

**HUBUNGAN HUKUM ANTARA PERUSAHAAN PROPERTI DAN
KONSUMEN DALAM JUAL BELI RUMAH MELALUI SISTEM *PRE-
PROJECT SELLING***
**(THE LEGAL RELATIONSHIP BETWEEN PROPERTY COMPANIES AND
CONSUMERS IN THE SALE AND PURCHASE OF HOUSES THROUGH
THE *PRE-PROJECT SELLING SYSTEM*)**

Calvita dan Ariawan Gunadi

Universitas Tarumanagara

Korespondensi Penulis : calvita.205210075@stu.untar.ac.id

Citation Structure Recommendation :

Calvita dan Ariawan Gunadi. *Hubungan Hukum Antara Perusahaan Properti dan Konsumen dalam Jual Beli Rumah Melalui Sistem Pre-Project Selling*. Rewang Rencang : Jurnal Hukum Lex Generalis. Vol.5. No.9 (2024).

ABSTRAK

Pada umumnya perusahaan properti di Indonesia memanfaatkan sistem *pre-project selling*. Namun, sistem ini kerap kali menimbulkan masalah hukum terutama bagi pihak pembeli karena memicu ketidakpastian dan risiko. Salah satu alasan utama timbulnya permasalahan ini adalah karena objek yang diperjualbelikan baik rumah maupun fasilitas terkait belum tersedia atau belum selesai dibangun pada saat transaksi dilakukan. Penelitian ini menerapkan metode hukum normatif dengan pendekatan berbasis peraturan perundang-undangan dan studi kasus. Sumber bahan hukum yang digunakan meliputi bahan hukum primer dan sekunder. Analisis dilakukan secara kualitatif melalui penalaran deduktif, dan hasilnya disajikan dalam bentuk deskriptif. Adapun dari penelitian ini menunjukkan hak maupun kewajiban diantara para pihak dalam sistem *pre-project selling* sering kali bergantung pada asas kebebasan berkontrak, sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerdata yang mengandung klausa eksonerasi dan memberikan perlindungan yang kuat bagi perusahaan properti. Peralihan hak kepemilikan secara resmi baru dapat terjadi setelah diterbitkan AJB di hadapan PPAT. Kesimpulan penelitian, yaitu sejak perkembangan teori kontrak modern dan hukum perlindungan konsumen, maka perhatian utama tidak lagi hanya pada kesepakatan dan keterikatan formal tetapi lebih menitikberatkan pada pemenuhan rasa keadilan saat penyampaian informasi kepada konsumen melalui sistem *pre-project selling*. Perusahaan properti tidak diperbolehkan melakukan serah terima atau menarik dana dari pembeli lebih dari 80% jika Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) belum dibuat, dan PPJB tersebut wajib disusun di hadapan notaris supaya tidak ada sengketa kemudian.

Kata Kunci: Perjanjian Jual Beli, Perlindungan Konsumen, *Pre-Project Selling*

ABSTRACT

In general, property companies in Indonesia utilize the pre-project selling system. However, this system often leads to legal issues, particularly for buyers, as it creates uncertainty and risks. One of the main reasons for these problems is that the objects being traded, whether houses or related facilities, are not yet available or completed at the time the transaction is conducted. This study employs a normative legal method with a regulatory and case study approach. The legal materials used include primary and secondary sources. The analysis is conducted qualitatively through deductive reasoning, and the results are presented descriptively. The findings indicate that the rights and obligations between parties in the pre-project selling system often rely on the principle of freedom of contract, as stipulated in Article 1338 of the Indonesian Civil Code. This provision includes exoneration clauses and grants significant protection to property companies. The official transfer of ownership rights can only occur after the issuance of the Deed of Sale and Purchase (Akta Jual Beli, or AJB) before a Land Deed Official (Pejabat Pembuat Akta Tanah, or PPAT). The study concludes that with the development of modern contract theories and consumer protection law, the primary focus is no longer solely on agreement and formal obligations but rather on ensuring fairness in providing information to consumers through the pre-project selling system. Property companies are prohibited from handing over the property or collecting more than 80% of payments from buyers if the Sale and Purchase Binding Agreement (Perjanjian Pengikatan Jual Beli, or PPJB) has not been executed. Furthermore, the PPJB must be drawn up before a notary to prevent future disputes.

Keywords: *Consumer Protection, Pre-Project Selling, Sale and Purchase Agreement*

A. PENDAHULUAN

Pertumbuhan penduduk di Indonesia terus mengalami percepatan seiring dengan peningkatan kebutuhan masyarakat terhadap berbagai kebutuhan dasar terutama dari segi tempat tinggal. Selain kebutuhan akan pangan maupun kebutuhan sandang, rumah menjadi kebutuhan utama yang tidak bisa diabaikan.¹ Tempat tinggal tidak hanya berfungsi sebagai tempat berlindung, tetapi juga merupakan fondasi bagi kehidupan masyarakat yang layak dan stabil. Peningkatan jumlah penduduk ini menyebabkan permintaan akan perumahan menjadi semakin tinggi terutama di wilayah perkotaan yang semakin padat penduduk.

Proses pembangunan perumahan di perkotaan menghadapi tantangan tersendiri. Pembangunan ini memerlukan lahan yang luas, biaya yang besar, serta perizinan yang kompleks dan memakan waktu. Namun, kondisi ketersediaan lahan di kota-kota besar untuk perumahan semakin terbatas. Lahan yang dapat digunakan untuk pembangunan perumahan terus menyusut karena bersaing dengan kebutuhan lahan untuk fasilitas lain, seperti perkantoran, pusat perbelanjaan, dan infrastruktur umum. Keterbatasan ini menjadi salah satu hambatan utama dalam memenuhi permintaan masyarakat akan hunian yang layak.

Pada sisi lain keterbatasan lahan justru berbanding terbalik dengan tingginya kebutuhan akan tempat tinggal. Semakin sulitnya menemukan lahan di perkotaan membuat harga perumahan naik secara signifikan. Tingginya permintaan perumahan yang tidak seimbang dengan ketersediaan lahan menyebabkan harga properti di perkotaan melambung tinggi sehingga semakin sulit dijangkau oleh masyarakat luas. Akibatnya harga lahan di kota menjadi sangat mahal dan menyebabkan banyak masyarakat kesulitan dalam memenuhi kebutuhan akan hunian. Situasi ini menciptakan tantangan besar dalam memenuhi hak dasar masyarakat untuk memenuhi kebutuhan terhadap layakna tempat tinggal dan terjangkau ketika terjadi urbanisasi dan pertumbuhan penduduk.²

¹ Arivan Halim, *Kedudukan Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) yang Dibuat Pengembang dalam Pre Project Selling*, Justice Voice, Vol.1, No.2 (2022), p.54.

² Harian Kompas, *Harga Lahan Mahal, Rusun Jadi Solusi*, diakses dari <https://www.kompas.id/baca/utama/2018/01/31/harga-lahan-mahal-rusun-jadi-solusi>, diakses pada 9 November 2024.

