

**ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM
PRE-PROJECT SELLING DALAM PEMBELIAN
PROPERTI PERUMAHAN DI KOTA BINJAI**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat
Mendapatkan Gelar Sarjana Hukum**

Oleh:

**RIFKY SANDY
NPM. 1606200434**



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATRA UTARA
MEDAN
2023**



UMSU

Unggul Cerdas Terpercaya

Summa dan Tangganya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS HUKUM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK.BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Teln. (061) 6622400- 66224567



<http://hukum.umsu.ac.id>



fahum@umsu.ac.id



[umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan)



[umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan)



[umsumedan](https://twitter.com/umsumedan)



[umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**BERITA ACARA
UJIAN MEMPERTAHAKAN SKRIPSI SARJANA
BAGI MAHASISWA PROGRAM STRATA I**

Panitia Ujian Sarjana Strata-I Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jumat, tanggal 14 Juli 2023, Jam 08.30 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, menimbang:

MENETAPKAN

NAMA : RIFKY SANDY
NPM : 1606200434
PRODI/BAGIAN : HUKUM/ HUKUM BISNIS
JUDUL SKRIPSI : ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM PRE-PROJECT SELLING DALAM PEMBELIAN PROPERTI PERUMAHAN DI KOTA BINJAI

Dinyatakan:

- (A-) Lulus Yudisium dengan predikat Baik
() Lulus Bersyarat, memperbaiki/Ujian Ulang
() Tidak Lulus

Setelah lulus, dinyatakan berhak dan berwenang mendapatkan gelar Sarjana Hukum (SH) dalam Bagian Hukum Bisnis.

PANITIA UJIAN

Ketua

Dr. FAISAL, S.H., M.Hum.
NIDN: 0122087502

Sekretaris

Dr. ZAINUDDIN, S.H., M.H.
NIDN: 0118047901

ANGGOTA PENGUJI:

1. RACHMAD ABDUH, S.H., M.H
2. Assoc. Prof. Dr. Hj. MASITAH POHAN, S.H., M.Hum.
3. FAJRIAWATI, S.H., M.H. .

- 1.
- 2.
- 3.



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bisa dipertanggungjawabkan karena selalu disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400- 66224567

<http://hukum.umsu.ac.id> fahum@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/@umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENDAFTARAN UJIAN SKRIPSI

Pendaftaran Skripsi Sarjana Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Strata I bagi:

NAMA : RIFKY SANDY
NPM : 1606200434
PRODI/BAGIAN : HUKUM/ HUKUM BISNIS
JUDUL SKRIPSI : ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM PRE-
PROJECT SELLING DALAM PEMBELIAN PROPERTI
PERUMAHAN DI KOTA BINJAI
PENDAFTARAN : Tanggal 05 Juli 2023

Dengan diterimanya skripsi ini, sesudah lulus dari Ujian Komprehensif, penulis berhak
memakai gelar:

SARJANA HUKUM (S.H.)

Diketahui
Dekan Fakultas Hukum

Dr. FAISAL, S.H., M.Hum.
NIDN: 0122087502

Pembimbing

FAJRIAWATI, S.H., M.H.
NIDN: 0122027401

Unggul | Cerdas | Terpercaya



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

6. Untuk keperluan lain yang disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400- 66224567



<http://hukum.umsu.ac.id>



fahum@umsu.ac.id



[umsumedan](#)



[umsumedan](#)



[umsumedan](#)



[umsumedan](#)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

NAMA : RIFKY SANDY
NPM : 1606200434
PRODI/BAGIAN : HUKUM/ HUKUM BISNIS
JUDUL SKRIPSI : ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM PRE-PROJECT SELLING DALAM PEMBELIAN PROPERTI PERUMAHAN DI KOTA BINJAI

**Disetujui Untuk Disampaikan Kepada
Panitia Ujian Skripsi**

Medan, 14 Juli 2023

Pembimbing

FAJRIAWATI, S.H., M.H.

NIDN: 0122027401

Unggul | Cerdas | Terpercaya



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI, PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

Jalan Kapten Muchtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474
Website : <http://www.umsuac.id>, <http://www.fahum.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id,
fahum@umsu.ac.id



KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA

NAMA : RIFKY SANDY
NPM : 1606200434
PRODI/BAGIAN : HUKUM BISNIS
JUDUL SKRIPSI : ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM *PRE-PROJECT SELLING* DALAM PEMBELIAN PROPERTI PERUMAHAN DI KOTA BINJAI
PEMBIMBING : FAJRIAWATI, SH., MH

TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	TANDA TANGAN
07/10/2022	Diskusi Judul.	<i>[Signature]</i>
06/12/2022	Diskusi judul. mengenai latar belakang	<i>[Signature]</i>
04/02/2023	Diskusi Judul mengenai Bab I	<i>[Signature]</i>
05/02/2023.	Diskusi Judul mengenai Rumusan Masalah.	<i>[Signature]</i>
06/02/2023	Seminar Proposal.	<i>[Signature]</i>
12/04/2023.	Perbaiki dan Rapikan Penggunaan Kata dalam Bab I	<i>[Signature]</i>
25/05/2023.	Perbaikan Bab I, II, III	<i>[Signature]</i>
13/06/2023	Bedah Buku	<i>[Signature]</i>
13/06/2023	ACC sidang meja hijau	<i>[Signature]</i>

Diketahui Dekan
[Signature]
DEKAN FAKULTAS HUKUM

[Signature]
(Dr. FAISAL, S.H., M.Hum)

DOSEN PEMBIMBING

[Signature]
(FAJRIAWATI, SH., MH)



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Untuk persyaratan lainnya silakan disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS HUKUM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400- 66224567



<http://hukum.umsu.ac.id>



fahum@umsu.ac.id



[umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan)



[umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan)



[umsumedan](https://twitter.com/umsumedan)



[umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rifky Sandy

NPM : 1606200434

Program : Strata-1

Fakultas : Hukum

Program Studi : Ilmu Hukum

Bagian : Hukum Bisnis

Judul Skripsi : Aspek Hukum Bisnis Mengenai Praktik Sistem *Pre-Project Selling*
dalam Pembelian Properti Perumahan di Kota Medan

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis, secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari skripsi ini merupakan hasil Plagiat atau merupakan hasil karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Medan, Agustus 2023
Saya yang menyatakan



Rifky Sandy

ABSTRAK

ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM *PRE-PROJECT SELLING* DALAM PEMBELIAN PROPERTI PERUMAHAN DI KOTA BINJAI

RIFKY SANDY
NPM. 1606200434

Strategi pemasaran yang saat ini sedang mengalami trend adalah pemasaran dengan sistem *pre project selling*. Strategi pemasaran ini menjadi tren, terutama bagi para pengembang (*developer*) yaitu dengan melakukan penjualan atau pemasaran sebelum produk properti berdiri, bahkan ada pula pengembang (*developer*) yang melakukan strategi pemasaran *pre project selling* sebelum persyaratan terpenuhi. Adapun penelitian ini untuk mengetahui bagaimana aspek hukum bisnis dalam memaknai praktik sistem *pre project selling* dalam pembelian properti perumahan, praktik sistem *pre project selling* dalam pembelian properti perumahan di Kota Binjai, serta pembelian properti perumahan dengan sistem *pre project selling* di Kota Binjai berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian yuridis empiris, sedangkan pendekatan menggunakan pendekatan perundang-undangan, sumber data yang diambil dari data yang bersumber dari data primer dan data sekunder. Kemudian, data diolah dan dilakukan dengan menggunakan analisis kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan harus memperhatikan aspek hukum bisnis yang berlaku di Indonesia. Praktik pembelian perumahan dengan sistem pemasaran *pre project selling* di Kota Binjai pada “Perumahan Kebun Lada Residence” tidak sesuai dengan Pasal 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman yaitu tidak terpenuhinya seluruh syarat kepastian sebelum melakukan perjanjian pendahuluan jual beli. Pembelian properti perumahan dengan sistem *pre project selling* di Kota Binjai berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) praktek transaksi jual beli dengan sistem *pre project selling* di “Perumahan Kebun Lada Residence” tidak sesuai dengan ketentuan akad *istishna*, karena tidak sesuai dengan Pasal 106 dan Pasal 107 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Ketidaksesuai tersebut meliputi ketidakjelasan informasi yang diberikan tentang identifikasi dan deskripsi tentang prasarana, sarana dan utilitas umum yang ada dengan realita pembangunan dan keterlambatan waktu proses pembangunan.

Kata Kunci: Aspek Hukum Bisnis, Praktik *Pre Project Selling*, Pembelian, Properti.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Pertama-tama disampaikan rasa syukur kehadiran Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang atas segala rahmat dan karuniaNya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Skripsi merupakan salah satu persyaratan bagi setiap mahasiswa yang ingin menyelesaikan studinya di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Sehubungan dengan itu, disusun skripsi yang berjudul: “**ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM *PRE-PROJECT SELLING* DALAM PEMBELIAN PROPERTI PERUMAHAN DI KOTA BINJAI**”.

Dengan selesainya skripsi ini, perkenankanlah diucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya dengan rasa hormat dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis ucapkan kepada Ayahanda dan Ibunda yang telah mengasuh dan mendidik dengan curahan kasih sayang, sehingga penulis dapat menyelesaikan program studi ini dengan skripsi yang telah selesai ini.

Terima kasih kepada Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Prof. Dr. Agussani, M. AP atas kesempatan yang diberikan untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan program Sarjana ini. Dekan Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Bapak Dr. Faisal, S.H., M.Hum, atas kesempatan menjadi mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Demikian juga halnya kepada Wakil Dekan I Bapak Dr. Zainuddin, S.H., M.H., dan Wakil Dekan III Ibu Atikah Rahmi, S.H., M.H.

Terimakasih yang tak terhingga juga disampaikan kepada Ibu Fajriawati, S.H., M.H., selaku Pembimbing yang dengan penuh sabar serta perhatian telah memberikan dorongan, bimbingan dan saran sehingga skripsi ini selesai, dan disampaikan juga penghargaan kepada seluruh staf pengajar Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang berkontribusi dalam memberikan pelayanan sehingga skripsi ini dapat dengan mudah diselesaikan.

Tiada memori yang paling indah, terkhusus diucapkan juga kepada teman dekat penulis serta teman-teman seperjuangan di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terimakasih atas semua kebaikannya Semoga Allah SWT membalas kebaikan semuanya.

Akhirnya, tiada gading yang tak retak, retaknya gading karena alami, tiada orang yang tak bersalah, kecuali Ilahi Robbi. Mohon maaf atas segala kesalahan selama ini, begitupun disadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna. Untuk itu, diharapkan ada masukan serta terwujud kesempurnaannya. Terimakasih semua, tiada lain diucapkan selain kata semoga kiranya mendapat balasan dari Allah SWT dan mudah-mudahan semuanya selalu dalam lindungan Allah SWT, Amin.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Medan, Mei 2023
Penulis,

RIFKY SANDY

DAFTAR ISI

Pendaftaran Ujian	
Berita Acara Ujian	
Persetujuan Pembimbing	
Pernyataan Keaslian	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
1. Rumusan Masalah	8
2. Faedah Penelitian	9
B. Tujuan Penelitian	9
C. Definisi Operasioanal.....	10
D. Keaslian Penelitian.....	10
E. Metode Penelitian.....	11
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	11
2. Sifat Penelitian	12
3. Sumber Data.....	12
4. Alat Pengumpul Data	13
5. Analisis Data	13

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

A. <i>Pre Project Selling</i>	15
B. Properti.....	20
C. Hukum Perlindungan Konsumen	21

BAB III: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Hukum Bisnis Dalam Memaknai Praktik Sistem <i>Pre Project Selling</i> Dalam Pembelian Properti Perumahan	31
B. Praktik Sistem <i>Pre Project Selling</i> Dalam Pembelian Properti Perumahan Di Kota Binjai	50
C. Pembelian Properti Perumahan Dengan Sistem <i>Pre Project Selling</i> Di Kota Binjai Berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)	65

BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	71
B. Saran.....	72

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia usaha memang merupakan suatu dunia yang boleh dikatakan tidak dapat berdiri sendiri banyaknya aspek dari diunia usaha tersebut.¹ Dewasa ini aktivitas bisnis berkembang begitu pesatnya dan terus merambah ke berbagai bidang, baik menyangkut barang maupun jasa. Bisnis merupakan salah satu pilar penopang dalam upaya mendukung perkembangan ekonomi dan pembangunan bangsa. Dalam melakukan bisnis tidak mungkin pelaku bisnis terlepas dari hukum karena hukum sangat berperan mengatur bisnis agar bisnis bisa berjalan dengan lancar, tertib, aman sehingga tidak ada pihak-pihak yang dirugikan akibat adanya kegiatan bisnis tersebut.²

Komoditi baru adalah suatu obyek baru yang dapat ditransaksikan. Dengan demikian setiap temuan baru, setiap metode baru dan setiap pendayagunaan baru dengan cepat akan dimanfaatkan oleh dunia bisnis sebagai komoditi secara maksimal. Era disruptif memberi peluang besar bagi para pelaku usaha untuk mengakselerasi bisnis mereka. Hal itu karena perkembangan teknologi di era disruptif ini telah menjadikan kegiatan ekonomi yang pada awalnya panjang dan rumit menjadi lebih cepat dan mudah. Perkembangan teknologi informasi juga memungkinkan para pelaku usaha untuk menjangkau pasar lebih luas.³

¹ Fajriawati, "Analisis Pengaruh Persaingan Usaha Pasar Tradisional Terhadap Pasar Modern Peraturan Daerah Kota Medan", *Varia Justicia*, Vol. 13, No. 2, (2017), halaman 103.

² Indra Muchlis Adnan, Sufian Hamim dan Tiar Ramon. 2016. *Hukum Bisnis*. Yogyakarta: Trussmedia Grafika, halaman 1.

³ Muchamad Taufiq. 2019. *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Bantul: Azyan Mitra Media, halaman 99.

Strategi pemasaran yang saat ini sedang mengalami trend adalah pemasaran dengan sistem *pre project selling*. Strategi pemasaran ini menjadi tren, terutama bagi para pengembang (*developer*) yaitu dengan melakukan penjualan atau pemasaran sebelum produk properti berdiri, bahkan ada pula pengembang (*developer*) yang melakukan strategi pemasaran *pre project selling* sebelum persyaratan terpenuhi, antara lain Izin Mendirikan Bangunan (IMB), izin konstruksi dan izin-izin lainnya. Strategi penjualan *pre project* biasanya menawarkan unit-unit hunian rumah lewat berbagai ajang pameran properti, baik secara sendiri maupun bersama, kepada konsumen, sementara bangunan fisik yang ditawarkan pengembang biasanya masih dalam bentuk gambaran maket gedung maupun brosur. Di dalam brosur tersebut berisi rencana pembangunan, fasilitas-fasilitas yang tersedia, gambar-gambar unit, spesifikasi bangunan, dan biasanya disertai dengan kalimat bahwa investasi di propertinya pasti untung serta harga akan segera naik.⁴

Jual beli rumah dengan sistem *Pre Project Selling* atau *indent* pada intinya yaitu dimana pelaku usaha properti telah melakukan pemasaran atau penjualan bahkan ketika properti tersebut belum dibangun atau masih berupa konsep atau gambar yang diikat oleh PPJB. Sistem ini sering digunakan oleh pelaku usaha properti di era sekarang ini dan hal ini adalah hal yang sah secara peraturan perundang-undangan di Indonesia.

Pre-Project Selling hadir akibat untuk menghadapi tuntutan akan rumah sebagai hunian bagi masyarakat yang semakin rumit keadaannya, tentu diperlukan

⁴ Rizki Tri Anugrah Bhakti, "Perlindungan Hukum Konsumen Properti Atas Sistem *Pre Project Selling* Di Kota Batam", *Jurnal Cahaya Keadilan*, Volume 7 Nomor 1 April 2019, halaman 231.

suatu wadah yang baru untuk melaksanakan bisnis penjualan properti ini. Perkembangan pembangunan bisnis perumahan pada dekade-dekade terakhir ini menjadi timbul persaingan yang sangat ketat bagi pengembang atau *developer* dalam menarik perhatian pembeli. Persaingan yang terjadi diantara para pengembang, akan berdampak kepada hadirnya terobosan yang lebih praktis dan lebih cepat dalam penjualan unit rumah oleh para pengembang yaitu dengan menggunakan sistem *Pre-Project Selling*.

Dalam melakukan transaksi jual beli setelah pemesanan dilakukan, maka kedua belah pihak akan membuat suatu perjanjian pengikatan jual beli. Perjanjian pengikatan jual beli merupakan suatu hubungan hukum yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang memberikan hak pada suatu pihak dan kewajiban kepada pihak lain tentang sesuatu prestasi.⁵ Perjanjian pengikatan jual beli terhadap rumah yang masih dalam tahap pembangunan tersebut diatur dalam Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman Pasal 42 ayat (1), bahwa: “rumah tunggal, rumah deret, dan/atau rumah susun yang masih dalam tahap proses pembangunan dapat dipasarkan melalui sistem perjanjian pendahuluan jual beli sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan”, dan lebih lanjut dalam ayat (2) ditentukan persyaratan untuk dapat dilakukan perjanjian pendahuluan yaitu setelah memenuhi persyaratan kepastian atas:

1. Status kepemilikan tanah;
2. Hal yang diperjanjikan;
3. Kepemilikan izin mendirikan bangunan induk;

⁵ Purbandari, “Kepastian Dan Perlindungan Hukum Pada Pemasaran Properti Dengan Sistem *Pre Project Selling*”, *E-Journal Widya*, Vol. 29, No. 320, Mei 2012, halaman 15.

4. Ketersediaan prasarana, sarana, dan utilitas umum; dan
5. Keterbangunan perumahan paling sedikit 20% (dua puluh persen).

