



**HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PEMBIAYAAN KENDARAAN
BERMOTOR DENGAN CARA LEASING
(STUDI KASUS CV. KARYA REJEKI MOTOR DI KOTA SEMARANG)**

TESIS

Disusun

Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Derajat S2
Program Studi Magister Kenotariatan

Oleh:

Elyviana

B4B 008 070

PEMBIMBING:

Dr. Budi Santoso, SH, MS

**PROGRAM STUDI MAGISTER KENOTARIATAN
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2010**

**HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PEMBIAYAAN KENDARAAN
BERMOTOR DENGAN CARA LEASING
(STUDI KASUS CV. KARYA REJEKI MOTOR DI KOTA SEMARANG)**

Disusun Oleh :

Elyviana
B4B 008 070

Disusun
Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Derajat S2
Program Studi Magister Kenotariatan

Pembimbing,

Dr. Budi Santoso, SH. MS
NIP. 19611005 108603 1 002

**HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PEMBIAYAAN KENDARAAN
BERMOTOR DENGAN CARA LEASING
(STUDI KASUS CV. KARYA REJEKI MOTOR DI KOTA SEMARANG)**

Disusun Oleh :

**Elyviana
B4B 008 070**

**Dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 14 Juni 2010**

Tesis ini telah diterima
Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar
Magister Kenotariatan

Pembimbing,

Dr. Budi Santoso, SH., MS
NIP. 19611005 108603 1 002

Mengetahui,
Ketua Program Studi
Magister Kenotariatan
Universitas Diponegoro

H. Kashadi, SH., MH.
NIP. 19540624 198203 1 001

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini Elyviana, dengan ini menyatakan hal-hal sebagai berikut:

1. Tesis ini adalah **hasil karya saya sendiri** dan di dalam tesis ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di perguruan tinggi/lembaga pendidikan manapun. Pengambilan karya orang lain dalam tesis ini dilakukan dengan menyebutkan sumbernya sebagaimana tercantum dalam Daftar Pustaka.
2. **Tidak berkeberatan untuk dipublikasikan** oleh Universitas Diponegoro dengan sarana apapun, baik seluruhnya atau sebagian, untuk kepentingan akademik/ilmiah yang non komersial sifatnya.

Semarang, 24 Juni 2010

Yang menyatakan,

Elyviana

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terima kasih penulis panjatkan kepada Jesus Christ yang telah melimpahkan segala kasih, berkat, dan anugerahNya kepada penulis sehingga, penulis dapat menyelesaikan Tesis dengan judul : **“HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PEMBIAYAAN KENDARAAN BERMOTOR DENGAN CARA LEASING (STUDI KASUS CV. KARYA REJEKI MOTOR DI KOTA SEMARANG)”** dapat terselesaikan.

Tesis ini disusun dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan untuk mencapai derajat Sarjana S-2 pada program studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang.

Selama proses penulisan tesis ini, penulis menyadari adanya keterbatasan dalam diri penulis sehingga dalam penulisan Tesis ini banyak didukung oleh berbagai pihak yang senantiasa memberikan bantuan, dorongan, semangat, kritik dan saran. Pada saat ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Susilo Wibowo, MS.Med, Sp.And selaku Rektor Universitas Diponegoro Semarang.
2. Bapak Prof. Drs. Y. Warella, MPA, PhD selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang.
3. Bapak Prof. Dr. Arief Hidayat, SH., M.Hum selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang.
4. Bapak H. Kashadi, SH., MH selaku Ketua Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang yang telah memberi

kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan studi di Magister kenotariatan.

5. Bapak Dr. Budi Santoso, SH., MS selaku Sekretaris Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang Bidang Akademik dan sekaligus sebagai pembimbing penulis dalam penyusunan tesis ini, yang dengan kebijaksanaannya serta kesabarannya dalam mengarahkan dan memberikan arahan serta masukan terhadap topik, judul, dan materi dari karya ilmiah ini sehingga dapat terselesaikan.
6. Bapak Dr. Suteki, SH., M.Hum selaku Sekretaris Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang Bidang Administrasi umum dan Keuangan.
7. Bapak Herman Susetyo, SH., M.Hum Selaku Dosen Wali penulis pada masa perkuliahan.
8. Para Guru Besar beserta Bapak/Ibu Dosen pada Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang, yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis.
9. Staf Administrasi/Pengajaran Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang, yang telah memberi bantuan selama penulis mengikuti perkuliahan.
10. Bapak Norman Mulyadi (CV. Karya Rejeki Motor), yang telah memberikan kesempatan dan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian serta memberikan data-data yang penulis perlukan dalam penelitian ini.

11. Tim Reviewer Proposal Penelitian serta Tim Penguji Tesis, yaitu Bapak H. Kashadi, SH., MH, Bapak Prof. Dr. Budi Santoso, SH., MS, Bapak Dr. Suteki, SH., M.Hum, Bapak Suradi, SH., M.Hum, dan Ibu Siti Mahmudah, SH., MH yang telah meluangkan waktu dan perhatiannya untuk menilai kelayakan proposal penelitian penulis dan bersedia menguji tesis dalam rangka meraih gelar Magister Kenotariatan di Universitas Diponegoro Semarang.
12. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis selama menempuh studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga terselesainya tesis ini.

Akhir kata, penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu, apabila terdapat hal-hal yang kurang berkenan, baik ketika penulis masih menjalani masa studi sampai dengan terselesaikannya penulisan tesis ini, mohon dimaklumi dan dimaafkan. Penulis mengharapkan kepada semua untuk memberikan kritik maupun saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan tesis ini.

Semarang, 24 Juni 2010

Penulis,

Elyviana

ABSTRAK

Perekonomian di Indonesia yang semakin sulit membuat pemerintah memperkenalkan suatu lembaga keuangan baru disamping lembaga keuangan bank untuk memenuhi kebutuhan modal atau dana dari para pengusaha yaitu lembaga pembiayaan. Lembaga pembiayaan menawarkan berbagai macam bentuk penyediaan dana untuk barang-barang modal bagi pengusaha, diantaranya adalah sewa guna usaha atau leasing. Ketentuan yang mengatur tentang sewa guna usaha atau leasing ini adalah dua surat keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia nomor: 1169/KMK.01/1991 dan nomor: 634/KMK.013/1990.

Permasalahan yang akan dibahas adalah bagaimana hubungan para pihak dalam pembiayaan kendaraan bermotor dengan cara leasing.

Dalam penulisan tesis ini penulis menggunakan metode pendekatan yuridis empiris, dengan spesifikasi penelitian deskriptif analitis. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan mengumpulkan data primer dan data sekunder. Metode analisis data dalam penulisan tesis ini menggunakan analisis data kualitatif. Penelitian ini disimpulkan dengan menggunakan metode deduktif dan metode induktif.

Kesimpulan yang dapat diambil adalah wanprestasi yang terjadi sebagian besar dilakukan oleh pihak lessee dan yang seringkali terjadi adalah masalah keterlambatan pembayaran uang angsuran pada tiap bulannya. Penyelesaian terhadap wanprestasi yang dilakukan oleh lessee dengan pendekatan secara kekeluargaan, jika tidak mengindahkan maka pihak lessee dikenakan somasi dan denda atas keterlambatan pembayaran, dan obyek leasing dapat ditarik oleh pihak lessor. Saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah pihak lessor harus hati-hati melakukan analisa yang cermat terhadap karakter dan kemampuan membayar dari pihak lessee.

Kata kunci: *Leasing*, Pembiayaan Kendaraan Bermotor dengan Cara *Leasing*, Wanprestasi dalam *Leasing*

ABSTRACT

Economic problems that occur in Indonesia has affected troubles for the government of the country to develop a newly financial institution other than banks. Financial institution offers several funding systems in form of capital goods to businessmen, for example, leasing and operational rights loan. Leasing is regulated in a memorandum of understanding signed by two ministers, Minister of Finance Republic Indonesia No. 1169/KMK.01/1991 and No. 634/KMK.013/1990.

This research will discuss about correlation between customer, finance agent, and dealer in leasing process for paying credit according to government law.

This thesis used an empirical juridicial approach, with specification of the research applies an analysis description. Method of data collection is by collecting primary and secondary data, which are subject to a qualitative analysis by using deductive and inductive methods.

Conclusion which can be taken is most of wan-achievement is earn by lessee and the problem usually is installment delay in payment in every month during the period of leasing. Solution for the wan-achievement problem by doing personal approach, that lessor gives some notice to attention to that matter so the drawing or reauthorizing the object of leasing by lessor. Recommendation by author is lessor must be careful to analyse the character and ability of lessee to pay credit.

Keyword: Leasing, Motor Vehicle Financing by Leasing, breach in Leasing.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Kerangka Teori.....	5
F. Metode Penelitian.....	16
G. Sistematika.....	19
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	21
A. Tinjauan Umum tentang Leasing	21
1. Sejarah Leasing	21
2. Dasar Hukum Leasing.....	28
3. Pengertian Leasing	29
4. Jenis-Jenis Leasing.....	36
5. Keuntungan dan Kerugian Leasing.....	43
6. Perbedaaan Pembiayaan Leasing dengan Pembiayaan Lainnya.....	51
BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	56
A. Hubungan Hukum Para pihak dalam Leasing	56
1. Para Pihak dan Hubungan Hukum Para Pihak dalam Leasing	56
2. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Leasing.....	58

3. Putusnya Perjanjian Leasing.....	60
a. Putusnya Kontrak Leasing Karena Konsensus	60
b. Putusnya Kontrak Leasing Karena Wanprestasi.....	62
c. Putusnya Kontrak Leasing Karena Force Majeure..	72
B. Upaya Hukum Yang Digunakan Oleh Perusahaan Penyelenggara Leasing untuk Menangkal Resiko apabila Lessee Wanprestasi.....	74
1. Persyaratan Jaminan sebagai Pengaman Lessor.....	74
2. Penyelesaian Wanprestasi dengan Penarikan dan Eksekusi Kendaraan.....	85
BAB IV : PENUTUP.....	94
A. KESIMPULAN	94
B. SARAN	95

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1	Perbedaan Leasing dengan Sewa-menyewa	52
Tabel 2	Perbedaan Leasing dengan Jual Beli	54

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi sekarang ini perkembangan masyarakat berlangsung sangat cepat. Batas-batas dunia sudah tidak ada lagi dengan adanya teknologi internet. Perkembangan ekonomi juga berlangsung cepat dan menuntut kecepatan mobilitas bagi masyarakat yang terlibat di dalamnya.

Salah satu hal yang bisa mendukung kecepatan mobilitas masyarakat adalah kendaraan bermotor. Kendaraan bermotor dapat membawa manusia ataupun barang dari satu tempat ke tempat lain dengan cepat dan dalam jumlah yang banyak. Secara umum jenis kendaraan bermotor yang digunakan ada dua jenis, yaitu sepeda motor dan mobil. Sepeda motor mempunyai harga yang lebih murah daripada mobil, akan tetapi mempunyai muatan yang lebih sedikit. Di lain pihak, mobil mempunyai muatan yang lebih banyak, namun harganya lebih mahal.

Bagi sebagian masyarakat tertentu harga mobil dan motor tidak terjangkau jika dibeli dengan harga kontan, akan tetapi masyarakat tetap membutuhkan kendaraan tersebut untuk mempercepat dan mempermudah mobilitasnya. Di lain pihak, *dealer* motor dan mobil menginginkan agar produknya terjual kepada masyarakat agar mendapatkan keuntungan. Untuk mengatasi masalah ini muncullah lembaga pembiayaan.

Salah satu bentuk lembaga pembiayaan kendaraan bermotor adalah *leasing*. Menurut Pasal 1 angka (2) Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988, pengertian Lembaga Pembiayaan (*leasing*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik

dana secara langsung dari masyarakat. Lembaga pembiayaan *leasing* sudah banyak dikenal masyarakat Indonesia karena lembaga pembiayaan sangat membantu dalam menunjang pemasaran kendaraan bermotor.

Salah satu *leasing* yang terbesar dalam membiayai pembelian kendaraan bermotor di Indonesia adalah FIF (*Federal International Finance*). PT FIF adalah cabang dari PT Astra International Tbk yang merupakan bagian dari *Astra Financial Service Group*. PT FIF mula-mula terlibat dalam suatu usaha jasa keuangan pada tahun 1989, usaha jasa keuangan ini mencakup usaha pembiayaan, persewaan, dan penguangan piutang dagang. Sejak tahun 1996, perusahaan secara berangsur-angsur bergeser fokusnya menjadi perusahaan yang membiayai sepeda motor Honda dalam hal hak penyaluran Honda kepada pelanggan secara langsung. Usaha ini didukung oleh 227 dealer dan 70 kantor cabang di 150 kota di Indonesia. Oleh karena itu PT FIF dapat dikatakan telah menjadi salah satu perusahaan pembiayaan sepeda motor terkemuka terutama di Indonesia. PT FIF telah melayani lebih dari 700.000 pelanggan dan mengendalikan pangsa pasar sekitar 57% dari semua pembiayaan sepeda motor Honda di Indonesia.¹

PT FIF membayar harga motor secara kontan kepada pihak *dealer* kendaraan bermotor yaitu CV. Karya Rejeki Motor dan selanjutnya pihak pembeli kendaraan bermotor membayar harga beli motor plus bunganya kepada pihak lembaga pembiayaan (FIF). Pembayaran dilakukan secara angsuran sehingga dapat terjangkau oleh pembeli. Melalui cara ini CV. Karya Rejeki Motor bekerjasama dengan PT FIF agar pihak pembeli mendapatkan kendaraan bermotor dengan cara kredit,

¹ <http://www.fifkredit.com>, "Sejarah Umum PT *Federal International Finance*," dipublikasikan tanggal 2 Desember 2003, diakses tanggal 17 Januari 2008.

sehingga mempermudah pihak pembeli untuk mendapatkan langsung kendaraan bermotor yang dibutuhkannya.

Dalam praktek pelaksanaan pembiayaan *leasing* ini, walaupun secara aktual pembeli telah sangat terbantu dengan adanya perusahaan pembiayaan, namun sering kali pihak pembeli tidak menunjukkan itikad baik dengan melunasi biaya angsuran yang timbul dari pembelian sepeda motornya. Hal ini terlihat dari banyaknya *bad debt* yang terjadi. Adanya *bad debt* ini menyebabkan kerugian bagi perusahaan pembiayaan karena membuat modal tidak kembali.

Dalam menyelesaikan masalah *bad debt* ini, hukum memiliki peranan yang sangat penting. Untuk itu sangat penting diketahui hubungan hukum antara pihak pembeli dan perusahaan pembiayaan. Setelah diketahui bagaimana hubungan hukum antara kedua pihak tersebut, maka dapat ditentukan penyelesaian hukum yang tepat untuk menyelesaikan masalah tersebut.

Berdasarkan hal tersebut di atas, penulis tertarik untuk meneliti hal-hal yang terkait dengan masalah pembiayaan. Hasil penelitian akan dituangkan dalam tesis berjudul: HUBUNGAN HUKUM PARA PIHAK DALAM PEMBIAYAAN KENDARAAN BERMOTOR DENGAN CARA LEASING (STUDI KASUS CV. KARYA REJEKI MOTOR DI KOTA SEMARANG)

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana hubungan hukum para pihak terkait dengan penyaluran pembiayaan kendaraan bermotor dengan cara leasing?
2. Upaya hukum apa yang digunakan oleh perusahaan penyelenggara leasing untuk menangkal resiko apabila Lessee wanprestasi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui hubungan hukum para pihak terkait dengan penyaluran pembiayaan kendaraan bermotor dengan cara leasing.
2. Untuk mengetahui upaya hukum yang digunakan oleh perusahaan penyelenggara leasing untuk menangkal resiko apabila Lessee wanprestasi.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dari segi teori maupun dari segi praktek.

1. Manfaat teori

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan positif terhadap pengembangan ilmu hukum khususnya yang berkaitan dengan lembaga pembiayaan sebagai penunjang pemasaran kendaraan bermotor.

2. Manfaat praktek

Penelitian ini untuk memberikan wawasan dan informasi bagi calon pembeli kendaraan bermotor agar dapat mengetahui peran lembaga pembiayaan secara konkrit.

E. Kerangka Teori

1. Pengertian Lembaga Pembiayaan (*Leasing*)

Menurut Pasal 1 angka (2) Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988, pengertian Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.

