

Jurist-Diction

Volume 2 No. 3, Mei 2019

Histori artikel: Submit 18 April 2019; Diterima 23 April 2019; Diterbitkan online 1 Mei 2019.

Menyikapi Problematika Hukum Dalam Pemasaran Satuan Rumah Susun Yang Menggunakan *Sistem Pre Project Selling*

Indah Permata Sari
Permatasr3@gmail.com
Universitas Airlangga

Abstract

The construction of condominium is one of the alternatives to fulfill the needs of homes as a place of residence who are densely populated, as well as a solution to overcome the narrow land with increasing housing needs. In the construction of commercial condominium to attract consumers and ease the burden on developers, Pre Project Selling is an action that is often taken by the Developers. Pre Project Selling is a sale made before construction carries out. The Indonesian Condominium Law regulates regarding the marketing that is conducted before construction carries out, In the the Indonesian Condominium Law, developers are allowed to do marketing when construction has not been implemented. This is regulated in Article 42 paragraph (2) of the Indonesian Condominium Law. Almost all developers use this system to make it easier to run a business. There are several requirements that must be met by developers to market with this system. Especially on licensing related requirements. But not a few of the developers have marketed when the permit has not been issued. In addition to the licensing related to development actors, they also often ignore the matters stipulated in Article 43 paragraph (2) of the Indonesian Condominium Law about the requirements of PPJB. The lack of supervision from the government caused the developers to commit these violations to the people who were harmed.

Keywords: *Condominium; Pre Project Selling; Law Enforcement.*

Abstrak

Pembangunan rumah susun menjadi salah satu alternatif pemenuhan kebutuhan rumah sebagai tempat tinggal bagi warga kota yang padat penduduknya, serta merupakan solusi untuk mengatasi lahan yang sempit dengan kebutuhan rumah yang semakin meningkat. Dalam pembangunan rumah susun komersil untuk menarik para konsumen serta meringankan beban pengembang Pre Project Selling merupakan langkah yang sering ditempuh oleh para Pengembang. Pre Project Selling merupakan penjualan yang dilakukan sebelum pembangunan dilaksanakan. Dalam UU Rumah Susun, pelaku pembangunan diperbolehkan untuk melakukan pemasaran pada saat pembangunan belum dilaksanakan. Hal ini diatur dalam Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun. Hampir semua pelaku pembangunan menggunakan sistem ini untuk mempermudah dalam menjalankan bisnis. Terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh pengembang untuk melakukan pemasaran dengan sistem ini. Terutama pada persyaratan terkait perizinan. Namun tak sedikit para pelaku pembangunan yang telah memasarkan saat izin belum diterbitkan. Selain terkait perizinan pelaku pembangunan juga sering mengabaikan hal-hal yang diatur dalam Pasal 43 ayat (2) UU Rumah Susun yakni tentang persyaratan PPJB. Kurangnya pengawasan dari pemerintah menyebabkan pelaku pembangunan melakukan pelanggaran tersebut hingga masyarakat yang dirugikan.

Kata Kunci: Rumah Susun; Pre Project Selling; Penegakan Hukum.

Pendahuluan

Di Indonesia sistem pemasaran rumah susun sebelum dilaksanakan pembangunan termasuk kegiatan yang sah-sah saja karena dalam UU Rumah Susun

memberikan sarana untuk pelaksanaannya. Hal ini diatur dalam Pasal 42 ayat (1) UU Rumah Susun. Bahwa: “Pelaku pembangunan rumah susun dapat melakukan pemasaran sebelum pembangunan rumah susun dilaksanakan.” Sehingga Pasal tersebut menjadi dasar bagi para pengembang untuk melakukan pemasaran rumah susun sebelum pembangunan diproses.

Dalam hal pemasaran yang dilakukan sebelum dilakukan pembangunan rumah susun maka untuk mengikat pembeli dan developer dilakukan dengan suatu perjanjian yaitu Perjanjian Pengikat Jual Beli (PPJB). PPJB merupakan perjanjian kesepakatan para pihak mengenai rencana para pihak yang akan melakukan jual beli dan mengatur tentang hak dan kewajiban sehingga bisa memberikan kepastian hukum serta perlindungan hukum bagi para pihak yang membuatnya sebagaimana azas hukum “Pacta Sun Servanda” artinya perjanjian adalah undang-undang yang mengikat bagi yang membuatnya.¹ Perjanjian tersebut dilakukan dihadapan notaris. PPJB merupakan perjanjian pendahuluan antara developer dengan pembeli. Biasanya dalam perjanjian tersebut terdapat klausul mengenai waktu yang diberikan oleh pengembang untuk menyelesaikan pembangunan dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Dewasa ini, dalam pembangunan rumah susun komersil untuk menarik para konsumen serta meringankan beban pengembang untuk membangun rumah susun pemasaran dilakukan dengan sistem *Pre Project Selling*. *Pre Project Selling* merupakan langkah yang sering ditempuh oleh para Pengembang (*Developer*). Yohanes Sogar Simamora, memberikan pandangannya dalam diskusi bersama praktisi dan akademisi membahas tentang isu *Pre Project Selling*, Jika dilihat dari segi istilah *Pre Project Selling* merupakan penjualan sebelum proyek dibangun dimana *property* yang dijual tersebut baru berupa gambar atau konsep. Pembangunan rumah susun tersebut belum terlaksana namun para pengembang telah melakukan

