

**ANALISIS HUKUM TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI
PERUMAHAN DENGAN SISTEM *PRE-PROJECT SELLING*
DI KOTA MEDAN (STUDI KASUS DI PT KIAM KAHE KOLU)**

SKRIPSI

OLEH:

MUHAMMAD DIMAS
188400029



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 3/6/26

Access From (repositori.uma.ac.id)3/6/26

**ANALISIS HUKUM TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI
PERUMAHAN DENGAN SISTEM *PRE-PROJECT SELLING*
DI KOTA MEDAN (STUDI KASUS DI PT KIAM KAHE KOLU)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Dalam Program Studi Keperdataan Pada Fakultas Hukum
Universitas Medan Area



**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 3/6/26

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repositori.uma.ac.id)3/6/26

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Jual Beli Perumahan
Dengan Sistem *Pre-Project Selling* di Kota Medan (Studi
Kasus di PT Kiam Kahe Kolu)"

Nama : Muhammad Dimas

NPM : 188400029

Bidang : Hukum Perdata

Disetujui Oleh

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Rafiqi, SH., MM., M.Kn

Dr. M Yusrizal Adi Syahputra, SH., MH

Diketahui
Dekan Fakultas Hukum



Dr. Muhammad Citra Ramadhan, S.H., M.H

FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025

LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Dimas
NPM : 188400029
Fakultas : Hukum
Program Studi : Ilmu Hukum
Jurusan : Bidang Keperdataan

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi saya yang berjudul "**Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Jual Beli Perumahan Dengan Sistem *Pre-Project Selling* di Kota Medan (Studi Kasus di PT Kiam Kahe Kolu)**" tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis di dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Bilamana di kemudian hari ditemukan kesalahan yang berkibat skripsi ini tidak dianggap sah dan menyalahi sistimatika penulisan, maka penulis bersiap untuk mendapatkan sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Medan, 29 Mei 2025



Muhammad Dimas
188400029

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai civitas akademik di Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Dimas

NPM : 188400029

Fakultas : Hukum

Program Studi : Ilmu Hukum

Jurusan : Bidang Keperdataan

Demi pengembangan ilmu pengetahuan untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas skripsi saya yang berjudul **“Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Jual Beli Perumahan Dengan Sistem *Pre-Project Selling* di Kota Medan (Studi Kasus di PT Kiam Kahe Kolu)”**.

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini, Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya.

Medan, 2025



Muhammad Dimas
188400029

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Data Pribadi

Nama : Muhammad Dimas
Tempat/ Tgl Lahir : Medan, 28 Februari 2001
Alamat : Jln. Bunga Wijaya Kesuma XVIII
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Status Pribadi : Belum menikah

2. Data Orang Tua

Ayah : Muhammad Hasan
Ibu : Sri Sundari
Anak Ke : 1 dari 3 bersaudara

3. Pendidikan

SD : Lulus Tahun 2012 di SDIT Siti Hajar
SMP : Lulus Tahun 2015 di SMP Siti Hajar
SMA : Lulus Tahun 2018 di SMA NEGERI 2 MEDAN

ABSTRAK

ANALISIS HUKUM TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI PERUMAHAN DENGAN SISTEM *PRE-PROJECT SELLING* DI KOTA MEDAN (STUDI KASUS DI PT KIAM KAHE KOLU)

MUHAMMAD DIMAS

188400029

Pertumbuhan penduduk yang pesat dan urbanisasi di Indonesia telah mendorong peningkatan kebutuhan akan perumahan, khususnya di wilayah perkotaan seperti Kota Medan. Kondisi ini telah menciptakan peluang bagi pengembang perumahan untuk menawarkan berbagai skema pembelian, salah satunya adalah sistem *pre-project selling*, di mana konsumen dapat membeli unit rumah sebelum pembangunannya selesai atau bahkan sebelum dimulai. Meskipun sistem ini memberikan keuntungan berupa harga yang lebih terjangkau bagi pembeli dan modal awal bagi pengembang, dalam praktiknya di Kota Medan sering muncul berbagai permasalahan hukum seperti ketidaksesuaian spesifikasi bangunan, keterlambatan serah terima, hingga kasus penipuan oleh pengembang. Adapun permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana keabsahan dan kekuatan hukum perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan ditinjau dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, penerapan prinsip keseimbangan dan asas proporsionalitas dalam klausul-klausul perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan, khususnya terkait pembagian risiko antara pengembang dan pembeli, serta sejauh mana efektivitas mekanisme perlindungan hukum yang tersedia bagi konsumen dalam perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan, dan apa upaya hukum yang dapat ditempuh jika terjadi wanprestasi atau penipuan oleh pengembang. Adapun metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian yuridis empiris, penelitian ini mengkombinasikan data primer melalui wawancara langsung dengan konsumen dan developer. Teknik pengumpulan data menggabungkan studi lapangan dan kepustakaan, dengan analisis data menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perjanjian jual beli perumahan dengan *sistem pre-project selling* di Kota Medan menunjukkan adanya kompleksitas dalam aspek hukum dan implementasinya. Meskipun memiliki landasan hukum yang kuat berdasarkan KUHPerdata dan UU No. 1 Tahun 2011, dalam praktiknya masih terdapat ketidakseimbangan dalam penerapan prinsip keseimbangan dan asas proporsionalitas, terutama dalam pembagian risiko antara pengembang dan pembeli. Hal ini diperburuk dengan belum optimalnya efektivitas mekanisme perlindungan hukum bagi konsumen, meskipun tersedia berbagai instrumen hukum dan jalur penyelesaian sengketa baik litigasi maupun non-litigasi.

Kata Kunci: Perjanjian, Jual Beli Perumahan, *Pre-Project Selling*.

ABSTRACT

LEGAL ANALYSIS OF HOUSING SALE-PURCHASE AGREEMENTS WITH A PRE-PROJECT SELLING SYSTEM IN MEDAN CITY (CASE STUDY AT PT KIAM KAHE KOLU)

MUHAMMAD DIMAS
188400029

Rapid population growth and urbanization in Indonesia have driven an increased demand for housing, particularly in urban areas like Medan. This has created opportunities for housing developers to offer various purchase schemes, one of which is the pre-project selling system, where consumers can purchase a house before construction is completed or even before it begins. While this system offers the advantage of more affordable prices for buyers and initial capital for developers, in practice in Medan, various legal issues often arise, such as non-compliance with building specifications, delayed handovers, and even cases of fraud by developers. The problem in this research is how the validity and legal force of the housing sale and purchase agreement with the pre-project selling system in Medan City is reviewed from the Civil Code and Law Number 1 of 2011 concerning Housing and Residential Areas, the application of the principle of balance and the principle of proportionality in the clauses of the housing sale and purchase agreement with the pre-project selling system in Medan City, especially regarding the distribution of risks between developers and buyers, and the extent of the effectiveness of the legal protection mechanisms available to consumers in the housing sale and purchase agreement with the pre-project selling system in Medan City, and what legal remedies can be taken in the event of default or fraud by the developer. The research method uses an empirical juridical research type, this study combines primary data through direct interviews with consumers and developers. Data collection techniques combine field studies and literature, with data analysis using a qualitative approach. The results of the study indicate that the housing sale and purchase agreement with the pre-project selling system in Medan City shows complexity in legal aspects and its implementation. Although it has a strong legal basis based on the Civil Code and Law No. 1 of 2011, in practice, there is still an imbalance in the application of the principles of balance and proportionality, particularly in the distribution of risk between developers and buyers. This is exacerbated by the less than optimal effectiveness of legal protection mechanisms for consumers, despite the availability of various legal instruments and dispute resolution channels, both litigation and non-litigation.

Keywords: Agreement, Housing Sale and Purchase, Pre-Project Selling.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menempuh ujian tingkat Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Medan Area. Skripsi ini berjudul **“ANALISIS HUKUM TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI PERUMAHAN DENGAN SISTEM *PRE-PROJECT SELLING* DI KOTA MEDAN (STUDI KASUS DI PT KIAM KAHE KOLU)”** Dalam kesempatan ini, dengan penuh rasa hormat saya ucapkan terima kasih kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah membesarkan, mendidik saya untuk meraih kesuksesan dimasa depan dan yang memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.

Dengan penghargaan sebesar besarnya penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc, selaku Rektor Universitas Medan Area atas kesempatan dan fasilitas yang memberikan kepada kami untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr. M. Citra Ramadhan, SH, MH, selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
3. Ibu Dr. Rafiqi, SH., MM., M.Kn , sebagai Dosen Pembimbing I Penulis,
4. Bapak Dr. M Yusrizal Adi Syahputra, SH., MH, selaku Dosen Pembimbing II penulis,

5. Bapak Prof. Dr. Taufik Siregar, SH., M. Hum, selaku Dosen Fakultas Hukum Medan Area.
6. Bapak Nanang Tomi Sitorus, SH., MH, selaku Ketua Program Studi Fakultas Hukum Universitas Medan Area,
7. Bapak dan Ibu Dosen serta semua unsur staf administrasi di Fakultas Hukum Universitas Medan Area.
8. Rekan-rekan se-almamater di Fakultas Hukum Universitas Medan Area, Serta semua pihak yang telah membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis.

