

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teoritis

2.1.1 Pengertian *Leasing*

Leasing secara umum adalah suatu bentuk kegiatan pembiayaan alat atau barang modal berupa hak opsi atau tanpa hak opsi yang dimanfaatkan untuk nasabah dalam kurun waktu tertentu. *Leasing* merupakan metode pembiayaan yang diberikan oleh suatu perusahaan dalam kurun waktu tertentu. pihak *leasing* akan menyediakan barang atau modal yang dibutuhkan oleh pihak pembeli untuk kebutuhannya. Menurut Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991, sewa guna usaha (*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 (*operating lease*) untuk digunakan oleh lessee selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala².

Menurut Walter T. Harrison menyatakan *Lease* adalah kesepakatan sewa dimana penyewa (*lessee*) sepakat untuk membayar sewa kepada pemilik property (*lessor*) atas penggunaan aset³. Sedangkan menurut Taswan, menyatakan bahwa *Leasing* merupakan suatu perjanjian yang memberikan hak untuk menggunakan harta, pabrik, kendaraan, atau alat-alat yang lainnya selama jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Adapun menurut Kasmir, menyatakan pengertian *leasing* secara umum adalah perjanjian antara lessor (perusahaan *leasing*) dengan lessee (nasabah) dimana pihak lessor menyediakan barang dengan hak penggunaan oleh lessee dengan imbalan pembayaran sewa untuk jangka waktu tertentu.

² Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991

³ Walter T. Harrison dalam Gina Gania dan Danti Pujiati. 2022. *Jurnal unikom*. https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/300/8/UNIKOM_ANNISA%20NUR%20FARIDA_14.BAB%20II%20Tinjauan%20Pustaka.pdf. hlm 14, diakses pada 25 Januari. Jam 14.23 wib ⁴ Taswan, S.E, M.S. 2013. *Akuntansi Perbankan Edisi 3*. Yogyakarta: Publisher. <https://media.neliti.com/media/publications/151339-ID-none.pdf> diakses pada 25 Januari 2022 Jam 15.13 wib

Subekti mengartikan *leasing* adalah perjanjian sewa-menyewa yang telah berkembang dikalangan pengusaha, dimana *lessor* (pihak yang menyewakan, yang sering merupakan perusahaan leasing) menyewakan suatu perangkat alat-alat perusahaan (mesin-mesin) termasuk servis, dan lain-lain pada *lessee* (penyewa) untuk suatu jangka waktu tertentu⁶. Pada dasarnya tujuan utama dari leasing adalah memperoleh hak untuk memakai benda milik orang lain. Adapun suatu pihak akan melakukan leasing karena didasari oleh tujuan-tujuan berikut ini.

- a. Mendapatkan barang-barang kebutuhan yang harganya mahal dalam waktu cukup cepat, sehingga Anda dapat langsung menggunakannya sembari mengangsur.
- b. Menghemat biaya produksi karena pembelian alat tidak dilakukan dalam satu waktu.
- c. Pihak pemberi leasing biasanya menjalankan pembiayaan ini guna mendapat penghasilan dari bunga pinjaman.

Adapun manfaat leasing adalah sebagai berikut.

1. Terhindar dari Inflasi

Leasing adalah salah satu skema pinjaman yang dapat membantu Anda menghindari inflasi karena pembayarannya dilakukan sesuai dengan satuan keuangan dalam perjanjian sebelumnya.

2. Tidak Perlu Jaminan

Untuk melakukan *leasing*, tidak perlu adanya jaminan di muka. Namun, kepemilikan sah atas barang modal atau pembayaran yang telah dilakukan sebelumnya dapat menjadi jaminan transaksi.

3. *Fleksibel*

Karena dilakukan dengan sistem kontrak antara *lessor* dan *lessee*, kedua

⁶ Subekti. 2018. *Tinjauan Yuridis Terhadap Perjanjian Leasing Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Studi Putusan Nomor 613K/PDT.SUS-BPSK/2015)*. <https://repositori.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/8007/140200033.pdf?sequence=1&isAllo wed=y>

belah pihak dapat bernegosiasi terkait banyak hal dan kesepakatannya pun lebih *fleksibel*.

4. *Capital Saving*

Salah satu hal yang menjadi manfaat dari skema leasing adalah *lessee* tidak perlu mengeluarkan nominal sepeserpun untuk modal awal. Hal ini karena pembiayaan telah disediakan lessor hingga 100%. Jadi Anda bisa menggunakan dana modal untuk kebutuhan lain.

5. Pelayanan Cepat

Karena ditangani oleh perusahaan tertentu, proses pembiayaan leasing dilakukan secara cepat, sederhana, dan efisien.

6. Ada Perlindungan Hukum

Adanya kontrak yang jelas dan berkekuatan hukum membuat perjanjian antara *lessor* dan *lessee* mendapatkan kepastian hukum. Jadi, jangan khawatir akan adanya penipuan dan beberapa risiko lain.

7. Dapat Memperoleh Aktiva

Manfaat utama leasing bagi seorang *lessee* adalah bisa mendapatkan aktiva berupa barang modal yang dapat menunjang aktivitas bisnisnya.

Dari beberapa pengertian ahli di atas, dapat di simpulkan bahwa leasing adalah suatu bentuk kegiatan pembiayaan alat atau barang dengan hak penggunaan yang dibutuhkan oleh pihak pembeli untuk kebutuhannya dimana sebagai gantinya pihak pembeli wajib melakukan pembayarannya dilakukan secara dicicil atau angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk jangka waktu tertentu..