¹ Ari Trilestari, *Karakteristik Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) Unit Kondotel*, [s.n]. (Surabaya 2015).[31].

pemasaran dengan menggunakan gambar dan konsep saja.² Sering kita jumpai pemasaran Rumah susun yang dilakukan di pusat perbelanjaan kota. Biasanya mereka hanya menyuguhkan lembaran berupa brosur gambar rumah susun yang rencana akan dibangun, dan sedikitnya terdapat miniatur gedung bertingkat sebagai gambaran rencana pembangunan rumah susun yang akan dilaksanakan.

Menurut data Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI), sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh banyak pengembang sering menjadi sumber masalah bagi konsumen di kemudian hari. Sejak tahun 2014-2016, YLKI telah menerima sekurangnya 440 pengaduan terkait perumahan, yang mayoritas masalah terjadi akibat tidak adanya konsistensi antara penawaran dan janji promosi pengembang dengan realitas pembangunan yang terjadi. Bahkan di tahun 2015, sekitar 40% pengaduan perumahan terjadi akibat adanya *pre project selling*, dengan informasi yang tidak jelas, benar, dan jujur terkait pembangunan; realisasi fasilitas umum/fasilitas sosial yang bermasalah; serta unit berubah dari yang ditawarkan.³

Kasus yang terjadi di Jawa Timur khususnya Wilayah Sidoarjo yang merupakan Proyek Royal Mutiara Residence di kawasan Tambak Oso Waru, Sidoarjo yang merupakan proyek dari PT. Sipoa Group. Pengembang yang dalam hal ini adalah PT. Sipoa memasarkan kepada konsumen dengan harga yang relatif murah. Sehingga menarik minat konsumen untuk membeli hunian tersebut. Sekitar 100 konsumen yang telah membayar kepada pengembang untuk satuan rumah susun dan mereka tergabung dalam paguyuban pembeli proyek sipoa (P2S) mendatangi Sentra Pelayanan Kepolisian Terpadu (SPKT) Polda Jawa Timur Senin siang (18/12).⁴ PT. sipoa yang telah melakukan pemasaran sebelum tahun 2016 ini telah menarik banyak minat konsumen namun hingga awal tahun 2018 Wilayah yang menjadi

² Eka Kurniawan Putra, “*Penegakan Hukum Pada Bisnis Properti dengan Pola Pre Project Selling*”, (2017), <<http://mkn.fh.unair.ac.id/penegakan-hukum-pada-bisnis-properti-dengan-pola-pre-project-selling/?lang=id>> accessed 28 Februari 2018.

³ Luthvi Febryka Nola, “Permasalahan Hukum dalam Praktik Pre-Project Selling Apartemen”, (2017), IX, *Info Singkat*. [2].

⁴ Abdul Rozack, ‘*Diduga Menipu di Penjualan Apartemen, PT Sipoa Di-Polda-kan*’, (Jawa Pos Online 2017), <<https://www.jawapos.com/radarsurabaya/read/2017/12/18/34425/diduga-meni-pu-di-penjualan-apartemen-pt-sipoa-di-polda-kan>> accessed 2 Maret 2018.

tempat pembangunan rumah susun sama sekali belum ada kegiatan pembangunan gedung. Belum terjadi Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) antara konsumen dan pelaku pembangunan dikarenakan belum memenuhi persyaratan PPJB yang terdapat dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 Tentang Rumah Susun.

