

**WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN JUAL BELI MENURUT PASAL  
1238 KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA DI PT. ADAMIX  
MORTAR INDONESIA**

**Rio Nugroho**

Universitas Dr. Soetomo  
[adkamtiblatuba@gmail.com](mailto:adkamtiblatuba@gmail.com)

**Sri Astutik**

Universitas Dr. Soetomo  
[sri.astutik@unitomo.ac.id](mailto:sri.astutik@unitomo.ac.id)

**Ernu Widodo**

Universitas Dr. Soetomo  
[ernu.widodo@unitomo.ac.id](mailto:ernu.widodo@unitomo.ac.id)

**ABSTRAK**

Dalam perjanjian jual beli sering kali terjadi wanprestasi dimana seorang debitur telambat atau bahkan tidak dapat melaksanakan prestasi yang tertera dalam klausul kontrak perjanjian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya wanprestasi dan menganalisis upaya-upaya penyelesaian dalam permasalahan tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah empiris (penelitian lapangan) yang mengkaji implementasi ketentuan hukum positif (perundang-undangan) secara faktual pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat. Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan yuridis sosiologis, yakni suatu pendekatan dengan berdasarkan norma-norma atau peraturan yang mengikat terhadap cara pengimplementasiannya di lapangan. Untuk menganalisis permasalahan penelitian menggunakan metode pendekatan perundang-undangan, pendekatan konseptual dan pendekatan kasus dengan mengambil lokasi penelitian di PT. Adamix Mortar Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab terjadinya wanprestasi di PT Adamix Mortar Indonesia adalah dikarenakan adanya konsinyasi yang tidak sesuai dengan kesepakatan perjanjian jual beli antara kedua belah pihak, terjadinya kondisi yang memaksa dan faktor kebutuhan finansial yang meningkat sehingga mengakibatkan penurunan kemampuan. Adapun penyelesaian wanprestasi yang terjadi adalah dengan cara melakukan somasi atau peringatan kepada pembeli dan melakukan restrukturisasi perjanjian jual beli dengan kesepakatan baru guna untuk menuntut pembayaran pelunasan jual beli semen instan yang sesuai dengan ketentuan yang ada dalam perjanjian.

**Kata Kunci:** *Wanprestasi, Perjanjian, Jual beli, KUHPerdata*

**ABSTRACT**

In a sale and purchase agreement, there is often a default where a debtor is late or even unable to carry out the performance stated in the contract clause of the agreement. This study aims to analyze the factors that cause default and analyze

efforts to resolve the problem. The method used in this study is empirical (field research) which examines the implementation of positive legal provisions (legislation) factually in every specific legal event that occurs in society. The approach used is a sociological juridical approach, namely an approach based on norms or regulations that are binding on how to implement them in the field. To analyze the research problem, the method of the legislative approach, conceptual approach and case approach was used by taking the research location at PT. Adamix Mortar Indonesia. The results of the study showed that the factors causing default at PT Adamix Mortar Indonesia were due to consignments that were not in accordance with the sale and purchase agreement between the two parties, the occurrence of coercive conditions and increasing financial needs factors resulting in decreased ability. The settlement of the default that occurs is by issuing a summons or warning to the buyer and restructuring the sale and purchase agreement with a new agreement in order to demand payment of the sale and purchase of instant cement in accordance with the provisions in the agreement.

**Keywords:** *Default, Agreement, Sale and purchase, Civil Code*

#### **A. PENDAHULUAN**

Perikatan melahirkan perjanjian atau hubungan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Dengan demikian suatu kesepakatan berupa perjanjian pada hakikatnya adalah mengikat, bahkan sesuai dengan Pasal 1338 ayat 1 KUHPdt, kesepakatan ini memiliki kekuatan mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Dengan adanya perjanjian kreditur dapat menuntut pemenuhan prestasi dari debitur, sedangkan bagi debitur berkewajiban untuk melaksanakan prestasinya. Walaupun perjanjian dibuat dengan harapan semua apa yang telah disepakati dapat berjalan dengan normal, namun dalam prakteknya pada kondisi tertentu pertukaran prestasi tidak selalu berjalan sebagaimana mestinya sehingga muncul peristiwa yang disebut wanprestasi (Huala Adolf, 2006, h.15).

Hukum Perjanjian atau kontrak yang dianut di Indonesia bersifat terbuka. Artinya, ada pemberian kebebasan yang seluasluasnya kepada siapa pun untuk membuat perjanjian dengan isi dan sifatnya sesuai yang dikehendaki, asalkan tidak melanggar undangundang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Selain itu, hukum perjanjian merupakan hukum pelengkap maksudnya, para pihak yang membuat perjanjian boleh membuat atau mengatur ketentuan-ketentuan sendiri tentang isi dari perjanjianya dengan ketentuan apabila tidak diatur dalam perjanjian tersebut, yang berlaku adalah pasal-pasal tentang Perjanjian yang ada di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Yunirman Rijan, Ira Koesoemawati, 2009, h.6).

