



Jasiora : Vol 2 No 4 Juni 2018

JASIORA

Jurnal Administrasi Sosial dan Humaniora  
(<http://jurnal.stiasetihsetiomb.ac.id/index.php/admnggr/index>)



## Implementasi Perjanjian Pembiayaan Antara Konsumen Dan *leasing* Dalam Jual Beli Sepeda Motor pada Dealer Sriaraya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo

Darmawanto<sup>1</sup>, Nova Elsyra<sup>2</sup>, Delvita Juniarsih<sup>3</sup>, Ani Safitri<sup>4</sup>

<sup>1</sup>STIA Setih Setio Muara Bungo

<sup>2</sup>STIA Setih Setio Muara Bungo

<sup>3</sup>STIA Setih Setio Muara Bungo

<sup>4</sup>STIA Setih Setio Muara Bungo

### Info Artikel

Masuk: 03 April 2018

Diterima: 27 Februari 2018

Terbit: 15 Juni 2018

### Keywords:

Financing Agreement, Buying and Selling Motorcycles, and Consumers

### Abstract

*his research is motivated by problems between consumers and leasing carry out financing agreements in the sale and purchase of motorbike in Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo. The financing agreement between consumers and leasing occurred with the assistance of the Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo Dealer. Through the Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo dealer goods needed by consumers were sent to meet the needs of consumers to be carried out financing to consumers. This research aims to determine implementation of financing agreements between consumers and leasing in the sale and purchase of motorcycles at the Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo Dealer, as well as the obstacles faced by leasing in collaboration with Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo in implementing the consumer financing agreement and the efforts made. In this case, it will be analyzed directly how the implementation of financing agreements between consumers and leasing in buying and selling motorcycles at the Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo Dealer. From the results of the analysis conducted on data obtained from several sources using the interview method to 10 respondents related research, using purposive sampling techniques. The results show that the implementation of consumer financing and leasing using the 5C credit principle has not yet been fully applied by the Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo Dealer. As well as getting into obstacles namely the number of consumers who are late in paying credit, there are many data errors from consumers, lack of labor to do billing. As well as the efforts of the leasing party that is the leasing party will give a discounted price if the consumer is not late in paying credit, the leasing party must be careful in registering its consumers, the leasing party collects the consumer directly. It is recommended that the Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo Dealer and leasing*

Kata kunci:  
Perjanjian Pembiayaan, Jual  
Beli Sepeda Motor, dan  
Konsumen

*Corresponding Author:*  
Darmawanto

---

*provide rewards for consumers who timely pay their credit installments, be careful in checking the data provided by consumers from the beginning of the data, adding labor in the field or billing installment.*

---

### **Abstrak**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh permasalahan antara konsumen dan *leasing* melaksanakan perjanjian pembiayaan dalam jual beli sepeda motordi *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo. Perjanjian pembiayaan antara konsumen dan *leasing* terjadi atas bantuan dari pihak *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo.Melalui pihak*Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo barang yang diperlukan oleh konsumen dikirim untuk memenuhi kebutuhan konsumen untuk dilaksanakan pembiayaan kepada konsumen.Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian pembiayaan antara konsumen dan *leasing*dalam jual beli sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo, serta hambatan yang dihadapi oleh *leasing* yang bekerjasama dengan Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo dalam melaksanakan perjanjian pembiayaan konsumen dan upaya yang dilakukan. Dalam hal ini akan dianalisis secara langsung bagaimana implementasi perjanjian pembiayaan antara konsumen dan *leasing* dalam jual beli sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo.Dari hasil analisis yang dilakukan terhadap data yang diperoleh dari beberapa narasumber dengan menggunakan metode wawancara kepada 10 orang responden yang terkait penelitian, menggunakan teknik*purposive sampling*. Diperoleh hasil bahwa implementasi pembiayaan konsumen dan *leasing* dengan menggunakan prinsip perkreditan 5C belum sepenuhnya diterapkan oleh pihak *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo. Serta mendapatkan hambatan yaitu banyaknya konsumen yang terlambat dalam membayar kredit, banyak terdapat kesalahan data dari konsumen, kurangnya tenaga kerja untuk melakukan penagihan. Serta upaya dari pihak *leasing* yaitu pihak *leasing* akan memberikan potongan harga jika konsumen tidak terlambat dalam membayar kredit, pihak *leasing* harus hati-hati dalam mendata konsumennya, pihak *leasing* melakukan penagihan kepada konsumen secara langsung. Disarankan agar pihak *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo maupun *leasing* untuk memberikan *reward* (penghargaan) untuk konsumen yang tepat waktu membayar cicilan kreditnya, hati-hati dalam mengecek data yang diberikan konsumen sejak awal diberikannya data tersebut, menambahkan tenaga kerja dibagian lapangan atau penagihan cicilan.

### **1. Pendahuluan**

Negara Indonesia merupakan negara yang penduduknya banyak menggunakan kendaraan pribadi dalam menjalankan segala aktivitasnya. Indonesia menjadi salah satu negara yang menduduki peringkat ketiga sebagai pengguna kendaraan pribadi terbanyak di dunia. Penduduk Indonesia banyak menggunakan kendaraan pribadi karena mereka dengan mudah mendapatkan ataupun memiliki kedaraan pribadi tersebut, khususnya dalam hal untuk memiliki sepeda motor karena harga sepeda motor yang lebih murah dibandingkan dengan harga sebuah mobil. Namun, bagi sebagian masyarakat harga sebuah sepeda motor tidak terjangkau jika dibeli dengan *cash*.

