

Tinjauan Atas Prosedur Penjualan Rumah Secara Kredit Pada Perumahan Royal Tajur Residence

R. Siti Hanipah, Sinta Listari, Robert Pius Pardede

Program Studi Perbankan dan Keuangan, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan

Email: radensitihanipah@gmail.com

Property Sales
Procedure with Credit
Payment

33

ABSTRACT

The procedure for selling a house on credit is a house selling process where the buyer can pay in stages over an agreed period of time. Fulfilling housing needs is an individual right that is entirely the responsibility of each individual. In this context, developers position themselves as facilitators in meeting housing needs. The development of property and banking has recently been quite rapid, making it easier for individuals to own a house on credit. The purpose of this writing is to find out that the procedures for selling houses on credit carried out at the Royal Tajur Residence housing complex are in accordance with applicable regulations and can be accounted for as well as identifying obstacles and obstacles that may be faced in the process of selling houses on credit. The results of this writing show that The procedure for selling houses on credit at the Royal Tajur Residence housing complex is in accordance with applicable regulations. The evaluation results in this writing show that the procedure for selling houses on credit at the Royal Tajur Residence housing complex has been successful in achieving the objectives of the writing. However, there are several aspects that need to be improved by developers, such as providing clear and transparent information regarding credit requirements that must be met by consumers before making a purchase, evaluating potential consumers and avoiding giving credit to consumers who have a history of bad credit or financial problems as well as providing useful information. clear and transparent regarding the time of delivery of credit objects.

Keywords: developer, property, credit sales.

ABSTRAK

Prosedur penjualan rumah secara kredit adalah suatu proses penjualan rumah di mana pembeli dapat membayar secara bertahap dalam jangka waktu yang telah disepakati. Pemenuhan kebutuhan rumah merupakan hak individu yang sepenuhnya merupakan tanggung jawab masing-masing individu. Dalam konteks ini, *developer* menempatkan diri sebagai fasilitator dalam pemenuhan kebutuhan rumah. Perkembangan dari properti dan perbankan belakangan ini sudah cukup pesat sehingga memudahkan individu untuk memiliki rumah secara kredit. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan rumah secara kredit yang dilakukan di perumahan Royal Tajur Residence sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan dapat dipertanggung jawabkan serta mengidentifikasi kendala dan hambatan yang mungkin dihadapi dalam proses penjualan rumah secara kredit tersebut. Hasil penulisan ini menunjukkan bahwa prosedur penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hasil evaluasi dalam penulisan ini menunjukkan bahwa prosedur penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence telah berhasil dalam mencapai tujuan penulisan. Namun, ada beberapa aspek yang perlu ditingkatkan *developer* seperti memberikan informasi yang jelas dan transparan mengenai persyaratan kredit yang harus dipenuhi oleh konsumen sebelum melakukan pembelian, evaluasi terhadap calon konsumen dan menghindari pemberian kredit pada konsumen yang memiliki riwayat kredit macet atau masalah keuangan serta memberikan informasi yang jelas dan transparan mengenai waktu penyerahan objek kredit.

Kata Kunci: developer, properti, penjualan kredit.

Submitted
NOVEMBER 2023

Accepted
APRIL 2024

JABKES

Jurnal Aplikasi Bisnis
Kesatuan
Vol. 4 No. 1, 2024
page. 33-42
IBI Kesatuan
ISSN 2807 – 6036
DOI: 10.37641/jabkes.v4i1.1907

PENDAHULUAN

Dalam era ini, permintaan masyarakat terhadap berbagai kebutuhan terus mengalami peningkatan yang signifikan. Meskipun ada banyak kebutuhan yang harus dipenuhi, kebutuhan akan makanan, pakaian, dan tempat tinggal tetap menjadi prioritas utama. Tempat tinggal adalah salah satu faktor penting dalam memajukan kehidupan. Kebutuhan utama manusia meliputi rumah, pakaian, dan makanan. Ini berarti setiap individu membutuhkan properti (tempat tinggal) yang dapat dibeli dengan uang tunai atau kredit. Rumah berfungsi sebagai tempat tinggal, tetapi seringkali orang menganggap rumah sebagai indikator kondisi dan keadaan, terutama dalam hal ekonomi keluarga yang tinggal di dalamnya. Dengan kata lain, rumah menjadi ukuran untuk menilai kehidupan seseorang. (Suryana, 2008)