2.1.2 Unsur-Unsur *Leasing*

Ada beberapa pihak yang terlibat dalam pemberian fasilitas leasing. Dan masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajibannya. Masing-masing pihak dalam melakukan kegiatannya selalu bekerja sama dan saling berkaitan satu sama

lainnya melalui kesepakatan yang dibuat bersama. Sebagai imbalannya, maka pihak pembeli harus melakukan pembayaran kepada leasing dalam secara dicicil dalam kurun waktu tertentu. Menurut Munir Fuadi menyatakan unsur-unsur atau elemen– elemen dari suatu leasing yaitu⁴: 1) Suatu Pembiayaan Perusahaan

Awal mulanya *Leasing* dimaksudkan sebagai usaha memberikan kemudahan pembiayaan kepada perusahaan tertentu yang memerlukannya. Tetapi dalam perkembangannya, *Leasing* dapat juga diberikan kepada individu dengan peruntukkan barang yang belum tentu untuk kegiatan usaha.

2) Penyediaan Barang Modal

Biasanya oleh pihak *supplier* atas biaya dari *lessor*. Barang modal tersebut akan dipergunakan oleh *lesse* umumnya untuk kepentingan bisnisnya.

3) Keterbatasan Jangka Waktu

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 barang tersebut.

4) Pembayaran Kembali Secara Berkala

Karena *lessor* telah membayar lunas harga barang modal kepada pihak penjual/*supplier*, maka adalah kewajiban *lesse* kemudian untuk mengangsur pembayaran kembali harga barang modal kepada *lessor*. Besarnya dan lamanya angsuran sesuai dengan kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak *Leasing*.

5) Hak Opsi untuk Membeli Barang Modal

Hak opsi yang dimiliki oleh *lesse* 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 kepada *lesse* untuk apakah membeli barang modal tersebut dengan harga yang telah terlebih dahulu ditetapkan dalam kontrak *Leasing* yang bersangkutan.

⁴ Munir Faudi. 2012. *Sejarah Hukum*. Jakarta: Graha Ilmu. hlm.3

6) Nilai Sisa (*Residu*)

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

Menurut Samrotul, adapun prosedur dari mekanisme *leasing* yang menyangkut pihak-pihak tersebut diatas, secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut⁵:

1. *Lessee* bebas memilih dan menentukan peralatan yang dibutuhkan, mengadakan penawaran harga dan menunjuk supplier peralatan yang dimaksud.
2. Setelah *lessee* mengirim permohonan lease, mengirimkan kepada *lessor* disertai dokumen lengkap.
3. *Lessor* mengevaluasi kelayakan kredit dan memutuskan untuk memberi fasilitas lease dengan syarat dan kondisi yang disetujui *Lessee* (lama kontra pembayaran sewa *lease*) maka kontrak lease dapat ditandatangani.
4. Pada saat yang sama, *Lessee* dapat menandatangani kontrak asuransi untuk peralatan yang di lease dengan perusahaan asuransi yang disetujui *lessor*, seperti yang tercantum pada kontrak *Lease*.
5. Kontrak pembelian peralatan akan ditandatangani *Lessor* dengan *supplier* peralatan tersebut.
6. *Supplier* dapat mengirim peralatan yang dileasekan kelokasi *lessee*. Untuk mempertahankan dan memelihara kondisi perusahaan tersebut, *supplier* akan menandatangani perjanjian pelayanan purna jual.
7. *Lessee* menandatangani tanda terima peralatan dan menyerahkan kepada *supplier*.
8. *Supplier* menyerahkan surat tanda terima (yang diterima dari *lessee*), bukti pemilikan dan pemindahan kepemilikan kepada *lessor*.
9. *Lessor* membayar harga peralatan yang di *lease* kepada *supplier*.

⁵ Samrotul. 2019. *Jurnal UIN*.
<http://repository.stei.ac.id/133/2/BAB%20II%20TINJAUAN%20PUSTAKA.pdf>, hlm 9, diakses pada 27 Januari. 2022 Jam 21.23 wib

10. *Lessee* membayar sewa *lease* secara periodik sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah ditentukan dalam kontrak *lease*.

Adapun dapat kita lihat jenis-jenis *leasing* yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut:

1. *Capital Lease*

Capital lease adalah mekanisme *leasing* yang paling sering digunakan, yakni dengan cara perusahaan memberikan berbagai macam kebutuhan benda modal nasabah. Nantinya, mereka akan membayar pesanan tersebut di *supplier* dan mendapat pengembalian melalui cicilan *lessee*. Dengan kata lain nasabah (*lessee*) tidak berhubungan langsung dengan *supplier*.

2. *Operating Lease*

Jenis lainnya *leasing* adalah *operating lease*, yakni pembiayaan dimana *lessor* membeli barang untuk disewakan pada *lessee* dalam kurun waktu tertentu sesuai kesepakatan. Kemudian *lessee* hanya perlu membayar biaya rental, sedangkan biaya lain telah ditanggung *lessor*.

3. *Sales Type Lease*

Sales type lease adalah penjualan barang produksi sendiri dengan mekanisme *leasing*. Jadi, perusahaan tersebut akan mendapat penghasilan dari harga jual dan bunga yang disetorkan oleh *lessee*.

4. *Cross Border Lease*

Cross-border lease adalah praktik *leasing* antara *lessee* dan *lessor* yang berada di negara berbeda. Biasanya ini dilakukan untuk permodalan berupa pesawat atau alat-alat militer.

5. *Leverage Lease*

Salah satu tipe lain dari *leasing* adalah *leverage lease*, yakni permodalan dengan melibatkan pihak ketiga. Jadi, *lessor* tidak membayar barang modal sepenuhnya, melainkan akan patungan bersama pihak ketiga. Jadi, dalam pembayarannya nanti, *lessee* berurusan dengan lebih dari satu pihak.

Menurut Romi, dalam menggunakan jasa leasing maka didukung oleh keuntungan-keuntungan sebagai berikut⁶:

1. *Fleksibel*

Artinya struktur kontak dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan yaitu besarnya pembayaran atau periode *lease* dapat diatur sedemikian rupa sesuai dengan kondisi perusahaan.

2. Tidak diperlukan jaminan

Karena hak kepemilikan sah atas aktiva yang *lease* serta pengaturan pembayaran *lease* sesuai dengan pendapatan yang dihasilkan oleh aktiva yang di *lease* sudah merupakan jaminan bagi *lease* itu sendiri.