Akhir kata, atas segala budi baik semua pihak kiranya mendapat ridho oleh Tuhan Yang Maha Esa dan semoga ilmu yang telah dipelajari selama masa perkuliahan dapat berguna untuk kepentingan dan kemajuan agama, bangsa dan Negara. Demikianlah penulis niatkan, semoga tulisan ilmiah penulis ini dapat bermanfaat bagi kita semua

Medan, 17 Februari 2025
Penulis,

Muhammad Dimas
NPM: 188400029

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	8
E. Hipotesis	8
F. Keaslian Penelitian	9
II. TINJAUAN PUSTAKA	11
A. Perjanjian	11
B. Jual Beli	13
C. Properti	18
D. <i>Pre-Project Selling</i>	19
III. METODE PENELITIAN	29
A. Waktu dan Tempat Penelitian	29
1) Waktu Penelitian	29
2) Tempat Penelitian.....	29
B. Metode Pendekatan	30
1) Jenis Penelitian.....	30
2) Jenis Data	31
3) Teknik Pengumpulan Data.....	32
4) Analisis Data	33
IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
A. Keabsahan Dan Kekuatan Hukum Perjanjian Jual Beli Perumahan Dengan Sistem <i>Pre-Project Selling</i> Di Kota Medan Ditinjau Dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Dan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan Dan Kawasan Permukiman.....	34
B. Penerapan Prinsip Keseimbangan Dan Asas Proporsionalitas Dalam Klausul-Klausul Perjanjian Jual Beli Perumahan Dengan Sistem <i>Pre-Project Selling</i> Di Kota Medan, Khususnya Terkait Pembagian Risiko Antara Pengembang Dan Pembeli	53
V. SIMPULAN DAN SARAN.....	69
A. Simpulan	69
B. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 3/6/26

V

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
 2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repositori.uma.ac.id)3/6/26

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Strategi pemasaran yang saat ini sedang mengalami trend adalah pemasaran dengan sistem *pre project selling*. Strategi pemasaran ini menjadi tren, terutama bagi para pengembang (*developer*) yaitu dengan melakukan penjualan atau pemasaran sebelum produk properti berdiri, bahkan ada pula pengembang (*developer*) yang melakukan strategi pemasaran *pre project selling* sebelum persyaratan terpenuhi, antara lain Izin Mendirikan Bangunan (IMB), izin konstruksi dan izin lainnya. Strategi penjualan *pre project* biasanya menawarkan unit-unit hunian rumah lewat berbagai ajang pameran properti, baik secara sendiri maupun bersama, kepada konsumen, sementara bangunan fisik yang ditawarkan pengembang biasanya masih dalam bentuk gambaran maket gedung maupun brosur.¹ Dalam brosur tersebut berisi rencana pembangunan, fasilitas yang tersedia, gambar-gambar unit, spesifikasi bangunan, dan biasanya disertai dengan kalimat bahwa investasi di propertinya pasti untung serta harga akan segera naik.²

Perkembangan saat ini para pelaku usaha di bidang jual beli properti atau biasa juga disebut dengan pengembang (*developer*) berlomba-lomba untuk memasarkan produknya, salah satunya yakni dengan sistem *pre-project selling*.³

Strategi pemasaran dengan *Pre Project Selling* dianggap lebih rasional dan

¹ Erwin Kallo, *Panduan Hukum untuk Pemilik/Penghuni Rumah Susun (Kondominium, Apartemen dan Rusunami)*, (Jakarta: Minerva Athene Pressindo, 2009), hal. 24.

² Rizki Tri Anugrah Bhakti, "Perlindungan Hukum Konsumen Properti Atas Sistem *Pre Project Selling* Di Kota Batam", *Jurnal Cahaya Keadilan*, Volume 7, Nomor 1, April 2019, hal. 231.

³ Raihan Hilmy, "Perlindungan Konsumen Dalam Penjualan Rumah Susun Dengan Sistem Pemasaran *Pre-Project Selling* Ditinjau Dari Hukum Positif Indonesia", *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, Vol. 6, No. 3, Juli 2022, hal. 1032.

menguntungkan bagi pengembang karena dapat memanfaatkan pembayaran yang dilakukan oleh pembeli sebagai modal dalam melakukan pembangunan. Hal ini terdapat kepercayaan antara pengembang dan pembeli, yaitu pengembang percaya bahwa pembeli akan melunasi pembayaran sesuai dengan yang mereka sepakati.⁴

Pre-Project Selling adalah sistem penjualan dengan cara melakukan pemasaran bangunan properti yang masih akan terbangun, dengan adanya sistem tersebut konsumen hanya memiliki dua pilihan yaitu *take it or leave it*.⁵ Namun di dalam sebuah penyelesaian sengketa tidak hanya selalu pada proses Pengadilan saja namun juga terdapat proses non litigasi yaitu dengan adanya proses negosiasi, mediasi, konsiliasi, dan arbitrase. Tetapi juga harus memperhatikan penggunaan asas Itikad baik Itikad baik didalam penyelesaiannya.⁶

Pre-Project Selling merupakan suatu cara penjualan properti yang sedang dalam tahap pembangunan, namun walaupun sudah dalam tahap pembangunan properti tersebut sudah bisa ditawarkan kepada masyarakat sebagai calon pembeli. Sebenarnya sistem *pre-project selling* ini merupakan suatu cara oleh pihak yang melakukannya yang dalam hal ini disebut sebagai pihak pengembang dengan tujuan melakukan suatu tes pasar untuk mengetahui reaksi pasar dari calon konsumen. Pada awalnya sistem ini bersifat tertutup hingga akhirnya bersifat terbuka yang kemudian hal tersebut dimanfaatkan oleh pihak pengembang.

⁴ Lintang Yudhantaka, "Keabsahan Kontrak Jual Beli Rumah Susun Dengan Sistem *Pre Project Selling*, *Jurnal Yuridika*, Vol. 32, No. 1, (2017), hal. 88.

⁵ Dewi Hendrawati, "Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Pembuatan Perjanjian Baku (Studi Normatif Pada Perjanjian Pembiayaan Konsumen)." *Jurnal Masalah Masalah Hukum*, Vol. 1, No. 40, (2011), hal. 412.

⁶ Antari Innaka, "Penerapan Asas Itikad Baik Tahap Prakontraktual Pada Perjanjian Jual Beli Perumahan", *Mimbar Hukum*, Volume 24, Nomor 3, Oktober 2012, hal. 506.

Dengan sistem ini yang diharapkan oleh pihak pengembang yaitu untuk menjual produk properti secara cepat dan sebanyak-banyaknya.

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

Terdapat berbagai pengertian mengenai konsumen walaupun tidak terdapat perbedaan yang mencolok antara satu pendapat dengan pendapat lainnya. Konsumen dalam istilah asing (Inggris) yaitu *consumer*, yang secara harfiah dalam kamus-kamus diartikan sebagai "seseorang atau sesuatu perusahaan yang membeli barang tertentu atau menggunakan jasa tertentu"; atau "sesuatu atau seseorang yang menggunakan suatu persediaan atau sejumlah barang". ada juga yang mengartikan "setiap orang yang menggunakan barang atau jasa".⁷ Dari pengertian ini terlihat bahwa ada perbedaan antara konsumen sebagai orang

⁷ Erman Rajagukguk, dkk, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2007), hal. 82.

alami atau pribadi kodrati dengan konsumen sebagai perusahaan atau badan hukum pembedaan ini penting untuk membedakan apakah konsumen tersebut menggunakan barang tersebut untuk dirinya sendiri atau untuk tujuan komersial (dijual, diproduksi lagi).

Az Nasution didalam bukunya memberikan batasan tentang konsumen pada umumnya adalah “setiap orang yang mendapatkan barang atau jasa yang digunakan untuk tujuan tertentu”. Konsumen masih dibedakan lagi antara konsumen dengan konsumen akhir. Menurutnya yang dimaksud dengan konsumen antara adalah setiap orang yang mendapatkan barang dan jasa untuk dipergunakan dengan tujuan membuat barang dan jasa lain atau untuk diperdagangkan (tujuan komersial).⁸

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

Perkembangan sektor properti di Indonesia, khususnya di kota-kota besar seperti Medan, telah mendorong munculnya berbagai inovasi dalam strategi

⁸ AZ Nasution, *Hukum Perlindungan Konsumen Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT. Daya Widya, 2003), hal. 23.

pemasaran dan penjualan properti. Salah satu metode yang semakin populer adalah sistem *pre-project selling*, di mana pengembang menawarkan unit perumahan kepada calon pembeli sebelum atau pada tahap awal konstruksi.⁹ Praktik ini, meskipun menawarkan keuntungan bagi pengembang dalam hal pendanaan proyek dan bagi konsumen dalam bentuk harga yang lebih terjangkau, juga menimbulkan berbagai persoalan hukum yang perlu dikaji secara mendalam.