Kepastian informasi tersebut berkaitan bahwa dalam setiap tahap perjanjian haruslah berdasarkan asas itikad baik, yaitu pada tahap pra perjanjian, tahap perjanjian, dan tahap pasca perjanjian.⁶ Daya mengikatnya perjanjian sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya, pada situasi tertentu daya berlakunya dibatasi antara lain dengan itikad baik.⁷ Pola pemasaran perumahan secara *pre project selling* yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman tersebut dapat dilakukan dengan perjanjian pendahuluan jual beli jika persyaratan dalam Pasal 42 ayat (2) dipenuhi. Permasalahan hukum akan timbul apabila syarat status kepemilikan tanah dalam hal ini tanah memang sudah bersertifikat namun oleh pemegang haknya, tanah tersebut dijadikan jaminan/agunan di bank. Hal lain yang juga menjadi permasalahan apabila tanah masih dalam proses permohonan hak, artinya pada saat dijual belikan secara *pre project selling* tanah tersebut masih berstatus sebagai tanah yang dikuasai oleh Negara. Demikian juga, jika tanah tersebut masih atas nama orang lain (bukan atas nama penjual), yang dikuasai oleh penjual dengan perjanjian kerjasama berupa bangun bagi atau perjanjian lainnya yang diikuti dengan pemberian kuasa jual.

Persyaratan berikutnya mengenai hal yang diperjanjikan, yaitu bangunan rumah, fisik bangunan biasanya belum dibangun tetapi antara informasi yang

⁶ Maria Rosalind, "Karakteristik Sistem *Pre Project Selling* Perumahan Ditinjau dari Asas Keseimbangan", *Jurnal Ilmiah Dunia Hukum*, Volume 7, Nomor 1, Oktober 2022, halaman 26.

⁷ Lilawati Ginting, "Perlindungan Hukum Bagi Kreditor Yang Beritikad Baik Akibat Pembatalan Hak Tanggungan", *De Lega Lata*, Volume I, Nomor 2, Juli – Desember 2016, halaman 382.

diberikan pada saat pemasaran dengan realisasi kurang sesuai. Juga terhadap material yang digunakan dan jangka waktu penyerahan bangunan yang tidak sesuai dengan isi perjanjian. Pola penjualan perumahan seperti ini dalam prakteknya disalah gunakan oleh penjual, karena pada saat terjadi kesepakatan pembelian, pembeli kurang memahami atas informasi yang diberikan oleh penjual sehingga pembeli hanya mendapat kuitansi tanda bukti pembayaran uang muka ataupun tanda jadi. Selanjutnya dalam melakukan transaksi jual beli setelah pemesanan dilakukan, maka kedua belah pihak akan membuat suatu perjanjian pengikatan jual beli yang berisi mengenai hak dan kewajiban keduanya.

Maraknya pembangunan perumahan beberapa tahun terakhir ini menimbulkan persaingan yang sangat ketat dalam menarik pembeli. Dampaknya yaitu timbul cara yang praktis dan cepat untuk menjual *property* baik yang berupa perkantoran, perumahan maupun apartemen oleh para pengembang terutama oleh divisi marketing (pemasaran) yang dikenal dengan sistem *pre project selling*. Konsep pemasaran ini menjadi tren pada saat ini, terutama bagi para pengembang proyek pemukiman (*developer*) biasanya dilakukan oleh pengembang dengan melakukan penjualan atau pemasaran sebelum produk properti yang bersangkutan terwujud, bahkan ada pula pengembang proyek yang melakukan konsep pemasaran *pre project selling* sebelum dilengkapi persyaratan antara lain Izin Mendirikan Bangunan, izin Konstruksi dan izin-izin lainnya.

Pemasaran melalui *pre project selling* ini pada pelaksanaannya banyak menimbulkan berbagai macam masalah. Kasus yang baru saja terjadi salah satunya pembangunan Perumahan Kebun Lada *Residence* yang dikembangkan

oleh PT. Jaya Sari Permai, perumahan ini berlokasi di Kebun Lada, Binjai Utara, Kota Binjai. Permasalahan yang ditimbulkan diantaranya yaitu informasi yang tidak jelas, tidak sesuai, tidak transparan dan yang lebih penting informasi yang disampaikan itu jujur. Disamping itu ditemui bahwa pembangunan yang dilakukan oleh pengembang tersebut bermasalah, tidak terpenuhinya fasilitas umum dan fasilitas sosial yang seharusnya menjadi kewajiban dari pengembang, bahkan ditemui unit yang telah dibayarkan berubah dari apa yang dulu pernah ditawarkan.

Mengacu pada hukum syari'ah, Rasulullah SAW telah melarang berbagai macam bentuk jual beli, jika di dalamnya mengandung unsur tidak jelas (samar-samar) yang dapat menyebabkan memakan harta orang lain dengan bathil, serta mengandung unsur penipuan yang membawa pengaruh dendam, perselisihan, dan pertengkaran antara sesama muslim. Salah satu bentuk jual beli yang dilarang yaitu jual beli *gharar*. Jual beli *gharar* yaitu jual beli yang di dalamnya tidak terang rupa dan sifatnya atau jual beli yang di dalamnya terdapat unsur penipuan.⁸

Praktik *pre project selling* dilakukan oleh pengembang umumnya belum memiliki izin-izin pembangunan. Hal ini tidak hanya melanggar ketentuan perundang-undangan, tetapi juga menempatkan kedudukan yang lemah kepada konsumen karena dari praktik *pre project selling* dimungkinkan timbulnya wanprestasi oleh pengembang.⁹ Dalam menggunakan konsep pemasaran *Pre-*

⁸ Oemar Moechthar, "Kajian Yuridis *Pre-Project Selling* Dalam Konteks Hukum Ekonomi Islam" melalui <http://news.unair.ac.id/2021/07/12/kajian-yuridis-pre-project-selling-dalam-konteks-hukum-ekonomi-islam/>, diakses pada tanggal 19 Februari 2023, Pukul 20.29 wib.

⁹ Panca Basuki Rahmat, "Kekaburan Batasan Makna Pemasaran Dalam Transaksi Jual Beli Apartemen Dengan Sistem *Pre Project Selling*", *Jurnal Masalah-Masalah Hukum*, Volume 51, Nomor 1, Januari 2022, halaman 84.

Project Selling, calon pembeli atau konsumen haruslah terlebih dahulu meneliti yang ditawarkan oleh pihak pengembang tentang produk properti yang ditawarkan tersebut sebelum mengambil keputusan untuk membeli properti yang diperjual belikan dan dibantu dengan penawaran secara lisan oleh pihak pengembang yang terkesan biasanya seperti menghasut calon konsumen untuk membeli produk yang mereka tawarkan. Bagi calon konsumen unit rumah, penawaran secara lisan ini sebenarnya harus diperhatikan secara baik, agar calon konsumen tersebut benar-benar mengetahui tentang siapakah pengembangnya, kualitas dari bangunan unit rumah yang akan dibeli dan riwayat dari proyek pekerjaan yang telah dilakukan oleh para pengembang yang sedang menawarkan produk kepada konsumen.

Perlindungan konsumen merupakan salah satu perkembangan hukum di Indonesia. Pengaturan ketentuan mengenai perlindungan konsumen sebagai satu konsep terpadu merupakan hal baru. Dimana awalnya konsep tersebut dimulai di negara maju, yang kemudian merebak ke bagian dunia lainnya. Di Indonesia hal ini direalisasikan dengan diundangkannya Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.¹⁰

Perlindungan konsumen merupakan segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen.¹¹ Salah satunya mengenai kendala yuridis yang menyangkut akan kepastian hukum dan perlindungan konsumen terhadap praktik jual-beli properti yang menjadi objek transaksi dan masih berupa gambar atau konsep. Maka dari itu, berdasarkan

¹⁰ Martha Eri Safira. 2017. *Aspek Hukum Dalam Ekonomi (Bisnis)*. Ponorogo: CV. Nata Karya, halaman 76-77.

¹¹ Lukmanul Hakim. 2021. *Pengantar Hukum Bisnis Edisi UU Cipta Kerja*. Purbalingga: Eureka Media Aksara, halaman 228.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen berperan penting dalam hal ini.

Pada dasarnya calon konsumen hanya akan diyakini oleh pihak pengembang dengan cara melihat brosur, penawaran staf pemasaran yang berpakaian menarik untuk lebih baik dalam melayani calon konsumennya dan juga tak lupa dapat dilihat dari rumah contoh, padahal produk yang ditawarkan masih berupa konsep. Daya tarik yang diberikan oleh pengembang tersebut bukan hanya melalui potongan harga dan hadiah yang diberikan namun masih banyak cara yang dapat digunakan pihak pengembang kepada masyarakat sebagai calon konsumen. Namun secara faktual dalam praktik penjualan properti dengan sistem *Pre-Project Selling* banyak pula menimbulkan permasalahan.

Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“ASPEK HUKUM BISNIS MENGENAI PRAKTIK SISTEM *PRE-PROJECT SELLING* DALAM PEMBELIAN PROPERTI PERUMAHAN DI KOTA BINJAI”**.

1. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi permasalahan dalam penulisan skripsi adalah:

- a. Bagaimana aspek hukum bisnis dalam memaknai praktik sistem *pre project selling* dalam pembelian properti perumahan?
- b. Bagaimana praktik sistem *pre project selling* dalam pembelian properti perumahan di Kota Binjai?
- c. Bagaimana pembelian properti perumahan dengan sistem *pre project selling* di Kota Binjai berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)?

2. Faedah Penelitian

Faedah penelitian yang terdapat dalam penelitian ini yaitu::

a. Secara Teoritis

Penelitian hukum ini, diharapkan bisa memberikan gambaran mengenai aspek hukum bisnis mengenai praktik sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan, serta diharapkan akan menambah literatur ilmiah, khususnya di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

b. Secara Praktis

Hasil penulisan skripsi ini diharapkan dapat memberikan sumbangan informasi dan pengetahuan bagi mahasiswa, praktisi, maupun masyarakat mengenai aspek hukum bisnis mengenai praktik sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan.

B. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dalam penulisan skripsi ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui aspek hukum bisnis dalam memaknai praktik sistem *pre project selling* dalam pembelian properti perumahan.
2. Untuk mengetahui praktik sistem *pre project selling* dalam pembelian properti perumahan di Kota Binjai.
3. Untuk mengetahui pembelian properti perumahan dengan sistem *pre project selling* di Kota Binjai berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

C. Definisi Operasional

Berdasarkan judul peneliti ini, sehingga secara operasional diperoleh hasil penelitian yang sesuai adalah sebagai berikut:

1. Aspek adalah sudut pandangan.
2. Hukum Bisnis adalah peraturan yang mengawal pelaksanaan kegiatan dalam berbisnis atau pelaksanaan kegiatan ekonomi.
3. *Pre-Project Selling* adalah suatu perikatan yang dilakukan oleh para pihak terhadap jual beli properti sebelum proyek dibangun dan yang dijual baru berupa gambar atau konsep
4. Pembelian adalah tahap dimana pembeli telah menentukan pilihannya dan melakukan pembelian produk.
5. Properti adalah penyebutan untuk bangunan atau tanah yang dimiliki oleh seseorang. Bisa dikatakan bahwa, properti tidak hanya sebatas bangunan yang berdiri namun juga meliputi keterangan tanah beserta gedung yang berdiri di atasnya.
6. Perumahan adalah kumpulan rumah sebagai bagian dari permukiman, baik perkotaan maupun perdesaan yang dilengkapi dengan sarana, prasarana, dan utilitas umum sebagai hasil upaya pemenuhan rumah yang layak huni.

D. Keaslian Penelitian

Berdasarkan permasalahan dan cara yang terdapat dalam penelitian ini. Penulisan ini merupakan hasil karya asli penulis dan bukan merupakan bahan duplikasi ataupun plagiat dari hasil karya penulis lain. Walaupun ada beberapa penelitian lain yang hampir sejenis dengan penelitian yang peneliti lakukan, yaitu:

1. Vera Nitapradina (2019), Tinjauan Yuridis Terhadap Keabsahan Perjanjian Pendahuluan Oleh Developer Dalam Jual Beli Perumahan Secara *Pre Project Selling*. Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Malang. Adapun permasalahan yaitu bagaimana hukum mengakui perjanjian jual beli properti dengan sistem *pre project selling*?
2. Ahmad Syauqi Robbi, (2019), Keabsahan Transaksi Jual Beli Properti Menggunakan Sistem *Pre Project Selling* (Studi Kasus Proyek Meikarta Cikarang Kabupaten Bekasi), Skripsi Mahasiswa Fakultas Syariah Dan Hukum. Adapun permasalahan dalam penulisan ini mengkaji mengenai bagaimana aturan dasar dari sistem *pre project selling*, keabsahan perjanjian pengikatan jual beli rumah susun Meikarta yang menggunakan sistem *pre project selling* dan bagaimana tanggung jawab hukum pengembang dalam penjualan properti rumah susun meikarta?

Secara konstruktif, substansi dan pembahasan terhadap kedua penelitian tersebut diatas berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis saat ini, yakni mengenai aspek hukum bisnis mengenai praktik sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan.

E. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian adalah penelitian hukum normatif dengan pendekatan yuridis sosiologis (empiris) yang diambil dari data primer dengan melakukan wawancara dan data sekunder dengan mengolah data dari bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier. Yang bertujuan

menganalisis permasalahan dilakukan dengan cara memadukan bahan-bahan hukum dengan data primer yang diperoleh dilapangan.¹²

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang digunakan adalah deskriptif analitis, melalui penelitian deskriptif, peneliti berusaha mendiskripsikan peristiwa dan kejadian yang menjadi pusat perhatian tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap peristiwa tersebut.

3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari:

- a. Data Hukum Islam yang bersumber dari Al-qur'an dalam QS. Al-Baqarah (2) ayat 279.
- b. Data Primer adalah sumber data atau keterangan yang merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber pertama berdasarkan penelitian lapangan. Data primer diperoleh melalui keterangan dan informasi yang didapat dari pihak pengembang (*deployer*) dan konsumen terkait sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan di wilayah Kota Binjai.
- c. Data Sekunder adalah data yang diperoleh melalui bahan kepustakaan, seperti:
 - 1) Bahan hukum primer, dalam penelitian ini adalah Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria, Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, Undang-Undang Nomor 1 Tahun

¹² Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. 2018. *Pedoman Penulisan Tugas Akhir Mahasiswa Fakultas Hukum UMSU*. Medan: Pustaka Prima, halaman 19.

2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun.

- 2) Bahan hukum sekunder meliputi buku-buku hukum yang ditulis oleh para ahli hukum, jurnal-jurnal hukum, komentar undang-undang dan lain sebagainya.
- 3) Bahan hukum tersier yaitu kamus hukum, internet, dan sebagainya yang ada hubungannya dengan permasalahan yang sesuai dengan judul ini.

4. Alat Pengumpul Data

Adapun alat pengumpul data dalam penelitian ini di bagi 2 (dua), yaitu:

- a. Studi lapangan (*field research*) yaitu dilakukan dengan metode wawancara tertulis kepada narasumber langsung yang bertalian dengan judul penelitian yaitu dengan pihak pengembang dan konsumen terkait praktik sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan di wilayah Kota Binjai.
- b. Studi kepustakaan (*library research*) yang dilakukan dengan dua cara, yaitu:
 - 1) *Offline*; yaitu menghimpun data studi kepustakaan (*library research*) secara langsung dengan mengunjungi toko-toko buku, perpustakaan, guna menghimpun data sekunder yang dibutuhkan dalam penelitian dimaksud.
 - 2) *Online*; yaitu studi kepustakaan (*library research*) yang dilakukan dengan cara *searching* melalui media internet guna menghimpun data sekunder yang dibutuhkan dalam penelitian dimaksud.

5. Analisis Data

Metode penulisan data yang sesuai dengan penelitian hukum dengan cara deskriptif adalah menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu dengan

menggabungkan antara informasi dengan yang ada di dapat dari perundang-undangan, Peraturan-peraturan dan serta tulisan ilmiah yang ada kaitannya dengan judul ini. Untuk di analisis secara kualitatif sehingga mendapat kesimpulan untuk dipahami dengan baik.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. *Pre-Project Selling*

Sistem *Pre Project Selling* awalnya sudah dikenal di Eropa, salah satunya yaitu di Perancis. Sejak tahun 1967, hukum Perancis telah menggunakan sistem ini untuk penjualan unit dari suatu rencana pembangunan menggunakan tipe perjanjian yang khusus, yang dikenal sebagai penjualan sebuah bangunan yang akan dibangun (*a sale of a building to be constructed/vente d'immeuble a`construire*).¹³ Terlebih pada tahun 1998 setelah krisis moneter sistem *Pre-Project Selling* menjadi semakin berkembang yang digunakan oleh para pengembang (developer) untuk menjual properti dengan cepat dan praktis. Para pengembang menggunakan *Pre-Project Selling* juga didasarkan oleh Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman dan Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun yang berbentuk Perjanjian Pengikatan Jual-Beli (PPJB). Para Pengembang (*Developer*) juga menggunakan sistem *Pre-Project Selling* ini untuk mengetahui respon pasar atas produk yang akan mereka jual secara utuh.

Pre-Project Selling adalah cara pemasaran oleh pengembang (*Developer*) properti untuk memasarkan penjualan terlebih dahulu ketika properti tersebut masih berbentuk konsep atau berupa gambar sebelum properti tersebut siap dihuni. Tujuan utama sistem *Pre-Project Selling* yaitu untuk mendapatkan dana sebagai modal untuk pembangunan serta untuk mendapatkan keuntungan dari

¹³ Oemar Moechthar, *Loc. Cit.*

penjualan properti tersebut. Dalam perkembangannya sistem ini digunakan untuk tes pasar yang awal tertutup, kemudian selanjutnya dalam praktek pada masyarakat dibuat terbuka dan dimanfaatkan langsung oleh pengembang.

