

PERLINDUNGAN KONSUMEN DALAM JUAL BELI PROPERTI (Studi Kasus PT Developer Properti Indoland)

Rani Shahira, Surahmad

Universitas Pembangunan Nasional Veteran
ranishahira@upnvj.ac.id

ABSTRACT

Buying and selling property using pre-project selling concept is a strategy to obtain initial capital to start a property project. Pre-project selling is a strategy in which a property developer sells part of his property before the project is completed. Pre-project selling can help developers to obtain initial funding and to anticipate financial risks. The pre-project selling strategy can also help developers to increase project attractiveness and increase investor confidence. However, pre-project selling also has some disadvantages, especially for consumers, including standard clauses that force consumers to follow the provisions of the developer whose practice often contradicts both Law Number 8 of 1999 concerning Consumer Protection and Law Number 1 of 2011.

Keyword: Property Sale and Purchase, Pre-Project Selling, Standard Clauses

ABSTRAK

Jual beli properti menggunakan konsep *pre-project selling* menjadi strategi untuk memperoleh modal awal untuk memulai proyek properti. *Pre-project selling* adalah strategi di mana *developer* properti menjual sebagian dari propertinya sebelum proyek selesai. *Pre-project selling* dapat membantu pengembang untuk memperoleh pendanaan awal dan untuk mengantisipasi risiko keuangan. Strategi *pre-project selling* juga dapat membantu pengembang untuk meningkatkan daya tarik proyek dan meningkatkan kepercayaan investor. Namun, *pre-project selling* juga memiliki beberapa kerugian, terutama bagi konsumen, antara lain klausul baku yang memaksa konsumen untuk mengikuti ketentuan dari developer yang prakteknya sering bertentangan baik itu terhadap Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011.

Kata kunci: Jual Beli Properti, Pre-Project Selling, Klausul Baku

A. PENDAHULUAN

Manusia memiliki kebutuhan dasar untuk memiliki hunian, yang membutuhkan tanah sebagai dasar landasan untuk membangunnya. Tanah selain memiliki fungsi sebagai aset sosial, juga telah menjadi aset ekonomi yang sangat penting, yang tidak hanya dipergunakan sebagai bahan bisnis tetapi juga sebagai objek spekulasi. Untuk itu, tanah harus dimanfaatkan sebesar-besarnya bagi kesejahteraan dan kemakmuran rakyat, serta harus dijaga agar tetap lestari. Hal ini berakibat pada perubahan pola hidup manusia dari hidup berpindah-pindah menjadi memiliki rumah dan lingkungan tempat tinggal yang tetap. Akhirnya, masyarakat cenderung membeli hunian siap huni yang dibangun oleh developer melalui perumahan yang ditawarkan atau yang biasa disebut dengan property (Rubaie, A., 2007: 1).

Properti merupakan sebuah aset yang berbentuk tanah dan/atau bangunan yang menjadi satu kesatuan dengan kepemilikannya (Rimbawa, M.A., 2021: 138-139). Kepemilikan aset properti ini menjadi salah satu bidang bisnis yang banyak dilakukan oleh banyak orang, atau bahkan korporasi. Salah satu jenis bisnis properti yaitu properti perumahan. Properti selalu dibebani suatu hak, dalam hal ini properti merupakan hak seseorang untuk melakukan suatu kepentingan tertentu (*specific interest*) atas objek properti tersebut, seperti hak milik, hak sewa, atau hak guna bangunan (K Harjono, D., 2016: 7). Sumber hukum properti sebagai harta tanah dan bangunan salah satunya diatur di dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria.

Jual beli properti perumahan merupakan salah satu bentuk investasi yang sering kita jumpai sehari-hari. Bahkan saat pandemi covid-19 baru menyebar dan menyebabkan sektor ekonomi terkena imbasnya, investasi di bidang properti perumahan malah terus meningkat. Berdasarkan *Market Behavior Survey* yang disusun oleh *Indonesia Property Watch* (IPW) pada September 2020, sebesar 68,09 persen responden tertarik membeli properti pada masa pandemi Covid-19 dengan beberapa alasan utama, yaitu harga yang lebih murah, penawaran dan promosi menarik dari pengembang, serta rencana angsuran yang fleksibel (Petriella, Y., 2021). Pembelian properti perumahan meningkat tiap tahunnya karena dinilai mempunyai nilai jual yang baik di masa depan, dan juga seiring pulihnya ekonomi dunia karena berkurangnya angka pandemi Covid-19.