Beberapa perusahaan ataupun *dealer* sudah memberikan fasilitas agar para konsumen dengan mudah memiliki sepeda motor seperti dengan memberikan kredit kepada para konsumen sehingga mereka tidak perlu membayar *cash* atau pembayaran tunai lagi. Sehingga *dealer* melakukan kerjasama dengan *leasing* untuk menjalankan usahanya dalam meningkatkan minat beli konsumen terhadap *dealer* tersebut.

*Dealer* merupakan suatu badan atau perorangan yang bertugas sebagai tangan distribusi dari produsen ke konsumen. Banyak *dealer* yang memberikan fasilitas kredit kepada konsumennya karena mereka ingin menarik lebih banyak konsumen lagi, sehingga mereka akan mendapatkan pemasukan yang stabil atau bahkan lebih dari yang diharapkan sehingga mereka mampu mencapai target yang diinginkan dalam setiap tahunnya. Karena pada dasarnya *dealer* dan *leasing* sama-sama ingin mendapatkan keuntungan yang besar dalam setiap kerjasama yang mereka lakukan.

*Leasing* memberikan keuntungan yang lebih untuk *dealer* yaitu dimana *dealer* akan mendapatkan bagian dari setiap penjualan yang *dealer* lakukan dengan cara kredit melalui *leasing* yang diajak bekerjasama, selain itu *dealer* juga memberikan keuntungan untuk *leasing* yaitu *dealer* memberikan konsumen atau memberikan pemasukan atau pendapatan kepada *leasing* yang diajak bekerjasama. Sehingga kerjasama ini memang benar-benar memberikan keuntungan kepada kedua belah pihak.

Konsumen juga selalu mencari ataupun membeli barang yang memiliki kualitas yang baik namun memiliki harga yang cukup terjangkau. Sehingga banyak konsumen yang lebih memilih membeli barang secara kredit dibandingkan dengan *cash*. Karena jika konsumen membeli barang secara *cash* konsumen menganggap bahwa membayar secara *cash* itu lebih berat dibandingkan dengan membayar secara kredit yang dapat diangsur setiap bulannya. Sehingga banyak *dealer* yang melakukan kerjasama dengan *leasing* untuk melakukan penjualan secara kredit dari *dealer* tersebut dapat berjalan dengan baik sesuai dengan yang diinginkan oleh *dealer* tersebut.

Pembelian secara kredit memberikan manfaat dan keuntungan yang tidak sedikit bagi masyarakat. Di tengah daya beli masyarakat yang lemah, beragam kemudahan untuk memiliki kendaraan bermotor ditawarkan oleh lembaga pembiayaan atau *leasing*. Perjanjian pembiayaan tidak terlepas dari aspek-aspek hukum yang mengikat antara konsumen dengan perusahaan pembiayaan konsumen tersebut. Dari peristiwa itulah, timbul hubungan antara dua orang tersebut yang dinamakan perjanjian. Dalam bentuknya perjanjian ini berupa rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau dituliskan. Suatu perjanjian adalah suatu perhubungan hukum antara dua orang atau dua belah pihak.

Kerjasama yang dilakukan pihak *leasing* terhadap konsumen yaitu membayar harga motor secara *cash* kepada pihak *dealer* kendaraan bermotor dan selanjutnya pihak pembeli kendaraan bermotor membayar harga beli motor dan bunganya kepada pihak lembaga pembiayaan atau *leasing*. Pembayaran dilakukan secara angsur sehingga dapat terjangkau oleh pembeli.

Kerjasama ini sangat menguntungkan kedua belah pihak yaitu antara *leasing* dan *dealer* yang bekerjasama terutama dalam hal administrasi. Dalam sistem kerjanya *leasing* biasanya memberikan peluang menarik bagi pengusaha karena memiliki keunggulan-keunggulan yang menarik dibandingkan perbankan. Pengusaha lebih suka melakukan kerjasama dengan *leasing* karena memberikan barang atau peralatan modal yang lebih cepat dibandingkan dengan perbankan.

Perjanjian kerjasama antara *dealer* dan *leasing* dilakukan agar *dealer* dapat mengurangi risiko bisnis dalam hal penjualan dimasa yang akan datang seperti pembeli yang membawa kabur kendaraan sebelum mereka melunasi pembayaran kendaraan tersebut, sehingga tanggung jawab dari risiko itupun diserahkan kepada pihak ketiga yaitu *leasing*. Dengan adanya perjanjian kerjasama *dealer* tersebut dengan sebuah *leasing* itu merupakan cara yang sangat bermanfaat untuk sebuah *dealer*. Salah satunya adalah perjanjian kerjasama yang dilakukan oleh sebuah *dealer* yaitu *Dealer* Sri Araya Motor yang berada di Rimbo Ilir

Kabupaten Tebo, pemilik *dealer* ini melakukan kerjasama dengan beberapa *leasing* yaitu FIF (*Federal International Finance*), *Summit Oto Finance*, MCF (*Mega Central Finance*), dan *Adira Finance* untuk menjalankan usahanya tersebut. Masing-masing *leasing* tersebut merupakan jenis *leasing direct finance lease* (sewa pembiayaan langsung). Perjanjian pembiayaan konsumen yang diadakan masing-masing *leasing* seperti *Adira Finance* adalah perjanjian baku yang berisi ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat yang telah ditentukan secara sepihak oleh *Adira Finance*.

*Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo ini merupakan sebuah *dealer* sepeda motor yang menjual sepeda motor dengan merek Honda. *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo ini beralamat di Jalan Anggur 1, Desa Karang Dadi, Blok C Kecamatan Rimbo Ilir Kabupaten Tebo. *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo ini sudah berdiri sejak tahun 2003. Tentunya dalam menghadapi persaingan usaha yang sama dengan perusahaan lain khususnya *dealer* sepeda motor, *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo akan selalu berupaya untuk memberikan ataupun meningkatkan kualitas pelayanannya yang lebih memuaskan lagi untuk konsumennya terutama dalam hal penjualan. Sebagai sebuah *dealer* sepeda motor Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo telah menunjukkan eksistensinya di dunia bisnis dalam periode terakhir ini. Namun hal tersebut tidak menjadi tolak ukur satu-satunya tentang tercapainya tujuan perusahaan. *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo ini juga masih banyak memiliki masalah dalam pencapaian tujuannya tersebut.

Berikut data jumlah penjualan sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo secara *cash* atau pembayaran tunai dan secara kredit pada tahun 2015 sampai tahun 2017 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 1**  
**Data Jumlah Penjualan**  
**Dealer Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo**  
**Tahun 2015 sampai 2017**

No	Tahun	Banyak Sepeda Motor Terjual (unit)		Jumlah Penjualan (Rp)	
		Cash/Tunai	Kredit	Cash/Tunai	Kredit
1.	2015	6	53	91.000.000.-	148.575.000.-
2.	2016	1	34	13.000.000.-	92.140.000.-
3.	2017	16	120	275.095.000.-	364.850.000.-

**Sumber:** *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, 2018

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa penjualan selama tiga tahun terakhir tidak stabil, adapun pada tahun 2016 penjualan mengalami penurunan dan kembali mengalami peningkatan pada tahun 2017. Pada tahun 2016 *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo mampu menjual sepeda motor secara *cash* atau tunai sebanyak 1 unit sepeda motor atau Rp.13.000.000. dan secara kredit sebanyak 34 unit sepeda motor atau Rp.94.140.000. Sedangkan pada tahun 2017 *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo mampu menjual sepeda motor secara *cash* atau tunai sebanyak 16 unit atau Rp.275.095.000. dan secara kredit sebanyak 120 unit sepeda motor atau Rp.364.850.000.

Tingkat penjualan pada tahun 2016 mengalami penurunan dikarenakan pada saat itu banyak konsumen yang ingin melakukan jual beli secara kredit namun konsumen tidak

mampu memenuhi persyaratan yang diberikan oleh *leasing* yang bekerja sama pada *dealer* tersebut. Seperti konsumen yang memiliki penghasilan yang tidak cukup, yang idealnya penghasilan sebesar tiga kali dari total pengeluaran bulanan.

Dari penelitian yang dilakukan peneliti terhadap proses pembelian sepeda motor secara kredit pada *Dealer* Sri Araya Rimbo Ilir Kabupaten Tebo dengan pihak *leasing* sering terjadi beberapa fenomena, di antaranya:

1. Adanya ketidakadilan antara konsumen dan *leasing*, pada saat konsumen membayar belum jatuh tempo tidak mendapat apa-apa namun kalau terlambat dikenai denda.
2. Pihak *leasing* tidak hati-hati dalam verifikasi data dari konsumen.
3. Tidak optimalnya penerapan strategi yang baik dalam hal penagihan cicilan sepeda motor, sehingga sering terjadi keterlambatan pembayaran cicilan oleh konsumen bahkan sampai terjadi kredit macet.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat dikemukakan rumusan masalah antara lain:

1. Bagaimana implementasi perjanjian pembiayaan antara konsumen dan *leasing* dalam jual beli sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo?
2. Apa hambatan yang dihadapi oleh *leasing* dalam melaksanakan perjanjian pembiayaan dengan konsumen dalam jual beli sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo?
3. Apa upaya yang dilakukan oleh *leasing* dalam menghadapi hambatan untuk melaksanakan perjanjian pembiayaan dengan konsumendalam jual beli sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo?

## **2. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian dengan metode deskriptif yang mempergunakan pendekatan kualitatif. Populasi yang menjadi sasaran penelitian ini sebagai berikut: pimpinan *dealer*, kasir, pihak *leasing* serta konsumen *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo. Teknik sampling yang digunakan adalah *Purposive Sampling* (sampel bertujuan). Sampel dalam penelitian ini adalah orang yang berkompeten dalam memberikan informasi yaitu sebagai berikut: Pimpinan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo; Kasir *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo; 4 (empat) orang pihak *leasing* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo; 4 (empat) orang konsumen *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo.

## **3. Hasil dan Pembahasan**

### **3.1 Implementasi Perjanjian Pembiayaan Konsumen dan *Leasing* dalam Jual Beli Sepeda Motor**

*Leasing* merupakan salah satu alternatif pembiayaan yang dapat diberikan pada konsumen untuk pembelian barang yang pembayarannya dilakukan secara kredit atau angsuran berkala oleh konsumen. Implementasi perjanjian pembiayaan konsumen tidak terlepas dari syarat-syarat perjanjian. Adanya kesepakatan antara konsumen (debitur) dan *leasing* (kreditur) untuk membuat suatu perjanjian pembiayaan kendaraan bermotor roda dua, adanya kecakapan hukum dari para pihak dan perjanjian pembiayaan tersebut dilaksanakan berdasarkan suatu sebab yang halal. Dengan adanya pembiayaan konsumen, masyarakat dimudahkan dalam memiliki barang yang diinginkan mereka beli secara kredit atau angsuran berkala.