Hadirnya konsep penjualan dengan sistem *Pre-Project Selling* ini diharapkan dapat menjual properti dengan cepat dan sebanyak mungkin. Konsep pemasaran ini dilakukan dengan cara melalui gambar atau konsep yang berisi konsep hunian yang ditawarkan berdasarkan gambar atau konsep hunian, luas dari hunian, rancangan hunian, lokasi dan letak strategis dari hunian dan lain sebagainya. Penjualan dengan sistem *Pre-Project Selling* dilakukan sebelum produk properti tersebut terwujud, hal ini terjadi akibat adanya persaingan diantara para pengembang atau pengusaha *developer* ini berdampak pada lahirnya cara-cara praktis dan cepat untuk menjual perumahan atau properti serta untuk menghadapi tuntutan zaman seperti saat ini yang semakin rumit, namun tentu diperlukan suatu upaya penyesuaian. Terlebih dikawasan kota besar sistem *Pre-Project Selling* berpotensi mendapatkan keuntungan yang besar karena sistem ini sering dinikmati dan sangat menjanjikan.

Konsep *Pre-Project Selling* ditujukan untuk mengetahui reaksi pasar terhadap properti yang para pengembang (*developer*) jual. Transaksi properti dengan sistem *Pre-Project Selling* yang digunakan oleh pengembang kepada masyarakat sebagai pengguna atau *user*, akan berwujud akhir berupa perjanjian jual-beli, maka melalui perjanjian jual-beli itulah hak milik dari rumah yang pada awalnya milik pengembang sebagai penjual beralih kepada pembeli sesuai dengan hukum yang berlaku. Intinya tujuan akhir dari jual-beli tersebut ialah peralihan

atas hak milik dan hak milik tersebut akan beralih jika sudah terjadi penyerahan. Hal ini masih memungkinkan untuk digunakan karena adanya asas kebebasan berkontrak sebagai salah satu dari prinsip didalam hukum perjanjian di Indonesia.¹⁴

Hukum yang mengatur tentang dasar hukum pada konsep *Pre-Project Selling* tidak lepas dari beberapa peraturan yang mengatur sistem ini, seperti: Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun, dan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Dari undang-undang diatas yang seringkali digunakan sebagai pedoman untuk proses *Pre-Project Selling* adalah Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 dan Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 yang secara umum mengatur tentang pembangunan properti.

Bisnis properti merupakan hal yang selalu menjanjikan. Pembangunan perumahan yang dilakukan oleh pemerintah maupun pengembang atau *developer* merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia, semakin meningkatnya jumlah penduduk, maka semakin meningkat pula kebutuhan properti yang harus disiapkan. Pembangunan perumahan merupakan salah satu alternatifnya. Akan tetapi, seringkali dibutuhkan aturan yang lebih jelas dan tegas untuk mengikatnya. Aturan ini tentunya ditujukan untuk pengembang properti dan juga pembeli, karena seringkali ada banyak kasus atau sengketa yang terjadi antara keduanya.

¹⁴ Purbandari, *Op. Cit.*, halaman 12.

Dalam setiap perkembangannya, macam-macam properti yang sering dikembangkan oleh pelaku usaha adalah Properti yang dibangun dan dimiliki oleh grup besar yang tergabung dalam Asosiasi Real Estate Indonesia (REI) dan Properti yang dibangun dimiliki oleh kontraktor, investor, owner, dan user sendiri yang dikelola secara individual. Peran pengembang atau *developer* sebagai pelaku usaha pembangunan perumahan adalah memberikan informasi penting, jelas dan akurat kepada konsumen mengenai produk yang ditawarkan seperti informasi jenis hak atas tanah, kondisi fisik bangunan dan harga jual.

Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) Republik Indonesia telah mengeluarkan Peraturan Menteri (Permen) PUPR Nomor 11/PRT/M/2019 yang berisi tentang Sistem Perjanjian Pendahuluan Jual Beli Rumah atau Rumah Susun. Peraturan Menteri ini mengatur tentang penjualan rumah atau rumah susun oleh pengembang kepada masyarakat.

Strategi pemasaran dengan *Pre Project Selling* dianggap lebih rasional dan menguntungkan bagi pengembang karena dapat memanfaatkan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli sebagai modal dalam melakukan pembangunan. Hal ini terdapat kepercayaan antara pengembang dan pembeli, yaitu pengembang percaya bahwa pembeli akan melunasi pembayaran sesuai dengan yang mereka sepakati. Untuk Indonesia, penjualan dengan sistem *Pre Project Selling* dilakukan dengan membuat Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB). PPJB adalah kesepakatan dari dua pihak untuk melaksanakan prestasi masing-masing di kemudian hari, yakni pelaksanaan jual beli di hadapan Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT), bila bangunan telah selesai, bersertifikat, dan layak huni.

Persyaratan lainnya, dalam pemasaran tersebut harus dituangkan dalam PPJB yang dibuat oleh notaris. Selanjutnya Pasal 43 ayat (2) UURS mensyaratkan agar dalam penjualan melalui PPJB memenuhi kepastian atas:

1. Status kepemilikan tanah;
2. Kepemilikan IMB;
3. Ketersediaan prasarana, sarana, dan utilitas umum;
4. Keterbangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen); dan
5. Hal yang diperjanjikan (dalam PPJB).

Upaya pemerintah untuk memberikan perlindungan hukum bagi masyarakat selaku pembeli dalam hal ini pembeli perumahan, yang di antaranya adalah Perjanjian Pengikatan Jual Beli dibuat dalam bentuk akta notaris. Sistem *pre project selling* memiliki keuntungan dan kerugian bagi konsumen. Keuntungan yang diperoleh yaitu konsumen dapat membeli suatu properti dengan harga awal yang lebih murah dibandingkan harga properti yang sudah jadi. Selain itu, para *developer* perumahan biasanya memberikan kemudahan bagi konsumen dalam pembayaran uang muka atau uang tanda jadi yang dapat diangsur beberapa kali dalam kurun waktu yang sudah disepakati dari awal antara konsumen dengan para *developer*.

Kerugian dalam sistem *pre project selling* biasanya terjadi pada waktu pembuatan perjanjian pengikatan jual beli yang biasanya dibuat oleh para *developer* lebih berat sebelah, dimana isi perjanjian pengikatan jual beli yang dibuat lebih menguntungkan para *developer* dan membuat pihak konsumen menjadi lemah.

B. Properti

Istilah “properti” di Indonesia sering disalah artikan hanya dalam bentuk fisik bangunan yang tergolong mewah dan megah, yang pada umumnya dimiliki oleh masyarakat golongan menengah ke atas. Padahal, meskipun hanya sepetak kecil tanah saja sudah dapat didefinisikan sebagai “properti”. Kekeliruan ini terjadi karena istilah dan penamaan “properti” lebih sering digunakan oleh para pengembang perumahan di Indonesia untuk membangun dengan model dan jenis rumah, sehingga wajar jika muncullah konotasi bahwa properti merupakan bangunan mewah. Pengistilahan properti terhadap model bangunan mewah ini memang bertujuan untuk menanamkan kesan, citra dari bangunan, atau kompleks perumahan.¹⁵ Properti adalah setiap fisik atau tidak yang berwujud fisik yang dimiliki seseorang atau bersama dengan sekelompok atau milik badan hukum.

Belakangan, istilah properti bergeser dari pengertian semula menjadi lebih spesifik pada pengertian harta benda tak bergerak (tanah/bangunan). Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, properti adalah harta berupa tanah dan bangunan serta sarana dan prasarana yang merupakan bagian tak terpisahkan dari tanah dan/atau bangunan yang dimaksudkan. Berdasarkan definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian properti adalah hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa saja yang ada di atasnya.¹⁶ Dalam hal ini yang dimaksud sebagai properti adalah bangunan berkonstruksi horizontal atau vertikal

¹⁵ Dhaniswara K. Harjono. 2016. *Hukum Properti*. Jakarta: PPHBI, halaman 5.

¹⁶ Kang Moes, “Pengertian Properti”, melalui <http://kangmoes.com/artikel-tips-trik-ide-menarik-kreatif-properti-2/pengertianproperti.html>, diakses pada tanggal 7 Desember 2022, Pukul 10.10 Wib.

(bertingkat) yang digunakan untuk rumah bertempat tinggal (hunian), atau bangunan yang digunakan untuk tempat usaha dan lainnya (non-hunian).

Paradigma hukum pembangunan bersamaan dengan pengembangan hukum properti adalah suatu keniscayaan yang secara perlahan telah mengemuka dalam wilayah ilmu hukum, khususnya hukum benda.¹⁷

C. Hukum Perlindungan Konsumen

Hukum perlindungan konsumen merupakan cabang ilmu hukum yang tumbuh dan berkembang pada tahun 1900-an. Hukum perlindungan konsumen merupakan respons atas kegiatan industrialisasi di Amerika Serikat dan Eropa, serta jawaban atas tuntutan globalisasi. Industrialisasi dan globalisasi di satu sisi membawa dampak positif dengan tersedianya banyak pilihan barang dan/atau jasa bagi masyarakat, baik yang berasal dari dalam maupun luar negeri. Namun, di satu sisi dapat membawa dampak negatif karena banyaknya barang dan jasa yang berkualitas rendah yang banyak beredar di masyarakat. Kondisi demikian pada akhirnya memunculkan gerakan-gerakan perlindungan konsumen di belahan dunia termasuk di Indonesia. Selanjutnya berkembanglah hukum perlindungan konsumen yang bertujuan untuk melindungi kepentingan konsumen.¹⁸

Hukum konsumen dapat diartikan sebagai keseluruhan asas-asas dan kaidah-kaidah yang mengatur hubungan dan masalah penyediaan dan penggunaan produk (barang dan/atau jasa) antara penyedia dan penggunanya, dalam kehidupan bermasyarakat. Hukum perlindungan konsumen adalah keseluruhan

¹⁷ Martin Roestamy dan Abraham Yazdi Martin. 2021. *Pengantar Hukum Properti Indonesia (Sebuah Catatan Tentang Refleksitas)*. Depok: PT Rajawali Buana Pusaka, halaman 1.

¹⁸ Muhamad Qustulani. 2018. *Modul Matakuliah Perlindungan Hukum & Konsumen*, Tangerang: PSP Nusantara Press, halaman 19-20.

asas-asas dan kaidah-kaidah yang mengatur dan melindungi konsumen dalam hubungan dan masalah penyediaan dan penggunaan produk (barang dan/atau jasa) konsumen antara penyedia dan penggunanya dalam kehidupan bermasyarakat.¹⁹

Mochtar Kusumaatmadja memberikan definisi hukum perlindungan konsumen adalah keseluruhan asas-asas serta kaidah kaidah hukum yang mengatur mengenai hubungan dan masalah antara berbagai pihak satu dengan yang lain, dan berkaitan dengan barang atau jasa konsumen di dalam pergaulan hidup masyarakat. Selain itu definisi lain dari hukum perlindungan konsumen adalah keseluruhan asas-asas atau kaidah-kaidah hukum yang mengatur hubungan dan masalah antara berbagai pihak satu sama lain berkaitan dengan barang dan/atau jasa konsumen, di dalam pergaulan hidup.²⁰

A. Zen Umar Purba menyatakan bahwa terdapat kerangka umum tentang sendi-sendi pokok pengaturan perlindungan konsumen, yaitu:

1. Kesederajatan antara konsumen dan pelaku usaha;
2. Konsumen mempunyai hak;
3. Pelaku usaha mempunyai kewajiban;
4. Pengaturan tentang perlindungan konsumen berkontribusi pada pembangunan nasional;
5. Perlindungan konsumen dalam iklan bisnis sehat;
6. Keterbukaan dalam promosi barang dan jasa; pemerintah perlu berperan aktif;
7. Masyarakat juga perlu berperan serta;
8. Perlindungan konsumen memerlukan terobosan hukum dalam berbagai bidang; dan
9. Konsep perlindungan konsumen memerlukan pembinaan sikap.²¹

Dalam menjaga kelangsungan roda perekonomian, konsumen menduduki posisi cukup penting, namun ironisnya sebagai salah satu pelaku ekonomi,

¹⁹ *Ibid.*, halaman 20.

²⁰ Mukti Fajar, Reni Budi Setianingrum, dan Muhammad Annas. 2019. *Hukum Perlindungan Konsumen dan Persaingan Usaha*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, halaman 6-7.

²¹ Muhamad Qustulani. *Op. Cit.*, halaman 22-23.

kedudukan konsumen sangat lemah dalam hal perlindungan hukum.²² Untuk menguraikan pemahaman mengenai perlindungan konsumen, dirasa penting untuk mengetahui dasar pertimbangan pembentukan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Apabila diuraikan, pertimbangan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen di Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Bahwa pembangunan nasional bertujuan untuk mewujudkan suatu masyarakat adil dan makmur yang merata materiil dan spiritual dalam era demokrasi ekonomi berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945;
2. Bahwa pembangunan perekonomian nasional pada era globalisasi harus dapat mendukung tumbuhnya dunia usaha sehingga mampu menghasilkan beraneka barang dan jasa yang memiliki kandungan teknologi yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat banyak dan sekaligus mendapatkan kepastian atas barang dan/jasa yang diperoleh dari perdagangan tanpa mengakibatkan kerugian konsumen;
3. Bahwa semakin terbukanya pasar nasional sebagai akibat dari proses globalisasi ekonomi harus tetap menjamin peningkatan kesejahteraan masyarakat serta kepastian atas mutu, jumlah dan keamanan barang dan/atau jasa yang diperolehnya di pasar;
4. Bahwa untuk meningkatkan harkat dan martabat konsumen perlu meningkatkan kesadaran, pengetahuan, kepedulian, kemampuan dan kemandirian konsumen untuk melindungi dirinya serta menumbuhkan kembangkan sikap perilaku usaha yang bertanggung jawab;
5. Bahwa ketentuan hukum yang melindungi kepentingan konsumen di Indonesia belum memadai;
6. Bahwa berdasarkan pertimbangan tersebut diatas diperlukan perangkat peraturan perundang-undangan untuk mewujudkan keseimbangan perlindungan kepentingan konsumen dan pelaku usaha sehingga tercipta perekonomian yang sehat;
7. Bahwa untuk itu perlu dibentuk undang-undang tentang perlindungan konsumen.²³

Berdasarkan dari uraian mengenai pertimbangan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen di atas sesungguhnya sesuai

²² Wiwik Sri Widianty. 2016. *Hukum Perlindungan Konsumen Terhadap Produk Pangan Kaldaluwarsa*. Depok: PT. Komodo Books, halaman 5.

²³ Mukti Fajar, Reni Budi Setianingrum, dan Muhammad Annas. *Op. Cit.*, halaman 8.

dengan judul dari Undang-Undanganya maka Undang-Undang Perlindungan Konsumen bertujuan untuk melindungi konsumen dari kemungkinan pelanggaran atas hak-haknya.²⁴ Dalam Pasal 1 angka 1 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen disebutkan: “Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk perlindungan kepada konsumen”.

Arti perlindungan konsumen yang diatur dalam Pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yaitu segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen. Perlindungan konsumen mempunyai cakupan yang luas meliputi perlindungan konsumen dalam memperoleh barang dan jasa, yang berawal dari tahap kegiatan untuk mendapatkan barang dan jasa hingga ke akibat akibat dari pemakaian barang dan jasa tersebut.

Perlindungan konsumen dilakukan apabila dalam suatu transaksi terdapat kesalahan dari pihak penjual yang merugikan konsumen. Perlindungan ini diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen yang melindungi konsumen dari praktik-praktik yang melanggar hukum yang dilakukan oleh penjual. Berdasarkan pendapat di atas, pengertian perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen dalam memperoleh barang dan jasa, yang berawal dari tahap kegiatan untuk mendapatkan barang dan jasa hingga ke akibat akibat dari pemakaian barang dan jasa tersebut.

²⁴ *Ibid.*

Pasal 2 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, dinyatakan bahwa perlindungan hukum bagi konsumen diselenggarakan sebagai usaha bersama berdasarkan 5 (lima) prinsip dalam pembangunan nasional, yaitu:

1. Prinsip manfaat. Dimaksudkan untuk mengamanatkan bahwa segala upaya dalam penyelenggaraan perlindungan hukum bagi konsumen harus member manfaat sebesar-besarnya bagi kepentingan konsumen dan pelaku usaha secara keseluruhan;
2. Prinsip keadilan. Dimaksudkan agar partisipasi seluruh rakyat dapat diwujudkan secara maksimal dan memberikan kesempatan kepada konsumen dan pelaku usaha untuk memperoleh haknya dan melaksanakan kewajibannya secara adil;
3. Prinsip keseimbangan. Dimaksudkan untuk memberikan keseimbangan antara kepentingan konsumen, pelaku usaha, dan pemerintah;
4. Prinsip keamanan dan keselamatan konsumen. Dimaksudkan untuk memberikan jaminan atas keamanan dan keselamatan kepada konsumen dalam penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang digunakan;
5. Prinsip kepastian hukum. Dimaksudkan agar baik pelaku usaha maupun konsumen mentaati hukum dan memperoleh keadilan dalam penyelenggaraan perlindungan hukum bagi konsumen, di mana negara dalam hal ini turut menjamin adanya kepastian hukum tersebut.²⁵

Melalui kelima asas tersebut, terdapat komitmen untuk mewujudkan tujuan perlindungan hukum bagi konsumen, yaitu:

1. Meningkatkan kesadaran, kemampuan dan kemandirian konsumen untuk melindungi diri;
2. Mengangkat harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari akses negatif pemakaian barang dan/atau jasa;
3. Meningkatkan pemberdayaan konsumen dalam memilih, menentukan, dan menuntut hak-haknya sebagai konsumen;
4. Menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung unsur kepastian hukum dan keterbukaan informasi serta akses untuk mendapatkan informasi;

²⁵ Abdul Halim Barkatullah. 2016. *Framework Sistem Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Indonesia*. Bandung: Nusa Media, halaman 16.

