

ANALISIS JUAL BELI OBJEK HAK TANGGUNGAN YANG DILAKUKAN DI BAWAH TANGAN MENURUT PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN DI INDONESIA

ABSTRAK

Penjualan objek Hak Tanggungan secara di bawah tangan dapat dilaksanakan berdasarkan kesepakatan antara debitur dan kreditur, selain melalui pelelangan umum sebagai salah satu cara eksekusi. Dalam Undang-Undang Hak Tanggungan, khususnya Pasal 20 ayat (2) dan (3), diatur bahwa mekanisme ini menjadi alternatif penyelesaian kewajiban debitur. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi hambatan yang muncul dalam praktik pelaksanaan jual beli objek Hak Tanggungan secara di bawah tangan serta mencari solusi agar efektivitas pelaksanaannya dapat ditingkatkan. Metode yang digunakan adalah penelitian yuridis normatif dengan pendekatan peraturan perundang-undangan. Hak Tanggungan sendiri merupakan jenis jaminan kebendaan yang memberikan kedudukan prioritas kepada kreditur tertentu dibandingkan kreditur lainnya. Dari penelitian yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme penjualan secara di bawah tangan menunjukkan efektivitas yang lebih tinggi. Namun, implementasi penjualan objek Hak Tanggungan menghadapi berbagai hambatan signifikan, antara lain keengganan debitur untuk mengosongkan properti yang masih ditempati dan ketidakcocokan harga antara ekspektasi penjual yang menginginkan harga tinggi untuk menutupi seluruh kewajiban dengan pembeli yang menghendaki harga wajar sesuai kondisi pasar. Untuk mengatasi kendala tersebut, strategi penyelesaian kredit bermasalah di sektor perbankan dilaksanakan melalui pendekatan musyawarah dengan debitur untuk mencapai konsensus melakukan penjualan secara di bawah tangan.

Kata Kunci: Hak Tanggungan, penjualan di bawah tangan, eksekusi jaminan

ANALYSIS OF THE SALE AND PURCHASE OF OBJECTS OF MORTGAGE RIGHTS PERFORMED UNDER THE HAND IN ACCORDANCE WITH INDONESIAN LAWS AND REGULATIONS

ABSTRACT

In addition to public auction as one form of execution, the sale of collateral objects under private agreement can be carried out based on an agreement between the debtor and creditor. This mechanism is defined as an alternate method of resolving the debtor's obligations in Article 20 paragraphs (2) and (3) of the Collateral Law. The purpose of this study is to determine the challenges that come up while selling collateral items under the table and to come up with ways to make the process more successful. Empirical legal research using a regulatory approach is the methodology employed. In and of itself, collateral is a form of material guarantee that prioritizes some debtors above others. Based on the results of the study, it can be said that the underhanded sales strategy is more successful. The reluctance of debtors to leave properties that are still occupied and the price discrepancy between buyers who demand fair prices in accordance with market conditions and sellers who expect high prices to cover all obligations are two major challenges to the implementation of the sale of secured assets. In order to overcome these obstacles, the problematic loan resolution technique In the banking industry, tactics for resolving troublesome loans are implemented by consulting with debtors to come to an agreement on doing sales under the table in order to address these issues.

Keywords: Mortgage, sale under hand, execution of collateral