



DOI: <https://doi.org/10.31933/unesrev.v6i4>

Received: 29 Mei 2024, Revised: 8 Juni 2024, Publish: 13 Juni 2024

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

## Perlindungan Hukum Konsumen atas Penjualan Properti Menggunakan Sistem *Pre Project Selling*

Rafi Erdian Wibowo<sup>1</sup>, Gunawan Djajaputra<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Tarumanagara University, Jakarta, Indonesia

Email: [rafierdianw@gmail.com](mailto:rafierdianw@gmail.com)

<sup>2</sup>Tarumanagara University, Jakarta, Indonesia

Email: [gunawandjayaputra@gmail.com](mailto:gunawandjayaputra@gmail.com)

Corresponding Author: [rafierdianw@gmail.com](mailto:rafierdianw@gmail.com)

**Abstract:** *The pre-project selling system implemented by housing developers often results in consumer losses. When consumers suffer losses, they have the right to claim compensation from the respective developers. These compensation claims are governed by the legal protection framework outlined in the Consumer Protection Act and the Civil Code. This research aims to identify the legal consequences arising from the pre-project selling system conducted by housing developers and to evaluate the legal protection available to consumers in this context. The type of research used is normative research, which is based on the study of theories and applicable legal rules. This normative research also serves to provide legal arguments in situations of voids, ambiguities, and conflicts of norms. Thus, this research is considered very important as policy input to provide justice for the community.*

**Keyword:** *Consumers, Developer, Property, Pre Project Selling*

**Abstrak:** Sistem pre-project selling yang diterapkan oleh pengembang perumahan sering kali menimbulkan kerugian bagi konsumen. Ketika konsumen mengalami kerugian, mereka memiliki hak untuk menuntut ganti rugi kepada pengembang yang bersangkutan. Tuntutan ganti rugi ini diatur dalam kerangka perlindungan hukum yang tercantum dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi akibat hukum yang timbul dari sistem pre-project selling yang dilakukan oleh pengembang perumahan, serta mengevaluasi bagaimana perlindungan hukum bagi konsumen dalam konteks tersebut. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian normatif, yaitu penelitian yang didasarkan pada kajian teori dan aturan hukum yang berlaku. Penelitian normatif ini juga berfungsi memberikan argumentasi yuridis dalam situasi kekosongan, kekaburan, dan konflik norma. Dengan demikian, penelitian ini dianggap sangat penting sebagai masukan kebijakan untuk memberikan nilai keadilan bagi masyarakat.

**Kata Kunci:** *Konsumen; Pengembang; Properti; Penjualan Proyek*

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan minat terhadap perumahan seiring berjalannya waktu semakin meningkat dalam beberapa tahun terakhir ini, sehingga menyebabkan developer menghadapi persaingan yang sangat kompetitif dalam upaya strategi pemasaran yang mereka gunakan agar diminati oleh para pembeli. Dampak dari persaingan yang ketat tersebut menghasilkan metode pemasaran yang praktis dan menarik minat pembeli lebih banyak terhadap penjualan properti, perkantoran, perumahan dan apartemen oleh para developer. Metode pemasaran yang dilakukan oleh developer saat ini ialah dengan sistem *pre project selling*, dimana konsep tersebut menawarkan properti kepada pembeli sebelum adanya bangunan properti tersebut atau sebelum selesai dibangun. Bahkan terdapat developer yang menawarkan penjualan dengan sistem *pre project selling* tersebut sebelum keluarnya Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB) dan Surat Izin Kontruksi. (Bhakti, 2019).

Metode *pre project selling* ini dipasarkan biasanya pada pameran properti dan aktivitas pemasaran lainnya. Bagian marketing dari developer ini menawarkan kepada calon pembeli dengan memperlihatkan sketsa dan denah rumah sebelum dibangun dalam bentuk brosur dan media cetak lainnya. Untuk menarik pembeli agar lebih tertarik lagi, di dalamnya terdapat penjelasan terkait fasilitas yang akan didapatkan oleh calon pembeli tersebut seperti tipe unit, dan lain sebagainya. Teknik pemasaran seperti ini terbukti efektif dalam penjualan kepada pembeli terhadap properti yang dipasarkan, karena tentunya manusia juga membutuhkan tempat tinggal untuk tempat beristirahat atau bahkan untuk media investasi bagi dirinya. Oleh karena itu untuk mendapatkan hal tersebut orang akan mengupayakan dengan maksimal demi mendapatkan properti yang mereka inginkan.

Dalam upaya pemasaran untuk menarik minat konsumen, seringkali pengembang perumahan menawarkan sistem potongan harga. Meskipun hal ini menguntungkan bagi pihak pengembang, sistem penjualan properti dengan pemasaran *pre project selling* menyebabkan kerugian bagi pembeli sebagai konsumen. Contohnya, terdapat kasus di mana dokumen atau surat tanah belum lengkap, atau terjadi perubahan fisik pada lahan. Oleh karena itu, hukum sebagai aspek penting dalam keseharian warga negara sebagai konsumen dari penjualan properti yang dipasarkan oleh pengembang melalui sistem *pre project selling*, sebagaimana diatur di dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen. Undang-Undang perlindungan konsumen tersebut mengatur antara perilaku pelaku usaha dan konsumen serta berlaku sejak 20 April 2000 (Bhakti, 2019). Dalam konteks pemasaran secara *pre project selling* yang dilakukan oleh developer kepada konsumen, apabila konsumen mengalami kerugian atas pembelian properti, maka konsumen berhak mendapatkan dan mengajukan ganti rugi akibat sistem pemasaran tersebut yang dijanjikan oleh pihak developer. Proses tuntutan ganti kerugian kepada developer yang dilakukan oleh konsumen dilindungi oleh UUPK dan KUHP. Perlindungan hukum ini memastikan bahwa konsumen memiliki hak yang jelas dan dapat mengambil langkah hukum yang sesuai untuk mendapatkan kompensasi atas kerugian yang diderita sebagai akibat dari transaksi dengan pengembang perumahan. Dengan demikian, prinsip keadilan dan perlindungan konsumen menjadi pilar utama dalam regulasi yang mengatur hubungan antara pengembang perumahan dan konsumen dalam konteks teknik pemasaran *pre-project selling*.