5. Menumbuhkan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya perlindungan hukum bagi konsumen, sehingga tumbuh sikap yang jujur dan bertanggung jawab dalam berusaha;
6. Meningkatkan kualitas barang dan/atau jasa yang menjamin kelangsungan usaha produksi barang dan/atau jasa, kesehatan, kenyamanan, keamanan, dan keselamatan konsumen.²⁶

Untuk mewujudkan tujuan perlindungan hukum bagi konsumen, negara bertanggung jawab atas pembinaan dan penyelenggaraan perlindungan hukum bagi konsumen. Pembinaan dan penyelenggaraan perlindungan hukum bagi konsumen dilakukan melalui upaya-upaya sebagai berikut:

1. Terciptanya iklim usaha dan tumbuhnya hubungan yang sehat antara pelaku usaha dan konsumen;
2. Berkembangnya lembaga perlindungan hukum bagi konsumen baik oleh negara atau swadaya masyarakat;
3. Meningkatnya kualitas sumber daya manusia serta meningkatnya kegiatan penelitian dan pengembangan di bidang perlindungan hukum bagi konsumen.²⁷

Tujuan penyelenggaraan, pengembangan dan pengaturan perlindungan hukum bagi konsumen yang direncanakan adalah untuk meningkatkan martabat dan kesadaran konsumen, serta secara tidak langsung mendorong pelaku usaha di dalam menyelenggarakan kegiatan usaha dengan penuh rasa tanggung jawab. Penerapan peraturan hukum perlindungan konsumen seringkali merefleksikan ketidakseimbangan kekuatan antara pelaku usaha dan konsumen. Secara historis, konsumen dianggap pihak yang lebih lemah dalam transaksi bisnis sehingga aturan-aturan serta regulasi khusus dikeluarkan untuk melindungi kepentingan konsumen.²⁸

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*, halaman 17.

²⁸ *Ibid.*

Esensi dari diundangkannya Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen ini adalah untuk mengatur perilaku pelaku usaha dengan tujuan agar konsumen dapat terlindung secara hukum. Hal ini berarti bahwa upaya untuk melindungi kepentingan konsumen yang dilakukan melalui perangkat hukum diharapkan mampu menciptakan norma hukum perlindungan konsumen. Pada sisi lain diharapkan dapat mengembangkan sikap usaha yang bertanggungjawab, serta meningkatkan harkat dan martabat konsumen.

Hukum perlindungan konsumen dalam tata hukum di Indonesia memiliki kedudukan yang sangat penting. Hal ini juga tidak lepas dari tingkat konsumsi masyarakat Indonesia yang cukup tinggi yang menyebabkan hukum perlindungan konsumen sangat dibutuhkan. Selain itu kedudukan hukum perlindungan konsumen di Indonesia memiliki keterkaitan dengan hal lainnya. Dapat dilihat beberapa undang-undang yang ada di Indonesia yang juga memiliki keterkaitan dan mengatur mengenai perlindungan konsumen.²⁹

Pengaturan mengenai perlindungan konsumen dalam tata hukum di Indonesia diharapkan dapat memberikan perlindungan bagi konsumen serta dapat menciptakan rasa aman bagi konsumen dalam rangka pemenuhan kebutuhan hidupnya. Hal ini dibuktikan dengan adanya pengaturan mengenai sanksi pidana dalam hukum perlindungan konsumen. Ini berarti hukum perlindungan konsumen yang saat ini berlaku tidak hanya bersifat preventif tetapi juga bersifat represif dalam semua bidang perlindungan konsumen. Oleh karena itu pengaturan mengenai perlindungan konsumen dilakukan dengan berbagai hal sebagai berikut:

²⁹ Mukti Fajar, Reni Budi Setianingrum, dan Muhammad Annas. *Op. Cit.*, halaman 12.

1. Menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung unsur keterbukaan akses informasi, serta menjamin kepastian hukum. 2. Melindungi kepentingan konsumen pada khususnya dan kepentingan seluruh pelaku usaha.
2. Meningkatkan kualitas barang dan pelayanan jasa.
3. Memberikan perlindungan kepada konsumen dari praktik usaha yang menipu dan menyesatkan.
4. Memandukan penyelenggaraan, pengembangan dan pengaturan perlindungan konsumen dengan bidang-bidang perlindungan pada bidang-bidang lainnya.³⁰

Perlindungan konsumen di Indonesia diatur dalam Undang Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Undang Undang ini terdiri dari 65 pasal yang mengatur mengenai Hak dan Kewajiban Konsumen, Hak dan Kewajiban Pelaku Usaha, Perbuatan Yang Dilarang Bagi Pelaku Usaha, Tanggung Jawab Pelaku Usaha, Pembinaan dan Pengawasan Perlindungan Konsumen, Penyelesaian Sengketa Konsumen, berikut Lembaga yang berwenang dan sanksi-sanksi dalam pelanggaran perlindungan konsumen.³¹

Alasan perlindungan konsumen sebagai berikut:

1. Melindungi konsumen berarti melindungi seluruh bangsa sebagaimana diamanatkan oleh tujuan pembangunan nasional dalam Pembukaan UUD 1945.
2. Melindungi konsumen diperlukan untuk melahirkan manusia-manusia yang sehat rohani dan jasmani sebahai pelaku-pelaku pembangunan yang berarti juga untuk menjaga kesinambungan pembangunan nasional.
3. Melindungi konsumen diperlukan untuk menghindarkan konsumen dari dampak negatif penggunaan teknologi.
4. Melindungi konsumen dimaksudka untuk menjamin sumber dana pembangunan yang bersumber dari masyarakat konsumen.³²

Sejarah Isalm menyebutkan, setelah Muhammad diangkat menjadi Rasulullah, konsumen juga mendapat perhatian dalam ajaran Isal, baik dalam Al-

³⁰ *Ibid.*, halaman 13.

³¹ *Ibid.*, halaman 14.

³² Muhamad Qustulani. *Op. Cit.*, halaman 26-27.

qu'an maupun Hadis. Perdagangan yang adil dan jujur menurut Al-Qur'an adalah perdagangan yang tidak menzalimi dan tidak pula dizalimi. Allah berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 279 yang berbunyi:

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَکُمْ رُءُوسُ
أَمْوَالِکُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya: Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.³³

Setiap orang, pada suatu waktu baik dalam posisi tunggal/sendiri maupun berkelompok bersama orang lain, dalam keadaan apapun pasti menjadi konsumen untuk suatu produk atau jasa tertentu. Keadaan yang universal ini pada beberapa sisi menunjukkan adanya berbagai kelemahan pada konsumen sehingga konsumen tidak mempunyai kedudukan yang “aman”. Oleh karena itu secara mendasar konsumen juga membutuhkan perlindungan hukum yang sifatnya universal juga. Mengingat lemahnya kedudukan konsumen pada umumnya dibandingkan dengan kedudukan produsen yang relatif lebih kuat dalam banyak hal, maka pembahasan perlindungan konsumen akan selalu terasa aktual dan selalu penting untuk dikaji ulang.³⁴

Perlindungan terhadap kepentingan konsumen pada dasarnya sudah diakomodasi oleh banyak perangkat hukum sejaklama. Secara sporadis berbagai kepentingan konsumen sudah dimuat dalam berbagai undang-undang. Kehadiran Undang-undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen menjadi

³³ Zulham. 2013. *Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Kencana, halaman 40-41.

³⁴ Abdul Halim Barkatullah. *Op. Cit.*, halaman 24.

tonggak sejarah perkembangan hukum perlindungan konsumen di Indonesia. Diakui, bahwa undang-undang tersebut bukanlah yang pertama dan yang terakhir, karena sebelumnya telah ada beberapa rumusan hukum yang melindungi konsumen tersebar dalam beberapa peraturan perundang-undangan. Undang-undang ini mengatur tentang kebijakan perlindungan konsumen, baik menyangkut hukum materiil, maupun hukum formil mengenai penyelesaian sengketa konsumen.³⁵

³⁵ *Ibid.*

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Hukum Bisnis Dalam Memaknai Praktik Sistem *Pre Project Selling* Dalam Pembelian Properti Perumahan

Pada era globalisasi saat sekarang perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang berjalan pesat seiring berjalannya laju pembangunan nasional di segala bidang, menuntut agar masyarakat bergerak cepat dan efisien dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. pesatnya pembangunan yang terjadi pada segala bidang tersebut mendorong masyarakat untuk lebih meningkatkan mobilitas gerakannya secara cepat dan dinamis sehingga dapat memperoleh informasi dalam waktu yang singkat.³⁶

Pre-Project Selling merupakan salah satu strategi pemasaran para pengembang, dengan tujuan utama yaitu mendapatkan dana guna modal pembangunan dan keuntungan. Cara dari *Pre-Project Selling* ini yaitu dengan penawaran unit hunian berdasarkan brosur yang berisi mengenai konsep hunian, rancang bangun, luas hunian, lokasi hunian, letak strategis hunian, dan lain sebagainya.³⁷

Sistem *Pre Project Selling* adalah praktik yang umum dilakukan dalam pembelian properti perumahan di Indonesia. Praktik ini dilakukan sebelum proyek pembangunan dimulai dan memungkinkan pembeli untuk membeli properti pada harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pasaran setelah proyek

³⁶ Eli Wurua Dewi. 2015. *Hukum Perlindungan Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu, halaman 80.

³⁷ Fani Martiawan Kumara Putra, "Urgensi Batasan Atau Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Pada Peristiwa Pre Project Selling", *Jurnal Perspektif*, Volume 24, Nomor 1 Tahun 2019, halaman. 31.

selesai dibangun. Dalam praktik *Pre Project Selling*, developer akan mengajukan penawaran kepada pembeli potensial untuk membeli properti perumahan pada tahap awal proyek pembangunan. Hal ini dilakukan untuk memperoleh dana awal yang dibutuhkan untuk membiayai proyek pembangunan.

Sistem *Pre Project Selling* juga umum dilakukan oleh developer-properti di kota tersebut. Sebelum proyek pembangunan dimulai, developer-properti akan membuka penjualan untuk rumah atau properti perumahan dengan harga yang lebih murah dibandingkan harga pasaran setelah proyek selesai dibangun.

Pembeli yang tertarik dengan penawaran tersebut dapat melakukan pemesanan dengan cara membayar sejumlah uang muka atau booking fee. Setelah proyek selesai dibangun, pembeli akan menerima unit properti yang sudah jadi sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya. Namun, sebelum melakukan pembelian properti dengan sistem *Pre Project Selling*, penting untuk melakukan pengecekan terhadap reputasi developer dan legalitas proyek tersebut. Selain itu, pembeli juga perlu memahami dengan jelas mengenai jangka waktu pembangunan, spesifikasi bangunan, serta ketentuan-ketentuan lain yang berlaku dalam perjanjian pembelian. Pembeli juga disarankan untuk memastikan bahwa properti yang dibeli memiliki sertifikat dan dokumen-dokumen yang diperlukan serta mengetahui risiko dan keuntungan yang terkait dengan pembelian properti dengan sistem *Pre Project Selling*.

Berdasarkan hal tersebut dalam sebuah wadah bisnis pasti perlu sebuah hukum untuk mengatur perjalanan bisnis tersebut. Hukum yang dipakai oleh para pelaku bisnis sebagai wadahnya untuk melakukan pemasaran properti yang

sedang dalam tahap pembangunan maka para pelaku bisnis tersebut harus bersikap menegakkan etika dalam berbisnis secara tidak menyimpang dari pengaturan hukumnya. Apabila etika dalam berbisnis penjualan properti dengan sistem *Pre-Project Selling* ini selalu dikedepankan oleh para pelaku bisnis pasti hukum tersebut sebagai wadahnya akan memperoleh peluang yang kondusif untuk memberikan kepastian hukum yang adil serta mewujudkan kontrak-kontrak yang dibuat oleh para pelaku bisnis akan menjadi adil menguntungkan bagi para pihak yang dimuat dalam kontrak tersebut.

Pengaturan hukum pada konsep *Pre-Project Selling* terdiri dari beberapa peraturan, yaitu: Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun, dan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Dari beberapa peraturan tersebut yang paling sering digunakan sebagai pedoman untuk menggunakan sistem *Pre-Project Selling* yaitu Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 dan Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 dimana kedua undang-undang tersebut yang secara umum digunakan sebagai petunjuk dalam pembangunan kawasan pemukiman.

Pasal 42 ayat (1) Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 yang menyatakan bahwa: “dalam penggunaan sistem *Pre-Project Selling* haruslah terlebih dahulu menggunakan Perjanjian Pendahuluan”. Selanjutnya Pasal 42 ayat (3) Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 menyatakan bahwa: “dalam penggunaan sistem *Pre-Project Selling* menggunakan Perjanjian Bersyarat”. Sistem penjualan properti *Pre-Project Selling* yang merupakan penjualan suatu proyek bangunan yang

obyeknya belum tersedia dan akan ada dimasa mendatang. Maka dari itu didalam Pasal 42 ayat (2) Undang-undang No. 1 Tahun 2011 tentang Perumahan Dan Kawasan Pemukiman, ketika pihak pengembang atau *developer* melakukan pemasaran terhadap produk tersebut hanya berupa brosur-brosur atau iklan penawaran, maka para pelaku pembangunan sekurang-kurangnya harus memiliki:

1. Kepastian peruntukkan ruang;
2. Kepastian hak atas tanah;
3. Kepastian status penguasaan rumah susun;
4. Perizinan pembangunan rumah susun;
5. Jaminan atas pembangunan rumah susun dari lembaga penjamin.

Hubungan hukum dalam sistem *pre-project selling* terjadi antara calon pembeli sebagai konsumen dengan pihak pengembang berlandaskan perjanjian jual-beli. Demikian dalam hal ini pihak pengembang memiliki posisi sebagai penyedia properti dan calon pembeli dalam hal ini sebagai konsumen. Selanjutnya dalam hubungan hukum dalam sistem *pre-project selling* juga terdapat pihak Bank yang dalam hal ini bertindak sebagai mitra dari pengembang untuk menerima kuasa dari calon pembeli.

Adanya hubungan hukum yang terjadi sudah barang tentu lahirlah sebuah akibat hukum, akibat hukum tersebut akan muncul apabila salah satu dari para pihak tidak melaksanakan kewajibannya dengan benar. Jika hal ini terjadi, maka calon pembeli atau konsumen dapat melakukan suatu keberatan. Keberatan tersebut lahir jika hasil yang diterima tidak sesuai dengan yang telah disepakati pada saat perjanjian transaksi jual-beli yang telah terjadi. Jika pelaku usaha dalam

suatu perjanjian mampu menyelesaikan kewajibannya sesuai dengan kesepakatan dengan baik, maka pelaku usaha telah melakukan suatu prestasi (kewajiban). Tetapi jika pelaku usaha melakukan kelalaian dan tidak mampu menyelesaikan kewajibannya dengan baik, maka akan lahir suatu wanprestasi.

Perjanjian pengikatan jual beli merupakan perjanjian antar para pihak yang menjual dan pihak sebagai yang membeli sebelum dilakukannya kegiatan jual-beli hal tersebut terjadi karena adanya suatu unsur yang harus terpenuhi untuk melakukan kegiatan jual-beli tersebut, seperti contoh sertifikat hak atas tanah yang belum ada dikarenakan masih dalam proses atau belum terjadinya pelunasan harga.

Sertipikat hak atas tanah merupakan benang merah yang menghubungkan antara kepastian hukum, bidang tanah dan pemegang hak. Lebih jauh, meskipun Pasal 19 ayat (2) huruf (c) Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 1997 menegaskan bahwa: "Pemberian surat-surat tanda bukti hak yang berlaku sebagai alat bukti yang kuat", tetapi hal yang ditegaskan dalam pasal tersebut belum menjamin sepenuhnya kepastian dan perlindungan hukum bagi pemegang hak atas tanah., karena sistem pendaftaran tanah Indonesia yang menganut sistem stelsel negatif bertendensi positif, artinya segala apa yang tercantum dalam buku tanah dan Sertipikat hak atas tanah berlaku sebagai tanda bukti yang kuat sampai dapat dibuktikan suatu keadaan sebaliknya yang tidak benar.³⁸

Tanah merupakan salah satu jenis benda tetap yang memiliki kedudukan yang sangat penting dalam tata kehidupan masyarakat. Terlebih lagi ketika era

³⁸ Rahmat Ramadhani, "Jaminan Kepastian Hukum Yang Terkandung Dalam Sertipikat Hak Atas Tanah", *De Lega Lata*, Volume 2, Nomor 1, Januari – Juni 2017, halaman 140.

modernisasi, segenap lintasan mulai dipacu, peranan tanah semakin mengedepan.³⁹ Tanah merupakan kebutuhan pokok manusia, yang dalam kehidupan manusia mempunyai arti sangat penting, karena sebagian besar dari kehidupan manusia salah satunya bergantung pada keberadaan dan kepemilikan hak atas tanah.⁴⁰

Pendaftaran tanah selain berfungsi untuk melindungi si pemilik, juga untuk mengetahui status bidang tanah, siapa pemiliknya, apa haknya, berapa luasannya, untuk apa dipergunakan dan lain sebagainya.⁴¹ Berangkat dari salah satu tujuan pendaftaran tanah adalah memberikan kepastian hukum hak atas tanah. Dalam kaitannya dengan kepastian hukum adalah bagaimana kemudian pendaftaran tanah dapat dengan mudah dan jelas menunjukkan siapa yang berhak atau tidak pada suatu hak atas sebidang tanah. Artinya, tujuan yang ingin dicapai dengan terciptanya kepastian hukum adalah menciptakan suatu keadaan yang mampu memberikan informasi tentang pihak mana yang memiliki akses, berhak menguasai, memanfaatkan dan seterusnya terhadap sesuatu bidang tanah.⁴²

Perkembangan di masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya para pelaku usaha melakukan trobosan-trobosan baru untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut. Salah satunya dengan penjualan unit rumah dengan sistem *pre-project selling*. Dalam proses penerapan sistem *pre-project selling* hal ini

³⁹ Muhammad Yusrizal, "Perlindungan Hukum Pemegang Hak Atas Tanah Dalam Pengadaan Tanah Untuk Kepentingan Umum", *De Lega Lata*, Volume 2, Nomor 1, Januari – Juni 2017, halaman 114.

