin menyelesaikan pembatalan perjanjian melalui pengadilan dan ganti kerugian maka kedua belah pihak harus sepakat dan mencantumkannya dalam perjanjian untuk mengabaikan kedua hal tersebut.

¹²⁶ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1459.

¹²⁷ *Ibid.*, Pasal 1365.

¹²⁸ *Ibid.*, Pasal 1238.

¹²⁹ *Ibid.*, Pasal 1266.

¹³⁰ *Ibid.*, Pasal 1267.

Secara hukum, ada 3 (tiga) jenis ganti kerugian yang dapat dituntut kepada seorang debitur yang telah melakukan wanprestasi atau ingkar janji terhadap kreditur yaitu: a) biaya (*kosten*) yaitu segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan oleh salah satu pihak; (b) kerugian (*schaden*) yaitu kerugian karena kerusakan barang-barang kepunyaan kreditur atau nilainya berkurang sebagai akibat kelalaian debitur; dan (c) bunga (*interesten*) yaitu kerugian yang berupa kehilangan keuntungan yang sudah dibayangkan atau dihitung oleh kreditur.

Kelima, domisili hukum. Para pihak dalam perjanjian harus sepakat pula mengenai domisili hukum yang dipilih oleh kedua belah pihak. Bisa terjadi bahwa penjual dan pembeli mengadakan transaksi jual beli di Jakarta tetapi ternyata domisili hukum dari pembeli menurut anggaran dasarnya adalah di Palu dan ketika dia digugat di salah satu pengadilan negeri di Jakarta, pembeli (debitur) tersebut mengajukan eksepsi (keberatan) dengan dalil ketidakwenangan pengadilan negeri di Jakarta untuk mengadilinya (walaupun masih mungkin juga bagi kreditur untuk berargumentasi berdasarkan asas "*locus contractus*"). Eksepsi seperti ini sering di-kabulkan hakim. Itu sebabnya penjual harus menyelidiki anggaran dasar maupun surat keterangan domisili si pembeli, dimana domisili hukumnya yang sebenarnya.

Keenam, setiap perjanjian kredit haruslah mencantumkan dua orang saksi. Sebab, keterangan seorang saksi saja tanpa alat bukti lainnya, tidaklah dianggap sebagai pembuktian yang cukup.¹³¹ Dalam hukum acara perdata, asas ini dikenal dengan: "*unus testis, nullus testis*" (satu saksi, bukanlah saksi). Namun sekali lagi, ini bukan merupakan syarat sahnya suatu perjanjian akan tetapi syarat sahnya suatu alat bukti apabila di kemudian hari perjanjian itu dipergunakan sebagai alat bukti di pengadilan.

Ketujuh, penguatan (*affirmation*). Seringkali terjadi bahwa pada saat suatu perjanjian dibuat, tidak nampak kekurangannya, seolah-olah sudah sempurna. Namun kelemahan atau keku-rangannya justru baru ditemukan pada saat perjanjian itu dilaksanakan. Jika kelemahan atau kekurangsempurnaan isi perjanjian

¹³¹ Ketentuan Pasal 169 HIR atau Pasal 306 RBg atau Pasal 1905 KUHPperdata.

itu berakibat buruk bagi kreditur maka harus segera dibuatkan penguatannya (*affirmation*) pada saat itu juga. Penguatan suatu perjanjian dapat dilakukan secara tegas, misalnya dengan mencantumkan suatu addendum atau tambahan ketentuan dalam perjanjian tersebut yang menyatakan bahwa kedua belah pihak akan tunduk pada ketentuan-ketentuan dalam perjanjian tersebut.

Tetapi sebaliknya, penguatan (*affirmation*) dapat pula dilakukan secara diam-diam, dimana debitur telah melaksanakan sebagian dari ketentuan dalam perjanjian tersebut.¹³² Misalnya walaupun tidak mencantumkan secara tegas dalam perjanjian tersebut bahwa debitur akan dikenakan denda sebesar 1% (satu persen) untuk setiap hari keterlambatan pembayaran, namun debitur dianggap telah mengakui dan menerima hal itu apabila dia pernah membayar cicilan dan denda dimaksud sampai beberapa kali berturut-turut.

Demikian pula dalam hal sebuah perjanjian atau sebuah invoice yang lupa ditempelkan meterai tidak dengan sendirinya perjanjian atau *invoice* dianggap tidak sah. Sebab meterai bukan merupakan syarat sahnya sebuah *invoice* atau suatu perjanjian¹³³ akan tetapi merupakan syarat sahnya suatu alat bukti jika di kemudian hari kelak *invoice* itu akan dijadikan sebagai alat bukti dalam suatu perkara di pengadilan. Hal ini sesuai dengan ketentuan undang-undang mengenai bea meterai yang menyatakan bahwa surat perjanjian atau surat-surat lainnya yang dibuat dengan tujuan untuk digunakan sebagai alat bukti mengenai perbuatan, kenyataan atau keadaan yang bersifat hukum perdata, wajib diberi meterai.¹³⁴

Namun kalau di kemudian hari ternyata perjanjian atau *invoice* itu digunakan sebagai alat bukti dalam suatu perkara di pengadilan maka agar perjanjian atau *invoice* itu dianggap sah sebagai alat bukti maka haruslah dibubuhi meterai dengan proses pemeteraian kembali yang disebut *nazegeling* dengan cara meminta untuk diberi cap oleh kantor pos setempat, sebab Mahkamah Agung RI

¹³² Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1327.

¹³³ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1320 tentang syarat sahnya perjanjian.

¹³⁴ Vide ketentuan Pasal 2 ayat (1) huruf a UU No.13 Tahun 1985 tentang Bea Meterai.

berpendapat bahwa surat bukti yang tidak diberi meterai tidak merupakan alat bukti yang sah.¹³⁵ Jadi, meterai bukan syarat sahnya suatu perjanjian atau *invoice* tetapi syarat sahnya suatu alat bukti di pengadilan manakala perjanjian atau *invoice* itu diper-gunakan sebagai alat bukti di pengadilan di kemudian hari.

b. Faktor Eksternal

Yang termasuk faktor-faktor eksternal yang menyebabkan terjadinya piutang dagang bermasalah adalah faktor yang bisa terjadi karena :

1) Dari pihak debitur, yang secara umum dapat dikelompokkan sebagai akibat 2 hal yaitu:

a) Adanya unsur tidak sengaja, karena debitur mau membayar akan tetapi tidak mampu.

Faktor yang merupakan unsur tidak sengaja yang dilakukan oleh debitur, dalam praktek biasanya tidak terlalu menjadi masalah bagi perusahaan pemberi kredit termasuk bagi PT United Tractors, Tbk bahkan biasanya pihak PT United Tractors, Tbk akan lebih bersikap lunak dan juga membantu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan yang dilakukan apakah dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu atau angsuran terutama bagi kredit.

b) Adanya unsur kesengajaan, yaitu antara lain:

(1) debitur memperlambat pembayaran.

Dalam hal ini misalnya membayar dengan bilyet giro mundur, dan dalam kasus-kasus tertentu bilyet giro tersebut bahkan tidak ada dananya atau bilyet giro kosong. Secara hukum, perbuatan seseorang untuk membuka bilyet giro kosong belum dapat dianggap sebagai tindak pidana melainkan kasus perdata murni yaitu perbuatan ingkar janji atau wanprestasi semata-mata. Hal tersebut dapat dilihat pada beberapa putusan Mahkamah Agung RI dalam perkara-perkara yang menyangkut bilyet giro kosong dimana Mahkamah Agung RI selalu berpendirian: "Dalam hal tergugat membayar harga barang yang dibelinya dengan bilyet giro

¹³⁵ Vide Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No.589 K/Sip/1970 tanggal 13 Maret 1971 sebagaimana dikutip oleh Prof. Dr. Sudikno Mertokusumo, SH dalam bukunya yang berjudul: "Hukum Acara Perdata Indonesia (Yogyakarta: Liberty, 1993), hal.123.

yang ternyata tidak ada dananya atau kosong, dapat diartikan bahwa tergugat telah melakukan wanprestasi dan mempunyai hutang atau pinjaman kepada penggugat sebesar harga barang tersebut dan tentang ganti rugi karena si pembeli terlambat membayar maka ganti rugi tersebut adalah ganti rugi atas dasar bunga yang tidak diperjanjikan yaitu sebesar 6% per tahun”.¹³⁶

Lain halnya dengan cek dimana apabila seorang debitur membayar dengan cek dan ternyata tidak ada dananya (cek kosong), Mahkamah Agung berpendirian: “Seorang yang menarik cek, yang diketahuinya atau disadarinya bahwa cek itu tidak ada dananya di bank maka perbuatan itu merupakan kejahatan penipuan ex Pasal 378 KUHPidana”.¹³⁷ Hal ini dapat dimengerti sebab cek berisi perintah tidak bersyarat kepada bank untuk membayarkan suatu jumlah uang tertentu kepada orang tertentu atau yang ditunjuk olehnya atau kepada pembawanya (*betalingsopdracht*)¹³⁸ sedangkan bilyet giro merupakan surat perintah dari nasabah kepada bank untuk memindahbukukan sejumlah uang dari rekeningnya kepada penerima yang disebutkan namanya pada bank yang sama atau bank lain. Dengan kata lain, penerbitan bilyet giro merupakan pernyataan kesanggupan membayar (*betalingsbelofte*)¹³⁹ sehingga pembayaran dana bilyet tidak dapat dipindahtangankan melalui endosemen.

Walaupun demikian sampai saat ini para pengusaha masih menerima cek atau bilyet giro sebagai surat berharga yang merupakan bukti pengakuan hutang atau sekuritas kredit sebab peraturan perundang-undangan di negara kita telah memberikan sanksi yang tegas kepada pengusaha yang menerbitkan cek atau bilyet giro kosong. Apabila ada pengusaha atau nasabah bank yang menerbitkan cek atau bilyet giro kosong tiga kali berturut-turut dalam jangka waktu enam

¹³⁶ Vide Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No.63 K/Pdt/1987 tanggal 15 Oktober 1988 sebagaimana dimuat dalam buku: “*Yurisprudensi Mahkamah Agung Republik Indonesia*” terbitan Mahkamah Agung RI Tahun 1991, hal. 39.

¹³⁷ Vide Putusan Mahkamah Agung RI No. 133 K/Kr/1973 dan Putusan MA No.1036 K/Pid/1989 tanggal 31 Agustus 1992 sebagaimana dimuat dalam Majalah Hukum “*Varia Peradilan*” Tahun VIII No.90 Edisi Bulan Maret 1993, hal. 46.

¹³⁸ Widjanarto, *Op.cit.*, hal.184.

¹³⁹ *Ibid.*, hal. 195.

bulan, maka bank harus segera menutup rekeningnya. Atas laporan penutupan rekening tersebut maka Bank Indonesia akan menyusun suatu daftar hitam gabungan penarik cek dan bilyet giro kosong untuk diedarkan ke semua bank umum dan melarang bank umum untuk mengadakan perjanjian hubungan rekening koran dengan orang atau badan hukum tersebut.¹⁴⁰

(2) debitur menggantungkan pembayaran hutangnya dari pembayaran piutangnya oleh pihak ketiga.

Di sini seolah-olah hubungan hukum antara debitur dengan pihak ketiga tersebut mempunyai akibat atau pengaruh langsung yang relevan terhadap pelaksanaan kewajiban debitur terhadap kreditur. Padahal seharusnya disadari bahwa apapun hubungan hukum debitur dengan pihak ketiga tersebut sama sekali tidak mengikat kreditur. Kalaupun pihak ketiga tersebut mempunyai kewajiban membayar kepada debitur dan telah melakukan pembayaran beberapa kali kepada pihak kreditur sebagai pelunasan hutang debitur maka hal tersebut tidak secara otomatis dapat ditafsirkan bahwa telah terjadi pengalihan kredit dari debitur kepada pihak ketiga tersebut.¹⁴¹

(3) aturan-aturan internal maupun kondisi-kondisi internal perusahaan debitur.

Seringkali hal tersebut dijadikan sebagai alasan pembenar untuk memperlambat atau bahkan untuk meniadakan kewajiban debitur terhadap kreditur. Debitur seringkali menyampaikan berbagai macam alasan bahwa perseroan debitur yang kurang atau memang sudah tidak mempunyai aktivitas lagi seolah-olah perusahaan itu sudah bubar atau sudah dipailit, namun alasan-alasan itu dibuat semata-mata agar kreditur mau memahami dan karenanya diharapkan dapat membebaskan debitur dari kewajibannya membayar hutang dimaksud. Padahal secara hukum sebenarnya harus dipahami bahwa suatu perusahaan dikatakan pailit apabila sudah ada putusan pengadilan sebagai bukti akan adanya peristiwa pailit tersebut.

¹⁴⁰ Vide Surat Edaran Bank Indonesia No.4/43/UPPB/PbB tanggal 5 Oktober 1971.

¹⁴¹ Vide Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No.3021 K/Pdt/1987 tanggal 29 Juni 1994 sebagaimana dimuat dalam Majalah Hukum "Varia Peradilan" Tahun XII No.138 Edisi Bulan Maret 1997 hal.18-19.

Dengan demikian “kesepakatan internal” perusahaan berupa kebijakan untuk menghentikan aktivitas perusahaan entah untuk sementara waktu maupun untuk selamanya, tidak dengan sendirinya mengurangi apalagi menghilangkan hak kreditur untuk tetap menagih piutangnya. Jadi, kesepakatan internal itu tidak mengikat keluar tetapi hanya mengikat ke dalam.

(4) melakukan pembayaran secara mencicil.

Pembayaran ini kadang-kadang dilakukan semata-mata untuk menghindari ketentuan tindak pidana penggelapan¹⁴² sebab dengan telah membayar sekali atau dua kali cicilan atas hutangnya maka hal tersebut sudah dapat dikualifikasikan dan sekaligus menjadi bukti bahwa hubungan hukum antara kreditur dan debitur tersebut adalah hubungan hukum perdata biasa, bukan lagi kejahatan penggelapan.