Pasal 28H ayat (1) UUD NRI 1945 mengamanatkan setiap warga negara memiliki hak terhadap kehidupan yang sejahtera fisik maupun mental. Selain itu, setiap orang berhak untuk tinggal di tempat yang layak serta berada di lingkungan hidup yang sehat dan mendapatkan akses terhadap pelayanan kesehatan. Kebutuhan akan perumahan menjadi krusial karena memiliki peran besar dalam menjamin kelangsungan hidup serta menentukan tingkat kesejahteraan dan kualitas hidup masyarakat. Rumah sebagai kebutuhan dasar manusia tidak hanya memberikan perlindungan fisik, tetapi juga mendukung aspek mental dan emosional bagi setiap individu.

Pasal di atas juga menunjukkan bahwa peran pemerintah adalah untuk melindungi seluruh warga negaranya termasuk melalui pengadaan perumahan dan tempat tinggal permukiman yang dinilai layak. Pemerintah diharapkan mampu menyediakan tempat tinggal yang aman, sehat, harmonis, terjangkau di wilayah Indonesia. Dengan demikian, pemerintah yang dilimpahkan tanggung jawab sebagai lembaga negara memiliki peran untuk memastikan bahwa setiap individu di berbagai wilayah di Indonesia dapat mengakses perumahan yang memadai. Selain bertujuan untuk melindungi, hal ini juga mendorong terbentuknya lingkungan perumahan yang berkelanjutan yang dapat menciptakan harmoni sosial.

Tingginya kebutuhan perumahan membuat industri properti dapat menjadi indikator penting dalam mengukur seberapa aktif kegiatan ekonomi yang sedang berlangsung di suatu wilayah. Sisi lainnya menunjukkan bahwa pembangunan rumah dapat mendorong perekonomian dengan memacu pertumbuhan sektor-sektor lain yang berkaitan, seperti konstruksi, perdagangan, dan jasa. Namun, perkembangan industri ini juga perlu diperhatikan dengan cermat karena dapat menimbulkan dampak ganda. Jika tidak diatur dengan baik, lonjakan sektor properti bisa memicu ketimpangan ekonomi atau peningkatan harga lahan yang tidak terjangkau, sementara jika dioptimalkan maka industri ini berpotensi besar mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.³

³ Adrian Sutedi, *Hukum Rumah Susun & Apartemen*, Sinar Grafika, Jakarta, 2012, p.3.

Keterbatasan kemampuan finansial masyarakat membuat daya beli terhadap rumah masih tergolong rendah. Harga properti yang semakin mahal tidak berbanding lurus dengan pendapatan rata-rata Masyarakat yang umumnya belum cukup untuk memenuhi kebutuhan akan hunian yang layak. Tingginya harga rumah sering kali membuat masyarakat kesulitan untuk memiliki tempat tinggal sendiri dan ini merupakan tantangan besar dalam industri properti. Menurut prinsip ekonomi, ketika harga suatu barang terus meningkat dapat menyebabkan permintaan dari konsumen akan berkurang secara signifikan, sebab daya beli mereka tidak mampu mengimbangi lonjakan harga tersebut. Situasi ini menyebabkan tingkat terhadap minat masyarakat untuk membeli rumah menjadi rendah, seperti perumahan daerah perkotaan memiliki harga tanah dan bangunan jauh lebih tinggi. Menghadapi kenyataan ini membuat perusahaan properti berupaya mencari solusi kreatif untuk tetap menarik minat pembeli, salah satunya dengan menawarkan hunian dengan harga yang relatif lebih murah atau menyediakan paket rumah dengan berbagai promosi dan potongan harga. Strategi ini diharapkan dapat menjangkau masyarakat dengan pendapatan menengah ke bawah yang memiliki keterbatasan dalam membeli properti.

Perusahaan properti juga menerapkan berbagai taktik pemasaran Untuk meningkatkan daya tarik pasar seperti memberikan diskon khusus dan hadiah-hadiah menarik sebagai insentif bagi calon pembeli. Promosi ini dirancang agar calon konsumen merasa tertarik untuk membeli properti meskipun dengan harga yang mungkin masih tergolong tinggi bagi sebagian besar masyarakat. Berbagai program potongan harga ini dilakukan untuk mempercepat penjualan properti, meningkatkan likuiditas perusahaan, dan mengurangi risiko keterlambatan pemasukan akibat lambatnya penjualan. Oleh karena itu, perusahaan properti perlu mengembangkan strategi pemasaran yang tidak hanya berfokus pada harga jual, tetapi juga pada penawaran nilai tambah seperti fasilitas tambahan atau skema pembayaran yang lebih fleksibel untuk menarik minat konsumen.

Selain itu, perusahaan properti memanfaatkan sistem yang disebut sebagai sistem sebelum proyek resmi dimulai (*pre-project selling*), yaitu teknik penjualan properti yang dilakukan sebelum proses pembangunan selesai. Strategi ini dinilai sangat menguntungkan, baik bagi perusahaan properti maupun bagi konsumen.

Bagi perusahaan properti dapat membantu mempercepat perputaran modal kerja karena properti yang dijual lebih awal akan memberikan suntikan dana yang dapat digunakan untuk menyelesaikan proyek. Hal ini sangat penting bagi keberlanjutan proyek-proyek properti yang membutuhkan modal besar dan waktu yang cukup panjang. Dengan adanya aliran dana dari hasil *pre-project selling* dapat mengatasi masalah likuiditas dan mengurangi ketergantungan terhadap pinjaman bank. Sedangkan keuntungan bagi konsumen melalui *pre-project selling* seperti harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga jual saat properti telah sepenuhnya selesai. Strategi ini memungkinkan kedua belah pihak, baik perusahaan properti maupun konsumen untuk mendapatkan manfaat secara finansial sekaligus membantu meningkatkan perputaran ekonomi di sektor properti secara keseluruhan.

Menurut data dari Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI), pengaduan terkait sektor pengelolaan perumahan mengalami fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir. Pada tahun 2020, pengaduan di sektor ini tercatat sebesar 5,70 persen. Setahun kemudian yaitu pada 2021, tren pengaduan ini menunjukkan penurunan menjadi 4,90 persen yang menandakan sedikit perbaikan atau penurunan jumlah keluhan masyarakat terhadap layanan atau produk perumahan. Meski demikian, pada tahun berikutnya, terdapat kecenderungan peningkatan jumlah pengaduan yang cukup signifikan, menunjukkan adanya eskalasi dalam tren tersebut. Pada tahun 2022, persentase pengaduan naik drastis menjadi 9 persen yang mengindikasikan adanya lonjakan masalah atau ketidakpuasan dalam sektor perumahan yang dirasakan oleh konsumen.⁴

Transaksi jual beli dengan sistem sebelum mulainya proyek atau *pre-project selling* ini memerlukan adanya suatu pengikatan jual beli mengatur hak dan kewajiban antara kedua pihak, yakni penjual dan pembeli. Ketentuan mengenai perjanjian dalam mekanisme penjualan rumah dengan sistem *pre-project selling* ini diatur dalam Pasal 42 ayat (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman (kemudian disebut UU-PKP),