Di Kota Medan, *pre-project selling* telah menjadi fenomena yang signifikan dalam penjualan properti residensial. Pengembang seperti PT. Kiam Kahe Kolu Property menerapkan sistem ini dalam proyek-proyek perumahan mereka, menawarkan skema pembayaran yang menarik seperti DP rendah dan cicilan yang terjangkau. Namun, di balik kemudahan dan daya tarik penawaran tersebut, terdapat potensi risiko bagi konsumen, terutama terkait dengan kepastian penyelesaian proyek, kesesuaian spesifikasi akhir dengan yang dijanjikan, serta perlindungan hukum jika terjadi wanprestasi.

Perjanjian jual beli dalam sistem *pre-project selling* memiliki karakteristik yang berbeda dengan perjanjian jual beli properti konvensional. Aspek-aspek seperti objek yang belum ada atau belum selesai, jangka waktu pembangunan yang panjang, serta risiko fluktuasi harga material dan perubahan regulasi selama masa konstruksi, menciptakan kompleksitas hukum yang perlu dianalisis. Hal ini menimbulkan pertanyaan tentang bagaimana hukum yang berlaku di Indonesia, khususnya hukum perjanjian dan perlindungan konsumen, dapat mengakomodasi dan mengatur praktik *pre-project selling* ini secara adil dan efektif.

⁹ Suparji Ahmad, "Perlindungan Hukum Bagi Pembeli dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) Properti dengan Sistem *Pre-Project Selling*," *Jurnal Hukum Adigama*, Vol. 1, No. 1 (2018), hal. 1.

Implementasi *pre-project selling* di Kota Medan perlu dievaluasi dalam konteks kepatuhan terhadap regulasi yang ada, seperti Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, serta Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Penting untuk mengkaji apakah perjanjian yang dibuat dalam praktik *pre-project selling* telah memenuhi asas-asas hukum perjanjian, termasuk asas keseimbangan dan proporsionalitas antara hak dan kewajiban pengembang dan pembeli.¹⁰

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis aspek-aspek hukum dari perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan, dengan fokus pada studi kasus PT. Kiam Kahe Kolu Property. Melalui analisis mendalam terhadap struktur perjanjian, klausul-klausul yang digunakan, serta implementasinya di lapangan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang implikasi hukum dari praktik *pre-project selling*. Hasil penelitian ini tidak hanya akan berkontribusi pada wacana akademis mengenai hukum properti dan perlindungan konsumen, tetapi juga dapat menjadi masukan berharga bagi pembuat kebijakan dan praktisi hukum dalam mengembangkan regulasi dan praktik yang lebih baik terkait *pre-project selling* di Indonesia.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk membahas permasalahan ini secara lebih mendalam dan komprehensif dengan mengangkat judul skripsi mengenai: **“Analisis Hukum Terhadap Perjanjian Jual Beli Perumahan Dengan Sistem *Pre-Project Selling* Di Kota Medan”**.

¹⁰ Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, (Jakarta: Kencana, 2020), hal. 78.

B. Rumusan Masalah

Pada latar belakang, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana keabsahan dan kekuatan hukum perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan ditinjau dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman?
2. Bagaimana penerapan prinsip keseimbangan dan asas proporsionalitas dalam klausul-klausul perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan, khususnya terkait pembagian risiko antara pengembang dan pembeli?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan hal tersebut, adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini, adalah:

1. Untuk mengetahui keabsahan dan kekuatan hukum perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan ditinjau dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman.
2. Untuk mengetahui penerapan prinsip keseimbangan dan asas proporsionalitas dalam klausul-klausul perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan, khususnya terkait pembagian risiko antara pengembang dan pembeli.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian hukum ini, diharapkan bisa memberikan gambaran mengenai perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan, serta diharapkan akan menambah literatur ilmiah, khususnya di Fakultas Hukum Universitas Medan Area.

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini secara praktis diharapkan dapat memberikan masukan ataupun informasi kepada praktisi-praktisi mengenai perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan.

E. Hipotesis Penelitian

Penelitian yang mendalam perlu dilakukan untuk menguji hipotesis bahwa penggunaan sistem *pre-project selling* dalam industri perumahan di Kota Medan memiliki potensi untuk menghasilkan hasil yang lebih baik dalam hal minat pembeli dan pendanaan awal bagi pengembang. Untuk memperoleh pemahaman yang lebih akurat, langkah pertama adalah mengumpulkan data empiris yang relevan dengan cara survei dan wawancara terhadap pembeli potensial perumahan serta pengembang properti yang telah menerapkan sistem ini. Data-data seperti minat pembeli, tingkat kepuasan mereka terhadap sistem, dan informasi mengenai pendanaan awal akan menjadi landasan penting. Selanjutnya, analisis statistik akan digunakan untuk membandingkan hasil antara kelompok pembeli yang terlibat dalam transaksi *pre-project selling* dan tanpa sistem *pre-project selling*. Selain itu, studi kasus dan analisis kualitatif juga akan membantu menggambarkan

contoh-contoh konkret dan wawasan mendalam tentang pengaruh sistem *pre-project selling* dalam pasar perumahan Kota Medan. Dengan melibatkan kontrol variabel dan pengujian hipotesis statistik, penelitian ini akan memberikan panduan berharga bagi pengembang dan pembeli perumahan di wilayah tersebut.

F. Keaslian Penelitian

Setelah melakukan inventarisasi di perpustakaan Universitas Medan Area dan media internet, penelitian ini belum pernah dilakukan, adapun penelitian terkait yaitu:

1. Annisa Rizkika Chairiza Nasution, (2020), Aspek Hukum Perjanjian Jual Beli *The Manhattan Condominium Medan*. Skripsi Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Sumatera Utara Medan, Permasalahan dalam penelitian ini antara lain:
 - a. Bagaimana penerapan aspek hukum perjanjian jual-beli?
 - b. Apakah ketentuan dari condominium di Indonesia?
 - c. Bagaimana pelaksanaan perjanjian jual beli *The Manhattan Condominium Medan*?
2. Vera Nitapradina (2019), Tinjauan Yuridis Terhadap Keabsahan Perjanjian Pendahuluan Oleh Developer Dalam Jual Beli Perumahan Secara *Pre Project Selling*. Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Malang. Adapun permasalahan dalam penulisan ini yaitu bagaimana hukum mengakui perjanjian jual beli properti dengan sistem *pre project selling*?
3. Ahmad Syauqi Robbi, (2019), Keabsahan Transaksi Jual Beli Properti

Menggunakan Sistem *Pre Project Selling* (Studi Kasus Proyek Meikarta Cikarang Kabupaten Bekasi), Skripsi Mahasiswa Fakultas Syariah Dan Hukum. Adapun permasalahan dalam penulisan ini mengkaji mengenai:

- a. Bagaimana aturan dasar dari sistem *pre project selling*?
- b. Bagaimana keabsahan perjanjian pengikatan jual beli rumah susun Meikarta yang menggunakan sistem *pre project selling*?
- c. Bagaimana tanggung jawab hukum pengembang dalam penjualan properti rumah susun meikarta?

Secara konstruktif, substansi dan pembahasan terhadap kedua penelitian tersebut di atas berbeda dengan penelitian yang dilakukan penulis saat ini. Kajian topik bahasan yang penulis angkat dalam ke dalam bentuk skripsi ini adalah analisis hukum terhadap perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan, sehingga dapat dikatakan bahwa penelitian yang dilakukan masih orisinil dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perjanjian

Istilah perjanjian merupakan terjemahan dari kata *overeenkomst* (Belanda) yang diterjemahkan dengan persetujuan/perjanjian. Pasal 1313 KUHPerdara berbunyi “Perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu pihak atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”.¹¹ Berdasarkan hal tersebut, maka definisi perjanjian dari pasal diatas adalah :

1. Tidak jelas, karena setiap perbuatan dapat disebut perjanjian,
2. Tidak tampak asas konsensualisme,
3. Bersifat dualiasme.

Tidak jelasnya definisi ini disebabkan di dalam rumusan tersebut hanya disebutkan perbuatan saja, sehingga yang bukan perbuatan hukum pun disebut dengan perjanjian, karena kelemahan tersebut, maka para ahli hukum mengemukakan sendiri arti kata perjanjian. Menurut Van Dunne dalam Salim HS., yang diartikan dengan perjanjian adalah suatu hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum. Teori tersebut tidak hanya melihat perjanjian semata-mata, tetapi juga harus dilihat perbuatan-perbuatan sebelumnya atau yang mendahuluinya.¹²

Subekti memberikan perumusan perjanjian sebagai berikut: “Perjanjian adalah peristiwa hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat

¹¹ R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (Jakarta: Pradnya Paramita, 2003), hal. 338.