Dalam mencukupi kebutuhan hidup, manusia sering menghadapi kesulitan, baik karena keterbatasan dana maupun alasan lainnya. Namun, keterbatasan dana saat ini dapat diatasi melalui kredit, sehingga terdapat hubungan yang erat antara pertumbuhan ekonomi atau kegiatan usaha suatu perusahaan dengan aktivitas perkreditan. Fenomena ini disebabkan oleh fakta bahwa lembaga perbankan dan lembaga keuangan non-bank merupakan mitra bisnis bagi perusahaan atau individu, yang membantu dalam memenuhi kebutuhan keuangan. (Raharjo, 2012)

Kredit memiliki akar kata dalam bahasa Latin, yaitu "*Credere*," yang berarti percaya, *to believe*, atau *to trust*. Oleh karena itu, dasar pemikiran di balik pemberian kredit oleh lembaga perbankan kepada individu atau lembaga lain didasarkan pada kepercayaan (*faith*). Menurut Pasal 21 ayat (11) Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, kredit dapat didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang setara dengannya berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah periode waktu tertentu dengan membayar bunga. Dalam konteks pemberian kredit, setiap pihak memiliki alasan dan tujuan tersendiri. Lembaga keuangan perbankan atau serupa memberikan kredit dengan tujuan untuk mendapatkan bunga dari jumlah pinjaman yang diberikan. Di sisi lain, pihak debitur atau peminjam uang membutuhkan kredit karena tidak memiliki dana yang mencukupi untuk memenuhinya.

Pengembang perumahan, atau sering disebut juga sebagai pengembang, merujuk kepada individu atau perusahaan yang terlibat dalam proses mengembangkan suatu kawasan permukiman menjadi perumahan yang sesuai untuk ditinggali dan memiliki nilai ekonomis sehingga dapat dijual kepada masyarakat. Secara umum, semua pengembang perumahan memiliki tujuan khusus dalam mengembangkan suatu kawasan permukiman. Melalui pembangunan perumahan dan permukiman, tujuannya adalah untuk mendorong dan memperkuat demokrasi ekonomi serta menciptakan kesempatan yang sama dan saling mendukung antara badan usaha negara, koperasi, dan sektor swasta berdasarkan prinsip kekeluargaan.

Khotimah (2017) menjelaskan bahwa dalam transaksi pembelian rumah melalui KPR, hubungan antara pihak-pihak yang terlibat dapat dijelaskan sebagai hubungan hukum yang timbul melalui perjanjian (kontraktual) dan juga sebagai hubungan hukum yang timbul karena adanya undang-undang. Hubungan hukum yang utama adalah perjanjian jual beli rumah antara pengembang dan konsumen, serta perjanjian pinjam meminjam dengan bunga (perjanjian kredit) antara bank dan konsumen. Sementara itu, hubungan hukum antara pengembang dan bank dapat dianggap sebagai kemitraan dengan tujuan atau objek yang sama, yaitu konsumen.

Dalam hubungan jual beli rumah antara pengembang dan konsumen yang dilakukan secara indent, terdapat dua perjanjian yang terbentuk, yaitu perjanjian jual beli rumah (kontraktual) dan perjanjian pemborongan (demi hukum dan undang-undang). Keseluruhan hubungan antara pihak-pihak tersebut menimbulkan perikatan baik dalam bentuk perjanjian maupun karena adanya undang-undang. Perikatan-perikatan tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik sesuai dengan ketentuan undang-undang yang berlaku (Khotimah, 2017). Dalam transaksi jual beli rumah, terdapat beberapa ketentuan undang-undang yang harus dipatuhi, seperti Kitab Undang-Undang Hukum Perdata,

Undang-Undang Perlindungan Konsumen, Undang-Undang Jasa Konstruksi, dan peraturan-peraturan lain yang terkait dengan hukum bangunan. Sebagai pengembang, mereka bertanggung jawab terhadap rumah yang dijual melalui KPR. Tanggung jawab ini mencakup tanggung jawab pidana (*responsibility*) dan tanggung jawab perdata yang dikenal sebagai tanggung gugat (*liability*). Tanggung jawab pidana (*responsibility*) terjadi jika pengembang melakukan tindakan pidana yang melanggar hukum dan dapat dikenai sanksi pidana.