Strategi debitur seperti itu dilandasi oleh suatu pengertian bahwa kalau kasus itu masih dalam koridor hukum perdata maka upaya hukum yang paling maksimal dilakukan oleh kreditur adalah dengan mengajukan gugatan secara perdata ke pengadilan. Sedangkan patut diketahui bahwa suatu perkara perdata dapat diselesaikan bertahun-tahun mulai dari tingkat pertama (Pengadilan Negeri), tingkat banding (Pengadilan Tinggi) sampai tingkat kasasi (Mahkamah Agung). Paling tidak selama proses hukum tersebut, kreditur masih bisa “bernapas lega” untuk sementara waktu sambil mencari jalan keluar yang lain untuk menyelesaikan hutangnya itu.

Kenyataan ini memang tidak sejalan dengan konsep peradilan yang sederhana, cepat dan biaya ringan¹⁴³ dalam peraturan perundang-undangan kita dan bahkan konsep itu masih jauh dari harapan. Sebagai gambaran bahwa menurut Surat Edaran Mahkamah Agung RI No.6 Tahun 1992 (ketika itu Mahkamah Agung RI dijabat oleh H.R. Purwoto S. Gandasubrata, SH) ditegaskan bahwa semua perkara yang diajukan ke Pengadilan Negeri maupun Pengadilan Tinggi harus diselesaikan dalam jangka waktu paling lama 6 (enam) bulan.¹⁴⁴ Namun

¹⁴² Vide ketentuan Pasal 372 Kitab Undang-Undang Hukum Pidana.

¹⁴³ Vide ketentuan Pasal 4 ayat (2) UU No.14/1970 tentang Pokok-Pokok Kekuasaan Kehakiman.

¹⁴⁴ Secara lengkap isi SEMA tersebut dapat dilihat pada buku: “*Abstrak Surat Edaran Mahkamah Agung Republik Indonesia 1982-1993*”, terbitan Mahkamah Agung RI tahun 1998 hal. 222.

kenyataannya banyak sekali perkara yang diselesaikan lebih dari jangka waktu tersebut termasuk perkara perdata mengenai kredit macet.

Oleh karena itu sebelum menentukan persetujuan atas permohonan debitur, mengingat kredit adalah kepercayaan maka didalam pemberian kredit juga harus terkandung beberapa unsur yaitu:¹⁴⁵

- a. Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar – benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa yang akan datang setelah sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang debitur baik secara intern maupun ekstern yang menyangkut penelitian dan penyelidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang.
- b. Kesepakatan antara kreditur dan debitur yang dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya.
- c. Jangka Waktu yang mencakup masa pengembalian dan bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang.
- d. Risiko yang timbul karena adanya suatu tenggang waktu pengembalian sehingga dapat menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya / macet. Pada dasarnya semakin panjang suatu kredit maka akan semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya.

Selain itu, perlu ditetapkan standar pemilihan debitur yang antara lain dapat dilakukan dengan 5 C, *“to evaluate the credit risk, credit managerial consider the five c’s of credit: character, capacity, capital, collateral, condition”*.¹⁴⁶

- 2) Krisis ekonomi termasuk tingkat suku bunga pasar (SBI), nilai tukar (kurs) rupiah terhadap mata uang asing dan kondisi perekonomian nasional, dan

¹⁴⁵ M. Fitri Rahmadana, Hafniah Lumbanraja, *Analisis Pemakaian Jasa Kredit Pada Perum Pegadaian Kantor Wilayah Medan*.

¹⁴⁶ Weston dan Brigham (1998) dalam Erlina, *Op.Cit*.

kebijakan Pemerintah yang merupakan faktor eksternal yang berada di luar kendali kreditur dan debitur.

Sebagaimana diketahui bahwa sejak per-tengahan tahun 1997 perekonomian Indonesia dilanda krisis yang dipicu oleh krisis moneter yang ditandai dengan melemahnya nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika Serikat. Krisis moneter tersebut tidak hanya mengurangi daya beli masyarakat tetapi juga berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan-perusahaan untuk membayar hutang-hutangnya. Tidak pernah di-bayangkan sebelumnya bahwa akibat nilai tukar rupiah yang melemah terhadap dollar Amerika Serikat tersebut telah menyebabkan hutang-hutang perusahaan bertambah empat kali lipat, terutama perusahaan-perusahaan yang mempunyai utang dalam mata uang dollar Amerika Serikat. Lebih parah lagi kalau pinjaman suatu perusahaan dilakukan dalam mata uang dollar AS sedangkan penjualan barang dan jasanya dalam mata uang rupiah, maka dapat dipastikan perusahaan tersebut akan mengalami krisis keuangan yang sangat parah. Perbedaan kurs tersebut seringkali menjadi bahan perdebatan antara kreditur dan debitur sebab di satu pihak kreditur menginginkan agar piutangnya dibayar dalam mata uang dollar Amerika Serikat (karena memang pinjaman atau barangnya dijual dalam mata uang tersebut) sedangkan di pihak lain debitur menginginkan agar dibayar dalam mata uang rupiah pada saat transaksi atau paling tidak kursnya dipatok tetap dan tidak mengikuti fluktuasi kurs dollar AS.

Masalah yang seringkali terjadi biasanya terkait dengan tanggung jawab memikul risiko akibat naik turunnya nilai mata uang dalam suatu perjanjian kredit. Menurut ketentuan Pasal 1756 KUHPerdara ditentukan bahwa risiko akibat turun naiknya nilai mata uang berada di tangan kreditur. Contoh klasik dari penerapan ketentuan Pasal 1756 KUHPerdara tersebut adalah putusan badan peradilan tertinggi di Belanda pada tahun 1931 yang dikenal dengan nama *Mark is Mark Arrest*. Tetapi seiring dengan perkembangan hukum dan ekonomi, putusan itu sulit lagi diterima dan putusan itu justru menunjukkan bahwa penerapan hukum secara kaku tidak mencerminkan rasa keadilan dan tidak memperhatikan praktek bisnis modern. Di negara kita, sudah ada beberapa yurisprudensi tetap MA

mengenai hal tersebut. *Pertama*, Putusan Mahkamah Agung RI tanggal 10 Desember 1988 No.3703 K/Pdt/1986¹⁴⁷ yang menyatakan bahwa risiko atas perubahan nilai mata uang di-bebankan kepada kedua belah pihak menurut imbangan yang sama dengan menggunakan harga emas sebagai ukurannya; dan *Kedua*, Putusan MA RI tanggal 20 Agustus 1988 No.4434 K/Pdt/1986¹⁴⁸ yang menyatakan bahwa para hakim dalam meng-hadapi persoalan merosotnya nilai rupiah atau perubahan nilai uang rupiah (tindakan *devaluasi* atau *sanering*) hendaknya mengambil sikap bahwa risiko yang timbul akibat merosotnya atau berubahnya nilai uang rupiah, ditanggung oleh kedua belah pihak dengan imbangan yang sama (*fifty-fifty*).

Perdebatan tersebut juga sebenarnya merupakan salah satu strategi debitur untuk mengulur-ulur waktu sebab semakin lama tercapainya titik temu dari suatu negosiasi maka semakin lama pula debitur melaksanakan kewajibannya terhadap kreditur. Namun demi ke-pastian hukum maka apabila jual beli barang tersebut dilakukan dalam mata uang dollar AS maka sebaiknya dalam setiap perjanjian kredit selalu dicantumkan dengan tegas bahwa segala pembayaran harus dilakukan dalam mata uang dollar AS atau mata uang rupiah berdasarkan dan atau sesuai kurs yang berlaku pada saat itu. Pada tahun 2005 kilas balik tahun pertama, pemerintahan pasangan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono-Jusuf Kalla menghadapi gejolak harga minyak dunia. Kebijakan menaikkan harga BBM 1 Oktober 2005, dan sebelumnya Maret 2005, ternyata berimbas pada situasi perekonomian tahun-tahun berikutnya. Pemerintahan memang harus menaikkan harga BBM dan mengurangi subsidi dalam menghadapi tekanan APBN yang makin berat karena lonjakan harga minyak dunia. Kenaikan harga BBM tersebut telah mendorong tingkat inflasi Oktober 2005 mencapai 8,7% (MoM) yang merupakan puncak tingkat inflasi bulanan selama tahun 2005 dan akhirnya ditutup dengan angka 17,1% per Desember 30, 2005 (YoY). Penyumbang inflasi terbesar adalah kenaikan biaya transportasi lebih 40% dan harga bahan makanan 18%. Inflasi yang mencapai dua digit ini jauh melampaui angka target inflasi APBNP II

¹⁴⁷ Vide Majalah Hukum "Varia Peradilan" No.51 Edisi Bulan Desember 1989 hal. 89.

¹⁴⁸ Vide Majalah Hukum "Varia Peradilan" No.45 Edisi Bulan Juni 1989 hal. 19.

tahun 2005 sebesar 8,6%. Inflasi sampai bulan Februari 2006 (YoY) masih amat tinggi 17,92%, dibandingkan dengan Februari 2005 (YoY) 7,15% atau Februari 2004 (YoY) yang hanya 4,6%. Namun, keberhasilan menjaga tingkat inflasi 6,6% dan menurunnya tingkat suku bunga SBI menjadi 9,75% pada Desember 2006 ternyata tidak berhubungan langsung dengan peningkatan investasi, apalagi pemerataannya. Keadaan ini berimbas pada penjualan PT United Tractor, Tbk terutama yang berkaitan dengan alat berat sehingga adalah wajar apabila pada tahun 2006 pendapatan bersih juga mengalami kemerosotan.¹⁴⁹

B. PENGARUH PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DALAM PERSPEKTIF HUKUM TERHADAP KREDIT BERMASALAH DI PT UNITED TRACTORS, TBK

1. Strategi Dan Langkah Antisipasi Mengatasi Kredit Macet

Ada beberapa strategi dan langkah antisipatif untuk mengatasi terjadinya kredit macet pada suatu perusahaan, yaitu:

- a. Mengembangkan prinsip kehati-hatian dalam pemberian kredit

Ada beberapa indikator standar untuk menentukan apakah suatu kredit telah diberikan dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian (*prudent*) yaitu dengan memperhatikan kriteria *5C's of credit analysis* yaitu *character* (watak), *capital* (modal), *capacity* (kemampuan), *collateral* (aspek jaminan), *conditional* (situasi perekonomian). Bahkan ada sementara praktisi bisnis lainnya yang masih menambahkannya dengan syarat 5P yaitu *party* (*the borrowing party*), *purpose* (tujuan), *payment* (pembayaran kembali), *profitability* (aspek keuntungan), *protection* (pengamanan kredit).¹⁵⁰

¹⁴⁹ Harry Azhar Azis, *Kinerja Pemerintahan SBY-JK di Bidang Perekonomian, Inflasi 2005: Otoritas Moneter versus Otoritas Fiskal*, Kamis 27 Maret 2008 diakses tanggal 15 Juni 2008 dari http://www.setneg.go.id/index.php?option=com_content&task=view&id=1694&Itemid=195. Setneg.

¹⁵⁰ Vide Majalah Hukum "*Varia Peradilan*", Tahun XIV No.161 Edisi Bulan Pebruari 1999 hal. 102.

b. Pengendalian kredit.

Ada beberapa sistem dalam melaksanakan pengendalian kredit antara lain adalah:¹⁵¹

- 1) *Internal Control of Credit*
- 2) *Audit Control of Credit*
- 3) *External Control of Credit*

Sedangkan jenis-jenis pengendalian kredit terdiri dari:

- 1) *Preventive Control of Credit*, adalah pengendalian kredit yang dilakukan dengan tindakan pencegahan sebelum kredit tersebut macet.
- 2) *Repressive Control of Credit*, adalah pengendalian kredit yang dilakukan melalui tindakan penagihan/penyelesaian setelah kredit tersebut macet.

Dalam kaitannya dengan pengendalian tersebut maka dalam pemberian kredit harus dilakukan dengan perjanjian yang dibuat secara tertulis. Setiap pemberian kredit dalam bentuk apapun senantiasa harus disertai dengan perjanjian tertulis yang jelas dan lengkap agar ada kepastian hukum yang dapat dijadikan sebagai pedoman pelaksanaan hak dan kewajiban debitur dan kreditur dan sekaligus juga sebagai salah satu alat bukti di kemudian hari.¹⁵² Langkah ini seringkali mengalami hambatan dalam praktek sebab hubungan antara kreditur dan debitur biasanya didasari oleh dua unsur yang saling terkait satu sama lain yaitu hukum dan kepercayaan.

¹⁵¹ Hasibuan, (2001:105) dalam Syafruddin Azhar, *Masa Depan Perbankan Nasional dalam Kemelut Kredit Macet*. Sinar Harapan 27 November 2001 No. 3975, diakses tanggal 15 Juni 2008 dari Sinar Harapan. <http://www.sinarharapan.co.id/berita/0111/27/opi02.html>.

¹⁵² Sesuai ketentuan Pasal 164 HIR atau Pasal 284 RBg atau Pasal 1866 KUHPerdara, alat-alat bukti yang ditentukan oleh undang-undang adalah alat bukti tertulis, pembuktian dengan saksi, persangkaan-persangkaan, pengakuan dan sumpah.