Oleh karena itu, calon konsumen yang hendak membeli properti wajib melakukan kajian yang teliti sebelum melakukan transaksi, dengan memastikan bahwa mereka memiliki pengetahuan yang cukup mengenai pengembang properti tersebut, kualitas bangunan yang ditawarkan, sehingga mereka dapat menghindari kesalahan dalam pemilihan dan menghindari penyesalan di masa yang akan datang. Konsumen hanya memiliki kepercayaan terhadap informasi yang diperoleh melalui brosur, kunjungan ke rumah contoh, serta penawaran yang disampaikan oleh staf pemasaran yang umumnya hanya disajikan melalui iklan dalam brosur dan oleh beberapa pemasar atau staf yang memiliki daya tarik visual untuk menarik perhatian pembeli. Pembeli juga dapat diberikan insentif berupa diskon harga oleh pengembang

(developer) apabila mereka telah menyetujui pembelian properti dan melakukan transaksi pembayaran. Permasalahan yang telah diuraikan oleh penulis terkait lemahnya posisi konsumen atau calon konsumen terhadap developer akibat dari teknik pemasaran dengan menggunakan sistem *pre project selling*. Oleh karena itu disini penulis ingin merumuskan atas permasalahan tersebut dengan Rumusan masalah sebagai berikut: Bagaimana perlindungan hukum bagi konsumen akibat dari penjualan menggunakan sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh developer?

## **METODE**

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam studi ini ialah penelitian normatif yang menggunakan bahan hukum berupa teori hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Penelitian ini juga menggunakan pendekatan peraturan perundang-undangan (*statue approach*) dengan mengkaji dan menganalisis setiap permasalahan menggunakan bahan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Perkembangan pada sektor pembangunan semakin bertumbuh dan berdampak pada persaingan usaha antar developer. Persaingan yang ketat tersebut semakin sulit bagi developer untuk menarik minat calon konsumen, namun mereka harus berinovasi untuk dapat menarik minat konsumen dalam pembelian properti. Strategi yang digunakan oleh developer adalah menggunakan sistem pemasaran *pre project selling* (PPS). *Pre project selling* itu sendiri merupakan strategi pemasaran yang dilakukan oleh developer untuk menghimpun dana terlebih dahulu dari para konsumen untuk pembangunan properti yang dibeli. Metode pemasaran *pre project selling* ini dilakukan dengan cara menawarkan properti yang akan mereka jual kepada konsumen dengan memperlihatkan design, konsep, dan denah dari properti tersebut sebelum bangunannya terbentuk (Putra, 2019).

Strategi pemasaran ini telah menjadi tren yang signifikan, terutama di kalangan pengembang properti, yang melibatkan penjualan atau pemasaran sebelum produk properti tersebut dibangun. Selain itu, terdapat pengembang lain juga yang menggunakan sistem *pre project selling* sebelum mendapatkan Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Izin Kontruksi, dan izin lainnya sebagaimana persyaratan pembangunan properti dan pembangunan lainnya. Sistem *pre project selling* ini digunakan ketika bangunan yang akan dipasarkan belum sepenuhnya jadi atau belum jadi sama sekali. Hal yang ditawarkan oleh developer hanya brosur yang berisikan detail dari fasilitas dan spesifikasi bangunan saja (Kallo, 2009). Dalam brosur tersebut, terdapat rincian tentang rencana pembangunan, fasilitas yang akan tersedia, gambar-gambar unit, spesifikasi bangunan, dan seringkali ditemani oleh pernyataan bahwa investasi di properti tersebut akan menguntungkan dan harga akan meningkat dengan cepat.

Strategi pemasaran ini telah menjadi sangat populer di kalangan masyarakat. Kepopuleran sistem pemasaran ini diakibatkan karena kebutuhan tentang rumah bagi setiap manusia merupakan suatu kebutuhan primer yang dibutuhkan bagi setiap insan. Sistem *pre-project selling* menawarkan daya tarik yang signifikan bagi masyarakat, yang dalam konteks ini bertindak sebagai konsumen. Daya tarik sistem pemasaran *pre project selling* yang ditawarkan oleh developer memiliki banyak peminat karena biasanya sistem ini menawarkan pembelian rumah dengan sistem KPR (Kredit Kepemilikan Rumah). Mekanisme pembayaran kredit ini menjadi alternatif bagi orang yang ingin memiliki rumah tanpa harus mengumpulkan uangnya sesuai dengan harga rumah yang tinggi.

Peningkatan kebutuhan akan tempat tinggal dengan pembelian melalui sistem KPR tidak diiringi dengan pemahaman terkait proses hukum pembelian perumahan tersebut. Proses pembelian perumahan dalam hukum diawali dengan Surat Pesanan, dilanjutkan dengan kesepakatan dengan menuangkannya pada Perjanjian Pengikatan Jual Beli, kemudian

selanjutnya dibuatkan Berita Acara Serah Terima, AJB dan yang terakhir menerima Sertifikat Hak Milik. Pentingnya pemahaman terkait proses ini merupakan perlindungan bagi dirinya sendiri sebagai konsumen agar terhindar dari kejadian yang tidak diinginkan yang menyebabkan kerugian bagi dirinya.

Indonesia sebagai negara hukum memiliki bentuk perlindungan kepada konsumen dan pelaku usaha dalam melaksanakan transaksi. Perlindungan tersebut dituangkan dalam peraturan perundang-undangan, yaitu pada UU Perlindungan Konsumen, pembentukan UUPK ini diharapkan dapat melindungi konsumen dari perilaku pelaku usaha yang dapat merugikan konsumen ataupun sebaliknya.