Dengan keuntungan dan permintaan yang tinggi terhadap properti perumahan, banyak korporasi yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang tidak melewatkan kesempatan tersebut. Sehingga pembuatan properti perumahan meningkat dengan pesat. Oleh karena itu, kebanyakan dari developer membuat penjualan properti menggunakan sistem *pre-project*

selling. *Pre-project selling* merupakan salah satu sistem penjualan properti dengan cara penjualan sebelum proyek dibangun, di mana properti yang dijual tersebut baru berupa gambar atau konsep. Konsep *pre-project selling* menjadi *trend* yang dilakukan oleh para developer belakangan ini untuk menarik minat konsumen dalam membeli rumah, karena sistem *pre-project selling* memiliki keuntungan bagi pengembang yaitu dianggap sebagai alternatif penambahan biaya pembangunan (“Pre Project Selling Berpotensi Perbuatan Melawan Hukum, Wanprestasi Hingga Kejahatan Korporasi,” Sembilan Bintang, n.d., <https://www.sembilanbintang.co.id/pre-project-selling-dapat-berpotensi-perbuatan-melawan-hukum-wanprestasi-hingga-kejahatan-korporasi>). Jika konsumen sepakat untuk membeli rumah tersebut, maka konsumen diharuskan membayar *Down Payment* (DP) atau uang muka, atau konsumen juga bisa melakukan pembayaran secara lunas.

Keuntungan yang ada juga tidak hanya bagi developer, terdapat juga keuntungan bagi konsumen yang membuat konsep *pre-project selling* ini banyak peminatnya. Reaksi konsumen atau orang-orang yang mengunjungi acara pameran berkaitan dengan *pre launching* atau *pro sale* menunjukkan bahwa daya tarik dari konsep pemasaran *pre-project selling* terhadap masyarakat cukup besar. Para calon konsumen pun sangat tertarik karena adanya potongan harga sebesar 15% sampai dengan 20%, yang disertai dengan bonus alat-alat elektronik yang nilainya bisa mencapai beberapa jutaan hingga puluhan juta rupiah.

Dalam penerapan sistem *pre-project selling* ini memanfaatkan kebebasan dalam membuat perjanjian antar pihak, yang mana dalam hal ini pihak developer yang membuat kesepakatan atau perjanjian tanpa adanya negosiasi artinya konsumen hanya bisa mengambil atau meninggalkan kontrak yang mana hal ini sering dikenal dengan klausul baku (Jhon Haward Hutagaol and Anna Maria Tri Anggraini, 2022: 364-365). Sehingga pada prakteknya, klausul baku merugikan konsumen dan menguntungkan pihak developer. Kedudukan pelaku usaha properti yang lebih diuntungkan tersebut sering melukai rasa keadilan dan melanggar hak-hak konsumen yang merugikan konsumen karena dalam prakteknya sering bertentangan baik itu terhadap Undang-Undang nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan peraturan perundang-undangan di bidang perumahan (Gomulja, I. and Adjie, H., 2020: 48).

Sebelum melakukan pembelian properti, para calon konsumen disarankan untuk memeriksa siapa pengembang, kualitas bangunan, dan riwayat proyek yang telah dilakukan. Mereka juga harus berhati-hati terhadap daya tarik yang diberikan seperti hadiah, potongan harga dan penampilan staf pemasaran yang menarik, meskipun produknya masih sebatas konsep (Edi Krisharyanto and Peni Jati Setyowati, 2019: 125).

Jual beli dengan sistem *pre-project selling* pada prosesnya akan menemukan dokumen-dokumen penting yaitu seperti:

1. Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) atau biasa disebut dengan Perjanjian Pendahuluan Pembelian dan Perjanjian akan Jual Beli antara Pengembang dan Konsumen.
2. Akta jual beli yang dibuat dan ditandatangani dihadapan Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT) untuk mengalihkan atau memecah pemilikan tanah dan rumah dari pengembang kepada setiap konsumen.
3. Perjanjian Kredit Pemilikan Rumah/Apartemen/Rusun atau biasa disebut dengan Persetujuan Pemberian Kredit dari bank pemberi KPR/KPA (Shofie, Y., 2020).

