

RINGKASAN

Nurul Fadilah Br Sagala
NIM 210510324

**Penyelesaian Wanprestasi Yang Dilakukan
Oleh Pihak Pembeli Dalam Perjanjian Jual
Beli Sepeda Motor Bekas (*Showroom Rakan
Motor Cunda Kota Lhokseumawe*)**

(Dr. Sulaiman, S.H., M.Hum dan Dr. Ramziati, S.H., M.Hum)

Permasalahan wanprestasi dalam transaksi jual beli merupakan isu yang kerap muncul dalam praktik hukum perdata. Dalam transaksi jual beli sepeda motor bekas di *Showroom Rakan Motor Cunda Kota Lhokseumawe*, wanprestasi sering terjadi akibat ketidakpatuhan pembeli terhadap kewajiban, antara lain keterlambatan pembayaran, pembatalan sepihak, dan pengingkaran terhadap kesepakatan yang hanya dituangkan dalam kwitansi tanpa materai.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya wanprestasi serta menganalisis bentuk penyelesaian yang ditempuh dalam transaksi jual beli sepeda motor bekas di *showroom* tersebut. Metode yang digunakan adalah yuridis empiris dengan pendekatan yuridis sosiologis. Data diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan pemilik serta karyawan *showroom*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa wanprestasi umumnya diakibatkan oleh lemahnya perjanjian dalam transaksi, khususnya karena tidak adanya perjanjian tertulis bermaterai dan ketiadaan sanksi yang tegas. Transaksi hanya didasarkan pada kwitansi dan kepercayaan, dengan jaminan berupa penahanan dokumen kendaraan (BPKB dan STNK) hingga pelunasan.

Penyelesaian wanprestasi dilakukan melalui dua cara. Pertama, dari pihak pembeli yang masih memiliki itikad baik, penyelesaian dilakukan melalui musyawarah dengan memberikan tenggang waktu tambahan untuk melunasi kewajiban. Kedua, bagi pembeli yang tetap ingkar atau menghindari komunikasi, pihak *showroom* pada umumnya membatalkan transaksi dan menarik kembali kendaraan, meski kesepakatan ini sering hanya disampaikan secara lisan setelah pemanggilan berulang. Oleh karena itu, disarankan agar *showroom* memperkuat aspek hukum dengan menggunakan perjanjian bermaterai, melakukan pencatatan yang tertib, serta mempertimbangkan penyelesaian formal melalui somasi, mediasi, atau melibatkan pihak ketiga sebagai mediator hukum.

Kata Kunci: Wanprestasi, Perjanjian Jual Beli, Hukum Perdata, *Showroom Sepeda Motor*, Penyelesaian Sengketa

SUMMARY

**Nurul Fadilah Br Sagala
NIM 210510324**

**Penyelesaian Wanprestasi Yang Dilakukan
Oleh Pihak Pembeli Dalam Perjanjian Jual
Beli Sepeda Motor Bekas (Showroom Rakan
Motor Cunda Kota Lhokseumawe)**

(Dr. Sulaiman, S.H., M.Hum dan Dr. Ramziati, S.H., M.Hum)

The issue of default (wanprestasi) in sales transactions is a recurring problem in the practice of civil law. In the case of used motorcycle sales at Rakan Motor Showroom in Cunda, Lhokseumawe, default often arises due to the buyer's noncompliance with obligations, including delayed payments, unilateral cancellations, and breaches of agreements that are recorded only in unstamped receipts..

This study aims to identify the factors causing default and to analyze the forms of settlement employed in used motorcycle sales transactions at the showroom. The method applied is an empirical juridical approach with a sociological juridical perspective. Data were collected through observations and interviews with the showroom owner and employees.

The findings reveal that defaults generally occur due to weak contractual arrangements, particularly the absence of written stamped agreements and the lack of strict sanctions. Transactions are based merely on receipts and trust, with guarantees in the form of withholding vehicle documents (BPKB and STNK) until full payment is made.

Settlement of defaults is carried out in two ways. First, for buyers who still demonstrate good faith, the settlement is made through deliberation by granting an additional period of time to fulfill their obligations. Second, for buyers who persist in defaulting or avoiding communication, the showroom typically cancels the transaction and repossesses the motorcycle, although such agreements are often conveyed only verbally after repeated summons. Therefore, it is recommended that the showroom strengthen its legal framework by using stamped agreements, maintaining proper documentation, and considering formal dispute resolution mechanisms such as formal notice (somasi), mediation, or involving a third party as a legal mediator.

Keywords: *Default, Sales Agreement, Civil Law, Motorcycle Showroom, Dispute Resolution*