

# Tinjauan Prosedur Penjualan Unit Apartemen Secara Kredit Pada Royal Heights Apartemen

Fatma Agustina, Aang Munawar, Diah Kusumayanti

Program Studi Perbankan Dan Keuangan, Institut Bisnis Dan Informatika Kesatuan

Email: [fatmaagustina128@gmail.com](mailto:fatmaagustina128@gmail.com)

Implementation of  
Credit Sales Strategy  
in Proverty

213

Submitted  
OCTOBER 2024

Accepted  
JUNE 2025

## ABSTRAK

Prosedur penjualan kredit mengacu pada langkah-langkah dan kebijakan yang harus diikuti dalam menjual apartemen kepada pembeli dengan menggunakan fasilitas kredit. Ini melibatkan proses pengajuan, pembayaran uang muka, pembuatan perjanjian kredit, serta administrasi dan pembayaran angsuran kredit. Tujuan penulisan ini adalah untuk menganalisis prosedur penjualan apartemen secara kredit yang diterapkan oleh Royal Heights Apartemen. Mengidentifikasi kendala dan tantangan yang mungkin dihadapi dalam proses penjualan apartemen secara kredit. Menilai keefektifan dan efisiensi prosedur penjualan apartemen secara kredit yang diterapkan. Hasil penulisan ini menunjukkan bahwa prosedur penjualan apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen telah diatur dengan baik. Langkah-langkah yang terlibat dalam proses penjualan kredit mencakup pendaftaran, persyaratan kredit, peninjauan kredit, pembayaran uang muka, penandatanganan perjanjian kredit, dan administrasi pembayaran angsuran kredit. Prosedur ini telah membantu memfasilitasi proses penjualan apartemen secara kredit dengan efisien. Hasil evaluasi penulisan ini menunjukkan bahwa prosedur penjualan apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen telah berhasil dalam mencapai tujuan penulisan. Namun, ada beberapa aspek yang dapat ditingkatkan, seperti mempercepat proses persetujuan kredit.

*Keywords: prosedur penjualan, apartemen, kredit, Royal Heights Apartemen.*

## PENDAHULUAN

Di era yang semakin berkembang dan kompetitif, industri properti khususnya apartemen terus mengalami pertumbuhan pesat. Salah satu cara pembelian apartemen yang umum digunakan adalah melalui penjualan unit apartemen secara kredit. Penjualan apartemen secara kredit memberikan fleksibilitas keuangan bagi calon konsumen yang ingin memiliki apartemen tetapi tidak memiliki dana tunai yang cukup untuk membayar secara langsung.

Royal Heights Apartemen, sebagai salah satu pengembang properti terkemuka, menyediakan unit apartemen yang dijual secara kredit kepada calon konsumen. Dalam proses penjualan unit apartemen secara kredit, Royal Heights Apartemen perlu memiliki prosedur yang terstruktur dan efisien untuk memastikan kelancaran dan keberhasilan transaksi.

Penulisan ini berfokus pada tinjauan prosedur penjualan unit apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen. Tinjauan ini bertujuan untuk menganalisis langkah-langkah yang telah ditetapkan dan dijalankan oleh perusahaan dalam proses penjualan unit apartemen secara kredit. Dalam tinjauan ini, akan diperhatikan aspek-aspek seperti pertemuan dengan calon konsumen, penjelasan produk dan harga apartemen, persyaratan pembelian secara kredit, proses administrasi pengajuan kredit kepada bank mitra, serta penyelesaian pembayaran.

Melalui tinjauan prosedur penjualan unit apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen, diharapkan dapat diidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam proses penjualan yang ada. Hal ini memungkinkan untuk mengidentifikasi area yang perlu

**JABKES**

Jurnal Aplikasi Bisnis  
Kesatuan  
Vol. 5 No. 2, 2025  
page. 213 - 222  
IBI Kesatuan  
ISSN 2807 – 6036  
DOI: 10.37641/jabkes.v5i2.1928

diperbaiki atau ditingkatkan guna meningkatkan efisiensi, transparansi, dan kepuasan pelanggan dalam penjualan unit apartemen secara kredit.