Hal tersebut dialami oleh para konsumen dari PT Developer Properti Indoland yang mana telah melakukan penipuan dengan kerugian mencapai Rp5,6 miliar. PT Developer Properti Indoland melakukan penjualan dengan sistem *pre-project selling* project Grand Emerald Malang yang setelah diselidiki, PT Developer Properti Indoland menjual properti tersebut tanpa adanya kepemilikan atas tanah yang akan dibangun. Dalam hal ini, direktur utama PT Developer Properti Indoland memasarkan project perumahan tersebut sejak tahun 2017, yang dinamai Grand Emerald Malang. PT Developer Properti Indoland mengklaim akan membangun 150 unit rumah yang diberi harga Rp123 juta s/d Rp150 juta per unit. Dengan harga yang murah tersebut, menarik beberapa konsumen. Saat penawaran dilakukan, konsumen tidak menaruh curiga atas kosongnya lahan, karena direktur utama PT Developer Properti Indoland meyakinkan konsumen bahwa pembangunan akan dilakukan secepatnya dan rampung dalam waktu dua tahun. Namun saat jatuh tempo untuk penyerahan unit, PT Developer Properti Indoland gagal menyerahkan unit yang sudah diperjanjikan. Oleh karena itu, PT Developer Properti Indoland melanggar Pasal 42 Ayat 2 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

Penulis dapat mengatakan demikian karena rumah yang dijanjikan oleh PT Developer Properti Indoland tidak dibangun karena lahan yang diproyeksikan bukan miliknya, sedangkan salah satu syarat melakukan jual beli lahan atau properti adalah dengan adanya kepastian atas hak milik tanah. Berdasarkan permasalahan di atas, berkaitan dengan PT Developer Properti Indoland yang melanggar Pasal 42 UU No. 1 Tahun 2011, maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu bagaimana keterkaitan antara jual beli yang dilakukan oleh PT Developer Properti Indoland dengan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dan Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 dan bagaimana tanggung jawab dari PT Developer Properti Indoland terhadap konsumen atas kasus tersebut?

B. TINJAUAN PUSTAKA

Studi mengenai perlindungan konsumen terhadap konsep *pre-project selling* sebelumnya sudah pernah diteliti, salah satunya oleh Jhon Haward Hutagaol dan Anna Maria Tri Anggraini (2021) yang berjudul PERLINDUNGAN KONSUMEN PERUMAHAN DALAM JUAL BELI RUMAH DENGAN SISTEM PRE PROJECT SELLING. Pembahasan yang dibahas di jurnal tersebut mencakup mengenai apakah transaksi yang dilakukan Darwin dan PT Buana Cipta Propertindo (studi kasus jurnal tersebut) sudah sesuai dengan Undang-undang Perlindungan Konsumen dan Peraturan perundang-undangan terkait perumahan atau belum. Penelitian tersebut bersifat deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif. Kasus PT Buana Cipta Propertindo dan Darwin diawali ketika Darwin selaku konsumen membeli sebuah rumah seharga Rp.390.000.000 dari PT Buana Cipta Propertindo terletak di Kelurahan Tembesi, Kecamatan Sagulung dan/atau dikenal juga dengan Komplek Perumahan Cipta Green Ville B yang mana disepakati bahwa uang muka sebesar Rp. 58.500.000,- (lima puluh delapan juta lima ratus ribu rupiah) dengan 24 kali bayar yang kemudian di dalam perjanjian tersebut diatur bahwa setelah uang muka dibayarkan maka akan dilaksanakan akad kredit rumah. Darwin yang merupakan seorang konsumen atau pembeli telah membayar uang muka tersebut dan sesuai perjanjian di tanggal 17 November 2016 akan dilakukan serah terima tanah dan bangunan akan tetapi pelaku usaha properti yaitu PT Buana Cipta Propertindo tersebut tidak melaksanakan perjanjian tersebut. Hasil dari penelitian tersebut ditemukan bahwa studi kasus yang digunakan yaitu, transaksi jual beli rumah antara Darwin dan PT Cipta Buana Propertindo telah melanggar Pasal 8 ayat (1) UUPK, Pasal 7 huruf a UUPK, Pasal 4 huruf d UUPK, Pasal 18 ayat (1) huruf c UUPK, Pasal 16 UUPK dan berdasarkan peraturan perundang-undangan dibidang perumahan penulis juga berpendapat bahwa PT Cipta Buana Propertindo dalam transaksi jual beli telah bertentangan dengan 42 ayat (2) Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Permukiman (Hutagaol and Anggraini, t.t.: 30-371).

