



**JURNAL ILMU HUKUM, HUMANIORA
DAN POLITIK (JIHHP)**

<https://dinastirev.org/JIHHP>

dinasti.info@gmail.com

E-ISSN: 2747-1993 | P-ISSN: 2747-2000

+62 811 7404 455

DOI: <https://doi.org/10.38035/jihhp>
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Penyelesaian Perkara Wanprestasi pada Perjanjian Jual-Beli Sarana Produksi Pertanian Melalui Cara Nonlitigasi (Studi di PT. Petrosida Gresik)

Zalsha Bella Virginia¹, Sri Maharani M.T.V.M.²

¹Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Indonesia, zbellavirginia@gmail.com

²Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Indonesia, sri_maharani.fh@upnjatim.ac.id

Corresponding Author: zbellavirginia@gmail.com¹

Abstract: *Default cases related to the sale and purchase of agricultural production facilities continue to arise often during the implementation of the agreement between PT. Petrosida Gresik and some of its purchasers or distributors. Based on the obstacles that arise, this research is important in order to analyze and determine the causes, number of cases, case settlement, and efforts to minimize these cases in the hope that there will be no more or a reduction in the number of default cases in the sale-purchase agreement of Agricultural Production Facilities at PT. Petrosida Gresik. Regarding the research, this study employs an empirisal legal research method with descriptive research and qualitative data analysis. According to the research results, buyers or distributors experience natural disasters, unhealthy competition, are exposed to fraud, and are unable to manage their finances, thus committing defaults. Efforts to minimize them have also been made. Then, the non-litigation case settlement process partly uses the newest efforts by PT. Petrosida Gresik with the results of successful and unsuccessful settlements, which are continued through litigation.*

Keyword: *Default, Sale-Purchase, Agricultural Production Facilities, Nonlitigation*

Abstrak: Kasus wanprestasi terkait jual-beli sarana produksi pertanian masih kerap terjadi selama berlangsungnya perjanjian antara PT. Petrosida Gresik dengan sebagian pembeli atau distributornya. Berdasarkan kendala yang terjadi, penelitian ini menjadi penting untuk bertujuan menganalisis dan mengetahui tentang penyebab, jumlah perkara, penyelesaian perkara, dan upaya untuk meminimalisir perkara tersebut dengan harapan tidak terjadi lagi atau berkurangnya jumlah perkara wanprestasi pada perjanjian jual-beli Sarana Produksi Pertanian di PT. Petrosida Gresik. Mengenai penelitian, penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum yuridis empiris dengan jenis tipe penelitian deskriptif dan metode analisis data kualitatif. Mengacu pada hasil penelitian, pembeli atau distributor mengalami bencana alam, persaingan tidak sehat, terkena penipuan, dan tidak mampu mengelola keuangannya sehingga melakukan wanprestasi. Upaya untuk meminimalisir pun telah dilakukan. Kemudian, proses penyelesaian kasus secara nonlitigasi sebagian menggunakan upaya

terbaru yang dilakukan oleh PT. Petrosida Gresik dengan hasil penyelesaian yang berhasil dan tidak berhasil, yang dilanjutkan melalui jalur litigasi.

Kata Kunci: Wanprestasi, Jual-Beli, Sarana Produksi Pertanian, Nonlitigasi

PENDAHULUAN

Hukum perjanjian merupakan satu dari sekian bentuk dari hukum yang memiliki peran nyata dan esensial dalam kehidupan yang di jalani oleh masyarakat. Setelah perjanjian di buat atas kesepakatan para pihaknya, masuklah pada tahap pelaksanaan perjanjian yang merupakan hal esensial di dalam perjanjian karena merupakan sasaran dari para pihak yang membuat perjanjian, serta dengan dilakukannya pelaksanaan perjanjian para pihak yang terlibat dalam pengadaan perjanjian itu akan bisa melaksanakan kewajiban-kewajibannya dengan penuh. Penyebabnya merupakan keterikatan dalam perjanjian yang mana para pihak tersebut memikul tanggung jawab untuk melakukan perjanjian yang disepakati, dan tanggung jawab itu wajib dipenuhi.

Satu dari beberapa nama perjanjian yang tercantum dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata atau selanjutnya di sebut *Burgerlijk Wetboek (BW)* yang biasanya sering kita lakukan dalam kegiatan sehari-hari merupakan perjanjian jual-beli. Jual-beli ini terjadi ketika salah satu dari pihak-pihaknya setuju untuk memberikan benda dan pihak yang lainnya setuju untuk membayarnya. Hal ini di atur pada Pasal 1457 *BW*. Kemudian tidak begitu saja terlepas dari kendala, suatu pelaksanaan perjanjian jual-beli tidak selalu terjadi dengan mulus. Pada suatu perjanjian yang menimbulkan perikatan, jika salah satu pihak gagal memenuhi kewajibannya sesuai yang diperjanjikan (wanprestasi), artinya kewajiban yang seharusnya dipenuhi tidak terlaksana sehingga berakibat hak pihak lain tidak terpenuhi yang akhirnya menimbulkan kerugian.