Pihak-pihak yang terlibat dalam implementasi perjanjian pembiayaan antara konsumen dan *leasing* dalam jual beli sepeda motor ini di antaranya adalah;

1. *Lessor* adalah perusahaan pembiayaan atau perusahaan *leasing* dalam konteks sewa guna usaha.
2. *Lessee* adalah pihak yang menyewa guna usaha barang modal dari *lessor*.

3. *Supplier* adalah seseorang atau perusahaan yang secara kontinu menjual barang kepada konsumen, biasanya barang tersebut bukanlah untuk dijual lagi tapi lebih kepada pendukung kegiatan usaha.

Ketiga pihak tersebut memiliki hubungan antara satu dengan yang lainnya, hubungan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:<sup>1</sup>

1. *Lessee* menghubungi *supplier* untuk pemilihan dan penentuan jenis barang, spesifikasi, harga, jangka waktu penagihan, dan jaminan purna jual atas barang yang akan disewa.
2. *Lessee* melakukan negosiasi dengan *lessor* mengenai kebutuhan pembiayaan barang modal. Dalam hal ini, *lessee* dapat meminta *lessee quotation* yang tidak mengikat dari *lessor*. Dalam *quotation* terdapat syarat-syarat pokok pembiayaan *leasing*, antara lain: keterangan barang, harga barang, *cashsecurity deposit*, *residual value*, asuransi, biaya administrasi, jaminan uang sewa (*lease rental*) dan persyaratan lainnya.
3. *Lessor* mengirimkan *letter of offer* atau *commitment letter* kepada *lessee* yang berisi syarat-syarat pokok persetujuan *lessor* untuk membiayai barang modal yang dibutuhkan *lessee* menandatangani dan mengembalikannya kepada *lessor*.
4. Penandatanganan kontrak *leasing* setelah semua persyaratan dipenuhi *lessee* dimana kontrak tersebut mencakup hal-hal: pihak-pihak yang terlibat, hak milik, jangka waktu, jasa *leasing*, opsi bagi *lessee*, penutupan asuransi, tanggung jawab atas objek *leasing*, perpajakan jadwal pembayaran angsuran sewa dan sebagainya.
5. Pengiriman *order* beli kepada *supplier* disertai instruksi pengiriman barang kepada *lessee* sesuai dengan tipe dan spesifikasi barang yang telah disetujui.
6. Pengiriman barang dan pengecekan barang oleh *lessee* sesuai peranan serta menandatangani surat tanda terima dan perintah bayar yang selanjutnya diserahkan kepada *supplier*.
7. Penyerahan dokumen oleh *supplier* kepada *lessor* termasuk faktur dan bukti-bukti kepemilikan barang lainnya.
8. Pembayaran oleh *lessor* kepada *supplier*.
9. Pembayaran sewa (*lessee payment*) secara berkala oleh *lessee* kepada *lessor* selama *leasing* yang seluruhnya mencakup pengembalian jumlah yang dibiayai beserta bunganya.

Implementasi perjanjian pembiayaan antara konsumen dan *leasing* dalam jual beli sepeda motor dapat dilakukan dengan menggunakan prinsip perkreditan 5C di antaranya adalah:

1. *Collateral* (jaminan)

*Collateral* (jaminan) merupakan aspek sangat penting dalam kredit, di sinilah pihak *leasing* akan menentukan diterima atau tidaknya permohonan kredit yang diajukan oleh konsumen. *Collateral* (jaminan) merupakan hal yang utama untuk pengajuan kredit menjadi hal yang dipertimbangkan oleh pihak *dealer* maupun pihak *leasing*, diperoleh dari hasil wawancara dengan narasumber yaitu:

Bapak Slamet Riyanto mengatakan: "Untuk mengajukan kredit sepeda motor calon konsumen juga harus memberikan jaminan yang sesuai agar permohonan kredit calon konsumen itu diterima, sebab jaminan ini menjadi pertimbangan bagi kami selaku pihak *dealer* maupun dari pihak *leasing*."<sup>2</sup>

Ibu Sri Handayani membenarkan perkataan bapak Slamet Riyanto bahwa: "Jaminan yang diberikan calon konsumen kepada kami selaku pihak *dealer* maupun pihak *leasing* harus memenuhi apa yang kami inginkan dan sesuai dengan yang diajukan karena jaminan yang diberikan akan menentukan permohonan kreditnya diterima atau tidak."<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta, 2007, hal. 110-112

<sup>2</sup>Wawancara dengan bapak Slamet Riyanto selaku pimpinan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 14 Februari 2018

<sup>3</sup>Wawancara dengan ibu Sri Handayani selaku kasir di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 15 Februari 2018

Rudi pun menambahkan bahwa: “Kami selaku pihak *leasing* memang menentukan jaminan yang harus diserahkan oleh calon konsumen untuk melengkapi persyaratan yang diajukan dalam permohonan kredit pembelian sepeda motor tersebut itu yang menjadi pertimbangan kami nantinya.”<sup>4</sup>

Bapak Yono juga mengungkapkan hal yang sama bahwa: “Ketika saya ingin mengajukan permohonan kredit pembelian sepeda motor saya diharuskan untuk memberikan jaminan kepada pihak *dealer* maupun pihak *leasing* sebagai salah satu persyaratan agar permohonan kredit yang saya ajukan diterima.”<sup>5</sup>

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa salah satu prinsip perkreditan 5C yaitu *collateral* (jaminan) sudah diterapkan oleh pihak *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo.