Jika diamati secara teliti maka esensi hubungan antara kreditur dan debitur sebenarnya adalah hubungan hukum, namun yang tampak keluar sehari-hari adalah justru hubungan kepercayaan. Itu sebabnya fondasi hukum hanya akan digali manakala hubungan kepercayaan itu runtuh. Sehingga ketika dasar dari kepercayaan itu yakni itikat baik, terkikis habis, maka sekaligus runtuhlah bangunan kepercayaan yang berdiri di atasnya yang sudah dipupuk bertahun-tahun. Dalam keadaan demikian, para pihak biasanya sama-sama menggali fondasi hukum dari hubungan mereka.¹⁵³. Agar tidak terjadi hal-hal seperti itu maka sejak semula para pihak seyogyanya menuangkan kesepakatan-kesepakatan mereka yang menyangkut syarat-syarat kredit dalam suatu perjanjian tertulis yang lengkap dan jelas.

c. Adanya jaminan dari debitur bahwa ia mampu membayar hutangnya

Dengan adanya jaminan atau garansi dari debitur tersebut maka hal itu dapat meyakinkan kreditur bahwa debitur mampu melunasi hutangnya sesuai dengan ketentuan dalam perjanjian. Dalam praktek, ada dua golongan jaminan kredit yaitu:

1) jaminan kredit yang dapat menimbulkan hak kebendaan bagi kreditur seperti: (a) hak tanggungan untuk jaminan kredit yang berupa benda-benda tetap yaitu hak atas tanah dan benda-benda lain yang merupakan satu kesatuan dengan tanah itu;¹⁵⁴ dan (b) jaminan kredit berupa jaminan fidusia terutama untuk benda-benda bergerak dan benda-benda tidak bergerak yang tidak dapat diikat dengan hak tanggungan.¹⁵⁵

Namun dalam praktek seringkali ada kesulitan dalam mengeksekusi atau melelangkan jaminan-jaminan yang menimbulkan hak kebendaan tersebut sebab ada keharusan untuk minta persetujuan pengadilan negeri terlebih dahulu sebelum mengeksekusi barang jaminan tersebut. Beberapa putusan perkara pada tingkat

¹⁵³ Setiawan, SH, *Op.Cit*, hal. 221.

¹⁵⁴ Ketentuan Pasal 1 ayat (1) UU No.4/1996 tentang Hak Tanggungan Atas Tanah Beserta Benda-Benda Yang Berkaitan Dengan Tanah.

¹⁵⁵ Ketentuan Pasal 1 ayat (2) UU No. 42/1999 tentang Jaminan Fidusia.

kasasi telah melarang tindakan pelelangan barang jaminan tanpa persetujuan pengadilan negeri. Dengan demikian sejak saat itu Kantor Lelang Negara tidak bersedia mengadakan lelang tanpa ijin dari pengadilan negeri.¹⁵⁶

Adapun argumentasi yang menjadi dasar pikiran Mahkamah Agung RI adalah karena adanya anggapan bahwa tingkat pengetahuan hukum warga masyarakat kita masih sangat rendah sehingga seringkali tanpa kesadarannya menandatangani perjanjian hipotik. Oleh karena itu untuk menghindari ketimpangan atau ketidakadilan dalam perjanjian serta untuk mencegah perbuatan main hakim sendiri (*eigenrichting*) oleh kreditur maka ada baiknya melalui yurisprudensi kita batasi berlakunya pasal 1178 ayat (2) KUHPerdota (yang dulu hanya berlaku bagi golongan Eropa dan yang dipersamakan) dengan tetap mohon *fiat* atau persetujuan Ketua Pengadilan Negeri setempat sebelum objek hipotik itu dilelang.¹⁵⁷

2) jaminan yang hanya bersifat kontraktual sehingga tidak mengakibatkan timbulnya hak kebendaan bagi kreditur. Walaupun demikian, hal tersebut tidak mengurangi hak kreditur untuk memperoleh hak kebendaan dari debitur di kemudian hari manakala debitur ingkar janji atau wanprestasi, sebab berdasarkan telah dinyatakan bahwa seluruh harta benda si pemberi garansi (*garantor*) akan menjadi tanggungannya.¹⁵⁸ Ada beberapa bentuk jaminan yang bersifat kontraktual yang seringkali digunakan dalam praktek bisnis sehari-hari adalah jaminan pribadi (*personal guarantee*), jaminan perusahaan (*corporate guarantee*) dan jaminan bank (*bank guarantee*). Pengertian atau esensi dari ketiga jaminan tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

a) Jaminan Pribadi atau Garansi Pribadi (*Personal Guarantee*)

Jaminan ini diberikan oleh seseorang secara pribadi (bukan badan hukum) untuk menjamin hutang orang atau badan hukum lain kepada seorang atau

¹⁵⁶ Vide Putusan Mahkamah Agung RI No.320 K/Pdt/BP/1980 tanggal 20 Mei 1984.

¹⁵⁷ Purwoto S. Gandasubrata, SH, "Peranan Sarana Hukum Dalam Penyelesaian Masalah Kredit Macet", sebagaimana dimuat dalam *Pustaka Peradilan Jilid I* terbitan Mahkamah Agung RI tahun 1997, hal. 1-3.

¹⁵⁸ Ketentuan Pasal 1131 KUHPerdota

beberapa kreditur. Akibatnya apabila debitur tidak melaksanakan kewajibannya untuk membayar hutangnya tersebut maka garantor wajib menggantikan kedudukan dan kewajiban debitur untuk melaksanakan kewajiban debitur tersebut.

Dalam praktek, seorang penjamin (*garantor*) bersedia menjadi penanggung atas suatu hutang biasanya terjadi karena alasan ada hubungan kepentingan antara penjamin dan peminjam (debitur), misalnya (a) penanggung sebagai direktur perusahaan yang merupakan pemegang saham terbanyak dari perusahaan tersebut, yang secara pribadi berkeinginan ikut menanggung hutang-hutang perusahaan, atau (b) perusahaan induk ikut menanggung hutang dari perusahaan cabang atau anak cabangnya.

Salah satu contoh menarik dari praktek penggunaan garansi pribadi (*personal guarantee*) adalah ketika William Suryadjaya selaku pemilik dan pemegang saham PT Astra Internasional membuat dan menandatangani garansi pribadi terhadap hutang-hutang PT Bank Summa yang ketika itu dimiliki dan dikelola oleh putra tertuanya Edward Suryadjaya, walaupun sebenarnya antara William Suryadjaya maupun PT Bank Summa tidak mempunyai hubungan persahaman sedikitpun dengan PT Astra Internasional. Ternyata kemudian bahwa hutang PT Bank Summa tersebut sedemikian besar jumlahnya sehingga William Suryadjaya mau tak mau harus menjual seluruh sahamnya di PT Astra Internasional.¹⁵⁹

Walaupun dengan adanya jaminan pribadi (*personal guarantee*) itu secara hukum mewajibkan si pemberi garansi (*garantor*) untuk menanggung seluruh hutang debitur, namun tetaplah harus ditegakkan asas “penjamin selamanya adalah penjamin” (“*guarantor is always guarantor*”) atas pembayaran hutang debitur atau prinsipal apabila prinsipal tidak mampu membayar hutangnya kepada kreditur. Oleh karena itu status keperdataan prinsipal (debitur) tidak dapat dialihkan begitu saja semuanya kepada garantor di luar tuntutan pembayaran hutang prinsipal. Konsekuensi logis dari penerapan asas

¹⁵⁹ I.G. Rai Widjaya, *Hukum Perusahaan*, (Jakarta: Megapoin, 2000), hal.144.

tersebut bahwa terhadap diri penjamin (*guarantor*) tidak dapat dimintakan pailit, sedangkan yang dapat dituntut adalah hanyalah pelunasan hutang.¹⁶⁰

b) Jaminan Perusahaan atau Garansi Perusahaan (*Corporate Guarantee*)

Jika pada garansi pribadi (*personal guarantee*) yang menjadi garannya adalah orang secara pribadi maka pada garansi perusahaan (*corporate guarantee*) yang menjadi garannya adalah suatu perusahaan yang dalam hal ini diwakili oleh direksi dari perseroan tersebut. Dalam anggaran perseroan itu dapat dilihat bagaimana ketentuan untuk menjaminkan perusahaan kepada pihak lain, apakah dalam rangka penandatanganan akta jaminan itu cukup diwakilkan kepada direktur utama ataukah harus turut pula ditandatangani oleh salah satu anggota direksi lainnya. Biasanya dalam rangka menjaminkan perusahaan kepada pihak lain biasanya mensyaratkan pula adanya persetujuan komisaris. Persetujuan dimaksud bisa dalam bentuk surat atau akta tersendiri, atau bisa juga ikut menandatangani akta jaminan tersebut.

Perlu diperhatikan juga bahwa kalau debitur (debitur) itu adalah sebuah CV (*Commanditaire Vennootschap*) atau perseroan komanditer maka CV itu hanya dapat diikat dengan *personal guarantee* saja terhadap para mitranya dan tidak dapat diikat dengan *corporate guarantee* sebab CV itu bukanlah badan hukum yang mempunyai harta kekayaan yang terpisah antara perseroan (badan hukum) dengan para pemegang saham. Namun perlu ditelusuri lebih jauh juga siapakah di antara para mitranya itu yang secara hukum dapat dimintakan jaminan pribadinya.

Sebagaimana diketahui bahwa dalam suatu CV ada 2 (dua) mitra yaitu: (a) mitra biasa atau mitra aktif atau sering juga disebut komplementaris yang sehari-hari merupakan pemimpin atau pengurus dari CV tersebut; dan (b) mitra diam atau mitra pasif (*sleeping partners* atau *stille vennoot*) atau mitra komanditer atau sering juga disebut komanditaris. Perbedaan antara keduanya terletak pada tanggung jawabnya terhadap pihak ketiga (kreditur). Mitra aktif bertanggung

¹⁶⁰ Vide Putusan Mahkamah Agung RI No.922 K/Pdt/1995 tanggal 31 Oktober 1997 sebagaimana dimuat dalam buku: "*Yurisprudensi Mahkamah Agung RP*" terbitan Mahkamah Agung RI tahun 1998 hal. 140.

jawab jawab untuk mengelola CV dan sekaligus secara pribadi bertanggung jawab untuk seluruh hutang CV, sedangkan mitra pasif hanya bertanggung jawab untuk transaksi CV sampai sejumlah kontribusinya. Ini dapat dimengerti sebab sekutu diam itu sebenarnya hanya sebagai pelepas atau pemberi uang (*gelgschieter*) yang mempercayakan uangnya kepada mitra aktif dalam CV tersebut. Berdasarkan perbedaan tanggung jawab tersebut maka kreditur hanya dapat meminta *personal guarantee* dari mitra aktif da-ri suatu CV.

c) Jaminan Bank atau Garansi Bank (*Bank Guarantee*).

Garansi Bank (atau sering disebut bank garansi) sebenarnya produk yang baru muncul dalam praktek bisnis di Indonesia yang merupakan salah satu ketentuan dari Paket Kebijakan 28 Prebruari 1991 (yang lebih sering disingkat dengan akronim: “Paktri”) sebagaimana tertuang dalam Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No.23/72/KEP/DIR tanggal 28 Pebruari 1991 (disingkat: “SKDBI”) dan Surat Edaran Bank Indonesia No.23/5/UKU tanggal 28 Pebruari 1991 (disingkat: “SEBI”). Dari SKDBI dan SEBI tersebut dijelaskan bahwa Garansi Bank adalah jaminan dalam bentuk warkat yang diterbitkan oleh bank yang mengakibatkan kewajiban membayar bagi bank terhadap pihak yang menerima jaminan apabila pihak yang dijamin wanprestasi atau ingkar janji.

Bank Garansi dapat pula berbentuk penan-datanganan kedua dan seterusnya atas suatu surat berharga seperti *aval* dan endosemen dengan hak regres yang dapat menimbulkan kewajiban membayar bagi bank apabila pihak yang dijamin ingkar janji atau wanprestasi. Dapat pula terjadi karena adanya perjanjian bersyarat sehingga menimbulkan kewajiban finansial bagi bank.

Bank Garansi telah dipergunakan secara luas sebagai sarana untuk menjamin transaksi komersial dan keuangan internasional, dimana bentuk dan isinya hampir seragam di berbagai negara, isinya singkat dan bahkan tidak memuat sedikitpun klausula mengenai yurisdiksi atau arbitrase.¹⁶¹

Hal ini tentu dimaksudkan agar pelaksanaan atau realisasi bank garansi tersebut tidak digantungkan lagi pada syarat atau prosedur eksekusi tertentu. Oleh

karena itu kreditur berhak untuk menolak bank garansi yang pencairannya digantungkan pada syarat - syarat tertentu. Hal ini disebabkan karena pelaksanaan suatu garansi bank yang masih digantungkan pada syarat-syarat tertentu justru mengurangi arti dari suatu bank garansi. Di Indonesia, dalam rangka melindungi kepentingan kreditur, ada dua hal penting yang perlu diperhatikan sehubungan dengan penerbitan garansi bank tersebut:

Pertama, suatu bank harus memuat klausula-klausula standard yang minimal, antara lain judul garansi bank atau bank garansi, nama dan alamat bank pemberi garansi bank, tanggal penerbitan bank garansi, jenis transaksi antara pihak yang dijamin dengan penerima jaminan bank (misalnya untuk pelunasan harga suatu barang yang dibeli secara kredit, tender, pemenuhan bea masuk, pembangunan suatu proyek, perijinan untuk berdagang valuta asing, cukai tembakau, *shipping guarantee* dan sebagainya), jumlah nominal uang yang dijamin oleh bank, tanggal mulai berlaku dan berakhirnya bank garansi, penegasan batas waktu pengajuan klaim, pernyataan bahwa bank penjamin akan memenuhi pembayaran.

Kedua, bank dilarang menerbitkan bank garansi yang pelaksanaan prestasinya digantungkan pada syarat-syarat tertentu. Oleh karena itu sebuah bank garansi tidak boleh memuat: (a) syarat-syarat yang terlebih dahulu harus dipenuhi oleh pihak yang dijamin untuk berlakunya bank garansi, misalnya bank garansi baru berlaku setelah pihak yang dijamin menyetor sejumlah uang; (b) syarat-syarat atau ketentuan-ketentuan yang menyatakan bahwa bank garansi dapat diubah atau dibatalkan secara sepihak oleh bank atau oleh pihak yang dijamin; dan (c) ada kata-kata atau kalimat-kalimat yang diartikan adanya perubahan tanggal berakhirnya bank garansi.