Mengenai wanprestasi atau cidera janji dapat terjadi karena adanya kesalahan, kelalaian atau kesengajaan dari pihaknya. Wanprestasi ini juga diatur dalam Pasal 1243 *BW*. Menurut Subekti, sebagai bentuk dari wanprestasi dapat berupa empat jenis, yaitu: a) tidak melaksanakan apa yang seharusnya dia lakukan dalam perjanjian; b) mengerjakan apa yang sudah dijanjikan, tetapi tidak sesuai dengan yang telah dijanjikannya; c) mengerjakan apa yang dijanjikannya, namun dengan keadaan terlambat; d) melakukan hal yang tidak boleh dilaksanakan sesuai pada perjanjian. Cidera janji wajib didasarkan pada suatu perjanjian, dengan cara lisan perjanjiannya maupun tertulis perjanjian tersebut, ataupun berbentuk perjanjian di bawah tangan maupun pada suatu akta autentik.

Seperti pada permasalahan pelaksanaan perjanjian antara PT. Petrosida Gresik dengan beberapa para Pembeli atau Distributornya yang mengalami kendala. Senyatanya PT. Petrosida Gresik merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pertanian dalam hal ini menyediakan produk-produk pestisida; produk-produk kimia; pupuk dan benih; terakhir, produk bio yaitu termasuk produk pertanian, peternakan, serta perikanan, yang selanjutnya disebut dengan sarana produksi pertanian. Kemudian, telah mengikatkan diri dalam perjanjian jual-beli dengan beberapa para Pembeli atau Distributornya. Pada keterangan hasil wawancara, PT. Petrosida Gresik telah melakukan atau melaksanakan setiap dan seluruh prestasi dengan itikad baik yang menjadi kewajibannya sesuai dengan isi perjanjian yaitu mengirimkan sarana produksi pertanian. Sayangnya, pemenuhan kewajiban secara penuh tidak dilakukan oleh beberapa para pembeli atau distributornya yaitu belum membayar sarana produksi pertanian sesuai perjanjian secara penuh dan baru membayar sebagian saja, serta tidak membayar pelunasan pembayaran sesuai dalam kurun waktu yang sudah saling di sepakati pada perjanjian (tidak tepat waktu), sehingga merugikan PT. Petrosida Gresik. Sedangkan, telah dilakukan rangkaian proses penyelesaian perkara wanprestasi secara nonlitigasi dengan hasil pertama, beberapa para pembeli atau distributornya telah membayar

secara mengangsur atas kekurangan pembayaran (namun belum sampai lunas, pada saat penelitian ini dibuat) dan hasil kedua, penyelesaian perkara wanprestasi secara nonlitigasi tidak berhasil.

Memang dalam praktik hubungan bisnis, sering kali terjadi konflik hukum dimana salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya sedangkan pihak lainnya tidak mendapatkan haknya juga, terhadap penyelesaian fenomena ini tidaklah mudah seringkali memerlukan waktu yang banyak. Maka, berdasarkan dari penjelasan di atas, telah terjadi kasus-kasus wanprestasi terkait sarana produksi pertanian dengan total harga belum di bayar yang cukup besar bagi PT. Petrosida Gresik, sehingga perlu menjadi perhatian mengenai penyebab dan upaya penyelesaiannya. Serta diharapkan tidak ada lagi atau berkurangnya perkara wanprestasi pada perjanjian jual-beli terkait sarana produksi pertanian di PT. Petrosida Gresik.

METODE

Berkaitan dengan penelitian ini menggunakan jenis dari penelitian (hukum) yuridis sosiologis (empiris). Empiris adalah suatu jenis dari penelitian hukum yakni mengkaji dan menganalisis hukum ketika beroperasi di kalangan masyarakat. Metode ini dilakukan dengan meninjau fakta-fakta yang didapatkan dari penelitian dalam kaitannya dengan norma hukum yang telah ada dan telah berlaku pada permasalahan yang didapatkan dari fakta-fakta pada penelitian ini. Tipe penelitian adalah deskriptif, dan lokasi dari penelitian ini dilaksanakan di PT. Petrosida Gresik dan juga dilakukan penelitian kepustakaan untuk mengumpulkan dokumen atau karya tulis para ahli.

Mengenai data, penelitian hukum ini berlandaskan pada data hukum primer dan data hukum sekunder. Data primer yakni data yang dihasilkan secara langsung melalui sumber pertama. Penulis mendapatkan sumber data primer pada metode penelitian empiris ini secara langsung dari narasumber yang berada di lapangan, serta narasumber yang melaksanakan penyelesaian permasalahan di lingkup PT. Petrosida Gresik, yang berwujud hasil wawancara. Data sekunder diperoleh dari bahan hukum primer, sekunder, dan tersier. Bahan hukum primer berisi peraturan perundang-undangan. Kemudian bahan hukum sekunder berupa hasil penelitian, dan pendapat pakar hukum. Terakhir, bahan hukum tersier berupa kamus dan ensiklopedia hukum.