3. *Capital saving*

Yaitu tidak menyediakan dana yang besar, maksimum hanya menyediakan *down payment* yang jumlahnya dalam kebiasaan *lease* tidak terlalu besar, jadi dalam hal ini bisa dikatakan menjadi suatu penghematan modal bagi *lessee*, yaitu *lessee* dapat menggunakan modal yang tersedia untuk keperluan lain. Karena *leasing* umumnya membiayai 100% barang modal yang dibutuhkan.

4. Cepat dalam pelayanan

Artinya secara prosedur *leasing* lebih sederhana dan relatif lebih cepat dalam realisasi pembiayaan bila dibandingkan dengan kredit investasi bank, jadi tanpa prosedur yang rumit dan hal itu memberikan kemudahan bagi para pengusaha untuk memperoleh mesin-mesin dan peralatan yang mutakhir untuk memungkinkan dibukanya suatu bidang usaha produksi yang baru.

5. Pembayaran angsuran *lease* diperlakukan sebagai biaya operasional

Artinya pembayaran *lease* dihitung sebagai biaya dalam penentuan laba rugi perusahaan, jadi pembayaran dihitung dari pendapatan sebelum pajak, bukan dari laba yang terkena pajak.

⁶ Romi. 2020. "Pengertian Leasing dan Keuntungan Leasing". <https://soalekonomisma.com/2016/04/Pengertian-Leasing-dan-keuntungan>. diakses tanggal 23 April 2022. Jam 14.21

6. Sebagai pelindung terhadap inflasi

Artinya terhindar dari resiko penurunan nilai uang yang disebabkan oleh inflasi, yaitu *lessee* sampai kapanpun tetap membayar dengan satuan moneter yang lalu terhadap sisa kewajibannya.

7. Adanya hak opsi bagi *lessee* pada akhir masa *lease*.

8. Adanya kepastian hukum artinya suatu perjanjian *leasing* tidak dapat dibatalkan dalam keadaan keuangan umum yang sulit, sehingga dalam keadaan keuangan atau *moneter* yang sesulit apapun perjanjian *leasing* tetap berlaku.

9. Terkadang *leasing*

Merupakan satu-satunya cara untuk mendapatkan aktiva bagi suatu perusahaan, terutama perusahaan ekonomi lemah, untuk dapat memodernisasi pabriknya.

Dalam bentuk peraturan perundang - undangan ada beberapa yang dapat di jadikan pedoman dalam kegiatan *leasing* yaitu:

1. Keputusan Presiden RI Nomor 61 tahun 1988 tentang lembaga pembiayaan Pasal 1 ayat (9) yaitu : Perusahaan sewa guna usaha (*leasing company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan, dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara *finance lease* maupun *operating lease* untuk digunakan oleh penyewa guna usaha selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.
2. Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 1169/KMK.01/1991 tentang kegiatan sewa guna usaha (*leasing*), Pasal 1 ayat (1): Sewa guna usaha 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 (*operating lease*) untuk di gunakan oleh lease selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.
3. Peraturan Menteri Keuaangan no 84/PMK.012/2006 tentang perusahaan pembiayaan, Pasal 1 huruf c disebutkan : Sewa guna usaha (*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 (*operating lease*) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lease*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran sewa angsuran.

4. Peraturan Presiden RI No 9 tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan, Pasal 1 ayat 5 menyebutkan: Sewa guna usaha (*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 (*operating lease*) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lease*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara angsuran .

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur *leasing* adalah upaya yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dimana masing-masing pihak dalam melakukan kegiatannya selalu bekerja sama dan saling berkaitan satu sama lainnya melalui kesepakatan yang dibuat bersama

2.1.3 Dasar Hukum *Leasing* Menurut Hukum Positif

Perundang-undangan tentang *leasing* di Indonesia belumlah tertera dalam undang-undang. Sedangkan perjanjian-perjanjian yang dibuat antara mereka yang berkepentingan masih menggunkan pedoman perjanjian dan sewa-menyewa yang tertera pada KUHPerdota pada Pasal 1313 KUHPerdota, mengatur tentang perjanjian⁷. Bahwa perjanjian adalah suatu perbuatan dengan satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Pasal 1548 KUHPerdota mengenai sewa menyewa ialah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk memberikan kepada pihak lainnya kenikmatan dari sesuatu barang, selama suatu waktu tertentu dan dengan pembayaran sesuatu harga, yang oleh pihak tersebut belakanagan itu disanggupi pembayarannya itu⁸. Perjanjian pembiayaan *leasing* asas kebebasan berkontrak dan asas konsensualisme di jadikan sebagai dasar pedoman dalam merumuskan isi dari perjanjian pembiayaan *leasing* yang akan mengikat para pihak dalam masa pelaksanaan perjanjian pembiayaan *leasing* tersebut. Abdul Kadir

⁷ Undang–Undang KUHPerdota pada Pasal 1313 Tentang Perjanjian

⁸ Undang–Undang KUHPerdota pada Pasal 1548 Tentang Sewa Menyewa

menyatakan Berdasarkan pasal diatas, tersimpullah unsur-unsur didalam suatu perjanjian, yaitu ⁹:

- 1) Ada pihak-pihak sedikitnya dua orang
- 2) Ada persetujuan antara pihak-pihak tersebut
- 3) Ada tujuan yang akan dicapai
- 4) Ada prestasi yang akan dilaksanakan
- 5) Ada bentuk tertentu lisan atau tulisan
- 6) Ada syarat-syarat tertentu sebagai isi perjanjian.