¹² Salim HS, *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), hal. 161.

untuk menimbulkan akibat hukum”.¹³ Sedangkan menurut Sudikno Mertokusumo, perjanjian adalah suatu hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum. Maksudnya, kedua pihak tersebut sepakat untuk menentukan peraturan atau kaidah atau hak dan kewajiban yang mengikat mereka untuk ditaati dan dilaksanakan. Kesepakatan tersebut adalah untuk menimbulkan akibat hukum, yaitu menimbulkan hak dan kewajiban, sehingga apabila kesepakatan itu dilanggar maka akan ada akibat hukumnya atau sanksi bagi si pelanggar.¹⁴

Syarat sahnya perjanjian diatur di dalam Pasal 1320 KUH Perdata, diantaranya:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya,
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan,
3. Suatu hal tertentu,
4. Suatu sebab yang halal.

Dua syarat pertama disebut syarat subjektif karena mengenai para pihak dalam suatu perjanjian. Sedangkan dua syarat yang terakhir disebut syarat objektif karena mengenai perjanjiannya sendiri atau objek dari perjanjian yang dilakukan. Sejak terjadi kata sepakat antara para pihak atau sejak pernyataan sebelah menyebelah bertemu yang kemudian diikuti sepakat, kesepakatan itu sudah cukup secara lisan saja. Kesepakatan itu penting diketahui karena merupakan awal terjadinya perjanjian. Sebagaimana isi perjanjian adalah hal-hal yang dengan tegas ditentukan dalam perjanjian serta segala sesuatu yang menurut

¹³ R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: PT. Intermasa, 2002), hal. 1.

¹⁴ Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, (Yogyakarta: Liberty, 2012), hal. 97-98.

sifat perjanjian diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang.¹⁵ Hal-hal yang menurut kebiasaan selamanya diperjanjikan dianggap secara diam-diam dimasukkan dalam perjanjian meskipun dengan tidak tegas dinyatakan.

B. Jual Beli

Istilah jual beli berasal dari terjemahan *contract of sale*. Jual beli diatur dalam Pasal 1457 sampai dengan Pasal 1540 KUH Perdata. Menurut Pasal 1457 KUH Perdata, jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli adalah persetujuan saling mengikat antara penjual, yakni pihak yang menyerahkan barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.¹⁶ Di sini dapat diambil unsur essentialia dari jual beli, yaitu penjual menyerahkan barang (obyek jual beli), dan pembeli membayar harga.

Perjanjian adalah hubungan hukum yang dibuat antara seseorang dan orang lain sehingga mengakibatkan akibat hukum. Perjanjian jual-beli merupakan perjanjian antara penjual sebagai penyedia barang dengan pembeli sebagai penerima barang yang didasari atas dasar permintaan, sehingga ada kesepakatan yang terbentuk dan menimbulkan hak dan kewajiban. Secara umum undang-undang telah mengatur tentang perjanjian jual-beli, sehingga dapat dikatakan perjanjian jual-beli yang dilakukan terhadap objek berupa barang adalah

¹⁵ C.S.T. Kansil, *Hukum Perdata I (Termasuk Asas-Asas Hukum Perdata)*, (Jakarta: PT. Pradnya Paramita, 2000), hal. 229.

¹⁶ Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2017), hal. 366.

perjanjian yang bernama. Pengaturan mengenai perjanjian jual-beli adalah dalam penjelasan Pasal 1457 sampai dengan penjelasan Pasal 1540 KUHPerdata.

Pihak-pihak dalam jual beli yaitu penjual dan pembeli. Setiap perjanjian jual beli akan menimbulkan kewajiban-kewajiban dan hak-hak bagi kedua belah pihak atau pihak-pihak yang mengadakan perjanjian itu.¹⁷ Obyek dari jual beli adalah prestasi, yaitu debitur berkenaan atas suatu prestasi dan kreditur berhak atas suatu prestasi.¹⁸ Wujud dari prestasi adalah memberi sesuatu, berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu (Pasal 1234 KUH Perdata).

Proses terjadinya jual beli dalam Pasal 1458 KUH Perdata, antara lain :

1. Apabila kedua belah pihak telah sepakat mengenai harga dan barang, walaupun barang tersebut belum diserahkan dan harganya belum dibayar, perjanjian jual beli ini dianggap sudah jadi,
2. Jual beli yang memakai masa percobaan dianggap terjadi untuk sementara,
3. Sejak diterima uang muka dalam pembelian dengan pembayaran uang muka.¹⁹

Berdasarkan hal tersebut, dalam ketentuannya KUHPerdata memberikan pengertian jelas mengenai perjanjian jual-beli, yaitu kesepakatan antara penjual dan pembeli tentang objek atau barang yang diperjanjikan dengan membayar sejumlah uang kepada penjual sebagai hak yang harus diberikan (penjelasan Pasal 1457 KUHPerdata). Pengertian lain tentang perjanjian jual-beli yang dijelaskan

¹⁷ C.S.T.Kansil, *Op. Cit.*, hal. 238.

¹⁸ Purwahid Patrik, *Dasar-Dasar Hukum Perikatan*, (Semarang: CV. Mandar Maju, 2001), hal. 3.

¹⁹ C.S.T. Kansil, *Op. Cit.*, hal. 236.

dalam KUHPerdara adalah persetujuan antara seseorang dengan orang lain yang saling mengikatkan diri (penjelasan Pasal 1313 KUHPerdara).

Terjadinya perjanjian jual-beli terhadap sebuah barang, apabila telah terjadi kesepakatan. Oleh sebab itu, kata sepakat merupakan syarat sahnya perjanjian sesuai dalam Pasal 1320 KUHPerdara. Kesepakatan transaksi perjanjian jual-beli tersebut dianggap sah secara hukum apabila “jual-beli dianggap telah terjadi segera setelah orang-orang itu telah mencapai kesepakatan tentang barang tersebut beserta harganya, meskipun barang itu belum diserahkan dan harganya belum ditetapkan”. Sebagaimana penjelasan Pasal 1458 KUHPerdara tersebut, terdapat unsur-unsur yang harus ada dalam terjadinya kesepakatan antara penjual dan pembeli. Unsur yang harus dilaksanakan oleh penjual dan pembeli itu adalah sebuah kewajiban yang harus dipenuhi, kewajiban tersebut meliputi:

1. Adanya kewajiban dari penjual untuk memberikan barang yang telah dibeli.
2. Adanya kewajiban dari pembeli untuk membayarkan sejumlah uang dari besaran nilai objek yang diperjanjikan terhadap penjual.²⁰

Para pakar hukum juga memberikan pengertian mengenai perjanjian jual-beli, yang mengatakan bahwa secara sederhana perjanjian jual-beli adalah kesepakatan yang dibuat oleh penjual dan pembeli.²¹ Konsep sederhana dari perjanjian jual-beli tersebut menurut Salim adalah pemberian suatu barang sebagai objek perjanjian kepada penerima barang atau pembeli sebagai hak yang seharusnya diberikan kepada pembeli oleh pemilik barang atau penjual.

²⁰ M. Yahya Harahap, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, (Bandung: Alumni, 2000), hal. 181.

²¹ Salim H.S., *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), hal. 49.

Kewajiban pemilik barang atau penjual menyerahkan barang kepada pembeli ini dilakukan agar pemilik barang menerima haknya berupa uang.²²

Secara tersirat pengertian Salim tersebut dimaknai beberapa hal dalam perjanjian jual-beli, yaitu:

1. Perjanjian jual-beli mutlak harus ada subjek hukum yang secara aktif melakukan perbuatan hukum (penjual dan pembeli).
2. Perjanjian jual-beli harus didasari kesepakatan bersama tentang objek yang diperjanjikan.
3. Perjanjian jual-beli menimbulkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi oleh subjek hukum yang melakukan perbuatan hukum berupa transaksi jual-beli.²³

Landasan yang mendasari berlakunya perjanjian jual-beli yang dilakukan oleh masing-masing pihak yang mengikatkan diri berdasarkan kata sepakat yaitu penyerahan barang dan uang. Penyerahan ini dilakukan apabila masing-masing pihak telah sepakat atas objek yang dijual untuk menjadi objek perjanjian. Kesepakatan dalam melakukan perjanjian jual-beli dapat dipahami dalam penjelasan berikut ini: “jual-beli dianggap sudah terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka mencapai kata sepakat tentang barang dan harga, meskipun barang ini belum diserahkan maupun harganya belum dibayar”.²⁴

Makna kata sepakat dalam perjanjian jual-beli adalah penjual menawarkan sebuah objek berupa barang dan pembeli menyepakati penjualan barang tersebut. Namun, apabila penjual yang telah menawarkan barang tersebut

²² *Ibid.*

²³ *Ibid.*, hal. 50.