Suatu Perjanjian terjadi melalui atau dengan perantara pernyataan kehendak dari orang atau pihak yang bertindak, yang ditujukan pada timbulnya akibat hukum atau karena pihak yang bertindak memunculkan kepercayaan pada pihak lainnya bahwa kehendaknya itu tertuju pada terjadinya perjanjian. Pernyataan kehendak dari orang yang bertindak mencakup penawaran dan penerimaan sebelum ditutupnya perjanjian. Satu momen penting dalam proses pembentukan atau penutupan perjanjian adalah perjumpaan kehendak, saling bertautnya masing-

masing pernyataan kehendak dan adanya hubungan timbal balik sebagaimana dipahami oleh mereka masing-masing.

Dalam bisnis penjualan di bidang perindustrian penjualan barang jadi yaitu ada istilah yang di kenal dengan cara tenor atau pembayaran dalam jangka waktu, dimana hal-hal yang harus dilakukan konsumen agar dapat dikatakan layak untuk melakukan pembelian dengan cara tenor atau pembayaran dalam jangka waktu adalah dengan memenuhi tahapan-tahapan yang dilakukan oleh perusahaan. Apabila dilihat dari konsep perjanjian, perjanjian atau perikatan adalah suatu hubungan hukum, yang artinya hubungan yang diatur dan diakui oleh hukum (Nova Noviana, 2016, h.2).

Di dalam Buku III KUHPdt di jelaskan yang mana menganut azas “kebebasan berkontrak” dalam membuat perjanjian, tidak melanggar ketentuan Undang-Undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Yang dapat disimpulkan dari:

1. Pasal 1338 KUHPdt yang menyatakan bahwa segala perjanjian yang dibuat secara sah, berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya. Yang dimaksud dengan pasal ini adalah bahwa semua perjanjian “mengikat” kedua belah pihak, yang oleh undang-undang dinyatakan untuk itu Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.
2. Pasal 1238 KUHPdt, yakni debitur dinyatakan lalai dengan surat perintah, atau dengan akta sejenis itu, atau berdasarkan kekuatan dari perikatan sendiri, yaitu bila perikatan ini mengakibatkan debitur harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan, yang bisa dinyatakan sebagai perjanjian yang dilaksanakan dengan itikad buruk.

Dari ketentuan pasal 1238 KUHPdt ini dapat diambil kesimpulan bahwa debitur baru dapat dikatakan telah melakukan wanprestasi ketika terjadi dua hal, *pertama* apabila debitur telah dinyatakan lalai oleh kreditur melalui suatu surat perintah atau dalam praktek dikenal dengan somasi. Kreditur biasanya melakukan somasi guna memperingatkan debitur untuk memenuhi perikatannya. Dalam hal peringatan itu tidak diindahkan dan debitur masih lalai untuk memenuhi perikatannya maka kreditur dapat menyatakan debitur telah wanprestasi melalui suatu surat kepada debitur. *Kedua* adalah apabila menurut sifat perjanjian dengan di lewatannya suatu jangka waktu berarti telah membuat debitur dianggap telah wanprestasi. Untuk yang kedua ini yang di lihat adalah sifat perjanjiannya, bukan sekedar apakah dalam perjanjian telah di sepakati jangka waktu tertentu.

Fakta-fakta tersebut di atas banyak terjadi di lapangan, salah satunya di PT. Adamix Mortar Indonesia yang merupakan produsen semen instan yang berada di Kabupaten Tuban. Mengingat begitu detailnya syarat awal pengajuan jual beli yang dilanjutkan dengan pelaksanaan survey di lapangan oleh pihak perusahaan sebelum dinyatakan layak untuk melakukan pembelian dengan cara tenor atau pembayaran dalam jangka waktu tetapi masih saja dijumpai kasus-kasus wanprestasi yang terjadi di PT. Adamix Mortar Indonesia.

Berdasarkan diskursus dan permasalahan tersebut di atas, penulis tertarik untuk mengkaji kedalam penelitian yang berjudul “Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Menurut Pasal 1238 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Di PT. Adamix Mortar Indonesia”. Dengan harapan didapatkan gambaran secara mendalam dengan menganalisis faktor penyebab dan penyelesaian wanprestasi

yang terjadi di PT Adamix Mortar Indonesia.

## **B. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini adalah termasuk jenis penelitian empiris, atau disebut dengan penelitian lapangan yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku serta apa yang terjadi dalam kenyataannya dalam masyarakat (Suharsimi Arikunto, 2012, h.126). Jenis penelitian empiris adalah penelitian hukum mengenai pemberlakuan atau implementasi ketentuan hukum normatif secara *in action* pada setiap peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat (Abdulkadir Muhammad, 2004, hal 134). Atau dengan kata lain yaitu suatu penelitian yang dilakukan terhadap keadaan sebenarnya atau keadaan nyata yang terjadi dimasyarakat dengan maksud untuk mengetahui dan menemukan fakta fakta dan data yang dibutuhkan, setelah data yang dibutuhkan terkumpul kemudian menuju kepada identifikasi masalah yang pada akhirnya menuju pada penyelesaian masalah.