Setelah seluruh data telah terkumpul yakni data primer dan sekunder, maka dilakukanlah analisis kualitatif. Data itu dikategorikan dan dianalisis menggunakan cara di nilai dengan dasar peraturan perundang-undangan supaya dapat memberikan jawaban atas permasalahan-permasalahan. Sehingga, hasil yang diperoleh akan dapat memunculkan jawaban atas penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyebab Terjadinya Wanprestasi antara PT. Petrosida Gresik dengan Beberapa para Pembeli atau Distributornya

Pihak Pertama dalam perjanjian yang dimaksud di sini adalah PT. Petrosida Gresik adalah penjual sarana produksi pertanian dan Pihak Kedua merupakan para Pembeli atau Distributor sarana produksi pertanian. Pada setiap Pembeli atau Distributor yang berbeda, memiliki perjanjian tersendiri atau berbeda namun cenderung memiliki kesamaan bentuk wanprestasi. Maksud dari kesamaan bentuk wanprestasi dari penelitian ini telah jelas, yaitu belum membayar sarana produksi pertanian sesuai perjanjian secara penuh dan baru membayar sebagian saja, serta tidak membayar pelunasan pembayaran (harga) sesuai tenggat waktu yang sudah disepakati atau tidak tepat waktu. Kemudian penyebab terjadinya wanprestasi antara PT. Petrosida Gresik dengan beberapa para Pembeli atau Distributornya yaitu adanya bencana alam, kompetensi yang tidak sehat, Pembeli atau Distributor terkena penipuan, Pembeli atau Distributor tidak mampu mengelola perputaran uang dengan baik.

Pertama, bencana alam dapat sangat merugikan apabila korban terkena dampak buruk dari bencana alam yang terjadi karena dalam kondisi ini dapat membuat produk-produk sarana produksi pertanian hilang, rusak, tidak ada konsumen yang ingin membeli, dan lain sebagainya. Keadaan ini pernah terjadi dan menimpa para Pembeli atau Distributor dari PT. Petrosida Gresik sehingga mereka tidak atau belum dapat membayar lunas harga yang telah disepakati bersama dan tidak dapat membayar dengan tepat waktu.

Kedua, Kompetensi tidak sehat merupakan hal yang dapat terjadi dalam persaingan usaha apa saja termasuk persaingan usaha dalam penjualan sarana produksi pertanian yang dialami oleh para Pembeli atau Distributor. Bagi yang mengalaminya sebagai korban kompetensi yang tidak sehat, mereka akan mengalami kerugian yang tidak hanya secara materil namun bisa juga secara immateril seperti yang dialami oleh beberapa para Pembeli atau Distributor yang menjual sarana produksi pertanian. Hal inilah yang menyebabkan beberapa para Pembeli atau Distributor dari PT. Petrosida Gresik terhambat dalam melaksanakan kewajibannya seperti yang sudah disepakati bersama secara tertulis. Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia (selanjutnya disebut UU RI) Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, terdapat beberapa kegiatan yang sebenarnya tidak diperbolehkan terkait dengan persaingan tidak sehat yaitu monopoli, monopsoni, penguasaan pasar, menjual dengan harga rugi, menetapkan biaya produksi secara curang dengan cara memanipulasi, dan memiliki sifat persekongkolan.

Ketiga, pembeli atau Distributor terkena penipuan. Efek dari tindakan penipuan yang dialami memang berbagai macam bentuknya. Pada kasus ini, efek yang dialami selain kerugian adalah tidak dapatnya para Pembeli atau Distributor membayar harga yang disepakati sehingga melakukan wanprestasi. Rangkaian dalam kejadiannya adalah menjadi korban penipuan lalu mengalami kerugian, adanya kerugian tersebut para Pembeli atau Distributor tidak mampu membayar sesuai kesepakatan kepada PT. Petrosida Gresik sehingga disebut dengan wanprestasi. Penipuan yang menimpa para Pembeli atau Distributor dalam kasus ini adalah adanya pihak-pihak yang menyatakan membeli sarana produksi pertanian namun tidak membayarnya.

Terakhir, Pembeli atau Distributor tidak mampu mengelola perputaran uang dengan baik. Maksud dari tidak mampu mengelola perputaran uang dengan baik adalah kurangnya kemampuan atau salahnya perhitungan dalam mengelola pengeluaran dan pemasukan yang membuat para Pembeli atau Distributor mengalami kerugian sehingga perputaran uang tidak lancar yang menyebabkan tidak mampunya para Pembeli atau Distributor dalam melaksanakan kewajibannya kepada PT. Petrosida Gresik. Penyebab lainnya adalah karena hasil penjualan sarana produksi pertanian digunakan untuk membuka usaha lain tetapi tidak berhasil karena mendapatkan kerugian bukan keuntungan. Keadaan mengalami kerugian ini menyebabkan mereka melakukan wanprestasi dengan tidak membayar harga yang disepakati tepat waktu dan membayar harga namun baru sebagian saja.