⁴⁰ Fajaruddin, "Pembatalan Perjanjian Jual Beli Hak Atas Tanah Akibat Adanya Unsur Khilaf", *De Lega Lata*, Volume 2, Nomor 2, Juli – Desember 2017, halaman 285.

⁴¹ Rahmat Ramadhani. 2018. *Buku Ajar: Hukum Agraria (Suatu Pengantar)*. Medan: UMSU Press, halaman 87.

⁴² Rahmat Ramadhani. 2019. *Dasar-Dasar Hukum Agraria*. Medan: Pustaka Prima, halaman 98.

sering terjadi, oleh karena itu pembentuk Undang-undang yang dalam hal ini ialah pemerintah turun tangan. Seperti di dalam hal ini yang terdapat di dalam Pasal 42 ayat (2) UUPKP dimana di dalam hal tersebut di jelaskan bahwa transaksi penjualan rumah tunggal, rumah deret, ataupun rumah susun yang masih di dalam tahap pembangunan dapat dipasarkan dengan menggunakan perjanjian pendahuluan jual-beli. Namun, menurut pasal tersebut perjanjian pendahuluan jual-beli dilakukan setelah memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditentukan, yaitu:

1. Status kepemilikan tanah;
2. Hal yang di perjanjikan;
3. Kepemilikan izin mendirikan bangunan induk;
4. Ketersediaan prasarana, sarana, dan utilitas umum ; dan
5. Keterbangunan rumahan paling sedikit 20% (dua puluh persen).⁴³

Perjanjian pendahuluan ini yang dipakai sebagai proses penerapan penjualan unit properti berupa rumah dengan sistem *pre-project selling* dapat dikatakan sebagai perjanjian bantuan karena didalam hal ini para pihak antara satu dan yang lain saling mengikatkan diri untuk dikemudian hari membuat suatu perjanjian baru yang sebagai tujuan akhir dari para pihak.⁴⁴ Di dalam bagian ini timbul suatu pertanyaan apakah proses penerapan sistem *Pre-Project Selling* dengan menggunakan perjanjian pendahuluan tersebut tergolong sebagai perjanjian pendahuluan ataukah bukan merupakan perjanjian pendahuluan. Hal ini

⁴³ Purbandari, *Op. Cit.*, halaman 15.

⁴⁴ *Ibid.*

penting kaitannya dengan akibat hukum yang muncul karena timbulnya hubungan hukum yang menimbulkan kewajiban.

Pada akhirnya ketika konsumen dalam hal ini sebagai pembeli, dan rumah sudah diserahkan kepadanya. Konsumen berkududukan sebagai penerima kuasa sedangkan tujuan perjanjian awal yaitu sebagai transaksi jual-beli. Padahal pihak konsumen sudah memenuhi kewajiban-kewajiban yang diberikan kepadanya. Sebenarnya, penerapan *pre-project selling* ini tidak diatur dengan jelas sehingga menyebabkan terjadinya kekaburan hukum didalam pelaksanaannya.⁴⁵

Intinya memang proses penerapan sistem *pre-project selling* ini menggunakan PPJB untuk menjalankan penerapannya yang di atur dalam Pasal 45 ayat (1) dan ayat (2) tentang perumahan dan kawasan pemukiman serta Undang-undang pendukung lainnya dengan menggunakan asas kebebasan berkontrak sebagai dasarnya. Namun, dalam proses penerapan tersebut masih sering dimanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan bagi satu pihak yang pada umumnya dalam hal ini pihak pengembang. Hal tersebut juga menimbulkan tidak adanya *bargaining power* yang artinya tidak adanya kekuatan dari posisi tawar menawar oleh para pihak yang bernegosiasi.⁴⁶

Sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan harus memperhatikan aspek hukum bisnis yang berlaku di Indonesia. Beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam memaknai praktik sistem *pre-project selling* dari aspek hukum bisnis antara lain:

⁴⁵ Panca Basuki Rahmat, *Op. Cit.*, halaman 88.

⁴⁶ *Ibid.*, hal. 89.

1. Izin Prakuilifikasi. Pembangunan perumahan harus memiliki izin prakuilifikasi dari pemerintah setempat sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Izin ini akan memberikan jaminan kepada pembeli bahwa pengembang properti memiliki kualifikasi yang memadai dalam membangun perumahan tersebut.
2. Kontrak Jual Beli. Pembeli harus memahami isi kontrak jual beli secara lengkap dan jelas sebelum menandatangani. Kontrak tersebut harus memuat informasi mengenai harga, ukuran dan spesifikasi rumah yang akan dibeli, jangka waktu pembayaran, sanksi jika salah satu pihak wanprestasi, serta hak dan kewajiban kedua belah pihak.
3. Keterbukaan Informasi. Pengembang properti harus memberikan informasi yang jelas dan akurat mengenai properti yang akan dijual kepada calon pembeli. Hal ini harus dilakukan sejak awal, mulai dari pengenalan produk hingga proses pemasaran. Pengembang juga harus transparan dalam mengenai proyek perumahan yang akan dibangun, mulai dari rencana pembangunan, spesifikasi, dan rencana anggaran yang dibutuhkan.
4. Perlindungan Konsumen. Pembeli properti perumahan harus dilindungi oleh undang-undang perlindungan konsumen. Hal ini termasuk dalam mengatasi sengketa yang mungkin terjadi antara pengembang properti dan pembeli properti.

Dalam hal terjadi perselisihan atau sengketa antara para pihak dalam perjanjian, maka salah sepersatu pihak terlebih dahulu memberitahukan kepada pihak yang lain.⁴⁷ Dalam praktik *pre-project selling*, pembeli harus memahami dan memperhatikan seluruh aspek hukum bisnis yang berlaku untuk meminimalkan risiko kerugian di masa depan. Sebelum melakukan pembelian, pastikan bahwa pengembang properti memiliki izin yang lengkap dan kontrak jual beli yang telah disahkan oleh pihak berwenang. Jangan ragu untuk meminta informasi lengkap dan melakukan konsultasi dengan ahli hukum atau agen properti yang terpercaya.

⁴⁷ Danang Wahyu Muhammad, dkk. 2018. *Buku Ajar Hukum Bisnis*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, halaman 193.

Fenomena yang terjadi dalam proses penerapan sistem *pre-project selling* diperlukan aturan yang lebih bijak dan ketat untuk menutup celah-celah hukum yang sering digunakan oleh pihak yang kuat untuk mengeksploitasi pihak lainnya. Yang dimaksud dalam hal ini adalah negara dimana selain sebagai pembuat undang-undang, negara harus hadir untuk mengawal proses penerapan sistem *pre-project selling* ini. Agar dikemudian hari sistem penjualan unit rumah dengan sistem *pre-project selling* yang di dalam penerapannya dikemudian hari tidak menjadi isu hukum yang krusial bahkan menjadi sengketa yang besar.

Wewenang pihak pengembang dalam menerapkan sistem penjualan properti rumah dengan sistem *Pre-Project Selling* tunduk kepada aturan yang terdapat dalam UUPKP. Dimana ada lima syarat yang harus dipenuhi terlebih dahulu oleh pihak pengembang sesuai dengan yang dibahas sebelumnya. Namun selain itu, memang menjadi wewenang dari pihak pengembang untuk membangun hubungan hukum antara dirinya dengan pihak konsumen.

Di dalam penjualan properti unit rumah yang dijual dengan sistem *Pre-Project Selling* diperlukan terobosan untuk membangun hubungan hukum tersebut yaitu dengan menyediakan perjanjian sebagai pendahuluan dari sistem *Pre-Project Selling* ini. Hal tersebut bertujuan untuk menuangkan kehendak dari para pihak baik dari pihak pengembang maupun konsumen dan ditampung dalam bentuk kontrak. Dimana pembuatan kontrak tersebut bisa berdasarkan keahlian dari notaris dan bisa juga tidak, hal ini dapat diwujudkan jika memenuhi syarat-syarat yang diwajibkan oleh aturan-aturan yang terkait dan diikat dengan kata sepakat oleh kedua belah pihak atau para pihak.

Wewenang dari pihak konsumen yaitu setelah pihak pengembang memberikan hubungan hukum sebagai langkah awal dari transaksi jual-beli properti dengan sistem *Pre-Project Selling*, pihak konsumen berhak untuk melakukan pemeriksaan terhadap perjanjian pendahuluan berupa kontrak yang diberikan oleh pihak pengembang dan berhak untuk tidak melakukan kesepakatan yang cacat yang mungkin dapat terjadi akibat dari kecurangan yang dilakukan oleh pihak pengembang, sebelum dinyatakan akseptasi oleh konsumen.⁴⁸

Sebenarnya hubungan hukum yang dibangun oleh para pihak yang dimana didalam hubungan hukum tersebut termasuk wewenang dari para pihak yang terlibat, yang didalam hal ini pihak pengembang dan konsumen seharusnya terlebih dahulu mempertemukan kehendak yang diinginkan oleh para pelaku bisnis tersebut sesuai dengan aturan yang berlaku serta dengan maksud ikhtikad baik. Bahkan hal tersebut harus dinyatakan agar para pihak dapat memahami maksud masing-masing dari diadakannya hubungan hukum tersebut.

Terlebih yang paling menonjol yaitu mengenai kendala yuridisnya dalam transaksi jual beli properti unit rumah dengan sistem *pre-project selling*. Memang dalam hal transaksi jual-beli properti dengan sistem *pre-project selling* ini berbeda secara mekanismenya dengan transaksi jual-beli properti pada umumnya. Dalam hal transaksi jual-beli properti dengan sistem *pre-project selling* ini sangat memerlukan hubungan hukum sebagai kejelasan antara para pihak yang terlibat didalamnya. Sedangkan di dalam hal ini Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria (selanjutnya disebut UUPA) dan

⁴⁸ Purbandari, *Op. Cit.*, halaman. 17.

segala aturan penjabarannya, tidak dapat melayani kegiatan bisnis hunian rumah *pre-project selling* tersebut. Karena dalam hal ini hukum yang mengatur tentang tanah belum dapat mengakomodasi hal tersebut.

UUPA yang harusnya menjadi wadah hukum awal bagi sistem *pre-project selling* ini dirasa sangat mendesak untuk memenuhi kebutuhan hukum bagi pengembang yang sedang mempromosikan kawasan pemukiman serta konsumen yang ingin memilikinya. Jelas saja kendala yuridis ini memang merupakan sebuah hambatan yang besar dalam bisnis jual-beli properti unit rumah yang sedang dalam tahap pembangunan.⁴⁹

Hambatan yuridis seperti itu tentu saja memerlukan jalan keluar agar roda bisnis rumah hunian yang digeluti oleh para pengembang maupun konsumen yang dalam hal ini masyarakat yang ingin memiliki tidak terhalang akan kedudukan yuridis nya yang masih belum jelas. Hal tersebut menyebabkan aturan dari UUPA untuk menciptakan unifikasi hukum pertanahan menjadi tidak terealisasi. Hingga terjadi benturan antara hukum pertanahan dan kebutuhan pasar terhadap penjualan unit rumah hunian.⁵⁰

Jelas hal tersebut menjadi kendala yang cukup berat. Tetapi untuk para pelaku usaha tentu mencari jalan keluar dari benturan aturan tersebut. maka dari itu pihak yang menjual dalam hal ini pihak pengembang memanfaatkan sarana hukum yang lain. Maka oleh sebab itu ketika UUPA beserta aturan-aturan penjabarannya yang tak mampu memfasilitasi wadah hukum bagi bisnis kawasan hunian yang sedang dalam tahap pembangunan tetapi sudah bisah di pasarkan,

⁴⁹ Robensjah Sjachran. 2020. *Hukum Properti: Karakteristik Perjanjian Jual Beli Properti dengan Sistem Inden*. Banjarmasin: Kencana, halaman 146.

⁵⁰ *Ibid.*

maka di gunakanlah suatu peluang yang sifatnya terbuka dengan demikian hukum yang bersifat terbuka tersebut hukum perjanjian yang dengan hal ini dapat mengatasi hambatan tersebut.⁵¹

Secara faktual hukum perjanjian ini bisa di katakan sebagai trobosan baru dalam transaksi bisnis ini. Tetapi tidak menutup kemungkinan adanya resiko yang muncul. Resiko tersebut yang sudah biasa terjadi merupakan suatu imbalan dari stagnasi bisnis, memang tidak dipungkiri dunia bisnis penuh risiko tetapi bagaimanapun juga ini merupakan pilihan untuk menghindari hambatan yang terjadi didalam pemasaran unit rumah hunian yang sedang tahap pembangunan oleh pengembang. Tentu saja ketentuan yang dimanfaatkan oleh pengembang terkait hukum perjanjian dalam transaksi sistem *pre-project selling* memiliki perbedaan sistem dengan UUPA yang berlandaskan hukum adat. Karena pada kenyataannya hal ini tidak dapat diabaikan.

Kendala yuridis ini menghadapkan kepada dua kepentingan yang disatu sisi kepentingan bagi pengembang untuk berbisnis sedangkan disisi lainnya kepentingan dari pihak konsumen untuk memiliki unit rumah yang merupakan kebutuhan dasar sebagai manusia.

Kendala dalam transaksi dalam sistem *pre-project selling* ini yaitu posisi pengembang dan konsumen yang kekuatan ekonomisnya yang berbeda. Karena dalam hal ini pihak konsumen menduduki posisi social ekonomis yang lebih lemah. Tentu dalam hal ini akan menimbulkan suatu dampak tersendiri bagi

⁵¹ *Ibid.*, halaman 147.

konsumen.⁵² Hal ini juga merupakan kendala berikutnya ketika sudah menemukan sebuah terobosan hukum yaitu hukum perjanjian sebagai sarana transaksi jual-beli properti yang sedang dalam tahap pembangunan dalam menghadapi kendala yuridis sebelumnya.

Kendala seperti ini harus lebih diperhatikan agar masyarakat sebagai konsumen tidak dirugikan. Singkatnya terobosan hukum perjanjian dan UUPA yang berbeda sistemnya dalam transaksi jual-beli properti dengan sistem *pre-project selling* ini memang merupakan situasi yang tidak dapat dihindari oleh para pihak yang terlibat. Melihat pada fenomena tersebut perlindungan hukum menjadi hal yang sangat penting untuk dilibatkan karena dalam hal ini kedudukan para pihak tidak seimbang.⁵³

Secara faktual harus diakui bahwa dalam sebuah perjanjian atau kontrak, para pihak dapat melindungi kepentingannya masing-masing melalui kata sepakat. Namun hal ini akan terwujud jika para pihak memiliki *bargaining power* yang seimbang dalam kontrak atau perjanjian tersebut. Biasanya dalam menemukan ketidakseimbangan dalam suatu kontrak dalam dilihat dari klausul-klausul baku yang didalamnya terlihat isi dari klausul-klausul tersebut lebih sering berat sebelah yang sering merugikan pihak konsumen. Jika kontrak tersebut tidak seimbang seperti seharusnya tentu hal ini akan dimanfaatkan oleh pihak tertentu untuk dimanfaatkan mencari keuntungan atas kerugian pihak lainnya. Kondisi seperti ini pasti akan menimbulkan kerugian bagi kepentingan masyarakat secara

⁵² *Ibid.*, halaman 148.

⁵³ *Ibid.*

luas. Maka masalah seperti ini haruslah diselesaikan dengan kebijaksanaan dengan tidak mengganggu kestabilan kondisi pasar.

Kendala transaksi jual-beli properti dengan sistem *pre-project selling* perlu dibahas sebagai perbandingan yaitu bahwa dinegara-negara lain hal ini sudah umum terjadi. Khusus nya dinegara-negara maju sistem penjualan seperti ini sudah memiliki aturan yang khusus disebut dengan *property law*.⁵⁴ Aturan khusus tersebut memang berbeda-beda disetiap negara tetapi dalam hal substansinya berfokus kepada hukum tanah karena tentu saja hal tersebut harus mengikuti sistem ketatanegaraan didalam negara tersebut. Tetapi *property law* tersebut dalam penyusunannya tentu melibatkan aspek hukum lainnya.

Muncul banyaknya masalah dalam penjualan properti dengan sistem *pre-project selling* tentu saja *property law* ini semakin penting. Ketika jumlah penduduk belum banyak, belum adanya urbanisasi dari desa ke kota dan masih banyaknya ketersediaan tanah membuat belum adanya masalah dalam kebutuhan rumah yang membuat eksistensi dari *property law* ini tidak sebagai suatu aturan yang mendesak. Fenomena ini sering terjadi diseluruh negara, termasuk di Indonesia. Maka seharusnya Indonesia sudah memenuhi kriteria untuk membuat sebuah aturan khusus mengenai penjualan properti dan juga khususnya penjualan properti yang sedang dalam tahap pembangunan.⁵⁵

Sistem penjualan properti dengan sistem *pre-project selling* di Indonesia menggunakan sarana hukum perjanjian karena UUPA beserta aturan penjabarannya tidak mampu memenuhi kebutuhan bisnis unit rumah yang sedang

⁵⁴ *Ibid.*, halaman 149.