Sebelum berlakunya UUPK, Indonesia memiliki peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai hak dan kewajiban dari pelaku usaha dan konsumen. Aturan-aturan tersebut terbagi menjadi 4 (empat) kategori, yaitu peraturan tentang perindustrian perdagangan, Kesehatan dan lingkungan hidup. Peraturan tersebut tertuang pada KUHP, KUHD, KUHPer yang memuat ketentuan hak dan kewajiban dari para pihak. Namun demikian, bagi seorang konsumen yang tidak memiliki pengetahuan hukum yang memadai, mencari dan Memahami berbagai hak serta kewajibannya di antara tumpukan peraturan tersebut sangatlah sulit dan membingungkan.

Adapun beberapa kelemahan yang terdapat pada peraturan-peraturan yang ada sebelum penerapan UUPK antara lain: pertama, definisi yang digunakan dalam peraturan-peraturan tersebut tidak secara khusus ditujukan untuk perlindungan konsumen; kedua, posisi konsumen seringkali lebih lemah dibandingkan dengan pelaku usaha; ketiga, prosedur yang ada cenderung rumit dan sulit dipahami oleh konsumen; dan keempat, penyelesaian sengketa memerlukan waktu yang lama serta biaya yang tinggi. Kelemahan-kelemahan ini menyebabkan perlunya sebuah undang-undang yang komprehensif dan terfokus untuk melindungi hak-hak konsumen secara efektif.

Meskipun bertujuan untuk melindungi kepentingan konsumen, Undang-Undang Perlindungan Konsumen (UUPK) tidak dimaksudkan untuk menghalangi aktivitas pelaku usaha. Dengan adanya UUPK, diharapkan pelaku usaha akan lebih termotivasi untuk meningkatkan daya saing mereka dengan memperhatikan kepentingan konsumen. Menurut Pasal 1 angka 1 UUPK, perlindungan konsumen didefinisikan sebagai segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen. Definisi ini mengimplikasikan bahwa dengan diberlakukannya UUPK, terdapat jaminan terhadap kepastian hukum yang melindungi hak-hak konsumen.

Tujuan dari Undang-Undang Perlindungan Konsumen memang ditujukan untuk melindungi hak-hak konsumen, akan tetapi adanya undang-undang tersebut dapat menghalangi dan membatasi pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya. Diberlakukannya UUPK tersebut juga diharapkan pelaku usaha dan konsumen tetap memperhatikan hak dan kewajiban dari masing-masing sehingga tidak ada pihak yang ditugikan akibat dari perbuatan perdagangan tersebut. Undang-Undang ini juga menjamin konsumen agar terlindungi dari tindakan pelaku usaha yang dapat memberikan kerugian baginya, sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1 angka 1 pada Undang-Undang ini.

Perlindungan konsumen berdasarkan UUPK berasaskan pada prinsip-prinsip manfaat, keadilan, keseimbangan, keamanan, dan keselamatan konsumen, serta kepastian hukum. Dengan kata lain, UUPK tidak hanya memberikan kerangka hukum yang jelas dan tegas untuk melindungi konsumen, tetapi juga memastikan bahwa pelaku usaha tetap memiliki ruang untuk beroperasi secara efektif dan kompetitif, sambil memprioritaskan keselamatan dan keamanan konsumen. Asas-asas ini menciptakan lingkungan yang seimbang di mana kepentingan konsumen dilindungi tanpa menghambat inovasi dan pertumbuhan bisnis yang dilakukan oleh pelaku usaha.

Terdapat berbagai definisi mengenai konsumen, meskipun perbedaannya tidak signifikan antara satu pendapat dengan yang lainnya. Dalam bahasa Inggris, secara harfiah

konsumen dalam Bahasa Inggris disebut dengan *consumer* yang secara harfiah merupakan subjek hukum yang membeli barang atau menggunakan jasa subjek hukum lain. (Rajagukguk, 2000)." Dari pengertian yang diuraikan di atas bahwa terdapat perbedaan antara konsumen sebagai individu dan konsumen sebagai badan hukum, karena ada yang menggunakan barang atau jasa tersebut untuk digunakan pribadi dan terdapat pula membeli atau menggunakan jasa tersebut untuk tujuan komersial.

Menurut Az Nasution terdapat batasan antara konsumen sebagai badan hukum yang menggunakan jasa atau membeli barang untuk tujuan diperjualbelikan kembali dengan konsumen sebagai individu yang menggunakan atau membeli barang atau jasa tersebut dengan maksud penggunaan pribadi. Perbedaan ini menyoroti peran konsumen dalam rantai distribusi dan penggunaannya, apakah sebagai pengguna akhir atau sebagai entitas yang menggunakan barang dan jasa untuk produksi lebih lanjut atau tujuan komersial (Nasution, 2000).

### **Akibat Hukum Sistem Pre Project Selling oleh Developer**

Kata *developer* merupakan penggunaan kata dari Bahasa Inggris yang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai "pengembang". Permendagri Nomor 5 Tahun 1974. Dalam Peraturan Menteri tersebut developer diartikan sebagai perusahaan pembangunan yang bergerak dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai kategori dalam jumlah yang masif untuk Kawasan pemukiman. Area perumahan tersebut juga dilengkapi dengan lingkungan dan fasilitas untuk menunjang kegiatan sosial yang dibutuhkan oleh masyarakat yang akan menghuni hunian tersebut. Dari penjelasan tersebut berarti perusahaan pembangunan tersebut tidak hanya bertanggung jawab terhadap pembangunan bangunan saja melainkan juga turut bertanggung jawab terhadap fasilitas yang dapat menunjang kehidupan masyarakat yang akan menjadi penghuni di lingkungan tersebut.

Di dalam UUPK Tahun 1999, developer diartikan sebagai pelaku usaha sebagaimana yang tertuang dalam Pasal 1 angka 3, pelaku usaha merupakan orang atau perorangan atau badan hukum yang berkedudukan di wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian yang menyelenggarakan kegiatan usaha dalam beragam bidang ekonomi. Definisi ini mencakup berbagai bentuk entitas bisnis yang beroperasi dalam beragam sektor ekonomi, termasuk pengembang perumahan. Developer, sebagai pelaku usaha, harus mematuhi regulasi yang berlaku dan bertanggung jawab untuk melaksanakan kegiatan bisnis mereka dengan memperhatikan hak dan kepentingan konsumen. Hal ini memastikan bahwa dalam menjalankan bisnisnya, developer wajib memberikan jaminan dan perlindungan yang sesuai dengan ketentuan hukum yang telah ditetapkan untuk melindungi konsumen (Winarto, 2008).