Adapun pihak-pihak yang terlibat dalam proses pemberian perjanjian leasing adalah sebagai berikut: a. *Lessor*

Merupakan perusahaan *leasing* yang membiayain keinginan para nasabahnya untuk memperoleh barang-barang modal. Dalam hal ini *Lessor* bisa merupakan perusahaan pembiayaan yang besifat “*multi finance*“ tetapi dapat juga perusahaan yang khusus bergerak di bidang *leasing*. b. *Lessee*

Nasabah yang mengajukan permohonan *leasing* kepada lessor untuk memperoleh barang modal yang diperoleh. c. *Supplier*

Pedagang yang menyediakan barang yang akan dileasingkan sesuaikan perjanjian antara *lessor* dengan *lessee* dan dalam hal ini *supplier* juga dapat bertindak sebagai *lessor*. d. *Asuransi*

Merupakan perusahaan yang akan menanggung resiko terhadap perjanjian antara *lessor* dan *lessee*. Dalam hal ini *lessee* dikenakan biaya asuransi dan apabila terjadi sesuatu, maka perusahaan akan menanggung resiko sebesar sesuai dengan perjanjian terhadap barang yang akan di *leasing*kan.

Berdasarkan dari uraian di atas disimpulkan bahwa hukum *leasing* menurut hukum positif merupakan perjanjian antara kedua belah pihak yang isinya saling berkaitan dan saling mengikat diri dan juga saling menguntungkan untuk kedua belah pihak tanpa ada yang merasa dirugikan dan akan menanggung resiko sebesar sesuai dengan perjanjian terhadap barang yang akan di *leasing*kan.

⁹ Abdul Kadir. 2010. *Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti. hlm.77

2.1.4 Pengertian Kredit

Kredit berasal dari kata Italia yakni, *Credere* yang artinya kepercayaan, yaitu kepercayaan dari kreditor bahwa debitornya akan mengembalikan pinjaman beserta bunganya sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak. Kredit adalah cara menjual barang dengan pembayaran secara tidak tunai atau diangsur. Kredit umumnya didefinisikan sebagai perjanjian kontrak di mana peminjam menerima sejumlah uang atau sesuatu yang berharga dan membayar kembali pemberi pinjaman di kemudian hari, umumnya dengan bunga. Pengertian kredit mengacu pada perjanjian untuk membeli produk atau layanan dengan janji tegas untuk membayarnya nanti. Ini dikenal sebagai membeli secara kredit.

Menurut Thomas dalam Ismail kredit dalam pengertian umum merupakan kepercayaan atas kemampuan pihak *debitur* (penerima kredit) untuk membayar sejumlah uang pada masa yang akan datang¹⁰. Menurut Soemarso penjualan kredit merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang¹¹. Adapun menurut Mulyadi, penjualan kredit adalah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut¹². Menurut

Kasmir (2014) kata kredit berasal dari kata Yunani "*Credere*" yang berarti kepercayaan, atau berasal dari Bahasa Latin "*Creditum*" yang berarti kepercayaan akan kebenaran¹³. Yang artinya memberikan kepercayaan kepada penerima kredit membayar sesuai dengan perjanjian sesuai jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam Pasal 1 angka 11 Undang-Undang nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992

¹⁰ Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana. hlm.93, <http://eprints.umpo.ac.id/5713/3/BAB%20%20ERLINA%20DEWI%20NOTASARI.pdf>. diakses pada 23 Januari. 2022 Jam 11.17 wib

¹¹ Soemarso S.R. 2010. *Akuntansi Suatu Pengantar, Jurnal* https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/1442/9/UNIKOM_FARISA%20JAYANTI_BAB%20III.pdf diakses pada 23 Januari. 2022 Jam 14.28 wib

¹² Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.hlm. 210

¹³ Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi 8*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. hlm.76

tentang Perbankan, mendefinisikan kredit sebagai berikut : "Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga"¹⁴. *Leasing* motor adalah sebuah aktivitas memberi penyediaan barang atau modal untuk pembelian motor oleh pihak *lessor* kepada badan usaha atau perorangan yang mengajukan.

Leasing motor adalah salah satu cara yang banyak dipilih masyarakat atau sebuah perusahaan untuk mendapatkan motor. Adapun kelebihan *leasing* motor adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme mudah dan cepat

Melakukan *leasing* motor adalah langkah mudah yang bisa dilakukan untuk mendapatkan motor. Pengaju tidak perlu memikirkan proses pembelian atau transaksi dengan pihak supplier karena sudah ditangani oleh perusahaan *leasing*. Jika seseorang telah memenuhi sejumlah syarat *leasing* motor, maka kendaraan sudah dapat dibawa sesuai tanggal kesepakatan.

Selanjutnya, Anda hanya perlu membayar cicilan dengan tepat waktu.

2. Jaringan lebih luas

Kelebihan selanjutnya dari *leasing* motor adalah adanya jaringan luas yang dimiliki perusahaan di kalangan dealer motor. Hal ini juga menjadi salah satu faktor proses pengajuan *leasing* yang mudah dan cepat.

3. Skema cicilan lebih lama

Selain mudah, kelebihan *leasing* motor adalah pemberian skema cicilan yang lebih panjang. Dengan demikian, pengaju dapat lebih menyesuaikan budget dengan jangka waktu pelunasan *leasing*. Biasanya, lama waktu cicilan antara 12 bulan sampai 36 bulan.

¹⁴ Pasal 1 angka 11 Undang-Undang nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

Selain memiliki kelebihan, terdapat kekurangan yang juga perlu diperhatikan sebelum mengajukan leasing motor. Berikut penjelasan kekurangan leasing motor adalah:

1. Besaran denda cukup besar

Jika pengaju leasing motor tidak menepati pembayaran sesuai kesepakatan, maka perusahaan leasing akan memberikan denda. Jumlah denda yang diberikan terbilang cukup besar. Sehingga, sebelum mengajukan leasing motor pastikan sesuai dengan kemampuan membayar.

2. Bunga tinggi

Kekurangan kedua dari leasing motor adalah bunga yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan pengajuan pinjaman ke bank. Jadi, sebelum melakukan kesepakatan ketahui jumlah cicilan dan suku bunganya. Pastikan bahwa Anda mampu memenuhi tagihannya.