⁵⁵ *Ibid.*

dalam tahap pembangunan. Maka lahirlah PPJB sebagai sarana penggerak dari sistem *pre-project selling* di Indonesia.⁵⁶ Sesuai dengan pembagiannya, PPJB ini termasuk kedalam perjanjian tak bernama. Hal tersebut terjadi karena PPJB ini baru lahir di beberapa dekade ini karena banyaknya tuntutan masyarakat akan kebutuhannya terhadap rumah hunian serta karena adanya UUPA dan aturan penjabarannya yang dalam hal ini PP No. 24/1997.

PPJB termasuk perjanjian tak bernama, namun tetap harus menaati asas hukum *pacta sun servanda* yang artinya mempunyai kekuatan yang mengikat seperti undang-undang. Beranjak dari ketentuan tersebut maka dari itu PPJB yang termasuk perjanjian tak bernama yang tidak diatur secara khusus dalam aturan-aturan PPJB tersebut dibuat sendiri oleh para pihak berdasarkan kesepakatan yang mereka sepakati. Tetapi fenomena dilapangan,

PPJB itu sudah dibuat sedemikian rupa oleh pihak pengembang dan dalam hal ini pihak konsumen hanya membaca isi dari perjanjian tersebut, jika pihak konsumen sanggup maka kemudian untuk menyepakatinya. Dapat diduga bahwa secara substansi PPJB seperti ini relatif lebih menguntungkan bagi konsumen dari sisi perlindungan kepentingan dari pengembang. Hal ini sudah biasa dalam suatu pembuatan kontrak baku. Jika terjadi peristiwa seperti ini tentu saja kepentingan dari pihak konsumen tidak diperhatikan.

Fenomena seperti ini merupakan suatu jalan bagi suatu pihak untuk menciptakan *bargaining power* yang proporsional dan tidak seimbang. Memang harus disadari bahwa kontrak yang baku seperti ini merupakan tuntutan dalam

⁵⁶ Agustining, "Tanggung Jawab Perusahaan Properti (Penjual) Dalam Pemasaran Perumahan Pola *Pre Project Selling*", *Jurnal Ilmu Hukum*, 2018, halaman 6.

dunia bisnis karena sifatnya yang massal dan dilakukan demi tercipta sebuah efisiensi.

Berikutnya yang sering menjadi kendala dan sering menjadi masalah dalam transaksi jual-beli properti dengan sistem *pre-project selling* yang menggunakan PPJB sebagai motor penggerakya yaitu mengenai penyusunan kontrak baku PPJB yang sering menggunakan huruf-huruf yang kecil sehingga pihak konsumen sebagai calon pembeli akan tidak cermat untuk memahami isi kontrak tersebut sehingga membuat pihak konsumen akan sulit untuk membaca seluruh isi kontrak tersebut. Jika hal ini terjadi karena untuk terciptanya sebuah efisien ataupun demi penghematan, setidaknya hal-hal pokok haruslah diberitahukan kepada konsumen agar pihak konsumen juga mengetahui serta memahami isi kontrak tersebut.

Kendala di dalam PPJB berbentuk kontrak baku tersebut sering menggunakan bahasa yang khusus sehingga sering tidak dipahami oleh pihak konsumen sebagai calon pembeli. Maka dari itu dalam hal ini seperti yang sudah disebutkan sebelumnya perlu dibacakan hal-hal pokok yang penting serta akibat apa yang terjadi jika tidak melaksanakan isi kontrak tersebut kepada konsumen agar terciptanya suatu kontrak yang lahir atas dasar kesepakatan.⁵⁷ Tentu dalam hal ini seperti yang sudah dibahas sebelumnya bahwa rancangan kontrak baku PPJB dalam penjualan properti unit rumah dengan sistem *pre-project selling* ini sudah disiapkan dan dirancang sedemikian rupa oleh pihak konsumen yang

⁵⁷ Robensjah Sjachran, *Op. Cit.*, halaman 150.

diduga telah disusun untuk lebih banyak menguntungkan pihak pengembang demi kepentingannya.

Kendala seperti ini akan menimbulkan risiko yang besar ketika kewajiban konsumen akan lebih banyak porsi nya dibandingkan dengan kewajiban dari pihak pengembang yang menyebabkan tidak adanya proporsionalitas seperti yang sudah dibahas sebelumnya.⁵⁸ Bahkan ada kewajiban dari pengembang yang dikesampingkan yang kemudian diberikan kepada konsumen. Jika terjadi pergeseran kewajiban seperti ini akan memberatkan pihak konsumen sehingga dapat menimbulkan kerugian yang mungkin dalam waktu diawal kesepakatan tidak disadari oleh konsumen.

Seluruh hal tersebut terjadi karena adanya posisi yang tidak seimbang nya kedudukan dari para pihak secara teknis sehingga juga mengganggu kedudukan secara ekonomis dan yuridis nya. Maka dari itu inti sebenarnya dari kendala besar dalam transaksi jual-beli properti dengan sistem *pre-project selling* ini adalah kendala yuridis nya yang masih belum diatur secara khusus. Karena dalam hal ini UUPA dan aturan penjabarannya mengenai hukum tanah yang seharusnya dapat melayani kebutuhan bisnis tersebut digantikan dengan hukum perjanjian yang disebut dengan PPJB.

Kendala tersebut menimbulkan sebuah masalah dan risiko yang besar. Seperti yang sudah disinggung sebelumnya terkait kendala-kendala yang jika terjadi hal seperti itu maka perlindungan hukum terhadap konsumen perlu dikedepankan. Mengingat peristiwa seperti itu bertolak belakang dengan tujuan

⁵⁸ *Ibid.*

hukum untuk melindungi seluruh elemen.⁵⁹ Karena pada dasarnya setiap bisnis memerlukan hukum sebagai dasarnya, sangat disayangkan ketika hukum digunakan untuk bisnis yang kotor. Sebagai contoh, secara nyata ada suatu peristiwa dimana transaksi mengenai tanah yang tidak menggunakan aturan yang terdapat dalam UUPA akibat adanya syarat administrasi yang belum lengkap, tetapi sudah dijadikan objek bisnis oleh oknum tertentu. Maka untuk mengatasi kendala serta masalah seperti ini dalam transaksi penjualan properti dengan sistem *pre-project selling* perlu dicari solusinya.

Pembangunan perumahan merupakan bentuk pemenuhan kebutuhan yang layak bagi masyarakat dan terbukanya akses penanaman modal asing untuk masuk kedalam kegiatan bisnis perumahan. Sebelum membeli unit perumahan, ada baiknya jika memeriksa aspek legalitas atas lokasi proyek perumahan yang akan dibangun. Perumahan biasanya dipasarkan oleh pengembang dengan cara penjualan berdasarkan pemesanan. Hal ini terjadi karena bangunan fisik dari hunian perumahan yang dibangun belum berdiri.

Jual Beli perumahan dengan pemasaran sistem *Pre Project Selling* diikat dengan Perjanjian Pendahuluan Jual Beli (PPJB). PPJB merupakan kesepakatan para pihak mengenai rencana para pihak yang akan melakukan jual beli dan mengatur tentang hak dan kewajiban sehingga bisa memberikan kepastian hukum serta perlindungan hukum bagi para pihak yang membuatnya sebagaimana asas *pacta sun servanda*, artinya perjanjian adalah undang-undang yang mengikat bagi yang membuatnya. Dengan adanya PPJB maka penjual dan calon pembeli

⁵⁹ *Ibid.*, halaman 151.

menyatakan kehendaknya untuk melangsungkan jual beli yang sesungguhnya, yaitu jual beli yang dilangsungkan dengan cara pemindahan hak kepemilikan atas objek yang dijual yaitu unit perumahan.

B. Praktik Sistem *Pre Project Selling* Dalam Pembelian Properti Perumahan di Kota Binjai

Sistem pemasaran secara *pre project selling* yang dilakukan oleh pengembang properti, sering sekali sistem ini menimbulkan kerugian bagi konsumen. Hal tersebut disebabkan oleh pengembang yang tidak memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan perumahan yang ditawarkan. Selain itu juga disebabkan oleh tergiurnya konsumen terhadap iklan-iklan atau brosur-brosur dengan tawaran harga yang lebih murah dengan diskon yang menggiurkan saat perumahan belum dibangun, sedangkan iklan brosur tersebut tidak selamanya memuat informasi yang benar karena pada umumnya hanya menonjolkan kelebihan produk yang dipromosikan, sebaliknya kelemahan produk dikesampingkan.

Pre project selling adalah bentuk pemasaran suatu properti yang dilakukan oleh pengembang dengan berupa konsep atau desain sebelum properti selesai dibangun atau bahkan belum dibangun. Praktik ini telah dilegalkan oleh pemerintah yang mana telah tertuang dalam peraturan yang tegas dalam Undang-Undang, yaitu dijelaskan dalam Pasal 42 ayat (1) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, disebutkan bahwa: “Rumah tunggal, rumah deret, dan/atau rumah susun yang masih dalam tahap

proses pembangunan dapat dipasarkan melalui sistem perjanjian pendahuluan jual beli sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.”

Berdasarkan penjelasan Undang-Undang di atas, artinya adalah pengembang properti diperbolehkan oleh pemerintah untuk melakukan pemasaran properti yang dijualnya sebelum properti tersebut selesai dibangun melalui sistem perjanjian pendahuluan jual beli yang mana dalam dunia bisnis biasa menyebutnya dengan istilah sistem pemasaran *pre project selling*. Namun sistem tersebut diperbolehkan asalkan telah sesuai dengan ketentuan di dalam Undang-Undang.

Berdasarkan dari hasil penelitian di Perumahan Kebun Lada *Residence* yang beralamat di Jalan Perintis Kemerdekaan Binjai Utara, penulis mendapatkan data bahwa pengembang telah melakukan pemasaran dengan sistem *pre project selling* yang mana pengembang sudah melakukan promosi dengan menggunakan konsep ataupun gambar di dalam brosur akan tetapi perumahan belum dibangun, berikut diantaranya tahap-tahapan pemasaran yang dilakukan oleh Perumahan Kebun Lada *Residence*:

Pada saat *pre launching*, pertama-tama kami menyiapkan promo dengan menyediakan harga khusus dan juga harga spesial. Selain itu kami juga memberikan cashback. Kemudian saat *grandlaunching* itu dilaksanakan pada bulan Desember 2020 dengan mengadakan acara seminar *gathering* di *Faculty of Tarbiyah Al-Washliyah Binjai*. Pada saat itu pertama kali promosi kami menawarkan kepada dosen-dosen *Faculty of Tarbiyah Al-Washliyah Binjai* karena letak perumahan yang berlokasi di kawasan kampus. Tentunya pada saat *grandlaunching* atau *launching* ini kami memberikan harga promo yang sangat murah, khususnya bagi dosen-dosen *Faculty of Tarbiyah Al-Washliyah Binjai* diberikan harga promo rumah subsidi dengan hampir 20% dari harga asli rumah yang telah ditetapkan sesuai dengan type rumah masing-masing, sedangkan untuk umum pengembang mematok harga promo 20%. Setelah ada yang memesan dan telah melakukan perjanjian pendahuluan, barulah dimulai

pembangunan dan itu berlangsung satu tahun kemudian yaitu tepatnya di tahun 2021. Saat melakukan pembangunan, pihak pemasaran melanjutkan dengan melakukan promosi ke masyarakat umum hingga saat ini. Promosi diadakan setiap minggunya dengan dibarengi agenda-agenda acara lain yang menarik. Untuk saat ini kami dalam melakukan promosi bekerjasama dengan travel umroh, promosi tersebut berisi penawaran yang menarik yaitu dengan mengusung konsep “membeli rumah dapat umroh gratis”.⁶⁰

Selain itu, kami juga melakukan pemasaran dengan menyebarkan brosur ke pondok pesantren di seluruh kota Binjai, hal itu memiliki peluang besar untuk wali mahasiswa yang berasal dari luar pulau yang mana mereka tidak akan kesusahan mencari penginapan jika akan menjenguk anaknya di kota Binjai. Selain itu, pembelian rumah untuk anaknya saat kuliah juga dapat menjadikan nilai investasi yang besar bagi para walimahasiswa. Kami menyediakan rumah *ready stock* dan secara indent (pesanan).⁶¹

Disamping memiliki keuntungan investasi yang besar tersebut, namun pada kenyataannya pengembang memanfaatkan sistem ini dengan tidak benar. Mereka telah memasarkan properti mereka dengan sistem pemasaran *pre project selling* akan tetapi belum memenuhi berbagai syarat yang telah diatur tegas di dalam Undang-Undang yang mana dengan tidak terpenuhinya syarat-syarat tersebut tentunya menimbulkan sebuah kerugian bagi konsumen ke depannya. Syarat-syarat yang dimaksud adalah diatur dalam Pasal 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, dijelaskan bahwa:

Perjanjian Pendahuluan jual beli sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan setelah memenuhi persyaratan kepastian atas:

1. Status pemilikan tanah
2. Kepemilikan izin mendirikan bangunan induk
3. Ketersediaan prasarana, sarana dan utilitas umum
4. Keterbangunan perumahan paling sedikit 20% (dua puluh persen).

⁶⁰ Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada Residence, pada tanggal 25 April 2023.

⁶¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada Residence, pada tanggal 25 April 2023.

5. Hal yang diperjanjikan.

Berdasarkan dengan kepastian hukum atas perlindungan hak konsumen dengan sistem *pre project selling* dalam perjanjian pendahuluan yang diatur tegas dalam Undang-Undang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

Berdasarkan hal tersebut, di perumahan Kebun Lada *Residence* penulis mendapatkan data sebagai berikut:

1. Status Kepemilikan Tanah

Dengan adanya hak kepemilikan tanah dengan disertai bukti berupa sertifikat hak atas tanah, maka kepastian hukum dijamin di hadapan hukum dan perundang-undangan. Dengan terdaftarnya kepemilikan tanah akan terwujud jaminan keamanan akan kepemilikannya dalam menuju kepastian hukum, bahkan seseorang pemilik akan mendapatkan kesempurnaan dari haknya. Selain itu, juga akan terhindarnya konflik atau pertikaian akibat status sertifikat yang tidak jelas dan atau kemungkinan timbulnya sertifikat ganda ke depannya.

Untuk mengetahui ada tidaknya kepastian atas status kepemilikan tanah perumahan Kebun Lada *Residence*, berikut hasil wawancara dengan Ibu Ike (pihak pemasaran Perumahan Kebun Lada *Residence*) perihal ada tidaknya sertifikat kepemilikan tanah Kebun Lada *Residence*.

Terkait dengan izin tanah, pengembang sudah memiliki izin Sertifikat Induk. Seluruh tanah di sana kan hasil dari membeli tanah dari petani-petani, jadi sertifikat-sertifikat tanah dari petani-petani itu dikumpulkan setelah itu dibaliknamakan ke notaris berupa Sertifikat Induk atas nama PT. Jaya Sari Permai. Dari Sertifikat Induk tersebut,

kalau tanah sudah *displitting* (dipotong-potong) selanjutnya dibaliknamakan lagi ke notaris dengan atas nama si pembeli rumah.⁶²

Dari hasil wawancara dengan pihak pemasaran perumahan Kebun Lada *Residence* menunjukkan bahwasanya perumahan Kebun Lada *Residence* sudah memenuhi syarat kepastian atas status kepemilikan tanah yaitu telah dimilikinya sertifikat induk oleh pengembang. Dalam hal ini penulis juga melakukan wawancara terhadap Ibu Nur Janani selaku pembeli rumah di perumahan Kebun Lada *Residence* perihal status kepemilikan tanah pada saat mereka melakukan perjanjian pendahuluan jual beli. Ohiya, kalau sertifikat tanahnya sudah jelas ada ya, karena itu wajib”.⁶³

Dari pernyataan konsumen di atas menunjukkan bahwa perumahan Kebun Lada *Residence* menjamin kepastian akan status kepemilikan tanah. Selain itu, peneliti juga sempat bertemu dengan kontraktor perumahan tersebut yaitu bapak Muslimin, dan beliau juga sempat memberikan pernyataan sebagai berikut: “Sudah ada, untuk sertifikat tanah dan sertifikat-sertifikat lainnya itu sudah dimiliki sebelum *launching* dilakukan. Karena itu kan sebuah persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap developer”.⁶⁴

Berdasarkan hasil pernyataan-pernyataan tersebut di atas yang penulis dapatkan, maka sudah jelas bahwa perumahan Kebun Lada *Residence* telah memenuhi persyaratan di dalam Pasal 42 huruf a Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

⁶² Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

⁶³ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur Janani selaku pembeli rumah pada Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

⁶⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Muslimin, selaku kontraktor Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

2. Kepemilikan Izin Mendirikan Bangunan Induk

Untuk kepemilikan Izin Mendirikan Bangunan di perumahan Kebun Lada *Residence*, berdasarkan data yang penulis dapatkan dari pihak pemasaran yaitu sebagai berikut: “Untuk IMB sudah ada”.⁶⁵

Berdasarkan keterangan dari pihak pengembang tersebut di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perumahan Kebun Lada *Residence* telah melakukan pemasaran dengan sistem *pre project selling* yang sesuai dengan sebagaimana ketentuan yang telah diatur di dalam Pasal 42 Undang-Undang Perumahan dan Kawasan Permukiman. Untuk mencari bahan pertimbangan lagi, berikut penjelasan terkait Izin Mendirikan Bangunan (IMB) dari salah satu konsumen yaitu Ibu Nur Janani: “IMB sudah ada”.⁶⁶ Begitupun pernyataan dari bapak Muslimin selaku kontraktor juga menyebutkan hal yang serupa,⁶⁷ maka dapat disimpulkan bahwa developer Kebun Lada *Residence* benar-benar mengikuti aturan-aturan yang ada di dalam Undang-Undang.