⁴ Suhaiela Bahfein dan Hilda B Alexander, *Tren Pengaduan Properti Naik, YLKI Desak Organisasi Perlindungan Konsumen*, diakses dari <https://www.kompas.com/properti/read/2023/01/20/200000821/tren-pengaduan-properti-naik-ylki-desak-pemerintah-bikin-organisasi>, diakses pada 10 November 2024.

yang kemudian mengalami perubahan oleh Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja. Sistem penjualan ini kerap menimbulkan masalah hukum terutama bagi pihak pembeli karena dapat menimbulkan ketidakpastian dan risiko. Salah satu alasan utama timbulnya permasalahan ini adalah karena objek yang diperjualbelikan baik rumah maupun fasilitas terkait belum tersedia atau belum selesai dibangun pada saat transaksi dilakukan.⁵ Sehingga posisi pembeli ditempatkan dalam posisi lubang yang kurang menguntungkan karena mereka telah melakukan pembayaran, namun barang yang dijanjikan belum terwujud secara fisik. Penulis akan melakukan analisis lebih mendalam mengenai tanggung jawab hukum serta perlindungan hukum yang diberikan kepada konsumen dalam transaksi jual beli rumah dengan menggunakan sistem *pre-project selling* perumahan.

Penelitian ini menerapkan metode penelitian hukum yuridis normatif yang berfokus pada pengumpulan data dari literatur dan berbagai sumber pustaka serta data sekunder lainnya yang relevan dengan topik kajian.⁶ Berdasarkan gagasan Soerjono Soekanto, penelitian hukum dengan pendekatan normatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mempelajari dan menganalisis bahan-bahan ilmiah serta asas-asas hukum terkait dengan tujuan untuk memahami serta menemukan keterkaitan antara peraturan hukum yang berlaku dengan fakta-fakta yang teridentifikasi dalam penelitian. Metode ini digunakan untuk menggali pemahaman mengenai konsep hukum dengan topik yang diteliti, sehingga memungkinkan penyusunan argumen hukum yang jelas, kuat, dan tersusun secara sistematis.⁷

Penelitian ini mengadopsi berbagai jenis pendekatan, di antaranya pendekatan perundang-undangan dan pendekatan kasus pada setiap bagian penelitian. Pendekatan perundang-undangan digunakan untuk menganalisis dan memahami norma-norma hukum yang tercantum dalam berbagai peraturan perundang-undangan yang relevan dengan perjanjian jual beli rumah menggunakan sistem *pre-project selling*. Sementara itu, pendekatan kasus digunakan untuk

⁵ Nadhifah Thufailah Azka dan Budi Hermono, *Tinjauan Yuridis Objek pada Perjanjian Pendahuluan Jual Beli (PPJB) Apartemen yang di Tawarkan dengan Sistem Pre Project Selling*, NOVUM: Jurnal Hukum, Vol.9, No.3 (2022), p.3.

⁶ Juan Matheus dan Ariawan Gunadi, *Pembentukan Lembaga Pengawas Perlindungan Data Pribadi Di Era Ekonomi Digital*, JUSTISI, Vol.10, No.1 (2023), p.24.

⁷ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, UI Press, Jakarta, 2005, p.3.

menelaah bagaimana norma hukum tersebut diterapkan dalam berbagai putusan atau kasus hukum nyata. Dengan menggunakan kedua pendekatan ini, penelitian diharapkan mampu memberi penjelasan yang menyeluruh dan mendalam mengenai penerapan serta interpretasi aturan hukum dalam praktik. Melalui analisis yang terfokus, penelitian ini berupaya menghasilkan kesimpulan akurat dan relevan, sehingga dapat berkontribusi pada perkembangan ilmu hukum di masa mendatang.

Penulis menyajikan hasil penelitian dengan menggunakan pendekatan deskriptif, untuk memberikan hasil penelitian yang dapat digambarkan dari penguraian fakta-fakta hukum yang ditemukan serta menganalisis peraturan-peraturan yang berkaitan. Pendekatan deskriptif ini bertujuan untuk membentuk deskripsi yang terperinci, sistematis, dan faktual mengenai data yang telah dikumpulkan, baik dari segi karakteristik, sifat, serta hubungan sebab-akibat dalam objek penelitian.⁸ Proses ini dilakukan melalui penguraian fakta secara terstruktur agar dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai aspek hukum yang menjadi fokus penelitian sekaligus menjelaskan keterkaitan antara ketentuan hukum yang berlaku dengan fenomena-fenomena yang teridentifikasi dalam penelitian. Dengan demikian, pendekatan deskriptif ini diharapkan mampu menyajikan pemahaman yang menyeluruh dan mendalam terhadap objek penelitian sehingga menghasilkan analisis yang akurat dan relevan terhadap permasalahan yang dikaji.

Bentuk bahan hukum yang digunakan sebagai sumber penelitian dibagi menjadi dua kategori utama, yakni bersumber dari bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Penelitian menggunakan bahan hukum sekunder berfungsi sebagai pelengkap serta penunjang bagi bahan hukum primer. Jenis bahan ini meliputi berbagai literatur seperti buku, artikel, sumber dari internet, hasil penelitian terdahulu, literatur-literatur terdahulu, dan karya ilmiah lainnya yang relevan. Sumber-sumber sekunder ini memberikan tambahan wawasan, membantu memahami konteks, dan memperkaya analisis atas bahan hukum primer yang digunakan. Sedangkan bahan hukum primer disini bersumber dari undang-undang, peraturan, dan dokumen hukum resmi lainnya yang menjadi dasar atau landasan hukum utama dalam mengatasi isu-isu pokok yang diangkat dalam penelitian.⁹

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung, 2013, p.46.

⁹ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, PT Raja Grafindo Persada, Depok, 2018, p.12.

Sebagai pedoman utama, bahan hukum primer memberikan arahan bagi analisis terhadap persoalan hukum yang dibahas sehingga penelitian dapat mengacu pada ketentuan hukum yang berlaku guna menemukan jawaban yang sesuai dengan peraturan hukum.

Dalam penelitian ini, semua data dianalisis melalui pendekatan kualitatif dengan metode penalaran deduktif. Analisis kualitatif merupakan proses interpretasi data yang berdasarkan pemahaman mendalam terhadap informasi yang diperoleh. Penalaran deduktif menggunakan metode berpikir yang secara prinsip atau konsep umum ialah untuk mencapai kesimpulan yang lebih khusus. Penalaran deduktif dalam penelitian ini dimulai dari teori atau aturan hukum yang berlaku sebagai landasan umum, kemudian diterapkan pada data spesifik atau kasus tertentu untuk menarik kesimpulan yang relevan dengan masalah yang diteliti. Pendekatan ini mengarahkan peneliti untuk dapat mengaitkan teori-teori hukum yang sudah ada dengan fenomena spesifik yang menjadi fokus penelitian, memungkinkan untuk menarik kesimpulan yang terarah dan berbasis teori hukum yang kokoh.

