

IMPLIKASI PERLINDUNGAN KONSUMEN TERKAIT PEMBELIAN RUMAH SECARA KREDIT IN-HOUSE

SULARSI

Abstrak

Tesis ini membahas tentang pembelian rumah oleh konsumen dengan menggunakan fasilitas kredit langsung kepada pengembang/developer dengan cara mencicil (kredit in house). Dalam melakukan penawaran dan penjualan rumah(rumah tapak atau rumah susun), pengembang/ developer hanya berdasarkan gambar karena objek jual beli (unit rumah) belum ada. Hal ini memberikan implikasi kepada konsumen tidak adanya jaminan dan kepastian hukum. Dalam prakteknya marketing memanfaatkan ketidatahuan konsumen dan keawaman konsumen serta kepercayaan konsumen ketika melakukan transaksi jual beli rumah hanya berdasarkan gambar (*pre project selling*). Objek belum jelas keberadaannya bahkan legalitasnya dalam perjanjian jual belinya. Konsumen dalam posisi yang sangat lemah karena konsumen telah melakukan kewajiban melakukan pembayaran secara mengangsur dan telah lunas dalam jangka waktu 3 -5 tahun namun pengembang/ developer tidak melakukan kewajibannya menyerahkan unit karena pembangunan proyek perumahan belum dilakukan, mangkrak, bahkan tidak dilakukan. Tidak adanya pengawasan oleh pemerintah dan minimnya penegakan hukum oleh aparat karena pelanggaran yang dilakukan oleh pengembang nakal memparparah dampak kerugian di tangan konsumen. konsumen telah melakukan kewajiban pembayaran angsuran langsung ke pengembang/developer namun pengembang tidak memberikan jaminan atau asuransi jika proyek pembangunan rumah tidak dilakukan.

Adapun dalam penulisan tesis ini penulis menggunakan metode penelitian hukum normative empiris dengan tujuan menganalisa praktek jual beli rumah berdasarkan UU No 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, UU No 1 tahun 2011 tentang Rumah Susun.

Kata Kunci : Konsumen, rumah, kredit *in- house*

***The implication of customers protection related to house's
purchasing
through in-house credits***

SULARSI

Abstract

This thesis discussed about customers' home purchasing through direct credit facility to the developers by installments (in house credit). Developer offers and sells house (flats or houses) based on picture only because of the unit (house) is not ready yet. It implicated that the customers didn't get legal guarantee and certainty. In this pre-project selling, the marketing uses customers' nescience, commonness, and trust when making a deal in selling houses through picture. This make the customers are in a very weak possition because of they had payed the installment in 3-5 years tenor but the developers didn't pay their responsibility to hand over the house unit because of the undone project. Lack of government control and law enforcment to the violation made by bad developer make the worst effect of cuntomers' loss. They had made payments obligation but the developers didn't give guarantee or insurance if the project discontinue.

In this thesis, the writer uses empirical normative law research method to analize houses' selling practice based on policy number 8 years' 1999 about customer protection, policy number 1 years' 2001 about flats.

Keywords : customers, houses, in-house credits.