Dituliskan pula di dalam jurnal dengan judul Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Sistem *Pre-Project Selling* oleh Irwan Gomulja dan Habib Adjie bahwa Pemasaran properti dengan sistem *pre-project selling* belum memiliki payung hukum membawa dampak bagi konsumen terkait belum adanya kepastian hukum mengenai status bangunan tersebut. Hal ini berarti bahwa peluang timbulnya wanprestasi yang dilakukan oleh pihak

developer/pengembang membawa kerugian bagi konsumen yang sangat besar (Gomulja and Adjie, t.t.: 52).

Dari studi terdahulu tersebut, penulis menemukan beberapa kesamaan dengan penelitian penulis. Antara lain: penulis sama-sama mengambil dari sisi standarisasi yang ada dan diatur di dalam perundang-undangan, dan apakah studi kasus terkait ini melanggar atau tidak. Namun, dari studi terdahulu pun terdapat perbedaan, seperti studi kasus studi terdahulu merupakan kasus yang dimana (PT Buana Cipta Propertindo) tidak melakukan serah terima tanah dan studi kasus penelitian dari penulis di mana pihak *developer* belum mempunyai lahan, namun sudah melakukan jual beli dan menggunakan uang DP korban untuk membeli lahan.

C. METODE KAJIAN

Dalam melakukan penelitian hukum, penelitian normatif dipilih sebagai metodenya. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan argumen yuridis ketika terjadi kesalahan, kabur, atau konflik norma. Bahan hukum yang digunakan dalam penelitian normatif ini meliputi bahan hukum primer dan bahan hukumsekunder. Metode yang digunakan untuk mengetahui dan membahas masalah meliputi pendekatan perundang-undangan (*statue approach*) dan pendekatan konseptual (*conceptual approach*) (Mahmud Marzuki, 2017).

Teknik pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan cara *library research* atau studi terhadap literatur-literatur yang dipilih dengan relevansinya.

D. HASIL PEMBAHASAN

1. Keterkaitan antara jual beli yang dilakukan oleh PT Developer Properti Indoland dengan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dan Undang-Undang No. 1 Tahun 2011

Tren jual beli properti di Indonesia telah meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk penurunan suku bunga, peningkatan desentralisasi pemerintah, serta perbaikan infrastruktur. Selain itu, pasar properti di Indonesia juga dipengaruhi oleh perubahan politik dan sosial, yang membuatnya semakin menarik bagi investor. Berdasarkan data yang tersedia, nilai pertumbuhan jual beli properti di Indonesia pada 2021 diproyeksikan akan meningkat hingga 8,6% dibandingkan dengan tahun lalu. Permintaan atas rumah sewa, apartemen, dan hunian lainnya telah meningkat dengan signifikan, sehingga menciptakan peluang investasi yang menarik bagi developer ataupun investor.

Banyaknya minat atas properti ini membuat banyak developer menjual properti dengan sistem atau konsep *pre-project selling*, yang mana merupakan strategi pemasaran yang digunakan untuk menarik minat para pembeli potensial terhadap sebuah proyek properti yang akan datang. Dengan strategi ini, pengembang properti melayani pembeli potensial sebelum proyek properti diluncurkan ke pasar. Proses *pre-project selling* dimulai dengan menciptakan suatu pengalaman bagi para pembeli potensial dari awal, dengan memberikan informasi mengenai proyek properti yang akan datang. Pengembang properti kemudian akan menyediakan informasi lengkap tentang lokasi, fasilitas, desain, dan harga property (Krisharyanto and Setyowati, “Pengendalian Pre-Project Selling Melalui Prinsip Perlindungan Konsumen Berdasarkan UU Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.”).