Jumlah Perkara Wanprestasi yang Ditangani Melalui Cara Nonlitigasi

Penyelesaian wanprestasi melalui cara nonlitigasi ini memiliki dua hasil yaitu yang pertama membuahkan hasil dengan beberapa para Pembeli atau Distributor PT. Petrosida Gresik telah membayar secara mengangsur atas kekurangan pembayaran (namun belum sampai lunas, pada saat penelitian ini dibuat) dan hasil kedua, penyelesaian perkara wanprestasi secara nonlitigasi tidak berhasil yang membuat pihak PT. Petrosida Gresik mengambil langkah penyelesaian perkara yang lebih lanjut yaitu melalui cara litigasi (perlindungan hukum represif). Maka pada data tabel di bawah ini ada dua pembahasan sesuai dengan hasil penelitian, yaitu dapat dikategorikan:

a. Nonlitigasi Tidak Berhasil

Tabel 1. Data Nilai Piutang Nonlitigasi Tidak Berhasil Hasil *Customer* dengan *Aging* >1 Tahun PT. Petrosida Gresik

No.	<i>Customer</i> ID	Belum di Bayar	Status	Tahun Transaksi	Penanganan
1.	CUST/B- 0080	35.473.990.123	Masih Beroperasi	2013	Nonlitigasi- litigasi
2.	CUST/G- 0018	15.555.049.249	Tidak Beroperasi	2018-2019	Nonlitigasi- litigasi
3.	CUST/C- 0039	10.465.039.512	Masih Beroperasi	2014-2017	Nonlitigasi- litigasi
4.	CUST/I- 0020	10.080.213.975	Masih Beroperasi	2013	Nonlitigasi- litigasi
5.	CUST/F- 0029	5.439.668.578	Masih Beroperasi	2018	Nonlitigasi- litigasi
6.	CUST/G- 0011	5.515.908.906	-	2013	Nonlitigasi- litigasi
7.	CUST/I- 0022	3.071.161.018	Masih Beroperasi	2013-2014	Nonlitigasi- litigasi
8.	CUST/S- 0304	1.530.990.485	Masih Beroperasi	2014	Nonlitigasi- litigasi
9.	CUST/K- 0061	3.616.078.262	Bangkrut	2018	Nonlitigasi- litigasi
10.	CUST/K- 0049	2.142.055.430	Masih Beroperasi	2017-2019	Nonlitigasi- litigasi

Sumber: Wawancara dengan Sindy Charismia S, Jabatan Sekretaris
Penagihan Piutang

Dari tabel data di atas bisa disimpulkan bahwa ada sepuluh *customer ID* yang juga disebut sebagai para Pembeli atau Distributor dari PT. Petrosida Gresik terkait jual-beli sarana produksi pertanian yang masih belum membayar sisa harga yang telah disepakati bersama kepada PT. Petrosida Gresik. Jumlah sisa harga belum di bayar yang dimiliki oleh para pihak berbeda-beda, juga termasuk status usaha para Pembeli atau Distributor. Sebagian besar masih beroperasi sehingga diharapkan agar mereka ada itikad baik membayar atau mencicil sisa harga yang belum terbayar penuh. Kesimpulannya, arti dari

nonlitigasi tidak berhasil ini adalah kategori untuk penyelesaian perkara wanprestasi dengan para Pembeli atau Distributor yang tidak memiliki itikad untuk membayar sisa harga yang seharusnya di bayar penuh melalui cara nonlitigasi. Kemudian maksud dari tahun transaksi itu sendiri adalah tahun terakhir mereka mencicil atau membayar sisa harga.

Semua penanganan pada tabel data di atas baru memasuki tahap litigasi atau baru saja dilanjutkan ke tahap litigasi yang semula dilaksanakan dengan cara penyelesaian nonlitigasi namun sayangnya cara tersebut tidak berhasil. Walaupun pada proses litigasi ini cenderung lama dan prosesnya lebih rumit termasuk memerlukan putusan hakim berkekuatan hukum tetap sehingga dapat dilaksanakannya eksekusi, namun hal ini harus dilakukan demi adanya kepastian hukum dan diharapkan dapat menekan kerugian. Pada penyelesaian sengketa secara litigasi di dalam kasus ini dilaksanakan dengan mengajukan gugatan terkait wanprestasi ke Pengadilan Negeri sesuai dengan tempat wewenang mengadilinya.

b. Nonlitigasi Berhasil

Tabel 2. Data Nilai Piutang Membuahkan Hasil *Customer* dengan *Aging* >1 Tahun PT. Petrosida Gresik