Keberadaan Lembaga Pembiayaan dapat dilihat oleh keluarnya Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 1169/KMK.01/1991 tentang kegiatan sewa guna usaha (*leasing*), pasal 1 huruf (a) *Leasing* adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operation lease*)

untuk digunakan oleh lessee selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Sebagaimana diatur dalam Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia nomor : 634/KMK.013/1990 tentang pengadaan barang modal berfasilitas melalui perusahaan sewa guna usaha (perusahaan *leasing*), pasal 1 huruf (c) Pengadaan Barang Modal berfasilitas dengan cara *Finance Lease* adalah pembiayaan untuk pengadaan Barang Modal Berfasilitas melalui Perusahaan Leasing untuk digunakan oleh Penyewa Guna Usaha (Lessee) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala disertai hak opsi bagi Penyewa Guna Usaha (Lessee) untuk membeli barang modal berfasilitas yang bersangkutan (option to purchase) atau memperpanjang perjanjian leasing berdasarkan nilai sisa (residual value) yang telah disepakati bersama.

2. Pengertian Perjanjian

Perjanjian dalam bahasa Belanda disebut dengan (*Overeenkomst*) dan hukum perjanjian adalah (*Overeenkoms-tenrecht*). Berkenaan dengan istilah hukum perjanjian (sebagai bagian atau isi dari hukum perikatan) terdapat beberapa istilah/pendapat, dalam Kitab Undang Hukum Perdata Buku III, Subekti menggunakan istilah kontrak atau persetujuan. Akan tetapi dalam buku Pokok-Pokok Hukum Perdata, Subekti "Menggunakan istilah perjanjian sewa menyewa".²

Pasal 1313 ayat (1) KUH Perdata menentukan : "Perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu pihak atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih". Di dalam KUH Perdata digunakan istilah "persetujuan" bukan "perjanjian". Akan tetapi secara umum istilah perjanjian dan persetujuan ini sama.

Pengertian perjanjian menurut Pasal 1313 KUH Perdata mengandung banyak kelemahan, antar lain kurang lengkap. Dikatakan kurang lengkap karena, pertama hanya menyangkut perjanjian sepihak saja. Ini diketahui dari rumusan "Satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih lainnya". Kata "mengikatkan" merupakan kata kerja yang sifatnya hanya datang dari satu pihak saja, tidak dari kedua belah pihak. Kedua, pengertian tersebut dikatakan kurang lengkap

² C.S.T. Kansil, 2000, *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*, Cetakan Kesebelas, Balai Pustaka, Jakarta, hal. 204.

karena kata perbuatan mencakup juga semua perbuatan yang tanpa kata sepakat. Pengertian perbuatan termasuk juga tindakan mengurus kepentingan orang lain dan perbuatan melawan hukum.³ Sudikno Mertokusumo juga memberi pengertian perjanjian sebagai "hubungan hukum berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum".⁴

3. Unsur Perjanjian

Menurut Muljadi dan Widjaja unsur perjanjian terdiri dari unsur esensialia, naturalia, dan aksidentalia.⁵

a. Unsur *Esensialia* dalam Perjanjian

Unsur esensialia dalam perjanjian mewakili ketentuan-ketentuan berupa prestasi-prestasi yang wajib dilakukan oleh salah satu atau lebih pihak, yang membedakannya secara prinsip dari jenis perjanjian lainnya. Misalnya perjanjian jual beli dibedakan dari perjanjian sewa beli. Perjanjian jual beli mengatur kewajiban pembeli adalah menyerahkan uang, sedangkan penjual menyerahkan barang. Di lain pihak pada perjanjian beli sewa penjual sewa berkewajiban memberi barang sedangkan pembeli sewa berkewajiban membayar angsuran sampai dengan lunas.

b. Unsur *Naturalia*

Unsur *naturalia* adalah unsur yang sudah diatur dalam hukum pelengkap yang pasti ada dalam suatu perjanjian tertentu,

³ Salim, 2003, *Perjanjian Beli Sewa*, Rineka Cipta, Jakarta, hal. 15.

⁴ Sudikno Mertokusumo, 1985, *Bunga Rampai Ilmu Hukum*, Liberty, Yogyakarta, hal. 117.

⁵ Kartini Muljadi dan Gunawan widjaja, 2004, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta, hal. 84.

setelah unsur *esensialiana* diketahui secara pasti. Misalnya dalam perjanjian yang mengandung unsur *esensialia beli sewa*, pasti akan terdapat unsur *naturalia* berupa kewajiban dari penjual untuk menanggung kebendaan yang dijual dari cacat-cacat tersembunyi. Dalam hal ini, maka berlakulah ketentuan Pasal 1339 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang menyatakan bahwa:

"Perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang secara tegas diatur didalamnya, melainkan juga untuk segala sesuatu menurut perjanjian diharuskan menurut kepatutan, kebiasaan, atau undang-undang."

c. Unsur *Aksidentalialia*

Unsur *aksidentalialia* merupakan isi perjanjian yang ditambahkan sesuai kesepakatan oleh dan bagi para pihak tersebut itu sendiri sepanjang tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban dan kesusilaan. Para pihak harus menyebutkan dengan jelas, misalnya besaran nilai komisi, perhitungan biaya-biaya yang disepakati menjadi beban masing-masing pihak, tempat pemasaran yang disepakati.

4. Asas-Asas Perjanjian

a. Asas Kebebasan Berkontrak

Seperti halnya asas konsensualitas, asas kebebasan berkontrak menemukan dasar hukumnya pada Pasal 1320 KUH Perdata, yang berbunyi:

"Untuk sahnya perjanjian, diperlukan empat syarat:
1. kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya;
2. kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
3. suatu pokok persoalan tertentu;
4. suatu sebab yang tidak terlarang".

Kebebasan berkontrak merupakan salah satu asas yang sangat penting di dalam hukum perjanjian. Kebebasan ini

merupakan wujud dari kehendak bebas, pancaran hak asasi. Menurut asas ini hukum memberikan kebebasan pada masyarakat untuk membuat ketentuan sendiri mengenai perjanjian asal tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

b. Asas Pacta Sun Servanda

Asas *pacta sun servanda* sering disebut dengan asas mengikatnya suatu perjanjian. Asas ini merupakan wujud dari kepastian hukum bagi para pihak yang membuat perjanjian. Asas *pacta sun servanda* mempunyai arti bahwa para pihak terikat oleh kesepakatan pada perjanjian yang dibuat, seperti undang-undang. Hal ini seperti yang tercantum dalam Pasal 1338 ayat (1) yang berbunyi "Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya". Berdasarkan pasal tersebut diketahui bahwa para pihak yang telah membuat perjanjian yang sah berarti pula telah membuat undang-undang bagi para pihak itu sendiri.

Hal ini mengakibatkan para pihak terikat pada perjanjian dan pihak ketiga termasuk hakim tidak boleh mencampuri isi perjanjian, sepanjang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum dan juga telah memenuhi syarat sahnya perjanjian, oleh karena sifatnya yang demikian, maka asas ini disebut juga asas kepastian hukum. Namun demikian asas kepastian hukum ini dapat dipertahankan apabila dalam perjanjian telah dipenuhi dua syarat, yaitu:

- 1) Kedudukan para pihak dalam perjanjian itu seimbang.
- 2) Para pihak dalam perjanjian cakap untuk melakukan perbuatan hukum.

Sebagai akibatnya sesuai dengan Pasal 1338 ayat (2) KUH Perdata para

pihak tidak dapat melepaskan diri secara sepihak terhadap perjanjian yang telah dibuatnya, tanpa kesepakatan kedua belah pihak dan menghendaki apa yang diperjanjikan tersebut harus dipenuhi.

c. Asas Konsensualisme

Asas ini tercantum dalam perkataan "Persetujuan yang dibuat secara sah" dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, pasal ini erat hubungannya dengan ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata tentang syarat sahnya perjanjian yang pertama, yaitu "Sepakat dari mereka yang mengikatkan diri". Bunyi pasal tersebut memberikan pengertian bahwa perjanjian itu terjadi sejak saat tercapainya kata sepakat antara pihak-pihak.

d. Asas Kepribadian

Asas ini adalah bahwa suatu perjanjian itu hanya berlaku bagi para pihak yang membuatnya. Asas ini dapat dilihat dalam Pasal 1315 dan Pasal 1340 KUH Perdata. Pasal 1315 menyatakan bahwa "Pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji dari pada untuk dirinya sendiri". Ketentuan ini dipertegas dengan Pasal 1340 ayat (1) yang berbunyi "Suatu perjanjian hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya".

Berdasarkan ketentuan di atas, dapat disimpulkan bahwa tidak seorangpun dapat mengadakan perjanjian kecuali untuk dirinya sendiri sehingga apabila para pihak mengadakan perjanjian maka perjanjian itu hanya mengikat dan berlaku bagi para pihak yang membuat perjanjian, sehingga perjanjian tidak akan membawa keuntungan maupun kerugian terhadap pihak ketiga. Hal ini sebagaimana diatur dalam Pasal 1340 ayat (2) KUH Perdata yang berbunyi "Suatu perjanjian tidak membawa rugi kepada pihak-pihak ketiga, tidak dapat pihak ketiga mendapat manfaat karenanya, selain dalam hal yang diatur dalam Pasal 1317". Perumusan Pasal 1317 mengandung maksud bahwa suatu janji yang memuat suatu hak untuk pihak ketiga tidak dapat ditarik kembali apabila

pihak ketiga tersebut telah menyatakan kehendaknya untuk mempergunakan hak tersebut.

e. Asas Itikad Baik

Asas itikad baik dapat ditemukan dalam ketentuan dari Pasal 1338 dari KUH Perdata. Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata menyatakan bahwa: "Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik".

Berdasarkan asas itikad ini maka para pihak harus melaksanakan prestasi yang telah disepakatinya. Adapun prestasi tersebut dapat berupa memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu sesuai dengan perjanjiannya, baik mengenai hak maupun kewajiban masing-masing pihak yang sesuai dengan asas kepatutan, kebiasaan dan undang-undang.

5. Syarat Sahnya Perjanjian

Suatu perjanjian agar sah menurut hukum, harus memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian yang tercantum dalam Pasal 1320 KUH Perdata, yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian.
- c. Suatu hal tertentu.
- d. Suatu sebab yang halal.

Keempat syarat tersebut dapat dibedakan menjadi dua, yaitu syarat subyektif dan syarat obyektif. Dua syarat pertama perjanjian di atas disebut syarat subyektif, karena berkaitan dengan subyek perjanjian, sedangkan terhadap dua syarat terakhir disebut sebagai syarat obyektif, karena berkaitan dengan obyek perjanjian. Akibat tidak dipenuhinya syarat subyektif adalah perjanjian dapat dibatalkan, sedangkan tidak dipenuhinya syarat obyektif berakibat perjanjian batal demi hukum.

Perjanjian dapat dibatalkan artinya bahwa perjanjian terus berlaku sepanjang tidak ada tindakan pembatalan oleh salah satu pihak, sedangkan batal demi hukum berarti bahwa sejak semula perjanjian dianggap tidak ada.

Pada syarat pertama sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, kata sepakat dalam suatu perjanjian merupakan suatu keadaan yang menunjukkan kehendak kedua belah pihak untuk saling diterima satu sama lain, dengan adanya kata sepakat, maka perjanjian itu telah ada.

Syarat kedua sahnya perjanjian adalah adanya kecakapan pihak-pihak yang membuat perjanjian. Menurut Pasal 1320 KUH Perdata, orang yang membuat perjanjian harus cakap menurut hukum.⁶

Syarat ketiga sahnya perjanjian adalah adanya suatu hal tertentu. Suatu perjanjian harus mengenai suatu hal tertentu, artinya apa yang diperjanjikan, hak dan kewajiban kedua belah pihak harus tertentu atau dapat ditentukan. Suatu hal tertentu disyaratkan untuk sahnya perjanjian ditujukan agar dapat ditentukan hak dan kewajiban masing-masing pihak bila terjadi perselisihan. Suatu perjanjian yang tidak dapat dilaksanakan karena prestasinya tidak jelas maka dianggap tidak ada obyek perjanjian sehingga perjanjian itu batal.

Syarat keempat sahnya perjanjian adalah adanya suatu sebab yang halal. Suatu perjanjian yang diadakan oleh para pihak harus berdasarkan sebab yang halal, yang berarti isi perjanjian itu sendiri yang menggambarkan tujuan yang akan dicapai oleh para pihak. Menurut Pasal 1337 KUH Perdata, sebab *causa* atau isi perjanjian itu halal apabila tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan. Akibat hukum perjanjian yang berisi sebab yang tidak halal adalah bahwa perjanjian itu batal demi hukum, sehingga tidak ada hak untuk menuntut pemenuhan perjanjian di muka hakim, karena sejak semula dianggap tidak pernah ada perjanjian.

6. Bentuk dan Isi Perjanjian

Sebagian besar perjanjian dalam Buku III KUH Perdata yang berkembang dalam hukum Indonesia merupakan perjanjian konsensual obligatoir. Konsekuensi logisnya adalah perjanjian tidak terikat pada suatu bentuk tertentu atau bebas bentuknya. Para pihak

⁶ J. Satrio, 2001, *Perikatan yang lahir dari Undang-Undang*, Citra Aditya Bakti, Bandung, hal. 7.

memiliki kebebasan untuk menuangkan perjanjiannya dalam bentuk yang dikehendakinya agar dapat memiliki alat bukti.

7. Pelaksanaan Perjanjian

Suatu perjanjian dalam pelaksanaannya kadang-kadang masih memerlukan penafsiran mengenai isinya, walaupun perjanjian itu telah tertulis dengan jelas. Undang-undang dalam hal ini memberikan pedoman dalam Pasal 1342, 1347 dan 1351 KUH Perdata.

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan Masalah

Metode pendekatan masalah yang digunakan dalam penulisan tesis ini adalah pendekatan yuridis empiris, yaitu meneliti hubungan hukum para pihak dalam pembiayaan kendaraan bermotor dengan cara *leasing*. penelitian hukum dengan pendekatan ini dilakukan dengan cara meneliti bahan-bahan kepustakaan hukum yang terkait dengan topik yang diteliti.⁷

Pada pendekatan masalah ini juga akan disertai dengan wawancara sebagai data pendukung.

2. Spesifikasi Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif analitis, yaitu menggambarkan permasalahan hubungan hukum para pihak dalam pembiayaan kendaraan bermotor dengan cara *leasing*. Hal tersebut kemudian dibahas atau dianalisis menurut ilmu dan teori-teori atau pendapat peneliti sendiri, dan terakhir menyimpulkannya.⁸

3. Sumber Dan Jenis Data

⁷ Soekanto, Soerjono & Sri Mamudji, 1995, *Penelitian Hukum Normatif*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, hal. 11.

⁸ Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm 26-27.

Dalam penelitian ini digunakan bahan hukum primer, sekunder dan tersier. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, laporan dan dokumen dari instansi terkait.

- a. Bahan hukum primer, yaitu bahan-bahan hukum yang mempunyai kekuatan mengikat yaitu Kitab Undang-undang Hukum Perdata dan perjanjian *leasing* antara FIF dan pembeli kendaraan bermotor.
- b. Bahan hukum sekunder, yaitu bahan-bahan hukum yang menjelaskan bahan hukum primer seperti buku-buku, artikel majalah dan koran, artikel internet, maupun makalah-makalah yang berhubungan dengan topik penulisan ini.
- c. Bahan hukum tersier, yaitu bahan hukum penunjang yang memberikan petunjuk terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder seperti kamus hukum dan kamus bahasa.

4. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan sesuai dengan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Mendokumentasi semua bahan hukum yang terkait dengan penelitian, pada tahap ini penulis mengumpulkan peraturan perundang-undangan, buku-buku, majalah, dokumen, serta makalah yang relevan dengan topik penelitian.⁹
- b. Memilih dan memilah bahan hukum yang paling sesuai dengan topik penelitian, yaitu berkaitan dengan *leasing*. Pada tahap ini penulis memisahkan bahan-bahan hukum yang kurang relevan dengan masalah *leasing*.
- c. Menyusun bahan-bahan yang telah dikumpulkan, pada tahap ini penulis menyusun bahan-bahan yang telah dipilih menjadi sebuah tulisan hukum yang dapat menjawab permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya.

5. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dari penelitian, selanjutnya akan dianalisis dengan menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif, yakni dengan memberikan interpretasi terhadap data yang diperoleh secara rasional dan obyektif, yang diatur,

⁹ Sumardjono, Maria S.W., 2001, *Pedoman Pembuatan Usulan Penelitian : Sebuah Panduan Dasar*, Gramedia, Jakarta, hal. 45.

diurutkan dan dikelompokkan dengan memberikan kode dan mengategorikan, kemudian menggambarkan hubungan antara variabel yang satu dengan variabel lain yang diteliti agar dapat menggambarkan fenomena tertentu secara lebih konkret dan terperinci.¹⁰

G. Sistematika Penulisan

Penulisan tesis ini dibagi dalam IV Bab, maka sistematika penulisan disusun sebagai berikut :

- Bab I : Pendahuluan, yang berisi uraian tentang Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.
- Bab II : Tinjauan Pustaka, yang berisi uraian tentang peran lembaga pembiayaan sebagai penunjang pemasaran kendaraan bermotor (studi kasus CV. Karya Rejeki Motor di Kota Semarang).
- Bab III : Hasil Penelitian dan Pembahasan, memuat hasil penelitian yang relevan dan sesuai dengan perumusan masalah yang telah dilakukan pembahasan terlebih dahulu.
- Bab IV : Penutup, merupakan kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan, serta saran dari penulis.

¹⁰ Singarimbun, Masri dan Sofyan Effendi, 1995, *Metode Penelitian Survei*, Liberty, Yogyakarta, hal. 78.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum tentang *Leasing*

1. Sejarah *Leasing*

Leasing adalah salah satu jenis lembaga pembiayaan. Lembaga pembiayaan merupakan badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal.¹¹

Leasing merupakan pranata hukum yang baru. Di satu pihak *leasing* mirip sewa menyewa, tetapi di lain pihak *leasing* juga mengandung unsur-unsur jual beli. Bahkan unsur-unsur perjanjian pinjam meminjam pun juga ada.

Walaupun masih terbilang muda usia, bangunan hukum yang disebut *leasing* sudah cukup populer dalam dunia bisnis dewasa ini. Mulai dari *leasing* barang modal yang terbilang mahal, seperti *leasing* pesawat terbang oleh perusahaan-perusahaan penerbangan, sampai kepada *leasing* atas barang keperluan kantor maupun keperluan sehari-hari, bahkan terhadap yang tidak ada sangkut pautnya dengan bisnis, seperti *leasing* atas kendaraan bermotor yang dipergunakan secara pribadi sehari-hari.

Hampir seluruh bidang bisnis maupun non bisnis telah dimasuki oleh bisnis *leasing*, tidak hanya terbatas pada bidang transportasi, industri, konstruksi, pertanian, pertambangan, perkantoran, kesehatan, dan lain-lain. Tidak terlalu mengherankan jika pranata hukum yang disebut *leasing* ini cepat sekali perkembangannya. Dewasa ini bahkan sudah memasuki di banyak kabupaten di Indonesia. Kesulitan realisasi

¹¹ Subagyo, Sri Famawati, Rudy Badrudin, Astuti Purnamawati, Algifari, 2002, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Yogyakarta, hal. 6.

pemerataan kredit bank, terutama bagi pengusaha golongan menengah bawah, dapat diisi oleh *leasing*. Walaupun sebenarnya jasa *leasing* sering juga dimaksudkan untuk perusahaan-perusahaan kelas atas, misalnya untuk pengadaan pesawat terbang. Karena itu, sebenarnya *leasing* diperuntukkan bagi segenap lapisan perusahaan, dalam tingkat manapun. *Leasing* barang-barang modal untuk perusahaan menengah ke bawah, dikenal dengan nama *Vendor Lease Program*. Maksudnya, perusahaan menengah ke bawah yang memerlukan barang modal tersebut, misalnya keperluan akan kendaraan niaga, mesin percetakan, dan sebagainya, kemudian barang-barang tersebut disediakan oleh vendor atau *supplier* lewat pendanaan *leasing*.

Leasing adalah suatu bangunan hukum yang tidak lain merupakan improvisasi dari pranata hukum konvensional yang disebut "sewa menyewa" (*lease*). Dikatakan konvensional, karena ternyata sewa menyewa itu merupakan bangunan tua dan sudah lama sekali ada dalam sejarah peradaban umat manusia. Pranata hukum sewa menyewa yang dikembangkan sebagai ilmu pengetahuan telah terekam dalam sejarah, kurang lebih 4500 tahun sebelum masehi. Yakni sewa menyewa yang dipraktekkan dan dikembangkan oleh orang-orang Sumeria.¹²

Sementara *leasing* dalam arti modern pertama kali berkembang di Amerika Serikat, dan kemudian menyebar ke Eropa bahkan ke seluruh dunia, tidak terkecuali Indonesia. Di Amerika Serikat, *leasing* dalam arti modern ini pertama kali diperkenalkan yaitu *leasing* yang berobjekkan kereta api. Bahkan dalam tahun 1850, telah tercatat adanya perusahaan leasing yang pertama di Amerika Serikat yang beroperasi di bidang leasing kereta api.¹³

¹² Suyatmi, Sri dan Sudiarto J., 1992, *Problematika Leasing di Indonesia*, Arikha Media Cipta, Jakarta, hal. 11.

¹³ Eddy P. Soekadi, 1990, *Mekanisme Leasing*, Ghalia Indonesia, Jakarta, hal. 19.

Selanjutnya, masih di Amerika Serikat, pada tahun 1877, *The Bell Telephone Company* memperkenalkan *leasing* di bidang pelayanan telepon kepada para pelanggannya. Agak lama setelah itu, yaitu dalam tahun 1952, perusahaan *leasing* di San Fransisco (USA) telah juga memperkenalkan *leasing* terhadap produk-produk tertentu. Selanjutnya pranata hukum *leasing* ini berkembang ke seluruh antero dunia seiring dengan arus globalisasi.

Di Amerika Serikat, perkembangan pranata hukum *leasing* ini cukup pesat. Selama dasawarsa 1980-an, volume *leasing* bertambah rata-rata 15% tiap tahunnya. Dan menjelang dasawarsa 1980-an tersebut, kurang lebih sepertiga dari pengadaan peralatan bisnis baru di sana dilakukan dalam bentuk *leasing*.

Demikianlah di USA, bank-bank dan perusahaan *leasing* hidup subur sebagai *lessor*. Di samping itu, bahkan perusahaan pemegang *trademark* terkenal juga ikut menjadi *lessor*. Tercatat misalnya, sejak dasawarsa 1980-an, perusahaan GATX merupakan *lessor* terbesar untuk *leasing railcars*. Sementara IBM merupakan *lessor* terbesar untuk *leasing* komputer, Xerox merupakan *lessor* terbesar pula untuk *leasing* mesin fotocopy.¹⁴

Eksistensi pranata hukum *leasing* di Indonesia baru terjadi di awal dasawarsa 1970-an, dan baru diatur untuk pertama kali dalam perundang-undangan Republik Indonesia di tahun 1974. Beberapa peraturan di tahun 1974 tersebut merupakan tonggak sejarah perkembangan hukum tentang *leasing* di negeri ini. Peraturan-peraturan tersebut adalah :

¹⁴ Richard A. Brealey dan Stewart C. Myers, 1991, *Principles of Corporate Chance*, McGrawHill, New York,, hal. 653.

- a. Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. KEP-122/MK/IV/2/1974, No. 32/M/SK/2/1974, No. 30/Kpb/I/1974, tertanggal 7 Februari 1974 tentang Perizinan Usaha *Leasing*.
- b. Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. KEP. 649/MK/IV/5/1974, tanggal 6 Mei 1974 tentang Perizinan Usaha *Leasing*.
- c. Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. Kep. 650/MK/IV/5/1974, tanggal 6 Mei 1974 tentang Penegasan Ketentuan Pajak Penjualan dan Besarnya Bea Meterai Terhadap Usaha *Leasing*.
- d. Pengumuman Direktur Jenderal Moneter Nomor: Peng-307/DJM/ 111.1/7/1974, tanggal 8 Juli 1974 tentang Pedoman Pelaksanaan Peraturan *Leasing*.

Setelah berbagai peraturan yang dikeluarkan di tahun 1974, ada beberapa peraturan lagi yang terbit di tahun-tahun kemudiannya. Perkembangan sejarah bisnis *leasing* di Indonesia sangat erat kaitannya dengan *policy* pemerintah yang tertuang dalam peraturan-peraturan tersebut.

Perkembangan *leasing* dalam sejarah di Indonesia tersebut dapat diklasifikasikan ke dalam tiga fase sebagai berikut:¹⁵

a. Fase Pengenalan

Fase pertama yang merupakan fase pengenalan dari bisnis *leasing* di Indonesia terjadi antara tahun 1974 sampai dengan tahun 1983. Fase pertama ini dimulai dengan keluarnya beberapa peraturan tahun 1974 yang khusus mengatur tentang pranata hukum *leasing* tersebut. Dalam fase ini, *leasing* belum begitu dikenal masyarakat, dan dalam perkembangannya tidak begitu pesat. Konsekuensinya, jumlah perusahaan *leasing* waktu itu belum seberapa dan jumlah transaksinyapun masih relatif kecil.

Sampai dengan tahun 1980, jumlah perusahaan *leasing* hanya berjumlah 5 (lima) buah dengan besarnya kontrak 22,6 miliar rupiah. Sampai dengan tahun 1984, jumlah perusahaan *leasing* bertambah sehingga seluruhnya menjadi 48

¹⁵ Munir Fuady, *Hukum tentang Pembiayaan*, 2006, Citra Aditya Bakti, Bandung, hal. 14-16

buah dengan total kontrak 436,1 miliar rupiah.¹⁶

b. Fase Pengembangan

Fase kedua yang merupakan fase pengembangan ini terjadi kira-kira antara tahun 1984 sampai dengan tahun 1990. Dalam fase kedua ini, bisnis *leasing* cukup pesat perkembangannya berbarengan pesatnya pertumbuhan bisnis di Indonesia. Hal ini terlihat misalnya pada indikator peran dan kontribusi *leasing* terhadap investasi nasional Secara keseluruhan. Dalam hal ini, dari 2,60% di tahun 1986 misalnya, menjadi 6,32% di tahun 1989. Demikian juga perkembangan perusahaan dan jumlah besarnya kontrak *leasing*, di mana jumlah perusahaan sebanyak 89 buah di tahun 1986, dengan nilai kontrak 645 miliar rupiah, bertambah menjadi seluruhnya 122 buah perusahaan di tahun 1990, dengan nilai kontraknya tidak kurang dari 4,061 triliun rupiah.

Pada fase kedua ini, beberapa segi operasionalisasi *leasing* telah berubah, misalnya dalam hal metode perhitungan penyusutan aset untuk kepentingan perpajakan. Hal ini akibat dari berlakunya Undang-Undang Pajak 1984. Sementara sistem pelaporan pajak dalam periode kedua ini masih memakai *operating method* seperti pada fase sebelumnya, tetapi dengan beberapa distorsi.

c. Fase Konsolidasi

Fase ketiga, yang merupakan fase konsolidasi dari perkembangan *leasing* di Indonesia ini, terjadi sejak tahun 1991 sampai sekarang. Pada periode ini izin-izin pendirian perusahaan *leasing* yang sebelumnya agak diperketat, kemudian dibuka kembali. Perusahaan *multifinance* juga banyak didirikan pada periode ini. Salah satu perubahan yang terjadi dalam fase konsolidasi ini adalah diubahnya sistem perpajakan, dari semula dengan *operating method* berubah menjadi *financial method*. Perubahan sistem perhitungan perpajakan ini mulai berlaku sejak 19 Januari 1991, berdasarkan ketentuan dalam SK Menteri

¹⁶ Op.cit, hal. 19.

Keuangan No. 1169/KMK.01/1991.

Walaupun perkembangan bisnis *leasing* sudah mulai terasa di Indonesia, banyak pihak berucap bahwa perkembangannya sebenarnya masih jauh seperti yang diharapkan. Hal ini antara lain disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut:

- a. Karena bisnis *leasing* masih terbilang relatif baru.
- b. Kurang promosi dan lemahnya aturan hukum.
- c. Masyarakat masih lebih terfokus pada barang-barang primer, dan belum terhadap barang-barang lainnya.
- d. Ada anggapan sementara pihak bahwa beban yang dipikul oleh para pihak lebih besar dibandingkan dengan fasilitas perbankan.
- e. Untuk *leasing* barang-barang tertentu dibutuhkan jaminan, sehingga orang cenderung memilih sistem perbankan.

2. Dasar Hukum *Leasing*

Dasar hukum untuk *leasing* yang utama adalah asas kebebasan berkontrak, seperti yang terdapat dalam 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Sepanjang memenuhi syarat seperti yang diatur oleh perundang-undangan, maka *leasing* berlaku dan ketentuan tentang perikatan seperti yang terdapat dalam buku ketiga BW, berlaku juga untuk *leasing*. Namun demikian, di samping alas hukum mengenai asas kebebasan berkontrak, terdapat beberapa alas hukum lain. Di antaranya adalah:

- a. Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor Kep-38/MK/IV/1/1972, tentang Lembaga Keuangan, yang telah diubah dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 562/KMK/011/1982.
- b. Keputusan Presiden RI, No. 61 Tahun 1988, tentang Lembaga Pembiayaan.
- c. Keputusan Menteri Keuangan RI No. 448/KMK.17/2000 tentang Pembiayaan Perusahaan.

- d. Keputusan Menteri Keuangan RI, No. 634/KMK.013/1990, tentang Pengadaan Barang Modal Berfasilitas Melalui Perusahaan Sewa Guna Usaha (Perusahaan *Leasing*).
- e. Keputusan Menteri Keuangan RI No. 1169/KMK,01/1991, tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (*Leasing*).

3. Pengertian *Leasing*

Istilah *leasing* sebenarnya berasal dari kata *lease*, yang berarti sewa menyewa, karena memang dasarnya *leasing* adalah sewa menyewa. Jadi *leasing* merupakan suatu bentuk derivatif dari sewa menyewa. Tetapi kemudian dalam dunia bisnis berkembanglah sewa menyewa dalam bentuk khusus yang disebut *leasing* itu atau kadang-kadang disebut sebagai *lease* saja, dan telah berubah fungsinya menjadi salah satu jenis pembiayaan. Dalam bahasa Indonesia *leasing* sering diistilahkan dengan "sewa guna usaha".¹⁷

Tentang apa sebenarnya yang dimaksud dengan *leasing* itu antara lain disebutkan dalam Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian dan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. KEP-122/MK/IV/2/1974, No. 32/M/SK/2/1974, No. 30/Kpb/I/1974, tentang Perizinan Usaha *Leasing*. Dalam surat keputusan bersama tersebut, ditentukan bahwa yang dimaksud dengan *leasing* adalah :

Setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan untuk suatu jangka waktu tertentu, berdasarkan pembayaran-pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih (opsi) dari perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu *leasing* berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama.

Selanjutnya menurut Keputusan Menteri Keuangan RI No. 1169/KMK.01/1991 tentang kegiatan Sewa Guna Usaha (*leasing*), yang dimaksudkan dengan *leasing* adalah :

Suatu kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi ("*finance lease*") maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi ("*operating lease*") untuk dipergunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara

¹⁷ Martono, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Ekonisia, Yogyakarta, hal. 113.

berkala.

Sedangkan Kieso and Weygandt¹⁸ mendefinisikan *leasing* sebagai berikut :

"*Lease* adalah perjanjian kontraktual antara *lessor* dan *lessee* yang memberikan hak kepada *lessee* untuk menggunakan properti tertentu, yang dimiliki oleh *lessor*, selama periode waktu tertentu dengan membayar sejumlah uang (sewa) yang sudah ditentukan, yang umumnya dilakukan secara periodik."