Posisi developer sebagai pelaku usaha harus memperhatikan kewajiban-kewajiban dan larangan yang termuat dalam UUPK agar menciptakan hubungan yang nyaman, dan seimbang antara pelaku usaha dan konsumen dalam transaksi daging. Oleh karena itu bukan hanya konsumen saja yang harus memahami dan mengerti terkait hak dan kewajiban pada undang-undang tersebut, melainkan juga developer turut serta dalam menjaga kestabilan dan keseimbangan pada proses perdagangan.

Larangan-larangan yang termuat dalam Pasal 8 Undang-Undang Perlindungan Konsumen bagi pelaku usaha terbagi menjadi 2 (dua) kategori utama, yaitu yang pertama terkait dengan barang atau jasa yang ditawarkan olehnya yang tidak sesuai dengan syarat seperti spesifikasi, layak pakai, atau tidak sesuai dengan yang diberikan kepada konsumen. Kedua, yaitu terkait informasi yang diberikan tidak sesuai dan akurat kepada konsumen antara informasi dan barang atau jasa yang diberikan ke konsumen. Larangan-larangan ini bertujuan untuk memastikan bahwa produk yang dipasarkan oleh developer memenuhi standar yang ditetapkan dan bahwa informasi yang diberikan kepada konsumen adalah akurat

dan dapat dipercaya. Dengan demikian, hak dan kepentingan konsumen dapat terlindungi dengan baik dalam setiap transaksi yang melibatkan pelaku usaha, termasuk developer.

Hak dan kewajiban hal yang harus dipatuhi oleh developer, namun di samping itu juga developer harus mengembang tanggung jawab (*Product Liability*) sebagai bagian yang tidak terpisahkan antara hak dan kewajiban dalam menjalankan usahanya. Tanggung jawab yang dipikul oleh developer merupakan sikap berhati-hati dalam menjelankan bisnisnya dengan memberikan barang atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Dalam hal ini developer melakukan sistem pemasaran *pre project selling* dengan memasarkan produk yang belum ada fisiknya melainkan baru rancangan dan konsepnya saja.

*Pre project selling* menggunakan dua perjanjian utama, yaitu terdapat Perjanjian Pengikatan Jual Beli atau biasa disebut dengan PPJB dan Perjanjian Jual Beli atau AJB. Proses transaksi jual beli rumah dimulai dengan Surat Pemesanan yang diberikan oleh developer kepada konsumen yang ingin membeli suatu rumah atau properti. SP tersebut dianggap sebagai Langkah awal transaksi jual beli, yang harus ditandatangani oleh calon konsumen, yang kemudian mereka harus membayar biaya pemesanan (*booking fee*) dan uang muka. Calon pembeli juga harus tunduk terhadap syarat dan ketentuan yang dimuat dalam Surat Pemesanan tersebut.

Kemudian setelah calon pembeli diharuskan untuk membayar sejumlah uang berkisar 30% dari harga rumah yang akan dibeli, pembeli dan pelaku usaha akan melakukan Perjanjian Pengikatan Jual Beli yang harus ditandatangani oleh kedua belah pihak yaitu antara pembeli dan pelaku usaha beserta dengan saksi-saksi. Ketentuan yang termuat di dalam PPJB ini merupakan aturan dan berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang mengikatkan dirinya dalam perjanjian tersebut, dan akan berlaku hingga terbitnya Akta Jual Beli.

Proses tanda tangan dilakukan oleh para pihak dan beserta saksi-saksi di hadapan Pejabat yang berwenang yaitu Notaris/PPAT dalam proses pembuatan Sertifikat rumah. Syarat yang harus dipenuhi untuk memperoleh Akta Jual Beli adalah dengan melakukan pelunasan harga rumah oleh konsumen yang disaksikan Notaris/PPAT. Namun apabila pelunasan dilakukan oleh konsumen melalui Bank maka bukti dari pembayaran tersebut harus diserahkan kepada Notaris/PPAT sebagai bukti pelunasan pembayaran rumah tersebut yang akan diproses sebagai Akta Jual Beli. Setelah proses tersebut dipenuhi maka pembeli akan mendapatkan bukti kepemilikan rumah melalui Sertifikat Hak Milik.

Penelitian ini menyoroti tahap Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB), yang merupakan konsekuensi dari strategi pemasaran *pre project selling* dalam bisnis properti. Strategi ini ditempuh oleh pengembang dengan pertimbangan ekonomi yang kuat, yaitu untuk memperoleh dana murah dan kepastian pasar. Melalui PPJB, pengembang bisa mendapatkan dana dari uang muka pembeli tanpa harus membayar bunga, berbeda dengan pinjaman bank yang mensyaratkan pembayaran bunga yang signifikan. Selain itu, PPJB memberikan kepastian pasar bagi pengembang karena pembayaran uang muka oleh pembeli menunjukkan minat yang serius terhadap properti yang akan dibangun.

Bagi pembeli, PPJB memberikan kesempatan untuk mendapatkan rumah idaman dengan biaya yang lebih terjangkau, karena pada tahap awal mereka hanya perlu membayar uang muka. Namun, pada saat penandatanganan PPJB, calon pembeli sering kali hanya diberi kesempatan untuk membaca dan mempelajari draft PPJB secara singkat dengan panduan dari "petugas pembaca PPJB" yang disediakan oleh pengembang. Biasanya, draft PPJB tidak bisa dibawa pulang, dan penjelasan yang diberikan sangat terbatas, sehingga banyak calon pembeli menandatangani dokumen tersebut tanpa memahami sepenuhnya substansi PPJB. Padahal, PPJB ini mengandung banyak klausul yang dapat menimbulkan konsekuensi hukum yang signifikan dan cenderung merugikan calon pembeli apabila terjadi masalah di kemudian hari.