B. PEMBAHASAN

1. Akibat Hukum dari Klausula Eksonerasi Pengikatan Jual Beli (PPJB) melalui Sistem *Pre-Project Selling* Rumah

Pengaturan terkait pengawasan dalam rangka penegakan hukum dan pemberian sanksi terhadap perusahaan properti yang melanggar ketentuan dalam sistem penjualan rumah dengan pola *pre-project selling* masih memiliki keterbatasan dan belum bersifat menyeluruh. Secara garis besar, ketentuan ini dapat ditemukan dalam Pasal 5 ayat (1) UU-PKP yang telah mengalami perubahan melalui UU Cipta Kerja, yang menegaskan bahwa negara memiliki tanggung jawab utama dalam penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman, dengan pengelolaan serta pembinaannya dilaksanakan oleh pemerintah. Namun, aturan hukum yang secara khusus mengatur sistem *pre-project selling*, terutama mengenai hak maupun kewajiban yang jelas bagi perusahaan properti dan pembeli serta perlindungan hukum yang memadai bagi konsumen, hingga saat ini terdapat ketiadaan aturan yang lebih rinci dalam peraturan perundang-undangan. Ketiadaan aturan spesifik ini menyebabkan mekanisme transaksi dalam sistem *pre-project selling* masih didasarkan pada prinsip-prinsip umum dalam hukum perjanjian.

Hukum perjanjian menentukan pengaturan hak maupun kewajiban diantara pihak dalam sistem *pre-project selling* sering kali bergantung pada asas kebebasan berkontrak, dapat ditemukan dalam Pasal 1338 KUHPerdota.¹⁰ Asas kebebasan berkontrak ini memberikan keleluasaan kepada masing-masing pihak yang terlibat dalam transaksi untuk merumuskan secara bebas syarat-syarat, ketentuan, dan tanggung jawab yang akan mengikat keduanya dalam perjanjian tersebut tanpa adanya campur tangan pihak lain selama tidak bertentangan dengan ketentuan hukum yang berlaku. Pada dasarnya suatu prinsip kebebasan berkontrak ini merupakan kehendak bebas individu yang juga dianggap sebagai bagian dari hak asasi manusia dan berakar pada pemikiran liberalisme yang menekankan pentingnya kebebasan individu dalam melakukan tindakan hukum.¹¹ Asas tersebut membuat para pihak bebas untuk menyusun klausul dari kehendak masing-masing selama perjanjian tersebut tidak bertolakbelakang dengan hukum, kesusilaan, dan ketertiban umum.

Subekti sebagai seorang ahli hukum menyimpulkan inti Pasal 1338 KUHPerdota mencerminkan asas kebebasan pihak saat memulai hubungan dari suatu perjanjian atau dikenal dengan asas terbuka perjanjian. Menurutnya frasa "semua" dalam pasal tersebut menunjukkan bahwa masyarakat memiliki kebebasan untuk menentukan bentuk dan isi perjanjian apa pun, selama isi perjanjian yang tertuang didalamnya dibuat secara sah dan persyaratannya mencakup apa yang diatur dalam hukum perdata.¹² Artinya, pasal ini mengandung makna bahwa perjanjian yang timbul dari kesepakatan para pihak akan memiliki kekuatan hukum yang mengikat mereka seolah-olah perjanjian tersebut adalah suatu undang-undang bagi pihak-pihak yang bersangkutan. Dengan demikian, perjanjian yang dibuat secara sah tidak hanya berlaku sebagai kesepakatan pribadi, tetapi juga memiliki konsekuensi hukum yang mengikat dan menimbulkan kewajiban bagi para pihak untuk mematuhi ketentuan-ketentuan yang disepakati.

¹⁰ Indonesia, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Pasal 1338.

¹¹ Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Prenada Media Group, Jakarta, 2014, p.109.

¹² Hardijan Rusli, *Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*, PT. Midas Surya Grafindo, Jakarta, 1996, p.37.

Meski asas kebebasan berkontrak memberi ruang para pihak untuk merumuskan isi perjanjian sesuai kehendak mereka, terdapat sejumlah kelemahan yang perlu mendapat perhatian dalam konteks sistem *pre-project selling*. Salah satunya adalah ketiadaan regulasi yang mengatur secara spesifik hak dan kewajiban masing-masing pihak dalam transaksi ini yang berpotensi menimbulkan ketidakpastian hukum, khususnya bagi pihak pembeli yang pada akhirnya dapat memperburuk posisi mereka dalam hubungan kontraktual. Banyak kasus dimana pembeli berada pada posisi yang kurang menguntungkan karena barang atau properti yang dijanjikan belum terwujud secara fisik pada saat transaksi dilakukan. Kondisi ini menimbulkan potensi risiko bagi pembeli terutama jika perusahaan properti tidak memenuhi kewajibannya atau terjadi masalah dalam penyelesaian proyek. Tanpa adanya peraturan yang jelas dan tegas, pelaksanaan hak dan kewajiban dalam transaksi *pre-project selling* sering kali sulit untuk dipertahankan secara adil. Sehingga meskipun asas kebebasan berkontrak menciptakan kondisi yang bebas bagi para pihak untuk menentukan perjanjian, dibutuhkan regulasi tambahan yang dapat memberikan perlindungan hukum yang lebih kuat bagi konsumen dalam sistem *pre-project selling*.

Sejak perkembangan teori kontrak modern, perhatian utama tidak lagi hanya sekadar pada kesepakatan dan keterikatan formal antara para pihak, tetapi lebih menitikberatkan pada pemenuhan rasa keadilan yang diharapkan dalam hubungan kontraktual.¹³ Hal ini berarti bahwa setiap janji atau pernyataan yang dibuat sebelum kontrak formal, misalnya dalam bentuk promosi, iklan, atau brosur penjualan perumahan dapat dianggap mengikat secara hukum apabila janji-janji tersebut diingkari karena adanya kata sepakat dalam penawaran dan penerimaan.¹⁴ Konsekuensi hukum atas ingkar janji dalam promosi penjualan ini berlandaskan pada ketentuan Pasal 1365 KUHPdata, dimana tentang syarat-syarat tuntutan terhadap kerugian sebagai akibat yang muncul dari perbuatan melawan hukum. Pasal tersebut menetapkan setiap tindakan melawan hukum yang menyebabkan kerugian maka mengharuskan pelaku tindakan tersebut mempertanggungjawabkannya atas kerugian-kerugian yang timbul tersebut.

¹³ Suharnoko, *Hukum Perjanjian, Teori dan Analisa Kasus*, Kencana, Jakarta, 2004, p. 2.

¹⁴ Moch. Isnaeni, *Perjanjian Jual Beli*, PT Revka Petra Media, Surabaya, 2015, p. 69.

Artinya, jika pembeli merasa dirugikan akibat janji-janji yang tidak ditepati, seperti spesifikasi rumah atau fasilitas yang ternyata berbeda dari iklan, maka pembeli memiliki dasar hukum mengajukan tuntutan ganti rugi kepada perusahaan properti.