3. Ketersedianya Prasarana, Sarana dan Utilitas Umum

Prasarana adalah kelengkapan dasar fisik lingkungan yang memungkinkan lingkungan perumahan dan kawasan permukiman dapat berfungsi sebagaimana mestinya, meliputi jaringan jalan, jaringan saluran pembuangan air limbah, jaringan saluran pembuangan air hujan (*drainase*) dan tempat pembuangan sampah. Sarana ialah fasilitas penunjang yang

⁶⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

⁶⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur Janani selaku pembeli rumah pada Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

⁶⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Muslimin, selaku kontraktor Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

berfungsi untuk penyelenggaraan dan pengembangan kehidupan ekonomi, sosial dan budaya, meliputi sarana perniagaan/pembelanjaan, sarana pelayanan umum dan pemerintahan, sarana pendidikan, kesehatan, peribadatan, rekreasi dan olahraga, pemakaman, pertamanan dan ruang terbuka hijau, serta sarana parkir. Sedangkan utilitas merupakan sarana penunjang yang memiliki fungsi untuk pelayanan lingkungan, meliputi jaringan air bersih, jaringan listrik, jaringan telepon, jaringan gas, transportasi dan pemadam kebakaran.

Mengetahui ketersediannya fasilitas prasarana, sarana maupun utilitas umum di perumahan Kebun Lada *Residence*, penulis mendapatkan data sebagai berikut:

Jalannya sudah dibangun, listrik juga sudah tersedia. Tapi untuk tandon air, saat ini kami masih dalam pembangunan, karena kami memang lagi terkendala dari dana dari konsumen yang sering terlambat, jadi terus terang kami juga terhambat dalam pembangunan tandonnya. Dan untuk sarana lain misalnya *playground* atau taman kecil-kecilan dan masjid, kami masih dalam tahap pembangunan juga.⁶⁸

Berdasarkan penjelasan dari pihak pemasaran Kebun Lada *Residence*, maka dapat disimpulkan bahwa pengembang belum menyediakan prasarana, sarana dan utilitas umum yang sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Perumahan dan Kawasan Permukiman Selanjutnya pernyataan konsumen satu-satunya yang sudah menghuni di perumahan Kebun Lada *Residence* (Ibu Nur Janani), yaitu sebagai berikut:

Sampai sekarang fasilitas-fasilitas disana tetap belum lengkap. Untuk saat ini tandon air memang sudah dibangun tapi masih 60%, terus jalannya masih 30%, gorong-gorong (saluran air) juga belum ada

⁶⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

padahal ini harusnya dipasang lebih dahulu sebelum pemasangan jalan, lampu jalan alhamdulillah sudah terpasang, dan masjid belum dibangun karena kalau masjid saya maklumi lah ya, sebab memang disana masyarakatnya belum ada.⁶⁹

Selanjutnya bapak Muslimin juga memberikan pernyataan yang serupa, yaitu sebagai berikut:

Yahh, kalau sarana dan prasarana ya sampean lihat sendiri aja ya begini, memang tampilannya masih belum cantik sebab kita saat ini masih dalam proses pembangunan. Jalan dan juga lampu jalannya juga masih belum kita lengkapi, khususnya juga tandon yang belum selesai. Berikutnya juga kita akan membangun patung di tengah sana yang akan menjadi icon dari perumahan ini ya biar lebih menarik gitu ya dan rencananya dalam waktu 2 sampai 3 bulan lah kita akan menyelesaikan itu semua agar orang-orang bisa menghuni rumahnya.⁷⁰

Berdasarkan pernyataan dari ketiga narasumber di atas, peneliti juga memiliki pendapat yang sama. Menurut apa yang sudah diamati oleh peneliti di lapangan, memang menunjukkan bahwa belum tersedianya prasarana, sarana dan utilitas umum yang layak di perumahan tersebut. Peneliti menemukan bahwa jalan terbuat dari bahan paving yang sudah terbangun hanya di pinggir-pinggir perumahan saja, sedangkan di tengahnya masih berupa tanah yang bercampur dengan batu atau bongkahan bahan bangunan sehingga sedikit sulit untuk melewati jalan tersebut. Selain itu, deretan rumah perumahan bagian bawah juga masih berupa tanah bercampur bongkahan bangunan. Kemudian selokan untuk pembuangan air hujan juga belum tersedia dan lampu jalan masih sebagian namun listrik sudah terpasang. Untuk tandon air sudah dibangun akan tetapi belum selesai. Selanjutnya untuk sarana

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur Janani selaku pembeli rumah pada Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Bapak Muslimin, selaku kontraktor Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

peribadatan dan lain-lain juga belum tersedia, beteng pembatas perumahan untuk keamanan juga belum ada.

Berdasarkan hal tersebut, jadi dapat disimpulkan bahwa pengembang belum menjamin kepastian atas ketersediannya prasarana, sarana dan utilitas umum yang harus di penuhi menurut Pasal 42 Undang-Undang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

4. Keterbangunan Paling Sedikit 20% (Dua Puluh Persen)

Keterbangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen) di dalam Undang-Undang ini yaitu dalam hal telah terbangunnya rumah paling sedikit 20% (dua puluh persen) dari seluruh jumlah unit rumah serta ketersediaan prasarana, sarana dan utilitas umum dalam suatu perumahan yang direncanakan. Berdasarkan penjelasan dari pihak pengembang terkait dengan keterbangunan perumahan saat melakukan awal pemasaran sebagai berikut:

Kami kan menjual rumah dengan 2 (dua) sistem, ada dengan sistem *indent* (pesan) dan ada *readystock*. Kalau yang *indent* (pesan) otomotif masih dalam bentuk kavling gitu jadi masih tanah lapang belum ada pembangunan sama sekali, karena bangunan akan sesuai dengan permintaan pembeli nantinya.⁷¹

Berdasarkan hasil keterangan tersebut di atas, menurut penulis pengembang melakukan pemasaran secara *pre project selling* yang tidak sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 42 Undang-Undang Perumahan dan Kawasan Permukiman. Dua sistem penjualan yang ditawarkan oleh pengembang menurut penulis sama-sama belum mencapai keterbangunan 20% (dua puluh persen), karena pada sistem *indent* sudah jelas belum melakukan

⁷¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada Residence, pada tanggal 25 April 2023.

pembangunan sama sekali sedangkan pada sistem *readystock* pengembang baru melakukan pembangunan pada tahun 2021, sedangkan promosi sudah dimulai sejak Desember tahun 2020. Jadi dapat disimpulkan bahwa pengembang telah melakukan pemasaran pada saat properti yang akan dijual belum dibangun.

Pihak kontraktor yaitu bapak Muslimin juga memberikan pernyataan sebagai berikut:

Ya benar, kita dulu melakukan pembukaan di tahun 2020. Pertamama kita melakukan Site Plan dulu, setelah itu kita pasarkan. Setelah itu, pembeli melakukan perjanjian jual beli dengan developer dengan bantuan Bank disana ada perjanjian sampai berapa bulan waktu untuk melunasi uang muka. Biasanya sampai 4 bulan. Nah, setelah uang muka lunas baru kita melakukan pembangunan rumah yang dipesan tersebut.⁷²

Berdasarkan pernyataan dari bapak Muslimin, dapat diketahui bahwa saat melakukan pemasaran pengembang belum memenuhi persyaratan kepastian atas keharusan memiliki keterbangunan perumahan minimal 20% (dua puluh persen), karena masih dalam tanah lapang yang sudah di site plan.

5. Hal yang Diperjanjikan

Hal yang diperjanjikan dalam Undang-Undang ini adalah kondisi rumah yang dibangun dan dijual kepada konsumen yang dipasarkan melalui media promosi. Kondisi tersebut meliputi lokasi rumah, kondisi tanah/kavling, bentuk rumah, spesifikasi bangunan, harga rumah. Prasarana, sarana, dan utilitas umum perumahan, fasilitas-fasilitas lain, waktu serah terima rumah, serta penyelesaian sengketa.

⁷² Hasil Wawancara dengan Bapak Muslimin, selaku kontraktor Perumahan Kebun Lada Residence, pada tanggal 25 April 2023.

Berikut hasil keterangan dengan Ibu Nur Janani, selaku salah satu konsumen Kebun Lada *Residence*:

Pada saat Kebun Lada *Residence* melakukan *grandlaunching* di *Faculty of Tarbiyah Al-Washliyah Binjai*, terus terang saya tidak menghadiri acara tersebut. Akan tetapi saya mendapatkan informasi terkait dengan harga, spesifikasi, dan lain sebagainya dari beberapa dosen yang menghadiri acara itu. Oleh sebab itu, kemudian hari saya datang ke bank BTN untuk meminta brosur yang memang ada dua orang marketing disana. Setelah mempertimbangkan dan saya tertarik karena disediakan harga subsidi khusus untuk dosen UIN jadi saya pesan yang type 45 dengan harga Rp. 320.000.000,- (tiga ratus dua puluh juta rupiah) dan saya membayar uang muka pertama sebesar Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah). Nah, setelah setengah tahun (6 bulan) berjalan saya mengganti pesanan saya dari type 45 ke rumah type 54 dengan luas tanah 104m² dengan harga Rp. 390.000.000,- (tiga ratus sembilan puluh juta rupiah) dengan uang muka Rp. 78.000.000,- (tujuh puluh delapan juta rupiah), karena subsidi yang disediakan untuk dosen *Faculty of Tarbiyah Al-Washliyah Binjai* sebesar Rp. 28.000.000,- (dua puluh delapan juta rupiah) jadi saya hanya membayar uang muka sebesar Rp. 58.000.000,- (lima puluh delapan juta rupiah).⁷³

Selanjutnya rumah dibangun, akan tetapi fasilitas-fasilitasnya belum ada, jalannya juga masih terbangun sebagian saja, lampu-lampu jalan belum terpasang dan tandon air juga belum tersedia. Saya memulai pembelian itu uang muka pertama Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah), kedua Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah), ketiga Rp. 7.000.000,- (tujuh juta rupiah), keempat Rp. 23.000.000,- (dua puluh tiga juta rupiah). Kemudian sisanya saya disuruh KPR, tapi saya ngga mau karena fasilitas-fasilitas disana belum ada apa-apa. Jadi saya ingin membatalkan pembelian dan saya meminta kembali uang saya karena saya akan membeli rumah di perumahan lain, tapi uang saya tidak dikembalikan. Kemudian setelah melakukan proses yang panjang pada akhirnya kami melakukan perjanjian KPR ke notaris dan pada saat itu posisinya uang muka saya sudah lunas ya. Nah, setelah satu tahun berjalan bahkan sampai sekarang fasilitas-fasilitas disana tetap belum lengkap. Untuk saat ini tandon air memang sudah dibangun tapi masih 60%, terus jalannya masih 30%, gorong-gorong (saluran air) juga belum ada padahal ini harusnya dipasang lebih dahulu sebelum pemasangan jalan, lampu jalan alhamdulillah sudah terpasang, dan masjid belum dibangun karena kalau masjid saya maklumi lah ya

⁷³ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur Janani selaku pembeli rumah pada Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

sebab memang disana masyarakatnya belum ada. Kalau menurut janji dari pengembang sih April 2022 kemarin fasilitas sudah lengkap, akan tetapi kenyataannya masih belum ada apa-apa hingga membuat janji lagi akan melengkapi semua fasilitas pada Desember 2022. Namun faktanya sampai sekarang fasilitas masih belum tersedia 100%.⁷⁴

Kemudian kalau untuk kondisi bangunan, lokasi rumah dan bentuk rumahnya sesuai sama yang digambar, harganya juga sesuai dengan perjanjian awal, tapi kalau untuk spesifikasi bangunan hanya pintu yang saya rasa tidak sesuai dan dindingnya itu sepertinya mudah retakretak, rumah-rumah samping yang belum dihuni juga sudah retakretak. Kemudian juga tidak disediakan dapur akan tetapi hanya ruangan dapur saja jadi cuma ruangan kosong, tapi bagi saya gapapa sudah mungkin memang seperti itu konsepnya.⁷⁵

Berdasarkan penjelasan dari konsumen tersebut peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa pengembang telah melakukan perjanjian pendahuluan jual beli yang tidak sesuai dengan Pasal 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman. Ketidaksiapaannya tersebut meliputi: pengembang belum memenuhi syarat kepastian atas hal-hal yang diperjanjikan, belum menyediakan prasarana, sarana dan utilitas umum serta belum membangun bangunan perumahan mencapai 20% (dua puluh persen).

Berikut penulis akan menguraikan dalam bentuk tabel untuk dapat lebih mudah memahami mengenai praktek kepastian hukum hak-hak konsumen dalam Perjanjian Jual Beli atas pemasaran dengan sistem *pre project selling* di “Perumahan Kebun Lada *Residence*” dalam kajian Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

Tabel. 1 : Praktek Kepastian Hukum Hak-Hak Konsumen dalam Perjanjian Jual Beli atas Pemasaran dengan Sistem *Pre Project Selling* di Perumahan

⁷⁴ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur Janani selaku pembeli rumah pada Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

⁷⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Nur Janani selaku pembeli rumah pada Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

Kebun Lada *Residence* menurut Pasal 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

No.	Ketentuan Pasal 42 ayat 2	Sudah	Belum
1.	Status kepemilikan tanah	✓	
2.	Kepemilikan Izin Mendirikan Bangunan (IMB) induk	✓	
3.	Ketersediaan prasarana, sarana dan utilitas umum (PSU)		✓
4.	Keterbangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen)		✓
5.	Hal yang diperjanjikan		✓

Sumber: Diolah berdasarkan hasil wawancara.

Berdasarkan dari hasil data di atas, maka sesuai dengan aturan di dalam Pasal 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, pengembang “Perumahan Kebun Lada *Residence* belum memenuhi syarat-syarat kepastian yang harus dipenuhi sebelum melakukan pemasaran yang ditandai dengan perjanjian pendahuluan jual beli. Maka dengan tidak terpenuhinya ketentuan dari pasal tersebut, perjanjian pendahuluan jual beli yang dilakukan oleh “Perumahan Kebun Lada *Residence*” adalah tidak sah, karena belum memenuhi syarat kepastian yang telah diatur di dalam Undang-Undang. Dengan demikian jika dikaitkan dengan hak konsumen yang telah diatur di dalam Pasal 129 huruf (a) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, yang menyebutkan bahwa: “Dalam penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman, setiap orang berhak menempati, menikmati, dan/atau memiliki/memperoleh rumah yang layak dalam lingkungan yang sehat, aman, serasi, dan teratur.”

Berdasarkan penjelasan pasal tersebut di atas, maka sudah jelas bahwa pengembang “Perumahan Kebun Lada *Residence*” harus memenuhi kriteria-kriteria perumahan yang telah disebutkan di dalam Pasal 129 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, sebab hal

tersebut bersifat mutlak yang merupakan hak konsumen yang harus dipenuhi dan menjadi tanggung jawab pelaku usaha untuk menepatinya.

Pasal 4 huruf (a) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, pembeli perumahan juga memiliki hak yang harus dipenuhi oleh pengembang perumahan yaitu sebagai berikut: “Hak atas kenyamanan dan keselamatan dalam mengonsumsi barang dan/atau jasa.” Dengan demikian, dengan lahirnya hak-hak konsumen tentunya akan melahirkan pula suatu kewajiban yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku usaha.

Berkaitan dengan permasalahan dalam penelitian ini, di dalam Pasal 7 huruf (d) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen telah diatur tentang kewajiban pengembang “Perumahan Kebun Lada *Residence*” yang harus dipenuhi, yaitu pengembang memiliki kewajiban untuk: “Menjamin mutu barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau dipedagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku.”

Seperti halnya hak-hak konsumen yang bersifat mutlak untuk dipenuhi, maka kewajiban menjamin mutu barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku dalam pembangunan perumahan juga bersifat mutlak bagi pengembang perumahan yang mana pengembang tersebut berperan sebagai pelaku usaha yang membangun perumahan.⁷⁶

⁷⁶ Dwi Novi Yandri, “Tanggung Jawab Hukum Pengembang Perumahan Akibat Terjadinya Wanprestasi dari Perjanjian Kepemilikan Rumah Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman”, Artikel Ilmiah Hasil Penelitian Mahasiswa, (2013), halaman 4.

Berkaitan dengan pemasaran pre project selling yang selanjutnya terjadi perjanjian pendahuluan jual beli antara pembeli dengan pelaku usaha di “Perumahan Kebun Lada *Residence*”, sebagaimana telah diatur di dalam Pasal 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman maka pengembang Kebun Lada *Residence* harus melakukan proses apa saja yang sesuai dengan bunyi pasal tersebut dalam menyelenggarakan pembangunan perumahan sebab hal tersebut merupakan tanggung jawab pengembang dalam penyelenggaraan perumahan.

Pembangunan yang sesuai dengan ketentuan tersebut diharapkan agar pembanguna rumah terdapat prasarana, sarana, dan utilitas umum, peningkatan kualitas perumahan, rancang bangun, serta yang paling penting mempertimbangkan faktor keselamatan dan keamanan dengan rencana tata ruang wilayah.

Semua hal tersebut merupakan tanggung jawab dari pengembang “Perumahan Kebun Lada *Residence*” dalam pembangunan perumahan yang harus dipenuhi sebagai produsen terhadap konsumennya. Dengan demikian, untuk memberikan perlindungan bagi konsumen perumahan atas suatu perjanjian yang dilakukannya dengan pelaku usaha, yang dalam hal ini merupakan pengembang “Perumahan Kebun Lada *Residence*” serta memberikan kepastian hukum bagi konsumen “Perumahan Kebun Lada *Residence*” bahwa apa yang ada dalam perjanjian yang dilakukan harus sesuai dengan barang dan/atau jasa yang diperjanjikan. Maka telah diatur di dalam Pasal 134 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman yang menyebutkan

tentang larangan bagi pelaku usaha yang dalam penyelenggaraan pembangunan perumahan yang tidak membangun perumahan sesuai dengan kriteria, spesifikasi, persyaratan, prasarana, sarana dan utilitas umum yang diperjanjikan.