Dengan memperbaiki dan meningkatkan prosedur penjualan unit apartemen secara kredit, Royal Heights Apartemen dapat meningkatkan efektivitas, kepercayaan pelanggan, dan reputasi perusahaan. Selain itu, tinjauan ini juga dapat memberikan wawasan yang berharga bagi industri properti secara umum dalam mengoptimalkan strategi penjualan unit apartemen secara kredit.

Berdasarkan permasalahan di atas, tujuan dari penelitian antara lain:

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan apartemen secara kredit di Royal Heights Apartemen.
2. Untuk mengetahui penyesuaian prosedur penjualan kredit antara yang telah ditetapkan dan dijalankan pada Royal Heights Apartemen.
3. Untuk mengetahui apa saja hambatan dan solusi dalam prosedur penjualan apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen

#### **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 Royal Heights Apartemen yang beralat di Jl. Raya Tajur No.170 Pakuan-Bogor Selatan. 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**

##### **Prosedur Penjualan Apartemen Secara Kredit Pada Royal Heights Apartemen**

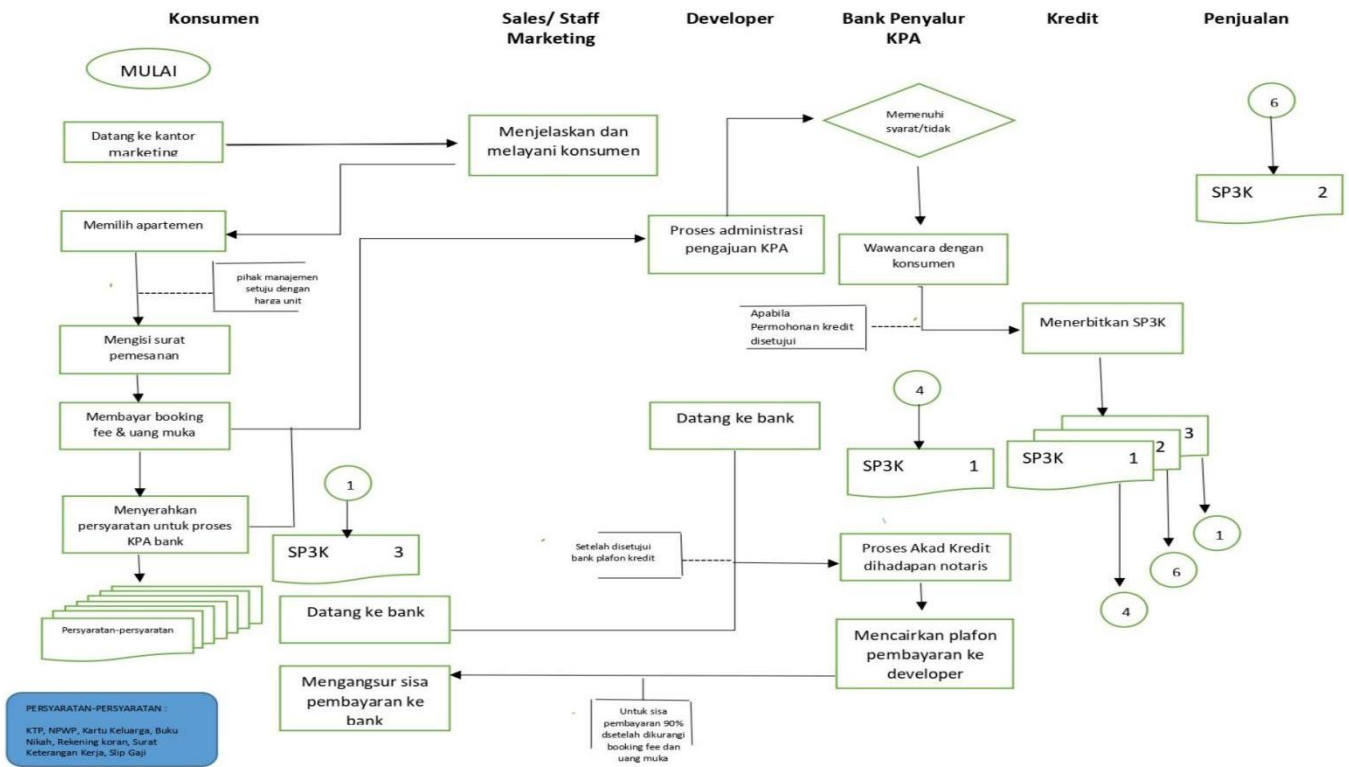
Royal Heights Apartemen melibatkan pihak ekstern yaitu bank sebagai pihak ketiga dalam menyelesaikan pembayaran kredit apartemen. Kredit KPA adalah sistem pembayaran yang paling umum dan banyak dipilih oleh calon konsumen di Royal Heights Apartemen, alasannya adalah karena dapat mempermudah konsumen dalam proses kepemilikan properti terutama jika harga unit apartemen cukup tinggi dan konsumen tidak memiliki cukup uang untuk membayar secara langsung. Dibandingkan dengan membeli properti secara tunai, membeli apartemen secara kredit dapat memberikan kemudahan dalam pembayaran yang terbagi atas beberapa bulan atau bahkan bertahun-tahun, sehingga konsumen dapat mengatur keuangannya dengan lebih baik. Konsumen yang membeli apartemen secara KPA juga bisa mendapatkan bunga yang lebih rendah dan jangka waktu yang lebih panjang dibandingkan dengan pinjaman konsumtif lainnya.