Seharusnya, PPJB memberikan rasa aman kepada konsumen, namun kenyataannya sering kali justru menjadi sumber masalah. Dalam dasarnya, Perjanjian Pengikatan Jual Beli merupakan perjanjian yang tidak memiliki perbedaan dengan perjanjian lainnya, selain perjanjian tersebut mengikat para pihak dan menjadi undang-undang bagi yang menyepakatinnya. Perjanjian tersebut memiliki sifat terbuka sebagaimana dijelaskan dalam Buku III KUHPerdara, yang memberikan kebebasan bagi para pihak untuk menentukan isi dari perjanjian tersebut selama perjanjian tersebut tidak bertentangan dengan undang-undang yang berlaku, ketertiban umum dan kesusilaan.

Perjanjian Pengikatan Jual Beli berfungsi sebagai perjanjian pendahuluan yang mengandung klausul-klausul bagi para pihak untuk memenuhi perjanjian utama tersebut, seperti penandatanganan AJB harus dilakukan di hadapan Notaris/PPAT, klausul lainnya juga dapat mencakup berupa pengurusan sertifikat tanah oleh penjual atau klausul pembayaran dari konsumen.

Pada transaksi jual beli properti atau perumahan terdapat hubungan hukum antara penjual dan pembeli yang terlihat dari adanya perjanjian jual beli yang dibuat oleh kedua belah pihak (Sulaiman, 2007). Dalam perjanjian jual beli ini, Bank sebagai penerima kuasa dari konsumen dan mitra bagi pelaku usaha. Kemudian dari perspektif hukum konsekuensi akan muncul apabila pelaku usaha tidak memberikan produk yang sesuai dari apa yang telah disepakati oleh kedua belah pihak antara konsumen dan pelaku usaha pada perjanjian jual beli. Perjanjian atau kontrak berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang menyepakatinnya, dalam hal ini pelaku usaha dapat dianggap telah melakukan prestasinya adalah dengan menyelesaikan segala hal yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, namun apabila pelaku usaha tidak menjalani klausul perjanjian yang telah disepakati maka ia akan dianggap sebagai wanprestasi. Wanprestasi merupakan kondisi di mana kewajiban atau prestasi yang disepakati dalam kontrak tidak dilaksanakan dengan semestinya. Bentuk dari akibat hukum wanprestasi adalah terdapat pihak yang merasa dirugikan dan bagi pihak yang dirugikan berhak untuk menuntut dan mendapatkan ganti kerugian karena salah satu pihak tidak dapat memenuhi janjinya tersebut. Wanprestasi juga memiliki 3 (tiga) bentuk, yaitu wanprestasi karena tidak memenuhi janji-janji yang disepakati, wanprestasi karena terlambat dalam pemenuhan janjinya, yang ketiga wanprestasi karena tidak sempurna dalam memenuhi prestasinya. Selain harus memperhatikan hak dan kewajiban sebagai pelaku usaha, tetap harus memperhatikan bagian tanggung jawab yang harus dipikul ketika menjalani usahanya tersebut. Oleh karena itu, diharapkan pengembang selalu bersikap hati-hati dalam menerbitkan data dan informasi dalam brosur. Tanggung jawab ini dapat diartikan sebagai tanggung jawab hukum dari individu atau badan yang menghasilkan produk (produsen, pabrikan), dari mereka yang terlibat dalam proses pembuatan produk (pengolah, perakit), atau yang mendistribusikan produk tersebut (penjual, distributor).

Pelaku usaha yang memiliki tanggung jawab harus memperhatikan perbuatannya, karena di dalam perspektif hukum tanggung jawab terbagi menjadi beberapa prinsip penting yaitu Prinsip *liability based on fault* atau tanggung jawab berdasarkan kesalahan yang diperbuat oleh pelaku usaha dan dapat diminta pertanggungjawabannya oleh konsumen. Prinsip tanggung jawab berdasarkan kesalahan ini juga berlaku secara umum dalam aspek perdata maupun pidana, sebagaimana dalam KUHPerdara Pasal 1365, 1366, 1367. Tanggung jawab berdasarkan kesalahan ini dapat diminta pertanggungjawabannya jika ia terbukti telah melakukan suatu perbuatan melawan hukum sebagaimana termuat di dalam Pasal 1365 KUHPerdara, akan tetapi pelaku usaha yang diminta pertanggungjawabannya harus memenuhi empat unsur dalam Pasal ini, yaitu adanya perbuatan yang dilakukan, adanya kesalahan, adanya kerugian yang dialami oleh konsumen, adanya hubungan sebab akibat antara kesalahan yang diperbuat dengan kerugian yang dialami. Maksud dari kesalahan yang diperbuat adalah kesalahan yang bertentangan dengan hukum positif yang berlaku. Prinsip kedua yaitu *presumption of liability* yaitu seorang tergugat akan selalu dianggap bertanggung