## 2. *Capacity* (kapasitas/kemampuan)

*Capacity* (kapasitas/kemampuan) disinilah pihak perusahaan pembiayaan konsumen memilih calon konsumennya dari berapa besar gaji yang didapat dari calon konsumennya, pola pengelolaan pengeluaran rutin, sisa saldo per bulan dan pendapatan-pendapatan lainnya. Dalam hal *capacity* (kapasitas/kemampuan) dilakukan wawancara dengan beberapa narasumber yaitu:

Ibu Sri Handayani mengatakan bahwa: “Dalam mengajukan permohonan kredit pembelian sepeda motor calon konsumen harus melampirkan slip gaji yang diperoleh calon konsumen sebagai salah satu persyaratan yang harus dipenuhi.”<sup>6</sup>

Sandi menambahkan perkataan dari ibu Sri Handayani bahwa: “Memang setiap calon konsumen yang ingin mengajukan permohonan kredit sepeda motor harus melampirkan slip gaji bagi seorang pegawai/karyawan tapi jika calon konsumen bukan seorang pegawai/karyawan calon konsumen boleh tidak melampirkan slip gaji yang diterimanya, kami akan tetap menerima permohonan calon konsumen tersebut.”<sup>7</sup>

Bapak Juanda pun membenarkan perkataan dari Sandi bahwa: “Ketika saya mengajukan permohonan kredit, pihak *dealer* meminta saya untuk melampirkan slip gaji namun berhubung saya bukan seorang pegawai/karyawan saya tidak bisa memenuhi persyaratan tersebut tapi pihak *dealer* tetap menerima permohonan kredit yang saya ajukan tersebut.”<sup>8</sup>

Dari wawancara tersebut disimpulkan bahwa salah satu prinsip perkreditan 5C yaitu *capacity* (kapasitas/kemampuan) belum sepenuhnya diterapkan oleh *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo maupun *leasing* yang bekerjasama.

## 3. *Character* (watak)

*Character* (watak) di sini perusahaan pembiayaan konsumen melihat karakter dari calon konsumen dan dikaitkan dengan tanggung jawab menyelesaikan kewajiban kredit. Dalam hal *character* (watak) peneliti telah melakukan wawancara dengan beberapa narasumber yang diperoleh sebagai berikut:

Bapak Slamet Riyanto mengatakan: “Dalam hal ini pihak *dealer* maupun *leasing* harus melihat dulu bagaimana calon konsumen tersebut dengan cara mengecek sendiri ke

---

<sup>4</sup>Wawancara dengan Rudi selaku karyawan *leasing* FIF yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 6 Februari 2018

<sup>5</sup>Wawancara dengan bapak Yono selaku konsumen *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 19 Februari 2018

<sup>6</sup>Wawancara dengan ibu Sri Handayani selaku kasir di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 15 Februari 2018

<sup>7</sup>Wawancara dengan Sandi karyawan *leasing* *Mega Central Finance* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 7 Februari 2018

<sup>8</sup>Wawancara dengan bapak Juanda selaku konsumen di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 25 Februari 2018

tempat calon konsumen tersebut namun pihak kami masih kekurangan tenaga dalam hal pengecekan langsung ke lapangan.”<sup>9</sup>

Angga juga menambahkan perkataan dari bapak Slamet Riyanto bahwa: “Memang dalam hal karakter dari calon konsumen pihak *leasing* harus melakukan penelitian dulu ke lapangan bagaimana karakter dari calon konsumen ataupun dengan melakukan wawancara dengan calon konsumen yang hendak melakukan permohonan kredit, lalu menilai apakah calon konsumen tersebut diterima atau tidak.”<sup>10</sup>

Bapak Suratno membenarkan perkataan dari Angga bahwa: “Pihak *leasing* akan memberikan pertanyaan kepada calon konsumen yang ingin mengajukan kredit mengenai pola hidup, latar belakang, kebiasaan hidup dan lain sebagainya kepada calon konsumen seperti itu yang pernah saya alami setelah saya memutuskan untuk mengajukan permohonan kredit sepeda motor di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo.”<sup>11</sup>

Sehingga dapat disimpulkan bahwa salah satu prinsip perkreditan 5C yaitu *character* (watak) sudah diterapkan namun masih kekurangan dalam hal sumber daya manusianya.

#### 4. *Capital* (modal)

*Capital* (modal) berkaitan dengan penghasilan keluarga. Gaji suami/istri dijumlahkan, lalu dikurangi dengan pengeluaran rutin bulanan. Hasilnya akan dicek apakah memiliki sisa tabungan setiap bulannya. Dalam hal *capital* (modal) peneliti telah melakukan wawancara dengan beberapa narasumber yang diperoleh sebagai berikut:

Ibu Sri Handayani mengatakan bahwa: “Untuk calon konsumen yang mengajukan permohonan kredit sepeda motor harus memberitahukan berapa penghasilan keluarganya setiap bulan terutama dari istri/suami calon konsumen tersebut, itu merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi pemohon.”<sup>12</sup>

Supri menambahkan perkataan dari ibu Sri Handayani bahwa: “Calon konsumen yang ingin mengajukan permohonan kredit harus melampirkan pendapatan dari suami/istri pemohon dan berapa pengeluaran dari calon konsumen tersebut.”<sup>13</sup>

Bapak Juanda juga membenarkan perkataan dari ibu Sri Handayani dan Supri bahwa: “Ketika saya ingin mengajukan permohonan kredit, saya diminta untuk melampirkan pendapatan dari istri saya sebagai salah satu persyaratan namun saya tidak dapat melampirkannya pihak *dealer* maupun *leasing* pun tetap menerimanya.”<sup>14</sup>

Sehingga dapat disimpulkan bahwa salah satu prinsip perkreditan 5C yaitu *capital* (modal) sudah diterapkan namun belum efektif.