²⁴ R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001), hal. 2.

tidak disetujui oleh pembeli, maka dalam hal ini belum terjadi kesepakatan yang dimaksud. Sebaliknya apabila masing-masing pihak telah sepakat terhadap objek atau barang yang diperjualbelikan sebagai objek perjanjian serta dalam hal ini telah terpenuhi syarat sahnya perjanjian dan masing-masing pihak menuangkannya dalam akta dan ditandatangani, maka secara sah dan meyakinkan perjanjian jual-beli tersebut dapat dijalankan menjadi undang-undang bagi mereka yang membuatnya (penjelasan Pasal 1338 KUHPerdara).²⁵ Meskipun dalam perjalanannya pelaksanaan perjanjian jual-beli dalam proses penyerahan barang antara penjual dan pembeli, harus juga memperhatikan beberapa hal dalam proses penyerahan barang.

Beberapa hal ini seharusnya dapat ditulis dalam akta perjanjian sebagai pedoman masing-masing pihak dalam proses penyerahannya. Hal-hal tersebut adalah sebagai berikut:

1. Proses penyerahan barang/benda bergerak. Cara penyerahan barang/benda bergerak yaitu dengan cara penyerahan secara langsung dari benda tersebut. Makna langsung adalah penyerahan dengan memberikan barang/benda tersebut kepada penerima barang.
2. Proses penyerahan barang/benda tidak bergerak. Cara penyerahan barang/benda tidak bergerak yaitu dengan cara balik nama. Proses balik nama dilakukan dengan penyerahan akta balik nama dari penjual kepada pembeli.²⁶

²⁵ Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hal. 127.

²⁶ Salim H.S., *Op. Cit.*, hal. 51

C. Properti

Istilah “properti” sering disalahartikan hanya dalam bentuk fisik bangunan yang tergolong mewah dan megah, yang pada umumnya dimiliki masyarakat golongan menengah ke atas. Meskipun hanya sepetak kecil tanah saja sudah dapat didefinisikan sebagai “properti”. Kekeliruan ini terjadi karena istilah dan penamaan “properti” lebih sering digunakan oleh para pengembang perumahan di Indonesia untuk membangun dengan model dan jenis rumah, sehingga wajar jika muncullah konotasi bahwa properti merupakan bangunan mewah. Pengistilahan properti terhadap model bangunan mewah ini memang bertujuan untuk menanamkan kesan, citra dari bangunan, atau kompleks perumahan.²⁷

Properti adalah setiap fisik atau tidak yang berwujud fisik yang dimiliki seseorang atau bersama dengan sekelompok atau milik badan hukum.²⁸ Belakangan, istilah properti bergeser dari pengertian semula menjadi lebih spesifik pada pengertian harta benda tak bergerak (tanah/bangunan). Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, properti adalah harta berupa tanah dan bangunan serta sarana dan prasarana yang merupakan bagian tak terpisahkan dari tanah dan/atau bangunan yang dimaksudkan.

Berdasarkan definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian properti adalah hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa saja yang ada di atasnya.²⁹ Dalam hal ini yang dimaksud sebagai properti adalah

²⁷ Dhaniswara K. Harjono, *Hukum Properti*, (Jakarta: PPHBI, 2016), hal. 5.

²⁸ Muhammad Yamin dan Abdul Rahim Lubis, *Kepemilikan Properti di Indonesia*, (Bandung: Mandar Maju, 2013), hal. 80.

²⁹ Kang Moes, “Pengertian Properti”, melalui <http://kangmoes.com/artikel-tips-trik-ide-menarik-kreatif-properti-2/pengertianproperti.html>, diakses pada tanggal 10 September 2023, Pukul 10.10 Wib.

bangunan berkonstruksi horizontal atau vertikal (bertingkat) yang digunakan untuk rumah bertempat tinggal (hunian), atau bangunan yang digunakan untuk tempat usaha dan lainnya (non-hunian).³⁰ Paradigma hukum pembangunan bersamaan dengan pengembangan hukum properti adalah suatu keniscayaan yang secara perlahan telah mengemuka dalam wilayah ilmu hukum, khususnya hukum benda.³¹

D. *Pre-Project Selling*

Pre-Project Selling yang digunakan sebagai suatu sistem dalam pemasaran daerah pemukiman yang sedang dalam tahap pembangunan, secara khusus aturan positifnya memang belum tersedia. Padahal disetiap kegiatan bisnis, harus hadir hukum sebagai wadahnya. Untuk menghadapi hal tersebut, bisnis rumah hunian untuk kawasan pemukiman yang sedang dalam tahap pembangunan itu, ditarik ke dalam bidang hukum perjanjian yang dikenal sebagai asas kebebasan berkontrak.³²

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

³⁰ Muhammad Yamin dan Abdul Rahim Lubis, *Op. Cit.*, hal. 80

³¹ Martin Roestamy dan Abraham Yazdi Martin, *Pengantar Hukum Properti Indonesia (Sebuah Catatan Tentang Refleksitas)*, (Depok: PT Rajawali Buana Pusaka, 2021), hal. 1.

³² Irwan Gomulja, "Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Sistem *Pre Project Selling*", *Law And Justice*, Vol. 5, No. 1, 2020, hal. 43.

sebagainya.³³ Strategi penjualan dengan sistem *Pre Project Selling* memang telah menjadi model pemasaran *property* di Indonesia. Farid Husin mengatakan: “Perlu diingat yang menjadi inti dari *Pre Project Selling* ini adalah sebenar-benarnya bangunan atau hunian yang ditawarkan dalam brosur itu belum senyatanya terwujud, bahkan kerap kali belum dibangun, masih berupa tanah”.³⁴

Sejarah *Pre-Project Selling* di Indonesia lahir atas dasar asas kebebasan berkontrak di dalam Pasal 1338 KUHPdata, dimana sistem ini dipakai oleh para pengembang properti untuk memasarkan penjualan terlebih dahulu ketika properti tersebut masih berbentuk konsep atau berupa gambar yang sebelum properti tersebut siap dihuni. Konsep pemasaran ini sudah menjadi tren pada era modern saat ini terutama digunakan oleh para pengembang (*Developer*). Oleh karena itu muncul cara praktis serta cepat dalam rangka menjual properti seperti perumahan, apartemen dan rumah susun yang dikembangkan oleh para pengembang (*developer*).³⁵

Sistem *Pre Project Selling* awalnya sudah dikenal di Eropa, salah satunya yaitu di Perancis. Sejak tahun 1967, hukum Perancis telah menggunakan sistem ini untuk penjualan unit dari suatu rencana pembangunan menggunakan tipe perjanjian yang khusus, yang dikenal sebagai penjualan sebuah bangunan yang akan dibangun (*a sale of a building to be constructed/vente d'immeuble*

³³ Fani Martiawan Kumara Putra, “Urgensi Batasan Atau Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Pada Peristiwa *Pre Project Selling*”, *Jurnal Perspektif*, Volume 24, Nomor 1 Tahun 2019, hal. 31.

³⁴ Farid Husin, “Perjanjian Kerjasama Antara Pelaku Pembangunan Rumah Susun Dengan Bank Terhadap Penjualan Rumah Susun Melalui Sistem *Pre Project Selling*,” *Jurnal Spirit Pro Patria*, Vol. 1, No. 5, (2017), hal. 31.

³⁵ Diah Ayu Saraswita, “Perjanjian Pengikatan Jual Beli Dalam Praktik *Pre Project Selling*,” *Jurnal Media Hukum dan Peradilan*, Vol. 5. No. 2. (2019), hal. 226.

a`construire).³⁶ Terlebih pada tahun 1998 setelah krisis moneter sistem *Pre-Project Selling* menjadi semakin berkembang yang digunakan oleh para pengembang (*developer*) untuk menjual properti dengan cepat dan praktis. Para pengembang menggunakan *Pre-Project Selling* juga didasarkan oleh Undang-Undang No. 1 tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman dan Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 Tentang Rumah Susun yang berbentuk Perjanjian Pengikatan Jual-Beli (PPJB). Para Pengembang (*Developer*) juga menggunakan sistem *Pre-Project Selling* ini untuk mengetahui respon pasar atas produk yang akan mereka jual secara utuh.

Pre-Project Selling adalah cara pemasaran oleh pengembang (*Developer*) properti untuk memasarkan penjualan terlebih dahulu ketika properti tersebut masih berbentuk konsep atau berupa gambar sebelum properti tersebut siap dihuni. Tujuan utama sistem *Pre-Project Selling* yaitu untuk mendapatkan dana sebagai modal untuk pembangunan serta untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan properti tersebut. Dalam perkembangannya sistem ini digunakan untuk tes pasar yang awal tertutup, kemudian selanjutnya dalam praktek pada masyarakat dibuat terbuka dan dimanfaatkan langsung oleh pengembang.