Prosedur penjualan apartemen di PT Tajur Surya Abadi dengan sistem KPA adalah sebagai berikut:

1. Calon konsumen datang ke kantor marketing gallery PT Tajur Surya Abadi kemudian bertemu dengan sales/staff marketing.
2. Sales menanyakan kebutuhan dan tipe apartemen apa yang calon konsumen inginkan, kemudian sales menjelaskan produk apartemen beserta harga apartemen, persyaratan apa saja yang diperlukan untuk pembelian apartemen secara kredit (KPA).
3. Setelah memahami penjelasan sales, calon konsumen telah memilih unit apartemen yang diinginkan dan pihak manajemen setuju dengan harga unit apartemen, maka calon konsumen dapat mengisi surat pemesanan unit terlebih dahulu. Surat pemesanan yang berisi:
  - a. Data Pemesan Perorangan  
Nama lengkap, nomor ktp/sim/paspor (lampirkan fotokopi), alamat sesuai KTP, alamat surat menyurat, nomor telepon, tujuan pembelian, sumber dana.
  - b. Data Pemesan Perusahaan

- Nama perusahaan, bentuk badan usaha, nomor akte pendirian, alamat sesuai identitas, nomor telepon, tujuan pembelian, sumber dana, pihak yang mewakili korporasi.
- c. Profil pemberi kuasa/*Beneficial Owner* (Jika pembelian dilakukan oleh penerima kuasa)
  - d. Nama lengkap, jenis identitas, tempat/tanggal lahir, alamat sesuai identitas, alamat surat menyurat, nomor telepon, pekerjaan.
  - e. Data unit
  - f. Jalan/ No. Unit, tipe Rumah, luas tanah, harga jual
  - g. Tata cara dan jadwal pembayaran tanda jadi, uang muka, tanggal, sisa pembayaran
  - h. Kemudian calon konsumen dapat membayar booking fee sebesar Rp.5.000.000, dan kemudian membayar uang muka sebesar 10% dari harga jual.
4. Selanjutnya pihak developer meneruskan untuk proses administrasi pengajuan KPA.