Dalam hal ini yang digunakan adalah populasi dan simpel random sampling merupakan metode penarikan dari sebuah populasi tertentu sehingga setiap anggota populasi mempunyai peluang yang sama untuk dipilih. Pada penelitian ini menggunakan pengumpulan sampling dengan cara mengambil beberapa contoh kasus yang telah terjadi di tempat studi kasus yaitu di PT. Adamix Mortar Indonesia yang berada di Desa Kesamben Kecamatan Plumpang Kabupaten Tuban.

Proses analisis merupakan proses penyederhanaan kata ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan juga mudah untuk diinterpretasikan (Masri Singaribun, Sofyan Effendi, 1987 , h.263). Analisis inilah yang menggambarkan keadaan atau status fenomena dengan kata-kata atau kalimat, kemudian dipisahkan menurut kategorinya untuk memperoleh kesimpulan (Lexy J. Moleong, 2006, h.331).

Adapun analisis data yang digunakan yakni analisis kualitatif. Analisa kualitatif dilakukan dengan jalan menganalisa faktor penyebab terjadinya wanprestasi dalam jual beli semen instan di PT. Adamix Mortar Indonesia, kemudian dipaparkan secara deskriptif dengan cara menjelaskan, menguraikan dan menggambarkan permasalahan serta penyelesaiannya yang berkaitan erat dengan pokok permasalahan yang diteliti dalam Tesis ini. Sebagai tahapan akhir dari pengolahan data adalah concluding. Adapun yang dimaksud concluding adalah pengambilan kesimpulan dari data-data yang diperoleh setelah dianalisa untuk memperoleh jawaban kepada pembaca atas dari apa yang dipaparkan pada latar belakang masalah.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Faktor penyebab terjadinya wanprestasi dalam perjanjian jual beli Di PT Adamix Mortar Indonesia**

Pandangan manajemen terhadap kondisi kebutuhan pembangunan proyek dan kondisi pasar saat ini diharapkan lebih stabil. Dengan demikian pada tahun-tahun mendatang, seiring dengan realisasi pembangunan beragam proyek infrastruktur dasar yang menysasar daerah-daerah potensial, termasuk potensi kemaritiman melalui pembangunan pelabuhan-pelabuhan, konsumsi domestik akan tumbuh dan diikuti oleh tumbuhnya kapasitas produksi semen instan untuk mengimbangi permintaan tersebut.

Salah satu faktor yang mempengaruhi kegiatan usaha adalah adanya peningkatan jumlah pasokan dari kompetitor, pembangunan gedung, fasilitas umum seperti rumah sakit, mall pelayanan public, gedung olahraga, dan realisasi proyek-proyek infrastruktur yang didukung kebijakan dan anggaran pemerintah, serta perkembangan kota dan pusat industri, sehingga kondisi ini membuat area pemasaran produk semakin tidak terbatas. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk memperbesar penguasaan pasar adalah dengan menjual produk secara kredit, tidak tunai, yakni barang diserahkan kepada pembeli lebih dahulu dan pembayaran dilakukan kemudian setelah jatuh tempo, tentu hal ini sangat potensial menimbulkan piutang yang besar dari perjanjian jual beli dan menjadi tidak terkendali apabila perusahaan tidak memiliki sistem pengendalian piutang yang memadai (Syamsuddin Lukman, 2002, h. 27). Perusahaan semen instan ini dalam aktifitas pemasarannya tentu tidak lepas dari masalah piutang tersebut.

Berdasarkan pada visi dan misi perusahaan ini menerapkan konsep sistem perdagangan yang lebih mudah dijelaskan sebagai jual beli dengan perjanjian dalam setiap transaksi yang dilakukan. Sejak awal mula didirikan perusahaan PT. Adamix Mortar Indonesia ini, menerima jual beli semen instan dengan sistem pembayaran hutang atau kredit.

Beberapa toko, distributor dan vendor yang telah bekerjasama dalam transaksi jual beli ini masih mempunyai status pembayaran terhutang. Gambar di bawah ini menyajikan ikhtisar data keuangan piutang perusahaan yang angkanya diambil dari laporan keuangan perusahaan PT. Adamix Mortar Indonesia untuk periode pada tanggal 31 Desember 2022-31 Juli 2023.

Untuk melengkapi data tabel tersebut di atas selanjutnya dipaparkan keterangan yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak penjual semen instan PT. Adamix Mortar Indonesia, sebagaimana dirangkum di bawah ini:

1. Sistem penjualan semen instan dengan cara Terms of Payment (TOP) yang dimaksud dilakukan pada jangka waktu 30 hari sampai dengan 60 hari setelah barang diterima untuk pembeli distributor, retail, toko dan 30 hari untuk pembeli project planner atau vendor.
2. Faktor penyebab adanya wanprestasi atau terlambat pembayaran dikarenakan adanya beberapa faktor yaitu ketidaksesuaian dengan kesepakatan kerjasama yaitu adanya konsinyasi, faktor epidemi yang dialami oleh pembeli dan faktor penurunan finansial pada bisnis yang dijalani pembeli dengan adanya kebutuhan mendesak atau faktor lainnya.
3. Akibat hukum dan upaya yang dilakukan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli yang melakukan wanprestasi adalah dengan melakukan somasi atau peringatan kepada pembeli dan melakukan restrukturisasi perjanjian jual beli dengan kesepakatan baru.