Kasus terkait pemasaran satuan rumah susun sebelum dilakukan pembangunan bukan kali pertama terjadi di Indonesia, sebelumnya terdapat kasus Apartemen Kalibata City yang berada di Jakarta. Pelaku pembangunan telah melakukan pemasaran proyek rumah susun untuk 25 (dua puluh lima) lantai, namun pemasaran tersebut belum memenuhi persyaratan tentang perizinan. Sebagian perizinan belum diselesaikan oleh pelaku pembangunan. Pada kasus ini Pemerintah Daerah DKI Jakarta hanya mengeluarkan izin untuk 20 lantai dengan alasan keselamatan penerbangan. Akibatnya para konsumen yang terlanjur memesan satuan rumah susun mulai dari lantai 21-25 tidak dapat memiliki satuan rumah susun tersebut. Pengembang tidak dapat melanjutkan pembangunannya sehingga timbulah sengketa antara konsumen dan pelaku pembangunan.⁵

***Pre Project Selling* dalam UU Rumah Susun**

Pre Project Selling merupakan penjualan sebelum proyek dibangun, *property* yang dijual tersebut baru berupa gambar atau konsep. Konsep tersebut memungkinkan para pengembang untuk melakukan pemasaran dengan menggunakan gambar dan konsep sedangkan pembangunan rumah susun tersebut belum terlaksana. Adapun beberapa aturan mengenai sistem *Pre Project Selling* yaitu *Burgerlijk Wetboek* (BW), UU Rumah Susun, Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Mengenai pembangunan rumah susun dalam UU Rumah Susun menggunakan Perjanjian bersyarat yang terdapat dalam Pasal 42 ayat (3) UU Rumah Susun.⁶ Dalam hal ini pemasaran yang dilakukan pelaku pembangunan rumah susun hanya berupa rencana yang diimplementasikan melalui gambar atau miniatur bangunan. Promosi dilakukan

⁵ Luthvi Febryka Nola, *Loc. Cit.*

⁶ Eka Kurniawan Putra, *Loc. Cit.*

sedemikian rupa guna menarik para calon pembeli untuk menginvestasikan kekayaannya berupa rencana bangunan rumah susun.

Pemasaran dilakukan pelaku pembangunan rumah susun hanya berupa rencana yang diimplementasikan melalui gambar atau miniatur bangunan. Promosi dilakukan sedemikian rupa guna menarik para calon pembeli untuk menginvestasikan kekayaannya berupa rencana bangunan rumah susun. Pemasaran rumah susun dengan sistem seperti ini sebelumnya telah dikenal di berbagai negara. Salah satunya di Perancis, sejak tahun 1967, hukum perancis telah berurusan dengan penjualan unit dari suatu rencana pembangunan menggunakan tipe perjanjian yang khusus, yang dikenal sebagai penjualan sebuah bangunan yang akan di bangun (*a sale of a building to be constructed/vente d'immeuble a`construire*).⁷ Dalam pelaksanaannya pembeli memiliki kewajiban yakni membayar uang muka serta melakukan pembayaran berturut-turut hingga sesuai dengan harga yang telah ditentukan. Sedangkan kewajiban pengembang yakni melakukan pembangunan hingga bangunan tersebut diselesaikan dan kemudian kepemilikan terhadap satuan bangunan tersebut berpindah kepada pembeli.

Adapun pengaturan yang mengatur mengenai persyaratan Pemasaran dengan sistem *Pre Project Selling* tersebut diatur dalam Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun. Beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh pelaku pembangun sekurang-kurangnya harus memiliki:⁸

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

Persyaratan tersebut bersifat kumulatif yakni persyaratan tersebut harus dipenuhi secara keseluruhan oleh pengembang. Sehingga apabila kelima syarat tersebut dipenuhi maka pengembang dapat melakukan pemasaran rumah susun. Jika salah

⁷ Lintang Yudhantaka, 'Keabsahan Kontrak Jual Beli Rumah Susun dengan Sistem *Pre Project Selling*' (2017), 32 *Yuridika*. [85-86].

⁸ Ketentuan Pasal 42 ayat (2) Undang-undang Nomor 20 Tahun 2011 Tentang Rumah Susun.

satu syarat tidak terpenuhi maka pengembang belum bisa melakukan pemasaran rumah susun yang menggunakan sistem *Pre Project Selling*. Dalam prakteknya sering ditemukan bahwa pengembang masih tidak memperhatikan persyaratan yang tertuang dalam UU Rumah Susun tersebut.

Dalam pelaksanaannya pemasaran rumah susun sering terjadi dalam keadaan bangunan rumah susun masih dalam proses pembangunan bahkan terdapat pula pemasaran yang dilakukan saat pembangunan sama sekali belum dilaksanakan oleh pengembang. Saat melakukan pemesanan biasanya dilakukan dengan pembayaran uang muka dan Pembeli dapat melaksanakan Perjanjian Pengikat Jual Beli sebagai bentuk pengikat antara pihak developer dengan pembeli. Mengenai pedoman pelaksanaan PPJB harus berdasarkan persyaratan yang terdapat dalam UU Rumah Susun. Adapun persyaratan PPJB dalam UU Rumah susun yakni:⁹

- a. Status Kepemilikan Tanah
- b. Kepemilikan IMB
- c. Ketersediaan prasarana, sarana, dan utilitas umum;
- d. Keterbangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen); dan
- e. Hal yang diperjanjikan.