Larangan-larangan tersebut juga dimaksudkan agar bank menjunjung tinggi prinsip kehati-hatian dalam menerbitkan bank garansi (*prudent banking*). Dengan demikian suatu bank tidak boleh menarik kembali kewajibannya dengan alasan apapun sebab sebelum mengeluarkan bank garansi tentunya bank harus

¹⁶¹ Norbert Horn, *Non-Judicial Dispute Settlement in International Financial*

terlebih dahulu meneliti dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penerbitan bank garansi tersebut, misalnya perjanjian jual beli antara debitur dan kreditur, berita acara serah terima barang, dan dokumen-dokumen relevan lainnya.¹⁶² Bahkan untuk meminimalkan risiko, bank mewajibkan nasabahnya memberikan *counter guarantee* sebelum menerbitkan bank garansi, yang tidak selalu dalam bentuk uang tunai akan tetapi dapat pula berbentuk giro yang dibekukan, deposito, surat-surat berharga dan lain-lain bentuk yang dianggap aman oleh bank.¹⁶³

Di samping itu baik kreditur maupun debitur perlu memahami karakteristik jaminan-jaminan yang bersifat kontraktual. Hal ini diperlukan sebagai bahan pertimbangan bagi para pihak untuk memilih bentuk jaminan yang dikehendaki-nya. Ada karakteristik dari jaminan-jaminan yang bersifat kontraktual tersebut yang perlu dipahami,¹⁶⁴ yaitu:

Pertama, perjanjian garansi bersifat *accessoir*, artinya hanya menjadi pelengkap dari perjanjian pokok sehingga kalau perjanjian pokoknya (misalnya perjanjian kredit) sudah tidak ada atau berakhir maka perjanjian garansi juga berakhir dengan sendirinya. Sehubungan dengan sifatnya *accessoir* tersebut maka kreditur baru dapat melakukan tuntutan atau gugatan terhadap garantor apabila harta debitur tidak cukup untuk melunasi hutang-hutangnya.¹⁶⁵ Namun ketentuan tersebut dapat diabaikan oleh para pihak asal diperjanjikan dalam perjanjian garansi tersebut, artinya para pihak dapat memperjanjikan untuk dapat langsung menggugat garantor tanpa harus menggugat debitur terlebih dulu.¹⁶⁶

Transactions (The Hague: Kluwer Law International, 2000), hal.7.

¹⁶² Ademuni-Odeke, *Law of International Trade*, (London: Blackstone Press Limited, 1999), hal. 303.

¹⁶³ Munir Fuady, *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1997), hal. 202.

¹⁶⁴ Munir Fuady, *Op.cit.*, hal. 199-200.

¹⁶⁵ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1831 KUHPerdata.

¹⁶⁶ *Ibid.*, Pasal 1832.

Kedua, perjanjian garansi turun ke ahliwaris, terutama garansi pribadi (*personal guarantee*) sehingga kalau garantor meninggal dunia maka segenap ahli warisnya wajib menanggungnya¹⁶⁷ kecuali para ahliwaris sejak semula menghindarinya dengan menolak warisan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka untuk menjamin adanya kepastian hukum dan sekaligus dapat dijadikan sebagai alat bukti di hadapan para ahli waris maka undang-undang mensyaratkan bahwa garansi harus dibuat secara tegas (tidak dapat dipersangkakan begitu saja)¹⁶⁸ dan atau tertulis terutama untuk garansi bank.

Ketiga, kedudukan kreditur bersifat konkuren atau sama dengan kreditur-kreditur lainnya. Sifat inilah yang membedakannya dengan jaminan yang menimbulkan hak kebendaan (hak tanggungan dan jaminan fidusia) yang memberikan hak preferen atau didahulukan kepada pemegang jaminan tersebut dari dari kreditur-kreditur lainnya;

C. TAHAPAN PENYELESAIAN KREDIT MACET

1. Penyelesaian Di Luar Pengadilan

Apabila ternyata strategi tersebut di atas belum cukup untuk mengantisipasi atau mencegah atau paling tidak mengurangi terjadinya kredit macet, maka perlu dikembangkan langkah-langkah dan upaya-upaya penyelesaian kredit macet secara efektif dan efisien. Para pihak yang terlibat dalam kontrak maupun transaksi keuangan berskala internasional biasanya lebih suka memilih penyelesaian di luar pengadilan¹⁶⁹ sebab jangka waktu penyelesaian sengketaanya cepat dan biayanya juga murah, dibandingkan dengan penyelesaian di pengadilan yang jangka waktu penyelesaiannya lama dan biayanya pun mahal.

Pengertian “penyelesaian masalah di luar pengadilan” menunjukkan dua metode pendekatan, yaitu: (a) penyelesaian melalui arbitrase sebagai alternatif pengganti penyelesaian melalui pengadilan; dan (b) penyelesaian melalui

¹⁶⁷ Ibid., Pasal 1826.

¹⁶⁸ Ibid., Pasal 1824.

¹⁶⁹ Norbert Horn, *Op.Cit.*, hal. 1.

musyawarah untuk mufakat dan penyelesaian perdamaian yang saling menguntungkan kedua belah pihak.¹⁷⁰ Ada beberapa alasan mendasar mengapa para pihak yang terlibat dalam suatu sengketa bisnis lebih senang menyelesaikan masalahnya di luar pengadilan daripada melalui hakim di pengadilan:¹⁷¹

Pertama, dalam hal salah satu pihak memilih domisili hukum di tempat kedudukan debitur, muncul rasa kurang percaya dari pihak kreditur terhadap independensi, kualitas putusan maupun prinsip ketidakberpihakan pengadilan di tempat domisili debitur, demikian pula sebaliknya;

Kedua, para pihak seringkali kurang percaya apakah pengadilan yang akan memeriksa, mengadili dan memutuskan masalah mereka yang spesifik itu benar-benar menguasai esensi masalahnya sehingga mampu memberikan putusan yang adil dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sebaliknya kalau diselesaikan melalui arbitrase misalnya, para pihak dapat memilih arbitrator-arbitrator yang kompetensinya benar-benar diakui oleh para pihak tersebut. Dengan adanya arbitrator-arbitrator yang kompeten karena spesialisasi pengetahuan dan keahlian yang dimilikinya maka suatu kasus dapat segera diselesaikan.¹⁷² Dengan demikian putusan arbitrase dapat diprediksi sebelumnya oleh para pihak.¹⁷³

Ketiga, penyelesaian perkara di luar pengadilan dapat menghemat waktu dibandingkan apabila kalau suatu perkara diselesaikan melalui pengadilan yang biasanya dilakukan dengan sistem berjenjang mulai dari tingkat pertama, tingkat banding maupun tingkat kasasi dan biasanya memakan waktu yang cukup lama. Sebagai gambaran, di negara-negara yang ekonominya cenderung mengalami

¹⁷⁰ *Ibid.*, hal. 1.

¹⁷¹ *Ibid.*, hal. 1-3. Lihat pula: Claus von Wobeser, "Non-Judicial Settlement of Financial Disputes in Latin America" dalam "*Non-Judicial Settlement in International Transactions*", (The Hague: Kluwer Law International, 2000), hal. 85.

¹⁷² Ademuni-Odeke, *Op.cit.*, hal.390; Lihat pula: Roberto G. MacLean, "*The Growing Importance of Arbitration in International Finance*" dalam "*Non-Judicial Settlement in International Transactions*", (The Hague: Kluwer Law International, 2000), hal. 20.

¹⁷³ George Walker, *Bank Remedies: Judicial and Arbitral Recovery*, dalam *Non-Judicial Settlement in International Transactions*, (The Hague: Kluwer Law International, 2000), hal. 27.

inflasi tinggi, seperti Venezuela atau Ecuador pada tahun 1970-an atau 1980-an, kreditur baru dapat memperoleh kembali piutangnya dari para debiturnya setelah dua atau bahkan tiga tahun perkara itu diproses di pengadilan.¹⁷⁴

Di samping itu, waktu yang lama itu juga terkait dengan masalah *case-overload* yaitu meningkatnya jumlah perkara yang berakibat pada masalah tunggakan perkara. Banyaknya jumlah perkara yang masuk serta keterlambatan penyelesaian perkara bisa menghalangi tercapainya keadilan (*obstructing the course of justice*). Menurut Prof V Gimeno Sendra¹⁷⁵ dari Spanyol, masalah *case over-load* tersebut tidak terkait dengan minimnya jumlah hakim sebab jumlah hakim yang banyak tidak dengan sendirinya mencerminkan adanya jaminan “*access to justice*”. Masalah utama di sini adalah bagaimana cara agar supaya para pencari keadilan dapat lebih menikmati keadilan (*to make justice more available to people*) dan tentu tidak kalah pentingnya adalah bagaimana cara meningkatkan mutu dan mentalitas para hakim (*how to promote change in the mentality of judges*).¹⁷⁶

Keempat, penyelesaian di luar pengadilan biasanya sangat efisien dibandingkan dengan penyelesaian melalui pengadilan yang biasanya identik dengan biaya tinggi sebab seringkali melibatkan jasa pengacara profesional dengan bayaran tinggi. Bahkan di Indonesia hanya dalam persentase kecil saja hutang-hutang yang dapat ditagih melalui pengadilan.¹⁷⁷ Tidak demikian dalam arbitrase, sifat putusan arbiter adalah bersifat mengikat para pihak melalui suatu prosedur atau tata cara yang amat sederhana karena dapat dilaksanakan dengan segera.

Kelima, penyelesaian melalui pengadilan seringkali biasa merusak hubungan bisnis dari para pihak yang terlibat sengketa sehingga memperkecil

¹⁷⁴ Roberto G. MacLean, *The Growing Importance of Arbitration in International Finance* dalam *Non-Judicial Settlement in International Transactions*, (The Hague: Kluwer Law International, 2000), hal. 18.

¹⁷⁵ Setiawan, *Op.Cit.*, hal. 472-473

¹⁷⁶ *Ibid.*

¹⁷⁷ Roberto G. MacLean, *Op.cit.*, hal. 18; Lihat pula: George Walker, *Op.cit.*, hal. 28.

kemungkinan untuk mengadakan kerjasama lagi di masa yang akan datang. Sebab dengan menyelesaikan masalah di pengadilan akan terbuka semua kerahasiaan dan hal-hal pribadi dari bisnis dan penanggung jawab perseroan yang terlibat dalam perkara tersebut. Sebaliknya penyelesaian sengketa di luar pengadilan memungkinkan terjaganya konfidensialitas dan *privacy* para pihak yang terlibat dalam sengketa tersebut.¹⁷⁸

Ada tiga tahapan proses penyelesaian sengketa bisnis di luar pengadilan, tentu dengan berbagai macam variasi,¹⁷⁹ yaitu:

Pertama, negosiasi langsung antara para pihak. Negosiasi langsung antara para pihak ini dapat didahului dengan beberapa tindakan pendahuluan oleh karyawan masing-masing pihak, misalnya para manager keuangan atau general manager. Tindakan pendahuluan itu dapat meliputi dua cara, yaitu: (a) mengirimkan surat konfirmasi hutang oleh bagian keuangan dari kreditur kepada debitur dengan mencantumkan perincian hutang pokok, bunga, denda atau *penalty* (jika ada) serta permohonan untuk segera membayar hutang tersebut dalam suatu batas waktu tertentu, misalnya tujuh hari atau empat belas hari. Debitur seyogyanya segera memberikan tanggapan atas surat konfirmasi tersebut baik menyangkut kebenaran jumlah hutang maupun konfirmasi mengenai kepastian membayar; dan (b) melakukan penagihan oleh tim penagihan atau *debt collector* yang berasal dari intern perusahaan.

Jika surat konfirmasi hutang dan tagihan tidak mendapat tanggapan dari debitur maka langkah berikutnya (c) kreditur dapat mengirimkan surat undangan guna mengadakan pertemuan untuk membahas masalah hutang-piutang tersebut secara langsung dengan debitur. Dari pertemuan tersebut dapat diharapkan bahwa debitur dapat menceritakan semua persoalan perusahaannya serta gambaran cara penyelesaian kewajibannya terhadap kreditur. Di sinilah proses negosiasi dilakukan. Negosiasi adalah hal penting sebab kredit atau hutang piutang itu

¹⁷⁸ Ademuni-Odeke, *Op.cit.*, hal. 395; Lihat pula: Roberto MacLean, *Op.cit.*, hal. 20 atau Jeswald W. Salacuse, "Direct Negotiation and Mediation in International Financial and Business Conflicts", dalam "Non-Judicial Settlement in International Transactions", (The Hague: Kluwer Law International, 2000), hal. 54.

¹⁷⁹ Jeswald W. Salacuse, *Op.cit.*, hal. 53.

sendiri sebe-narnya merupakan produk dari sebuah negosiasi antara pihak kreditur dan debitur sebelumnya.¹⁸⁰

Kedua, pertemuan antara direksi atau top management. Apabila negosiasi antara karyawan tingkatan *manager* maupun *general manager* dari masing-masing pihak tersebut mengalami jalan buntu, maka perlu dilanjutkan dengan pertemuan dan negosiasi antara direksi atau *top management* dari kreditur dan debitur. Dengan diada-kannya pertemuan ini diharapkan muncul dorongan moral yang terwujud dalam “perasaan malu” dari masing-masing pihak sehingga mereka akan saling mengalah dalam merumuskan hasil negosiasi atau penyelesaian sengketa yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

Ketiga, mediasi (*mediation*). Mediasi merupakan sebuah proses organis dengan mana para pihak menyerahkan sengketa mereka kepada pihak ketiga yang netral yang dapat membantu mereka dalam menemukan suatu penyelesaian secara damai atas konflik yang mereka hadapi.¹⁸¹ Posisi sebagai pihak ketiga yang netral ini biasanya diperankan oleh para pengacara (*lawyer*) yang masing-masing mereka tunjuk. Hal ini sesuai dengan peran dan etika profesi *lawyer* yang selalu dan senantiasa berpegang teguh kepada rasa keadilan dalam rangka menegakkan dan menjamin kepastian hukum¹⁸² bagi klien mereka serta mengutamakan penyelesaian sengketa dengan jalan damai.¹⁸³

Dalam proses mediasi pada tingkat *lawyer* biasanya didahului dengan mengirim surat undangan *lawyer* kreditur yang meminta debitur ataupun kuasanya untuk memberikan klarifikasi terhadap masalah hutang piutang yang disengketakan. Hal ini dimaksudkan agar *lawyer* kreditur memperoleh gambaran yang jelas dan seimbang mengenai sengketa tersebut. Dengan demikian *lawyer*

¹⁸⁰ *Ibid.*, hal. 54.