Berdasarkan uraian di atas, maka sampailah pada pembuktian hipotesis, yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan tabel 4.1 terlihat bahwa seluruh pembeli menyatakan bahwa perjanjian yang dibuat antara kedua belah pihak adalah perjanjian jual beli dan kesepakatannya dibuat secara tertulis
2. Berdasarkan tabel 4.2 dibuktikan bahwa pihak pembeli melakukan pembayaran dengan cara TOP (Terms of Payment) dan pembayaran secara

mengangsur dikarenakan terjadi restrukturisasi pembayaran dan iktikad baik dari adanya wanprestasi dan mengakibatkan munculnya perjanjian kesepakatan metode pembayaran baru dari pelaksanaan somasi yang dilakukan kepada pihak pembeli tersebut.

3. Berdasarkan data tabel 4.3 dapat diketahui bahwa faktor penyebab pembeli melakukan wanprestasi dengan terlambat membayar pembeliannya dikarenakan adanya 3 faktor yaitu adanya konsinyasi dan perbuatan tersebut tidak sesuai dengan perjanjian kerjasama dengan penjual semen instan PT. Adamix Mortar Indonesia, sehingga mengakibatkan kerugian yang timbul dari pihak penjual. Faktor lain yang timbul disebabkan adanya alasan pandemi COVID-19 yang terjadi penurunan daya beli pasar. Untuk selanjutnya, faktor lainnya adalah dikarenakan adanya penurunan tingkat kemampuan finansial dari pembeli.

Berkaitan dengan adanya sistem konsinyasi antara PT. Adamix Mortar Indonesia dengan pembeli merupakan kerja sama dalam bisnis di mana satu pihak menyerahkan atau menitipkan barang untuk dijual oleh pihak lainnya. Umumnya, terdapat dua pihak yang terlibat dalam sistem konsinyasi, yaitu penitip (*consignor*) dalam hal ini PT. Adamix Mortar Indonesia dan penyalur (*consignee*) dalam hal ini distributor, vendor maupun pembeli secara dengan cara menghutang.

Penerapan konsinyasi adalah sesuatu yang cukup sederhana dan bisa ditemukan di warung-warung kecil di mana produk kerupuk bukanlah buatan pengusaha warung tersebut. Adapun pendapatan dari praktek konsinyasi tersebut didasarkan pada dua aspek, yaitu berdasarkan pembagian profit atau ketentuan yang ditetapkan oleh pihak *consignee*.

Skema konsinyasi ini seperti yang kita diketahui, bahwa konsinyasi adalah kegiatan kerja sama usaha yang dilakukan secara bertahap melalui skema penitipan barang. Langkah-langkah dalam skema konsinyasi di PT. Adamix Mortar Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Penentuan Tempat  
*Consignor* melakukan riset untuk menemukan tempat-tempat yang strategis dan dapat mendatangkan pendapatan dari pelaksanaan konsinyasi. Dalam tahap ini, kesempatan promosi dan membuat konsumen familiar dengan produk menjadi pertimbangan yang perlu diperhatikan.
2. Pengajuan Konsinyasi  
Setelah menemukan tempat yang tepat, *consignor* perlu menghubungi *consignee* untuk mengajukan kerja sama. Dalam pengajuan kerja sama ini, *consignor* juga perlu mencantumkan kesepakatan tertentu yang mengikat pihak-pihak terlibat.
3. Persetujuan Kesepakatan  
Apabila kesepakatan tentang konsinyasi telah disetujui oleh pihak-pihak yang terlibat, maka *consignor* dapat mengirimkan barang kepada *consignee* untuk dijual ke konsumen.

Layaknya bentuk kerja sama bisnis lainnya, konsinyasi adalah kesepakatan yang dibuat di atas kertas dengan ketentuan-ketentuan tertentu. Dengan adanya syarat yang mengikat, hak-hak pihak *consignor* dan *consignee* dapat terlindungi selama kegiatan konsinyasi. Secara umum, beberapa syarat konsinyasi di PT.

Adamix Mortar Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Perjanjian ditandatangani di atas materai oleh pihak consignor dan consignee.
2. Negosiasi pembagian keuntungan wajib dilakukan sebelum kegiatan penjualan berlangsung.
3. Persentase pembagian profit ditulis di Memorandum of Understanding (MoU).
4. Hak, kewajiban, dan sanksi apabila pihak consignor dan consignee melakukan pelanggaran tercantum pada MoU.

Pada pelaksanaannya, konsinyasi adalah sistem yang memberikan manfaat kepada pihak penitip (consignor) dan penyalur (consignee) barang. Maka dari itu, manfaat sistem konsinyasi dibagi menjadi dua kategori, yaitu bagi *consignor* dan *consignee*. Bagi Consignor sebagai pihak penitip barang, konsinyasi adalah sistem yang memberikan keuntungan karena pelaksanaannya tidak membutuhkan biaya sewa tempat. Di samping itu, konsinyasi juga memiliki manfaat lain yang dapat memudahkan consignor atau penitip barang dalam menjalankan usahanya, seperti:

1. Meningkatkan jangkauan target konsumen.
2. Menghemat biaya promosi.
3. Memperbesar peluang keuntungan.
4. Menyebarkan branding hingga ke daerah pelosok.
5. Solusi untuk meningkatkan market share.
6. Mendapatkan insight baru tentang minat konsumen di setiap daerah.
7. Membangun kerja sama bisnis dalam jangka panjang dengan consignee.