Tanggung jawab pidana pengembang dapat berkaitan dengan pelanggaran terhadap ketentuan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Pidana (KUHP), Undang-Undang Jasa Konstruksi, dan Undang-Undang Perlindungan Konsumen (UUPK). Sementara itu, tanggung jawab ganti rugi (*liability*) pengembang dapat menjadi dasar untuk tuntutan jika terjadi pelanggaran terhadap persyaratan yang sah dalam suatu perjanjian sesuai dengan Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata seperti penipuan atau kesalahan dalam kesepakatan, pelanggaran oleh pengembang terhadap ketentuan dalam perjanjian (*wanprestasi*), serta tindakan melanggar hukum oleh pengembang (*onrechtmatige daad*), termasuk pelanggaran terhadap Undang-Undang Jasa Konstruksi dan UUPK yang mencakup pelanggaran terhadap hak-hak konsumen sesuai dengan Pasal 25 UUPK.

Pengembang memiliki tanggung jawab terhadap kualitas bangunan rumah hingga masa pemeliharaan selesai, sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Undang-Undang Jasa Konstruksi. Tanggung jawab perdata pengembang meliputi kewajiban untuk mengganti kerugian, termasuk biaya, kerugian, dan bunga kepada konsumen. Jika terjadi pelanggaran, konsumen dapat mengajukan gugatan melalui sistem peradilan dengan melibatkan hakim. Tanggung jawab ini didasarkan pada prinsip kesalahan (*fault liability*). Selain itu, tanggung jawab tersebut juga mencakup tanggung jawab terhadap produk (*product liability*), karena bangunan rumah bukan hanya objek perjanjian pemborongan tetapi juga objek perjanjian jual beli.

Menurut Fahleta dan Ekawati (2019) penjualan rumah yang ditawarkan oleh para *developer* melalui 2 (dua) cara yaitu penjualan secara tunai dan kredit. Penjualan tunai adalah penjualan bersifat *cash and carry* yang mana penjualan dilakukan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, lalu pembeli dapat membayar secara langsung dan barang dapat langsung dimiliki. Sedangkan penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seseorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada pembeli tersebut.

Kehadiran sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sangat dibutuhkan oleh masyarakat yang penghasilan ekonominya kelas menengah ke bawah. Berbagai upaya yang dilakukan pemerintah untuk pembangunan perumahan yang layak huni antara lain pembangunan Rumah Sederhana (RS) dan Rumah Sangat Sederhana (RSS). Pembangunan yang di biayai melalui fasilitas kredit merupakan program dari bank untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan perumahan untuk tempat tinggal, baik itu masyarakat berpenghasilan rendah, menengah, maupun penghasilan tinggi angsuran (Fahleta dan Ekawati, 2019).

Berdasarkan permasalahan diatas, tujuan dari penelitian antara lain:

1. Untuk mengetahui proses dan prosedur penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence.
2. Untuk mengetahui kendala atau hambatan penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence.
3. Untuk mengetahui upaya atau solusi yang dilakukan Royal Tajur Residence dalam menghadapi kendala atau hambatan penjualan rumah secara kredit.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu 3 (tiga) bulan terhitung mulai pada tanggal 13 Maret sampai 13 Juni 2023. Kegiatan penelitian ini dilaksanakan di perumahan Royal Tajur Residence yang beralamat di Jl. Raya Tajur No. 170, Pakuan - Bogor Selatan (16134). Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Data penelitian diperoleh dengan cara observasi dan wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait serta melalui studi literatur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses dan Prosedur Penjualan Rumah Secara Kredit pada Perumahan Royal Tajur Residence

Penjualan produk properti yang dilakukan pada perumahan Royal Tajur Residence bertujuan untuk mencapai target perusahaan, mendapatkan keuntungan serta menunjang pertumbuhan perusahaan agar dapat terus berkembang. Penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence memiliki syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan, antara lain:

1. Bilamana menggunakan sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari bank, maka dokumen persyaratan untuk KPR kepada bank wajib diserahkan konsumen kepada pengembang selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kerja sejak tanggal ditandatanganinya surat pemesanan.
2. Persetujuan jumlah dan waktu pinjaman serta besarnya suku bunga KPR merupakan otoritas bank pemberi KPR dan apabila persetujuan pinjaman yang diberikan ternyata kurang dari yang diajukan, maka konsumen wajib membayarkan kekurangan tersebut 14 (empat belas) hari sebelum akad kredit.
3. Apabila bank menolak pemberian KPR kepada konsumen dan konsumen membatalkan pembelian, maka konsumen dikenakan biaya administrasi dan pemotongan pajak yang sudah disetorkan dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Biaya administrasi sebesar Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah) untuk harga jual beli kurang dari atau sama dengan Rp. 1.500.000.000,- (satu miliar lima ratus juta rupiah), biaya administrasi sebesar Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) untuk harga jual beli lebih dari Rp. 1.500.000.000,- (satu miliar lima ratus juta rupiah) sampai kurang dari atau sama dengan Rp. 3.000.000.000,- (tiga miliar rupiah), dan biaya administrasi sebesar Rp. 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) untuk harga jual beli lebih dari Rp. 3.000.000.000,- (tiga miliar rupiah).
 - b. Semua pajak yang telah disetorkan tidak dapat dikembalikan.
4. Apabila setelah membayar uang tanda jadi (*booking fee*) pemesanan, ternyata konsumen tidak atau terlambat melaksanakan kewajiban pembayaran berikutnya karena sebab atau alasan apapun atau konsumen atas kehendaknya sendiri mengundurkan diri atau dianggap mengundurkan diri sebagai pemesan, maka pemesanan dianggap batal karena kehendak atau inisiatif. Kesalahan atau kelalaian dari konsumen sehingga seluruh pembayaran yang telah diterima oleh penerima pesanan tidak dapat ditarik kembali atau dikembalikan karena sebab atau alasan apapun menjadi hak penerima pesanan sebagai ganti rugi administrasi.
5. Pembelian dianggap batal dan seluruh uang yang telah dibayarkan tidak dapat dikembalikan bila pembeli membatalkan pembelian dengan alasan apapun juga sebelum penandatanganan PPJB (Perjanjian Pengikatan Jual Beli) atau bila pada tanggal yang telah ditentukan, pembeli:
 - a. Terlambat membayar uang muka I.
 - b. Terlambat membayar uang muka II.
 - c. Terlambat melunasi sisa pembayaran, selama jangka waktu 30 (tiga puluh) hari kalender dari waktu yang tercantum dalam jadwal pembayaran di surat pemesanan.
 - d. Tidak menandatangani PPJB setelah mendapatkan pemberitahuan dari pengembang.

- e. Tidak menyerahkan dokumen persyaratan KPR maksimal 14 (empat belas) hari kerja sejak tanggal surat pemesanan.
 - f. Tidak melakukan penandatanganan akad kredit maksimal 10 (sepuluh) hari kerja dari pembayaran uang muka terakhir.
6. Berkaitan dengan penjelasan diatas, seluruh uang yang telah dibayarkan tidak dapat dikembalikan atau hangus serta atas timbulnya biaya serta pajak-pajak akan menjadi tanggung jawab konsumen dan unit dapat dengan seketika dijual kembali.
 7. Secara umum setiap keterlambatan dikenakan denda 1 o/oo (satu permil) per hari dari kewajiban pembayaran, antara lain termasuk dan tidak terbatas pada keterlambatan pencairan KPR. Dalam hal pembayaran atau pelunasan dilakukan dengan cara tunai bertahap atas keterlambatan pembayaran angsuran yang telah jatuh tempo dikenakan denda keterlambatan sebesar 1 o/oo (satu permil) per hari dari kewajiban pembayaran yang jatuh tempo dan wajib dibayar lunas oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari kalender setelah diminta/ditagih oleh Pihak Pertama.
 8. Pembayaran setelah penandatanganan PPJB diatur seluruhnya sesuai dengan ketentuan di dalam PPJB dan atau KPR terkait.
 9. Setelah pembayaran uang muka / *down payment* dilaksanakan, konsumen harus menandatangani Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) selambat-lambatnya dalam waktu 14 (empat belas) hari kerja dari tanggal pemberitahuan penandatanganan PPJB. Apabila lewat waktu tersebut, konsumen tidak menandatangani PPJB maka surat pemesanan dinyatakan tidak berlaku dan seluruh uang yang telah dibayarkan seketika menjadi milik pengembang.
 10. Semua kelalaian dari Pihak Pembeli antara lain tidak terbatas pada denda yang harus dibayar oleh pembeli tidak diperlukan surat tagihan/teguran, cukup dibuktikan dengan lewatnya waktu.