¹⁸¹ J.D.Berchild, Jr. and J. J. Norton, “*The Evolving United States Experience With Alternative Dispute Resolution Respecting Financial Institution Disputes*”, dalam “*Non-Judicial Settlement in International Transactions*”, (The Hague: Kluwer Law International, 2000), hal. 183.

¹⁸² C. S. T. Kansil dan Christine S. T. Kansil, “*Pokok-Pokok Etika Profesi Hukum*”, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1997), hal. 48.

¹⁸³ *Ibid.*, hal. 56.

dapat memberikan nasehat yang tepat kepada kliennya itu. Berdasarkan informasi yang diberikan debitur atau kuasanya maka *lawyer* kreditur dapat dengan segera meng-kualifikasi sengketa tersebut sebagai wanpres-tasi atau ingkar janji, dan dapat membahas cara penyelesaiannya secara bersama-sama.

Jika debitur menyatakan kesediaannya untuk melaksanakan kewajibannya itu, entah secara tunai ataupun secara mencicil, maka kedua belah pihak akan menandatangani perjanjian perdamaian yang bentuknya dapat berupa perjanjian penga-kuan hutang. Namun sebaliknya apabila dalam rapat itu tidak ada itikad baik dari debitur untuk melaksanakan kewajibannya secara damai maka kreditur ataupun kuasanya dapat melakukan somasi atau teguran secara tertulis kepada debitur.

Jika somasi pertama tidak ditanggapi dalam jangka waktu tertentu sebagaimana batas waktu yang ditentukan dalam somasi tersebut maka dapat dikirimkan lagi somasi kedua ataupun somasi ketiga. Adapun fungsi surat somasi itu adalah sebagai salah satu alat bukti bahwa debitur telah beritikad buruk terhadap kreditur sebab debitur terbukti mengabaikan tagihan dari kreditur.

Langkah yang akan diambil oleh kreditur setelah mengirimkan somasi ketiga adalah menggugat debitur ke pengadilan. Sedangkan di pihak lain, kreditur juga menyadari bahwa gugatan dan putusan perkara perdata di penga-dilan akan memakan waktu yang lama. Oleh karena itu, pada tahap ini biasanya ada kemungkinan terjadi hal-hal sebagai berikut.¹⁸⁴

- (a) debitur akan proaktif untuk mengajak kreditur bermusyawarah dengan harapan agar masalah kredit macet tersebut diselesaikan melalui perundingan atau negosiasi. Hasil yang diharapkan oleh debitur dalam negosiasi ini dapat berupa *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (pensyaratan kembali) atau *restructuring* (penataan kembali);
- (b) penagihan oleh *debt collector* (biro jasa penagihan). Cara ini sering dianggap efektif karena penyelesaiannya cepat. Secara hukum penagihan melalui *debt collector* dapat dimungkinkan melalui pemberian kuasa dan sejauh tindakan

¹⁸⁴ Bambang Setijoprodjo, *Penyelesaian Kredit Bank Pemerintah Dalam Kaitannya Dengan Rahasia Bank*, sebagaimana dimuat dalam *Pustaka Peradilan Jilid I*, terbitan Mahkamah Agung Republik Indonesia tahun 1997, hal. 176-178.

penerima kuasa tersebut tidak melampaui kekuasaan yang diberikan kepadanya.¹⁸⁵ Namun dalam prakteknya tindakan para *debt collector* itu seringkali disertai kekerasan berupa merampas barang milik debitur. Bila hal ini terjadi maka debitur dapat melaporkannya ke polisi dan tentunya kreditur selaku pemberi kuasa harus bertanggung jawab atas tindakan tidak menyenangkan dari biro penagihan ter-sebut;

(c) memasang iklan panggilan terhadap debitur di media massa. Ini dimaksudkan agar debitur merasa malu dan bersedia mendatangi kreditur untuk menyelesaikan hutangnya secara baik. Namun hal ini perlu dipertimbangkan dengan matang sebab secara hukum tindakan tersebut tidak dapat dibenarkan karena secara pidana dianggap mencemarkan nama baik debitur¹⁸⁶ dan secara perdata juga kreditur dapat digugat atas dasar perbuatan melawan hukum yang disertai tuntutan ganti kerugian.¹⁸⁷ Atas dasar itulah maka kreditur sangat berhati-hati dalam menggunakan jasa *debt collector* maupun pemasangan iklan panggilan di media massa kepada debitur yang melalaikan pelunasan hutangnya.

2. Penyelesaian Melalui Pengadilan

Apabila ketiga tahapan proses penyelesaian di luar Pengadilan tidak dapat menyelesaikan masalah maka akan ditempuh penyelesaian melalui jalur Pengadilan dengan mengajukan gugatan secara perdata ke pengadilan. Alternatif ini merupakan jalan keluar terakhir jika tahapan proses sebelumnya tidak memberikan hasil. Ada dua alasan yang dapat dijadikan sebagai dasar untuk mengajukan gugatan perdata ke pengadilan adalah perbuatan wanprestasi atau ingkar janji¹⁸⁸ dan atau perbuatan melawan hukum.¹⁸⁹ Berdasarkan ketentuan hukum maka pada hari sidang pertama atas gugatan tersebut, majelis hakim akan

¹⁸⁵ Kitab Undang-undang Hukum Perdata, *Op.Cit.*, Pasal 1807.

¹⁸⁶ Ketentuan Pasal 310 KUHPidana.

¹⁸⁷ *Op.Cit.*, Pasal 1365.

¹⁸⁸ Ketentuan Pasal 1238 KUHPerdata.

¹⁸⁹ Ketentuan Pasal 1365 KUHPerdata.

proaktif untuk mendamaikan penggugat dan tergugat¹⁹⁰ dan memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada kreditur maupun debitur untuk berdamai dan merundingkan syarat-syarat perdamaian yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

Pada kesempatan persidangan berikutnya apabila para pihak berhasil mengadakan per-damaian maka hal itu harus disampaikan kepada majelis hakim. Perdamaian antara kreditur dan debitur tersebut lazimnya berupa surat perjanjian di bawah tangan yang ditulis di atas kertas bermeterai cukup. Berdasarkan adanya perdamaian antara kedua belah pihak tersebut maka hakim akan menjatuhkan putusannya (*acte van vergelijk*) yang isinya menghukum kedua belah pihak untuk memenuhi isi perdamaian yang telah dibuat di antara mereka. Adapun kekuatan putusan perdamaian tersebut sama dengan putusan biasa dan dapat dilaksanakan (eksekusi) seperti putusan-putusan lainnya, hanya saja dalam hal ini banding tidak dimungkinkan lagi.¹⁹¹

Penyelesaian sengketa melalui perdamaian merupakan fenomena umum di seluruh dunia yang bertujuan untuk menyederhanakan sistem beracara dan peradilan (*improvement the legal system*) melalui perdamaian (*settlement*). Hasil penelitian Dr. Punt, Wakil Ketua *Rechtbank* di Den Haag mengemukakan bahwa angka rata-rata penyelesaian perkara dengan perdamaian adalah mencapai jumlah 40% sehingga dengan demikian upaya penyelesaian perkara dengan “*settlement*” merupakan salah satu jalan untuk mengatasi “*legal efficiency*”.¹⁹² Apabila para pihak tidak dapat didamaikan maka selanjutnya adalah melanjutkan pemeriksaan gugatan, jawaban tergugat, replik penggugat, duplik tergugat, pengajuan alat bukti, kesimpulan dan putusan.

Dalam proses penyelesaian perkara perdata di Pengadilan Negeri sampai adanya putusan yang berkekuatan hukum yang tetap (*in kracht van gewisjde*),

¹⁹⁰ Ketentuan Pasal 130 HIR atau Pasal 154 RBg.

¹⁹¹ Sudikno Mertokusumo, *Hukum Acara Perdata Indonesia* (Yogyakarta: Liberty, 1993), hal. 86-87. Lihat pula: M. Yahya Harahap, *Ruang Lingkup Permasalahan Eksekusi Bidang Perdata* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1995), hal. 279-280.

¹⁹² Setiawan, *Op.cit.*, hal.474.

biasanya melalui 3 (tiga) tingkatan peradilan yaitu Pengadilan Negeri selaku peradilan tingkat pertama, Pengadilan Tinggi selaku pengadilan tingkat banding dan Mahkamah Agung.¹⁹³



¹⁹³ Frans Hendra Winata, "*teknisi Penyelesaian Kredit Bermasalah Melalui Pendekatan Hukum*", 15 Desember 2007, diakses tanggal 20 Juni 2008 dari Komisi Hukum. <http://www.komisihukum.go.id>.

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan uraian di atas maka ada beberapa kesimpulan dan saran dalam pengelolaan dan penyelesaian piutang dagang bermasalah:

A. KESIMPULAN

1. Tujuan utama pengelolaan piutang dagang di PT United Tractors, Tbk adalah menambah nilai pada perusahaan dengan cara memberikan kontribusi optimal terhadap penjualan yang menguntungkan sehingga dalam mengelola piutang dagang selalu ada 2 (dua) hal yang harus dianalisis yaitu kebijaksanaan kredit dan pengumpulan piutang serta analisis untuk debitur. Kedua hal tersebut saling berkaitan di mana kebijaksanaan kredit menyangkut "*trade off*" antara laba yang diperoleh dengan penjualan yang menimbulkan piutang di satu pihak, dan biaya yang ditanggung karena memiliki piutang tersebut ditambah lagi adanya kemungkinan piutang itu tidak bisa dikumpulkan, sedangkan analisa kredit terhadap para debitur menentukan tingkat risiko yang bersedia ditanggung oleh perusahaan dan mempengaruhi pula kebijaksanaan kredit yang akan diambil oleh perusahaan. Besar kecilnya kebijaksanaan kredit yang dimiliki PT United Tractors, Tbk di samping dipengaruhi oleh kondisi perekonomian pada umumnya, juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan kredit yang ditentukan oleh perusahaan yang harus terlebih dahulu membandingkan antara risiko dan profitabilitas yaitu harus membandingkan antara besarnya tambahan risiko dengan besarnya tambahan laba jika kebijaksanaan kredit diubah menjadi lebih lunak / ringan.
2. Penyebab piutang dagang bermasalah atau kredit macet di PT United Tractors, Tbk dapat dikategorikan menjadi faktor internal yang masih berada di bawah kendali perusahaan yang berkaitan dengan kebijakan

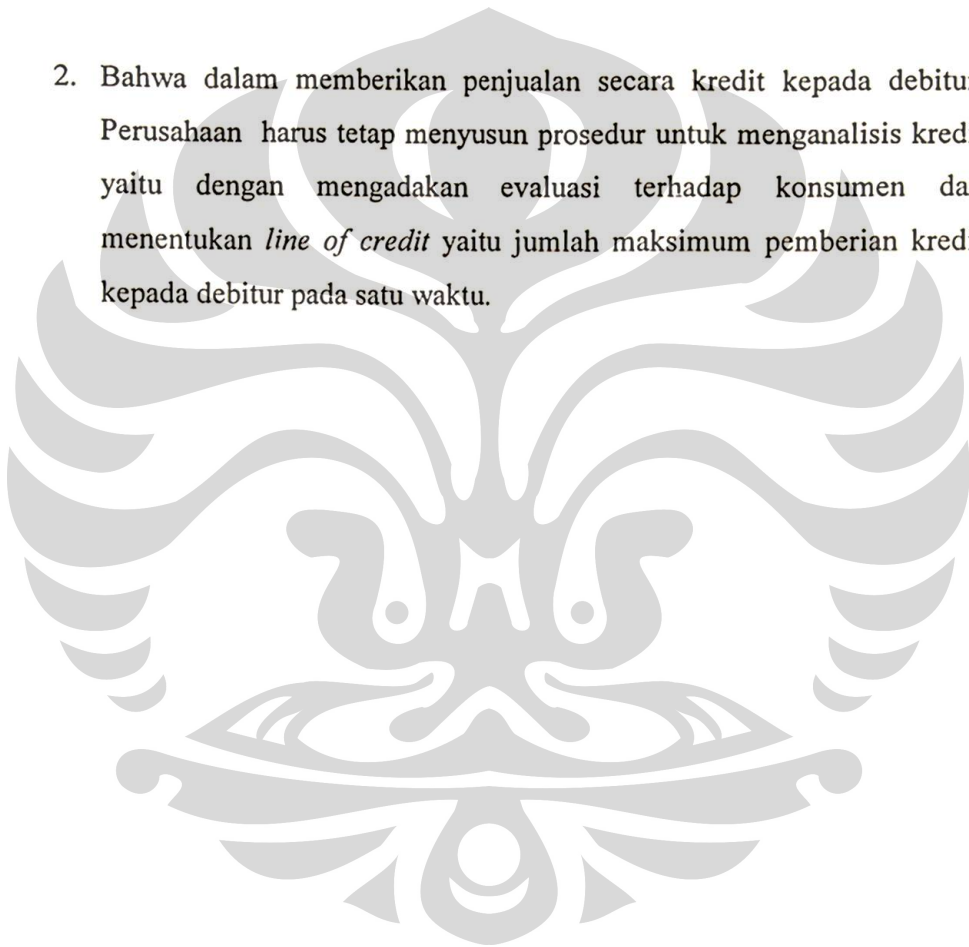
pengelolaan piutang dagang yang kurang memperhitungkan aspek hukum seperti adanya klausula perjanjian yang tidak lengkap, mekanisme penagihan yang kurang hati-hati, klausula invoice/tanda terima yang kurang jelas, penagihan lisan, penagihan yang tidak disertai bukti-bukti piutang, serta orientasi sales department yang keliru dan faktor-faktor yang berada di luar kendali perusahaan yaitu perilaku debitur, krisis ekonomi termasuk tingkat suku bunga pasar (SBI), nilai tukar (kurs) rupiah terhadap mata uang asing dan kondisi perekonomian nasional, serta kebijakan Pemerintah. Akibatnya, walaupun penjualan mengalami peningkatan namun ada kecenderungan piutang dagang bermasalah juga meningkat.

