

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada alinea keempat peraturan perundang-undangan dasar 1945 mengandung salah satu tujuan bangsa Indonesia yaitu memajukan kesejahteraan umum dan salah satu cara untuk mewujudkannya adalah meningkatkan perekonomian nasional serta mewujudkan kegiatan ekonomi. Pertumbuhan kegiatan ekonomi dapat dilihat dari para pelaku usaha baru yang berkembang pesat dan menimbulkan persaingan yang cukup ketat, sehingga hal tersebut menyebabkan pembangunan pada ekonomi yang bertujua dalam kesejahteraan rakyat. Salah satu bentuk usaha yang dilakukan pelaku usaha dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi adalah perindustrian.

Di Indonesia, Batam merupakan salah satu daerah khusus yang diperuntukan sebagai wilayah industri yang dimana berpotensi sebagai tempat atau wadah untuk para pelaku usaha baru yang ingin menanamkan modalnya sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha tersebut, selain itu Batam merupakan salah satu wilayah Indonesia yang sangat dekat dengan negara tetangga yaitu Singapura maka dari itu Batam juga menjadi salah satu wilayah favorite target investasi untuk para investor, namun dengan seiring beranjaknya tahun bukan hanya perindustrian yang menjadi ujung acuan dalam meningkatkan pembangunan kota Batam, melainkan bidang Properti juga menjadi salah satu pembangunan ekonomi di kota Batam, maka tidak heran dengan kondisi saat ini sedang maraknya pembangunan property pada kota Batam sendiri, baik berupa Perumahan, Pertokoan, Apartemen dan lain sebagainya, dan tidak sedikit perusahaan property

yang sedang bersaing keras untuk melakukan pembangunan yang teroganisir dan terarah secara baik. Hal tersebut merupakan salah satu peluang bagi PT.Cipta Graha Sejahtera untuk berinvestasi di bidang property.

Sebuah perusahaan yang bergerak dalam sektor pengembangan perumahan, real estate, apartement dan lain-lainya merupakan jenis usaha yang dapat dikategorikan sebagai bisnis property, property merupakan bidang usaha secara langsung atau tidak langsung berkaitan dengan kepentingan rakyat banyak karena dalam masyarakat, property merupakan kebutuhan primer atau dapat disebut kebutuhan papan yang harus dipenuhi oleh setiap manusia khususnya tempat tinggal, dan dikarenakan Batam merupakan salah satu kota industry serta sektor jasa hal tersebut membuat permintaan ruang komersial seperti ruko cukup tinggi, Batam sangat cocok dijadikan bisnis property. Apapun jenis usaha termasuk yang berkecimpung dalam bisnis property pada dasarnya dan memang memiliki tanggung jawab yang layak dijalankan seperti pemenuhan pada sebuah kepentingan serta keperluan dan hasrat para konsumen. Hal tersebut merupakan salah satu pedoman yang harus dilakukan setiap pelaku usaha dalam mengimplementasikan apa yang disebut dengan loyalitas terhadap konsumen (Consument Loyalty). Para pelaku bisnis property berlomba-lomba untuk menjaga serta meningkatkan kualitas produk/barang yang mereka pasarkan pada masyarakat agar tercapainya Consument Loyalty, dan mendapat feedback positif yang berdampak baik terhadap progress penjualan perusahaan. Atas dasar pernyataan yang penulis sampaikan diatas dapat dipahami bahwa hal tersebut merupakan salah satu motivasi bagi setiap pelaku usaha property untuk bisa memiliki inovasi- inovasi dan ide baru dalam meningkatkan barang/produk yang

memperoleh kepercayaan pilihan property terbaik pada masing-masing calon konsumen. Namun persaingan yang pada umumnya dilakukan pada masing-masing pelaku usaha property membuat dampak yang memaksa dalam melahirkan ide atau inovasi baru yang mengakibatkan produk/barang yang di hasilkan pelaku usaha dapat memberikan poin ekstra kepada konsumen.

Dalam pembangunan ruko juga merupakan salah satu peluang untuk mendapat dasar kepercayaan konsumen, apabila pembangunan ruko yang dihasilkan sesuai dengan ekspektasi saat iklan di promosikan hal tersebut juga merupakan salah satu penunjang untuk mendapatkan kepercayaan dari pada konsumen. Sama halnya dengan membangun ruko dengan itikad baik dan jujur maka akan mengurangi resiko sengketa antara pelaku usaha property dan konsumen property, begitu juga dalam proses jual beli yang merupakan salah satu kegiatan dalam bisnis property, dalam jual beli akan menghasilkan suatu atau beberapa perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak. Namun tidak sedikit pelaku usaha property yang tidak sesuai dengan ekspektasi atau iklan yang mereka promosikan, kadang mereka juga menyampingkan istilah consumer loyalty dan hanya mementingkan keuntungan semata, tidak jarang property membuat promosi penjualan dengan spesifikasi barang/produk yang sangat bagus namun hal tersebut sangat beda jauh dengan kenyataan yang ada di lapangan, dan janji janji dalam brosur yang tertera terkadang tidak direalisasikan dengan baik, begitu juga klausul klausul yang terdapat pada perjanjian bawah tangan antara pihak konsumen dan pelaku usaha contohnya surat pemesanan, perjanjian pengikatan jual beli dan lainnya hanya mementingkan hak dari salah satu pihak tanpa melihat dari sisi kedua belah pihak. Hal tersebut juga terjadi dalam permasalahan yang ada di PT.