Namun pada prakteknya, sistem *pre-project selling* ini memanfaatkan kebebasan dalam membuat perjanjian antar pihak, yang mana dalam hal ini pihak developer yang membuat kesepakatan atau perjanjian tanpa adanya negosiasi artinya konsumen hanya bisa mengambil atau meninggalkan kontrak yang mana hal ini sering dikenal dengan klausul baku. Sehingga pada prakteknya, klausul baku merugikan konsumen dan menguntungkan pihak developer. Kedudukan pelaku usaha properti yang lebih diuntungkan tersebut sering melukai rasa keadilan dan melanggar hak-hak konsumen yang merugikan konsumen karena dalam prakteknya sering bertentangan baik itu terhadap Undang-Undang nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan peraturan perundang-undangan di bidang perumahan (Gomulja and Adjie, t.t.: 49).

Salah satu peraturan yang mengatur mengenai jual beli properti ini antara lain Undang-Undang No. 1 Tahun 2011, yang mana Berdasarkan Pasal 42 ayat (1) dan (3) Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 menyebutkan bahwa dalam proses *pre-project selling* (Penjualan Proyek atau Bangunan yang akan ada di masa mendatang) menggunakan Perjanjian Pendahuluan dan Perjanjian Bersyarat. Untuk melakukan pemasaran produk yang dipasarkan yang belum terwujud saat ini, pengusaha developer sekurang-kurangnya harus memiliki:

- a. Kepastian peruntukkan ruang;
- b. Kepastian hak atas tanah;
- c. Kepastian status penguasaan rumah susun;
- d. Perizinan pembangunan rumah susun; dan
- e. Jaminan atas pembangunan rumah susun dari lembaga penjamin.

Selain itu, di dalam Pasal 42 juga disebutkan syarat dari melakukan perjanjian pendahuluan jual beli, antara lain:

- a. Status kepemilikan tanah;
- b. Hal yang diperjanjikan;
- c. Kepemilikan izin mendirikan bangunan induk;
- d. Ketersediaan prasarana, sarana dan utilitas umum; dan
- e. Keterbangunan perumahan paling sedikit 20%.

Dalam studi kasus yang dibahas, yaitu PT Developer Properti Indoland yang melakukan jual beli properti dengan sistem *pre-project selling* namun ternyata PT Developer Properti Indoland belum mempunyai status kepemilikan tanah itu sudah jelas melanggar 5 poin yang ada di Pasal 42 Undang-Undang No.1 Tahun 2011.

Dalam hal ini, konsumen atau pembeli dari PT Developer Properti Indoland merasa dirugikan, karena properti yang sudah dijanjikan tidak kunjung datang. Oleh karena itu, terdapat Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (selanjutnya disebut UUPK) yang telah ditetapkan Pemerintah sebagai dasar hukum yang kuat untuk memfasilitasi pemberdayaan konsumen melalui bimbingan dan pendidikan konsumen. Menurut Pasal 1 angka 3 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, Pelaku Usaha diartikan sebagai setiap individu atau badan usaha, baik yang berada di dalam maupun di luar wilayah hukum Republik Indonesia, baik sendiri ataupun bersama-sama melalui perjanjian yang menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi, termasuk developer (Rizki Tri Anugrah Bhakti, 2019: 228).

Berdasarkan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, beberapa asas harus diperhatikan dalam transaksi *pre-project selling* untuk menjamin perlindungan konsumen, yaitu manfaat, keadilan, keseimbangan, keamanan dan keselamatan, serta kepastian hukum. Dengan demikian, kepastian hukum meliputi segala aspek dan upaya hukum untuk memungkinkan calon pembeli untuk memilih produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhannya dan membela hak-haknya jika dia dirugikan oleh pelaku usaha.