Hadirnya konsep penjualan dengan sistem *Pre-Project Selling* ini diharapkan dapat menjual properti dengan cepat dan sebanyak mungkin. Konsep pemasaran ini dilakukan dengan cara melalui gambar atau konsep yang berisi konsep hunian yang ditawarkan berdasarkan gambar atau konsep hunian, luas dari hunian, rancangan hunian, lokasi dan letak strategis dari hunian dan lain

³⁶ Oemar Moechthar, “Kajian Yuridis *Pre-Project Selling* Dalam Konteks Hukum Ekonomi Islam” melalui <http://news.unair.ac.id/2021/07/12/kajian-yuridis-pre-project-selling-dalam-konteks-hukum-ekonomi-islam/>, diakses pada tanggal 15 September 2023, Pukul 20.29 wib.

sebagainya. Penjualan dengan sistem *Pre-Project Selling* dilakukan sebelum produk properti tersebut terwujud, hal ini terjadi akibat adanya persaingan diantara para pengembang atau pengusaha *developer* ini berdampak pada lahirnya cara-cara praktis dan cepat untuk menjual perumahan atau properti serta untuk menghadapi tuntutan dizaman seperti saat ini yang semakin rumit, namun tentu diperlukan suatu upaya penyesuaian. Terlebih dikawasan kota besar sistem *Pre-Project Selling* berpotensi mendapatkan keuntungan yang besar karena sistem ini sering dinikmati dan sangat menjanjikan.

Konsep *Pre-Project Selling* ditujukan untuk mengetahui reaksi pasar terhadap properti yang para pengembang (*developer*) jual. Transaksi properti dengan sistem *Pre-Project Selling* yang digunakan oleh pengembang kepada masyarakat sebagai pengguna atau *user*, akan berwujud akhir berupa perjanjian jual-beli, maka melalui perjanjian jual-beli itulah hak milik dari rumah yang pada awalnya milik pengembang sebagai penjual beralih kepada pembeli sesuai dengan hukum yang berlaku. Intinya tujuan akhir dari jual-beli tersebut ialah peralihan atas hak milik dan hak milik tersebut akan beralih jika sudah terjadi penyerahan. Hal ini masih memungkinkan untuk digunakan karena adanya asas kebebasan berkontrak sebagai salah satu dari prinsip didalam hukum perjanjian di Indonesia.³⁷

Hukum yang mengatur tentang dasar hukum pada konsep *Pre-Project Selling* tidak lepas dari beberapa peraturan yang mengatur sistem ini, seperti: *Burgerlijk Wetboek* (Kitab Undang-undang Hukum Perdata), Undang-Undang No.

³⁷ Purbandari, "Kepastian Dan Perlindungan Hukum Pada Pemasaran Properti Dengan Sistem *Pre Project Selling*", *E-Journal Widya*, Vol. 29, No. 320, Mei 2012, hal. 12.

1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun, dan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Dari undang-undang diatas yang seringkali digunakan sebagai pedoman untuk proses *Pre-Project Selling* adalah Undang-Undang No. 1 Tahun 2011 dan Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 yang secara umum mengatur tentang pembangunan properti.

Bisnis properti merupakan hal yang selalu menjanjikan. Pembangunan perumahan yang dilakukan oleh pemerintah maupun pengembang atau *developer* merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia, semakin meningkatnya jumlah penduduk, maka semakin meningkat pula kebutuhan properti yang harus disiapkan.³⁸ Pembangunan perumahan merupakan salah satu alternatifnya. Akan tetapi, seringkali dibutuhkan aturan yang lebih jelas dan tegas untuk mengikatnya. Aturan ini tentunya ditujukan untuk pengembang properti dan juga pembeli, karena seringkali ada banyak kasus atau sengketa yang terjadi antara keduanya.

Setiap perkembangannya, macam-macam properti yang sering dikembangkan oleh pelaku usaha adalah Properti yang dibangun dan dimiliki oleh grup besar dan Properti yang dibangun dimiliki oleh kontraktor, investor, owner, dan user sendiri yang dikelola secara individual. Peran pengembang sebagai pelaku usaha pembangunan perumahan adalah memberikan informasi penting, jelas dan akurat kepada konsumen mengenai produk yang ditawarkan seperti informasi jenis hak atas tanah, kondisi fisik bangunan dan harga jual.

³⁸ Urip Santoso, *Hukum Perumahan*, (Jakarta: Kencana, 2019), hal. 2.

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

Penjualan dengan sistem *Pre Project Selling* dilakukan dengan membuat Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB). PPJB adalah kesepakatan dari dua pihak untuk melaksanakan prestasi masing-masing di kemudian hari, yakni pelaksanaan jual beli di hadapan Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT), bila bangunan telah selesai, bersertifikat, dan layak huni.³⁹

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

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

Upaya pemerintah untuk memberikan perlindungan hukum bagi masyarakat selaku pembeli dalam hal ini pembeli perumahan, yang di antaranya adalah Perjanjian Pengikatan Jual Beli dibuat dalam bentuk akta notaris.

³⁹ Yusuf Shofie, *Perlindungan Konsumen Dan Instrumen-Instrumen Hukumnya*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2008), hal. 78.

Secara hukum, setiap perjanjian harus dibuat melalui akta. Akta adalah secarik tulisan yang dibuat sebagai bukti dan ditandatangani oleh para pihak dalam perjanjian.⁴⁰ Dalam praktik transaksi properti modern, penerapan aspek hukum melalui akta perjanjian tetap menjadi landasan utama untuk melindungi kepentingan para pihak. Hal ini semakin relevan dengan berkembangnya berbagai metode pemasaran properti, salah satunya adalah sistem *pre project selling* yang saat ini banyak diterapkan oleh pengembang perumahan. Meskipun sistem ini menawarkan berbagai kemudahan dan keuntungan bagi konsumen, keberadaan akta perjanjian tetap menjadi instrumen penting untuk memberikan kepastian hukum dalam transaksi properti tersebut.

Sistem *pre project selling* memiliki keuntungan dan kerugian bagi konsumen. Keuntungan yang diperoleh yaitu konsumen dapat membeli suatu properti dengan harga awal yang lebih murah dibandingkan harga properti yang sudah jadi. Selain itu, para *developer* perumahan biasanya memberikan kemudahan bagi konsumen dalam pembayaran uang muka atau uang tanda jadi yang dapat diangsur beberapa kali dalam kurun waktu yang sudah disepakati dari awal antara konsumen dengan para *developer*.

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

⁴⁰ Rafiqi dan Marsella, “*Legal Satisfaction of Electronic Authentic Diction Made Notary in Facing Industrial Revolution 4.0*”, *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, Volume 3, No 1, February 2020, hal. 328.

menjadi lemah.⁴¹ Pada dasarnya PPJB tunduk pada hukum perikatan, oleh karena itu dalam hal pembuatan PPJB, penjual dan pembeli hanya membuat kesepakatan yang harus dan tidak harus dilakukan penjual dan pembeli sebelum jual beli dilakukan.⁴²

Tujuan utama dibuatnya PPJB adalah untuk mengamankan kepentingan penjual dan pembeli sekaligus untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya sengketa antara para pihak. Oleh karena itu kedua belah pihak berkewajiban untuk mentaati substansi dari perjanjian yang telah disepakati sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang mana menentukan bahwa perjanjian yang dibuat berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya.

Perjanjian pengikatan jual beli merupakan bentuk kesepakatan antara penjual untuk mengikatkan diri untuk menjual kepada pembeli dengan disertai tanda jadi atau uang muka berdasarkan kesepakatan. Di dalam perjanjian Pengikatan Jual Beli terdapat perjanjian-perjanjian tentang objek yang diperjanjikan. Perjanjian Pengikatan Jual Beli Perumahan merupakan perjanjian pendahuluan, yang isinya mengenai jual beli atas perumahan, namun formatnya hanya sebatas perjanjian pengikatan yang dibuat oleh notaris. Perjanjian pengikatan jual beli sendiri merupakan perjanjian pendahuluan sebelum pembelian perumahan dinyatakan lunas dan dibuat akta jual belinya.⁴³

⁴¹ Habib Adjie Triyanto, "Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Atas Perjanjian Penda-huluan Dalam Jual Beli Atas Satuan Rumah Susun Yang Dipasarkan Dengan Cara *Project Selling*", *Jurnal Res Judicata*, Vol. 1, No. 68, (2018), hal. 59.

⁴² Desy Ary Setyawati, "Perlindungan Bagi Hak Konsumen dan Tanggungjawab Pelaku Usaha Dalam Perjanjian Transaksi Elektronik", *Syiah Kuala Law Jurnal*, Vol. 1, No. 3, (2017), hal. 44.

⁴³ Nathaniel Eduard Sie, "Eksistensi Lembaga Penjamin dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli Rumah Susun", *Pagaruyuang Law Journal*, Volume 4, No. 2, Januari 2021, hal. 205.

Perjanjian jual beli yang dibuat dalam bentuk akta serta memiliki nilai pembuktian yang sempurna, apabila ada pihak yang cedera janji, tidak dapat lagi mengelak dari kewajiban yang sudah ditentukan. Mengenai kewajiban pengembang atau *developer* selaku penjual disebutkan dalam Pasal 1473 BW yang menegaskan bahwa “Penjual diwajibkan menyatakan dengan untuk apa ia mengikatkan dirinya, segala janji yang tidak terlarang dan dapat diberikan sebagai pengertian harus ditafsirkan untuk kerugiannya”.