3. Penyebab terjadinya piutang dagang bermasalah ini akan sangat berpengaruh dalam cara penanganannya. Namun pada dasarnya, seperti yang juga dilakukan oleh PT United Tractors, Tbk, perusahaan biasanya akan lebih memilih penyelesaian di Luar Pengadilan. Alasan mendasar mengapa PT United Tractors, Tbk lebih senang menyelesaikan masalahnya di luar pengadilan yaitu karena kalau diselesaikan melalui arbitrase misalnya, maka para pihak dapat memilih arbitrator-arbitrator yang kompetensinya benar-benar diakui oleh para pihak tersebut, putusan arbitrase dapat diprediksi sebelumnya oleh para pihak dan dapat menghemat waktu dan biaya serta biasanya akan tetap menjamin berlangsungnya hubungan bisnis dibandingkan apabila kalau suatu perkara diselesaikan melalui pengadilan.

Pengadilan hanya merupakan jalan keluar terakhir jika tahapan proses di luar pengadilan tidak memberikan hasil, dengan mengajukan gugatan perdata ke pengadilan karena perbuatan wanprestasi atau ingkar janji dan atau perbuatan melawan hukum.

B. SARAN-SARAN

1. Bahwa agar piutang dagang PT United Tractors, Tbk benar-benar sesuai dengan kebijakan dan strategi solusi bagi debitur maka disarankan agar perlu semakin ditingkatkan lagi kehati-hatian dalam pemberian kredit yang didasarkan pada analisis kredit yang komprehensif dari berbagai aspek antara lain aspek keuangan, aspek hukum maupun kemungkinan menjalin hubungan bisnis yang berkelanjutan dengan debitur dan sebagainya.
2. Bahwa dalam memberikan penjualan secara kredit kepada debitur, Perusahaan harus tetap menyusun prosedur untuk menganalisis kredit yaitu dengan mengadakan evaluasi terhadap konsumen dan menentukan *line of credit* yaitu jumlah maksimum pemberian kredit kepada debitur pada satu waktu.



DAFTAR PUSTAKA

- Achun, *Piutang*, 18 Desember 2007. Diakses 19 April 2008 dari wordpress. <http://zulidamel.wordpress.com/2007/12/18/piutang/>
- Adi, Rianto., *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum* (Jakarta: Granit, 2005)
- Attamimi, A. Hamid S., *Perspektif Normatif Dalam Penelitian Hukum*, dikumpulkan oleh Valerine J.L.K, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta:2003)
- Barron, Margaret L. *Fundamentals of Business Law* (Sydney: McGraw-Hill Book Company, 1992)
- Berchild, J. D. and J. J. Norton, "The Evolving United States Experience With Alternative Dispute Resolution Respecting Financial Institution Disputes", dalam "*Non-Judicial Settlement in International Transactions*" (The Hague: Kluwer Law International, 2000)
- Black, Henry Campbell. *Black's Law Dictionary*. St. Paul, (MN: West Publishing Co., 1990)
- Cox, James D., Thomas Lee Hazen, F. Hodge O'Neal. *Corporations*. New York: Aspen Law & Business, 1997.
- Darmadji, Tjiptono., *RESTRUKTURISASI Memu-lihkan dan mengakselerasi Ekonomi Nasional* (Jakarta: Grasindo, 2001)
- Dyah K, *Penganggaran*, Freehostia.Diakses 20 Mei 2008, dari Freehostia. <http://dyahk.freehostia.com/penganggaran,2007>.
- Direktorat Perencanaan Strategis dan Hubungan Masyarakat, *Prospek Perekonomian Indonesia Tahun 2006*, Jakarta, 15 Desember 2005. Diakses 10 Juni 2008 dari UGM. <http://www.mail.archive.com/mm-ugm@yahoogroups.com>.
- Dyah K, *Piutang*. Diakses 20 Mei 2008 dari Freehostia. <http://dyahk.freehostia.com/penganggaran>.
- Erawaty, A.F. Elly dan J. S. Badudu. *Kamus Hukum Ekonomi* (Jakarta: Elips, 1996)
- Erlina, *Manajemen Modal Kerja*, 2002, Universitas Sumatera Utara (USU), diakses 20 Mei 2008 dari USU. <http://library.usu.ac.id/modules.,2002>.

- Erman Rajagukguk, *Hukum dalam Pembangunan (Kumpulan Karangan)*, (Jakarta:1982), cetakan keempat
- Financial Accounting Standard Board, Statement of Financial Accounting Standard No.13 Accounting for Leases, November 1976, par.1.*
- Fuady, Munir. *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1997)
- Harahap, M. Yahya., *Ruang Lingkup Permasalahan Eksekusi Bidang Perdata* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1995)
- Harry Azhar Azis, *Kinerja Pemerintahan SBY-JK di Bidang Perekonomian, Inflasi 2005: Otoritas Moneter versus Otoritas Fiskal*, Kamis 27 Maret 2008 diakses dari Sekretariat Negara. http://www.setneg.go.id/index.php?option=com_content&task=view&id=1694&Itemid=195.
- Hasibuan, (2001:105) dalam Syafruddin Azhar, *Masa Depan Perbankan Nasional dalam Kemelut Kredit Macet*, Sinar Harapan 27 November 2001 No. 3975, diakses 15 Juni 2008 dari Sinar Harapan. <http://www.sinarharapan.co.id/berita/0111/27/opi02.html>.
- Huala Adolf, *Penyelesaian Sengketa Di Bidang Ekonomi dan Keuangan*, diakses 20 Mei 2008 dari Bali Seminar. http://www.lfip.org/english/pdf/baliseminar/Penyelesaian_sengketa_dibidang_ekonomi_dan_keuangan-huala_adolof.pdf.
- Horn, Norbert., *Non-Judicial Dispute Settlement in International Financial Transactions* (The Hague: Kluwer Law International, 2000)
- Ikatan Hakim Indonesia. *Varia Peradilan*, 138 (Maret, 1997).
- Ikatan Hakim Indonesia. *Varia Peradilan*, 161 (Pebruari, 1999).
- Ikatan Hakim Indonesia. *Varia Peradilan*, 45 (Juni, 1989).
- Ikatan Hakim Indonesia. *Varia Peradilan*, 51 (Desember, 1989).
- Ikatan Hakim Indonesia. *Varia Peradilan*, 90 (Maret, 1993).
- Indonesia, Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Diakses 24 April 2008 dari Pendidikan Nasional <http://pusatbahasa.diknas.go.id/kbbi>.

Indonesia, Undang-undang No.4/1996 tentang Hak Tanggungan Atas Tanah Beserta Benda-Benda Yang Berkaitan Dengan Tanah, LN Tahun 1996 No.42., TLN No. 3632.

Indonesia, Undang-undang No. 42/1999 tentang Jaminan Fidusia, LN Tahun 1999 No. 168, TLN No.3889.

Indonesia, Undang-undang No.14/1970 tentang Pokok-Pokok Kekuasaan Kehakiman, LN Tahun 1970 No.74., TLN No. 2951.

Indonesia, Undang-undang No.13 Tahun 1985 tentang Bea Meterai, LN Tahun 1985 No.69, TLN No. 3313.

Invoice yang dikeluarkan oleh PT United Tractors, Tbk

Kansil, C. S. T. dan Christine S. T. Kansil. “*Pokok-Pokok Etika Profesi Hukum*” (Jakarta: Pradnya Paramita, 1997)

Kelsen, Hans., Teori Hukum Murni Dasar Dasar Ilmu Hukum Normatif Sebagai Ilmu Hukum Empiris Deskriptif, alih bahasa Somardi, (Jakarta: Rimdi Press, 1995), cet. I.

Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgerlijk Wetboek], diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, cet.8, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1976).

Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Buku 1, terj. Ancella Anitawati Hermawan (Jakarta: Salemba Empat, 1994)

MacLean, Roberto G. “The Growing Importance of Arbitration in International Finance” dalam “*Non-Judicial Settlement in International Transactions*” (The Hague: Kluwer Law International, 2000)

Mahkamah Agung RI. *Abstrak Surat Edaran Mahkamah Agung Republik Indonesia 1982-1993* (Jakarta: Mahkamah Agung RI, 1998)

Mahkamah Agung RI. *Yurisprudensi Mahkamah Agung Republik Indonesia Tahun 1991* (Jakarta: Mahkamah Agung RI, 1991)

Mahkamah Agung RI. *Yurisprudensi Mahkamah Agung Republik Indonesia Tahun 1998* (Jakarta: Mahkamah Agung RI, 1998)

Majalah Hukum “*Varia Peradilan*” No.51 Edisi Bulan Desember 1989.

Majalah Hukum “*Varia Peradilan*” No.45 Edisi Bulan Juni 1989.

Majalah Hukum “*Varia Peradilan*”, Tahun XIV No.161 Edisi Bulan Pebruari 1999.

Martin, John D., Arthur J. Keown, J. William Petty, David F. Schott, Jr. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jilid 1, terj. Haris Munandar (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1995)

Martin, John D., Arthur J. Keown, J. William Petty, David F. Schott, Jr. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jilid 2, terj. Haris Munandar (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1995)

Meliala,Adrianus., *Penyelesaian Sengketa*, 2006. Diakses 22 Mei 2008. http://www.adrianusmeliala.com/files/kuliah/kul_8082006093359.ppt.

Mertokusumo, Sudikno. *Hukum Acara Perdata Indonesia* (Yogyakarta: Liberty, 1993)

Nasution, Manahan., *Akuntansi Guna Usaha (Leasing) Menurut Pernyataan SAK NO. 30*. Diakses 11 Juni 2008 dari USU <http://library.usu.ac.id/download/fe/akuntansimanahan.pdf>.

Nuswantara, Dian Anita., Suyono, *Mengelolah Kartu Piutang*, ed. Suwarno, Hadi Purnomo, Bagian Proyek Pengembangan Kurikulum Direktorat pendidikan Menengah kejuruan Direktorat jenderal pendidikan dasar dan menengah Departemen pendidikan nasional, (Jakarta: 2003).

Odeke, Ademuni. *Law of International Trade* (London: Blackstone Press Limited, 1999)

Peraturan Mahkamah Agung No. 2 Tahun 2003 tanggal 11 September 2003 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan.

Peraturan Presiden Nomor 22 tahun 2005 tentang Harga Jual Eceran Bahan Bakar Minyak Dalam Negeri, tertanggal 28 Februari 2005.

PT United Tractors, *Profil Perusahaan United Tractors,Tbk*, diakses 1 April 2008, dari United Tractors. <http://www.unitedtractors.com/>

Puspa, Yan Pramadya. *Kamus Hukum* (Semarang: Aneka Ilmu, 1977)

Pustaka Peradilan Jilid I terbitan Mahkamah Agung RI tahun 1997

Putusan Mahkamah Agung RI No.320 K/Pdt/BP/1980 tanggal 20 Mei 1984.

Putusan Mahkamah Agung RI No. 133 K/Kr/1973 dan Putusan MA No.1036 K/Pid/1989 tanggal 31 Agustus 1992 sebagaimana dimuat dalam Majalah Hukum "*Varia Peradilan*" Tahun VIII No.90 Edisi Bulan Maret 1993.

Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No.589 K/Sip/1970 tanggal 13 Maret 1971 sebagaimana dikutip oleh Prof. Dr. Sudikno Mertokusumo, SH dalam bukunya yang berjudul: "Hukum Acara Perdata Indonesia (Yogyakarta: Liberty, 1993)

Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No.63 K/Pdt/1987 tanggal 15 Oktober 1988 sebagaimana dimuat dalam buku: "*Yurisprudensi Mahkamah Agung Republik Indonesia*" terbitan Mahkamah Agung RI Tahun 1991

Putusan Mahkamah Agung (MA) No. 372 K/Sip/1970 atas perkara BNI cabang Semarang vs. Lo Ding Siang, serta putusan No. 1500K/ Sip/1978 atas perkara BNI 1946 melawan Fa Megaria yang mengakui fidusia sebagai suatu instrumen jaminan

Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No.3021 K/Pdt/1987 tanggal 29 Juni 1994 sebagaimana dimuat dalam Majalah Hukum "*Varia Peradilan*" Tahun XII No.138 Edisi Bulan Maret 1997.

Rahmadana, M. Fitri., Hafniah Lumbanraja, Analisis Pemakaian Jasa Kredit Pada Perum Pegadaian Kantor Wilayah Medan.

Rambe, Muis., Fitri Rahmadana, dan Hafniah Lumbanraja, *Analisis Kebutuhan Pasar Dan Prediksi Penjualan*, Jurnal Ilmiah "Manajemen & Bisnis", Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Vol. 02 No. 01 April 2002, Diakses 20 Mei 2008 dari Tripod.
<http://www.manbisnis.tripod.com>

Rizal, Jufrina., *Metode Penelitian Hukum*, dikumpulkan oleh Valerie J.L.K, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta:2003).

Salacuse, Jeswald W. "Direct Negotiation and Mediation in International Financial and Business Conflicts", dalam "*Non-Judicial Settlement in International Transactions*". The Hague: Kluwer Law International, 2000.

Setiadi, Wicipto., *Penyelesaian Sengketa Melalui Alternative Dispute Resolution (ADR)*, 16 April 2007. Diakses 20 Mei 2008 dari Legalitas.
<http://www.legalitas.org/?q=node/21>.