Sedangkan bagi penyalur, consignee juga bisa merasakan dampak positif dari konsinyasi. Berikut adalah beberapa manfaat konsinyasi yang dapat dinikmati oleh consignee:

1. Mendapatkan pendapatan tanpa harus memproduksi barang sendiri.
2. Potensi kerugian berkurang ketika barang tidak laku karena barang dapat diretur.
3. Barang di toko bervariasi sehingga dapat menarik lebih banyak konsumen.
4. Harga barang dapat dinegosiasikan dengan consignor sehingga peluang keuntungan lebih besar.

Selain memiliki manfaat atau kelebihan konsinyasi sebagai bentuk kerja sama bisnis, juga mempunyai kekurangannya yang dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu bagi consignor dan consignee. Bagi Consignor, meskipun konsinyasi adalah bentuk kerja sama dengan peluang keuntungan bagi consignor atau penitip barang, terdapat beberapa risiko yang perlu diperhatikan, seperti:

1. Consignor atau penitip barang tidak mendapatkan pembayaran sebelum barangnya terjual.
2. Consignor bertanggung jawab untuk mengambil kembali barang yang tidak terjual meskipun sudah kadaluarsa.
3. Konsinyasi tidak berlaku untuk setiap jenis barang. Untuk itu, riset secara menyeluruh perlu dilakukan.
4. Apabila consignee tidak bertanggung jawab, maka peluang kerugian akan semakin besar.

Sedangkan bagi consignee, beberapa kekurangan konsinyasi adalah:

1. Mengeluarkan upaya untuk menata posisi barang yang lebih besar agar hasil penjualan sesuai dengan ekspektasi consignor.
2. Kerusakan barang umumnya ditanggung consignee.
3. Dibutuhkan upaya untuk pemeliharaan dan perawatan agar barang tetap dalam kondisi baik.
4. Potensi munculnya konflik antar consignor apabila jenis barang yang dititipkan sama.

Karena sebagian besar distribusi hasil produksi di PT Adamix Mortar Indonesia menggunakan skema konsinyasi, maka kendala terbesar adalah terjadinya wanprestasi yang dilakukan para pihak penyalur. Dimana para distributor tidak melakukan pembayaran tagihan sesuai dengan kontrak awal, sehingga pihak perusahaan terpaksa harus membuat kontrak baru karena barang sudah terlanjur berada di tempat penyalur. Alasan lain dari penyalur adalah karena banyaknya pengguna juga melakukan hutang terhadap mereka, sehingga mereka juga menunggu pembayaran dari pengguna yang sebagian besar adalah kontraktor/developer perumahan yang pendanaannya menunggu pembayaran dari bank atau dari pembeli itu sendiri yang tidak tepat waktu.

#### **Penyelesaian Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Di PT Adamix Mortar Indonesia**

Pemesanan barang yang dilakukan oleh pembeli merupakan pedoman penting bagi keputusan transaksi jual beli. Setelah penjual dan pembeli sepakat mengenai barang dan harga, barulah melahirkan perjanjian jual beli, walaupun barang belum diserahkan dan harga belum dibayar. Sementara itu, dalam KUHPPerdata ditentukan syarat khusus mengemasi barang (benda) yang dapat dijadikan sebagai obyek perjanjian jual beli yaitu barang yang diperjanjikan haruslah berupa barang-barang dapat diperdagangkan (1332 KUHPPerdata) serta barang tersebut adalah miliknya sendiri (Abdulkadir Muhammad, 2010, h.24). Oleh karena itu, pembeli maupun penjual dapat menentukan besarnya harga yang harus dibayarkan atas dasar kesepakatan bersama.

Wanprestasi di perusahaan semen instan timbul apabila salah satu pihak (pembeli) tidak melakukan apa yang diperjanjikan dalam hal pembayaran. Adapun bentuk dari wanprestasi di sini adalah:

- a. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya,
- b. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana yang dijanjikan,
- c. Melakukan apa yang dijanjikan tapi terlambat,
- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Apabila salah satu di antara keempat tersebut terjadi, maka hal ini sudah dianggap terjadinya suatu wanprestasi. Setiap perjanjian mempunyai tujuan yang sama yaitu semua pihak dapat melaksanakan kewajibannya dengan baik dan tepat waktu. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa dalam pelaksanaannya akan terdapat hambatan yang tidak diinginkan oleh semua pihak. Hambatan atau kesalahan itu bisa berasal dari penjual atau pembeli. Untuk mengetahui terjadinya suatu wanprestasi atau tidak maka terlebih dahulu dilihat hak dan kewajiban para pihak, apakah sesuai dengan yang diperjanjikan atau tidak. Berikut ini dijelaskan secara rinci kasus permasalahan yang terjadi dalam jual beli semen instan yang

menimbulkan bentuk wanprestasi:

a. Hak dan Kewajiban Pembeli

Hak pembeli adalah menerima barang (semen instan) dalam keadaan sesuai dengan jumlah barang dan jenis barang dibuktikan dari surat tanda terima barang, dalam hal ini dinamakan surat jalan. Sedangkan kewajiban pembeli adalah membayar harga yang telah disepakati sesuai dengan kesepakatan pada kontrak jual beli sebelum pengiriman barang.