Cipta Graha Sejahtera, yang dimana barang/produk berupa ruko hasil pembangunan perusahaan property tersebut ada yang tidak sesuai dengan ekspektasi konsumen terhadap iklan yg di promosikan, Karena hal itu konsumen merasa dirugikan setelah memiliki ruko yang dibelinya dari PT.Cipta Graha Sejahtera, secara tidak langsung pihak property telah mengabaikan hak-hak konsumen yang sebagaimana diatur dalam UU (Undang-Undang Republik Indonesia) nomor 8 (delapan) Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen pada pasal empat (4) huruf a yang dijelaskan bahwa konsumen berhak atas “kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa”.¹ Dan begitu pula dijelaskan dalam huruf b bahwa konsumen juga berhak untuk “memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan”² dalam kedua pasal diatas jika dikaitkan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh PT.Cipta Graha Sejahtera selaku developer tidak dapat dinyatakan melakukan pemenuhan kewajiban terhadap konsumen property tersebut.

Dari penjelasan latar belakang diatas, Penulis tertarik untuk melakukan peninjauan lebih lanjut terhadap masalah yang dialami oleh PT.Cipta Graha Sejahtera selaku Developer Ruko Batu Aji Center Point dengan tujuan memberi solusi dan memberikan hak hak konsumen terhadap serah terima unit dengan baik dan menuangkan dalam bentuk laporan kerja praktek dengan judul “PERLINDUNGAN TERHADAP KONSUMEN DALAM PEMBELIAN PROPERTI DI PT. CIPTA GRAHA SEJAHTERA SELAKU DEVELOPER DALAM PEMBANGUNAN RUKO DI KOTA BATAM”.

¹ Pasal 4 huruf (a) Undang Undang No.8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

² Pasal 4 huruf (a) Undang Undang No.8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

B. Ruang Lingkup

Pada laporan untuk kerja praktek ini memaparkan cangkupan yang penulis teliti merupakan berhubungan dengan Hukum Perlindungan Konsumen, dan jika dilihat dari ruang lingkup khusus, Penulis lebih melihat dari segi hak katas perlindungan pada konsumen yang membeli barang/produk seperti ruko di Batu Aji Center Point yang merupakan hasil produksi property dari PT.Cipta Graha Sejahtera. Penulis mengkaitkan permasalahan tersebut dengan UU (Undang-Undang Republik Indonesia) nomor 8(delapan) Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.

C. Tujuan Proyek

Adapun yang menjadi faktor utama dari tujuan proyek ini adalah :

1. Bertujuan menghindari permasalahan yang timbul diantara perusahaan dengan konsumen yang akan membeli ruko di pertokoan Batu Aji Center Point yang di pasarkan oleh PT.Cipta Graha Sejahtera.
2. Untuk melihat, menganalisa dan mengetahui sumber dari pembangunan yang kurang baik dan jauh dari ekspetasi.
3. Untuk mengetahui kesesuaian peraturan UU (Undang-Undang Dasar Republik Indonesia) nomor 8 (delapan) Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen khususnya pasal yang mengatur tentang garansi terhadap suatu barang dalam serah terima unit ruko Batu Aji Center Point yang di bangun oleh PT.Cipta Graha Sejahtera.

D. Luaran Proyek

Pada laporan ini penulis berusaha untuk memberikan luaran proyek atau dapat disebut hasil dari agenda kerja praktek berupa ide atau saran penulis selama menjalankan kerja praktek di PT.Cipta Graha Sejahtera dan apabila output tersebut dapat di terima oleh pihak perusahaan dengan baik kemudian bisa diterapkan oleh pihak perusahaan suatu saat nanti.

Adapun luaran proyek ataupun output yang dapat dijadikan solusi dalam permasalahan sebagai berikut :

1. Dalam kerja praktek ini penulis akan memberikan bantuan kerja yang berupa jasa untuk menghasilkan solusi dengan cara pembuatan draft serah terima yang di dalamnya terdapat klausul lengkap berupa nomor akta jual beli, kewajiban yang berpindah antara perusahaan ke konsumen dalam membayar amundemen biaya listrik serta PDAM, seluruh pajak yang timbul, beserta terdapat klausul untuk masa garansi yang diberikan kepada konsumen dalam jangka waktu untuk memenuhi hak konsumen beserta kewajiban perusahaan dalam memenuhi serta mengimplementasikan UU (Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia) nomor 8 (delapan) Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.
2. Menggantikan klausul baku pada perjanjian pengikatan jual beli (PPJB) bawah tangan dalam klausul serah terima unit.

E. Manfaat Proyek

Manfaat yang diinginkan dari laporan kerja praktek ini antara lain yaitu :

1. Untuk Perusahaan

Diharapkan penulis manfaat yang diperoleh bagi perusahaan adalah dapat memberikan solusi diantara perusahaan dengan konsumen. Selain hal

tersebut, proyek kerja praktek ini diharapkan dapat melakukan pembangunan bangunan sesuai dengan apa yang diharapkan dan tepat

waktu agar tidak timbul permasalahan yang akan datang.

2. Untuk Ilmu Pengetahuan

Penulis berharap, adanya laporan ini dapat memberikan kontribusi terhadap pengetahuan di bidang ilmu hukum.

3. Untuk Konsumen

Penulis hasil laporan ini diharapkan memberikan pemahaman terhadap perlindungan hukum khususnya perlindungan konsumen yang akan dijadikan masukan serta pedoman oleh konsumen.