  5. Konsumen menyerahkan persyaratan untuk proses KPA bank, diantaranya KTP, NPWP, kartu keluarga, buku nikah, rekening koran 3 bulan terakhir, surat keterangan bekerja dan slip gaji. Data - data tersebut akan diserahkan kepada bank penyalur KPA yang telah bekerja sama dengan pihak developer untuk diproses apakah konsumen tersebut layak/memenuhi persyaratan dan mencukupi plafond kredit.
  6. Pihak bank akan melakukan wawancara dengan konsumen untuk membahas mengenai persyaratan yang harus dipenuhi, jangka waktu serta besaran pembayaran angsuran yang disanggupi oleh konsumen.
  7. Apabila permohonan kredit disetujui, bagian kredit bank akan menerbitkan SP3K (Surat Penegasan Persetujuan Penyediaan Kredit) rangkap 3 disahkan oleh bagian kredit. Lembar satu untuk diserahkan ke bank, lembar dua untuk bagian penjualan, dan lembar tiga untuk konsumen.
  8. Setelah disetujui oleh bank plafond kredit yang akan diberikan, maka perwakilan dari pihak developer, bagian legal bersama - sama dengan konsumen datang ke bank untuk proses akad kredit.
  9. Setelah proses akad kredit maka dilakukan penandatanganan akad kredit dihadapan notaris.
  10. Setelah ditandatangani akad kredit, bank mencairkan plafond pembayaran ke developer, pencairan tergantung presentasi selesainya pembangunan apartemen. Jika pada saat akad apartemen telah selesai dibangun maka bank akan membayar plafond sebesar 100% kepada pihak developer, tetapi apabila pada saat akad apartemennya belum selesai dibangun maka pencairan dana dilakukan per progress penyelesaian apartemen.
  11. Untuk sisa pembayaran 90% setelah dikurangi booking fee dan uang muka maka konsumen akan mengangsur langsung ke bank.

## Berikut Terlampir Alur Penjualan Apartemen Secara Kredit Pada PT Tajur Surya Abadi

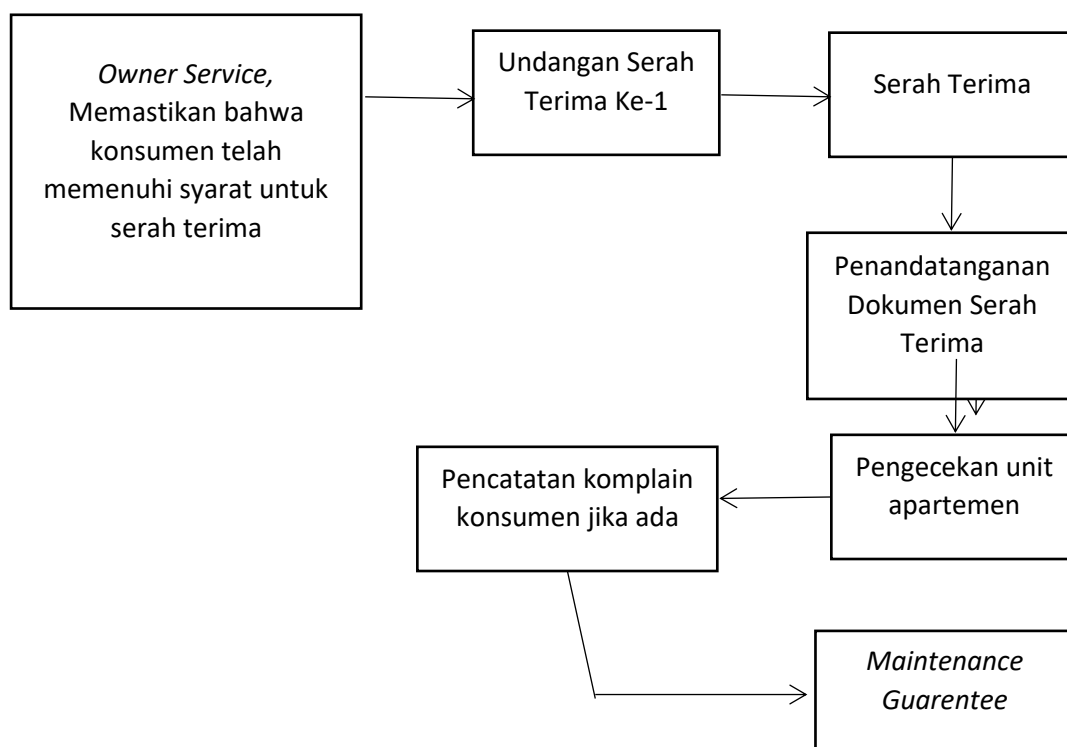


Sumber: PT Tajur Surya Abadi, data diolah  
**Gambar 3.2** Alur Penjualan Apartemen Secara Kredit Pada PT Tajur Surya Abadi,  
 Data diolah