Aspek manfaat dalam UU Perlindungan Konsumen bertujuan untuk memastikan bahwa semua upaya untuk melindungi konsumen harus memberikan manfaat yang maksimal bagi kepentingan konsumen dan pelaku usaha secara keseluruhan. Oleh karena itu, setiap usaha perlindungan konsumen terhadap *pre-project selling* harus selalu menguntungkan pihak-pihak yang terlibat. Dari sisi konsumen, penetapan UU Perlindungan Konsumen yang menetapkan hak dan kewajiban konsumen telah mempertegas posisi mereka sebagai

konsumen yang terlindungi oleh hukum. Selain itu, UU Perlindungan Konsumen juga telah memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mengajukan ganti rugi apabila dirugikan oleh pelaku usaha. Selain dari aspek manfaat, aspek-aspek lainnya seperti keseimbangan, keamanan dan keselamatan, keamanan, dan juga kepastian hukum dimaksudkan agar para pihak dapat melakukan hak dan kewajibannya namun tidak terlepas dengan menaati hukum dan memperoleh keadilan dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen.

Berdasarkan UU Perlindungan Konsumen juga telah ditetapkan 9 (sembilan) hak konsumen, yaitu:

- a. Hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa;
- b. Hak untuk memilih barang dan/jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan;
- c. Hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa;
- d. Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakan;
- e. Hak untuk mendapatkan advokasi perlindungan konsumen secara patut;
- f. Hak untuk mendapatkan pembinaan dan pendidikan konsumen;
- g. Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif;
- h. Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya; dan
- i. Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya.

Kemudian dalam Pasal 10 UUPK juga berisikan larangan yang dikategorikan sering dilakukan pengembang atau developer terhadap konsumen perumahan yang menyebutkan bahwa pelaku usaha dilarang menawarkan barang yang ditujukan untuk diperdagangkan dengan mempromosikan, mengiklankan atau membuat pernyataan yang tidak benar atau menyesatkan mengenai, antara lain:

- a. Harga atau tarif suatu barang dan/atau jasa;
- b. Kegunaan suatu barang dan/atau jasa;
- c. Kondisi, tanggungan, jaminan, hak atau ganti rugi atas suatu barang dan/atau jasa;
- d. Tawaran potongan harga atau hadiah menarik yang ditawarkan;
- e. Bahaya penggunaan barang dan/atau jasa (Darwis, A., 2010: 12).

Oleh karena itu, sudah semestinya jual beli properti dengan sistem *pre-project selling* ini mendapat kepastian hukum dan juga perlindungan hukum dari Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 dan juga Undang-Undang No. 1 Tahun 2011.

2. Tanggung jawab dari PT Developer Properti Indoland terhadap konsumen

Pasal 1457 KUHPdata tentang jual beli menegaskan bahwa jual beli merupakan sebuah persetujuan di mana penjual diwajibkan untuk memberikan suatu kebendaan dan pembeli harus membayar harga yang telah disepakati. Penjual memiliki hak untuk menerima materi atau uang dari pembeli yang mengakuisisi kebendaan tersebut, serta pembeli memiliki hak untuk mendapatkan kebendaan yang dimilikinya dari penjual, dengan jaminan sepenuhnya bahwa kebendaan dan haknya adalah milik sepenuhnya dari penjual (Ketut Ayu Lestari and I Nyoman Darmadha, 2018: 1-13).

Tanggung jawab hukum dari pihak yang memproduksi, menjual, mendistribusikan, dan terlibat dalam persiapan dan penyebaran suatu produk, serta para pengusaha, agen, dan pekerja badan usaha yang terkait disebut juga dengan *product liability*. Definisi lain dari *product liability* ialah suatu konsepsi hukum yang intinya dimaksudkan untuk memberikan perlindungan kepada konsumen dengan jalan membebaskan konsumen dari beban untuk membuktikan bahwa kerugian konsumen timbul akibat kesalahan dalam proses produksi dan sekaligus melahirkan tanggung jawab produsen untuk memberikan ganti rugi, atau yang pada intinya pihak produsen atau pelaku usaha wajib bertanggung jawab atas segala kerugian yang timbul dari hasil produk atau jasanya (Nommy Horas Thombang Siahaan, Aa Sudirman, and Yuniawan W Nugroho, 2005). Menurut Shidarta, tujuan dari perlindungan konsumen adalah untuk meningkatkan status hukum dan martabat konsumen serta menyediakan informasi tentang suatu produk untuk memastikan perlindungan bagi konsumen (Shidarta, 2000: 136).