Dalam penjualan rumah pada perumahan Royal Tajur Residence terdapat beberapa prosedur yang diperhatikan, antara lain:

1. *Persiapan Penjualan*
Royal Tajur Residence memiliki tenaga penjualan / *sales* yang memumpuni untuk kemajuan perusahaan.
2. *Penentuan Lokasi*
Royal Tajur Residence merupakan salah satu perumahan yang dibangun ditengah-tengah kota yang tentunya akan memberikan manfaat bagi para *stakeholders* dan bagi perusahaan.
3. *Penentuan Target Pasar*
Sebelum melakukan penjualan, *developer* melakukan identifikasi terlebih dahulu terkait target pasar yang sudah terklasifikasi berdasarkan karakter tertentu sebagai konsumen potensial bagi pihak *developer*.
4. *Proses Penjualan*
Sales melakukan kegiatan yang mempengaruhi calon konsumen agar tertarik pada produk *developer* sehingga berpotensi mengubah calon konsumen menjadi konsumen.
5. *Service After Sales*
Royal Tajur Residence memberikan *service after sales* setelah dilakukan penjualan. *Service* tersebut antara lain yaitu pemberian garansi pada produk properti yang telah terjual agar konsumen memiliki kesan positif pada pihak *developer* dan tidak menutup kemungkinan untuk melakukan pembelian ulang produk.

Adapun prosedur penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence dapat diilustrasikan sebagai berikut:

1. Calon konsumen mengunjungi kantor *Marketing Gallery* Royal Tajur Residence bertemu dengan *sales*.
2. Bagian *sales* menghampiri dan menanyakan kebutuhan serta tipe rumah seperti apa yang calon konsumen inginkan, kemudian menjelaskan produk rumah beserta harga

rumah, dan persyaratan yang harus dipenuhi untuk penjualan rumah secara kredit KPR bank.

3. Setelah *sales* memberikan penjelasan, apabila calon konsumen telah memilih unit/kavling yang diinginkan dan telah menyetujui harga yang telah ditentukan, maka calon konsumen dapat membayar *booking fee* sebesar Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah) untuk unit rumah yang *indent*, Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) untuk unit rumah *ready stock*, dan Rp. 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) untuk kavling.
4. Bagi konsumen yang telah membayar *booking fee*, maka selanjutnya membayar uang muka / *down payment* sebesar 10% dari harga unit rumah/kavling atau mengajukan jumlah persentase uang muka yang disepakati oleh kedua belah pihak.
5. Konsumen menyerahkan persyaratan untuk proses KPR bank meliputi KTP, NPWP, kartu keluarga, buku nikah (bagi yang sudah menikah), slip gaji dan surat keterangan bekerja. Data persyaratan tersebut akan diserahkan kepada bank penyalur KPR yang telah bekerja sama dengan *developer* untuk diproses.
6. Pihak bank akan melakukan proses *screening* serta memberi penjelasan syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan bank dengan konsumen.
7. Jika permohonan kredit konsumen telah disetujui, bank akan menerbitkan Surat Penegasan Persetujuan Penyediaan Kredit rangkap 3 (tiga) yang disahkan oleh bagian kredit. Lembar satu untuk diserahkan kembali ke bank, lembar kedua untuk bagian penjualan atau *developer*, dan lembar ketiga untuk konsumen.
8. Departemen *Engineering* mulai mempersiapkan unit yang telah dipesan konsumen sesuai dengan tipe yang dipilih. Waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan pembangunan selambat-lambatnya selama 2 (dua) tahun.
9. Apabila plafon kredit telah disetujui oleh bank, maka perwakilan dari pihak bank, *developer*, serta konsumen melakukan proses akad kredit. Setelah itu, dilakukan proses penandatanganan akad kredit di hadapan notaris.
10. Setelah ditandatanganinya akad kredit, bank akan melakukan pencairan plafon pembayaran kepada *developer*. Pencairan tergantung persentase selesainya pembangunan rumah. Jika:
 - a. Pada saat akad rumah telah selesai dibangun, maka bank akan membayar plafon sebesar 100% kepada pihak *developer*.
 - b. Apabila pada saat akad rumah pembangunan rumah belum selesai, maka bank akan melakukan pencairan dana sesuai progress penyelesaian rumah.
11. Untuk sisa pembayaran setelah dikurangi *booking fee* dan uang muka / *down payment*, maka konsumen melakukan angsuran pembayaran langsung kepada bank.