3. Beban angsuran tinggi

Selain bunga tinggi, kekurangan leasing motor adalah beban angsuran yang terbilang tinggi. Oleh karena itu, sebelum mengajukan leasing motor sebaiknya melakukan beberapa pertimbangan terlebih dahulu, terutama kondisi finansial.

4. Penyitaan barang

Kekurangan terakhir dari leasing motor adalah barang yang harus disita jika sudah melewati tempo pembayaran sesuai kesepakatan. Biasanya, penyitaan akan dilakukan jika tidak ada pembayaran selama 2 bulan berturut-turut.

Mnurut Mulyadi, adapun fungsi yang terdapat dalam sistem penjualan kredit :

- a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini yang bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otoritas kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengirim.

b. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas pemberian kredit kepada pelanggan.

c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otoritas dari yang wewenang.

e. Fungsi Penagih

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

f. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pertanyaan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Disamping itu, fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam fasilitas kredit adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan pemberi kredit (perusahaan) bahwa kredit yang diberikan berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh perusahaan, karena sebelum barang diserahkan perusahaan sudah melakukan penelitian dan penyeledikan dan dilakukan untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membeli kendaraan secara kredit.

2. Kesepakatan

Kesepakatan lahir dari sebuah kepercayaan antara perusahaan dengan calon pelanggan. Dengan adanya kesepakatan yang bulat yang dimuat dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

3. Jangka waktu

Setiap penjualan kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian jaminan barang yang telah diserahkan sebelumnya.

4. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan calon pelanggan sengaja tidak mau melunasi dan resiko kerugian yang diakibatkan karena calon pelanggan tidak sengaja akibat musibah atau bencana.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa kredit merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa sesuai perjanjian kedua belah pihak dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu yang berakibat timbulnya piutang untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

2.1.5 Indikator Sistem Penjualan Kredit

Pemberian kredit memerlukan pembahasan dari seksi pemasaran untuk mengabulkan atau tidak permohonan kredit dengan mempertimbangkan berbagai hal, karena kredit mempunyai resiko yang tinggi. Menurut Kasmir, menyatakan

prosedur pemberian kredit adalah tahap-tahap yang harus dilalui sebelum suatu kredit diberikan kepada nasabah¹⁵. Tujuannya adalah untuk mempermudah dalam menilai kelayakan suatu permohonan kredit. Dalam perjanjian kontrak leasing ada beberapa pihak yang akan terlibat:

1. *Lessor*

Merupakan perusahaan *leasing* yang membiayai keinginan paranasabahnya untuk memperoleh barang-barang modal.

2. *Lessee*

Nasabah yang mengajukan permohonan *leasing* kepada *lessor* untuk memperoleh barang atau modal yang diinginkan.

3. *Kreditur*

Pihak pemberi pinjaman atau penjamin dari aset yang dileasingkan. Mereka pada umumnya terdiri dari perusahaan Bank atau perusahaan asuransi.

4. *Supplier*

Pihak yang menyediakan barang yang akan di *leasing* sesuai dengan perjanjian antara *lessor* dengan *lessee*. Mereka dapat berupa perusahaan *manu fakuring* atau produsen atau agen resmi perusahaan penghasil barang-barang modal.

5. *Asuransi*

Merupakan perusahaan yang akan menanggung resiko terhadap perjanjian antara *lessor* dengan *lessee*. Dalam hal ini *lessee* dikenakan biaya *asuransi* dan apabila terjadi sesuatu, maka perusahaan akan menanggung resiko sebesar sesuai dengan perjanjian terhadap barang yang dileasingkan.

Menurut Kasmir bahwa permohonan kredit perlu dianalisa kelayakannya berdasarkan 5 C, yaitu¹⁶:

1) *Character*

¹⁵ Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. hlm.106

¹⁶ Kasmir. 2011. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. hlm. 101

Pemberian kredit berdasarkan pada unsur kepercayaan. Jadi yang mendasari kepercayaan yaitu adanya keyakinan pihak perusahaan bahwa pembeli mempunyai moral, watak ataupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif dan juga mempunyai tanggung jawab. Manfaatnya dari penilaian ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana kejujuran dan integritas serta tekad baik untuk memenuhi kewajiban hutang.

2) *Capacity*

Pemberian kredit didasarkan pada penilaian kepada calon pembeli mengenai kemampuan melunasi kewajiban hutangnya kepada perusahaan. Jadi jelaslah penilaian ini berdasarkan pada penghasilan yang didapatkan akan mampu melunasi hutang tepat pada waktunya.

3) *Capital* (Kemampuan)

Pemberian kredit didasarkan pada jumlah dana / modal yang dimiliki, semakin kaya seseorang, semakin dipercaya memperoleh kredit.

4) *Collateral* (Agunan)

Pemberian kredit didasarkan pada jaminan yang diserahkan oleh pembeli. *Collateral* adalah agunan yang berarti barang, aset atau surat berharga yang digunakan sebagai jaminan oleh pihak peminjam (*kreditur*).

5) *Condition Of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Pemberian kredit didasarkan pada situasi dan kondisi lingkungan eksternal yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada kurun waktu tertentu yang kemungkinan akan mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran kredit.