Dari beberapa definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sebenarnya yang dimaksud dengan *leasing* adalah suatu perjanjian antara dua belah pihak yang biasa disebut dengan *lessee* (penyewa barang modal) dan *lessor* (pemilik barang modal) dimana perjanjian tersebut mempunyai jangka waktu atau durasi yang bervariasi dan juga pembayaran sewa yang dilakukan secara bertahap. Pada umumnya jumlah sewa ditetapkan sedemikian rupa sehingga *lessor* dapat menutup biaya aktiva yang di*leasing* ditambah pengembalian yang wajar selama masa *lease*.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut di atas, dapat disebutkan bahwa yang menjadi elemen-elemen dari suatu *leasing* adalah sebagai berikut:¹⁹

a. Suatu Pembiayaan Perusahaan

Awal mulanya *leasing* memang dimaksudkan sebagai usaha memberikan kemudahan pembiayaan kepada perusahaan tertentu yang memerlukannya. Tetapi dalam perkembangan kemudian, bahkan *leasing* dapat juga diberikan kepada individu dengan peruntukan barang untuk kegiatan usaha. Misalnya

¹⁸ Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield, 1998, Jilid 3, *Akuntansi Intermediate*, Edisi Kesepuluh, Erlangga, Jakarta, hal. 232.

¹⁹ Siswanto Sutojo, 2005, *Peluang Bisnis di Indonesia dan Teknik Pembiayaannya*, PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, hal. 60.

dalam praktek cukup banyak perusahaan *leasing* memberikan pembiayaan dalam bentuk *leasing* kepada seseorang untuk membeli kendaraan bermotor baik untuk keperluan bisnis maupun untuk keperluan lainnya.

b. Penyediaan Barang Modal

Unsur selanjutnya dari *leasing* adalah adanya penyediaan barang modal, biasanya oleh pihak *supplier* atas biaya dari *lessor*. Barang modal tersebut akan dipergunakan oleh *lessee* umumnya untuk kepentingan bisnisnya. Barang modal ini sangat bervariasi. Misalnya berupa mesin-mesin, pesawat terbang, peralatan kantor seperti komputer, mesin foto copy, kendaraan bermotor, dan sebagainya.

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991 tersebut di atas, maka yang dimaksudkan dengan barang modal adalah:

Setiap aktiva tetap yang berwujud termasuk tanah sepanjang di atas tanah tersebut melekat aktiva tetap berupa bangunan (*plant*), dan tanah serta aktiva dimaksud merupakan satu kesatuan kepemilikan, yang mempunyai masa manfaat lebih dari 1 (satu) tahun dan digunakan secara langsung untuk menghasilkan atau meningkatkan ataupun memperlancar produksi barang atau jasa oleh *lessee*.

c. Keterbatasan Jangka Waktu

Salah satu unsur penting dari lembaga *leasing* adalah adanya jangka waktu yang terbatas. Sehingga, apabila ada *deal-deal* yang tidak terbatas jangka waktunya, ini belumlah dapat dikatakan *leasing* melainkan hanya sewa menyewa biasa. Biasanya dalam kontrak *leasing* ditentukan untuk berapa tahun *leasing* tersebut dilakukan. Selanjutnya setelah jangka waktu tertentu tersebut berakhir, ditentukan pula bagaimana status kepemilikan dari barang tersebut. Misalnya pada saat itu kepada *lessee* diberikan "hak opsi", yakni pilihan apakah *lessee* akan membeli barang tersebut pada harga yang telah terlebih dahulu disepakati bersama, atau *lessee* tetap menyewanya, ataupun mengembalikan barang kepada pihak *lessor*.

Dalam hubungan *leasing* dengan hak opsi, maka oleh Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991, tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (*leasing*) ditentukan bahwa jangka waktu *leasing* ditetapkan dalam tiga kategori sebagai

berikut:

- 1) *Jangka Singkat*, yaitu minimal dua tahun, dan berlaku bagi barang modal golongan I;
- 2) *Jangka Menengah*, yaitu minimal tiga tahun, dan berlaku bagi barang modal golongan II dan III; dan
- 3) *Jangka Panjang*, yaitu minimal tujuh tahun, dan berlaku bagi golongan bangunan. Penggolongan barang modal kepada golongan I, II dan III tersebut sesuai penggolongan dalam Undang-Undang Pajak Penghasilan.

d. Pembayaran Kembali Secara Berkala

Karena *lessor* telah membayar lunas harga barang modal kepada pihak penjual atau *supplier*, maka kewajiban *lessee* kemudian untuk mengangsur pembayaran kembali harga barang modal kepada *lessor*. Besarnya dan lamanya angsuran sesuai dengan kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak *leasing*. Dilihat dari segi angsuran pembayaran ini, maka *leasing* mirip dengan suatu kredit bank, dengan barang modal itu sendiri sebagai agunannya.

e. Hak Opsi untuk Membeli Barang Modal

Hak opsi yang dimiliki oleh *lessee* untuk membeli barang modal pada saat tertentu dengan syarat tertentu pula, juga merupakan salah satu unsur dari *leasing*. Artinya, di akhir masa *leasing*, diberikan hak (bukan kewajiban) kepada *lessee* untuk memilih apakah membeli barang modal tersebut dengan harga yang telah terlebih dahulu ditetapkan dalam kontrak *leasing* yang bersangkutan atau memperpanjang kontrak *leasing* yang bersangkutan. Walaupun tidak semua jenis *leasing* memberikan hak opsi tersebut, tetapi ada kemungkinan diberikan hak opsi ini. Karena disamping *leasing* yang memberi hak opsi, ada juga jenis *leasing* yang sama sekali tidak memberikan hak opsi tersebut kepada *lessee*, melainkan harus menyerahkan kembali barang modal tersebut kepada pihak *lessor*-nya di akhir masa *leasing*. Tetapi ada juga *leasing* yang justru memberi hak kepemilikan kepada pihak *lessee* di akhir masa *leasing* tanpa perlu memberikan hak opsinya,

misalnya kebanyakan leasing terhadap kendaraan bermotor yang terjadi dewasa ini.

f. Nilai Sisa (Residu)

Nilai sisa merupakan besarnya jumlah uang yang harus dibayar kembali kepada *lessor* oleh *lessee* diakhir masa berlakunya *leasing* atau pada saat *lessee* mempunyai hak opsi. Nilai sisa biasanya sudah terlebih dahulu ditentukan bersama dalam kontrak *leasing*.

4. Jenis-jenis *Leasing*

Menurut Amin Widjaja Tunggal dan Arif Djohan Tunggal²⁰

jenis-jenis *leasing* yang sudah dikenal secara umum antara lain:

a. *Finance Lease* (Sewa Guna Usaha Pembiayaan)

Dalam sewa guna usaha ini, perusahaan sewa guna usaha (*lessor*) adalah pihak yang membiayai penyediaan barang modal. Selama masa sewa guna usaha, penyewa guna usaha melakukan pembayaran sewa guna usaha secara berkala dimana jumlah seluruhnya ditambah dengan pembayaran nilai sisa (*residual value*), kalau ada, akan mencakup pengembalian harga barang modal yang dibiayai serta bunganya, yang merupakan pendapatan perusahaan sewa guna usaha.

b. *Operating Lease* (Sewa Menyewa Biasa)

²⁰ Amin Widjaja Tunggal dan Arif Djohan Tunggal, 1994, *Akuntansi Leasing (Sewa Guna Usaha)*, Edisi Pertama, PT. Rineka Cipta, Jakarta, hlm 129.

Dalam sewa guna usaha ini, perusahaan sewa guna usaha (*lessor*) membeli barang modal dan selanjutnya disewagunausahakan kepada penyewa guna usaha. Dalam *operating lease*, jumlah seluruh pembayaran sewa guna berkala tidak mencakup jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang modal tersebut berikut dengan bunganya. Perusahaan sewa guna usaha dalam *operating lease* biasanya bertanggung jawab atas biaya-biaya pelaksanaan sewa guna usaha seperti asuransi, pajak maupun pemeliharaan barang modal yang bersangkutan.

c. *Sales-Type Lease* (Sewa Guna Usaha Penjualan)

Sewa guna usaha jenis ini merupakan transaksi pembiayaan sewa guna usaha secara berkala (*direct finance lease*) dimana dalam jumlah transaksi termasuk laba yang diperhitungkan oleh pabrik atau penyalur yang juga merupakan perusahaan sewa guna usaha. Sewa guna usaha jenis ini seringkali merupakan suatu jalur pemasaran bagi produk perusahaan tertentu.

d. *Leveraged Lease*

Transaksi sewa guna usaha jenis ini melibatkan setidaknya tiga pihak, yakni penyewa guna usaha, perusahaan sewa guna usaha, dan kreditor jangka panjang yang membiayai bagian terbesar dari transaksi sewa guna usaha.

Berdasarkan PSAK Nomor 30 tentang standar akuntansi sewa guna usaha, dalam menentukan jenis *lease* pertimbangan utama yang digunakan adalah asas makna ekonomi. Suatu transaksi *lease* akan dikelompokkan sebagai *capital lease* atau *finance lease* apabila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:²¹

²¹ *Ibid.*, hal. 130.

- a. *Lessee* memiliki hak opsi untuk membeli aktiva yang disewagunausahakan pada akhir masa sewa guna dengan harga yang telah disetujui bersama pada saat dimulainya perjanjian sewa guna usaha.
- b. Seluruh pembayaran berkala yang dilakukan oleh *lessee* ditambah dengan nilai sisa mencakup pengembalian harga perolehan barang modal serta bunganya, sebagai keuntungan *lessor* (*full payout lease*).
- c. Masa sewa guna usaha minimum 2 (dua) tahun.

Apabila salah satu syarat diatas tidak terpenuhi, maka transaksi tersebut dikelompokkan sebagai sewa menyewa biasa.

Di lain pihak menurut Munir Fuady, jenis-jenis *leasing* meliputi:

a. *Sales and Lease Back*

Sale and lease back merupakan suatu jenis pembiayaan dengan mana barang sebenarnya berasal dari *lessee*, kemudian dibeli oleh *lessor*. Selanjutnya, barang tersebut oleh *lessee* disewanya kembali dari *lessor* untuk suatu periode tertentu. Biasanya bentuk *sale and lease back* ini mengambil bentuk *financial lease*, oleh karena *lessor* dari semula memang tidak berkeinginan memiliki barang tersebut oleh karena itu, bentuk *sale and lease back* ini mirip dengan hutang uang untuk suatu keperluan tertentu dengan bayaran cicilan di mana barang tersebut dipergunakan sebagai jaminan hutang.

b. *Direct Lease*

Direct Lease merupakan *leasing* di mana barangnya tidak dibeli

terlebih dahulu oleh *lessor* dari *lessee* seperti pada *sale and lease back*, tetapi *lessor* membeli suatu barang dari pihak ketiga, yakni pihak *supplier*, untuk kemudian barang tersebut dileasingkan kepada pihak *lessee*. Jadi dalam hal ini, pihak *lessee* sebenarnya membutuhkan barang modal untuk usahanya atau untuk keperluannya, tetapi memerlukan bantuan biaya dari pihak *lessor* untuk pengadaan barang tersebut.

c. *Leveraged Lease*

Leveraged lease merupakan suatu jenis *financial leasing* dengan mana pihak yang memberikan pembiayaan di samping *lessor* juga pihak ketiga. Biasanya *leveraged lease* ini dilakukan terhadap barang-barang yang mempunyai nilai tinggi, di mana pihak *lessor* hanya membiayai antara 20% sampai 40% dari pembelian barang, sedangkan selebihnya akan dibiayai oleh pihak ketiga, yang merupakan hasil pinjaman *lessor* dari pihak ketiga tersebut dengan memakai kontrak *leasing* yang bersangkutan sebagai jaminan hutangnya. Pihak ketiga ini sering disebut dengan *Credit Provider* atau *Debt Participant*. Biasanya dalam *leveraged lease* ini terdapat juga seorang yang disebut manajer. Yakni pihak yang melaksanakan tender kepada *lessee*, dan mengatur hubungan dan negosiasi antara *lessor*, *lessee* dan *debt participant*.

d. *Cross Border Lease*

Cross border lease merupakan *leasing* dengan mana pihak *lessor* dan pihak *lessee* berada dalam dua negara yang berbeda.

e. *Net Lease*

Leasing ini merupakan bentuk *financial leasing* di mana *lessee* yang menanggung risiko dan bertanggung jawab atas pemeliharaan barang dan membayar pajak dan asuransinya.

f. *Net-net Lease*

Leasing ini juga merupakan *financial leasing* di mana *lessee* tidak hanya menanggung risiko dan bertanggung jawab atas pemeliharaan barang dan membayar pajak saja, bahkan *lessee* harus juga mengembalikan barang kepada *lessor* dalam kondisi dan nilai seperti pada saat mulainya perjanjian *leasing*. Sering juga dipakai istilah *Non-Maintenance Lease* baik untuk *Net Lease* maupun untuk *Net-net Lease*.

g. *Full Service Lease*

Full Service Lease disebut juga dengan *Rental Lease* atau *Gross Lease*. Adapun yang dimaksudkan adalah *leasing* di mana pihak *lessor* bertanggung jawab atas pemeliharaan barang, membayar asuransi dan pajak.

h. *Big Ticket Lease*

Ini merupakan *leasing* untuk barang-barang yang mahal, misalnya pesawat terbang, dan dengan jangka waktu *leasing* yang relatif lama. Misalnya sampai 10 (sepuluh) tahun.

i. *Captive Leasing*

Yang dimaksudkan dengan *captive leasing* adalah *leasing* yang ditawarkan oleh *lessor* kepada langganan tertentu yang telah terlebih dahulu ada hubungan dengan *lessor*. Dalam hal ini, biasanya

yang menjadi barang objek *leasing* adalah barang yang merupakan merek dari *lessor* sendiri.

j. Third Party Leasing

Third Party Leasing merupakan kebalikan dari *captive leasing*. Dalam *third party leasing* ini pihak *lessor* bebas menawarkan *leasing* kepada siapa saja. Jadi, *lessor* tidak harus mempunyai hubungan terlebih dahulu dengan *lessee*.

k. Wrap Lease

Wrap Lease merupakan jenis *leasing* yang biasanya pihak *lessor* tidak mau mengambil risiko, sehingga jangka waktunya lebih singkat dari biasanya. Tetapi tentunya ini akan memberatkan *lessee* karena dia harus membayar cicilan yang besar. Karena itu, pihak *lessor* biasanya me-*lease* kembali barang tersebut kepada investor yang mau menanggung risiko, sehingga jangka waktu *leasing* bagi *lessee* akan menjadi lebih panjang, sehingga cicilannya menjadi relatif kecil. *Wrap Lease* ini belum lazim di Indonesia, dan seringkali bentuk *leasing* seperti ini dipraktekkan terhadap *leasing* komputer.

l. Straight Payable Lease, Seasonal Lease dan Return on Investment Lease

Pembagian kepada tiga jenis *leasing* ini adalah jika dipergunakan kriteria "cara pembayaran" terhadap cicilan harga barang oleh *lessee* kepada *lessor*. Yang dimaksud dengan *Straight Payable Lease* adalah *leasing* yang cicilannya dibayar oleh *lessee* kepada *lessor* tiap bulannya dan dengan jumlah cicilan yang selalu sama. Sementara itu, yang dimaksud dengan *Seasonal Lease* adalah

leasing yang metode pembayarannya oleh *lessee* kepada *lessor* dilakukan setiap periode tertentu. Misalnya dibayar tiap tiga bulan sekali. Sedangkan yang dimaksud dengan *Return on Investment Lease* adalah suatu jenis *leasing* di mana pembayaran cicilan oleh *lessee* kepada *lessor* hanya terhadap angsuran bunganya saja. Sementara hutang pokoknya baru dibayar setiap akhir tahun dari keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan *lessee*.

5. Keuntungan dan Kerugian *Leasing*

Seperti halnya aktivitas-aktivitas atau kegiatan-kegiatan lainnya, perjanjian *leasing* juga mempunyai keunggulan maupun kelemahan bagi kedua belah pihak yang bersangkutan, baik untuk *lessee* maupun *lessor*.

Menurut Dahlan Siamat keuntungan yang akan didapatkan oleh *lessee* apabila melakukan *leasing* antara lain adalah sebagai berikut:²²

- a. *Lessee* akan terhindar dari kebutuhan dana besar dan biaya bunga yang tinggi.

²² Dahlan Siamat, 1995, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Cetakan Pertama, Intermedia, Jakarta, hlm. 214.

- b. *Lessee* mengurangi resiko keusangan, karena ia dapat mengoperkan barang yang di*lease* kepada pihak *lessor* setelah pemakaiannya.
- c. Perjanjian *lease* lebih *flexible* karena lebih bebas dibandingkan perjanjian utang lainnya. *Lessor* yang pintar akan dapat menyesuaikan perjanjian *lease* terhadap kebutuhan perusahaan.
- d. Dana pembiayaannya jauh lebih murah dibandingkan pembiayaan sekaligus.
- e. *Lease* tidak menambah pos utang di neraca dan tidak mempengaruhi *ratio leverage*.