Setiawan. *Aneka Masalah Hukum dan Hukum Acara Perdata* (Bandung: Alumni, 1992)

- Setijoprodjo, Bambang. "Penyelesaian Kredit Bank Pemerintah Dalam Kaitannya Dengan Rahasia Bank", sebagaimana dimuat dalam *Pustaka Peradilan Jilid I*, terbitan Mahkamah Agung Republik Indonesia tahun 1997.
- Soesilo, R. *Kitab Undang-Undang Hukum Pidana*. Bogor: Politeia, 1996.
- Soebagjo, Felix Oentoeng., *Penyelesaian Sengketa di Bidang Perbankan*. Diakses 20 Mei 2008. http://www.bapmi.org/pdf/DiskusiTerbatasPelaksanaanMediasi_FelixSoebagjo.pdf, 21 Maret 2007.
- Soekanto, Soerjono., *Kedudukan dan Peranan Hukum Adat di Indonesia* (Jakarta: Kurnia Esa, 1982)
- Subekti, R. *Aneka Perjanjian* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995)
- Subekti, R. *Hukum Perjanjian* (Jakarta: Intermasa, 1987)
- Subekti, R. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata* (Jakarta: Pradnya Paramita, 1985)
- Subekti, *Pokok - Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: Intermasa, 1987), cetakan XXI,
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, (Jakarta: 2007), cetakan ke 4
- Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. Kep-122/MKIV/2/1974; No.32/M/SK/2/1974, tanggal 7 Februari 1974, Perizinan Usaha Leasing Pasal 1 huruf g keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991
- Surat Edaran Bank Indonesia No.4/43/UPPB/PbB tanggal 5 Oktober 1971
- Sutantio, Retnowulan. "Perjanjian Kredit dan Macam-Macam Jaminan Kredit Dalam Praktek Hukum di Indonesia", dalam *Pustaka Peradilan Jilid I* (Jakarta: Mahkamah Agung RI, 1997)
- Sutantio, Retnowulan. "Upaya Hukum Dalam Penagihan Kredit Macet dan Eksekusi Jaminan", *Pustaka Peradilan, Jilid I* (Jakarta: Mahkamah Agung Republik Indonesia, 1997).
- Standar Kompetensi Bidang Akuntansi AK-DG-005A Pengelolaan Penagihan Piutang*. Diakses 20 Mei 2008. dari Pendidikan Nasional. <http://media.diknas.go.id/media/document/2073.Diknas.2003>.

- Tjiptoadinugroho R. *Perbankan Masalah Perkreditan: Penghayatan, Analisis dan Penuntun* (Jakarta: Pradnya Paramita, 1990)
- Tresna, R. *Komentar HIR* (Jakarta: Pradnya Paramita, 1989)
- United Tractors, Tbk, PT. *Laporan Tahunan (Annual Report) 2003*. Jakarta: PT UNITED TRACTORS, TBK, 2004.
- United Tractors, Tbk, PT. *Laporan Tahunan (Annual Report) 2004*. Jakarta: PT UNITED TRACTORS, TBK, 2005.
- United Tractors, Tbk, PT. *Laporan Tahunan (Annual Report) 2005*. Jakarta: PT UNITED TRACTORS, TBK, 2006.
- United Tractors, Tbk, PT. *Laporan Tahunan (Annual Report) 2006*. Jakarta: PT UNITED TRACTORS, TBK, 2007.
- United Tractors, Tbk, PT. *Laporan Tahunan (Annual Report) 2007*. Jakarta: PT UNITED TRACTORS, TBK, 2008
- USU, *Alternatif Penyelesaian Sengketa (APS)*. Diakses 20 Mei 2008 dari USU. <http://library.usu.ac.id/download/fh/hkmdm-kelelung.pdf>, 17 09 2007.
- Walker, George. "Bank Remedies: Judicial and Arbitral Recovery", dalam "*Non-Judicial Settlement in International Transactions*" (The Hague: Kluwer Law International, 2000)
- Weston, J. Fred dan Thomas E. Copeland. *Manajemen Keuangan, Jilid I, terj.* Ir. Kirbrandoko, MSM, Drs. A. Jaka Wasana, M., MSM, Ir. Drs. Supranoto Dipokusumo, Ak. (Jakarta: Erlangga, 1988)
- Widjanarto, *Hukum dan Ketentuan Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1994)
- Wignjosoebroto, Soetandyo., *Konsep Hukum, Tipe Kajian dan Metode Penelitiannya*, dikumpulkan oleh Valerine J.L.K., *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: 2003)
- Widjaya, I.G. Rai, *Hukum Perusahaan* (Jakarta: Megapoin, 2000)
- Winata, Frans Hendra., "*teknisi Penyelesaian Kredit Bermasalah Melalui Pendekatan Hukum*", 15 Desember 2007, diakses 20 Juni 2008 dari Komisi Hukum. <http://www.komisihukum.go.id>.

Wobeser, Claus von. "Non-Judicial Settlement of Financial Disputes in Latin America" dalam "*Non-Judicial Settlement in International Transactions*" (The Hague: Kluwer Law International, 2000)



UNIVERSITAS INDONESIA



UNITED TRACTORS

PT UNITED TRACTORS Tbk
Jalan Raya Bekasi Km. 22, Cakung, Jakarta 13910 Indonesia
Tel. : (62-21) 460 5949 460 5959 460 5979
Fax : (62-21) 460 0657 460 0677
www.unitedtractors.com

Pembeli : PT MODERN WIDYA TEHNICAL
NPWP : 01.114.826.9-952.001
Alamat : PUSAT BISNIS JAYAPURA BLOK C/16
BAYANGKARA - JAYAPURA UTARA
JAYAPURA

PERJANJIAN JUAL-BELI

Nomor : 25227
Tanggal : 22.04.2008

Pada hari ini Selasa tanggal Dua Puluh Dua bulan April tahun Dua Ribu Delapan (22.04.2008), diadakan perjanjian jual beli alat-alat berat antara :

1. PT UNITED TRACTORS Tbk, beralamat di Forestry Department Jl. Raya Bekasi Km. 22 Cakung di Jakarta dalam hal ini diwakili oleh Ferri Yanto Suhardi jabatan Sales Manager yang bertindak untuk dan atas nama PT UNITED TRACTORS Tbk, selanjutnya disebut PENJUAL, dan
2. PT MODERN WIDYA TEHNICAL, beralamat di PUSAT BISNIS JAYAPURA BLOK C/16 BAYANGKARA - JAYAPURA UTARA di JAYAPURA dalam hal ini diwakili oleh Ir. Ricky jabatan Direktur Utama yang bertindak untuk dan atas nama PT MODERN WIDYA TEHNICAL, selanjutnya disebut PEMBELI.

dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut :

- I. PENJUAL dengan ini menjual kepada PEMBELI sebagaimana PEMBELI membeli kepada PENJUAL alat-alat berat yang terdiri dari :

Jumlah dan macam barang	Harga per-unit (USD)	Jumlah harga (USD)
2 Unit KOMATSU HYDRAULIC EXCAVATOR Model PC200-7 (Dua)	97.000,00	194.000,00
PPN 10%	:	19.400,00
Total	:	213.400,00

(Dua Ratus Tiga Belas Ribu Empat Ratus USD) selanjutnya disebut BARANG, dengan spesifikasi terlampir yang merupakan bagian dari dan tidak terpisahkan dengan perjanjian ini.

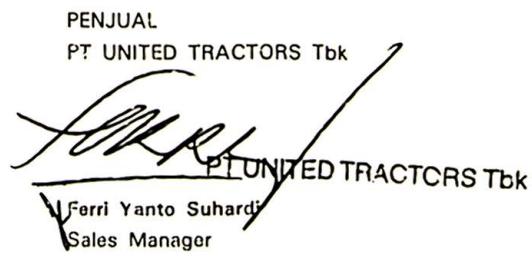
- II. Cara pembayaran : Tunai (Cash)
Uang muka : USD 42.680,00
(Empat Puluh Dua Ribu Enam Ratus Delapan Puluh USD)
Dibayar tanggal : 24.04.2008
Sisanya sebesar : USD 170.720,00
(Seratus Tujuh Puluh Ribu Tujuh Ratus Dua Puluh USD)
Dibayar tanggal : 05.05.2008
- III. Cara penyerahan : Franco
Waktu penyerahan : 30.04.2008
Tempat penyerahan : Pelb. Tanjung Priok, Jakarta
- IV. Ketentuan lain :
- V. Masa berlaku : Perjanjian ini berlaku sejak tanggal ditandatangani dan akan berakhir 30.07 2008.
- VI. Kedua belah pihak telah sepakat untuk tunduk dan patuh kepada syarat-syarat perjanjian sebagaimana yang telah tertulis pada halaman sebelah perjanjian ini, yang merupakan satu kesatuan dari dan tidak terpisahkan dengan perjanjian jual beli ini.

PEMBELI
PT MODERN WIDYA TEHNICAL



Ricky
Direktur Utama

PENJUAL
PT UNITED TRACTORS Tbk

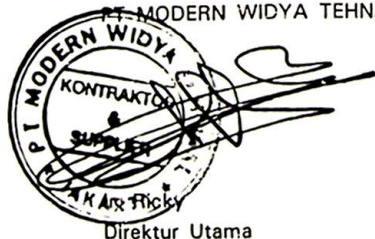


Ferri Yanto Suhardi
Sales Manager

**LAMPIRAN
SPESIFIKASI BARANG
PERJANJIAN JUAL-BELI No. 25227**

Jumlah dan macam barang	Spesifikasi barang	Harga per-unit (USD)	Jumlah harga (USD)
2 Unit PC200-7	KOMATSU HYDRAULIC EXCAVATOR 143 HP/1950 RPM Komatsu Diesel Engine SAA6D102E-2 Alternator 35A 24V, Auto Decel Batteries 100 Ah/2 x 12 V Cabin, Rearview mirror RH, Counterweight Dry type air cleaner, double element, Fuel refill pump Std Boom 5700 MM, Std Arm 2900 MiM Strengthened Engine overheat prevention system Fan guard structure, Bucket Std 0.93 M3 SAE Hydraulic track adjusters (each side) Monitor panel, PPC hydraulic control system Starting motor 4,5 KW/24 V x 1, Suction fan Track guiding guard, center section Track roller: PC200-7 7 each side Track shoe : 800 MM triple grousher shoe Working light, 2(Boom and RH) Working mode selection system AM/FM Radio, Cap & Overall, General Tool Kit Spare Parts for First Service Parts Bock, Operation & Maintenance Manual	97.000,00	194.000,00
	PPN 10% :		19.400,00
	Total :		213.400,00

PEMBELI
PT MODERN WIDYA TEHNICAL



K. Aji Ricky
Direktur Utama

PENJUAL
PT UNITED TRACTORS Tbk



PT UNITED TRACTORS Tbk
Ferri Yanto Suhandi
Sales Manager

SYARAT-SYARAT PERJANJIAN JUAL BELI

1. Harga yang disetujui didasarkan atas harga pabrik saat ini, ditambah asuransi, transport dan pajak yang diwajibkan oleh undang-undang pada saat perjanjian ini ditandatangani.

2. Apabila terjadi perubahan/kenaikan harga bahan bakar, pelumas, asuransi dan pengangkutan yang dapat mempengaruhi harga Barang sampai di Jobsite PEMBELI, serta terjadi kenaikan tarif pajak, bea masuk dan/atau tindakan moneter Pemerintah, kedua pihak sepakat untuk melakukan penyesuaian harga di kemudian hari.

3. Pembayaran uang muka wajib dilunasi sebelum penyerahan Barang dilakukan.

4. Pembayaran dalam mata uang asing harus dilakukan dengan cara Telegraphic Transfer Funds ke Rekening Bank PT United Tractors Tbk yang ditunjuk oleh PENJUAL.

5. Pembayaran dalam mata uang Rupiah selalu didasarkan atas nilai tukar jual Telegraphic Transfer Funds yang berlaku dan ditetapkan oleh Bank Indonesia, antara mata uang asing dengan Rupiah pada hari/saat pembayaran diterima/dipindah bukukan ke Rekening Bank PT United Tractors Tbk.

6. Apabila terjadi selisih kurs, maka PEMBELI wajib membayar kekurangan selisih kurs itu kepada PENJUAL, sebaliknya bila terjadi kelebihan kurs, maka PENJUAL wajib mengembalikannya kelebihan kurs itu kepada PEMBELI.

7. Setiap pembayaran dengan Cheque/Bilyet Giro/Letter of Credit/Bank Garansi atau alat pembayaran lain, harus dibuat atas nama PT United Tractors Tbk dan kata-kata "Pembawa" agar dicoret. Pembayaran dianggap lunas setelah efektif diterima di Rekening Bank PT United Tractors Tbk yang ditunjuk.

8. Pembayaran secara tunai/cash wajib disetor/ditransfer langsung ke Rekening Bank PT United Tractors Tbk, dan wajib dilunasi seluruhnya sebelum Barang/Dokumen diserahkan terimakan kepada PEMBELI.

9. Untuk pembelian secara CIF, harga pembelian belum termasuk handling importir, OPP/OPT, dan biaya penyimpanan.

10. Apabila pembayaran belum diterima oleh PENJUAL tepat pada waktunya atau Cheque/Bilyet Giro/Letter of Credit/Bank Garansi tersebut tidak berhasil dicairkan/dipindah bukukan ke Rekening Bank PT United Tractors Tbk, maka untuk setiap hari terjadi keterlambatan pembayaran, PEMBELI bersedia dikenakan denda sebesar 1% (satu persimil) dari jumlah yang seharusnya dibayarkan kepada PENJUAL.

11. PENJUAL tidak bertanggung jawab atas keterlambatan pengapalan/penyerahan Barang, bila terjadi :

- a. Force Majeure seperti; kebakaran, sabotase, huru-hara, peperangan, revolusi, pemogokan, kerusakan/tenggelamnya kapal pengangkut, bencana alam dan lainnya.
- b. Penolakan melakukan export dari negara pabrik pembuat Barang, penambahan ijin import, atau penahanan oleh pihak berwajib/berkuasa/pemerintah/rakyat.
- c. Penundaan akibat perubahan; alokasi import di luar negeri, pelabuhan tujuan atau jenis Barang yang dibeli.
- d. Perubahan Peraturan Perundangan, sehingga terjadi hal-hal di luar kemampuan pihak PENJUAL.