Perjanjian jual beli pada umumnya merupakan perjanjian konsensual karena mengikat para pihak saat terjadinya kesepakatan para pihak tersebut mengenai unsur esensial dan aksidentalita dari perjanjian tersebut. Perjanjian jual beli dikatakan pada umumnya merupakan perjanjian konsensual karena ada juga perjanjian jual beli yang termasuk perjanjian formal, yaitu mengharuskan dibuat dalam bentuk tertulis yang berupa akta autentik, yakni jual beli barang yang tidak bergerak.⁴⁴

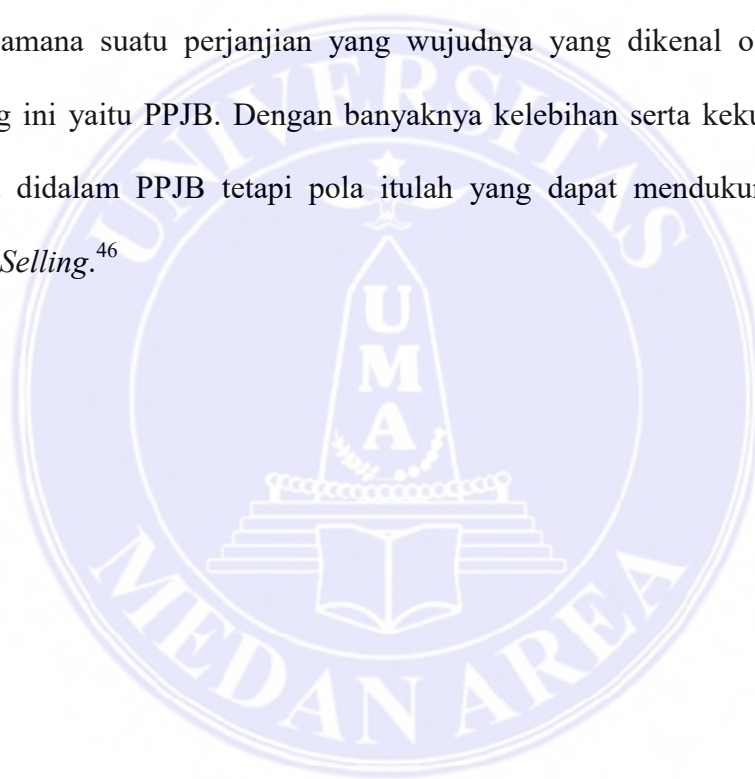
Substansi perjanjian yang terdapat dalam badan akta berisi hak dan kewajiban dari para pihak dalam suatu hubungan hukum disaat pemasaran sedang dilakukan pembangunan.⁴⁵ Substansi yang dimaksud didalam akta PPJB tersebut pada dasarnya berisi kewajiban-kewajiban yang harus dilaksanakan sebelum persyaratan administratif tanah dapat terpenuhi yaitu sifat kesementaraan klausula-klausula dalam badan akta tersebut yang didalam rangka tersebut dipersiapkan untuk kedudukan hukum formal, karena didalam UUPA untuk menjadi pemilik yang sah atas suatu tanah diperlukan syarat-syarat yang khusus

⁴⁴ Ahmadi Miru, *Op. Cit.*, hal. 127.

⁴⁵ Supriyadi. “Kedudukan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Hak Atas Tanah dalam Perspektif Hukum Pertanahan”, *Jurnal Arena Hukum*, Edisi No. 2 Vol. 9, (2016), hal. 205

yang didalam sistem *Pre-Project Selling* belum dapat direalisasikan pada saat sedang pemasaran yang berakibat banyak hal.

Realitanya ada suatu peristiwa transaksi mengenai tanah, yang secara tidak mungkin menggunakan aturan UUPA akibat adanya syarat-syarat administrasi yang belum lengkap, tetapi sudah bisa dijadikan suatu objek bisnis. Maka untuk mengatasi hal ini, digunakanlah perangkat hukum yang ada didalam KUHPerdara yang dimana suatu perjanjian yang wujudnya yang dikenal oleh masyarakat sekarang ini yaitu PPJB. Dengan banyaknya kelebihan serta kekurangannya yang terdapat didalam PPJB tetapi pola itulah yang dapat mendukung sistem *Pre-Project Selling*.⁴⁶



⁴⁶ Selly, “Analisis Yuridis Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) Atas Sistem *Pre Project Selling*”, *Scientia Journal*, Vol. 3, No. 3, (2021), hal 3.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu Dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu penelitian merupakan waktu yang digunakan peneliti untuk penelitian ini dilaksanakan sejak tanggal dikeluarkannya ijin penelitian.⁴⁷ Waktu penelitian dalam hal ini akan dilaksanakan sekitar bulan September 2024 setelah dilakukan seminar proposal dan perbaikan outline. Adapun tabel waktu penelitiannya adalah sebagai berikut :

No	KEGIATAN	Tahun 2023-2025											
		Sep-Des 2023				Jan-Des 2024				Jan-Agus 2025			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengusulan Judul Penelitian	■											
2.	Penyusunan Proposal Penelitian		■										
3.	Konsultasi, Koreksi, dan Perbaikan		■	■	■								
4.	Seminar Proposal					■	■	■	■				
5.	Pelaksanaan Penelitian									■	■	■	■
6.	Koreksi, Konsultasi dan Perbaikan										■	■	■
7.	Seminar Hasil											■	■
8.	Ujian Skripsi												■

2. Tempat Penelitian

Penelitian ini mengambil PT. Kiam Kahe Kolu Property sebagai subjek studi dalam menganalisis praktik *pre-project selling* di sektor perumahan Kota Medan. Perusahaan ini dipilih karena menerapkan sistem *pre-project selling* pada dua proyek perumahannya, yaitu di Diski Pajak Rebo dan area PDAM Tirtanadi

⁴⁷ Tim Penyusun Fakultas Hukum Universitas Medan Area, *Pedoman Penulisan Skripsi*, (Medan: Fakultas Hukum Universitas Medan Area, 2022), hal. 33.

Sunggal. Fokus utama penelitian adalah mengkaji aspek hukum dari penerapan sistem *pre-project selling* ini, termasuk struktur perjanjian jual beli, mekanisme pembayaran, dan perlindungan konsumen.

Dalam praktik *pre-project selling* PT. Kiam Kahe Kolu Property, terdapat beberapa elemen kunci yang menjadi perhatian penelitian. Pertama, skema pembayaran yang ditawarkan, seperti DP rendah (mulai dari 1 juta rupiah) dan opsi cicilan DP, yang merupakan strategi umum dalam *pre-project selling* untuk menarik minat pembeli sebelum konstruksi selesai. Kedua, penawaran "booking 2 juta untuk proses KPR" yang mencerminkan upaya pengembang untuk mengamankan komitmen pembeli di tahap awal. Ketiga, janji-janji yang diberikan dalam materi pemasaran, seperti "langsung terima kunci" dan berbagai bonus, yang perlu dikaji keabsahan dan implikasi hukumnya.

B. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian yuridis empiris yang dengan kata lain adalah jenis penelitian hukum sosiologis dan dapat disebut pula dengan penelitian lapangan, yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku serta apa yang terjadi dalam kenyataan di masyarakat.⁴⁸ Menurut Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji menjelaskan, bahwa penelitian yuridis empiris atau yuridis sosiologis adalah penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti data primer.⁴⁹

⁴⁸ Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal 15.

⁴⁹ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010), hal. 13.

2. Jenis Data

Adapun sumber data dalam penelitian terdiri dari :

a. Data Primer

Data primer merupakan data empiris yang berasal dari data lapangan. Data lapangan itu diperoleh dari para responden. Responden adalah orang atau beberapa orang yang memberikan jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan oleh peneliti yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti. Selain responden ada juga istilah informan yang menurut Salim HS dan Erlies Septina Nurbaini, yakni orang atau individu yang memberikan informasi data yang dibutuhkan oleh peneliti sebatas yang diketahuinya dan peneliti tidak dapat mengarahkan jawaban sesuai dengan yang diinginkan.⁵⁰ Adapun data primer didapatkan melalui wawancara dengan perwakilan dari pihak konsumen selaku pembeli perumahan dan developer perumahan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan untuk mendukung tujuan penelitian ini, antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian dan sebagainya. Adapun jenis datanya adalah:

- 1) Bahan hukum primer terdiri dari perundang-undangan, dalam penelitian ini adalah
 - a) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata;
 - b) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen;

⁵⁰ Salim HS dan Erlies Septiana Nurbaini, *Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), hal. 25.