jawab sampai dalam pembuktian ia dinyatakan tidak bersalah sehingga di dalam pengadilan bahwa beban pembuktian akan ada pada posisi tergugat. Walaupun prinsip ini bertentangan dengan asas praduga tidak bersalah di dalam hukum. Kaitannya dengan Perjanjian Pengikatan Jual Beli, jika terdapat perbuatan dari pelaku usaha yang merugikan konsumen, maka pelaku usaha akan dianggap bertanggung jawab sampai ia membuktikan bahwa ia tidak bersalah pada perbuatan yang dilakukannya, namun konsumen dapat meminta pertanggungjawaban apabila ia dapat membuktikan bahwa terhadap perbuatan yang dilakukan oleh pelaku usaha menyebabkan kerugian apa yang konsumen alami. Prinsip ketiga, yaitu asas praduga untuk tidak dianggap bertanggung jawab prinsip ini berkebalikan dengan Prinsip sebelumnya yaitu Prinsip praduga untuk selalu bertanggung jawab. Prinsip ini berlaku untuk tergugat sampai penggugat mampu untuk membuktikan sebaliknya bahwa tergugat terbukti melakukan kesalahan yang harus dipertanggungjawabkan. Prinsip keempat yaitu tanggung jawab mutlak atau *strict liability*, prinsip ini tidak memiliki faktor penentu untuk dikatakan seseorang harus bertanggung jawab dengan alasan tertentu, namun terdapat pengecualian yang memungkinkan ia bebas dari tanggung jawab. Biasanya prinsip ini di dalam perlindungan konsumen sering dipakai untuk menjerat pelaku agar bertanggung jawab kepada konsumen terkait produk atau jasa yang diberikan memberikan kerugian bagi konsumen. Pelaku usaha sebagai produsen atau penyedia jasa wajib untuk bertanggung jawab terhadap konsumen pada produk atau jasa yang mereka tawarkan. Gugatan dapat dilakukan oleh konsumen dengan dasar tanggung jawab yang harus dilakukan oleh pelaku usaha dengan dasar kesalahan, pelanggaran jaminan, kelalaian atau tanggung jawab mutlak bagi pelaku usaha. Keadaan-keadaan yang melepaskan seseorang dari tanggung jawab merupakan keadaan *force majeure* atau keadaan di luar kehendak manusia dan tidak dapat dihindari, seperti bencana alam, perang, kebakaran atau perubahan yang dilakukan konsumen, sehingga developer selaku pelaku usaha dalam pembangunan properti rumah atau bangunan terbebas dari tanggung jawab. Prinsip kelima, yaitu pembatasan tanggung jawab atau *limitation of liability*, yang mengatur tentang pembatasan tanggung jawab, biasanya hal ini sering kali digunakan oleh pelaku usaha untuk membebaskan dirinya dari tanggung jawab terhadap konsumen dengan mencantumkan klausul pada perjanjian dengan mengalihkan tanggung jawabnya yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dalam hal ini pelaku usaha tidak boleh membatasi tanggung jawabnya terhadap konsumen dengan maksimal. Prinsip mengenai tanggung jawab ini memiliki tujuan untuk memberikan perlindungan kepada konsumen dari praktik ketidakhati-hatian atau kesalahan dari pelaku usaha kepada konsumen, karena konsumen juga berhak mendapatkan perlakuan yang adil dalam transaksi dengan pelaku usaha.

Berdasarkan hasil riset, diketahui bahwa pengembang (developer) telah menyusun Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) dalam bentuk perjanjian baku. Perjanjian baku ini memiliki beberapa ciri khas, antara lain: pertama, isinya ditetapkan secara sepihak oleh pihak yang memiliki posisi ekonomi yang lebih kuat; kedua, debitur (konsumen) tidak memiliki kesempatan untuk turut menentukan isi perjanjian; ketiga, karena terdorong oleh kebutuhannya, debitur terpaksa menerima perjanjian tersebut; keempat, perjanjian disusun dalam bentuk tertentu yang tertulis; kelima, perjanjian tersebut dipersiapkan terlebih dahulu baik secara massal maupun secara individual (Badrulzaman, 1994). Konsumen pada umumnya menyetujui isi dari PPJB tersebut karena mereka tidak memiliki banyak pilihan lain. Konsumen hanya dihadapkan pada dua pilihan utama, yaitu menerima atau menolak perjanjian tersebut. Jika konsumen memilih untuk menerima perjanjian (*take it*), maka konsekuensinya adalah konsumen harus siap memenuhi semua syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh pengembang dan menanggung segala risiko yang terkait dengan kepemilikan properti tersebut. Sebaliknya, jika konsumen memilih untuk menolak perjanjian (*leave it*), maka mereka berarti gagal untuk memperoleh properti yang diinginkan. Hal ini menunjukkan ketidakseimbangan dalam posisi tawar-menawar antara pengembang dan konsumen, di mana

konsumen berada dalam posisi yang lebih lemah dan tidak memiliki banyak ruang untuk negosiasi, sehingga mereka harus menerima apa yang ditetapkan oleh pengembang tanpa dapat memberikan kontribusi terhadap isi perjanjian. Ketidakseimbangan ini menegaskan pentingnya perlindungan konsumen dalam transaksi jual beli properti, agar hak-hak konsumen dapat terjamin dan mereka tidak dirugikan oleh perjanjian yang disusun secara sepihak oleh pengembang.

Ketentuan yang termuat pada KUHPer terhadap Perjanjian Pengikatan Jual Beli tidak diatur secara spesifik mengenai klausul yang termuat di dalamnya, karena kedua belah pihak diberikan kebebasan dalam menentukan isi perjanjian tersebut. Perjanjian itu juga berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, sebagaimana tercantum pada Pasal 1338 KUHPer. Namun dalam kebebasan menentukan substansi perjanjian harus tetap memperhatikan syarat-syarat yang telah ditentukan oleh undang-undang, yaitu perjanjian tersebut harus memenuhi sebagai kontrak, isi dari perjanjian tersebut juga tidak boleh bertentangan dengan undang-undang yang berlaku, perjanjian tersebut juga harus sesuai dengan kebiasaan yang berlaku dalam lingkungan masyarakat, dan yang terakhir kontrak tersebut juga harus dilaksanakan oleh kedua belah pihak dengan itikad baik (Fuady, 1999).

Secara substansial, PPJB yang dibuat oleh pengembang (developer) dapat berbeda satu sama lain. Namun, dalam beberapa aspek tertentu, terdapat kesamaan yang mencolok di antara berbagai PPJB yang ada. Kesamaan tersebut biasanya berkaitan dengan pokok-pokok perjanjian seperti mekanisme pembayaran, periode pemeliharaan dan penyerahan properti, prosedur perubahan bangunan, serta sanksi yang dikenakan dalam hal keterlambatan dan kondisi force majeure. Pokok-pokok perjanjian ini mencakup elemen-elemen dasar yang umumnya diatur secara jelas untuk memastikan hak dan kewajiban masing-masing pihak terpenuhi.