Selanjutnya, untuk memastikan bahwa proses penjualan dan pembelian rumah berjalan sesuai dengan ketentuan hukum maka pembuatan PPJB juga harus memenuhi sahnyanya perjanjian sesuai dengan Pasal 1320 KUHPerdara. Pasal ini menjelaskan empat elemen penting yang harus ada agar sebuah perjanjian dianggap sah dan mengikat secara hukum, yaitu tercapainya kesepakatan antara para pihak yang terlibat dalam kontrak, kecakapan atau kemampuan hukum masing-masing pihak untuk membuat perjanjian, objek tertentu yang menjadi pokok atau isi dari perjanjian tersebut, serta alasan atau tujuan yang sah, yang tidak bertentangan dengan ketentuan perundang-undangan maupun norma-norma kesusilaan yang berlaku.¹⁵ Dengan terpenuhinya keempat syarat ini, PPJB akan memiliki kekuatan hukum yang kuat yang dapat meminimalkan potensi perselisihan di kemudian hari dan memberikan perlindungan yang adil.

Secara praktik penting untuk berhati-hati dalam menyusun perjanjian dan memastikan bahwa seluruh janji atau pernyataan yang telah diucapkan, termasuk yang ada dalam iklan atau brosur dan diintegrasikan atau disebutkan dalam kontrak utama untuk dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Selain mematuhi asas kebebasan berkontrak, para pihak juga perlu menjunjung asas keadilan dalam menjalankan isi perjanjian. Sebagai contoh, jika perusahaan properti menawarkan fasilitas tertentu, spesifikasi bangunan, atau layanan tambahan dalam materi promosi perlu diperjelas dalam perjanjian jual beli. Kemudian hak-hak pembeli dapat terlindungi dan jika perusahaan properti gagal memenuhi janji yang telah dibuat, pembeli dapat menuntut pemenuhan janji tersebut atau meminta kompensasi yang setimpal berdasarkan Pasal 1365 KUHPerdara. Apabila objek perjanjian tidak sesuai ketentuan Pasal 42 ayat (1) UU-PKP, misalnya karena sertifikat tanah yang dimaksud masih menjadi jaminan kewajiban di bank maka perusahaan properti umumnya menggunakan PPJB yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku atau standar. Perjanjian seperti ini biasanya disusun secara sepihak oleh perusahaan properti dan ditandatangani di bawah tangan tanpa melibatkan notaris.

¹⁵ R Subekti dan R Tjitrosudibio, *KUH Perdata*, Pradnya Paramita, Jakarta, 2008, p. 339.

PPJB dalam bentuk perjanjian baku sering kali mengandung klausa eksonerasi, yaitu klausul yang meniadakan atau membatasi tanggung jawab perusahaan properti atas berbagai risiko atau kerugian yang mungkin dialami oleh pembeli.¹⁶ Klausa eksonerasi ini memberikan perlindungan yang kuat bagi perusahaan properti, namun berpotensi merugikan pembeli yang sering kali ditempatkan pada posisi lemah dan dapat atau bahkan tidak diberikan kesempatan untuk mengubah ketentuan perjanjian dari perusahaan properti. Ketentuan ini membatasi hak pembeli untuk menuntut ganti rugi atau meminta kompensasi jika ada masalah yang timbul terutama ketika objek perjanjian belum siap untuk dialihkan karena masih menjadi jaminan bank. PPJB hanya dianggap seimbang apabila kedudukan para pihak mengambil kedudukan yang sama kuat saat menentukan klausul perjanjian.¹⁷

PPJB tergolong sebagai perjanjian obligatoir dimana PPJB hanya menciptakan hak dan kewajiban antara pihak perusahaan properti dan pembeli tanpa menyebabkan peralihan hak kepemilikan atas objek yang diperjanjikan.¹⁸ PPJB ini pada dasarnya mengatur komitmen antara kedua belah pihak untuk melakukan proses jual beli di masa depan, tetapi belum mengalihkan kepemilikan secara sah dari perusahaan properti kepada pembeli.¹⁹ Peralihan hak kepemilikan secara resmi baru dapat terjadi setelah diterbitkan dokumen lain yang disebut AJB di hadapan PPAT. AJB adalah dokumen otentik yang memiliki kekuatan hukum sebagai dasar peralihan hak kepemilikan atas hak suatu tanah dan bangunan. Melalui AJB ini, proses jual beli dianggap sah dan selesai secara hukum dengan berpindahnya hak milik objek perjanjian dari perusahaan properti ke pembeli. Peran PPAT dalam pembuatan AJB sangat penting karena mereka bertanggung jawab memastikan bahwa peralihan hak tersebut dilaksanakan sesuai dengan tata cara dan ketentuan hukum yang berlaku, serta menjamin keabsahan dokumen yang berkekuatan hukum tetap.

¹⁶ Abdulkadir Muhammad, *Perjanjian Baku dalam Praktek Perusahaan Perdagangan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992, p.20.

¹⁷ Agus Yudha Hernoko, *Op.Cit.*, p.27.

¹⁸ Herlien Budiono, *Kumpulan Tulisan Hukum Perdata di Bidang Kenotariatan*, Bandung: Citra Aditya Bakti, Bandung, 2016, p.269.

¹⁹ Munir Fuady, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1999, p.31.

PPJB transaksi jual beli rumah dengan sebelum proyek resmi dimulai secara penuh atau *pre-project selling* ini umumnya disusun secara sepihak oleh pihak perusahaan properti. Perusahaan kemudian membawa perjanjian ini untuk disahkan di hadapan notaris, yang memberikan pengesahan resmi dapat ditemukan dalam Pasal 15 ayat (2) Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2014 tentang Jabatan Notaris (“UU JN”).²⁰ Amanat UU JN ini memberikan kewenangan notaris untuk menyusun, menyaksikan, dan memberikan legalitas pada dokumen-dokumen hukum, termasuk perjanjian jual beli, sehingga dokumen tersebut memiliki kekuatan hukum yang sah. Notaris bertindak untuk memastikan bahwa dokumen disusun sesuai dengan tata cara dan ketentuan hukum yang berlaku serta memberikan pengesahan yang memberi kekuatan formal pada PPJB yang dibuat sepihak tersebut. Meskipun PPJB telah disahkan oleh notaris, penting untuk dicatat bahwa pengesahan ini tidak mengalihkan hak kepemilikan secara otomatis kepada pembeli, melainkan hanya mengesahkan komitmen antara pihak perusahaan properti dan pembeli. Oleh karena itu, kepemilikan sah baru akan beralih melalui AJB di hadapan PPAT setelah pembangunan selesai dan properti siap diserahkan.