#### 5. *Condition of economy* (kondisi ekonomi)

*Condition of economy* (kondisi ekonomi), dalam hal ini kelayakan kredit mengacu pada pengamatan visual calon konsumen. Dalam hal ini memiliki pertimbangan-pertimbangan berdasarkan masuk akal atau tidaknya. Dalam hal *condition of economy* (kondisi ekonomi) peneliti telah melakukan wawancara dengan beberapa narasumber yang diperoleh sebagai berikut:

---

<sup>9</sup>Wawancara dengan bapak Slamet Riyanto selaku pimpinan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 14 Februari 2018

<sup>10</sup>Wawancara dengan Angga karyawan *leasing Summit Oto Finance* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 6 Februari 2018

<sup>11</sup>Wawancara dengan bapak Suratno selaku konsumen di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 31 Februari 2018

<sup>12</sup>Wawancara dengan ibu Sri Handayani selaku kasir di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 15 Februari 2018

<sup>13</sup>Wawancara dengan Supri karyawan *leasing Adira Finance* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 7 Februari 2018

<sup>14</sup>Wawancara dengan bapak Juanda selaku konsumen di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 25 Februari 2018



Bapak Slamet Riyanto mengatakan bahwa: “Calon konsumen dilihat terlebih dahulu, apakah sudah memenuhi syarat atau belum jika mengajukan kredit terutama dalam hal ekonominya.”<sup>15</sup>

Rudi juga menambahkan perkataan dari bapak Slamet Riyanto bahwa: “Untuk calon konsumen harus melampirkan slip gaji dan pendapatan istri agar pihak *leasing* dapat mengetahui apakah calon konsumen itu akan mampu membayar kredit atau tidak.”<sup>16</sup>

Sehingga dapat disimpulkan bahwa salah satu prinsip perkreditan 5C yaitu *condition of economy* (kondisi ekonomi) belum sepenuhnya diterapkan.

Dapat disimpulkan bahwa implementasi pembiayaan konsumen dan *leasing* dengan menggunakan prinsip perkreditan 5C belum sepenuhnya diterapkan oleh pihak *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo.

### **3.2 Hambatan *Leasing* Melaksanakan Perjanjian Pembiayaan dengan Konsumen dalam Jual Beli Sepeda Motor**

Dalam implementasi perjanjian pembiayaan antara *leasing* dan konsumen terdapat beberapa hambatan. Bentuk-bentuk hambatan tersebut diantaranya adalah:

a. Banyaknya konsumen yang terlambat dalam membayar kredit.

*Leasing* sering memberikan peraturan yang merugikan konsumen seperti adanya ketidakadilan antara konsumen dan *leasing*, pada saat konsumen membayar belum jatuh tempo tidak mendapat apa-apa namun kalau terlambat dikenai denda.

Angga berpendapat bahwa: “*Leasing* memang memberikan beberapa peraturan tersebut, sebab *leasing* juga ingin mendapatkan keuntungan dari hasil kerjasama dengan konsumen.”<sup>17</sup>

Supri pun membenarkan pendapat dari Angga: “Karena kami juga tidak ingin mengambil risiko yang dari kerjasama yang kami jalin dengan konsumen ini.”<sup>18</sup>

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa perjanjian yang dibuat *leasing* tersebut semata-mata hanya memikirkan keuntungan yang didapat untuk pihak *leasing* saja, tanpa memikirkan dari pihak konsumen.

b. Banyak terdapat kesalahan data dari konsumen.

Dalam menjalankan suatu usaha khususnya dalam usaha pembiayaan seperti *leasing*, banyak permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya tersebut. Seperti banyaknya terdapat kesalahan dalam mengolah data dari konsumen sehingga menimbulkan banyaknya masalah lain yang timbul dari kejadian ini.

Setelah melakukan wawancara dengan bapak Slamet Riyanto beliau pun menuturkan: “Yang menyebabkan timbulnya permasalahan dalam pengolahan data dari konsumen yang menimbulkan permasalahan yang lainnya adalah karyawan yang kurang hati-hati dalam memeriksa data yang diberikan konsumen.”<sup>19</sup>

Ibu Sri Handayani pun juga mengungkapkan hal yang sama: “Namanya juga manusia pastilah ada sedikit kesalahan dalam melakukan sesuatu apalagi dalam mengolah data dari konsumen yang cukup rumit dan banyak.”<sup>20</sup>

---

<sup>15</sup>Wawancara dengan bapak Slamet Riyanto selaku pimpinan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 14 Februari 2018

<sup>16</sup>Wawancara dengan Rudi selaku karyawan *leasing* FIF yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 6 Februari 2018

<sup>17</sup>Wawancara dengan Angga karyawan *leasing* *Summit Oto Finance* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 6 Februari 2018

<sup>18</sup>Wawancara dengan Supri karyawan *leasing* *Adira Finance* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 7 Februari 2018

<sup>19</sup>Wawancara dengan bapak Slamet Riyanto selaku pimpinan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 14 Februari 2018

<sup>20</sup>Wawancara dengan ibu Sri Handayani selaku kasir di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 15 Februari 2018