Sedangkan kerugian apabila melakukan *leasing* bagi *lessee* adalah sebagai berikut.²³

- a. *Lessee* wajib memenuhi berbagai persyaratan yang ditetapkan *lessor* untuk melindungi peralatannya, misalnya: dalam bentuk pembatasan pengoperasian barang, perlindungan asuransi, dan lain-lain.
- b. *Lessee* bisa saja kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan barang pada saat akhir *lease* untuk beberapa jenis barang.
- c. *Lease* khususnya *financial lease* mungkin kurang tepat apabila *lessee* hanya membutuhkan aktiva dalam jangka pendek, karena jika dibatalkan sebelum perjanjian selesai, akan menimbulkan biaya yang cukup besar.

²³ *Ibid*, hlm. 215.

- d. Karena barang yang *di/lease* tidak dapat dicatat sebagai *asset*, maka tidak dapat dijadikan sebagai jaminan kredit di Bank.
- e. Hak menggunakan barang *lease* merupakan *intangible asset* yang tidak dapat disajikan dalam neraca sebagai aktiva tetap.

Untuk pihak *lessor* keuntungan apabila melakukan *leasing* adalah sebagai berikut:²⁴

- a. Hak kepemilikan masih ada di pihak *lessor*, sehingga merupakan faktor pengaman yang lebih kuat dibandingkan dengan barang jaminan berupa hipotik sekalipun.
- b. *Lessor* berhak secara hukum untuk menjual barang yang *di/lease* dan biasanya lebih mudah dan lebih cepat dibandingkan dengan penjualan melalui lelang.
- c. Dalam *operating lease*, *lessor* secara akuntansi masih berhak untuk melakukan pembebanan penyusutan atas barang yang *di/lease* untuk tujuan penghematan pajak.

Sedangkan kerugian yang diperoleh *lessor* apabila melakukan *leasing* adalah sebagai berikut:²⁵

- a. Sebagai pemilik, *lessor* memiliki resiko besar jika barang yang *di/lease* mendapat tuntutan dari pihak ketiga. Misalnya jika terjadi kecelakaan atau kerusakan atas barang orang lain yang disebabkan oleh barang yang *di/lease* tersebut.
- b. Dalam hal adanya *complain*, *lessor* tidak bisa mengklaim pabrik atau *supliemya* secara langsung, tindakan tersebut harus dilakukan oleh *lessee* sebagai pemakai barang tersebut.

²⁴ *Ibid*, hlm. 245.

²⁵ *Ibid.*, hlm. 216.

c. *Lessor* tetap bertanggung jawab atas pembayaran kewajiban tertentu karena kepemilikan barang.

Walaupun mempunyai hak secara hukum menjual barang *lease*, namun *lessor* belum tentu bebas dari berbagai ikatan seperti gadai atau kewajiban lain.

Di lain pihak, menurut Munir Fuady kelebihan-kelebihan *leasing* bila dibandingkan dengan metode-metode pembayaran lainnya, terutama dengan kredit bank, adalah sebagai berikut.²⁶

a. Unsur Fleksibilitas

Salah satu keunggulan utama dari *leasing* adalah adanya unsur fleksibilitas. Unsur fleksibilitas ini terutama dalam hal dokumentasi, *collateral*, struktur kontrak, besar dan jangka waktu pembayaran cicilan oleh *lessee*, nilai residu, hak opsi, dan lain-lain.

b. Ongkos yang relatif murah

Karena sifatnya yang relatif sederhana, maka untuk dapat ditandatangani kontrak dan direalisasi suatu *leasing* relatif tidak memerlukan ongkos/biaya yang besar, yang biasanya dalam praktek semua biaya tersebut diakumulasikan ke dalam satu paket. Termasuk dalam komponen biaya ini antara lain adalah konsultan *fee*, pengadaan dan pemasangan barang, asuransi, dan lain-lain.

c. Penghematan Pajak

Sistem perhitungan pajak untuk *leasing* menyebabkan pembayaran pajaknya lebih hemat.

d. Pengaturannya tidak terlalu *complicated*

Pengaturan terhadap *leasing* tidak terlalu *complicated*. Tidak seperti pengaturan terhadap kredit bank misalnya. Ini terutama sangat menguntungkan bagi *lessor*,

²⁶ Munir Fuady, *Hukum tentang Pembiayaan*, 2006, Citra Aditya Bakti, Bandung, hal. 16-20.

mengingat perusahaan pembiayaan tidak perlu harus melaksanakan banyak hal seperti diwajibkan untuk suatu bank.

e. Kriteria bagi *lessee* yang longgar

Dibandingkan debitur yang memanfaatkan fasilitas kredit bank, maka persyaratan bagi perusahaan *lessee* untuk menerima fasilitas *leasing* jauh lebih longgar. Ini mengingat pemberian fasilitas *leasing* jauh lebih aman bagi *lessor*, karena setiap saat barang modal dapat dijual, dengan perhitungan harga tidak lebih rendah dari sisa hutang *lessee* oleh Karena itu, dimungkinkan pula pemberian fasilitas *leasing* untuk perusahaan menengah ke bawah, perusahaan-perusahaan mana sulit mendapatkan fasilitas lewat kredit perbankan.

f. Pemutusan kontrak leasing oleh *lessee*

Sering juga didapati bahwa dalam kontrak *leasing* diberikan hak yang begitu mudah bagi *lessee* untuk memutuskan kontrak di tengah jalan. Karena sering juga harga barang modal dapat dijual kapan saja oleh *lessor* dengan harga yang dapat menutupi bahkan seringkali melebihi dari sisa hutang *lessee*. Dengan demikian, tidak banyak resiko yang harus dipikul oleh *lessor* maupun *lessee* jika terjadi pemutusan kontrak *leasing* di tengah jalan. Tetapi tentunya ada beberapa jenis barang modal yang tidak gampang dilakukan penjualan dalam keadaan bekas, seperti yang terjadi pada beberapa jenis mesin. Maka biasanya, untuk *leasing* seperti ini, tidak diberikan kemudahan bagi *lessee* untuk memutuskan kontrak di tengah jalan.

g. Pembukuan yang lebih mudah

Dari segi pembukuan, *leasing* lebih mudah dan menguntungkan bagi perusahaan *lessee*. Bahkan cukup *reasonable* pula jika transaksi leasing ini dimasukkan sebagai pembiayaan secara *off balance sheet*. Sehingga, pembukuan perusahaan *lessee* akan kelihatan lebih baik.

Di samping keuntungan seperti yang telah disebutkan di atas tersebut, sebenarnya terdapat juga beberapa kelemahan dari pembiayaan dengan cara *leasing* ini. Kelemahan-kelemahan *leasing* dapat disebutkan sebagai berikut:²⁷

²⁷ *Ibid.*, hal. 29-30.

a. Biaya Bunga yang Tinggi

Karena perusahaan leasing juga memperoleh biaya dari bank, maka pada prinsipnya keberadaan *lessor* hanyalah sebagai perantara saja dalam menyalurkan dana kepada *lessee*. Untuk itu tentunya *lessor* akan mendapat keuntungan margin tertentu. Konsekuensinya, perhitungan bunga, ataupun kompensasi terhadap bunga dalam transaksi *leasing* akan relatif tinggi.

b. Biaya marginal yang tinggi

Bisa saja biaya yang sebenarnya marginal menjadi tinggi jika biaya tersebut tidak ditekan secara hati-hati oleh *lessor*. Hal ini merupakan sisi lain dari mata uang dalam transaksi *leasing*. Sebab, di satu pihak *leasing* banyak memberikan kemudahan bagi *lessee*, tetapi di pihak lain justru berbagai kemudahan tersebut tidak mungkin diberikan secara gratis, melainkan dengan *cost-cost* tertentu. Di samping itu, eksistensi *lessor* sebagai perantara antara penyedia dana (misalnya bank) dengan pihak *lessee*, menyebabkan mata rantai distribusi dana menjadi lebih panjang. Tentunya, sebagaimana biasanya transaksi dengan perantara, *cost*-nya akan menjadi lebih tinggi, mengingat perantara tersebut juga memerlukan *fee* tertentu sebagai kompensasi atas jasa-jasanya. Namun demikian, *cost-cost* tersebut sampai-sampai batas tertentu masih dapat ditekan.

c. Kurangnya perlindungan hukum

Karena *leasing* termasuk bisnis yang *loosely regulated*, tidak seperti sektor perbankan misalnya, maka perlindungan para pihak hanya sebatas itikad baik dari masing-masing pihak tersebut yang semuanya dapat dituangkan dalam bentuk perjanjian leasing. Dalam hal ini, akan berlaku prinsip pasar, antara permintaan dan penawaran, dari *lessee* dengan *lessor*. Konsekuensi logisnya, biasanya dalam hal seperti itu, pihak yang kedudukan lemah akan tergilas, dan kurang terlindungi. Di samping itu, karena kurangnya pengaturan hukum, di samping menyebabkan kurang terjaminnya unsur *fairness*, juga bisnis akhirnya tidak *predictable* dan kurang kepastian hukum.

d. Proses eksekusi leasing macet yang sulit

Tidak ada suatu prosedur yang khusus terhadap eksekusi *leasing* yang macet

pembayaran cicilannya oleh Karena itu, jika ada sengketa haruslah beracara seperti biasa lewat pengadilan dengan prosedur biasa. Hal ini tentu akan banyak menghabiskan waktu dan biaya, di samping hasilnya yang tidak *predictable*. Lamanya waktu yang diperlukan dan berbelitnya prosedur pengadilan, akan sangat riskan bagi *leasing company*. Satu dan lain hal diakibatkan karena selama sengketa terjadi, barang *leasing* berada dalam keadaan status quo (setelah adanya sita revindikator misalnya), yang berarti barang *leasing* tersebut tetap dikuasai dan dipergunakan oleh *lessee*. Sementara itu, nilai ekonomisnya semakin lama semakin berkurang.

6. Perbedaan Pembiayaan *Leasing* dengan Pembiayaan Lainnya

Secara umum, banyak yang beranggapan bahwa *leasing* dapat dikatakan sebagai pembelian secara kredit dimana pembeli atau penyewa membayar angsuran atau cicilan tiap bulannya kepada penjual atau orang yang menyewakan barang tersebut. Tetapi pada dasarnya terdapat banyak perbedaan antara *leasing* dengan pembiayaan lainnya. Perbedaan-perbedaan antara *leasing* dengan pembiayaan lainnya ini terutama dalam hal hak kepemilikan barang.

a. Perbedaan antara *Leasing* dengan Sewa Menyewa

Menurut Dahlan Siamat²⁸ sesuai dengan Pasal 1548 KUH Perdata, dapat disimpulkan definisi sewa menyewa sebagai berikut

:

“Sewa menyewa adalah suatu persetujuan, dengan mana pihak yang satu mengaitkan dirinya untuk membelikan kepada pihak lainnya kenikmatan dari suatu barang, selama suatu waktu tertentu dan dengan pembayaran suatu harga, yang oleh pihak tersebut belakangan ini disanggupi pembayarannya”

²⁸ *Op.cit.*, hlm. 156.

Dari definisi tersebut akan terlihat perbedaan prinsipil antara sewa menyewa dengan *leasing* yang terletak pada tidak adanya *option right* atau hak pilih bagi penyewa untuk membeli barang yang disewakannya tersebut. Unsur terpenting dalam perjanjian sewa menyewa ini adalah kenikmatan dari suatu barang yang disewa dengan harga sewa.

Tabel 1
Perbedaan Leasing dengan Sewa-menyewa

<i>Financial Lease</i>	Perjanjian sewa-menyewa
Merupakan suatu metode pembiayaan	Bukan merupakan suatu metode pembiayaan.
<i>Lessor</i> adalah suatu badan penyedia dana (<i>financiers</i>) dan <i>lessor</i> pemilik barang yang <i>dilease</i> .	Yang menyewakan barang dapat menjadi pemilik barang yang disewakan, tetapi dapat juga bukan pemilik barang yang disewakan.
Obyek <i>leasing</i> biasanya adalah berupa alat-alat produksi.	Obyek barang yang disewa dapat berupa alat produksi atau barang yang lain yang tidak habis dinikmati.
Resiko yang terjadi pada obyek <i>leasing</i> seluruhnya ada pada <i>lessee</i> . Pada umumnya pemeliharaan pun menjadi kewajiban <i>lessee</i> .	Resiko yang terjadi pada obyek sewa-menyewa pada yang menyewakan. Demikian juga masalah pemeliharaan, menjadi kewajiban yang menyewakan.
Jangka waktu <i>leasing</i> ditentukan dalam perjanjian <i>lease</i> selama waktu tertentu.	Jangka waktu sewa-menyewa terbatas.
Kewajiban <i>lessee</i> untuk membayar imbalan jasa <i>lessee</i> tidak berhenti atau berkurang walaupun barang yang menjadi obyek <i>lease</i> musnah ataupun belum mulai menikmati kegunaan barang tersebut.	Kewajiban penyewa hanya ada bila si penyewa dapat menikmati barang yang disewa. Bila barang yang disewa musnah, maka sudah barang tentu penyewa tidak membayar sewa atas barang

	yang disewa.
--	--------------

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa perbedaan utama antara perjanjian *leasing* dengan perjanjian sewa-menyewa adalah pada perjanjian *leasing* suatu saat setelah selesainya masa pembayaran sewa, barang bisa menjadi milik penyewa, akan tetapi pada sewa-menyewa, barang tidak akan berpindah menjadi milik si penyewa.

b. Perbedaan antara *Leasing* dengan Sewa Beli

Pengertian sewa beli dapat dilihat pada Pasal 1 huruf a Keputusan Menteri Perdagangan dan Koperasi Nomor: 34/KP/II/80 tentang Perizinan Beli Sewa (*hire purchase*), Jual beli dengan Angsuran, dan Sewa (*renting*). Dalam pasal tersebut dinyatakan bahwa sewa beli adalah:

"Jual beli barang dimana penjual melaksanakan penjualan barang dengan cara memperhitungkan setiap pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dengan pelunasan atas harga yang telah disepakati bersama dan diikat dalam suatu perjanjian, serta hak milik atas barang tersebut beralih dari penjual kepada pembeli setelah harganya dibayar lunas oleh pembeli kepada penjual".

Perbedaan sewa beli dengan *leasing* terlihat pada hak kepemilikan barang yang tetap berada pada penjual dan dengan sendirinya beralih kepada penyewa pada saat pembayaran barang tersebut telah lunas. Dengan demikian perbedaan sewa beli dengan *leasing* adalah pada saat sewa beli hak milik secara mutlak beralih kepada penyewa pada akhir perjanjian dan semua

pembayaran telah dibayar penuh. Sementara dalam *leasing* hak kepemilikan tidak mutlak langsung beralih kepada penyewa tetapi terdapat hak opsi dengan cara membelinya dengan harga sisa atau memperpanjang penggunaan barang tersebut.

c. Perbedaan antara *Leasing* dengan Jual Beli

Perbedaan antara *leasing* dengan sewa beli dan jual beli dapat dilihat dalam tabel berikut ini.²⁹

Tabel 2
Perbedaan Leasing dengan Jual Beli

Perjanjian <i>leasing</i>	Jual Beli
<i>Lessor</i> adalah pihak yang menyediakan dana dan membiayai seluruh pembelian barang tersebut.	Harga pembelian barang dibayar sepenuhnya oleh pembeli
Masa <i>leasing</i> biasanya ditetapkan sesuai dengan perkiraan umur kegunaan barang	Jangka waktu dalam perjanjian jual beli tidak memperhatikan baik pada perkiraan umur kegunaan barang maupun kemampuan pembeli mengangsur harga barang.
Pada akhir masa <i>leasing</i> , hak milik atas barang beralih pada <i>lessee</i> .	Pada perjanjian jual beli, hak milik atas barang beralih kepada pembeli pada saat pembeli membayar dan barangnya diserahkan oleh penjual kepada pembeli.

²⁹ Ali Rido, 1992, *Hukum Dagang*, Alumni, Bandung, hal. 259.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui perbedaan utama antara *leasing* dengan jual beli adalah dalam hal kepemilikan barang dimana pada jual beli kepemilikan barang beralih pada saat dilakukannya transaksi, sementara dalam *leasing* hak kepemilikan beralih pada saat pembayaran angsuran telah lunas oleh lessee.