Dalam penjelasan Pasal 43 ayat (2) UU Rumah Susun, yang dimaksud dengan keterbangunan paling sedikit 20% sebagaimana Pasal 23 ayat (2) huruf d adalah 20% (dua puluh persen) dari volume konstruksi bangunan rumah susun yang sedang di pasarkan. Sedangkan yang dimaksud dengan hal yang diperjanjikan sebagaimana penjelasan Pasal 43 ayat (2) huruf e yang dimaksud dengan hal yang diperjanjikan adalah kondisi sarusun yang dibangun dan dijual kepada konsumen yang dipasarkan, termasuk melalui media promosi, antara lain, lokasi rumah susun, bentuk sarusun, spesifikasi bangunan, harga sarusun, prasarana, sarana, dan utilitas umum rumah susun, fasilitas lain, serta waktu serah terima sarusun.

Persyaratan yang terdapat dalam Pasal 43 ayat (2) mengenai PPJB tersebut bersifat kumulatif. Setiap persyaratan tersebut harus dipenuhi semua oleh pengembang dalam hal ingin melaksanakan PPJB dihadapan notaris. Persyaratan

⁹ Undang-undang Nomor 20 Tahun 2011 Tentang Rumah Susun.

tersebut menunjukkan bahwa pembangun harus telah melaksanakan pembangunan dengan standar keterbangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen). Sehingga dalam hal pembangun yang sama sekali belum melaksanakan pembangunan gedung tidak dapat melakukan PPJB. Dalam melakukan Pengikatan Jual Beli terdapat aturan khusus yang mengatur mengenai Pedoman Perikatan Jual Beli yang dimuat dalam Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor : 11/kpts/1994 Tentang Pedoman Perikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun.

Problematika Hukum dalam *Pre Project Selling*

Praktik *Pre Project Selling* yang terjadi dikalangan masyarakat sering menyampingkan aturan yang terdapat dalam UU Rumah Susun. Mayoritas masalah terjadi akibat tidak adanya konsistensi antara penawaran dan janji promosi pengembang dengan realitas pembangunan yang terjadi. Pelaku Pembanguna berani memasarkan rumah susun meskipun persyaratan yang terdapat dalam UU Rumah Susun belum sepenuhnya terpenuhi. Misal pada Kasus Kalibata City, Pelaku pembangunan telah melakukan pemasaran proyek rumah susun untuk beberapa unit tetapi belum memenuhi persyaratan tentang perizinan. Tidak ada yang bisa menjamin bahwa izin akan dikeluarkan sesuai dengan permohonan, akibatnya Pelaku Pembangunan tidak dapat melanjutkan pembangunannya sehingga timbulah sengketa antara konsumen dan pelaku pembangunan. Berbeda dengan kasus Rumah Susun Kalibata City, Kasus Sipoa yang terjadi di Jawa Timur ini memiliki keunikan yakni perusahaan terus melakukan pemasaran dan menarik banyak konsumen, namun dengan berjalannya waktu konsumen tak kunjung mendapatkan kepastian mengenai kapan pembangunan rumah susun dapat diselesaikan. Sehingga sebagian konsumen yang telah melakukan pembayaran hingga lunas melaporkan kasus ini ke Sentra Pelayanan Kepolisian Terpadu (SPKT) Polda Jawa Timur.

Pre Project Selling yang terjadi di Indonesia memang seharusnya dilakukan dengan menyepakati suatu Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB). Namun, Membuat PPJB tentunya harus memenuhi persyaratan yang ada sehingga Pelaku Pembangunan tidak dapat mengikatkan diri apabila persyaratan tersebut belum

dipenuhi. Sehingga antara pelaku pembangunan dan konsumen hanya terikat pada Surat Pesanan saja. Pengaturan mengenai Surat Pesanan diatur dalam Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor : 11/kpts/1994 Tentang Pedoman Perikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun.

Berdasarkan ketentuan Pasal 118 huruf b UU Rumah Susun menyatakan bahwa segala peraturan perundang-undangan yang merupakan peraturan pelaksanaan dari Undang-undang Nomor 16 Tahun 1985 Tentang Rumah Susun dinyatakan tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan atau belum diganti dengan peraturan pelaksanaan yang baru berdasarkan Undang-undang ini. Sehingga Pasal tersebut menyatakan bahwa eksistensi Surat Pesanan tetap diakui.