Sebagai contoh, ketentuan mengenai cara pembayaran biasanya mencakup rincian mengenai jumlah cicilan, tanggal jatuh tempo pembayaran, dan konsekuensi apabila terjadi keterlambatan pembayaran. Demikian pula, masa pemeliharaan dan penyerahan properti biasanya ditetapkan secara spesifik, mencakup jangka waktu tertentu di mana pengembang bertanggung jawab atas pemeliharaan properti sebelum diserahkan secara penuh kepada konsumen. Perubahan bangunan sering kali diatur untuk memberikan panduan mengenai prosedur yang harus diikuti jika ada permintaan perubahan dari konsumen setelah perjanjian ditandatangani. Selain itu, sanksi keterlambatan dan ketentuan force majeure diatur untuk mengantisipasi dan mengelola risiko yang mungkin timbul akibat keterlambatan penyerahan atau kejadian luar biasa yang berada di luar kendali kedua belah pihak.

Dengan demikian, meskipun PPJB dapat berbeda-beda secara substansial antara satu pengembang dengan pengembang lainnya, ada elemen-elemen standar yang biasanya ditemukan dalam semua perjanjian tersebut untuk memberikan kepastian hukum dan melindungi kepentingan kedua belah pihak. Penting bagi kedua belah pihak untuk memahami dan menyepakati isi dari PPJB secara detail sebelum menandatangani, guna menghindari potensi konflik di masa mendatang.

### **Perlindungan Hukum Bagi Konsumen yang Merasa Dirugikan Akibat Sistem *Pre Project Selling* oleh Developer**

Sistem *pre project selling* digunakan dalam strategi pemasaran oleh pelaku usaha dengan metode menjual properti atau bangunan yang objek penjualan tersebut belum ada secara fisik dan baru berupa konsep dan design saja. *Pre project selling* ini memiliki dua perjanjian utama pada konteks properti atau bangunan, yaitu dengan menggunakan Perjanjian Pengikatan Jual Beli dan perjanjian jual beli. Akan tetapi dalam praktiknya biasanya sistem pemasaran ini belum memberikan kepastian hukum, karena sering kali konsumen merasa dirugikan akibat dari sistem pemasaran tersebut.

Konsumen yang membeli properti atau bangunan dalam sistem *pre project selling* tidak semua mengerti mengenai rangkaian proses hukum yang terjadi, sehingga mereka juga tidak memahami terkait haknya sebagai konsumen yang sudah diatur di dalam UUPK Pasal 4. Melalui sistem ini banyak konsumen dirugikan, karena biasanya terdapat klausul baku yang memberatkan dirinya karena pelaku usaha tidak memperhatikan hak konsumen sebagai sesama subjek hukum. Klausula yang merugikan konsumen dapat berupa klausula baku yang sudah tercantum di dalamnya seperti pengalihan tanggung jawab.

Pelaku usaha memiliki dalih terhadap penggunaan klausula baku, menurutnya perjanjian baku merupakan kebebasan baginya untuk melakukan dan mencantumkan hal tersebut karena dalam hukum terdapat asas kebebasan berkontrak. Akan tetapi mereka seolah menyalahgunakan asas kebebasan berkontrak tersebut dengan tidak memperhatikan hak dari konsumen, sehingga asas kebebasan berkontrak yang seharusnya saling menguntungkan dan memberikan rasa keadilan serta rasa aman menjadi pembawa kerugian bagi konsumen itu sendiri. Oleh karena itu, hukum memiliki peranan penting dalam memberikan perlindungan kepada konsumen, perlindungan hukum itu sendiri melibatkan segala hal yang dilakukan atau diperbuat oleh pelaku usaha agar tidak berdampak dengan menciderai hak konsumen sebagai subjek hukum. Pemenuhan hak konsumen juga merupakan suatu bentuk dari perlindungan hukum yang dapat pelaku usaha berikan.

Dalam hal pemenuhan hak-hak para pihak apabila terjadi wanprestasi dalam perjanjian, wanprestasi dapat dikategorikan menjadi tiga bentuk: pertama, ketika debitur sama sekali tidak memenuhi perikatan; kedua, ketika debitur terlambat memenuhi perikatan; dan ketiga, ketika debitur keliru atau tidak sempurna dalam memenuhi perikatan. Perlindungan hukum terhadap pemenuhan hak-hak ini sangat penting untuk memastikan bahwa kedua belah pihak, baik pengembang maupun konsumen, memenuhi kewajiban mereka dan bahwa hak-hak konsumen tidak terabaikan dalam proses transaksi jual beli properti yang diatur melalui PPJB dan perjanjian jual beli lainnya.

Perjanjian yang dimaksud adalah Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB), yang merupakan perjanjian baku. Perjanjian ini biasanya dibuat oleh satu pihak saja, yakni pengembang (developer), dan sering kali sudah dicetak dalam bentuk formulir. Ketika perjanjian tersebut ditandatangani, para pihak hanya mengisi data-data informatif tertentu saja, dengan sedikit atau tanpa perubahan dalam klausula-klausulanya. Hal ini mengakibatkan pihak konsumen tidak memiliki kesempatan untuk melakukan perubahan pada klausula yang sudah ditetapkan oleh pengembang, sehingga perjanjian baku ini cenderung berat sebelah dan tidak adil bagi konsumen.

Penyelesaian sengketa antara konsumen dengan pelaku usaha, diutamakan dengan menyelesaikan melalui perdamaian antara kedua belah pihak. Penyelesaian sengketa ini dilakukan agar tidak melalui pengadilan atau Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen, serta penyelesaian ini haruslah sejalan dengan peraturan perundang-undangan. Namun jika hal tersebut tidak berhasil, konsumen yang merasa dirugikan dapat membawa perkara ini ke pengadilan atau ke Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen untuk mengajukan gugatan kepada pelaku usaha untuk mendapatkan ganti kerugian.