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu :

- a. Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan down payment).
- b. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

2.1.6 Pengertian *Debtcollector*

Debt Collector adalah seorang yang menjual jasa untuk menagih hutang seorang atau lembaga yang menyewa jasa mereka, yaitu pihak ketiga yang menghubungkan antara kreditur dan debitur dalam hal penagihan kredit¹⁷. Istilah *debt collector* berasal dari bahasa Inggris, yang jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia yaitu *debt* artinya hutang, *collector* artinya pemungut, pemeriksa, penagih, pengumpul. *Debt collector* adalah pihak ketiga yang menghubungkan antara kreditur dan debitur dalam hal penagihan kredit. Hal ini tercantum dalam Surat Edara no.7/60/DASP Tahun 2005 Bab IV angka 1 dan 2 bahwa apabila dalam menyelenggarakan kegiatan APMK Penerbit dan/atau *Financial Acquirer* melakukan kerjasama dengan pihak lain di luar Penerbit dan/atau *Financial Acquirer* tersebut, seperti kerjasama dalam kegiatan marketing, penagihan, dan/atau pengoperasian sistem, Penerbit dan/atau *Financial Acquirer* tersebut wajib memastikan bahwa tata cara, mekanisme, prosedur, dan kualitas pelaksanaan kegiatan oleh pihak lain tersebut sesuai dengan tata cara, mekanisme, prosedur, dan kualitas apabila kegiatan tersebut dilakukan oleh Penerbit dan/atau *Financial Acquirer* itu sendiri. Perusahaan harus dapat menyeimbangkan antara target penjualan dan *collectibility* dari *client*. Artinya perusahaan harus dapat menganalisa calon dan *existing customer*/klien. Ada *customer* yang mampu membayar tetapi tidak mau membayar (*bad character*). Pengelolaan piutang dan penagihan (*collection*) bila dilakukan secara profesional akan membantu.

Istilah *debt collector* dalam dunia penagihan hutang memang bukan suatu hal baru, meskipun tidak diketahui secara pasti kapan pekerjaan ini bermula namun diyakini bahwa *debt collector* telah ada sejak puluhan bahkan ratusan tahun lalu.

Debt collector merupakan pihak ketiga yang menghubungkan antara kreditur dan debitur dalam hal penagihan kredit, penagihan tersebut hanya dapat dilakukan apabila kualitas tagihan kredit dimaksud telah termasuk dalam kategori kolektibilitas diragukan atau macet. Secara umum kewajiban *Debt Collector* yaitu setiap *Collector* memiliki kewajiban untuk mentaati, menjunjung tinggi tata cara,

¹⁷ Munir Fuady. 2008. *Perbuatan Melawan Hukum: Pendekatan Kontemporer*. Jakarta: PT. Citra aditya Bakti. hlm. 61-62.

mekanisme, prosedur, dan kualitas pelaksanaan kegiatan kerja serta penagihan terhadap nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku dari pemberi/tugas.

Secara Khusus kewajiban *Debt Collector* sebagai berikut:

- a) Menjaga nama baik dan citra perusahaan pemberi kerja/tugas
- b) Mentaati seluruh mekanisme dan prosedur yang berlaku dari perusahaan pemberi kerja/tugas
- c) Mentaati seluruh Undang-Undang dan Hukum yang berlaku baik lingkup Nasional maupun Daerah
- d) Wajib memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah
- e) Bersikap hormat dan tidak menunjukkan sikap elegan karena kewenangan
- f) Melaporkan mengenai perkembangan pelaksanaan tugasnya
- g) Senantiasa menghindarkan diri dari perbuatan tercela yang dapat merusak citra perusahaan, dengan tidak melakukan tindakan-tindakan berupa; bertutur kata kasar dan bernada kemarahan, menyalahi dan atau menyimpang dari prosedur kerja, merendahkan harkat dan martabat manusia.
- h) Wajib menyerahkan barang jaminan secara utuh/lengkap yang berhasil diserahkan terimakan maksimal 1x24 jam
- i) Atas penyerahan barang jaminan yang berhasil diserahterimakan maka harus ditandatangani berita
- j) Acara serah terima kendaraan Bermotor (“BASTKB”) sebagaimana dilampirkan pada perjanjian
- k) Harus mendapat persetujuan dari pemberi kerja/tugas apabila Debitur yang menunggak mengajukan penawaran/negosiasi.¹⁸

Hak *Collector* secara Khusus, yaitu setiap *Collector* berhak mendapatkan surat tugas/kuasa atas kewajibannya yang akan dijalankannya. Sedangkan untuk hak *Collector* secara umum:

- a) Setiap *Collector* berhak mendapatkan perlindungan Hukum dan pemberi kerja/tugas

¹⁸ Komaruddin. 2019. “*Sejahtera Mitra Solusi*” Modul Sertifikasi Profesi Bidang Penagihan. hlm 14-15

- b) Setiap *collector* berhak atas upah dan atau jasa atas tugas dan kewajiban yang sudah dilaksanakan terhadap pemberi kerja/tugas melalui mekanisme pengawasan dan pengendalian kualitas kerja yang standar
- c) Setiap *Collector* memiliki hak yang sama dalam memperoleh pelatihan kerja dan peningkatan mutu kerja serta kesejahteraan dari pemberi kerja/tugas.

Dalam melakukan menagih kartu hutang rangka cara melunasi hutang atau tunggakan baik menggunakan tenaga menagih sendiri atau tenaga menagih dari perusahaan penyedia jasa menagih, penerbit kartu hutang. wajib memastikan bahwa tenaga menagih mematuhi pokok-pokok etika menagih hutang kartu hutang antara lain:

- a. Menagih dilarang dilakukan dengan menggunakan cara ancaman, kekerasan dan/ atau tindakan yang bersifat memperlakukan pemegang kartu hutang
- b. Menagih dilarang dilakukan dengan menggunakan tekanan fisik maupun verbal.
- c. Menagih dilarang dilakukan kepada pihak selain pemegang kartu hutang
- d. Menagih dilarang dilakukan kepada pihak selain pemegang kartu hutang sesuai dengan hukum
- e. Menagih menggunakan sarana komunikasi dilarang dilakukan secara terus menerus yang bersifat mengganggu.
- f. Menagih hanya dapat dilakukan di tempat alamat menagih atau domisili pemegang kartu hutang
- g. Menagih hanya dapat dilakukan pada pukul 08.00 sampai dengan pukul 20.00 wilayah waktu alamat pemegang kartu hutang
- h. Menagih diluar tempat dan/atau waktu tersebut diatas, hanya dapat dilakukan atas dasar persetujuan dan /atau perjanjian dengan pemegang hartu hutang terlebih dahulu.