Dalam studi kasus ini, PT Developer Properti Indoland telah melakukan wanprestasi, di mana konsumen mengeluh karena unit yang dijanjikan oleh pihak developer, tidak juga diserahkan walaupun sudah melewati tanggal jatuh tempo (Gunawan Widjaja and Kartini Muljadi, 2003: 30). Konsumen dari PT Developer Properti Indoland kemudian mengirimkan somasi ke pihak developer, namun tidak dihiraukan juga. Oleh karena pihak developer tidak melakukan penyerahan unit pada saat jatuh tempo yang sudah dijanjikan. Sesuai dengan Pasal 7 UU No. 8 Tahun 1999 yang menyebutkan bahwa, “Pelaku usaha wajib memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian”. Oleh karena itu, Konsumen memiliki hak untuk mengajukan tuntutan jika dirugikan. PPJB memberikan jaminan hukum bagi kedua

belah pihak ketika membeli rumah yang belum selesai. Namun, isi dari PPJB ini tidak boleh disesuaikan oleh pengembang secara sembarangan, karena ada pedoman yang telah disepakati bersama, yaitu Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 09/KPTS/M/1995 tentang Pedoman Pengikatan Jual Beli Rumah (Arina Ratna Paramita and Dewi Hendrawati Yunanto, 2016: 1-12).

Konsumen dari PT Developer Properti Indoland kemudian melakukan laporan yang berujung sidang di pengadilan dengan nomor perkara No. 222/Pdt.G/2020/PN SDA, yang kemudian Perkara Putusan No. 222/Pdt.G/2020/PN SDA tersebut disebutkan bahwa pihak tergugat (PT Developer Properti Indoland) dan pihak penggugat (konsumen/korban dari PT Developer Properti Indoland) mengakhiri sidang dengan damai, dengan syarat bahwa PT Developer Properti Indoland berjanji akan menyelesaikan pembangunan properti yang sudah dijanjikan dengan memberikan hak kepemilikan sebagai jaminan sebidang tanah akan diberikan kepada pihak tergugat di tanggal yang sudah ditentukan. Jika pihak tergugat tidak melakukan kewajiban yang sudah dijanjikan, maka jaminan tersebut akan berpindah tangan ke tangan pihak penggugat.

Hal tersebut sebagai bentuk pertanggung jawaban dari PT Developer Properti Indoland atas wanprestasi yang dilakukannya yaitu menjanjikan unit yang diperjanjikan di awal akan diberikan dengan batas waktu tambahan.

E. KESIMPULAN

Praktek *pre-project selling* yang memanfaatkan kebebasan dalam membuat perjanjian antar pihak, sering dianggap tidak adil karena konsumen hanya bisa mengambil atau meninggalkan kontrak yang dibuat tanpa adanya negosiasi. Hal ini juga dapat melanggar Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dan peraturan perundang-undangan di bidang perumahan, karena dapat merugikan konsumen. Salah satu peraturan yang mengatur mengenai jual beli properti ini antara lain Undang-Undang No. 1 Tahun 2011, yang mana Berdasarkan Pasal 42 ayat (1) dan (3) Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 menyebutkan bahwa dalam proses *pre-project selling* (Penjualan Proyek atau Bangunan yang akan ada di masa mendatang) menggunakan Perjanjian Pendahuluan dan Perjanjian Bersyarat dan pada prakteknya, kebanyakan developer sering melanggar perjanjian bersyarat tersebut. Dalam contoh kasus di atas, PT Developer Properti Indoland yang melakukan wanprestasi karena tidak menyerahkan unit yang diperjanjikan telah memberikan pertanggung jawaban berupa perjanjian baru yang berisi memberikan unit yang diperjanjikan di awal akan diberikan dengan batas waktu tambahan. Namun di luar

pertanggung jawaban yang telah dilakukan PT Developer Properti Indoland, PT Developer Properti Indoland masih melanggar Pasal 42 UU No. 1 Tahun 2011 yang menjadi persyaratan melakukan jual beli properti dengan sistem *pre-project selling*.