Berikut bagan alir / *flow chart* gambaran prosedur penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence:

Setelah proses pengajuan kredit konsumen telah disetujui dan telah dilakukan pembayaran minimal 80% untuk unit rumah dan 60% untuk kavling kepada pihak *developer*, maka dapat dilakukan serah terima / *handover* kepada konsumen. Berikut alur serah terima / *handover* pada perumahan Royal Tajur Residence:

1. Staf *owner service* memastikan kepada bagian *Finance & Accounting* mengenai pembayaran / *clearance sheet* konsumen telah memenuhi syarat minimum serah terima.
2. Staf *owner service* akan menerbitkan undangan serah terima kepada konsumen.
3. Realisasi serah terima unit akan dilaksanakan sesuai tanggal yang telah disepakati.
4. Staf *owner service* melakukan serah terima dan menyiapkan dokumen serah terima untuk diisi dan ditandatangani sebagai berikut:
 - a. Berita Acara Serah Terima (BAST).
 - b. Buku pedoman dan peraturan perumahan Royal Tajur Residence.
 - c. Form persetujuan Iuran Pemeliharaan Lingkungan (IPL).
 - d. Form pendataan warga.

Berdasarkan pada teori dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, perbandingan antara teori dan praktik dalam prosedur penjualan pada perumahan Royal Tajur Residence memiliki sedikit perbedaan, namun inti dari kegiatan adalah sama yaitu melakukan penjualan rumah. Berikut ini merupakan tabel yang berisi perbandingan antara teori dan praktik yang diperoleh penyusun:

Tabel 3.3 Perbandingan antara Teori dan Praktik

No	Teori	Praktik	Keterangan
1	Prosedur dalam penjualan terdapat 5 (lima) rangkaian yaitu: persiapan sebelum penjualan, penentuan lokasi pembeli potensial, pendekatan pendahuluan, melakukan penjualan, dan pelayanan purna jual.	Pada praktiknya, prosedur dalam penjualan memiliki 5 (lima) tahapan utama yaitu mulai dari persiapan penjualan dengan penyediaan tenaga kerja kompeten, penentuan lokasi pembangunan strategis, penentuan target pasar dengan memilih calon konsumen potensial, proses penjualan, dan penyediaan <i>service after sales</i> .	Dari hasil pengamatan, implementasi teori di dalam praktik yang dilakukan oleh perusahaan adalah sama. Penerapan prosedur penjualan pada perumahan Royal Tajur Residence sudah berjalan dengan baik.
2	Tujuan penjualan terdiri dari 3 (tiga) aspek yaitu: mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan.	Pada praktiknya terdapat 3 (tiga) tujuan penjualan yaitu: mencapai target perusahaan, mendapatkan keuntungan serta menunjang pertumbuhan perusahaan agar dapat terus berkembang.	Dari hasil pengamatan, implementasi teori di dalam praktik yang dilakukan oleh perusahaan adalah sama. Penerapan tujuan penjualan pada perumahan Royal Tajur Residence sudah berjalan dengan baik.