Adapun tata cara penagihan oleh jasa *debt collector* dapat dilihat sebagai berikut:

- a) *Desk Collector Level* ini merupakan level pertama dari dunia collector, dan cara kerja yang dilakukan oleh *collector-collector* ini adalah hanya mengingatkan tanggal jatuh tempo dari cicilan debitur dan dilakukan dengan media telepon. Biasanya pada level ini *collector* hanya berfungsi sebagai

peringat (*reminder*) bagi debitur atas kewajiban membayar cicilan. Bahasa yang digunakanpun sangat sopan dan halus, mengingat orientasinya sebagai pelayan nasabah.

b) Juru Tagih (*Field Collector*) Level ini merupakan kelanjutan dari level sebelumnya, apabila ternyata debitur yang telah dihubungi tersebut belum melakukan pembayaran, sehingga terjadi keterlambatan pembayaran. Cara yang dilakukan oleh *collector* pada level ini adalah mengunjungi debitur dengan harapan mengetahui kondisi debitur beserta kondisi keuangannya. Pada level ini, *collector* biasanya memberikan pengertian secara persuasif mengenai kewajiban debitur dalam hal melakukan pembayaran angsuran. Hal-hal yang dijelaskan biasanya mengenai akibat yang dapat ditimbulkan apabila keterlambatan pembayaran tersebut tidak segera diselesaikan. Selain memberikan pengertian mengenai hal tersebut diatas, *collector* juga memberikan kesempatan atau tenggang waktu bagi debitur untuk membayar angsurannya, dan biasanya tidak lebih dari tujuh hari. Meskipun sebenarnya bank memberikan waktu hingga maksimal akhir bulan dari bulan yang berjalan, karena hal tersebut berhubungan dengan target *collector*. *Collector* diperbolehkan menerima pembayaran langsung dari debitur, namun hal yang perlu diperhatikan oleh debitur adalah pastikan bahwa debitur tersebut menerima bukti pembayaran dari *collector* tersebut, dan bukti tersebut harus merupakan bukti pembayaran dari perusahaan dimana debitur tersebut memiliki kewajiban kredit bukan bukti pembayaran yang berupa kwitansi yang dapat diperjualbelikan begitu saja diwarung-warung.

c) Juru Sita (*Re-medial Collector*) Apabila ternyata debitur masih belum melakukan pembayaran, maka tunggakan tersebut akan diberikan kepada level yang selanjutnya yaitu Juru Sita atau *Remedial Collector*, beberapa *Finance/* perusahaan leasing pada umumnya menggunakan istilah "*Executor Profesional*", "Petugas

Eksekusi Obyek Jaminan Fidusia" atau "*Profesional Collector*". Jaminan Fidusia adalah hak jaminan atas benda bergerak baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud dan benda tidak bergerak khususnya Bangunan yang tidak dapat dibebani hak tanggungan sebagai mana dimaksud dalam Undang-undang Nomor 4 Tahun 1996 tentang Hak Tanggungan yang tetap berada dalam penguasaan

Pemberi Fidusia (*debitor*), sebagai agunan bagi pelunasan uang tertentu, yang memberikan kedudukan yang diutamakan kepada Penerima Fidusia (kreditor) terhadap kreditor lainnya. Jaminan fidusia adalah perjanjian hutang piutang kreditor kepada debitor yang melibatkan penjaminan. Jaminan tersebut kedudukannya masih dalam penguasaan pemilik jaminan. Tetapi untuk menjamin kepastian hukum bagi kreditor maka dibuat akta yang dibuat oleh notaris dan didaftarkan ke Kantor Pendaftaran Fidusia. Nanti kreditor akan memperoleh sertifikat jaminan fidusia berirah-irah “Demi Keadilan Berdasarkan Ketuhanan Yang Maha Esa”. Dari definisi yang diberikan jelas bagi kita bahwa Fidusia dibedakan dari Jaminan Fidusia, dimana Fidusia merupakan suatu proses pengalihan hak kepemilikan dan Jaminan Fidusia adalah jaminan yang diberikan dalam bentuk fidusia Pada level inilah yang biasanya yang memberikan kesan negatif mengenai dunia collector, karena pada level ini sistem kerja *debt collector* adalah dengan cara mengambil barang jaminan debitor. Cara yang dilakukan dan perilaku *debt collector* pada level ini biasanya tergantung dari tanggapan debitor mengenai kewajibannya. Apabila debitor tersebut paham mengenai kewajibannya, dan menyerahkan jaminannya dengan penuh kesadaran, maka dapat dipastikan bahwa collector tersebut akan bersikap sopan dan baik. Namun apabila debitor ternyata tidak memberikan itikad baik untuk menyerahkan barang jaminannya, maka *debt collector* tersebut dengan sangat terpaksa akan melakukan kewajibannya dan menghadapi tantangan dari debitor tersebut. Yang dilakukannyapun bervariasi mulai dari membentak, merampas dengan paksa, bahkan mengancam akan memproses secara hukum sesuai UU Fidusia (uu no 42 thn 1999) dan lain sebagainya, dalam upaya menggertak debitor.

2.1.7 Penarikan Sepeda Motor Macet Dan Penyelesaiannya

Kredit bermasalah adalah suatu keadaan dimana pelanggan sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada perusahaan seperti yang telah di perjanjikan. Prosedur penarikan kendaraan bermotor yang kreditnya bermasalah telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia¹⁹. UU tersebut menerangkan bahwa fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan

¹⁹ Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia

ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda. Selanjutnya dalam Pasal 15 disebutkan bahwa dalam Sertifikat Jaminan Fidusia dicantumkan kata-kata Demi Keadilan Berdasarkan Ketuhanan Yang Maha Esa, Sertifikat Jaminan Fidusia mempunyai kekuatan eksekutorial yang sama dengan putusan pengadilan yang telah memperoleh kekuatan hukum tetap dan apabila debitur cidera janji, Penerima Fidusia mempunyai hak untuk menjual Benda yang menjadi objek Jaminan Fidusia atas kekuasaannya sendiri. berdasarkan ketentuan dalam UU Nomor 42 Tahun 1999 khususnya Pasal 15, terdapat perbedaan penafsiran terkait dengan proses eksekusi atau penarikan jaminan fidusia berupa kendaraan bermotor apabila kreditnya bermasalah. Sebagian menafsirkan bahwa proses penarikan kendaraan bermotor harus lewat pengadilan, namun sebagian menganggap bahwa berdasarkan wewenang yang diberikan oleh UU maka dapat melakukan penarikan sendiri atau sepihak, dan hal inilah yang kemudian terjadi di masyarakat penarikan paksa kendaraan bermotor oleh *debt collector*.