DAFTAR PUSTAKA

- Harjono, Dhaniswara K. (2016). *Hukum Properti*. Pusat Pengembangan Hukum dan Bisnis Indonesia.
- Marzuki, Mahmud. (2017). *Penelitian Hukum: Edisi Revisi*. Prenada Media.
- Rubaie, Achmad. (2007). *Hukum Pengadaan Tanah Untuk Kepentingan Umum*. Bayumedia Pub.
- Shidarta. (2000). *Hukum Perlindungan Konsumen Indonesia*. PT. Grasindo.
- Shofie, Yusuf. (2000). *Perlindungan Konsumen Dan Instrumen-Instrumen Hukumnya*. Citra Aditya Bakti.
- Siahaan, Nommy Horas Thombang, Aa Sudirman, and Yuniawan W Nugroho. (2005). *Hukum Konsumen: Perlindungan Konsumen Dan Tanggungjawab Produk*. Panta Rei.
- Widjaja, Gunawan, and Kartini Muljadi. (2003). *Jual Beli Seri Hukum Perikatan*. Raja Grafindo Persada.
- Bhakti, Rizki Tri Anugrah. (2019). Perlindungan Hukum Konsumen Properti Atas Sistem Pre Project Selling Di Kota Batam. *Jurnal Cahaya Keadilan* 7, no. 1: 228–47.
- Darwis, Abdi. (2010). Hak Konsumen Untuk Mendapat Perlindungan Hukum Dalam Industri Perumahan Di Kota Tangerang.
- Gomulja, Irwan, and Habib Adjie. (2020). Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Sistem Pre Project Selling. *Law and Justice* 5, no. 1: 39–54.
- Hutagaol, Jhon Haward, and Anna Maria Tri Anggraini. (2022). PERLINDUNGAN KONSUMEN PERUMAHAN DALAM JUAL BELI RUMAH DENGAN SISTEM PRE PROJECT SELLING. *Reformasi Hukum Trisakti* 4, no. 2: 373–82.
- Krisharyanto, Edi, and Peni Jati Setyowati. (2019). Pengendalian Pre-Project Selling Melalui Prinsip Perlindungan Konsumen Berdasarkan UU Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. *Perspektif* 24, no. 2: 124–30.
- Lestari, Ketut Ayu, and I Nyoman Darmadha. (2018). WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN JUAL BELI RUMAH SUSUN MELALUI PEMESANAN (PRE-PROJECT SELLING). *Kertha Semaya: Journal Ilmu Hukum* 4, no. 3: 1–13.
- Paramita, Arina Ratna, and Dewi Hendrawati Yunanto. (2016). Wanprestasi Dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli Tanah Dan Bangunan (Studi Penelitian Pada Pengembang Kota Semarang). *Diponegoro Law Journal* 5, no. 3: 1–12.
- Rimbawa, I Made Artha. (2021). PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP KONSUMEN PROPERTI SISTEM PRE PROJECT SELLING BERDASARKAN PRINSIP PERLINDUNGAN KONSUMEN DALAM UU NOMOR 8 TAHUN 1999 TENTANG PERLINDUNGAN KONSUMEN. *VYAVAHARA DUTA* 16, no. 2: 137–48.
- Undang-Undang nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
- Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.

Pasal 1457 Kitab Undang- Undang Hukum Perdata

Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor 09/KPTS/M/1995 tentang Pedoman Pengikatan Jual Beli Rumah

Petriella, Yanita. "Saat Pandemi Covid, Properti Masih Menjadi Primadona Investasi." *ekonomi.bisnis.com*, 2021.
<https://ekonomi.bisnis.com/read/20210617/47/1406912/saat-pandemi-covid-properti-masih-menjadi-primadona-investasi#:~:text=PROPERTI-,Saat Pandemi Covid%2C Properti Masih Menjadi Primadona Investasi,pilihan menarik sebagai sarana investasi.>

Sembilan Bintang. "Pre Project Selling Berpotensi Perbuatan Melawan Hukum, Wanprestasi Hingga Kejahatan Korporasi," n.d.
<https://www.sembilanbintang.co.id/pre-project-selling-dapat-berpotensi-perbuatan-melawan-hukum-wanprestasi-hingga-kejahatan-korporasi.>