Sedangkan Angga mengatakan bahwa: “Pihak *leasing* pun sering mengalami kesalahan dalam pengolahan data, dikarenakan karyawan yang kurang hati-hati dalam menjalankan tugasnya atau dalam hal pengecekan data dari konsumen.”<sup>21</sup>

Bapak Yono pun mengatakan bahwa: “Mungkin kesalahan pendataan konsumen oleh karyawan tersebut karena karyawan tersebut kurang hati-hati dalam setiap pengecekannya.”<sup>22</sup>

Ibu Sri Mulyani pun membenarkan pernyataan bapak Yono bahwa: “Kesalahan dalam pengolahan data bisa saja terjadi karena kelalaian dari pihak *dealer* ataupun pihak *leasing*, karena konsumen hanya memberikan data walaupun masih salah itu pun kembali pada pihak yang mengolah data tersebut.”<sup>23</sup>

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa terjadinya kesalahan data dari konsumen terjadi karena pihak *dealer* ataupun pihak *leasing* yang lalai atau pun tidak berhati-hati dalam mengecek data dari konsumen.

c. Kurangnya tenaga kerja untuk melakukan penagihan.

*Leasing* yang bekerjasama dengan *dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo juga mengalami masalah yaitu konsumen yang terlambat membayar cicilan kepada pihak *leasing* atau yang sering disebut jatuh tempo. Banyaknya konsumen yang terlambat melakukan pembayaran cicilan kredit sepeda motor tersebut membuat masalah yang cukup sulit untuk pihak *leasing*.

Bapak Slamet Riyanto mengungkapkan bahwa: “Banyaknya konsumen yang terlambat dalam melakukan pembayaran cicilan sering kali terjadi, sehingga membuat masalah yang cukup sulit untuk dihadapi oleh pihak *leasing*.”<sup>24</sup>

Ibu Sri Handayani juga menambahkan: “Semua hal yang berhubungan dengan pembayaran cicilan sepeda motor ditangani langsung oleh pihak *leasing*, sehingga yang terlambat membayar cicilan pun langsung ditangani oleh *leasing*.”<sup>25</sup>

Sedangkan Sandi mengatakan bahwa: “Memang banyak konsumen yang terlambat dalam hal penagihan cicilan, disinilah pihak *leasing* sangat berperan terutama dalam hal mengatasi konsumen yang susah untuk ditagih namun kami masih kekurangan tenaga lapangan.”<sup>26</sup>

Dari wawancara yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa pihak *leasing* pasti akan mengalami masalah seperti konsumen yang terlambat melakukan pembayaran cicilan sepeda motor kepada pihak *leasing*, masalah tersebut berasal dari konsumennya sendiri seperti konsumen yang bermasalah dalam hal keuangan.

### **3.3 Upaya *Leasing* Menghadapi Hambatan untuk Melaksanakan Perjanjian Pembiayaan dengan Konsumen dalam Jual Beli Sepeda Motor**

*Leasing* selain mendapatkan hambatan dalam implementasi perjanjian pembiayaan konsumen jual beli sepeda motor, pihak *leasing* pun juga harus mempunyai upaya dalam menghadapi hambatan-hambatan yang timbul tersebut.

Hambatan-hambatan tersebut dapat diatasi dengan melakukan hal-hal sebagai berikut:

---

<sup>21</sup>Wawancara dengan Angga karyawan *leasing Summit Oto Finance* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 6 Februari 2018

<sup>22</sup>Wawancara dengan bapak Yono selaku konsumen di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 19 Februari 2018

<sup>23</sup>Wawancara dengan ibu Sri Mulyani selaku konsumen di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 22 Februari 2018

<sup>24</sup>Wawancara dengan bapak Slamet Riyanto selaku pimpinan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 14 Februari 2018

<sup>25</sup>Wawancara dengan ibu Sri Handayani selaku kasir di *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 15 Februari 2018

<sup>26</sup>Wawancara dengan Sandi karyawan *leasing Mega Central Finance* yang bekerjasama dengan *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 7 Februari 2018

1. Pihak *leasing* akan memberikan potongan harga jika konsumen tidak terlambat dalam membayar kredit.

Dalam hal adanya ketidakadilan antara konsumen dan *leasing*, pada saat konsumen membayar belum jatuh tempo tidak mendapat apa-apa namun kalau terlambat dikenai denda, solusinya hanya terdapat pada konsumennya sendiri yang harus membayar kredit sesuai dengan kesepakatan yang dibuat dengan pihak *leasing*. Selain itu dari pihak *leasing* akan memberikan potongan harga jika konsumen tidak terlambat dalam membayar kredit.

2. Pihak *leasing* harus berhati-hati dalam mendata konsumennya.

Dalam hal ini pihak *leasing* maupun pihak *dealer* harus selalu berhati-hati dalam setiap melakukan transaksi dengan konsumen yang ingin membeli sepeda motor secara kredit. Konsumen harus benar-benar memberikan data yang akurat kepada pihak *leasing* maupun pihak *dealer*, setelah itu pihak *dealer* maupun pihak *leasing* harus benar-benar memeriksa data tersebut dengan teliti.

3. Pihak *leasing* melakukan penagihan kepada konsumen secara langsung.

Pihak *leasing* harus melakukan sesuatu hal untuk melakukan penagihan kepada konsumen yang terlambat melakukan pembayaran cicilan sepeda motor agar konsumen tidak terlambat lagi melakukan pembayaran pencicilan sepeda motor yang telah dibeli konsumen secara kredit.