b. Hak dan Kewajiban Penjual

Hak penjual adalah menerima pembayaran atas barang (semen instan) yang telah diterima oleh pihak pembeli sesuai dengan jumlah barang dan jenis barang yang dibuktikan dari surat tanda terima barang, dalam hal ini dinamakan surat jalan. Apabila terjadi keterlambatan pembayaran dari pihak pembeli, pihak penjualpun berhak memberikan peringatan berupa surat peringatan pembayaran. Sedangkan kewajiban penjual adalah menyerahkan barang yang telah dipesan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan dalam perjanjian jual beli, dan memberikan hak-hak pembeli sesuai kontrak perjanjian jual beli yang telah disepakati bersama.

Dalam prakteknya salah satu pihak dalam suatu perjanjian jual-beli tidak memenuhi prestasi yang telah dijanjikannya sehingga menurut hukum ia dipandang telah menyimpang dari perjanjian yang akan berakibat timbulnya suatu resiko yang mengakibatkan keraguan dari pihak lain. Undang-undang menetapkan berbagai sanksi yang dapat dikenakan kepada pihak yang telah melakukan wanprestasi. Namun demikian kadang-kadang timbul masalah atau kesulitan dalam menetapkan kapan sesungguhnya salah satu pihak dapat dipandang telah wanprestasi.

Kesulitan ini akan sangat terasa apabila dalam perjanjian itu tidak ditetapkan secara tegas kapan para pihak harus memenuhi prestasi yang dijanjikannya. Perjanjian jual-beli dapat dipandang telah wanprestasi atau menyimpang dari syarat – syarat perjanjian apabila salah satu pihak tidak memenuhi atau menyimpang dari perjanjian atau kesepakatan jual beli yang diadakannya maka secara yuridis ia dipandang telah lalai ataupun ia makar (wanprestasi) maka akan dikenakan sanksi-sanksi, serta konsekuensi hukum dari suatu perjanjian jual-beli menurut KUHPerdara ketentuan pasal 1460 KUH.Perdata, apabila timbul suatu resiko, maka resiko tersebut ditanggung oleh pihak pembeli meskipun pihak penjual belum menyerahkan barangnya. Ketentuan dimaksud dipandang sangat bertentangan dengan rasa keadilan masyarakat.

Mengenai keadaan memaksa diatur di dalam pasal 1244 dan 1245 KUHPerdara. Dalam pasal 1244 KUH.Perdata ditetapkan bahwa: Jika ada alasan untuk itu, si berutang harus di hukum mengganti biaya, rugi dan bunga bila ia tidak membuktikan bahwa hal tidak dilaksanakan atau tidak pada waktu yang tepat dilaksanakan atau tidak pada waktu yang tepat dilaksanakan perjanjian itu disebabkan karena suatu hal yang tak terdugapun, tak dapat dipertanggung jawabkan padanya, kesemuanya itupun jika etiket buruk tidak ada pada pihaknya.

Kemudian dalam pasal 1245 KUH.Perdata ditetapkan bahwa: Tiadalah biaya, rugi dan bunga harus digantinya, apabila karena keadaan memaksa atau karena suatu kejadian yang tak disengaja, Si berutang berhalangan memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau karena hal-hal yang sama telah malakukan

perbuatan terlarang.

Bertolak pada kedua ketentuan di atas, bila debitur dapat membuktikan bahwa tidak dipenuhinya prestasi adalah karena adanya halangan sebagai akibat terjadinya peristiwa yang disengaja dan tak dapat diduga sebelumnya serta tak dapat dipertanggung jawabkan, maka ia dibebaskan dari tanggung jawab membayar ganti rugi yang diderita oleh debitur.

Ada beberapa peristiwa yang tidak memerlukan somasi, dengan begitu debitur dapat langsung dinyatakan bahwa ia dalam keadaan wanprestasi yaitu:

- 1) Debitur menolak pemenuhan prestasi  
Somasi tidak perlu dikeluarkan oleh seorang kreditur jika debitur menolak untuk memenuhi prestasinya, sehingga kreditur boleh berpendirian bahwa dari sikap penolakan tersebut somasi tidak akan membuat suatu perubahan.
- 2) Debitur mengakui kelalaiannya  
Somasi tidak perlu dikeluarkan jika debitur mengakui kelalaiannya. Pengakuan tersebut bisa saja dinyatakan secara tidak tegas atau secara implisit seperti ketika debitur menawarkan untuk ganti rugi.
- 3) Prestasi tidak mungkin untuk dipenuhi  
Apabila prestasi tidak mungkin dipenuhi karena debitur kehilangan barang yang harus diserahkan dan sudah disepakati. Dengan begitu, somasi tidak perlu dilakukan karena somasi dikeluarkan dengan bertujuan untuk pemenuhan prestasi.
- 4) Pemenuhan prestasi tidak berarti lagi  
Somasi tidak perlu dikeluarkan jika kewajiban debitur untuk memenuhi prestasi hanya dapat dilakukan dalam batas waktu yang telah ditentukan. Contohnya debitur diwajibkan untuk menyerahkan peti mati namun debitur menyerahkan peti mati tersebut setelah pemakaman telah dilakukan, maka dari itu peti mati tersebut sudah tidak ada artinya lagi.
- 5) Debitur memenuhi prestasi tidak sebagaimana mestinya  
Penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian jual beli di PT Adamix Mortar Indonesia yaitu dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:
  - a. Penagihan Secara Intens  
Penagihan secara intens yaitu dilakukan dengan cara mengingatkan pembeli bahwa pembayaran tagihan sudah tiba. Pihak PT Adamix Mortar Indonesia mendatangi kantor atau lokasi proyek pembeli agar mau membayar tagihan.
  - b. Memberikan Surat Teguran (Somasi)  
Apabila penagihan secara intens tidak membuahkan hasil maka pihak PT Adamix Mortar Indonesia mengirimkan surat teguran agar pihak pembeli segera membayar tagihan.
  - c. Musyawarah  
Jika dalam waktu 14 hari pembeli masih tetap tidak dapat membayar maka akan dilaksanakan musyawarah antara PT Adamix Mortar Indonesia dan pembeli. Musyawarah yang dilakukan PT Adamix Mortar Indonesia dengan pembeli ini dilakukan untuk mencari titik tengah ketika pembeli menjalankan wanprestasi berupa gagal bayar. Musyawarah ini bertujuan agar pembeli dapat membayar tagihannya. Dalam musyawarah

ini pihak PT Adamix Mortar Indonesia mensurvey secara mendalam, kendala apa dan masalah apa yang membuat nasabah tidak dapat membayar. Apabila kesalahan dikarenakan keadaan ekonomi atau ketidaksengajaan maka PT Adamix Mortar Indonesia akan memberikan memberikan kelonggaran waktu (*Resscheduling*) agar pembeli dapat membayar tagihannya.

Bapak Agus Wibowo selaku direktur PT Adamix Mortar Indonesia menyatakan bahwasanya pihak PT Adamix Mortar Indonesia akan memberikan pilihan berupa tambahan waktu dan perjanjian ulang, agar memudahkan pembeli/vendor dalam membayar hutangnya. Hal ini dilakukan dengan cara perpanjangan jangka waktu pembiayaan, dimana debitur diberikan keringanan dalam jangka waktu pembiayaan.

d. Penjualan Aset/Jaminan

Penjualan aset/jaminan dilakukan yaitu apabila pembeli/vendor sudah menyerah dan tidak sanggup untuk membayar hutangnya, maka nasabah wajib menandatangani surat bukti penyerahan jaminan agar jaminan dapat terjual, dan digunakan untuk melunasi hutangnya.

Penjualan jaminan yaitu atas dasar kehendak dari pembeli/vendor sendiri (kerelaan) dikarenakan dia sudah tidak sanggup untuk membayar dan ingin cepat melunasinya.

Secara garis besar, usaha penyelesaian pembayaran hutang dapat dibedakan berdasarkan kondisi hubungannya dengan pembeli/vendor:

- a. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur masih kooperatif, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara kerjasama antara debitur dan pihak perusahaan, yang dalam hal ini disebut sebagai “penyelesaian secara damai” atau penyelesaian secara persuasif.
- b. Penyelesaian pembiayaan dimana pihak debitur tidak kooperatif lagi, sehingga usaha penyelesaian dilakukan secara pemaksaan dengan melandaskan pada hak-hak yang dimiliki oleh pihak perusahaan. Dalam hal ini penyelesaian tersebut disebut “penyelesaian secara paksa”, dengan cara penyitaan ataupun penjualan barang-barang milik pembeli ataupun meretur sisa barang (semen) yang masih ada pada pembeli. Apabila hal tersebut belum menyelesaikan permasalahan maka pihak PT Adamix Mortar Indonesia akan mengajukan gugatan di Pengadilan.
- c. Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam menyelesaikan wanprestasi di Pengadilan adalah dengan mengajukan gugatan sederhana adalah sebagai berikut:

1) Identifikasi Perkara

Identifikasi perkara dilakukan di awal akan menentukan apakah perkara itu memenuhi kriteria perkara yang dapat diselesaikan melalui prosedur gugatan sederhana atau tidak. Kriteria perkara yang dapat diselesaikan melalui gugatan sederhana adalah perkara ingkar janji (wanprestasi). Dalam hal ini mengenai keterlambatan pembayaran dari batas waktu yang telah disepakati.

- 2) Menyiapkan bukti-bukti pendukung  
Mempersiapkan bukti-bukti yang dapat menguatkan argumentasi, berupa bukti tertulis atau tidak tertulis. Bukti tertulis berupa fotokopi surat (surat perjanjian, kuitansi, catatan pembayaran, dan lain-lain) yang dibubuhi materai dan dicap di kantor pos untuk dibawa pada saat pendaftaran.