Perjanjian Pengikatan Jual Beli biasanya berbentuk baku atau ditetapkan sepihak oleh pengembang, sehingga konsumen tidak dapat menolak hal tersebut karena memang konsumen membutuhkan rumah sebagai tempat ia tinggal. Akan tetapi konsumen berhak untuk melaporkan segala tindakan yang bertentangan dengan hukum atas PPJB yang tidak sesuai kepada BPSK. Selanjutnya BPSK akan memanggil para pihak untuk mendengarkan kesaksian atas laporan yang diajukan oleh konsumen. Pertemuan pertama yang dihadiri oleh para pihak ini disebut dengan konsiliasi, hal ini bertujuan untuk mencari jalan tengah atas permasalahan yang terjadi sehingga memberikan solusi yang terbaik bagi para pihak. Tugas BPSK disini ialah mendengarkan penjelasan dari para pihak dan bersifat pasif.

Jika pada pertemuan pertama tersebut tidak mencapai kesepakatan dari para pihak, maka BPSK akan mengambil alternatif untuk membentuk majelis hakim dalam penyelesaian sengketa antara konsumen dengan pelaku usaha. Proses selanjutnya ini disebut dengan arbitrase, dalam prosesnya majelis hakim masih mengupayakan perdamaian dengan memberikan kesempatan kepada para pihak untuk kembali menjelaskan permasalahan yang terjadi sehingga menjadi *win-win solution*. Namun jika permasalahan ini tidak mencapai kesepakatan, maka tahap selanjutnya adalah dengan langkah membawa perkara ini ke pengadilan. Para pihak diwajibkan untuk memberikan pembuktian agar dapat membuktikan bahwa siapa yang bersalah pada sengketa tersebut.

Dalam praktiknya, BPSK sering kali mengusulkan agar para pihak melakukan perdamaian di luar sidang. Jika usulan ini diterima, kasus dapat diselesaikan tanpa melalui persidangan. Sebagai contoh, pelaku usaha dapat diwajibkan untuk memberikan ganti rugi kepada konsumen atas kerugian yang dideritanya, sesuai dengan kesepakatan perdamaian yang telah dicapai. Ganti rugi tersebut bisa berupa renovasi rumah konsumen agar sesuai dengan perjanjian awal antara pengembang dan konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa BPSK tidak hanya berperan dalam memutus sengketa, tetapi juga dalam mendorong penyelesaian damai yang menguntungkan kedua belah pihak.

## KESIMPULAN

Sistem *pre project selling* dapat membawa akibat hukum bagi pelaku usaha, karena apabila pelaku usaha tidak mampu untuk menjalankan kewajibannya dengan baik sebagai developer properti atau bangunan, maka konsumen dapat mengajukan keluhan atau ganti kerugian apabila produk yang mereka berikan tidak sesuai dengan kontrak yang diperjanjikan. Dalam perjanjian apabila pelaku usaha dapat memenuhi kewajibannya maka ia dapat dikatakan telah melaksanakan prestasinya, akan tetapi sebaliknya jika ia tidak dapat memenuhi kewajibannya maka ia dapat dikatakan telah melakukan wanprestasi dengan menciderai substansi perjanjian tersebut. Wanprestasi yang dilakukan ini memiliki konsekuensi hukum, yaitu dengan timbulkan pihak yang merasa dirugikan akibat wanprestasi ini, apabila developer selaku pelaku usaha melakukan wanprestasi maka konsumen berhak untuk mengajukan ganti kerugian kepadanya.

Akibat dari kerugian yang dialami oleh konsumen atas sistem pemasaran *pre project selling* ini dalam upaya perlindungan hukum bagi konsumen, maka konsumen dapat meminta ganti rugi kepada developer apabila ia telah melakukan perbuatan melawan hukum yang berdampak pada kerugian yang dialami oleh konsumen. Pengajuan ganti kerugian ini juga dapat ditempuh melalui jalur non litigasi maupun litigasi. Jalur non litigasi biasanya dapat ditempuh melalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen dengan mengikuti beragam rangkaianannya mulai dari konsiliasi, mediasi, dan arbitrase. Apabila penyelesaian secara non litigasi tidak membuahkan hasil, maka konsumen dapat menempuh jalur litigasi. Biasanya jalur litigasi ini jarang untuk digunakan oleh konsumen dan developer karena akan memakan waktu yang lama dan biaya yang mahal pada prosesnya. Dengan demikian konsumen yang merasa dirugikan oleh pelaku usaha selaku developer pembangunan tersebut terjamin haknya oleh Undang-Undang Perlindungan Konsumen dan dapat memperjuangkan hak tersebut hingga mendapatkan ganti kerugian yang setimpal atas perbuatan yang dilakukan oleh pelaku usaha.

## REFERENSI

- Badruzaman, M. D. (1994). *Aneka Hukum Bisnis*. Bandung: Alumni.
- Bhakti, R. T. (2019). Perlindungan Hukum Konsumen Properti Atas Sistem Pre Project Selling Di Kota Batam. *Jurnal Cahaya Keadilan*, 231.
- Fuady, M. (1999). *Hukum Kontrak*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.

- Kallo, E. (2009). *Panduan Hukum untuk Pemilik/Penghuni Rumah Susun (Kondominium, Apartemen dan Rusunawa)*. Jakarta: Minerva Athene Pressindo.
- Nasution, A. (2000). *Hukum Perlindungan Konsumen Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Daya Widya.
- Putra, F. M. (2019). Urgensi Batasan atau Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Pada Peristiwa Pre Project Selling. *Jurnal Perspektif*, 31.
- Rajagukguk, E. (2000). *Hukum Perlindungan Konsumen*. Bandung: CV Mandar Maju.
- Subekti. (1992). *Arbitrase Perdagangan*. Bandung: BPHN dan Binacipta.
- Sulaiman, M. (2007). *Kedudukan Konsumen Dalam Perjanjian Perumahan*. Jakarta: Pustaka Maju.
- Winarto, A. A. (2008). *Tanggung Jawab Developer Sebagai Upaya Perlindungan Konsumen dalam Bidang Perumahan di Kabupaten Pati*. Semarang: Universitas Diponegoro.