Berdasarkan Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor : 11/Kpts/1994 tentang Pedoman Perikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun. Bahwa pada hari pemesanan yang berminat memesan dapat menerima dan menandatangani surat pesanan yang disiapkan oleh perusahaan pembangun perumahan dan pemukiman yang berisi sekurang-kurangnya hal-hal sebagai berikut:¹⁰

- a. Nama dan/atau nomor bangunan dan satuan rumah susun yang dipesan;
- b. nomor lantai dan tipe satuan rumah susun;
- c. luas satuan rumah susun;
- d. harga jual satuan rumah susun;
- e. ketentuan pembayaran uang muka;
- f. spesifikasi bangunan;
- g. tanggal selesainya pembangunan rumah susun;
- h. ketentuan mengenai pernyataan dan persetujuan untuk menerima persyaratan dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan serta menandatangani dokumen-dokumen yang dipersiapkan oleh perusahaan pembangunan perumahan dan pemukiman.

Surat pesanan tersebut dilampiri dengan gambar yang menunjukkan letak pasti satuan rumah susun yang dipesan disertai ketentuan tahapan pembayaran. Dalam keputusan menteri tersebut mengatur mengenai jangka waktu surat pesanan tersebut. Bahwa dalam jangka waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kalender setelah menandatangani surat pemesanan, pemesan dan pengembang

¹⁰ Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor : 11/kpts/1994 Tentang Pedoman Perikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun.

harus menandatangani akta Perikatan Jual Beli dan selanjutnya kedua belah pihak harus memenuhi kewajibannya sebagaimana ditetapkan dalam perjanjian perikatan jual beli hak milik atas satuan rumah susun.

Problematika Hukum yang berkembang pada Pengembang Proyek Royal Mutiara Residence (PT Sipoa Legacy Land atau Sipoa Group) yakni belum bisa melaksanakan PPJB karena Pengembang masih belum melakukan Pembangunan terhadap Proyek tersebut. Hal ini berkenaan dengan persyaratan PPJB dalam Pasal 43 ayat (2) huruf d UU Rumah Susun mengenai keterbangan minimal 20%. Pembeli hanya dijanjikan mengenai penyelesaian bangunan saja dan pengembang belum melaksanakan bangunan. Sehingga proyek dari pengembang PT. Sipoa tersebut hanya dilakukan dengan perjanjian surat pesanan yang telah melewati jangka waktu sebagaimana mestinya.

Isu yang berkembang pada kasus Sipoa ini, bahwa lahan yang digunakan sebagai pembangunan rumah susun dengan tipe Royal Mutiara Residence termasuk kedalam wilayah perluasan Bandara Djuanda yang dikenal dengan zona hijau. Sehingga apabila diteruskan pembangunan rumah susun dapat mengganggu jalur penerbangan. Dengan kondisi yang seperti ini maka patut dipertanyakan bahwa bagaimana mungkin izin mendirikan bangunan dapat dikeluarkan oleh instansi yang terkait padahal wilayah tersebut berdasarkan RTRW Kabupaten Sidoarjo merupakan wilayah perluasan bandara.

Kondisi yang seperti ini sangatlah bertentangan dengan prinsip-prinsip pelayanan publik. Prinsip Pelayanan publik sendiri merupakan pelayanan yang diberikan oleh aparatur pemerintah kepada masyarakat. Adapun landasan yuridis dalam penyelenggaraan pemerintahan yang baik didasarkan pada Asas-asas Umum Pemerintahan yang baik sebagaimana diatur dalam Pasal 10 Undang-undang Nomor 30 tahun 2014 Tentang Administrasi Pemerintahan (selanjutnya disingkat sebagai UU Administrasi Pemerintahan). Salah satu asas yaitu Asas Kecermatan. Berdasarkan penjelasan Pasal 10 ayat (1) huruf d UU Administrasi Pemerintahan, yang dimaksud dengan Cermat adalah suatu Keputusan dan/atau Tindakan harus didasarkan pada informasi dan dokumen yang lengkap untuk mendukung legalitas

penetapan dan/atau pelaksanaan Keputusan dan/atau Tindakan sehingga Keputusan dan/atau Tindakan yang bersangkutan dipersiapkan dengan cermat sebelum Keputusan dan/atau Tindakan tersebut ditetapkan dan/atau dilakukan.¹¹ Sehingga dengan demikian Instansi yang memberikan izin memiliki tanggung jawab atas izin yang telah dikeluarkannya.