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hubungan Hukum Para Pihak dalam *Leasing*

1. Para Pihak dan Hubungan Hukum para Pihak dalam *Leasing*

Pada prinsipnya para pihak dalam *leasing* meliputi:³⁰

³⁰ Munir Fuady, 2006, *Op. Cit.*, hal. 8.

- a. *Lessor*. yakni pihak yang memberikan pembiayaan dengan cara *leasing* kepada pihak yang membutuhkannya. Dalam hal ini *lessor* bisa merupakan perusahaan pembiayaan yang bersifat "*multi finance*," tetapi dapat juga perusahaan yang khusus bergerak di bidang *leasing*.
- b. *Lessee*. Ini merupakan pihak yang memerlukan barang modal, barang modal mana dibiayai oleh *lessor* dan diperuntukkan kepada *lessee*.
- c. *Supplier*. Merupakan pihak yang menyediakan barang modal yang menjadi objek *leasing*, barang modal mana dibayar oleh *lessor* kepada *supplier* untuk kepentingan *lessee*. Dapat juga *supplier* ini merupakan penjual biasa. Tetapi ada juga jenis *leasing* yang tidak melibatkan *supplier*, melainkan hubungan bilateral antara pihak *lessor* dengan pihak *lessee*. Misalnya dalam bentuk *Sale and Lease Back*.

hubungan hukum antara *lessor*, *supplier* dan *lessee* adalah : *Lessor* memberikan biaya pembelian barang secara tunai kepada *supplier*. *Supplier* memberikan barang kepada *lessee*. Setelah *lessee* memperoleh barang, maka ia melakukan pembayaran *lease* kepada *lessor*.

Sementara mengenai mekanisme sehingga terjadinya hubungan hukum antar para pihak, yaitu *lessor*, *lessee*, dan juga *supplier*, terdapat berbagai alternatif sebagai berikut.³¹

- a. *Lessor* membeli barang atas permintaan *lessee*, selanjutnya memberikan kepada *lessee* secara *leasing*.
- b. *Lessee* membeli barang sebagai agennya *lessor*, dan mengambil barang tersebut secara *leasing* dari *lessor*.
- c. *Lessee* membeli barang atas namanya sendiri, tetapi dalam kenyataannya sebagai agen dari *lessor*, dan mengambil barang tersebut secara *leasing* dari *lessor*.
- d. Setelah *lessee* membeli barang atas namanya sendiri, kemudian melakukan novasi, sehingga *lessor* kemudian menghaki barang tersebut dan membayarnya.

³¹ Mahkamah Agung RI, 1989, *Masalah Leasing*, Bagian Penerbitan Mahkamah Agung, Jakarta, hal. 6.

- e. Setelah *lessee* membeli barang untuk dan atas namanya sendiri, kemudian menjualnya kepada *lessor*, dan mengambil kembali barang tersebut secara *leasing*. Ini adalah contoh *Sale and Lease Back*.
- f. *Lessor* sendiri yang mendapatkan barang secara *leasing* dengan hak untuk melakukan *subleasing*, dan memberikan *subleasing* kepada *lessee subleasing* kepada *lessee*.

2. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam *Leasing*

Apabila terjadi kesepakatan antara pihak *lessor*, *lessee* dan *supplier* telah tercapai, maka menimbulkan hak dan kewajiban diantara para pihak. Kewajiban *lessor* adalah menyerahkan uang sebagai biaya barang yang dibeli kepada *supplier*. Untuk itu *lessor* mempunyai hak untuk mendapatkan pengembalian dari biaya yang telah dikeluarkannya itu dan mendapatkan bunga atas jasanya dari biaya yang telah dikeluarkannya.

Selain itu yang menjadi hak *lessor* adalah apabila *lessee* tidak dapat membayar biaya *lease*, maka *lessor* dapat menuntut kembali barangnya yang belum dibayar oleh *lessee* dalam tenggang waktu yang telah disepakati (biasanya 30 hari).³²

Di lain pihak kewajiban *supplier* adalah:³³

- a. Menyerahkan barang kepada *lessee*. Penyerahan adalah suatu pemindahan barang yang telah dijual kedalam kekuasaan kepunyaan si pembeli sewa.
- b. Untuk barang yang harus dibalik nama, mengurus balik nama atas barang yang di-*lease*.
- c. Khusus untuk kendaraan bermotor, *supplier* mempunyai kewajiban memperpanjang STNK kendaraan selama dalam masa *leasing*.

Atas barang yang telah diserahkan tersebut, *supplier* mendapatkan harga jual dari barang yang telah diserahkan kepada *lessee*.

Lessee sebagai pihak yang berhubungan dengan *leasing* dan *supplier*, mempunyai hak mendapatkan barang dari *supplier* dan menikmati barang yang di-*lease*-nya

³² Eddy P. Soekadi, 1990, *Op. Cit.*, hal. 50.

³³ Salim, 2004, *Perjanjian dalam Praktek*, Rineka Cipta, Jakarta, hal 54.

tersebut. Atas hak tersebut, *lessee* mempunyai kewajiban membayar harga *lease* kepada *lessor* pada waktu dan tempat menurut perjanjian *leasing*. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1513 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang menyatakan "Kewajiban utama si pembeli ialah membayar harga pembelian, pada waktu dan tempat sebagaimana ditetapkan menurut perjanjian" dan bilamana hal itu tidak ditetapkan dalam perjanjian, maka menurut Pasal 1514 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang bunyinya adalah "Jika pada waktu membuat perjanjian tidak ditetapkan tentang itu, si pembeli harus membayar ditempat dan waktu dimana penyerahan harus dilakukan", dalam hal tidak ada ketentuan mengenai penyerahan, maka penyerahan dilakukan ditempat dimana barang berada pada saat perjanjian beli sewa dibuat, dalam hal lainnya pembayaran dilakukan ditempat dimana perjanjian dibuat.³⁴ Selain itu *lessee* mempunyai kewajiban antara lain merawat barang yang di-*leasing* dengan biaya sendiri.³⁵

Pada akhir masa angsuran *lessee* mempunyai hak untuk mendapatkan hak kepemilikan atas barang.

3. Putusnya Perjanjian Leasing

Pada prinsipnya ada tiga macam putusnya perjanjian leasing, yaitu karena (1) Konsensus, (2) Wanprestasi, dan (3) *Force majeure*.

a. Putusnya Kontrak Leasing Karena Konsensus

Seperti juga perjanjian lainnya, perjanjian *leasing* dapat diputuskan kapan saja jika para pihak dalam perjanjian tersebut saling sepakat untuk itu. Hal ini merupakan prinsip yang berlaku umum dalam hukum kontrak. Biasanya, hak salah satu pihak untuk memutuskan kontrak dengan persetujuan pihak lain disebutkan secara eksplisit dalam kontrak yang bersangkutan.

Dalam praktek, pemutusan kontrak *leasing* secara konsensus ini sangat jarang terjadi. Hal ini dikarenakan karakteristik dari kontrak *leasing* di mana salah satu pihak berprestasi tunggal, dalam hal ini pihak *lessor*. Artinya, pihak *lessor* cukup sekali berprestasi, yaitu menyerahkan dana untuk pembelian barang

³⁴ Suryodiningrat, 1982, *Hukum Perjanjian*, Bintang Terang, Yogyakarta, hal. 26.

³⁵ Eddy P. Soekadi, 1990, *Op. Cit.*, hal. 51.

leasing. Sekali dana dicairkan, maka pada prinsipnya selesailah tugas substansial dari *lessor*, tinggal pihak *supplier* berkewajiban menyerahkan barang kepada *lessee*, dan selanjutnya pihak *lessee* harus mengembalikan uang cicilan kepada *lessor*. Setelah mencairkan dana, selesailah sudah tugas substansial dari *lessor*, oleh karena itu sangat sulit bagi *lessor* untuk ikut setuju jika pihak *lessee* ingin memutuskan kontrak di tengah jalan. Karena, kalau kontrak putus, lalu bagaimana dengan nasib dana yang telah dicairkan itu.

Jika misalnya kemudian *lessee* harus menyerahkan kembali dana *leasing* di tengah jalan kepada *lessor* (*prepayment*), biasanya dalam kontrak ditegaskan bahwa *lessee* diharuskan juga membayar bunga (kadang-kadang dengan bunga diskon) plus biaya-biaya lainnya. Seandainya skenario ini yang terjadi, maka kontrak *leasing* yang bersangkutan belum dapat dikatakan putus, tetapi pelaksanaannya yang dipercepat. Dalam praktek, mempercepat waktu kontrak dari semula yang berjangka lebih lama, dapat saja dilakukan, bahkan sering juga hal tersebut diatur dengan tegas dalam perjanjian.

Kadang-kadang terdapat juga kontrak di mana kedua belah pihak dapat bebas memutuskannya di tengah jalan, dengan atau tanpa sebab sama sekali. Model kontrak seperti ini jarang dipraktekkan dan tidak sesuai dengan karakteristik kontrak *leasing* sebagai kontrak prestasi tunggal dari pihak *lessor*. Sebab, sekali *lessor* sudah berprestasi, maka tidak mungkin kontrak diputus di tengah jalan. Kecuali terhadap transaksi *leasing* di mana *lessor* belum sempat memberikan prestasinya dalam bentuk apa pun, ataupun dalam *leasing* dengan mana *lessor* dengan mudah dapat menjual barang modal dan dengan harga yang mencukupi.

Sementara itu, apabila kontrak *leasing* diakhiri dengan konsensus para pihak justru pada saat belum ada satu pihak pun yang melakukan prestasi, misalnya pihak *lessor* belum mencairkan dananya, maka yang terjadi juga bukan pemutusan kontrak, tetapi lebih tepat dikatakan sebagai pembatalan kontrak. Akibatnya, kontrak dianggap tidak pernah ada sama sekali. Hanya saja dengan adanya Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, maka terjadi

kekaburan antara kontrak yang dibatalkan dengan kontrak yang diputuskan.

b. Putusnya Kontrak Leasing Karena Wanprestasi

Wanprestasi atau *breach of contract* merupakan salah satu sebab sehingga berjalannya kontrak menjadi terhenti. Dalam hal ini yang dimaksud dengan wanprestasi adalah salah satu pihak atau lebih tidak melaksanakan prestasinya sesuai dengan kontrak.³⁶

Pasal 1239 BW menentukan bahwa dalam hal suatu pihak melakukan wanprestasi, maka pihak lainnya dapat menuntut diberikan ganti rugi berupa biaya, rugi dan bunga. Alternatif lain selain dari tuntutan hanya ganti rugi oleh pihak yang dirugikan, maka dapat juga dituntut pelaksanaan perjanjian itu sendiri dengan atau tanpa ganti rugi.

Khusus terhadap kontrak *leasing*, maka berbagai kemungkinan wanprestasi dapat terjadi dengan konsekuensi yuridis yang berbeda-beda pula. Kemungkinan-kemungkinan wanprestasi tersebut antara lain dapat disebutkan sebagai berikut:

1) Wanprestasi yang didiamkan

Hukum Indonesia tidak mengenal doktrin *Substantial Performance*. Doktrin *Substantial performance* mengajarkan bahwa jika salah satu pihak dianggap tidak melaksanakan wanprestasi yang substansial, maka pihak lainnya dapat memutuskan kontrak yang bersangkutan. Akan tetapi jika prestasi yang gagal dilaksanakan tersebut tidak substansial, misalnya hanya prestasi kecil saja, maka menurut doktrin *Substantial Performance*, kontrak belum bisa diputuskan oleh pihak lain. Walaupun bagi pihak yang dirugikan tidak tertutup kemungkinan untuk meminta ganti rugi jika cukup alasan untuk itu. Akan tetapi walaupun dalam sistem hukum Indonesia, doktrin *Substantial*

³⁶ Mashudi dan Moch. Chidir Ali, 2001, *Pengertian-Pengertian Elementer Hukum Perjanjian Perdata*, Cetakan Kedua, Mandar Maju, Bandung, hal. 67.

Performance tidak dikenal, tetapi dalam praktek lewat berbagai cara, konsekuensi dari doktrin substansial performance juga tetap berlaku. Yaitu dalam hal-hal sebagai berikut:

a) Sistem pasif

Jika pihak lain selain yang tidak melaksanakan perjanjian itu misalnya mendiamkan saja wanprestasi tersebut, seolah-olah seperti tidak terjadi wanprestasi, maka akibat yuridisnya sama saja seandainya berlaku doktrin *Substantial Performance* tersebut. Artinya, pihak yang dirugikan di akhir masa kontrak masih dapat menuntut ganti kerugian "demi hukum", tanpa perlu menyebutkan hal ini secara eksplisit dalam kontrak.

b) Sistem *waiver*

Terkadang, untuk menghindari keragu-raguan di mana pelanggaran kontrak tersebut sudah dimaafkan oleh pihak lain, sehingga pihak lain tersebut tidak dapat meminta kerugian di akhir masa kontrak, sering juga disebutkan secara eksplisit dalam kontrak *leasing* bahwa jika salah satu pihak mendiamkan saja jika ada pelanggaran kontrak, tidak berarti bahwa pihak lain setuju atas pelanggaran kontrak tersebut, sehingga tidak berarti pula yang bersangkutan tidak perlu membayar ganti rugi di akhir masa kontrak. Dalam praktek, klausula seperti ini sering disebut dengan *waiver clause*.

c) Sistem item

Kemungkinan lain, yaitu dengan memperinci item-item, yang apabila dilanggar oleh salah satu pihak, maka pihak lain dapat memutuskan kontrak *leasing*, dengan kewajiban pergantian kerugian atas pihak yang telah menyebabkan kerugian. Ini berarti, item-item tersebut merupakan semacam *substantial performance* bagi para pihak. Konsekuensi selanjutnya dari sistem item seperti ini adalah bahwa karena para pihak dari semula menginginkan bahwa salah satu pihak baru dapat memutuskan kontrak jika pihak lain tidak melakukan prestasi-prestasi seperti yang tersebut dalam item-item yang telah terperinci tersebut, maka ini berarti

pihak lain tersebut tidak dapat memutus kontrak leasing jika salah satu pihak tidak melakukan prestasinya tetapi prestasi tersebut tidak termasuk yang disebutkan dalam item-item tersebut.

2) Wanprestasi pemutus kontrak *leasing*

Bisa saja karena alasan-alasan tertentu, salah satu pihak memutuskan kontrak *leasing* yang bersangkutan. Alasan pemutusan kontrak adalah karena pihak lain telah melakukan wanprestasi terhadap satu atau lebih klausula dalam kontrak *leasing*. Tidak peduli apakah prestasi yang tidak dipenuhi tersebut substansial ataupun tidak, kecuali ditentukan lain dalam kontrak yang bersangkutan.

Dalam suatu kontrak *leasing*, banyak item, yang apabila dilanggar terutama oleh *lessee*, maka kontrak dianggap putus. Yang paling penting di antaranya tentu apabila *lessee* tidak membayar uang cicilan pada saat jatuh tempo. Tetapi ada yang mengganjal dalam praktek, karena adanya ketentuan dalam Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang menyatakan sebagai berikut: "Syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan yang timbal balik, andaikata salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya."

Dalam hal demikian, persetujuan tidak batal demi hukum, tetapi pembatalan harus dimintakan ke pengadilan. Permintaan ini juga tetap harus dilakukan, meskipun syarat batal mengenai tidak dipenuhinya kewajiban dinyatakan di dalam perjanjian. Jika syarat batal tidak dinyatakan dalam perjanjian, maka hakim dengan melihat keadaan, atas permintaan tergugat, untuk memberikan jangka waktu untuk memenuhi kewajiban, tetapi jangka waktu itu tidak boleh lebih dari satu bulan.

3) Wanprestasi karena barangnya cacat

Secara yuridis, konsekuensi dari cacat atau rusaknya barang *leasing* sangat bergantung kepada situasi cacatnya atau rusaknya barang tersebut.

Untuk itu ada beberapa kemungkinan yuridis, yaitu sebagai berikut:

a) Cacat tersembunyi

Siapakah yang mesti bertanggung jawab seandainya kemudian diketahui bahwa sebenarnya barang *leasing* tersebut mengandung cacat yang tersembunyi, dan bagaimanakah konsekuensi hukumnya.