Menurut Munair, penyebab kredit bermasalah yaitu²⁰:

a. Dari pihak perusahaan

Dalam melakukan analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak di prediksi sebelumnya. b. Dari pihak pelanggan

Terdapat 2 unsur yang menyebabkan kredit macet dari pihak pelanggan, yaitu:

1) Adanya unsur kesengajaan

Dalam hal ini pelanggan sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada perusahaan atau tidak adanya unsur kemauan untuk membayar.

2) Adanya unsur tidak sengaja

Dalam hal ini pelanggan memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu, karena factor ekonomi yang turun, terkena musibah seperti kebakaran, banjir dan lain-lain.

²⁰ Munair. 2010. *Analisis laporan Keuangan Edisi keempat, Cetakan Kelima*. Yogyakarta: PT. Liberty. hlm.64

Pihak *Leasing* berhak menarik sepeda motor kalau semua yang dilakukan oleh pihak leasing telah sesuai dengan kausul yang ada di kontrak dan itu semua ada tata caranya. *Leasing* harus melewati beberapa prosedur. Prosedur yang paling mendasar adalah leasing mutlak menyampaikan surat peringatan sebanyak tiga kali. Bila surat peringatan sudah di kirim tiga kali dan tidak diiraukan oleh konsumen tersebut, baru penarikan akan dilakukan. Tidak sampai di situ, bila ingin menarik sepeda motor atau handpone kredit, pihak leasing pun wajib berkoordinasi dengan lingkungan sekitar seperti RT dan RW setempat.

Adapun proses eksekusi atau penarikan kendaraan oleh debt collector harus dilengkapi dengan: 1. Adanya sertifikat fidusia

Sertifikat jaminan fidusia merupakan perlindungan hukum bagi pihak penerima fidusia atas perjanjian pembiayaan yang disepakati dengan pemberi fidusia. Dalam hal pemberi fidusia melakukan wanprestasi maka penerima fidusia dapat melakukan eksekusi terhadap objek jaminan fidusia.

2. Surat kuasa atau surat tugas penarikan

Fungsi surat kuasa adalah penanda bahwa orang lain telah memiliki kuasa atau izin dari pihak bersangkutan. Dasar hukum surat kuasa khusus tercantum dalam Pasal 1795 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer)²¹. Pemberian kuasa dapat dilakukan secara khusus, yaitu hanya mengenai satu kepentingan tertentu atau lebih, atau secara umum, meliputi segala kepentingan pemberi kuasa.

3. Kartu *sertifikat profesi*

Penagih utang atau perusahaan pembiayaan wajib memiliki *Sertifikasi Profesi Penagihan Pembiayaan (SP3)*. *Debt collector* yang menagih utang kepada debitur harus memiliki sertifikasi profesi dan membawa sejumlah dokumen, di antaranya surat tugas dari perusahaan pembiayaan.

4. Kartu Identitas

²¹ Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1795 Tentang Surat Kuasa

Debt collector wajib selalu membawa *kartu identitas* resmi yang dikeluarkan pemilik perusahaan pemberi pinjaman baik itu surat tugas dan membawa surat peringatan terlebih dahulu kepada debitur terkait kondisi kolektabilitas yang sudah macet.

2.2 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir adalah panduan dasar bagi suatu penelitian tentang pokok bahasan yang ingin diteliti dan yang ingin dicapai dalam penelitian. Kerangka berpikir dinyatakan dalam bentuk skema sederhana, tetapi memuat pokok-pokok unsur penelitian tersebut. Adapun dalam perkreditan dalam leasing kita harus melakukan beberapa prosedur yang sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

2.3 Defenisi Operasional

Agar tidak terjadi persepsi terhadap judul peneliti ini, maka perlu didefenisikan hal-hal sebagai berikut:

1. *Leasing* adalah suatu bentuk kegiatan pembiayaan alat atau barang dengan hak penggunaan yang dibutuhkan oleh pihak pembeli untuk kebutuhannya dimana sebagai gantinya pihak pembeli wajib melakukan pembayarannya dilakukan secara dicicil
2. Unsur-unsur *leasing* adalah upaya yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dimana masing-masing pihak dalam melakukan kegiatannya selalu bekerja sama dan saling berkaitan satu sama lainnya melalui kesepakatan yang dibuat bersama
3. Hukum *leasing* menurut hukum positif merupakan perjanjian antara kedua belah pihak yang isinya saling berkaitan dan saling mengikat diri dan juga saling menguntungkan untuk kedua belah pihak tanpa ada yang merasa dirugikan.
4. Kredit merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Cahaya adalah suatu pancaran elektromagnetik yang bisa terlihat oleh mata manusia.

5. Indikator penjualan sistem kredit memerlukan pembahasan dari seksi pemasaran untuk mengabulkan atau tidak permohonan kredit dengan mempertimbangkan berbagai hal, karena kredit mempunyai resiko yang tinggi.

2.4 Hipotesis Peneliti

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah factor apasajakah yang mengakibatkan pihak *leasing* dapat menarik sepeda motor atau handpone, dan bagaimana cara hukum yang dapat digunakan dalam perjanjian kredit macet agar tidak merugikan satu sama yang lain