Serta diatur pula ketentuan pidana bagi pengembang yang diatur dalam Pasal 151 ayat (1) Undang-Undang Perumahan dan Kawasan Permukiman yang berbunyi: “Setiap orang yang menyelenggarakan pembangunan perumahan, yang tidak membangun perumahan sesuai dengan kriteria, spesifikasi, persyaratan, prasarana, sarana dan utilitas umum yang diperjanjikan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 134, dipidana dengan pidana denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,- (lima miliar rupiah).” Di dalam permasalahan ini, dapat dikatakan bahwa pengembang Kebun Lada *Residence* belum bisa mewujudkan pembangunan perumahan yang sesuai dengan perundang-undangan tersebut. Serta hal ini juga telah terjadi tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh pengembang kepada para konsumennya. Wanprestasi yang dimaksud ialah terlaksana tetapi tidak tepat waktu (terlambat). Hal ini dapat dibuktikan dari fakta lapangan yang menunjukkan belum tersedianya prasarana, sarana dan utilitas umum yang memadai padahal syarat-syarat tersebut harusnya sudah tersedia sebelum perjanjian dilakukan.

C. Pembelian Properti Perumahan Dengan Sistem *Pre Project Selling* Di Kota Binjai Berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)

Mengetahui praktek jual beli perumahan dengan sistem pemasaran secara *pre project selling* pada “Perumahan Kebun Lada *Residence*” tinjauan hukum Islam penulis berpedoman pada Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

Dalam hukum Islam praktek penjualan sistem *pre project selling* pada perumahan yang belum dibangun hampir sama dengan teori akad *istishna'*. Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *Istishna'* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dengan pihak penjual.⁷⁷ Atau dengan pengertian lain sebagai *istishna'* merupakan suatu kontrak jual beli antara pembeli dan penjual/pembuat dan barang yang dipesan. Pembayaran dilakukan di muka dengan kontan atau cicilan, sedangkan barang diserahkan kemudian.

Jual beli *istishna'* ini sudah dipraktikkan oleh masyarakat dan dibolehkan dalam Islam. Pembayaran dalam *istishna'* dapat dibedakan menjadi tiga cara yaitu:

1. Pembayaran di muka secara keseluruhan

Proses pembayaran dilakukan secara keseluruhan harga barang dan/atau jasa pada saat akad sebelum aktiva *istishna'* yang dipesan diserahkan kepada pembeli akhir.

2. Pembayaran secara angsuran selama proses pembuatan

Proses pembayaran dilakukan oleh pemesan secara bertahap atau angsuran selama proses pembuatan barang dan/atau jasa. Cara pembayaran memungkinkan adanya pembayaran dalam beberapa termin sesuai *istishna'*. Penyerahan piutang *istishna'* oleh pembeli akhir dengan cara pembayaran pada saat penyerahan aktiva.

⁷⁷ Pasal 20 ayat (10) Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)

3. Pembayaran setelah penyelesaian barang

Proses pembayaran dilakukan oleh pemesan kepada lembaga keuangan syariah setelah aktiva *istishna'* yang dipesan diserahkan kepada pembeli akhir, baik pembayaran secara keseluruhan maupun pembayaran secara cicilan/angsuran.

Sebagaimana transaksi pesan rumah di “Perumahan Kebun Lada *Residence*” ketika melakukan pemesanan rumah, konsumen dapat menentukan pembayaran yang diinginkan yaitu tunai dan cicilan (DP atau uang muka kemudian dilanjutkan dengan KPR). Hal tersebut berdasarkan keterangan dari Ibu Ike selaku pihak pemasaran, sebagai berikut:

Kami menyediakan 2 sistem pembayaran, ada tunai dan KPR. Kalau tunai itu ya langsung lunas di awal, tetapi kalau KPR itu bayar uang muka dulu seharga sekian, selanjutnya sisanya dilanjutkan dengan KPR di Bank. Bank yang ditunjuk sesuai dengan keinginan konsumen, dulu kita hanya bekerjasama dengan Bank BTN saja, akan tetapi sekarang kita sudah bisa bekerjasama dengan Bank-Bank lainnya yang sesuai dengan keinginan konsumen.⁷⁸

Dalam Islam, pesan barang atau jasa disebut dengan *istishna'*. Buku II Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah mengatur mengenai akad, sebagaimana akad *istishna'* yang terdapat dalam Pasal 104-107 KHES, yaitu sebagai berikut:

1. Pasal 104 KHES

Pasal 104 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, disebutkan bahwa: “*Bai' istishna'* mengikat setelah masing-masing pihak sepakat atas barang yang dipesan.” Kesepakatan pemesanan antara pengembang dan pembeli di “Perumahan Kebun Lada *Residence*” ditandai dengan telah dibayarnya DP

⁷⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

oleh konsumen. Selanjutnya kedua belah pihak melakukan perjanjian untuk menentukan waktu untuk melunasi uang muka oleh pembeli kepada pengembang. Dengan demikian, dengan dilakukannya perjanjian antara pengembang dengan pembeli tersebut, maka keduanya telah memiliki keterikatan satu sama lain. Perjanjian yang mengikat tersebut berisi hak dan kewajiban bagi pembeli dan pengembang “Perumahan Kebun Lada *Residence*” yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak.

2. Pasal 105 KHES

Pasal 105 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah dijelaskan bahwa: “*Bai’ istishna’* dapat dilakukan pada barang yang dapat dipesan.” Rumah adalah kebutuhan primer manusia yang mana merupakan kebutuhan pokok yang harus dimiliki oleh setiap orang khususnya yang sudah berumah tangga. Dengan hal itu maka rumah termasuk dalam barang yang dapat dipesan, apalagi pada kehidupan masyarakat modern saat ini yang sudah biasa melakukan pembelian rumah dengan cara memesan terlebih dahulu. Dengan demikian berdasarkan Pasal tersebut, “Perumahan Kebun Lada *Residence*” telah memenuhi kriteria yang telah tertuang di dalam Pasal 105 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

3. Pasal 106 KHES

Pasal 106 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah menjelaskan bahwa: “Dalam *bai’ istishna’*, identifikasi dan deskripsi barang yang dijual harus sesuai permintaan pemesan.” “Perumahan Kebun Lada *Residence*” menyediakan berbagai macam type rumah yang dijualnya, diantaranya type

yang telah disediakan dengan menampilkan gambar dan ukuran di dalam brosur dan type khusus yang desain sepenuhnya sesuai dengan keinginan konsumen. Di dalam brosur maupun penjelasan langsung dari pihak pengembang juga sudah mendeskripsikan bentuk rumah, luas tanah, desain, spesifikasi bangunan maupun harga juga sudah tertuang secara tertulis di dalam brosur. Akan tetapi dalam kenyataannya hasil pembangunan saat ini khususnya terkait dengan prasarana, sarana dan utilitas umum yang dijanjikan belum sepenuhnya sudah terbangun 100% disana, khususnya pembangunan tandon yang belum selesai yang hal itu menjadi keresahan utama yang dialami oleh konsumen yang sudah menghuni rumahnya. Maka dengan demikian “Perumahan Kebun Lada *Residence*” belum memenuhi kriteria di dalam Pasal 106 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

4. Pasal 107 KHES

Pasal 107 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah menjelaskan bahwa:98 “Pembayaran dalam bai’ istishna’ dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati.”

Berdasarkan dari keterangan Ibu Ike selaku pihak pemasaran, menyebutkan bahwa:

Sebetulnya dari kendala-kendala yang terjadi tersebut, salah satunya karena banyak dari mereka (konsumen) yang sering terlambat dalam melakukan pembayaran, kami sudah melakukan peringatan agar mereka tepat waktu. Jadi, jika mereka banyak yang protes khususnya masalah tandon yang belum selesai, ya dari pihak kami hanya mendengarkannya saja namun tetap dengan iktikad baik karena memang terhambatnya pembangunan tersebut disebabkan oleh dana yang masuk kepada kami juga terlambat. Namun saat ini kami tetap

melakukan perencanaan agar pembangunan tersebut cepat terselesaikan.⁷⁹

Berdasarkan penjelasan dari pihak pengembang tersebut maka terdapat keterlambatan pembayaran yang dilakukan konsumen kepada pengembang “Perumahan Kebun Lada *Residence*” sehingga menyebabkan keterlambatan pula dalam pembangunan perumahan. Maka hal tersebut telah tidak sesuai dengan kriteria yang disebutkan dalam Pasal 107 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

Ketentuan pasal-pasal di atas, dalam pelaksanaannya pesan rumah di “Perumahan Kebun Lada *Residence*” belum sepenuhnya diterapkan. Hal tersebut meliputi identifikasi dan deskripsi barang yang tidak sesuai dengan permintaan pemesan dan keterlambatan pembayaran yang menyebabkan terhambatnya proses pembangunan.

Berdasarkan dengan praktek pemesanan yang dilakukan oleh pengembang perumahan Kebun Lada *Residence*, penulis mendapatkan data bahwa pengembang tidak sepenuhnya memberikan kriteria-kriteria yang jelas yang sesuai dengan pasal-pasal tentang akad *istishna*’ di dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

⁷⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Ike, selaku Pihak Pemasaran Perumahan Kebun Lada *Residence*, pada tanggal 25 April 2023.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Sistem *pre-project selling* dalam pembelian properti perumahan harus memperhatikan aspek hukum bisnis yang berlaku di Indonesia. Beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam memaknai praktik sistem *pre-project selling* dari aspek hukum bisnis antara lain izin prakualifikasi, dimana pembangunan perumahan memiliki izin prakualifikasi dari pemerintah setempat sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Selanjutnya pembeli harus memahami isi kontrak jual beli secara lengkap dan jelas sebelum menandatangani. Lebih lanjut pengembang properti harus memberikan informasi yang jelas dan akurat mengenai properti yang akan dijual kepada calon pembeli. Serta pembeli properti perumahan harus dilindungi oleh undang-undang perlindungan konsumen.
2. Praktik pembelian perumahan dengan sistem pemasaran *pre project selling* di Kota Binjai pada “Perumahan Kebun Lada *Residence*” tidak sesuai dengan Pasal 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman yaitu tidak terpenuhinya seluruh syarat kepastian sebelum melakukan perjanjian pendahuluan jual beli. Syarat kepastian yang tidak terpenuhi tersebut yakni belum tersedianya prasarana, sarana dan utilitas umum, seperti belum terselesaikannya tandon air, pembangunan jalan dan lampu jalan, saluran air hujan dan pembuangan limbah maupun sampah, sarana peribadatan, taman terbuka dan fasilitas-fasilitas lainnya; belum

mencapai keterbangunnya bangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen) pada saat memulai pemasaran, dan hal-hal yang diperjanjikan. Akan tetapi yang lainnya sudah sesuai dengan peraturan yang ada yaitu sudah dimilikinya status kepemilikan tanah berupa sertifikat tanah atas nama PT. Jaya Sari Permai dan Izin Mendirikan Bangunan (IMB).

3. Pembelian properti perumahan dengan sistem *pre project selling* di Kota Binjai berdasarkan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) praktek transaksi jual beli dengan sistem *pre project selling* di “Perumahan Kebun Lada Residence” tidak sesuai dengan ketentuan akad *istishna*, karena tidak sesuai dengan Pasal 106 dan Pasal 107 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah. Ketidaksiain tersebut meliputi ketidakjelasan informasi yang diberikan tentang identifikasi dan deskripsi tentang prasarana, sarana dan utilitas umum yang ada dengan realita pembangunan dan keterlambatan waktu proses pembangunan.

B. Saran

1. Perlunya memberikan pengawasan khusus bagi pengembang-pengembang properti yang semakin bertambah di wilayah kota Binjai.
2. Pemerintah sebaiknya memberikan penyuluhan tentang perlindungan konsumen bagi masyarakat agar lebih berhati-hati terkait promo perumahan.
3. Bagi Developer sebaiknya lebih memperhatikan syarat-syarat yang harus dipenuhi di dalam Undang-Undang sebelum memulai mendirikan usahanya dan lebih mengutamakan hak-hak konsumen agar tercipta sebuah keseimbangan dan keselarasan diantara masingmasing pihak.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Abdul Halim Barkatullah. 2016. *Framework Sistem Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Indonesia*. Bandung: Nusa Media.
- Danang Wahyu Muhammad, dkk. 2018. *Buku Ajar Hukum Bisnis*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dhaniswara K. Harjono. 2016. *Hukum Properti*. Jakarta: PPHBI.
- Eli Wuria Dewi. 2015. *Hukum Perlindungan Konsumen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. 2018. *Pedoman Penulisan Tugas Akhir Mahasiswa Fakultas Hukum UMSU*. Medan: Pustaka Prima.
- Indra Muchlis Adnan, Sufian Hamim dan Tiar Ramon. 2016. *Hukum Bisnis*. Yogyakarta: Trussmedia Grafika.
- Lukmanul Hakim. 2021. *Pengantar Hukum Bisnis Edisi UU Cipta Kerja*. Purbalingga: Eureka Media Aksara.
- Martha Eri Safira. 2017. *Aspek Hukum Dalam Ekonomi (Bisnis)*. Ponorogo: CV. Nata Karya.
- Martin Roestamy dan Abraham Yazdi Martin. 2021. *Pengantar Hukum Properti Indonesia (Sebuah Catatan Tentang Refleksitas)*. Depok: PT Rajawali Buana Pusaka.
- Muchamad Taufiq. 2019. *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Bantul: Azyan Mitra Media.
- Muhamad Qustulani. 2018. *Modul Matakuliah Perlindungan Hukum & Konsumen*, Tangerang: PSP Nusantara Press.
- Mukti Fajar, Reni Budi Setianingrum, dan Muhammad Annas. 2019. *Hukum Perlindungan Konsumen dan Persaingan Usaha*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rahmat Ramadhani. 2018. *Buku Ajar: Hukum Agraria (Suatu Pengantar)*. Medan: UMSU Press.
- , 2019. *Dasar-Dasar Hukum Agraria*. Medan: Pustaka Prima.

Robensjah Sjachran. 2020. *Hukum Properti: Karakteristik Perjanjian Jual Beli Properti dengan Sistem Inden*. Banjarmasin: Kencana.

Wiwik Sri Widianty. 2016. *Hukum Perlindungan Konsumen Terhadap Produk Pangan Kaldaluwarsa*. Depok: PT. Komodo Books.

Zulham. 2013. *Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Kencana.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun.

C. Jurnal

Agustining, “Tanggung Jawab Perusahaan Properti (Penjual) Dalam Pemasaran Perumahan Pola *Pre Project Selling*”, *Jurnal Ilmu Hukum*, 2018.

Dwi Novi Yandri, “Tanggung Jawab Hukum Pengembang Perumahan Akibat Terjadinya Wanprestasi dari Perjanjian Kepemilikan Rumah Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman”, *Artikel Ilmiah Hasil Penelitian Mahasiswa*, (2013).

Fajaruddin, “Pembatalan Perjanjian Jual Beli Hak Atas Tanah Akibat Adanya Unsur Khilaf”, *De Lega Lata*, Volume 2, Nomor 2, Juli – Desember 2017.

Fajriawati, “Analisis Pengaruh Persaingan Usaha Pasar Tradisional Terhadap Pasar Modern Peraturan Daerah Kota Medan”, *Varia Justicia*, Vol. 13, No. 2, (2017).

Fani Martiawan Kumara Putra, “Urgensi Batasan Atau Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Pada Peristiwa *Pre Project Selling*”, *Jurnal Perspektif*, Volume 24, Nomor 1 Tahun 2019.

- Lilawati Ginting, “Perlindungan Hukum Bagi Kreditor Yang Beritikad Baik Akibat Pembatalan Hak Tanggungan”, *De Lega Lata*, Volume I, Nomor 2, Juli – Desember 2016.
- Maria Rosalind, “Karakteristik Sistem *Pre Project Selling* Perumahan Ditinjau dari Asas Keseimbangan”, *Jurnal Ilmiah Dunia Hukum*, Volume 7, Nomor 1, Oktober 2022.
- Muhammad Yusrizal, “Perlindungan Hukum Pemegang Hak Atas Tanah Dalam Pengadaan Tanah Untuk Kepentingan Umum”, *De Lega Lata*, Volume 2, Nomor 1, Januari – Juni 2017.
- Panca Basuki Rahmat, “Kekaburan Batasan Makna Pemasaran Dalam Transaksi Jual Beli Apartemen Dengan Sistem *Pre Project Selling*”, *Jurnal Masalah-Masalah Hukum*, Volume 51, Nomor 1, Januari 2022.
- Purbandari, “Kepastian Dan Perlindungan Hukum Pada Pemasaran Properti Dengan Sistem *Pre Project Selling*”, *E-Journal Widya*, Vol. 29, No. 320, Mei 2012.
- Rahmat Ramadhani, “Jaminan Kepastian Hukum Yang Terkandung Dalam Sertipikat Hak Atas Tanah”, *De Lega Lata*, Volume 2, Nomor 1, Januari – Juni 2017.
- Rizki Tri Anugrah Bhakti, “Perlindungan Hukum Konsumen Properti Atas Sistem *Pre Project Selling* Di Kota Batam”, *Jurnal Cahaya Keadilan*, Volume 7 Nomor 1 April 2019.

D. Internet

- Kang Moes, “Pengertian Properti”, melalui <http://kangmoes.com/artikel-tips-trik-ide-menarik-kreatif.properti-2/pengertianproperti.html>, diakses pada tanggal 7 Desember 2022, Pukul 10.10 Wib.
- Oemar Moechthar, “Kajian Yuridis *Pre-Project Selling* Dalam Konteks Hukum Ekonomi Islam” melalui <http://news.unair.ac.id/2021/07/12/kajian-yuridis-pre-project-selling-dalam-konteks-hukum-ekonomi-islam/>, diakses pada tanggal 19 Februari 2023, Pukul 20.29 wib.