12. Apabila penyerahan Barang terlambat karena keadaan dalam pasal 11 di atas, maka kedua pihak sepakat bahwa waktu penyerahan diperpanjang sesuai dengan jangka waktu mulai terjadi sampai dengan berakhirnya penyebab keterlambatan tersebut, dan PEMBELI tidak dapat menuntut ganti rugi dari PENJUAL.

13. Apabila ditentukan bahwa Barang akan diambil sendiri oleh PEMBELI, maka PEMBELI wajib segera mengambil Barang paling lambat 7 (tujuh) hari dari jadwal pengambilan, bila Barang tetap belum diambil, maka PEMBELI di kenakan biaya sewa gudang, keamanan dan lain-lain sesuai ketentuan PENJUAL.

14. PENJUAL tidak bertanggung jawab terhadap kehilangan/kerusakan Barang baik secara langsung atau tidak langsung akibat kesalahan/kelalaian/tindakan/penyimpangan yang dilakukan PEMBELI.

15. Sebagai pelayanan purna jual, PENJUAL dapat membantu PEMBELI dalam hal; Percobaan Peralatan, Latihan Dasar Mekanik/Operator, Petunjuk Cara Pemakaian dan Pemeliharaan, Pemeriksaan Berkala dalam masa Warranty/Jaminan, yang akan dilakukan di Lokasi/Jobsite PEMBELI.

16. Apabila diperlukan PENJUAL dapat mengadakan program bantuan tenaga ahli yang menunjang PEMBELI seperti; Program Kontrak Mekanik, Program Pemeliharaan & Perbaikan, Peremajaan Undercarriage, Program Analisa Pelumas, dan Program Tukar Alat.

17. PENJUAL memberikan Warranty/Jaminan atas pembelian Barang kepada PEMBELI sesuai dengan ketentuan dari masing-masing pabrik pembuatnya.

18. Perbaikan Barang dalam masa Warranty/Jaminan, sehingga mengakibatkan Barang tidak dapat dioperasikan, PEMBELI tidak dapat menuntut PENJUAL untuk membayar ganti rugi.

19. Semua pajak dan retribusi yang timbul akibat adanya perjanjian ini sepenuhnya ditanggung oleh PEMBELI. Dalam hal PEMBELI adalah Badan yang ditunjuk oleh Pemerintah untuk memungut pajak, maka PEMBELI harus menyerahkan Faktur Pajak dan Surat Setoran Pajak kepada PENJUAL.

20. Barang yang dibeli terbatas untuk digunakan di Wilayah Negara Republik Indonesia, penggunaan Barang di luar Wilayah Negara Republik Indonesia sepenuhnya menjadi tanggung jawab PEMBELI.

21. Apabila terjadi pembatalan perjanjian kedua pihak sepakat bahwa uang muka yang telah diterima PENJUAL dari PEMBELI akan diperhitungkan dengan besarnya ganti kerugian dan/atau biaya yang telah dikeluarkan oleh PENJUAL untuk mempersiapkan Barang. Apabila jumlahnya masih kurang, maka PEMBELI wajib menambah kepada PENJUAL, sebaliknya bila masih ada kelebihan akan dikembalikan kepada PEMBELI.

22. Untuk pembatalan perjanjian kedua pihak sepakat mengesampingkan ketentuan yang diatur dalam Pasal 1266 dan 1267 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

23. Semua pembicaraan antara PENJUAL dan PEMBELI baik secara lisan atau tertulis yang mendahului perjanjian ini, dinyatakan tidak berlaku lagi.

24. Apabila timbul perselisihan sebagai akibat dari adanya perjanjian ini, pertama-tama akan diselesaikan secara musyawarah antara kedua pihak, tetapi bila musyawarah tidak tercapai, kedua pihak sepakat agar sengketa yang timbul diselesaikan di Pengadilan.

25. Untuk perjanjian ini perjanjian ini dan segala akibatnya kedua pihak memilih tempat kedudukan hukum yang umum dan tidak berubah di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Timur, dengan tidak mengurangi hak PENJUAL untuk mengajukan gugatan atau tuntutan kepada pihak lainnya di pengadilan manapun di dalam Wilayah Negara Republik Indonesia.

26. Setiap perubahan dan / atau penambahan atas perjanjian ini akan dibuat tersendiri dalam suatu addendum atau amandemen yang ditanda tangani oleh kedua pihak, yang merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dengan



UNITED TRACTORS

PT UNITED TRACTORS Tbk
Jalan Raya Bekasi Km. 22, Cakung, Jakarta 13910 - Indonesia
Tel. : (62-21) 460 5949 460 5959 460 5979
Fax : (62-21) 460 0657 460 0677
www.unitedtractors.com

No. Dokumen : 80021099

BERITA ACARA SERAH TERIMA

Pada hari ini, Selasa tanggal Tiga Belas bulan Mei tahun Dua Ribu Delapan (13/05/2008), diadakan serah terima alat-alat berat antara :

1. Nama : Ferri Yanto Suhardi
Jabatan : Sales Manager PT UNITED TRACTORS Tbk
Alamat : Jl. Raya Bekasi Km. 22 Cakung Jakarta

D E N G A N

2. Nama : Ir. Ricky
Jabatan : Direktur Utama PT Modern Widya Tehnical
Alamat : PUSAT BISNIS JAYAPURA BLOK C/16 BAYANGKARA - JAYAPURA UTARA JAYAPURA

Untuk peralatan sebagai berikut:

Jumlah	Model	Uraian/Description Serial Number
2 (Dua)	PC200-7	KOMATSU HYDRAULIC EXCAVATOR (C77201, C77202)

dengan perlengkapannya:
spesifikasi terlampir

yang sesuai dengan Perjanjian Jual Beli no. 25227 tertanggal 22 April 2008 yang telah dilaksanakan oleh kedua belah pihak.

2 (Dua) unit tersebut diatas, telah diserahkan dan diterima dalam keadaan baik, lengkap dengan seluruh perlengkapannya, dan siap untuk dipakai, sesuai dengan receiving inspection report dari unit tersebut, yang telah diadakan pemeriksaan bersama dengan seksama oleh kedua belah pihak.

Demikian Berita Acara Serah Terima ini dibuat di Jakarta pada tanggal, hari, bulan dan tahun seperti disebut di muka, dibuat dalam 2 (dua) rangkap yang masing-masing bermaterai cukup dan mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Yang menerima
PT Modern Widya Tehnical



Ir. Ricky

Yang menyerahkan
PT UNITED TRACTORS Tbk

PT UNITED TRACTORS Tbk

Ferri Yanto Suhardi

LAMPIRAN
SPESIFIKASI BARANG
BERITA ACARA SERAH TERIMA NO. 80021099

ITEM_HEADER

<i>Jumlah</i>	<i>Unit Model</i>	<i>Serial Number</i> <i>Spesifikasi/Specification</i>
2 (Dua)	PC200-7	KOMATSU HYDRAULIC EXCAVATOR (C77201,C77202) 143 HP/1950 RPM Komatsu Diesel Engine SAA6D102E-2 Alternator 35A 24V, Auto Decel Batteries 100 Ah/2 x 12 V Cabin, Rearview mirror RH, Counterweight Dry type air cleaner, double element, Fuel refill pump Std Boom 5700 MM, Std Arm 2900 MM Strengthened Engine overheat prevention system Fan guard structure, Bucket Std 0.93 M3 SAE Hydraulic track adjusters (each side) Monitor panel, PPC hydraulic control system Starting motor 4,5 KW/24 V x 1, Suction fan Track guiding guard, center section Track roller: PC200-7 7 each side Track shoe : 800 MM triple grouser shoe Working light, 2(Boom and RH) Working mode selection system AM/FM Radio, Cap & Overall, General Tool Kit Spare Parts for First Service Parts Book, Operation & Maintenance Manual



UNITED TRACTORS

PT UNITED TRACTORS Tbk
 Jalan Raya Bekasi Km. 22, Cakung, Jakarta 13910 - Indonesia
 Tel. : (62-21) 460 5949 460 5959 460 5979
 Fax : (62-21) 460 0657 460 0677
 www.unitedtractors.com

UP. Ibu REGINA

S.I.U.P No. : 1086/49/09-05/PB/IV/90/4
 N.P.W.P : 01.308.524.6.091.000
Invoice untuk Bukti Kepemilikan
(Invoice for Certificate of Ownership)
 No. Dokumen (Document no.) : 90019440-1.1
 Tanggal (Date) : 30.04.2008
 No.Perjanjian (Contract No) : 21645
 Tanggal Perjanjian (Contract data) : 06.09.2007
 No. PO (Purchase Order No) : 3.08.04.001052
 No. Dokumen Penagihan Ref. (Billing Doc. no. ref.) : 90019440

PT SURYA ARTHA NUSANTARA FINANCE
 QQ: PT GASWARA INTERNATIONAL
 Perkantoran Hijau Arkadia Tower B Lt. 11 Jl. T. B.
 Simatupang Kav. 88
 Jakarta Selatan 12520
 Indonesia

N.P.W.P : 02.414.611.0-056.000

Pago : 1 / 1

No.	Penjelasan/No.Serial (Description/Serial Number)	Banyaknya (Quantity)	Harga (Amount)
1	KOMATSU BULLDOZER D155A-2 S/N : 72041 320 HP/2000 RPM Komatsu direct injection SA6D140E-2 Turbocharged after cooler diesel engine Semi-U tilt dozer Torqflow transmission 560 mm single grouser shoe 50 A alternator 24 V/11 kW electric starting motor Engine hood, engine side cover Lighting system Giant Ripper Canopy Rops Cab steal Air Conditioner Tools kit and ordinary spare parts	1	USD 380.000,00

PPN (VAT) 10 % :	USD	38.000,00
Total :	USD	418.000,00

PT UNITED TRACTORS Tbk

PT UNITED TRACTORS Tbk
 JAKARTA

 Manager : Daniel Hermawan

ASLI

No. A/553 / MEI / 2008

PT UNITED TRACTORS Tbk.
 Jl. Raya Bekasi Km 22, Jakarta 13910 - Indonesia
 Tel. : (02-21) 4605949, 4605959, 4605979
 Fax. : (02-21) 4600655
 www.unitedtractors.com

Sudah terima dari PT SURYA ARTHA NUSANTARA FINANCE QQ PT GASWARA INTERNATIONAL

Perkantoran Hijau Arkadia Tower B Lt. 11 Jl. T. B. Simatupang Kav. 88 Jakarta Selatan 12520

Banyaknya uang **RUPIAH : TIGA MILYAR LIMA RATUS TIGA PULUH ENAM JUATA DUA RATUS DELAPAN PULUH RIBU.**

Untuk pembayaran PEMBELIAN SATU UNIT KOMATSU BULLDOZER TYPE D155A-2

VIDE PO. NO. : 3.08.04.001052.

VIDE KONTRAK NO. : PJB 21645 TANGGAL : 06 SEPTEMBER 2007.

- Pemoayaran dengan Cheque/Bilyet Giro harus tertulis atas nama PT. United Tractors Tbk.
- Pembayaran dengan Cheque/Bilyet Giro dianggap sah setelah Cheque/Bilyet Giro tersebut dapat diuangkan/dipindah bukukan.

Jakarta, 23 MEI 2008

Terbilang Rp. **3.536.280.000,-**



DANIEL HERMAWAN

NP. Ibu REGINA

PT UNITED TRACTORS Tbk.

Jl. Raya Bekasi Km. 22, Jakarta 13910 - Indonesia
Tel. : (62-21) 4605949, 4605959, 4605979
Fax. : (62-21) 4600655
www.unitedtractors.com

No. 4468 / MEI / 2008

COPY

Sudah diterima dari PT GASWARA INTERNATIONAL

Gedung Menara Hijau Lt. 7, Jl. MT. Haryono Kav. 33, Cikoko, Pancoran Jakarta Selatan, DKI Jakarta Raya 12770

Barangkanya uang Rp. DUA RIBU EMPAT RIBU SATU RIBU DELAPAN RATUS

Untuk pembayaran UANG MUKA PEMBELIAN SATU UNIT KOMATSU BULLDOZER TYPE D155A-2

VIDE KONTRAK NO. RJB 21645 TANGGAL 06 SEPTEMBER 2007

• Pembayaran dengan Check/Diijet Giro harus tertulis atas nama PT. United Tractors Tbk.
• Pembayaran dengan Check/Diijet Giro dianggap sah setelah Check/Diijet Giro tersebut dapat dipertanggungjawabkan.

Sakawan

08 MEI 2008

Terdapat Rp. 155.115.000,00

DANIEL HERMAWAN

PT UNITED TRACTORS TBK
JAKARTA

UNITED TRACTORS

PT UNITED TRACTORS Tbk
Jalan Raya Bekasi Km. 22, Cakung, Jakarta 13910 - Indonesia
Tel. : (62-21) 460 5949 460 5959 460 5979
Fax : (62-21) 460 0657 460 0677
www.unitedtractors.com

Up. Ibu REGINA

No.: LUT/275/9963/V/2008

Jakarta, 23 Mei 2008

Kepada Yth.

PT. SURYA ARTHA NUSANTARA FINANCE

11th Floor Tower B, Perkantoran Hijau Arkadia

Jl. TB. Simatupang Kav. 88

Jakarta 12520

Hal : Transfer Via Bank Permata

Dengan hormat,

Sehubungan dengan pembiayaan oleh PT. SURYA ARTHA NUSANTARA FINANCE dengan PO. No. : 3.08.04.001052 untuk PT. GASWARA INTERNATIONAL atas pembelian 1 (satu) unit KOMATSU BULLDOZER type D155A-2, maka dengan ini kami mohon pembayarannya dapat ditransfer ke rekening PT United Tractors Tbk. dengan account no.:

PT Bank Permata Tbk.

Plaza D'Best Kelapa Gading Branch

Lobby Utama, Komp. Plaza Kelapa Gading Inkopal

Jl. Raya Boulevard Barat Lt. 1 Blok B No. A-17B

Kelapa Gading – Jakarta 14240

Acc. No. : 0/200330/021 (IDR)

Demikianlah pemberitahuan kami, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Credit & Sales Adm. Department

PT UNITED TRACTORS Tbk
JAKARTA

Daniel Hermawan

Manager