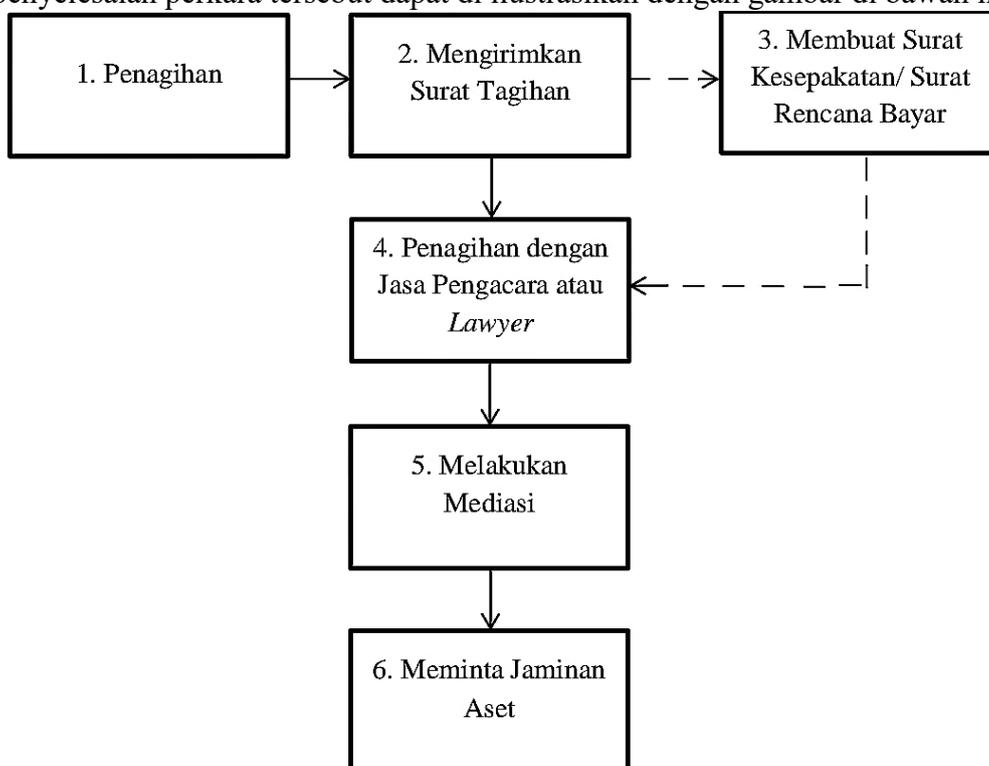
No.	<i>Customer</i> ID	Belum di Bayar	Status	Tahun Transaksi	Penanganan
1.	CUST/S- 0034	5.143.423.204	Masih Beroperasi	2015	Nonlitigasi
2.	CUST/G- 0011	5.515.908.906	Masih Beroperasi	2013	Nonlitigasi
3.	CUST/J- 0028	7.474.859.748	Masih Beroperasi	2019	Nonlitigasi
4.	CUST/K- 0066	214.925.403	Masih Beroperasi	2018	Nonlitigasi
5.	CUST/K- 0061	3.616.078.262	Bangkrut	2018	Nonlitigasi
6.	CUST/F- 0006	1.392.185.092	Masih Beroperasi	2018	Nonlitigasi
7.	CUST/S- 0250	7.752.137.249	Masih Beroperasi	2019	Nonlitigasi
8.	CUST/K- 0049	2.142.055.430	Masih Beroperasi	2017- 2019	Nonlitigasi

Sumber: Wawancara dengan Sindy Charismia S, Jabatan Sekretaris
Penagihan Piutang

Nonlitigasi membuahkan hasil memiliki penjelasan bahwa proses penyelesaian sengketa secara nonlitigasi dikategorikan berhasil sebab para Pembeli atau Distributor dari PT. Petrosida Gresik memiliki itikad baik untuk membayar sisa harga dari total harga yang telah disepakati bersama sebelumnya, terkait jual-beli sarana produksi pertanian. Maka, walaupun berhasil masih ada sisa harga yang harus dibayar, atau juga dapat diartikan belum membayar seluruh total harga yang telah disepakati bersama namun memiliki itikad baik untuk membayar. Itikad baik di sini dapat ditunjukkan dari masih adanya keinginan untuk membayar dan ada upaya untuk melunasi total harga, walaupun pada tahun transaksi atau tahun terakhir mereka mencicil atau membayar sisa harga, cenderung tertulis tahun yang berbeda-beda serta dalam kurun waktu yang juga cukup lama. Hal ini memiliki dua maksud, yaitu yang pertama setelah upaya nonlitigasi para Pembeli atau Distributor memiliki itikad baik yaitu membayar kekurangan sisa harga walaupun belum sepenuhnya dengan niat untuk membayar seluruh total sisa harga; Kedua, telah melakukan upaya nonlitigasi yaitu dengan hasil para Pembeli atau Distributor akan membayar sisa harga yang belum lunas di ikuti dengan itikad baik dan dilakukannya penanganan jaminan aset. Kedua maksud tersebut dikategorikan sebagai itikad baik dalam permasalahan hukum terkait wanprestasi di PT. Petrosida Gresik.

Penyelesaian Perkara Wanprestasi Pada Perjanjian Jual-Beli Sarana Produksi Pertanian Melalui Cara Nonlitigasi di PT. Petrosida Gresik

Pada penyelesaian perkara wanprestasi terkait perjanjian jual-beli sarana produksi pertanian yang menggunakan cara nonlitigasi, PT. Petrosida Gresik memiliki urutan proses penyelesaian perkaranya dari awal sampai akhir dengan upaya terbarunya saat ini. Upaya baru tersebut baru dilakukan dalam penyelesaian kasus-kasus wanprestasi pada perjanjian jual-beli sarana produksi pertanian melalui cara nonlitigasi di PT. Petrosida Gresik. Urutan proses penyelesaian perkara tersebut dapat di ilustrasikan dengan gambar di bawah ini:



Sumber: Wawancara dengan Sindy Charismia S, Jabatan Sekretaris
Penagihan Piutang

Gambar 3. Penyelesaian Perkara Wanprestasi Pada Perjanjian Jual-Beli Sarana Produksi Pertanian Melalui Cara Nonlitigasi di PT. Petrosida Gresik

Penjelasan gambar terkait Penyelesaian Perkara Wanprestasi Pada Perjanjian Jual-Beli Sarana Produksi Pertanian Melalui Cara Nonlitigasi di PT. Petrosida Gresik adalah sebagai berikut:

1. Penagihan

Penagihan di lakukan secara *by phone* atau melalui *WhatsApp messenger* dengan mengingatkan para Pembeli atau Distributor untuk membayar sisa harga yang belum di bayar. Apabila dalam proses mengingatkan tersebut para Pembeli atau Distributor tidak mengindahkan maka di lakukan kunjungan secara langsung ke tempat para Pembeli atau Distributor berada. Penagihan tersebut di lakukan secara terus menerus atau di sebut dengan *descolection*. Tentunya di lakukan dengan cara yang damai serta patut.

2. Mengirimkan Surat Tagihan

Pihak PT. Petrosida Gresik mengirimkan surat tagihan atau surat pemberitahuan sisa harga yang perlu di bayar kepada para Pembeli atau Distributor. Selain memberitahu rincian jumlah sisa harga yang perlu di bayar, surat tersebut juga berisi tanggal jatuh tempo dan deskripsi tagihan atau keterangan sisa harga apa yang di tagihkan, yang mana pada kasus ini adalah sarana produksi pertanian. Pengiriman surat tagihan atau surat pemberitahuan ini dilaksanakan apabila upaya pertama atau upaya penagihan tidak membuahkan hasil.

3. Membuat Surat Kesepakatan/ Surat Rencana Bayar

Surat kesepakatan di sini merupakan surat kesepakatan pembayaran piutang. Pada implementasinya PT. Petrosida Gresik dan para Pembeli atau Distributornya melakukan negosiasi sehingga melahirkan surat kesepakatan pembayaran piutang. Proses ini bukan merupakan proses yang harus dilakukan, namun merupakan opsional karena ada beberapa para Pembeli atau Distributor yang membutuhkan perlakuan atau *treatment* khusus yaitu membuat surat kesepakatan pembayaran piutang.

Perlakuan khusus dapat diberlakukan apabila ada kesepakatan baru terkait metode pembayaran kekurangan sisa harga atau terkait adanya itikad baik para Distributor atau Pembeli untuk rencana membayar, yang dituangkan ke dalam surat rencana bayar. Contoh yang menyebabkan adanya kesepakatan baru adalah belum sanggup untuk membayar sisa harga sampai melewati tenggat tanggal terakhir pembayaran sesuai kesepakatan, sehingga melahirkan kesepakatan baru untuk memperpanjang tanggal pembayaran.

4. Penagihan dengan Jasa Pengacara atau *Lawyer*

PT. Petrosida Gresik meminta bantuan jasa Pengacara atau *Lawyer* untuk melakukan penagihan kepada para Distributor atau Pembelinya untuk segera membayar sisa harga yang belum di bayar sepenuhnya. Upaya ini menggunakan cara damai dan patut yaitu pengacara mengingatkan para Distributor atau Pembelinya untuk segera membayar sisa harga yang masih belum di bayar secara penuh. Upaya ini adalah salah satu upaya terbaru yang diterapkan oleh PT. Petrosida Gresik dalam penyelesaian perkara wanprestasi terkait jual-beli sarana produksi pertanian melalui cara nonlitigasi. Harapan penagihan dengan bantuan jasa pengacara ini adalah dapat mengedukasi terkait kewajiban hukum, yaitu untuk membayar sisa kewajiban yang belum terpenuhi oleh para Pembeli atau Distributor sarana produksi pertanian, sehingga mereka akan memiliki itikad baik untuk membayar seluruh kewajibannya.

5. Melakukan Mediasi

Pada kondisi upaya-upaya nonlitigasi sebelumnya yang apabila membuahkan hasil, maka PT. Petrosida Gresik melakukan upaya mediasi kepada para Pembeli atau Distributornya. Upaya mediasi ini menggunakan mediator atau menggunakan jasa pengacara atau *lawyer* yang memiliki sertifikat keahlian dalam hal tersebut. Proses ini diharapkan sukses atau membuahkan hasil sehingga cara nonlitigasi atau damai dapat berhasil demi mejaga nama baik para pihak. Upaya ini juga merupakan upaya terbaru

dalam penyelesaian perkara wanprestasi terkait jual-beli sarana produksi pertanian melalui cara nonlitigasi di PT. Petrosida Gresik.