Kendala atau Hambatan Penjualan Rumah Secara Kredit pada Perumahan Royal Tajur Residence

Adapun kendala atau hambatan yang terjadi dalam proses penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence, antara lain:

1. Konsumen tidak memenuhi persyaratan kredit yang menyebabkan pengajuan kredit ditolak oleh bank sementara konsumen telah membayar *booking fee* ataupun uang muka / *down payment*. Hal ini menyebabkan proses penjualan rumah secara kredit terhambat sehingga mengurangi proporsi penjualan pada perumahan Royal Tajur Residence.
2. Adanya kredit macet antara konsumen pada bank sehingga mengharuskan pihak *developer* melakukan *buyback* pada objek kredit. Hal ini menyebabkan pihak *developer* memiliki tambahan pengeluaran diluar anggaran yang tentunya merugikan pihak *developer*.
3. Keterlambatan penyerahan objek kredit pada penjualan unit *indent* oleh *developer* terhadap konsumen yang telah menyelesaikan pembayaran namun pembangunan unit belum terselesaikan. Hal ini menyebabkan pihak *developer* akan dikenakan biaya denda keterlambatan sebesar 1/00 (satu permil) per hari dengan denda maksimum sebesar 5% dari harga jual apabila keterlambatan penyerahan tersebut bukan sebab dari *force majeure*.

Upaya atau Solusi yang dilakukan Royal Tajur Residence dalam Menghadapi Kendala atau Hambatan Penjualan Rumah Secara Kredit

Upaya atau solusi yang dilakukan *developer* dalam menghadapi kendala atau hambatan penjualan rumah secara kredit antara lain:

1. Royal Tajur Residence memiliki program DP (*down payment* / uang muka) 0% untuk unit-unit tertentu. Bagi konsumen yang ingin mengajukan KPR pada bank,

- diharapkan seiring berjalannya waktu konsumen tersebut dapat memenuhi persyaratan kredit yang telah ditentukan sehingga dapat mengajukan ulang proses KPR.
2. Untuk pembayaran angsuran atau kredit macet telah diatur dalam PPJB Pasal 3 tentang Harga Jual dan Pembayarannya. Pada surat pemesanan pasal 4 tertera secara umum setiap keterlambatan dikenakan denda 1 o/oo (satu permil) per hari dari kewajiban pembayaran, antara lain termasuk dan tidak terbatas pada keterlambatan KPR.
 3. Keterlambatan penyerahan objek kredit diatur pada PPJB Pasal 6 tentang Penyelesaian Pembangunan dan Penyerahan yang menyebutkan bahwa:
 - a. Pihak Pertama berjanji bahwa penyelesaian pembangunan dan penyerahan objek pengikatan jual beli akan dilaksanakan selambat-lambatnya 1 bulan sejak penandatanganan perjanjian ini. Apabila sampai batas waktu tersebut Pihak Pertama belum dapat menyelesaikan dan menyerahkan objek pengikatan jual beli, maka Pihak Pertama diberi tenggang waktu tambahan maksimal 3 (tiga) bulan sejak waktu yang ditentukan diatas.
 - b. Apabila oleh sebab-sebab sebagaimana dimaksud pada pasal tersebut diatas ternyata Pihak Pertama tidak dapat menyelesaikan pembangunan objek pengikatan jual beli pada bulan yang disebutkan, maka Pihak Pertama akan berusaha untuk segera menyelesaikan pembangunan objek pengikatan jual beli setelah keadaan *Force Majeure* tersebut berakhir.
 - c. Bilamana Pihak Pertama tidak dapat memenuhi kewajiban sebagaimana ditentukan pada pasal diatas yang disebabkan bukan karena *Force Majeure*, maka Pihak Pertama dianggap lalai dan atas kelalaian tersebut Pihak Pertama dikenakan denda keterlambatan sebesar 1 o/oo (satu permil) per hari dengan maksimal pengenaan denda sebesar 5% (lima persen) dari sisa nilai pembangunan atas bangunan yang belum terselesaikan. Ketentuan ini tidak berlaku untuk konsumen yang belum lunas pembayarannya kepada developer dan pernah melakukan keterlambatan pembayaran cicilan kepada Pihak Pertama.