2. Perlindungan Hukum Bagi Konsumen dalam Jual Beli Rumah Melalui Sistem *Pre-Project Selling*

Hak-hak konsumen ditemukan dalam Pasal 4 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (“UU PK”),²¹ berfungsi sebagai dasar hukum yang dirancang untuk memberikan perlindungan terhadap konsumen dari berbagai potensi kerugian yang dapat timbul dalam transaksi barang dan/atau jasa. Hak-hak tersebut mencakup, antara lain, hak untuk memperoleh kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengonsumsi barang atau menggunakan jasa tertentu. Selain itu, konsumen berhak untuk memilih barang atau jasa yang sesuai dengan keinginannya, dengan jaminan bahwa barang atau jasa tersebut memenuhi standar yang dijanjikan, serta nilai tukar dan kondisi yang telah disepakati. UU PK juga menegaskan hak konsumen untuk menerima informasi yang benar, transparan, dan jujur mengenai kondisi serta jaminan barang atau jasa yang ditawarkan.

²⁰ Indonesia, *UU tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2004 tentang Jabatan Notaris*, UU No.2 Tahun 2014, LN Tahun 2014 No.3, TLN No.5491, Ps.15 ayat (2).

²¹ Indonesia, *Undang-Undang tentang Perlindungan Konsumen*, UU No.8 Tahun 1999, LN Tahun 1999 No.22, TLN No.3821, Ps.4.

Lebih lanjut, konsumen diberikan hak untuk menyampaikan pendapat, keluhan, atau kritik terhadap barang atau jasa yang digunakan, yang wajib ditanggapi dengan cara yang adil dan sesuai oleh pelaku usaha. Ketika terjadi perselisihan, konsumen juga berhak atas advokasi, perlindungan, serta penyelesaian sengketa yang proporsional dan sesuai hukum yang berlaku.

Hak-hak konsumen lainnya meliputi hak pembinaan dan pendidikan yang bertujuan meningkatkan kesadaran konsumen, serta hak untuk dilayani secara benar, jujur, dan tanpa diskriminasi. Apabila barang atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat atau tidak berfungsi sebagaimana mestinya, konsumen berhak untuk mengajukan tuntutan berupa kompensasi, ganti rugi, atau penggantian. Secara mendasar hak-hak ini merupakan bagian dari rangkaian perlindungan hukum yang terintegrasi dengan ketentuan-ketentuan lain dalam peraturan perundang-undangan yang relevan, yang bertujuan untuk memberikan jaminan bahwa konsumen dapat menjalani transaksi dengan rasa aman dan memperoleh perlakuan yang adil.

Setiap konsumen memiliki hak yang tidak dapat dipisahkan untuk menerima informasi yang valid, transparan, dan jelas. Hak ini ditemukan dalam Pasal 129 UU-PKP, yang mengatur bahwa dalam setiap kegiatan pembangunan dan pengelolaan perumahan serta kawasan permukiman yang mana setiap orang memiliki hak untuk memperoleh informasi terkait.²² Jaminan terhadap akses informasi yang benar membuat masyarakat dapat lebih memahami dan mengawasi proses pembangunan perumahan untuk terhindar dari kemungkinan informasi yang menyesatkan atau tidak sesuai kenyataan. Aturan ini juga bertujuan untuk menjaga konsumen membuat keputusan berdasarkan pengetahuan yang lengkap dan mencegah praktik yang merugikan dalam bidang perumahan.

Saat proses PPJB maka semua informasi yang diberikan harus disampaikan dengan terbuka, akurat, dan jelas. Hal ini penting agar konsumen memahami sepenuhnya detail perjanjian, seperti hak maupun kewajiban pihak, kondisi properti, syarat dan ketentuan yang ada dan akan menimbulkan akibat hukum.

²² Indonesia, *Undang-Undang tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman*, UU No.1 Tahun 2011, LN Tahun 2011 No.7, TLN No.5188, Ps.129.

Penyediaan informasi terkait penjualan rumah dengan sistem sebelum proyek resmi dimulai (*pre-project selling*), terdapat larangan yang ditemukan dalam Pasal 8 ayat (1) UU PK. Salah satu ketentuan krusial yang tercantum dalam pasal ini menegaskan bahwa pelaku usaha dilarang untuk memproduksi maupun memperdagangkan barang dan jasa yang tidak memenuhi kesesuaian dengan janji atau pernyataan yang telah disampaikan sebelumnya, baik melalui label, etiket, deskripsi, iklan, maupun berbagai bentuk promosi yang berkaitan dengan penjualan barang dan/atau jasa tersebut.²³ Semua informasi yang diberikan kepada calon konsumen harus akurat dan menggambarkan kondisi nyata dari produk atau layanan yang dijual. Ketentuan ini bertujuan untuk memastikan bahwa konsumen tidak dirugikan atau mengalami kesalahpahaman terhadap penyampaian informasi terutama dalam transaksi yang bersifat *pre-project selling*. Adanya aturan ini menegaskan supaya pelaku usaha wajib menjaga kejujuran dan transparansi dalam setiap materi promosi atau iklan yang disampaikan kepada calon pembeli. Informasi yang salah atau manipulatif dapat menimbulkan kerugian finansial, rasa kecewa, dan ketidakpuasan di pihak konsumen yang berpotensi merusak kepercayaan konsumen terhadap pelaku usaha.

Selanjutnya, Pasal 9 ayat (1) UU PK menetapkan larangan bagi pelaku usaha untuk menawarkan, mempromosikan, atau mengiklankan barang dan/atau jasa dengan cara yang menyesatkan atau tidak akurat.²⁴ Begitupun Pasal 18 ayat (1) UU PK mengatur larangan bagi pelaku usaha untuk memasukkan klausula baku dalam perjanjian yang merugikan konsumen, khususnya dalam PPJB.²⁵ Klausula baku dalam PPJB dilarang mengandung ketentuan yang dapat mengurangi hak-hak konsumen atau menempatkan mereka dalam posisi yang dirugikan. Terkait dengan penjualan rumah melalui sistem *pre-project selling*, Pasal 42 ayat (2) UU-PKP yang telah diubah oleh UU Cipta Kerja menetapkan syarat-syarat bagi perjanjian pendahuluan jual beli yang baru dapat dilakukan setelah memenuhi beberapa persyaratan kepastian, meliputi: status kepemilikan tanah, objek yang diperjanjikan,

²³ Indonesia, *Undang-Undang tentang Perlindungan Konsumen*, UU No.8 Tahun 1999, LN Tahun 1999 No.22, TLN No.3821, Ps.8 ayat (1).

²⁴ Indonesia, *Undang-Undang tentang Perlindungan Konsumen*, UU No.8 Tahun 1999, LN Tahun 1999 No.22, TLN No.3821, Psl. 9 ayat (1).