Selain itu pemerintah yang memiliki kewenangan dalam penerbitan perizinan seharusnya lebih memperhatikan asas-asas umum prosedur penerbitan izin. Pemerintah Kabupaten Sidoarjo yang sejatinya memiliki kewenangan dalam penerbitan izin harus memperhatikan asas-asas umum prosedur penerbitan izin. izin lahir tentunya dalam suatu rangkaian proses, mulai dari permohonan hingga penerbitan izin. suatu prosedur yang baik hendaknya memenuhi tiga landasan utama hukum administrasi, yaitu landasan negara hukum, landasan demokrasi, landasan instrumental yaitu daya guna (efisiensi) dan hasil guna (efektif).¹²

Menyikapi Problematika Hukum dalam *Pre Project Selling*

Berkaitan dengan Strategi Bisnis yang digunakan oleh pelaku usaha, pada mulanya berkembang *adagium caveat emptor* (waspadalah konsumen), kemudian berkembang menjadi *caveat venditor* (waspadalah pelaku usaha). Ketika strategi bisnis berorientasi pada kemampuan menghasilkan produk (*Production Oriented*), maka disini konsumen harus waspada dalam mengkonsumsi barang dan jasa yang ditawarkan pelaku usaha. Pada masa ini konsumen tidak memiliki banyak peluang untuk memilih barang atau jasa yang akan dikonsumsi sesuai dengan selera, daya beli dan kebutuhan. Konsumen lebih banyak dalam posisi didikte oleh produsen.¹³

Untuk menyikapi problematika tersebut tidak hanya dari elemen masyarakat harus berhati-hati dalam melakukan pembelian property yang menggunakan sistem pre project selling, tetapi juga Pemerintah yang dapat memberikan pengawasan terhadap

¹¹ Penjelasan Pasal 10 Undang-undang Nomor 30 Tahun 2014 Tentang Administrasi Pemerintahan.

¹² Philipus M. Hadjon, [et.,al], *Pengantar Hukum Administrasi Indonesia*, (Gadjah Mada University Press 2002). [268].

¹³ Adrian Sutedi, *Hukum Rumah Susun dan Apartemen*, (Sinar Grafika 2010). [37].

izin pemasaran rumah susun dengan sistem Pre Project Selling. Pentingnya pengawasan yang dilakukan oleh pemerintah guna menjalankan fungsi kewenangannya, untuk mengawasi tindakan yang dilakukan oleh pelaku pembangunan dalam melakukan pemasaran rumah susun dengan menggunakan sistem *pre project selling* dapat berupa menerbitkan Izin Pemasaran. Sehingga Izin Pemasaran tersebut dapat dijadikan dasar hukum pelaku pembangunan dalam melakukan pemasaran. Setiap pelaku pembangunan yang tidak memiliki izin pemasaran tersebut maka tidak dapat melanjutkan kegiatan pemasarannya. Dengan harapan agar terciptanya tertib hukum oleh pelaku pembangunan dan calon pembeli satuan rumah susun. Tertib hukum dapat dilaksanakan dengan penegakan hukum yang baik.

Penegakan hukum ditujukan agar terciptanya suatu ketertiban dan kepastian hukum dalam masyarakat, yang dapat dilakukan dengan menertibkan fungsi, tugas, dan wewenang terhadap lembaga-lembaga yang memiliki tugas dalam hal menegakkan hukum menurut ruang lingkupnya masing-masing. Institusi hukum yang melakukan penegakan hukum di Indonesia adalah, kepolisian, kejaksaan, badan peradilan, advokat serta lembaga lain seperti Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen.¹⁴

Penegakan Hukum Administrasi dalam pembangunan rumah susun dapat berupa penegakan hukum administrasi Preventif dan Represif. Dalam penegakan hukum administrasi pengawasan merupakan bagian dari ruang lingkup penegakan hukum administrasi yang bersifat preventif. Pengawasan merupakan langkah preventif untuk memaksakan kepatuhan seseorang, sedangkan penerapan sanksi merupakan langkah represif untuk memaksakan kepatuhan.¹⁵ Sehingga penegakan hukum administrasi dapat mencegah terjadinya kecacatan dalam segi perizinan. Namun apabila telah terjadi kesalahan yang disebabkan karena pejabat pemerintah kurang cermat dalam memberikan izin maka pejabat pemerintah tersebut dapat dimintai pertanggung jawaban sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hal yang dapat di cermati bahwa tujuan dari penerapan sanksi administrasi adalah untuk

¹⁴ Sanyoto, 'Penegakan Hukum Di Indonesia', 2008, 8 Jurnal Dinamika Hukum.[3].