Setelah proses pengajuan kredit konsumen telah disetujui dan telah dilakukan pembayaran minimal 80% untuk unit apartemen 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.
  - e. Form serah terima kunci
5. Setelah dokumen serah terima diatas sudah ditandatangani, maka konsumen, staf *owner service* dan teknisi EBM (*Engineering Building Maintenance*) melakukan pengecekan kelayakan unit secara bersama.
6. Apabila konsumen mengajukan komplain atas unitnya, maka seluruh komplain dituangkan dalam OSW (*Owner Service Worksheet*) dan konsumen akan di informasikan per progress atas komplain yang diajukan (garansi tiga bulan).

Berdasarkan penjelasaana alur serah terima apartemen diatas dapat digambarkan sebagai berikut:



Sumber: PT Tajur Surya Abadi, data diolah

**Gambar 3.3** Alur Serah Terima Apartemen Royal Heights Apartemen

Berdasarkan teori dari pembahasan yang telah diuraikan di atas, perbandingan antara teori dan praktek dalam prosedur penjualan apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen memiliki perbedaan, namun intinya sama yaitu prosedur penjualan kredit. Berikut ini merupakan tabel yang berisi mengenai perbandingan antara teori dan praktek yang diperoleh penyusun.

**Tabel 3.3** Perbandingan antara teori dan praktek

Teori	Praktek	Keterangan
Prosedur penjualan kredit terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan akuntansi.	Prosedur penjualan kredit yang diterapkan dalam penjualan kredit apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen yaitu prosedur order penjualan, prosedur kredit, prosedur penagihan dan prosedur pencatatan akuntansi	Dari hasil pengamatan implementasi teori dalam praktek yang dilakukan oleh perusahaan adalah berbeda. Penerapan prosedur penjualan apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen pada dasarnya sama. Namun perusahaan tidak melakukan prosedur pengiriman. Tetapi prosedur penjualan apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen telah berjalan dengan baik.

Sumber :

**Penyesuaian Prosedur Penjualan Kredit Antara Yang Telah Ditetapkan Dan Dijalankan Pada Royal Heights Apartemen**

Penyesuaian prosedur penjualan kredit antara yang telah ditetapkan dan dijalankan pada Royal Heights Apartemen adalah suatu langkah penting yang harus dilakukan untuk memastikan kelancaran dan efektivitas proses penjualan apartemen secara kredit. Dalam menghadapi perubahan kondisi pasar, perubahan kebijakan perbankan, atau perubahan dalam kebutuhan dan preferensi konsumen, penyesuaian prosedur penjualan kredit menjadi suatu kebutuhan yang tidak dapat diabaikan.

Beberapa faktor yang dapat mendorong penyesuaian prosedur penjualan kredit di Royal Heights Apartemen antara lain:

1. Perubahan kebijakan perbankan: Bank sebagai pihak yang menyediakan pembiayaan kredit apartemen dapat mengubah kebijakan mereka terkait persyaratan kredit, suku bunga, plafon kredit, atau jangka waktu pembayaran.

Oleh karena itu, pihak Royal Heights Apartemen perlu melakukan penyesuaian dalam prosedur penjualan agar sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh bank.