²⁵ Indonesia, *Undang-Undang tentang Perlindungan Konsumen*, UU No.8 Tahun 1999, LN Tahun 1999 No.22, TLN No.3821, Psl. 18 ayat (1).

persetujuan bangunan, ketersediaan sarana dan prasarana, serta minimal 20% kemajuan pembangunan perumahan. Berdasarkan Pasal 45 UU-PKP, badan hukum yang melakukan pembangunan rumah tunggal, rumah deret, atau rumah susun dilarang untuk melakukan serah terima atau menarik dana dari pembeli lebih dari 80% sebelum memenuhi ketentuan yang diatur dalam Pasal 42 ayat (2) UU-PKP. Selain itu, Pasal 43 ayat (1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun menetapkan bahwa PPJB yang terkait dengan pemasaran perumahan melalui *pola pre-project selling* harus disusun di hadapan notaris. Ketentuan ini bertujuan untuk memberikan jaminan kepastian hukum dan perlindungan bagi konsumen terhadap hak-hak mereka dalam transaksi jual beli properti yang belum selesai dibangun. Dengan melibatkan notaris, PPJB yang dibuat akan memiliki kekuatan hukum yang lebih kuat dan mengurangi risiko perselisihan atau ketidakjelasan antara pihak pengembang dan pembeli di kemudian hari.

3. Pertanggungjawaban Perusahaan Properti dalam Jual Beli Rumah melalui Sistem *Pre-Project Selling*

Pada kenyataannya calon pembeli dalam sistem *pre-project selling* seringkali diminta untuk memberikan *booking fee* sebagai syarat awal sebelum mereka menerima PPJB. Praktik ini seringkali menjadi masalah karena pembeli telah melakukan pembayaran uang muka terlebih dahulu tanpa mengetahui secara rinci isi perjanjian yang akan mereka tandatangani. Penjual properti dapat melakukan perbuatan melawan hukum suatu saat. Menurut Sjachran Basah, izin merupakan sebuah tindakan hukum administratif dari negara yang bersifat sepihak dimana peraturan diterapkan pada situasi konkret sesuai persyaratan atau prosedur yang ditetapkan oleh ketentuan perundang-undangan. Pada pengertian yang lebih luas, izin dapat dipahami sebagai persetujuan dari pihak yang berwenang berdasarkan undang-undang untuk memperbolehkan seseorang atau pihak tertentu melakukan suatu tindakan atau aktivitas yang pada dasarnya dilarang. Maka dari itu, jika disimpulkan izin adalah bentuk pemberian hak oleh otoritas yang berwenang kepada pemohon untuk melaksanakan suatu kegiatan tertentu dengan berpedoman pada aturan perundang-undangan.

Pasal 18 ayat (1) UU PK melarang pelaku usaha mencantumkan klausul baku karena dapat sepihak mengurangi atau menghilangkan tanggung jawab mereka.²⁶ Jika klausul tersebut tetap dicantumkan, maka klausul tersebut dianggap batal demi hukum maupun tidak memiliki keberlakuan bagi konsumen. Misalnya, dalam perjanjian jual beli perumahan, pelaku usaha tidak diperbolehkan mencantumkan ketentuan yang membebaskan mereka dari tanggung jawab jika terdapat cacat pada objek perjanjian atau keterlambatan serah terima. Prinsip pertanggungjawaban yang bertitik tumpu pada kesalahan mengandung pengertian bahwa seseorang harus mampu memikul tanggung jawab atas tindakannya dan harus bertindak dengan itikad baik.²⁷ Pada Pasal 1236 KUHPdata dapat ditemukan pengaturan jelas mengenai kewajiban debitur untuk memberikan ganti rugi kepada kreditur atas biaya, kerugian, dan bunga jika debitur menyebabkan dirinya tidak mampu untuk menyerahkan barang yang dijanjikan atau gagal merawat barang tersebut dengan sebaik-baiknya sehingga barang tersebut tidak dapat diselamatkan atau mengalami kerusakan. Prinsip ini menekankan pentingnya kewajiban debitur untuk menjaga dan merawat objek yang menjadi bagian dari perjanjian, serta untuk bertanggung jawab jika kewajiban tersebut tidak dipenuhi dengan baik.

Pihak yang mengalami kerugian memiliki hak untuk mengajukan klaim ganti rugi terkait biaya yang telah dikeluarkan, menuntut kompensasi atas barang yang menjadi miliknya, serta menuntut ganti rugi atas barang yang seharusnya memberikan keuntungan, yang sebelumnya telah dihitung besaran keuntungannya. Hal ini disebabkan oleh konsekuensi yang timbul akibat kegagalan dalam pelaksanaan perikatan sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui. Pasal 1267 KUHPdata mengatur bahwa pihak yang dirugikan akibat tidak dipenuhinya perikatan berhak untuk memilih antara dua alternatif: pertama, memaksa pihak lain untuk melaksanakan perjanjian, apabila masih memungkinkan; atau kedua, menuntut pembatalan perjanjian tersebut dengan permintaan penggantian atas biaya, kerugian, dan bunga yang timbul sebagai akibat dari ketidakmampuan pihak lain dalam memenuhi kewajiban yang disepakati.

²⁶ Indonesia, *Undang-Undang tentang Perlindungan Konsumen*, UU No.8 Tahun 1999, LN Tahun 1999 No.22, TLN No.3821, Psl. 18 ayat (1).

²⁷ Yohanes Sogar Simamora, *Hukum Kontrak: Prinsip-Prinsip Hukum Kontrak Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah di Indonesia*, LaksBang, Surabaya, 2017, Psl.34.

Salah satu kasus yang menarik perhatian adalah Perumahan Jatiasih Central City yang dikembangkan oleh PT. Hadez Graha Utama. Pengembang ini menggunakan sistem penjualan *pre-project selling*. Namun dalam pelaksanaannya melakukan sejumlah pelanggaran serius yang merugikan konsumen dan melanggar Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun dan UU PK. Pelanggaran utamanya melibatkan ketidaksediaan Izin Mendirikan Bangunan (IMB) yang merupakan dokumen wajib dalam pengembangan properti.²⁸ Praktik ini tidak hanya ilegal tetapi juga berdampak buruk pada konsumen. PT. Hadez Graha Utama diketahui membangun di atas lahan yang bukan milik mereka. Pada tahun 2019, mereka mengajukan permohonan kepada Pemerintah Kota Bekasi untuk izin pengembangan perumahan di lahan seluas kurang lebih dua hektar yang terletak di Jalan Raya Cikunir, Kecamatan Jatiasih. Namun, permohonan tersebut ditolak karena status lahan tersebut milik pihak lain.

Meskipun telah mendapat penolakan, PT. Hadez Graha Utama tetap melanjutkan pembangunan tanpa izin dan memasarkan unit perumahan dengan perbedaan harga yang jauh lebih rendah dibandingkan harga pasar. Untuk menarik minat calon pembeli, pengembang bahkan membangun tiga unit rumah contoh sebagai bagian dari strategi pemasaran *pre-project selling*. Hingga tanpa memiliki IMB yang sah, pengembang sudah berhasil menjual sekitar 260 unit kepada konsumen. Kasus ini menunjukkan bagaimana pengembang memanfaatkan celah untuk mendapatkan keuntungan meskipun harus melanggar hukum dan menempatkan konsumen dalam posisi yang rentan. Konsumen yang membeli properti di Perumahan Jatiasih Central City berpotensi menghadapi berbagai masalah hukum di kemudian hari, termasuk konflik kepemilikan lahan dan status bangunan yang tidak sesuai dengan hukum positif.