6. Meminta Jaminan Aset

Setelah melakukan mediasi atau dalam upaya mediasi, PT. Petrosida Gresik meminta jaminan aset kepada Pembeli atau Distributornya yang belum melaksanakan pembayaran penuh terkait harga sarana produksi pertanian. Jaminan aset yang dimaksud dalam perkara ini adalah jaminan khusus sehingga perlu adanya perjanjian. Setelah adanya penunjukkan objek perjanjian, persetujuan dari para pihak diperlukan sehingga dapat dilakukan pengikatan hak tanggungan pada asetnya. Namun, permintaan jaminan aset ini dapat terlaksana juga dapat tidak terlaksana, tergantung pada kesepakatan para pihak dan aset yang dimiliki oleh para Pembeli atau Distributornya.

Upaya Meminimalisir Perjanjian Jual-Beli Kedepannya Agar Tidak Terjadi Wanprestasi

Adanya kasus-kasus wanprestasi dengan sisa harga belum di bayar yang tidak sedikit, membuat suatu subjek hukum yang di rugikan harus memikirkan strategi preventif (pencegahan) agar kasus-kasus wanprestasi dapat di kurangi jumlahnya atau dapat di minimalisir bahkan diharapkan wanprestasi tidak pernah terjadi. Perkara wanprestasi di PT. Petrosida Gresik terkait perjanjian jual-beli sarana produksi pertanian adalah salah satu contohnya. Terhadap permasalahan yang terjadi pada perkara wanprestasi ini dapat disebabkan oleh para pihak yang belum melaksanakan sebagian prestasinya, maka upaya untuk meminimalisir perjanjian jual-beli kedepannya agar tidak terjadi wanprestasi adalah diutamakan penjualan *cash* atau non-kredit; meminta aset jaminan untuk menutup hutang; dan memberikan sarana produksi pertanian sesuai batas kemampuan atau sesuai plavon. Berikut penjelasannya terkait hal tersebut, yaitu:

1. Diutamakan penjualan *cash* atau non-kredit

Penjualan *cash* atau non-kredit menjadi salah satu upaya untuk meminimalisir terjadinya wanprestasi, karena pada prakteknya penjualan *cash* atau non-kredit adalah membayar total harga yang sudah disepakati tanpa menyicil. Kegiatan membayar harga yang sudah di sepakati dengan menyicil dapat menjadi peluang suatu pihak untuk melakukan wanprestasi dengan berbagai alasan. Termasuk juga terjadinya keadaan-keadaan tidak diinginkan yang memaksa mereka untuk melakukan wanprestasi. Maka di bandingkan dengan resiko yaitu terjadinya wanprestasi, penjualan *cash* atau non-kredit diharapkan akan lebih menguntungkan atau tidak merugikan PT. Petrosida Gresik.

2. Meminta aset jaminan untuk menutup hutang

Selain menerapkan tindakan hukum preventif yang telah diatur pada Pasal 1338 *BW* yang berlaku *asas pacta sunt servanda*, adanya permintaan aset jaminan khusus oleh kreditur kepada debitur ini juga menjadi perlu mengingat jumlah harga yang telah di sepakati bersama oleh para pihak yaitu PT. Petrosida Gresik dengan Distributor atau Pembelinya tidak sedikit. Kembali lagi, perbuatan hukum memberikan hutang yang tidak sedikit tersebut menimbulkan suatu resiko. Maka dapat disebut aset jaminan khusus ini adalah suatu bentuk perlindungan hukum untuk kreditur yang memberikan hutang karena jika terjadi kelalaian oleh debitur, hak milik aset jaminan bisa beralih kepada kreditur.

Urgensi lebih lanjut, yang menjadi aset jaminan khusus tersebut tidak akan bisa beralih kecuali ada persetujuan dari pihak Kreditur. Apabila dialihkan maka tetap melekat hak Kreditur terhadap jaminan aset tersebut. Pemegang jaminan aset khusus juga menjadi istimewa terkait eksekusinya yaitu menjadi kreditur preferen yang berarti hasil dari penjualan aset yang di jaminkan tersebut harus di bayarkan kepada Kreditur yaitu PT. Petrosida Gresik (jika terjadi wanprestasi), sehingga sisa penjualan baru diberikan kepada kreditur lainnya.

3. Memberikan sarana produksi pertanian sesuai batas kemampuan atau sesuai plavon

Memberikan sarana produksi pertanian sesuai batas kemampuan atau sesuai plavon ini memiliki maksud memberikan kredit sesuai dengan latar belakang dan historis dari Pembeli atau Distributor. Latar belakang dalam hal ini adalah berapa banyak atau kesanggupan dalam menjual sarana produksi pertanian sesuai kemampuan para Pembeli atau Distributor dalam kurun waktu tertentu. Terkait historis adalah apakah pihak yang akan diberikan kredit ini mampu mempertahankan jumlah sarana produksi pertanian yang dapat di jual ataukah dapat meningkatkan penjualannya tersebut. Dari kedua hal tersebut, patut menjadi pertimbangan dalam pemberian atau penjualan sarana produksi pertanian.