¹⁵ Philipus M Hadjon, *Penegakan Hukum Administrasi Dalam Pengelolaan Lingkungan Hidup*, (Citra Aditya Abadi 1996).[50].

menghentikan pelanggaran dan memulihkan keadaan, sehingga dengan adanya izin yang tidak sesuai dengan RTRW dapat dipulihkan kembali.

Perkembangan di dunia bisnis semakin pesat, berbagai sistem yang ada di dunia semakin berkembang dalam pengembangan bisnis. Seperti pembangunan rumah susun di Indonesia yang mengenal sistem *Pre Project Selling*. Kondisi tersebut tentunya memberikan manfaat bagi konsumen untuk dapat memenuhi kebutuhan dengan mudah dan Pelaku pembangunan pun di permudah dengan sistem tersebut. Namun disisi lain, kenyataan tersebut membawa akibat yang dapat merugikan konsumen ketika pelaku usaha secara gencar melakukan promosi, penjualan dan menggunakan berbagai model perjanjian standar yang dapat merugikan konsumen.

Perlindungan Konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen.¹⁶ Perlindungan konsumen dimaksudkan untuk menjamin dan memberikan perlindungan hukum terhadap konsumen dari tindakan pelaku usaha yang merugikan konsumen. Sehingga konsumen memiliki benteng pengaman sebagai pelindung dari tindakan sewenang-wenang pelaku usaha.¹⁷

UU Perlindungan Konsumen memberikan 2 (dua) macam ruang untuk penyelesaian sengketa konsumen, yaitu penyelesaian konsumen melalui pengadilan dan penyelesaian sengketa konsumen di luar pengadilan. Berdasarkan ketentuan Pasal 45 ayat (1) jo. Pasal 47 UU Perlindungan Konsumen, penyelesaian sengketa konsumen di luar pengadilan dapat ditempuh dengan cara :

- 1) Penyelesaian tuntutan ganti kerugian seketika dan
- 2) Penyelesaian tuntutan ganti kerugian melalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK)

Sehingga dengan demikian terdapat 3 (tiga) cara penyelesaian sengketa konsumen yaitu :

- 1) Penyelesaian sengketa konsumen melalui pengadilan;

¹⁶ Pasal 1 angka 1 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

¹⁷ Ahmad Miru & Sutaman Yodo, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Raja Grafindo Persada 2004).[1].

- 2) Penyelesaian sengketa konsumen dengan tuntutan seketika: dan
- 3) Penyelesaian sengketa konsumen melalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK)

Sengketa antara pelaku pembangunan dan konsumen yang diselesaikan menggunakan jalur litigasi dengan mengajukan gugatan di bidang hukum perdata, sebagaimana yang diatur dalam BW masih menempatkan konsumen atas dasar adanya tanggung gugat pelaku pembangunan terhadap keterlambatan pembangunan atau tidak terlaksananya pembangunan sehingga menimbulkan kerugian bagi konsumen sering kali kandas ditengah jalan, karena lemahnya pembuktian karena dengan berpegang pada pasal 1865 BW. Ketentuan tersebut jelas tidak menguntungkan konsumen. Mengingat posisi konsumen berada pada posisi lemah dan awam untuk mampu membuktikan kesalahan pihak lawan. Itulah mengapa dalam prakteknya tak banyak kasus terkait kegagalan bangun yang diselesaikan melalui gugatan.¹⁸

Dalam bidang hukum perdata pengaturan tanggung gugat diatur dalam BW. Pada dasarnya tanggung gugat produksi dalam sistem hukum perdata di Indonesia dapat dikaji dari 2 (dua) aspek, yaitu :¹⁹

1. Tanggung gugat menurut undang-undang (karena adanya *Onrechtmatige daad*), yang menimbulkan kewajiban ganti rugi pada pihak ketiga;
2. Tanggung gugat menurut kontrak (karena adanya *Wanprestatie*), yang menimbulkan kewajiban ganti rugi kepada lawan kontraknya.

Pemasaran satuan rumah susun yang menggunakan sistem *pre project selling* selalu berkaitan dengan Pasal 42 dan Pasal 43 UU Rumah susun. Pasal 42 dan pasal 43 UU Rumah Susun merupakan syarat yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku pembangunan yang hendak melakukan pemasaran sebelum pembangunan rumah susun dilaksanakan. Segala sesuatu yang dijanjikan oleh pelaku pembangunan mengikat sebagai PPJB. Dalam praktik, apabila ditemukan PPJB yang tidak sesuai

¹⁸ Agus Yudha Hernoko, 'Undang-undang Perlindungan Konsumen Piranti Bagi Upaya Perlindungan dan Pemberdayaan Konsumen', Yudistira Law Research and Information Center. [s.n],[s.a].[iv].