Menurut hukum tentang jual beli, maka di antara kewajiban dari pihak penjual adalah menanggung bahwa barang objek jual beli tersebut bebas dari cacat yang tersembunyi (Pasal 1491 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata). Dari ketentuan dalam Pasal 1491 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tersebut jelaslah bahwa yang bertanggung jawab terhadap cacatnya barang yang tersembunyi adalah pihak penjual. Tetapi, dalam kasus *leasing* masalahnya berbeda dengan jual beli. Sebab dalam transaksi *leasing* pihak *lessor* bukanlah penjual barang, melainkan pihak yang menyediakan dana. Sedangkan pihak yang menjual barang adalah *supplier*. Oleh karena itu pihak *supplier*-lah yang harus bertanggung jawab secara hukum atas cacat tersebut. Penyelesaian seperti ini tentunya dalam hal pihak *supplier* ikut menjadi para pihak dalam perjanjian *leasing*, dan ikut menandatangani kontrak *leasing*-nya.

Yang menjadi persoalan adalah jika dalam kontrak *leasing*, pihak *supplier* tidak ikut menjadi para pihak. Untuk itu hukum mengkonstruksikan dua macam kemungkinan, yang kedua-duanya diikuti dalam praktek, yaitu: (1) Pihak *lessor* yang mengorder barang *leasing* dari *supplier* untuk *lessee*. Maka dalam hal ini *lessee* hanya punya hubungan kontrak dengan *lessor*, karena itu dia dapat menggugat *lessor* terhadap kerugiannya, sementara *lessor* dapat menggugat kembali pihak *supplier*. (2) Model lainnya adalah pihak *lessee* yang mengorder barang langsung dari pihak *supplier*, sementara pihak *lessor* yang akan memberi dana. Maka dalam hal seperti ini, jika terdapat cacat yang tersembunyi, pihak *lessee* dapat menggugat langsung pihak *supplier*. Sementara pihak

lessor selaku pihak yang hanya memberikan dana terlepas dari tanggung jawabnya. Di lain pihak *lessee* dapat saja menggugat tanggung jawab dari pihak mana dia telah membeli barang tersebut.

Jika cacat tersembunyi tersebut terjadi atas barang yang merupakan objek *leasing* dalam bentuk *Sale and Lease back*, maka penjual di sini adalah pihak *lessee* sendiri, sehingga pihak *lessee* tersebutlah yang harus bertanggung jawab penuh. Jika *supplier* yang harus bertanggung jawab, hanya semata-mata karena dengan dialah pihak *lessee* atau *lessor* telah melakukan kontrak jual beli. Kemudian, *supplier* dapat menggugat ganti kerugian kepada pihak mana dia telah mengambil barang tersebut. Misalnya pihak yang memproduksi barang, secara tidak langsung berdasarkan teori tanggung jawab produksi, tetapi *in concreto* berdasarkan kontrak jual beli dengan produser.

Hanya saja, jika pihak *supplier* hanya bertindak sebagai agen saja untuk prinsipalnya, maka yang bertanggung jawab secara hukum adalah pihak prinsipalnya. Hal ini masih berlaku secara *strict* dalam sistem hukum Indonesia, berhubung sistem hukum Indonesia tidak mengenal "teori *Collateral Contract*."

Teori *Collateral Contract*, merupakan teori yang dianut di beberapa negara maju, yang mengajarkan bahwa tidak peduli apa pun status dari para *supplier* atau *dealer*, asalkan ada unsur bahwa dia "mempengaruhi" pihak pembeli untuk membeli barang, maka pihak *supplier* atau *dealer* sendiri sudah langsung bertanggung jawab secara hukum atas barang yang dijualnya. Sebab, dalam hal ini pihak *supplier* atau *dealer* haruslah menanggung bahwa barang tersebut haruslah *merchantable*. Di negara-negara yang menganut teori *Collateral Contract*, teori tersebut sering diterapkan untuk kasus-kasus *leasing*.

b) Cacat tidak tersembunyi

Jika barang *leasing* tersebut mengandung cacat tetapi tidak tersembunyi, berarti pelaksanaan kontrak tidak sesuai dengan yang

tertulis dalam kontrak. Ini sudah berarti wanprestasi. Sebab dalam kontrak biasanya disebutkan spesifikasi dari barang *leasing*, atau minimal kondisi barang tersebut harus baik dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Karena itu, jika terdapat cacat yang tidak tersembunyi, maka penyelesaiannya sama saja dengan kasus-kasus wanprestasi terhadap kontrak leasing lainnya.

c) Barang rusak karena kesalahan *lessee*

Dalam suatu transaksi *leasing*, barang *leasing* tersebut sangat vital bagi kedua belah pihak. Kepada *lessee*, justru keperluan atas barang tersebutlah yang menyebabkan dia harus ikut dalam transaksi *leasing*. Sementara bagi *lessor*, barang *leasing* merupakan jaminan utamanya sehingga, *lessor* juga berkepentingan terhadap eksistensi dan amortisasi dari barang *leasing* yang bersangkutan.

Krusialnya kedudukan barang *leasing* baik bagi *lessee* maupun bagi *lessor*, maka biasanya dalam kontrak *leasing* ditentukan bahwa jika barang *leasing* rusak karena kesalahan *lessee*, biasanya kontrak langsung dianggap putus, dengan berbagai konsekuensinya, antara lain *lessee* harus mengembalikan semua dana yang telah dikeluarkan oleh *lessor* plus bunga dan biaya-biaya lainnya.

d) Barang rusak bukan karena kesalahan *lessee*

Jika barang *leasing* rusak bukan karena kesalahan *lessee*, biasanya ada dua model penyelesaian, yaitu (1) dianggap sama saja dengan seandainya barang rusak karena kesalahan *lessee*, dengan berbagai konsekuensi yuridisnya. Sebenarnya, hal ini adalah tidak tepat, walaupun model seperti ini lazim juga terjadi dalam praktek, dan terbaca dengan jelas dalam kontrak *leasing* yang bersangkutan. Karena hal ini tidak layak, sebab sangat tidak adil dan sangat memberatkan pihak *lessee*. (2) Model yang memasukkan rusaknya barang *leasing* yang bukan kesalahan *lessee* ke dalam kategori *force majeure*. Ini yang lebih adil, jika terjadi kerusakan yang demikian, "demi hukum" ketentuan

tentang *force majeure* haruslah diterapkan. Terlepas apakah *force majeure* yang demikian dicakupi oleh asuransi atau tidak.

c. Putusnya Kontrak Leasing Karena Force Majeure

Walaupun hak milik belum beralih kepada *lessee* sebelum hak opsi beli dilaksanakan oleh pembeli, tetapi karena *lessor* memang dari semula bertujuan hanya sebagai penyanggah dana, bukan sebagai pemilik, maka sudah selayaknya jika beban resiko dari suatu *leasing* yang dalam keadaan *force majeure* dibebankan kepada *lessee*. Dalam kontrak-kontrak *leasing*, memang jelas kelihatan bahwa *lessor* tidak ingin mengambil resiko. Jadi, pengaturan resiko pada transaksi *leasing* lebih condong ke resiko yang ada pada transaksi jual beli ketimbang sewa menyewa.

Hanya saja dalam praktek, isu resiko ini tidak begitu menjadi soal berhubung biasanya barang *leasing* yang bersangkutan telah diasuransikan. Bahkan sering juga dalam bentuk asuransi "all risk." Di mana hak untuk menerima ganti kerugian dari asuransi ini telah dialihkan kepada *lessor* (dilakukan *cessie* asuransi).

Namun demikian pengaturan tentang resiko ini tetap penting mengingat jika terjadi sesuatu dan lain hal yang menyebabkan pihak asuransi tidak dapat atau tidak mau membayar seluruhnya atau sebagian dari ganti kerugian jika terjadi *force majeure*, misalnya dengan alasan bahwa asuransi bukan untuk "all risk", atau perusahaan asuransi jatuh pailit, ataupun karena ada "*dispute*" dalam melihat sebabnya terjadi peristiwa *force majeure* tersebut oleh karena itu, dalam hal seperti ini, pihak *lessee*-lah yang akhirnya menjadi pihak yang harus menanggung resiko. Dalam praktek, hal ini diikuti sepenuhnya.

B. Upaya Hukum Yang Digunakan Oleh Perusahaan Penyelenggara Leasing Untuk

Menangkal resiko apabila Lessee wanprestasi

1. Persyaratan Jaminan sebagai Pengaman Lessor

Upaya hukum yang dapat dilakukan oleh *lessor* dalam menjamin agar dananya dapat kembali plus keuntungannya, adalah menggunakan jaminan (*collateral*). Sebab, dalam sistem pendanaan, termasuk sistem pendanaan dalam bentuk *leasing*, maka segera setelah dana dicairkan dan diberikan oleh *lessor*, maka sejak saat itu juga kedudukan *lessor* menjadi menghadapi resiko tidak dikembalikannya dana tersebut.

Walaupun demikian, jaminan dalam *leasing* masih tidak begitu krusial dibandingkan dengan jaminan untuk kredit bank, misalnya dalam *leasing*, justru barang modal itu sendiri akan menjadi jaminan hutang yang cukup efektif. Agar *lessor* tidak dirugikan, maka hendaknya besarnya harga cicilan minimal harus sejalan dengan nilai amortisasi barang modal. Sehingga, kapanpun *lessee* wanprestasi, barang modal dapat dijual kembali dengan harga yang dapat melingkupi sisa hutang, sehingga *lessor* masih aman-aman saja.

Dalam praktek, berbagai kemungkinan bisa terjadi, yang menyebabkan kedudukan *lessor* tidak seaman yang diperkirakan semula, misalnya *lessee* mengalihkan barang *leasing* kepada orang lain tanpa sepengetahuan *lessor*, atau *lessee* tidak mau mengembalikan barang *leasing* secara baik-baik, walaupun *lessee* tersebut telah dalam keadaan wanprestasi, atau harga dari barang *leasing* turun drastis karena sebab-sebab yang tidak diantisipasi sebelumnya, dan berbagai masalah lainnya.

Sadar akan resiko yang mungkin akan dihadapi oleh *lessor*, maka dalam praktek, dibutuhkan juga berbagai jaminan lainnya sehingga diharapkan kedudukan *lessor* benar-benar terjamin. Masing-masing jaminan tersebut berkedudukan kumulatif satu sama lain. Jadi, pada prinsipnya, semua jaminan yang dapat diberikan terhadap kredit atau kontrak lainnya dapat juga diberikan terhadap transaksi *leasing*, walaupun hanya beberapa saja di antaranya yang lazim dipraktekkan untuk *leasing* ini.

Jaminan-jaminan hutang untuk *leasing* yang seringkali dipraktekkan dapat

dikategorikan sebagai berikut:

a. Jaminan Utama

Seperti juga pada transaksi kredit bank, maka jaminan utama pada transaksi *leasing* adalah keyakinan dari *lessor* bahwa *lessee* akan dan sanggup membayar kembali cicilan sebagaimana mestinya. Jika terhadap perjanjian kredit bank, jaminan utama berupa keyakinan ini ditentukan dengan tegas dalam Undang-undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 seperti yang telah diubah dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, *vide* Pasal 8 ayat (1) yang menyebutkan bahwa: "Dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan syariah, bank umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi hutangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan yang diperjanjikan."

Prinsip yang sama seperti yang ditentukan dalam Pasal 8 Undang-Undang Perbankan tersebut pada pokoknya juga diterapkan dalam *leasing*, maupun berbagai jenis pembiayaan lainnya. Untuk sampai kepada keyakinan tersebut, *lessor* harus hati-hati menganalisis keadaan *lessee*. Cara-cara penilaian debitur dalam pemberian kredit bank dapat dipakai sebagai pedoman dalam pemberian *leasing* yaitu sebagai berikut:

a. Prinsip 5 C

Metode yang sangat populer untuk menilai kemampuan debitur/*lessee* adalah pemberlakuan prinsip 5 C, yakni yang terdiri dari (1) *Character*, (2) *Capacity*, (3) *Capital*, (4) *Condition of economy*, (5) *Collaterals*.³⁷

³⁷ Ruddy Tri Santoso, 1996, *Kredit Usaha Perbankan*, Edisi Pertama, PT Andi, Yogyakarta, hal. 18.

1) Analisis Watak (*Character*)

Dibayarnya kembali harga beli barang *leasing* oleh *lessee* tergantung dari wataknya. Adapun watak yang dimaksud salah satunya tingkat kejujuran dan itikad baik *lessee*. Penilaian watak *lessee* ini sangat sulit dilaksanakan, karena setiap *lessee* akan selalu berusaha untuk bersikap baik di depan *lessor* oleh karena itu, dibutuhkan suatu strategi dan keahlian dalam mengetahui atau mengenali watak *lessee* yang sesungguhnya.

Beberapa faktor yang perlu dicermati dalam menganalisa watak calon *lessee* antara lain meliputi perilaku, tanggung jawab, kedisiplinan diri, moral maupun sifat-sifat pribadinya. Cara yang digunakan untuk melakukan penilaian terhadap watak tersebut adalah dengan meneliti :

- a. Riwayat calon *lessee*,
- b. Reputasi calon *lessee* di lingkungan usaha/tempat tinggalnya,
- c. Riwayat hubungan baik,
- d. Penilaian watak dari sumber-sumber informasi.

Keseluruhan rangkaian penilaian tersebut dilakukan sebagai upaya menghindari terjadinya kegagalan dalam pemberian *leasing* yang disebabkan karena kesalahan dalam melakukan penilaian terhadap watak *lessee*.

2) Analisis Kemampuan (*Capacity*)

Capacity atau kapasitas atau kemampuan, berhubungan dengan karakter *lessee* berkaitan dengan kemampuan *lessee* untuk melunasi biaya *lease*. Kemampuan dan kemauan adalah dua hal yang saling berhubungan. Jika *lessee* tidak mempunyai kemauan walaupun dia punya kemampuan membayar maka hal itu adalah percuma. Demikian pula sebaliknya apabila yang dipunyai hanyalah kemauan tetapi tanpa kemampuan membayar maka hal ini juga percuma.

3) Analisis Modal (*Capital*)

Analisis modal menilai kemampuan pendanaan atau modal dari *lessee* yang dalam *leasing* dinilai dari penghasilan *lessee*. Analisis modal bertujuan untuk mengetahui kemampuan *lessee* memikul beban pembiayaan yang dibutuhkan dan kemampuan dalam menanggung resiko (*risk sharing*) yang mungkin dialami *lessee*. Dalam hal ini hal-hal yang dinilai dalam kaitan modal tidak saja dalam bentuk uang tunai, tetapi berupa barang-barang modal seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, alat-alat produksi berupa dan asset lainnya.

4) Analisis Agunan (*collateral*)

Analisis agunan merupakan penilaian terhadap barang-barang agunan yang diserahkan oleh *lessee* sebagai jaminan atas fasilitas *leasing* yang diterima. Peran agunan dilihat dari sudut manfaat terutama sebagai alat pengaman (*second way out*) khususnya apabila *leasing* yang dibiayai tersebut mengalami kemacetan. Selain itu memberi dorongan kepada *lessee* untuk tetap memenuhi kewajiban-kewajibannya sebagaimana telah disyaratkan dalam perjanjian *leasing*.

Agunan dibagi atas dua bagian, yaitu agunan pokok dan agunan tambahan. Agunan pokok adalah agunan yang merupakan bagian dari barang yang dibiayai oleh *lessor*. Dengan demikian agunan pokok meliputi barang yang secara langsung dibiayai dengan fasilitas *leasing*, dalam hal ini kendaraan bermotor itu sendiri. Agunan tambahan adalah agunan lainnya, di luar batasan atau kriteria agunan pokok tersebut diatas, baik yang berupa harta kekayaan milik *lessee* secara

pribadi maupun berupa harta kekayaan milik pihak lain, yaitu milik pihak ketiga.

5) Analisis Keadaan Perekonomian (*Condition Of Economic*)

Faktor kondisi ekonomi merupakan faktor ekstern yang secara tidak langsung mempengaruhi kemampuan bayar *lessee*. Dalam *leasing* kendaraan bermotor, contoh kondisi perekonomian yang mempengaruhi antara lain terjadinya krisis moneter membuat sebagian besar masyarakat menjadi tidak mempunyai kemampuan untuk membayar biaya *leasing*.

Analisis kondisi perekonomian ini dimaksudkan pada kondisi yang *uncontrollable* atau faktor-faktor yang berada di luar kemampuan *lessee* untuk mengatasi atau mempengaruhi (kondisi/faktor ekstern), namun dapat dideteksi atau diamati gejalanya dan mempunyai pengaruh yang dominan terhadap kemampuan *lessee* dalam membayar biaya *leasing*.