#### **D. PENUTUP**

##### **Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan peneliti di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, yakni sebagai berikut:

1. Faktor penyebab terjadinya wanprestasi di PT Adamix Mortar Indonesia adalah dikarenakan adanya konsinyasi yang tidak sesuai dengan kesepakatan perjanjian jual beli antara kedua belah pihak, terjadinya kondisi yang memaksa dan faktor kebutuhan finansial yang meningkat sehingga mengakibatkan penurunan kemampuan. Dan dalam transaksi perjanjian jual beli semen instan, pihak pembeli telah melakukan wanprestasi kepada pihak PT. Adamix Mortar Indonesia yaitu dengan terlambat dalam pembayaran dari kesepakatan kontrak yang telah dilakukan.
2. Penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian jual beli semen instan menurut pasal 1238 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata di PT. Adamix Mortar Indonesia adalah dengan cara melakukan somasi atau peringatan kepada pembeli dan melakukan restrukturisasi perjanjian jual beli dengan kesepakatan baru guna untuk menuntut pembayaran pelunasan jual beli semen instan yang sesuai dengan ketentuan yang ada dalam perjanjian.

##### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang dikemukakan, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. PT. Adamix Mortar Indonesia sebagai penjual semen instan dalam hal ini harus lebih bersikap tegas dalam memberikan sanksi atau punishment kepada pihak pembeli dalam bentuk tertulis sebelum kesepakatan kerja atau kontrak perjanjian jual beli agar dapat meminimalisir terjadinya wanprestasi dalam melakukan pembayaran. Selain itu alangkah baiknya apabila pihak penjual melakukan penagihan secara berkala ke pihak pembeli apabila telah melewati batas waktu pembayaran yang telah ditentukan.
2. Pembeli harus memprioritaskan pembayaran agar hubungan kerjasama antara kedua belah pihak dapat terjalin dengan baik. Hal tersebut dikarenakan merupakan kewajiban dari pihak pembeli terhadap penjual, dan apabila ada faktor lain yang menyebabkan pembeli tidak dapat melakukan kewajibannya sebaiknya pembeli memberikan informasi secara jelas tentang rencana pembayaran ulang kepada penjual sebagai bukti iktikad baik dari pihak pembeli. Serta diharapkan dengan adanya ketentuan hukum dari pasal 1238 KUHPerdata dapat memberikan perlindungan bagi pihak penjual dalam menjalankan tuntutan hak prestasi.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Adolf, Huala. (2006). *Dasar-dasar Hukum KontrakInternasional*. Bandung: Refika

Aditama.

- Ali, Achmad. (1996). *Menguak Tabir Hukum*. Jakarta: Gramedia.
- Badruzaman, Mariam Darus. (1991). *Perjanjian Kredit Bank*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Chainur Arrasjid, *Dasar-Dasar Ilmu Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000).
- Darmodihardjo, Dardji, et. al. (1996). *Pokok-Pokok Filsafat Hukum, Apa dan Bagaimana Filsafat Hukum Indonesia, Cetakan Kedua*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Djojodirjo, M.A. Moegni. (2006). *Perbuatan Melawan Hukum*. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Djumialdji, F.X. (1996). *Hukum Bangunan Dasar-Dasar Hukum Dalam Proyek Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Rineka Cipta.
- E. Sumaryono. (2002). *Etika Hukum Relevansi Teori Hukum Kodrat Thomas Aquinas*. Yogyakarta: Kanisius.
- Fuady, Munir. (2003). *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*. Bandung: Alumni.
- Hamzah, Andi. (1986). *Kamus Hukum*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Harahap, Yahya. (1986). *Segi-segi Hukum Perjanjian*. Bandung: Alumni.
- J. Satrio. (1999). *Hukum Perikatan*. Bandung: Alumni.
- Kartadinata, Abas. (1990). *Pembelanjaan Pengantar Management Keuangan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Khairandy, Ridwan. (2016). *Perjanjian Jual Beli*. Yogyakarta: FH UI Press.
- Singaribun, Masri Sofyan Effendi. (1987). *Metode Penelitian Survey*. Jakarta: LP3ES.
- Supramono, Gatot. (2013). *Perjanjian Utang Piutang*. Jakarta: Kencana Prenada.
- Sudjana, Nana dan Awal Kusuma. (2008). *Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi*. Bandung: Sinar Baru Alghesindo.
- Tutiek Retnowati dan Widyawati Budiningsih. (2021). *Wanprestasi Di Dalam Perjanjian Sewa Menyewa Toko Antara Penyewa Dengan Penyalur Barang Kepada Pihak Kedua*. Lex Journal: Kajian Hukum dan Keadilan, Fakultas Hukum Universitas Dr. Soetomo Surabaya.
- Noenik Soekorini. (2015). *Perlindungan Konsumen Terhadap Produk Pangan Yang Berbahaya Dalam Menghadapi Era Masyarakat Ekonomi ASEAN*. Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Hukum, Fakultas Hukum Universitas Dr. Soetomo Surabaya. Vol. 1 No. 1, Desember 2015.