¹⁹ *ibid.*

dengan apa yang dipasarkan atau PPJB yang belum memenuhi persyaratan kepastian sebagaimana dimaksud Pasal 43 ayat (2). Padahal ini merupakan suatu bentuk larangan bagi pelaku pembangunan sesuai dengan ketentuan Pasal 98 UU Rumah Susun, maka dengan demikian ini ketentuan pidana dapat ditegakkan. Berdasarkan Pasal 110 UU Rumah Susun ketentuan pidana dapat berupa penjara paling lama 4 (empat) tahun atau denda paling banyak Rp. 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Kesimpulan

Pentingnya pengawasan yang dilakukan oleh pemerintah guna menjalankan fungsi kewenangannya, untuk mengawasi tindakan yang dilakukan oleh pelaku pembangunan dalam melakukan pemasaran rumah susun dengan menggunakan sistem *pre project selling* dapat berupa menerbitkan Izin Pemasaran. Sehingga Izin Pemasaran tersebut dapat dijadikan dasar hukum pelaku pembangunan dalam melakukan pemasaran. Setiap pelaku pembangunan yang tidak memiliki izin pemasaran tersebut maka tidak dapat melanjutkan kegiatan pemasarannya. Dengan harapan agar terciptanya tertib hukum oleh pelaku pembangunan dan calon pembeli satuan rumah susun. Serta Penegakan hukum preventif merupakan langkah yang tepat guna meminimalisir terjadinya sengketa dikemudian hari, sekaligus untuk menghentikan kecurangan yang dilakukan oleh pelaku pembangunan. Namun apabila telah terjadi sengketa maka upaya hukum yang dapat ditempuh oleh konsumen yakni penyelesaian sengketa melalui Jalur Non Litigasi yakni melalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK) terlebih dahulu untuk menuntut segala hak yang belum terpenuhi. Dengan pertimbangan bahwa Penyelesaian sengketa melalui jalur Litigasi tentunya membutuhkan waktu yang cukup lama.

Daftar Bacaan

Buku

Adrian Sutedi, *Hukum Rumah Susun dan Apartemen*, (Sinar Grafika 2010).

Ahmad Miru & Sutaman Yodo, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Raja Grafindo Persada 2004).

Philipus M. Hadjon, [et.,al], *Pengantar Hukum Administrasi Indonesia* (Gadjah Mada University Press 2002).

Tesis

Ari Trilestari, *Karakteristik Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) Unit Kondotel*, Tesis, Program Studi Magister Kenotariatan Universitas Airlangga, (Surabaya 2015).

Jurnal

Lintang Yudhantaka, 'Keabsahan Kontrak Jual Beli Rumah Susun dengan Sistem *Pre Project Selling*' (2017), 32 *Yuridika*.

Luthvi Febryka Nola, 'Permasalahan Hukum dalam Praktik Pre-Project Selling Apartemen', (2017), IX, *Info Singkat*.

Agus Yudha Hernoko, 'Undang-undang Perlindungan Konsumen Piranti Bagi Upaya Perlindungan dan Pemberdayaan Konsumen', *Yudistira Law Research and Information Center*. [s.n],[s.a].

Laman

Eka Kurniawan Putra, "*Penegakan Hukum Pada Bisnis Properti dengan Pola Pre Project Selling*", (2017), <<http://mkn.fh.unair.ac.id/penegakan-hukum-pada-bisnis-properti-dengan-pola-pre-project-selling/?lang=id>>.

Abdul Rozack, '*Diduga Menipu di Penjualan Apartemen, PT Sipoa Di-Polda-kan*', (Jawa Pos Online 2017), <<https://www.jawapos.com/radarsurabaya/read/2017/12/18/34425/diduga-menipu-di-penjualan-apartemen-pt-sipoa-di-polda-kan>>.

Perundang-undangan

Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang *Perlindungan Konsumen* (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 42).

Undang-undang Nomor 8 Tahun 2004 Perubahan atas Undang-undang Nomor 2 Tahun 1986 tentang *Peradilan Umum* (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 34).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2011 tentang *Rumah Susun* (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 108).

Undang-undang Nomor 30 Tahun 2014 Tentang Administrasi Pemerintahan,

(Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 292).

Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat Nomor: 11/kpts/1994 tentang
Pedoman Perikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun.

HOW TO CITE: Indah Permata Sari, 'Menyikapi Problematika Hukum Dalam Pemasaran Satuan Rumah Susun Yang Menggunakan Sistem *Pre Project Selling*' (2019) Vol. 2 No. 3 *Jurist-Diction*.