Secara umum kondisi perekonomian yang perlu diperhatikan oleh seorang *surveyor* dari perusahaan *leasing* adalah perubahan penghasilan masyarakat yang apabila meningkat maka memungkinkan perusahaan *leasing* untuk mengabulkan permohonan *leasing*, tetapi apabila terjadi penurunan maka perusahaan harus sangat selektif dalam mengabulkan permohonan *leasing*.

b. Prinsip 5 P

Prinsip 5 P ini juga sering dipraktekkan. Prinsip ini terdiri dari unsur-unsur (1) *Party*, (2) *Purpose*, (3) *Payment*, dalam arti sumber pembayaran yang jelas, (4) *Profitability*, dan (5) *Protection*, dalam arti perlindungan atas perusahaan dan atas jaminan.

c. Prinsip 3 R

Prinsip 3 R ini terdiri dari unsur-unsur (1) *Returns*, dalam arti hasil yang dicapai oleh debitur untuk mencicil kembali hutangnya, (2) *Repayment*, dalam arti misalnya penetapan *schedule* pengembalian kredit yang sesuai dengan kemampuan debitur, dan (3) *Risk Bearing Ability*, dalam arti kemampuan debitur dalam hal adanya resiko-resiko tertentu. Misalnya apakah cukup jaminan atau asuransi.

b. Jaminan Pokok

Di samping jaminan utama berupa keyakinan dari *lessee* akan kemampuan bayar dari *lessee*, maka ada lagi jaminan lain, yang dapat disebut sebagai "jaminan pokok." Jaminan Pokok ini berupa barang modal hasil pembelian dari transaksi *leasing* itu sendiri Sebagaimana diketahui, bahwa berbeda dengan barang yang dibeli dalam hubungan dengan perjanjian kredit, maka barang yang dibeli dengan transaksi *leasing* tetaplah menjadi milik *lessor*, dan tidaklah beralih menjadi miliknya *lessee* sebelum "hak opsi" dipergunakan oleh *lessee*.

Lessor berada dalam posisi cukup aman karena barang modal tetap menjadi miliknya, sehingga kapan saja diperlukan dapat diambil kembali, tetapi ada beberapa faktor yang menyebabkan kedudukan *lessor* masih saja dirasakan kurang aman, sehingga diperlukan suatu jaminan tambahan. Faktor-faktor

yang menyebabkan kedudukan *lessor* kurang aman, antara lain:

- a. Karena barang modal yang bersangkutan tidak lepas dari resiko-resiko tertentu, seperti kebakaran, kerusakan, dan sebagainya.
- b. Karena bila *lessee* beritikad tidak baik, bisa saja keberadaan barang modal tersebut menjadi tidak aman.
- c. Dalam hal pembayaran angsurannya macet, sementara *lessee* tidak kooperatif, maka satu-satunya jalan untuk dapat mengambil kembali barang modal adalah lewat gugatan biasa ke pengadilan dengan prosedur biasa. Hal ini sangat tidak efisien dari segi waktu, biaya dan amortisasi harga barang modal karena walaupun sudah ada jaminan pokok, ternyata belum tentu aman bagi *lessor*, maka dalam praktek, terhadap suatu transaksi *leasing* masih diperlukan jaminan-jaminan tambahan.

c. Jaminan Tambahan

Jaminan-jaminan tambahan untuk *leasing* pada prinsipnya tidak jauh berbeda dengan jaminan yang diberikan untuk suatu perjanjian kredit. Walaupun peran jaminan tambahan ini dalam *leasing* tidak begitu krusial dibandingkan dengan jaminan pada kredit bank. Hal ini dikarenakan memang hakikat dari *leasing* yang berbeda dengan suatu jaminan bank. Sering dikatakan bahwa

kredit bank sangat *collateral minded*, sementara *leasing* lebih *business minded*.³⁸

Jaminan tambahan atas transaksi *leasing* tersebut dapat berupa jaminan kebendaan, seperti fidusia (atas barang *leasing* atau bukan), gadai saham, bahkan mungkin juga hipotik jika hal tersebut untuk *leasing* adalah benda tetap, seperti tanah (dan bangunan) atau kapal laut. Pada hampir setiap *leasing*, dimintakan juga apa yang disebut *Assignment of Insurance Proceeds*, *Assignment of Account Receivable* dan *Security Deposit in Pledge* (deposito yang digadaikan kepada *lessor*). Di samping itu, jaminan perorangan sering juga dimintakan dalam suatu *leasing*, seperti personal garansi, *corporate* garansi, bahkan juga bank garansi, walaupun yang disebut terakhir ini jarang dimintakan dalam *leasing*. Di samping itu mungkin juga dimintakan jaminan semata-mata kontraktual, seperti kuasa menjual barang modal, ataupun pengakuan hutang.

Hanya saja yang menjadi persoalan apakah memang diperlukan jaminan dari *lessee* berupa hipotik, fidusia atau kuasa jual atas barang modal, sementara barang modal yang bersangkutan masih merupakan miliknya *lessor*. Jawabannya bahwa jaminan-jaminan tambahan tersebut, paling tidak dalam praktek, memang masih diperlukan karena alasan-alasan sebagai berikut:

³⁸ Munir Fuady, 2006, *Op. Cit.*, hal. 34.

- a. Jaminan-jaminan tambahan tersebut bersama-sama akan berfungsi sebagai *double cover* dalam dunia tinju.³⁹ Artinya jika karena alasan apa pun jaminan yang satu gagal di eksekusi, maka masih dapat dipakai jaminan yang lain.
- b. Untuk memudahkan dalam eksekusi jaminan hutang. Sebab, ada sebagian jaminan tambahan tersebut lebih gampang dieksekusi, seperti pengakuan hutang atau kuasa jual.
- c. Karena alasan tertib dokumentasi. Sebab, sungguhpun barang modal tersebut merupakan milik *lessor* tetapi untuk alasan agar lebih praktis, ada sebagian dokumentasi yang sudah langsung di atasnamakan pihak *lessee*. Karena itu diperlukan bentuk-bentuk jaminan seperti biasanya barang milik debitur. Misalnya jaminan berupa hipotik, fidusia ataupun kuasa jual.

2. Penyelesaian Wanprestasi dengan Penarikan dan Eksekusi Kendaraan

Upaya hukum terakhir yang ditempuh pihak *leasing* dalam menghadapi *leasing* yang macet adalah dengan melakukan penarikan kendaraan. Setelah kendaraan ditarik, *lessee* diminta membayar sisa angsuran dan biaya penarikan kendaraan. Jika *lessee* tidak mau menyelesaikan biaya *leasing*-nya maka dilakukan eksekusi terhadap kendaraan yang telah ditarik tersebut.

Untuk memungkinkan hal tersebut, biasanya dalam kontrak *leasing* ditentukan bahwa jika cicilan harga *leasing* oleh *lessee* kepada *lessor* dalam keadaan macet, maka kontrak dinyatakan putus dan *lessee* berkewajiban untuk membayar seluruh tunggakan plus bunga dan biaya-biaya. Selanjutnya kepada *lessee* dipersilakan mencari pembeli barang *leasing* dalam waktu tertentu.

Namun demikian, tindakan *rescheduling*, *reconditioning*, atau *restructuring* dapat juga dipertimbangkan oleh *lessor* sebelum kontraknya diputus. Dapat juga *lessor* mengambil alih barang *leasing* untuk kemudian mencari penjualnya sendiri berdasarkan beberapa klausula atau dokumentasi sebagai berikut:

1. Kontrak *leasing* itu sendiri;
2. Kuasa menjual;

³⁹ *Ibid.*

3. Fidusia.

Di samping itu, *lessor* juga dapat mengeksekusi jaminan-jaminan tambahan lainnya, seperti gadai saham, hipotik, pengalihan deposito, pengakuan hutang, dan *corporate* atau personal garansi.

Semuanya akan berjalan lancar jika pihak *lessee* bersifat kooperatif. Tetapi jika *lessee* tidak kooperatif, maka eksekusi tidak mudah dilakukan, karena penyelesaiannya harus lewat pengadilan, dan dengan memakai prosedur biasa yang sangat tidak efisien dari segi waktu dan biaya dengan keputusannya yang tidak *predictable*.

Dalam hal seperti inilah sangat terasa manfaat adanya jaminan seperti gadai, hipotik atau akta pengakuan hutang, yang minimal secara teoritis, dapat dieksekusi dengan lebih cepat berhubung tersedianya prosedur khusus untuk eksekusi. Walaupun dalam praktek ternyata jaminan-jaminan tersebut juga tidak begitu gampang dieksekusi.

Mengingat adanya kesulitan dalam hal eksekusi barang *leasing*, khususnya jika pihak *lessee* tidak kooperatif, maka banyak perusahaan *leasing* mencoba menggunakan unsur kepolisian, walaupun masih dipertanyakan kewenangan kepolisian ini. Satu dan lain hal mengingat *leasing*, termasuk wanprestasinya, belumlah termasuk dalam masalah pidana. Tetapi hanya kasus perdata murni.

Alternatif lain yang sering juga diambil dalam praktek yaitu dengan menyerahkan kasus pada juru-juru tagih (*debt collector*), amatir maupun profesional. Hanya saja, jika para juru tagih ini menggunakan cara-cara intimidasi atau kekerasan, yang biasanya dilakukan oleh juru tagih "tukang pukul", maka ini sudah riskan dan ke luar dari jalur hukum yang seharusnya. Bahkan seringkali terdengar, bahwa jika juru tagih "tukang pukul" ini gagal dalam melakukan penagihan, dia segera akan memangsa kliennya sendiri, yaitu pihak *lessor* itu sendiri.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Para pihak dalam perjanjian *leasing* antara lain *lessor*, *supplier*, dan *lessee*. Hubungan hukum para pihak tersebut terkait dengan penyaluran pembiayaan dengan menggunakan *leasing* dalam rangka pemasaran kendaraan bermotor adalah: *Lessor* memberikan biaya pembelian motor secara tunai kepada *supplier*. *Supplier* memberikan motor kepada *lessee*. Setelah *lessee* memperoleh motor, maka ia melakukan pembayaran *lease* kepada *lessor*.
2. Upaya hukum yang digunakan oleh perusahaan penyelenggara *leasing* untuk menangkal resiko apabila *lessee* wanprestasi adalah sebelum meng-ACC permohonan *leasing*, perusahaan *leasing* menetapkan persyaratan jaminan yang harus dipenuhi *lessee*. Jaminan itu meliputi jaminan utama, jaminan pokok dan jaminan tambahan. Jaminan utama meliputi penilaian terhadap 5C (5C, yakni yang terdiri dari (1) *Character*, (2) *Capacity*, (3) *Capital*, (4) *Condition of economy*, (5) *Collaterals*), 5P (yang terdiri dari (1) *Party*, (2) *Purpose*, (3) *Payment*, dalam arti sumber pembayaran yang jelas, (4) *Profitability*, dan (5) *Protection*) serta 3R (yang terdiri dari (1) *Returns*, dalam arti hasil yang dicapai oleh debitur untuk mencicil kembali hutangnya, (2) *Repayment*, dalam arti misalnya penetapan *schedule* pengembalian kredit yang sesuai dengan kemampuan debitur, dan (3) *Risk Bearing Ability*, dalam arti kemampuan debitur dalam hal adanya resiko-resiko tertentu) dari *lessee*. Jaminan pokok adalah kendaraan bermotor itu sendiri, sedangkan jaminan tambahan (sering kali tidak diminta), meliputi jaminan kebendaan dari *lessee* sendiri, *corporate guarantee* ataupun *personal guarantee*. Selain menetapkan jaminan, perusahaan *leasing* juga melindungi dirinya dari wanprestasi dengan cara menarik kendaraan bermotor yang menjadi objek *leasing* untuk kemudian mengeksekusinya jika *lessee* tidak dapat membayar *lease*-nya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Kepada perusahaan *leasing* disarankan untuk menggunakan semua prinsip jaminan yang ada, agar dapat mencegah terjadinya kerugian akibat wanprestasi yang dilakukan oleh *lessee*.
2. Kepada *lessee* disarankan untuk mengukur kemampuannya sebelum melakukan *leasing* agar tidak melakukan wanprestasi setelah permohonan *leasing-nya* *dikabulkan*.
3. Kepada pihak *supplier* disarankan untuk ikut melindungi kepentingan *lessor* dengan cara ikut melakukan pengawasan terhadap *lessee* dalam melakukan kewajibannya.

DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

- Bambang Sunggono, 2003, *Metodologi Penelitian Hukum*, Penerbit : PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Brealey, Richard A. dan Stewart C. Myers, 1991, *Principles of Corporate Chance*, Penerbit : McGraw-Hill, New York.
- C.S.T. Kansil, 2000, *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*, Cetakan Kesebelas, Penerbit :Balai Pustaka, Jakarta.
- Fuady, Munir, 2006 *Hukum tentang Pembiayaan*, Penerbit : Citra Aditya Bakti, Bandung.
- J. Satrio, 2001, *Perikatan yang lahir dari Undang-Undang*, Penerbit : Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Kansil, C.S.T., 2000, *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*, Cetakan Kesebelas, Penerbit : Balai Pustaka, Jakarta.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield, 1998, Jilid 3, *Akuntansi Intermediate*, Edisi Kesepuluh, Penerbit : Erlangga, Jakarta.
- Mahkamah Agung RI, 1989, *Masalah Leasing*, Bagian Penerbitan Mahkamah Agung, Jakarta.
- Martono, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Penerbit: Ekonisia, Yogyakarta.
- Mashudi & Moch. Chidir Ali, 2001, *Pengertian-Pengertian Elementer Hukum Perjanjian Perdata*, Cetakan Kedua, Penerbit : Mandar Maju, Bandung
- Meliala, A.Q. Syamsudin, 1985 *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*, Penerbit : Liberty, Yogyakarta.
- Mertokusumo, Sudikno, 1985, *Bunga Rampai Ilmu Hukum*, Penerbit : Liberty, Yogyakarta.
- Muljadi, Kartini dan Gunawan Widjaja, 2004, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Penerbit : PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, 2004, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Penerbit : PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Rido, Ali, 1992, *Hukum Dagang*, Penerbit : Alumni, Bandung
- Salim, *Perjanjian Beli Sewa*, 2003, Penerbit: Rineka Cipta, Jakarta.
- Santoso, Ruddy Tri, 1996, *Kredit Usaha Perbankan*, Edisi Pertama, Penerbit: PT Andi, Yogyakarta.
- Satrio, J, 2001, *Perikatan yang lahir dari Undang-Undang*, Penerbit : Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Setiawan, 1977, *Hukum Perjanjian*, Penerbit : Rineka Cipta, Jakarta.
- Siamat, Dahlan, 1995, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Cetakan Pertama, Penerbit :

Intermedia, Jakarta.

Singarimbun, Masri dan Sofyan Effendi, 1995, *Metode Penelitian Survei*, Penerbit : Liberty, Yogyakarta .

Subekti, 1987, *Aspek-Aspek Hukum Perikatan Nasional*, Penerbit : PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

Sudikno Mertokusumo, 1985, *Bunga Rampai Ilmu Hukum*, Penerbit : Liberty, Yogyakarta.

Sumardjono, Maria S.W., 2001, *Pedoman Pembuatan Usulan Penelitian : Sebuah Panduan Dasar*, Penerbit : Gramedia, Jakarta.

Suryodiningrat, 1982, *Hukum Perjanjian*, Penerbit : Bintang Terang, Yogyakarta.

Suyatmi, Sri dan Sudiarto J., 1992, *Problematika Leasing di Indonesia*, Penerbit : Arikha Media Cipta, Jakarta.

Soekanto, Soerjono & Sri Mamudji, 1995, *Penelitian Hukum Normatif*, Penerbit: Raja Grafindo Persada, Jakarta.

B. PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

Kitab Undang-undang Hukum Perdata.

Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 tentang Lembaga Pembiayaan.

Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 1169/KMK.01/1991.

Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor : 634/KMK.013/1990

C. INTERNET

<http://www.fifkredit.com>, "Sejarah Umum PT Federal International Finance," dipublikasikan tanggal 2 Desember 2003, diakses tanggal 17 Januari 2008.

http://library.usu.ac.id/index.php/component/journals/index.php?option=com_journal_review&id=831&task=view