C. PENUTUP

Pengaturan hukum mengenai sistem *pre-project selling* dalam penjualan rumah dan apartemen di Indonesia belum sepenuhnya melindungi konsumen.

²⁸ Abdul Haris Maulana, *Pengembang Nakal di Bekasi Berulah, Bangun Perumahan di Lahan Orang Lain dan Tak Kantongi IMB*, diakses dari <https://megapolitan.kompas.com/read/2023/04/05/12000021/pengembang-nakal-di-bekasi-berulah-bangun-perumahan-di-lahan-orang-lain>, diakses pada 17 November 2024.

Sistem *pre-project selling* umumnya didasarkan pada asas kebebasan berkontrak yang meskipun memberikan fleksibilitas tetapi dapat memberatkan pihak konsumen karena posisi yang lebih lemah dibandingkan perusahaan properti. Ketentuan seperti Pasal 1338 dan Pasal 1365 KUHPdata memberi dasar hukum untuk pembeli menuntut keadilan, terutama dalam hal pengingkaran janji. Namun, masih terdapat kelemahan dalam perjanjian yang dibuat secara sepihak oleh perusahaan properti yang mengandung klausul eksonerasi. Oleh karena itu, proses jual beli properti yang melibatkan PPJB sebagai tahap awal dan AJB sebagai tahap akhir untuk membedakan antara perjanjian awal yang bersifat obligatoir dan perjanjian peralihan hak yang bersifat sah dan mengikat secara hukum.

Undang-Undang Perlindungan Konsumen menetapkan hak-hak fundamental yang jelas bagi konsumen, termasuk hak untuk menerima informasi yang valid dan jelas serta hak untuk memperoleh barang atau jasa yang sesuai dengan klaim yang telah diberikan. Tujuan dari ketentuan ini adalah untuk melindungi konsumen dari informasi yang menyesatkan dan memastikan bahwa transaksi, khususnya dalam sistem *pre-project selling*, berlangsung secara adil dan transparan. Dalam konteks sektor property misalnya pada pembangunan rumah, Pasal 42 ayat (2) UU-PKP menyatakan bahwa perusahaan properti tidak diperbolehkan melakukan serah terima atau menarik lebih dari 80% dana dari pembeli sebelum Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) disusun, yang mana PPJB tersebut wajib dibuat di hadapan notaris. Lebih lanjut, konsumen yang dirugikan memiliki hak untuk menuntut ganti rugi atau pembatalan perjanjian beserta kompensasi atas biaya, kerugian, dan bunga yang timbul akibat ketidakpatuhan terhadap perjanjian.

Secara keseluruhan konsep modern dalam teori kontrak mengakui bahwa hubungan kontraktual harus memberikan rasa keadilan dan kepastian hukum bagi kedua belah pihak. Hal ini mengakibatkan semakin pentingnya pengawasan hukum terhadap iklan dan janji-janji pra-kontrak terutama dalam sektor properti, dimana transaksi sering kali melibatkan nilai yang besar serta kepentingan jangka panjang bagi pembeli. Oleh sebab itu, baik pembeli maupun perusahaan properti perlu memperhatikan peraturan yang berlaku serta bersikap transparan dalam menyampaikan informasi supaya kontrak yang dihasilkan mencerminkan kesepakatan yang adil dan dapat dijalankan secara bertanggung jawab.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Budiono, Herlien. 2016. *Kumpulan Tulisan Hukum Perdata di Bidang Kenotariatan*, (Bandung: Citra Aditya Bakti).
- Fuady, Munir. 1999. *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Hernoko, Agus Yudha. *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*. (Jakarta: Prenada Media Group).
- Isnaeni, Moch. 2015. *Perjanjian Jual Beli*. (Surabaya: PT Revka Petra Media).
- Muhammad, Abdulkadir. 1992. *Perjanjian Baku Dalam Praktek Perusahaan Perdagangan*. Bandung: Citra Aditya Bakti).
- Rusli, Hardijan. *Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*. Jakarta: PT. Midas Surya Grafindo, 1996.
- Simamora, Yohanes Sogar. 2017. *Hukum Kontrak: Prinsip-Prinsip Hukum Kontrak Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah di Indonesia*. (Surabaya: LaksBang).
- Soekanto, Soerjono. 2005. *Pengantar Penelitian Hukum*. (Jakarta: UI Press).
- Soekanto, Soerjono. dan Sri Mamudji. 2018. *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*. (Depok: PT Raja Grafindo Persada).
- Sutedi, Adrian. 2012. *Hukum Rumah Susun & Apartemen*. (Jakarta: Sinar Grafika).
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. (Bandung: CV Alfabeta).
- Suharnoko. 2004. *Hukum Perjanjian, Teori dan Analisa Kasus*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup).
- Subekti, R. dan R Tjitrosudibio. 2008. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: Pradnya Paramita).

Publikasi

- Azka, Nadhifah Thufailah. dan Budi Hermono. *Tinjauan Yuridis Objek pada Perjanjian Pendahuluan Jual Beli (PPJB) Apartemen yang di Tawarkan dengan Sistem Pre Project Selling*. NOVUM: Jurnal Hukum. Vol.9, No.3 (2022).
- Halim, Arivan. *Kedudukan Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) yang Dibuat Pengembang dalam Pre Project Selling*. Justice Voice. Vol.1, No.2 (2022).
- Matheus, Juan. dan Ariawan Gunadi. *Pembentukan Lembaga Pengawas Perlindungan Data Pribadi Di Era Ekonomi Digital : Kajian Perbandingan Dengan KPPU*. JUSTISI, Vol.10, No.1 (2023).
<https://doi.org/10.33506/jurnaljustisi.v10i1.2757>.

Website

- Bahfein, Suhaiela. dan Hilda B Alexander. *Tren Pengaduan Properti Naik, YLKI Desak Organisasi Perlindungan Konsumen*, diakses dari <https://www.kompas.com/properti/read/2023/01/20/200000821/tren-pengaduan-properti-naik-ylki-desak-pemerintah-bikin-organisasi>, diakses pada 10 November 2024.

Harian Kompas. *Harga Lahan Mahal, Rusun Jadi Solusi*. diakses dari <https://www.kompas.id/baca/utama/2018/01/31/harga-lahan-mahal-rusun-jadi-solusi>, diakses pada tanggal 9 November 2024.

Maulana, Abdul Haris. *Pengembang Nakal di Bekasi Berulah, Bangun Perumahan di Lahan Orang Lain dan Tak Kantongi IMB*, diakses dari <https://megapolitan.kompas.com/read/2023/04/05/12000021/pengembang-nakal-di-bekasi-berulah-bangun-perumahan-di-lahan-orang-lain>, diakses pada 17 November 2024.

Sumber Hukum

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 22. Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821.

Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 7. Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5188.

Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2004 tentang Jabatan Notaris. 2014 Nomor 3. Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5491.