Bapak Slamet Riyanto mengungkapkan bahwa: "Pihak *leasing* akan melakukan penagihan cicilan kepada konsumen yang terlambat membayar cicilan dengan berbagai cara seperti dengan menghubungi konsumen melalui telepon, mendatangi rumah konsumen tersebut, memberikan surat peringatan kepada konsumen, bahkan memberikan surat peringatan terakhir dan berurusan dengan pihak yang berwajib kepada konsumen yang terlambat membayar cicilan."<sup>27</sup>

Ibu Sri Handayani juga menambahkan pernyataan dari bapak Slamet Riyanto bahwa: "Konsumen yang terlambat membayar cicilan kepada pihak *leasing* mereka akan mendapatkan denda dari pihak *leasing*, selain itu pihak *leasing* juga akan melakukan penagihan kepada konsumen tersebut kecuali konsumen tersebut menghilangkan sepeda motor maka pihak *leasing* akan memberikan beberapa hal, jika hilang secara sengaja maka akan berurusan dengan pihak yang berwajib namun jika tidak disengaja maka pihak *leasing* akan memberikan solusi dari masalah itu."<sup>28</sup>

Berdasarkan penelitian di lapangan, apabila terjadi suatu kelalaian, maka terjadilah penyitaan, proses penyitaan itu sendiri dimulai dengan adanya surat perintah sita yang dikeluarkan karena berdasarkan hasil penelitian di lapangan ditemukan misalnya histori pembayaran yang buruk yang dapat dilihat dari daftar *aging* yaitu catatan pembayaran hutang perbulannya yang disetor oleh debitor, usaha debitor yang berbeda dari data yang ada, objek jaminan yang digadaikan untuk keperluan lain sehingga ada unsur penggelapan barang jaminan ataupun objek jaminan berada ditangan pihak ketiga tanpa sepengetahuan kreditor untuk mengambil tindakan cepat yaitu penarikan objek jaminan dari penguasaan debitor.

#### **4. Kesimpulan**

1. Implementasi perjanjian kerjasama antara konsumen dan *leasing* dalam jual beli sepeda motor pada Dealer Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo dengan menerapkan prinsip 5C perkreditan sebagai berikut: a) *Collateral* (Jaminan) sudah diterapkan, b) *Capacity* (kapasitas/kemampuan) belum sepenuhnya diterapkan, c) *Character* (watak) sudah diterapkan namun masih kekurangan dalam hal sumber daya manusianya, d) *Capital*

---

<sup>27</sup>Wawancara dengan bapak Slamet Riyanto selaku pimpinan di Dealer Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 14 Februari 2018

<sup>28</sup>Wawancara dengan ibu Sri Handayani selaku kasir di Dealer Sri Araya Motor Rimbo Ilir Kabupaten Tebo, tanggal 15 Februari 2018

(Modal)sudah diterapkan namun belum efektif, e) *Codition of economy* (kondisi ekonomi)belum sepenuhnya diterapkan.

2. Hambatan yang dihadapi oleh *leasing* dalam melaksanakan perjanjian kerjasama dengan konsumen dalam jual beli sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo yaitu a)Banyaknya konsumen yang terlambat dalam membayar kredit; b)Banyak terdapat kesalahan data dari konsumen; c) Kurangnya tenaga kerja untuk melakukan penagihan.
3. Upaya-upaya yang dilakukan oleh *leasing* dalam menghadapi hambatan untuk melaksanakan perjanjian kerjasama dengan konsumen dalam jual beli sepeda motor pada *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo, di antaranya: a)Pihak *leasing* akan memberikan potongan harga jika konsumen tidak terlambat dalam membayar kredit; b) pihak *leasing* harus hati-hati dalam mendata konsumennya; c) pihak *leasing* melakukan penagihan kepada konsumen secara langsung.

#### **Saran**

1. *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo dan pihak *leasing* disarankan agar memberikan *reward* (penghargaan) untuk konsumen yang tepat waktu membayar cicilan kreditnya.
2. *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo dan pihak *leasing*disarankan untuk hati-hati dalam mengecek data yang diberikan konsumen sejak awal diberikannya data tersebut.
3. *Dealer* Sri Araya Motor Rimbo Ilir Muara Tebo dan pihak *leasing*disarankan untuk menambahkan tenaga kerja dibagian lapangan atau penagihan cicilan.

#### **Daftar Pustaka**

- Adil Samadani, (2013). *Dasar-Dasar Hukum Bisnis*, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Cholid Narbuko & Abu Achmadi, (2015). *Metodologi Penelitian*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Endang Purwaningsih, (2010). *Hukum Bisnis*, Ghalia Indonesia, Bogor.
- Handri Raharjo, (2009). *Hukum Perjanjian Indonesia*, Pustaka Yustisia, Yogyakarta.
- Husaini Usman, (2011). *Metode Penelitian Sosial*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Ibrahim, (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung.
- Irra Chrisyanti Dewi, (2011). *Pengantar Ilmu Administrasi*, Prestasi Pustakaraya, Jakarta,.
- Janus Sidabalok, (2006). *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia*, Citra Karya Bakti, Bandung,.
- Richard Burton Simatupang, (2007). *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Sondang P. Siagian, (1994). *Filsafat Administrasi*, Haji Masagung, Jakarta.
- Sugiyono, (2014). *Metode Penelitian Administrasi*, Alfabeta, Bandung.
- Sunaryo, (2009). *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Zaeni Asyhadie, (2005). *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, RajaGrafindo Persada, Jakarta.