PENUTUP

Setelah penyusun melakukan pembahasan mengenai prosedur penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence, maka dapat diambil kesimpulan sebagai bahwa:

1. Penjualan rumah secara kredit telah sesuai dengan prosedur yang berlaku pada perumahan Royal Tajur Residence.
2. Kendala yang dialami pada penjualan rumah secara kredit yaitu konsumen tidak memenuhi persyaratan kredit yang menyebabkan pengajuan kredit ditolak oleh bank sementara konsumen telah membayar *booking fee* ataupun uang muka / *down payment*, adanya kredit macet antara konsumen pada bank sehingga mengharuskan pihak *developer* melakukan *buyback* pada objek kredit dan keterlambatan penyerahan objek kredit pada penjualan unit *indent* oleh *developer* terhadap konsumen yang telah menyelesaikan pembayaran namun pembangunan unit belum terselesaikan.
3. Beberapa upaya dan solusi untuk menghadapi kendala atau hambatan penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence sudah berjalan dengan baik, yaitu dengan cara *developer* menawarkan program DP 0% untuk unit tertentu, sehingga memudahkan konsumen yang ingin membeli rumah dengan KPR. Segala ketentuan penjualan rumah secara kredit pada perumahan Royal Tajur Residence telah tertuang pada Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) yang harus dipahami dan dipatuhi oleh pengembang maupun konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Adhyaksapersada.co.id. 2021. Definisi Rumah Sebagai Bangunan untuk Tempat Tinggal. [tersedia pada www.adhyaksapersada.co.id], diakses pada tanggal 19 Maret 2023.
- [2] Aji, T.H. 2014. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Sektor Properti Dan Real Estate. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- [3] Alfianita, Dini. 2019. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Kebijakan Dividen, dan Return on Assets Terhadap Kebijakan Hutang pada Perusahaan Property dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. Skripsi. Universitas Islam Riau.
- [4] Aneta, Yanti. 2015. Sistem Penjualan Kredit. Jilid 19. Universitas Negeri Gorontalo.
- [5] Bprartorejobatu.com. 2018. Pengertian Kredit. [tersedia pada <http://bprartorejobatu.com>], diakses pada tanggal 7 Februari 2023.
- [6] Ekawati, R.K. 2019. Aplikasi Perhitungan dan Transaksi Penjualan Rumah Secara Kredit pada PT XYZ, diakses pada tanggal 8 Juli 2023.
- [7] Ervina. 2022. Pengertian Penjualan, Tujuan dan Bentuknya dalam Perusahaan. [tersedia pada www.talenta.co], diakses pada tanggal 1 April 2023.
- [8] Faridah, Siti. 2022. Peraturan Bisnis Properti Perumahan. [tersedia pada <https://yuklegal.com>], diakses pada tanggal 26 Maret 2023.
- [9] Hosna, Khotimatul. 2022. Analisis Pembelian Perumahan Tunai dan Kredit pada Perumahan Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo. Skripsi. Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq.
- [10] Irawan, M.R.N. 2020. Analisis Pola Pembiayaan Sistem Kredit Pemilikan Rumah Dan Pola Pembiayaan Tunai Terhadap Peningkatan Rentabilitas Pada PT. Karya Usaha Mandiri Pratama Lamongan : hal 1. Universitas Islam Lamongan.
- [11] Muhamad. 2006. Tanggung Jawab Developer dalam Penjualan KPR. Tesis. Universitas Airlangga.
- [12] Raharjo, Hendri. 2012. *Cara Pintar Memilih dan Mengajukan Kredit*, Jakarta: Media Pressindo.
- [13] Rancamaya.com. 2022. Annual Report 2021 PT Suryamas Dutamakmur, Tbk. [tersedia pada www.rancamaya.com], diakses pada tanggal 11 April 2023.
- [14] Riadi, Muchlisin. 2016. Pengertian, Tujuan, Jenis & Faktor yang Mempengaruhi Penjualan. [tersedia pada www.kajianpustaka.com], diakses pada tanggal 1 April 2023.
- [15] Royaltajur.com. 2019. Profil Royal Tajur. [tersedia pada www.royaltajur.com], diakses pada tanggal 7 Februari 2023.
- [16] Supramono, Eddy. 2015. Analisis Pengaruh Price dan Promotion Terhadap Penjualan Rokok pada Swalayan Bintang di Sampit. Jurnal Terapan. STIE Sampit.
- [17] Tanjung, A.A. 2022. Mengenal Berbagai Macam Produk Bisnis Properti. [tersedia pada <https://asriman.com>], diakses pada tanggal 26 Maret 2023.