2. Perubahan regulasi dan hukum: Adanya perubahan dalam regulasi dan hukum terkait penjualan properti dan pembiayaan kredit dapat mempengaruhi prosedur penjualan kredit di Royal Heights Apartemen. Misalnya, perubahan dalam persyaratan administrasi, perizinan, atau dokumen yang harus diserahkan kepada bank sebagai bagian dari proses pengajuan kredit.
3. Perubahan dalam kebutuhan dan preferensi konsumen: Tuntutan dan kebutuhan konsumen terus berubah seiring waktu. Mungkin ada perubahan dalam preferensi konsumen terkait jenis unit apartemen, fasilitas yang diinginkan, atau kemampuan pembayaran. Dalam hal ini, perlu dilakukan penyesuaian dalam prosedur penjualan kredit untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen.

Tujuan dari penyesuaian prosedur penjualan kredit antara yang telah ditetapkan dan dijalankan pada Royal Heights Apartemen adalah sebagai berikut:

1. Memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan kebijakan terkini: Dengan melakukan penyesuaian prosedur, Royal Heights Apartemen dapat memastikan bahwa proses penjualan kredit mereka sesuai dengan peraturan dan kebijakan terkini yang berlaku. Hal ini penting untuk menghindari pelanggaran hukum dan konsekuensi yang mungkin timbul akibat ketidakpatuhan.
2. Meningkatkan efisiensi dan kecepatan proses penjualan: Dengan melakukan penyesuaian prosedur, Royal Heights Apartemen dapat mengidentifikasi dan mengeliminasi hambatan atau langkah-langkah yang tidak efisien dalam proses penjualan kredit. Hal ini akan mempercepat proses penjualan dan meningkatkan kepuasan konsumen.
3. Memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen: Penyesuaian prosedur penjualan kredit juga bertujuan untuk memastikan bahwa proses penjualan dapat memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen dengan baik. Dengan memahami perubahan dalam preferensi konsumen, Royal Heights Apartemen dapat mengadaptasi prosedur penjualan agar sesuai dengan harapan

Penjelasan diatas menunjukkan bahwa prosedur penjualan unit apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

### **Hambatan Dan Solusi Dalam Prosedur Penjualan Apartemen Secara Kredit Pada Royal Heights Apartemen**

#### **Hambatan Prosedur Penjualan Kredit Yang Dihadapi Pada Royal Heights Apartemen**

Adapun hambatan atau kendala yang terjadi pada saat penjualan apartemen secara kredit adalah sebagai berikut:

1. Hambatan atau kendala terjadi pada saat konsumen tidak memenuhi persyaratan kredit atau penghasilan tidak mencukupi sehingga pengajuan kredit harus ditolak oleh bank sementara konsumen telah membayar uang muka dan booking fee. Booking fee dan uang muka dapat dikembalikan karena yang menolak adalah bank. Hal ini menyebabkan banyak konsumen yang telah ditolak oleh bank tidak melanjutkan proses pembelian apartemen kembali atau gagal beli.
2. Keterlambatan penyerahan unit apartemen, salah satu kendala yang umum terjadi pada penjualan apartemen indent (belum siap huni) adalah ketika konsumen telah menyelesaikan pembayaran unit apartemennya dan sudah saatnya untuk serah terima tetapi ternyata pembangunan atau pemasangan interior nya masih belum juga rampung/selesai. Hal ini menyebabkan ketidaknyamanan dan keprihatinan konsumen yang telah menyelesaikan pembayaran unit apartemen dan siap untuk menerima unit tersebut dapat merasa tidak nyaman dan khawatir ketika terjadi keterlambatan penyerahan.

3. Adanya pembayaran macet atau kredit macet dari konsumen pada bank sehingga pihak *developer* harus melakukan *buyback* pada unit apartemen tersebut. Hal ini menyebabkan kerugian pada keuangan *developer* karena harus mengeluarkan dana untuk membeli kembali unit apartemen yang sebelumnya telah terjual. Hal ini dapat mengganggu arus kas perusahaan dan mengurangi keuntungan yang diharapkan dari proyek tersebut.