KESIMPULAN

Kendala wanprestasi terkait jual beli sarana produksi pertanian masih banyak terjadi dalam pelaksanaan perjanjian antara PT. Petrosida Gresik dengan beberapa Pembeli atau Distributornya. Penyebab terjadinya wanprestasi adalah bencana alam, kompetensi yang tidak sehat, pembeli atau distributor terkena penipuan, dan pembeli atau distributor tidak dapat mengelola perputaran uang dengan baik. Penyelesaian wanprestasi melalui cara nonlitigasi ini memiliki dua hasil yaitu pertama membuahkan hasil, dan kedua tidak berhasil. Kemudian urutan proses penyelesaian kasus wanprestasi dalam kasus ini juga terstruktur dengan baik menggunakan upaya-upaya terbaru dari PT. Petrosida Gresik terkait kasus dalam penelitian ini. Upaya untuk meminimalisir perjanjian jual-beli agar tidak terjadi wanprestasi kembali juga dilakukan.

Mengenai saran, PT. Petrosida Gresik telah menerapkan upaya-upaya untuk penyelesaian perkara wanprestasi pada perjanjian jual-beli sarana produksi pertanian melalui cara nonlitigasi namun, perbaikan proses penyelesaian perkara wanprestasi dapat dilakukan dengan harapan untuk mengurangi angka wanprestasi, diharapkan wanprestasi tidak terjadi lagi, dan menutupi kerugian dengan cara permintaan jaminan aset khusus terkait jual-beli secara kredit dilakukan pada proses awal perjanjian jual-beli di buat. Sehingga urutannya menjadi 1). Lahirnya perjanjian jual-beli dengan cara kredit; 2). Lahirnya kesepakatan jaminan aset khusus yang pada kasus ini terkait jaminan kebendaan hak tanggungan. Maka dapat dijelaskan yaitu telah terjadi kesepakatan terkait penetapan jaminan khusus sebelum adanya kelalaian atau kesengajaan Debitur untuk tidak memenuhi prestasinya, yang tentunya hal tersebut tidak diharapkan. Kemudian, perlu dilakukan penilaian resiko lebih dalam lagi sebelum memberikan kredit. Terkait hal ini dapat ditambahkan dengan melihat niat, penghasilan, tanggungan-tanggungan finansial yang dimiliki, batas waktu pembayaran, akhlak atau budi pekerti, dan lain sebagainya yang dapat mengurangi atau meniadakan masalah wanprestasi terkait sarana produksi pertanian di PT. Petrosida Gresik. Penilaian resiko ini tentunya memerlukan para penilai resiko yang sangat berpengalaman di bidangnya serta dilakukan dengan kerja tim yang diharapkan dapat menyempurnakan penilaian tersebut.

REFERENSI

Amiruddin & Zainal Saikin. (2004). *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Bakri, M. (2015). *Pengantar Hukum Indonesia Pembidangan dan Asas-asas Hukum*. Malang: UB Press.

Djamali, R. Abdoel. (2017). *Pengantar Hukum Indonesia*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.

Ichsan, Nursyamsi & Muh. Ramli. (2022). *Hukum Perjanjian dan Bisnis*. Pasaman Barat: CV. Azka Pustaka.

Muhaimin. (2020). *Metode Penelitian Hukum*. Mataram: Mataram University Press.

Nugraha, I Made Juliawan W, Komang Febriyanti D, & I Nengah S. (2022) *Upaya Penyelesaian Wanprestasi yang Dilakukan Pelanggan terhadap PT. Mensana dalam*

Perjanjian Jual Beli Obat Ternak di PT. Mensana, Journal Komunitas Yustisia Vol 5 (1). <https://doi.org/10.23887/jatayu.v5i1.45943>.

S, Salim H, & Erlies Septiana Nurbani. (2013). *Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi*. Jakarta: RadjaGrafindo Persada.

Silalahi, Eldian Alfiyanda & Syamsul Bahri. (2022) *Wanprestasi dalam Pelaksanaan Perjanjian Kerja antara Pekerja dengan Perusahaan di Bidang Jasa (Studi Pada PT Rajawali Bhirawa Sejahtera)*, Journal Ilmiah Mahasiswa Bidang Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Syiah Kuala Vol 6 (4). Sumber dari <https://jim.usk.ac.id/perdata/artic le/view/2289>.

Simatupang, Apriani, Etyca Rizky Yanti, & Nuke Mardila. (2021) *The Credit Management of Ownership House to Minimize Non Performing Loan on PT. Bank Tabungan Negara, Tbk*, Journal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan Vol 6 (1). <https://doi.org/10.24198/adbispr eneur.v6i1.28185>.

Suharnoko. (2004). *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*. Jakarta: Kencana.

Wawancara dengan Muchsin Al Basyar. (2023). Jabatan Staf Penagihan Piutang Macet. Dilaksanakan di Petrosida Gresik.

Wawancara dengan Sindy Charismia S. (2023). Jabatan Sekretaris Penagihan Piutang. Dilaksanakan di PT. Petrosida Gresik.

Yahman. (2014). *Karakteristik Wanprestasi dan Tindak Pidana Penipuan yang Lahir dari Hubungan Kontraktual*. Jakarta: Kencana.

Yahman. (2021). *Batas Pembeda Wanprestasi dan Penipuan dalam Hubungan Kontraktual*. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing.

Zakiyah. (2017). *Hukum Perjanjian Teori dan Perkembangannya*. Yogyakarta: Lentera Kreasindo.