### **Solusi Yang Dilakukan Royal Heights Apartemen Dalam Menghadapi Hambatan Penjualan Apartemen Secara Kredit**

Adapun solusi atau upaya yang telah dilakukan oleh Royal Heights Apartemen yaitu sebagai berikut:

1. PT Tajur Surya Abadi memberikan keringanan bagi konsumen untuk mencicil uang muka 10% sampai maksimal 6 kali pembayaran. Dan diharapkan seiring berjalannya waktu penghasilan konsumen tersebut dapat mencukupi sehingga bisa diajukan ulang untuk KPA nya.
2. Sesuai dengan isi PPJB Pasal 6 mengenai penyelesaian pembangunan dan penyerahan bahwa:
  - a) Pihak pertama berjanji bahwa penyelesaian pembangunan dan penyerahan objek pengikatan jual beli akan dilaksanakan selambat-lambatnya 10 bulan sejak penandatanganan perjanjian ini. Apabila sampai batas waktu tersebut diatas pihak pertama belum dapat menyelesaikan dan menyerahkan objek pengikatan jual beli, maka pihak pertama diberi tenggang waktu tambahan maksimal 3 bulan sejak waktu yang ditentukan diatas.
  - b) Apabila oleh sebab-sebab sebagaimana dimaksud pada pasal 16 perjanjian ini ternyata pihak pertama tidak dapat menyelesaikan pembangunan objek pengikatan jual beli pada bulan yang disebutkan pada pasal 6 ayat 1 di atas, 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 6 ayat 1 di atas yang disebabkan bukan karena *force majeure*, maka pihak pertama dianggap lalai dan atas kelalaian tersebut pihak pertama dikenakan denda keterlambatan 1(satu per mil) 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.
  - d) Apabila ternyata pihak kedua belum melunasi 100% (seratus persen) dari seluruh harga objek pengikatan jual beli sebagaimana dimaksud pada pasal 3 perjanjian ini termasuk denda-denda lainnya (bilamana ada) pada saat serah terima dilakukan, maka pihak kedua wajib membayar seluruh kewajiban yang masih terhutang tersebut kepada pihak pertama. Apabila untuk cicilan bertahap maka pihak kedua diwajibkan untuk menandatangani perjanjian pinjam pakai dan pernyataan pengakuan hutang, dimana biaya pembuatan perjanjian pinjam pakai dan pernyataan pengakuan hutang tersebut ditanggung oleh pihak kedua.
3. Untuk pembayaran macet atau kredit macet sesuai yang telah tercantum pada PPJB Pasal 3 tentang Harga Jual dan Pembayaranannya. Pada surat pemesanan pasal 4 tertera bahwa setiap keterlambatan dikenakan 1 per mil per hari dari kewajiban pembayaran, antara lain termasuk dan tidak terbatas pada keterlambatan KPA.

## PENUTUP

PT Tajur Surya Abadi adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembangunan, perdagangan dan jasa yang berhubungan dengan real estate terdiri dari perumahan dan apartemen. Portofolio properti PT Tajur Surya Abadi merupakan perumahan dan apartemen yang berlokasi di Royal Tajur Residence berlokasi di Jl. Raya Tajur No. 170, Pakuan - Bogor Selatan (16134) . Pada tahun 2021 PT Tajur Surya Abadi meluncurkan produk baru yaitu low-rise apartemen. Royal tajur masih terus melakukan penjualan low-rise apartemen 5 lantai dengan tipe studio, 1 bedroom, 2 bedroom, dan 2 bedroom corner dengan total lebih dari 160 unit, dimana tahap pertama sudah terjual 100% sedangkan tahap kedua yang mulai dipasarkan pada awal 2021 juga sangat menarik bagi para calon konsumen untuk membeli hunian murah di tengah kota. Setelah penulis melakukan pembahasan mengenai bagaimana prosedur penjualan apartemen pada Royal Heights Apartemen, maka dapat diambil kesimpalannya sebagai berikut:

1. Penjualan apartemen secara kredit atau KPA yang diterapkan di PT Tajur Surya abadi pun telah berjalan dengan baik.
2. Prosedur penjualan unit apartemen secara kredit pada Royal Heights Apartemen telah sesuai antara prosedur yang ditetapkan dengan yang dijalankan.
3. Hambatan atau kendala yang terjadi pada saat pelaksanaan penjualan unit apartemen Royal Heights secara kredit, yaitu permohonan KPA konsumen yang tidak disetujui, keterlambatan serah terima unit apartemen oleh pihak *developer* hingga pembayaran atau kredit macet dari konsumen ke pihak bank sehingga *developer* harus melakukan *buyback* pada unit tersebut. Solusi atau upaya yang telah dilakukan oleh perusahaan untuk mengatasi hambatan atau kendala diatas telah tertuang pada Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) yang harus dibaca dan dipahami dengan baik oleh *developer* maupun konsumen. Jika kendala terjadi karena permohonan KPA konsumen tidak disetujui maka *developer* memberikan keringanan kepada konsumen dalam bentuk pembayaran cicilan uang muka sebanyak 6 kali.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] 31sudirmansuites.com.2023.*Pengertian Developer Properti Dan Hak,Kewajiban Kepada Konsumen*. [tersedia pada <https://31sudirmansuites.com/> ], diakses pada 20 Februari 2023.
- [2] co. 2023. *Pengertian Apartemen, Karakteristik, Fungsi & Tips Terbaru*. [tersedia pada <https://www.99.co/id/panduan/pengertian-apartemen> ], diakses pada 15 Februari 2023.
- [3] Camelia, Febi Vita Lucia. 2021. *Prosedur Pemberian dan Pelunasan Kredit KCA (Kredit Cepat Aman) pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Bojonegoro*.
- [4] Cindy Mutiara Febyane, Rati Juwita.2021. *Penerapan Audit Kepatuhan Prosedur Penjualan Kredit Unit Apartemen*. Vol: 12 hal 1-8.
- [5] Efa, Wahyu Prastyaningtyas, 2019. *Sistem Akuntansi*, Jawa Timur.
- [6] Ernst, Neufert. (1991). *Data Arsitek*. Jakarta.
- [7] Hashmicro.com.2020.Defisi Real Estate. [tersedia pada <https://www.hashmicro.com/> ], diakses pada 20 Februari 2023.
- [8] Id.wikipedia.org.2023. Pengertian Apartemen. [tersedia pada <https://id.wikipedia.org/wiki/Apartemen> ], diakses pada 15 Februari 2023.
- [9] <https://id.wikipedia.org/wiki/Apartemen> ], diakses pada 15 Februari 2023.
- [10] KBBI.web.id.2023. Definisi Apartemen. [tersedia pada <https://kbbi.web.id/apartemen> ], diakses pada 29 Februari 2023.
- [11] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 5 Tahun 1974 Tentang Ketentuan-Ketentuan Mengenai Penyediaan Dan Pemberian Tanah Untuk Keperluan Perusahaan.
- [12] Rancamaya.com.2021. Annual Report. [tersedia pada <http://www.rancamaya.com/dev/report/Annual> ], diakses pada 25 Februari 2023.
- [13] Retno Widya Pramesti ,Rosyida Rahma Izzati.2014. Penerapan Metode Peramalan(Forecast) Penjualan pada Dzikrayaat Business Center Ponorogo. Vol 2: hal 29-45.
- [14] Royaltajur.com. 2019. *Tentang Royal Tajur*. [tersedia pada <https://www.royaltajur.com/about> ], diakses pada 15 Februari 2023.
- [15] Royalheightsapartment.com.2021. *Tentang Royal Heights Apartemen*. [tersedia pada <https://www.royalheightsapartment.com/> ], diakses pada 15 Februari 2023.
- [16] Rumah123.com. 2014. *Cara Membeli Apartemen Dengan Pengajuan KPA*. [tersedia pada <https://www.rumah123.com/> ], diakses pada 15 Februari 2023.
- [17] Taswan.(2010).*Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPPN STIM YKPN Yogyakarta.
- [18] Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998. *Tentang Perbankan*.