- c) Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman;
 - d) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun.
- 2) Bahan hukum sekunder, semua publikasi tentang hukum yang bukan merupakan dokumen-dokumen resmi meliputi buku-buku teks, jurnal-jurnal hukum serta media elektronik.
 - 3) Bahan hukum tertier, yaitu bahan hukum yang memberikan informasi tentang bahan hukum primer dan sekunder, kamus hukum dan kamus bahasa.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah kombinasi dari Studi Lapangan (*field research*) dan Penelitian Kepustakaan (*Library Research*). Studi Lapangan merupakan metode untuk memperoleh data primer dengan cara terjun langsung ke lapangan yang menjadi objek penelitian.⁵¹ Dalam konteks ini, peneliti akan melakukan wawancara dengan perwakilan konsumen selaku pembeli perumahan dan developer perumahan. Metode ini bertujuan untuk mendapatkan data yang aktual dan kontekstual terkait praktik pre-project selling di Kota Medan. Sementara itu, Penelitian Kepustakaan dilakukan untuk memperoleh data sekunder melalui penelaahan berbagai sumber literatur.⁵² Sumber-sumber ini meliputi buku-buku teks, artikel jurnal ilmiah, pendapat para ahli hukum, publikasi pemerintah, serta sumber-sumber daring yang relevan dengan topik penelitian.

⁵¹ Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Op. Cit.*, hal. 14.

⁵² Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum: Edisi Revisi*, (Jakarta: Kencana, 2021), hal.

4. Analisis Data

Analisis data adalah kegiatan menganalisis data-data yang telah diolah.⁵³

Analisis yang diterapkan dalam penelitian ini merupakan analisis kualitatif. Metode kualitatif dikembangkan untuk mengkaji kehidupan manusia dalam kasus-kasus terbatas, sifatnya kasuistik namun mendalam (*in depth*) dan bersifat total atau menyeluruh (*holistic*), dalam arti tidak mengenal pemilahan-pemilahan gejala secara konseptual ke dalam aspek-aspeknya yang eksklusif.



⁵³ Usmawadi, *Materi Latihan dan Kemahiran Hukum (PLKH) Petunjuk Penulisan Ilmiah Bidang Hukum*, (Palembang: Laboratorium Hukum Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya, 2012), hal. 278.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Keabsahan dan kekuatan hukum perjanjian jual beli perumahan dengan sistem *pre-project selling* di Kota Medan pada dasarnya tetap memiliki landasan hukum yang kuat selama memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara, yaitu kesepakatan para pihak, kecakapan untuk membuat perikatan, suatu hal tertentu, dan sebab yang halal. Dalam konteks UU No. 1 Tahun 2011, perjanjian *pre-project selling* harus memenuhi persyaratan administratif seperti kepemilikan hak atas tanah, IMB, ketersediaan prasarana/sarana/utilitas, dan keterbangunan perumahan minimal 20% sebagaimana diatur dalam Pasal 42 ayat (2). Jika semua persyaratan tersebut terpenuhi, maka perjanjian memiliki kekuatan hukum yang mengikat bagi para pihak.
2. Penerapan prinsip keseimbangan dan asas proporsionalitas dalam klausul-klausul perjanjian *pre-project selling* di Kota Medan seringkali belum optimal karena posisi tawar pengembang yang lebih kuat cenderung menghasilkan klausul-klausul yang lebih menguntungkan pihaknya, terutama dalam hal pembagian risiko. Hal ini terlihat dari banyaknya klausul yang membebankan risiko keterlambatan, perubahan spesifikasi, hingga pembatalan sepihak kepada pembeli, sementara pengembang sendiri tidak memberikan jaminan yang setara atas kewajibannya. Kondisi

ini mencerminkan ketidakseimbangan yang perlu dikoreksi melalui regulasi yang lebih tegas dan pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah.

B. Saran

1. Untuk meningkatkan keabsahan dan kekuatan hukum perjanjian *pre-project selling*, diperlukan standarisasi format perjanjian yang wajib memuat klausul-klausul minimal perlindungan konsumen dan harus dilegalisasi oleh notaris untuk menjamin kepastian hukum bagi kedua belah pihak.
2. Terkait penerapan prinsip keseimbangan dan asas proporsionalitas, perlu dibentuk tim pengawas independen yang melibatkan pemerintah, asosiasi pengembang, dan perwakilan konsumen untuk melakukan *review* dan persetujuan terhadap setiap klausul perjanjian *pre-project selling* sebelum dipasarkan.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Adonara, Firman Floranta. *Aspek-Aspek Hukum Perikatan*. Bandung: Mandar Maju, 2014.
- Harahap, M. Yahya, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Bandung: Alumni, 2000.
- Harjono, Dhaniswara K., *Hukum Properti*, Jakarta: PPHBI, 2016.
- Hernoko, Agus Yudha, *Hukum Perjanjian: Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, Jakarta: Kencana, 2020.
- H.S., Salim, *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- , *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*, Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- , dan Erlies Septiana Nurbaini, *Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Kallo, Erwin, *Panduan Hukum untuk Pemilik/Penghuni Rumah Susun (Kondominium, Apartemen dan Rusunami)*, Jakarta: Minerva Athene Pressindo, 2009.
- Kansil, C.S.T., *Hukum Perdata I (Termasuk Asas-Asas Hukum Perdata)*, Jakarta: PT. Pradnya Paramita, 2000.
- Marzuki, Peter Mahmud, *Penelitian Hukum: Edisi Revisi*, Jakarta: Kencana, 2021.
- Mertokusumo, Sudikno, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, Yogyakarta: Liberty, 2012.
- Miru, Ahmadi, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- , *Hukum Perlindungan Konsumen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.
- Nasution, AZ, *Hukum Perlindungan Konsumen Suatu Pengantar*, Jakarta: PT. Daya Widya, 2003.
- Nieuwenhuis, J.H. *Pokok-Pokok Perikatan (Hoofdstukken Ferbintenissenrecht)*. Terjemahan Djasadin Saragih. Surabaya: Universitas Airlangga, 1985.

- Patrik, Purwahid, *Dasar-Dasar Hukum Perikatan*, Semarang: CV. Mandar Maju, 2001.
- Rajagukguk, Erman, dkk, *Hukum Perlindungan Konsumen*, Bandung: CV. Mandar Maju, 2007.
- Roestamy, Martin dan Abraham Yazdi Martin, *Pengantar Hukum Properti Indonesia (Sebuah Catatan Tentang Refleksitas)*, Depok: PT Rajawali Buana Pusaka, 2021.
- Santoso, Urip, *Hukum Perumahan*, Jakarta: Kencana, 2019.
- , *Pendaftaran dan Peralihan Hak Atas Tanah*. Jakarta: Kencana Prenada Media, 2010.
- Shofie, Yusuf, *Perlindungan Konsumen Dan Instrumen-Instrumen Hukumnya*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2008.
- Simamora, Yohanes Sogar. *Penerapan Prinsip Caveat Vendor Sebagai Sarana Perlindungan Bagi Konsumen Perumahan Di Indonesia*. Surabaya: Universitas Airlangga, 1996.
- Soekanto, Soerjono dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Subekti, R., *Aneka Perjanjian*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001.
- , *Hukum Perjanjian*, Jakarta: PT. Intermasa, 2002.
- , dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Jakarta: Pradnya Paramita, 2003.
- Tim Penyusun Fakultas Hukum Universitas Medan Area, *Pedoman Penulisan Skripsi*, Medan: Fakultas Hukum Universitas Medan Area, 2022.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2017.
- Usmawadi, *Materi Latihan dan Kemahiran Hukum (PLKH) Petunjuk Penulisan Ilmiah Bidang Hukum*, Palembang: Laboratorium Hukum Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya, 2012.
- Waluyo, Bambang, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.

Widjaja, Gunawan dan Ahmad Yani. *Hukum tentang Perlindungan Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Yamin, Muhammad dan Abdul Rahim Lubis, *Kepemilikan Properti di Indonesia*, Bandung: Mandar Maju, 2013.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun.

C. Jurnal

Ahmad, Suparji, "Perlindungan Hukum Bagi Pembeli dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) Properti dengan Sistem *Pre-Project Selling*," *Jurnal Hukum Adigama*, Vol. 1, No. 1 (2018).

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

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

Gomulja, Irwan, "Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Sistem *Pre Project Selling*", *Law And Justice*, Vol. 5, No. 1, 2020.

Hendrawati, Dewi, "Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Pembuatan Perjanjian Baku (Studi Normatif Pada Perjanjian Pembiayaan Konsumen)." *Jurnal Masalah Masalah Hukum*, Vol. 1, No. 40, (2011).

Hilmy, Raihan, "Perlindungan Konsumen Dalam Penjualan Rumah Susun Dengan Sistem Pemasaran *Pre-Project Selling* Ditinjau Dari Hukum Positif Indonesia", *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, Vol. 6, No. 3, Juli 2022.

- Husin, Farid, "Perjanjian Kerjasama Antara Pelaku Pembangunan Rumah Susun Dengan Bank Terhadap Penjualan Rumah Susun Melalui Sistem *Pre Project Selling*," *Jurnal Spirit Pro Patria*, Vol. 1, No. 5, (2017).
- Innaka, Antari, "Penerapan Asas Itikad Baik Tahap Prakontraktual Pada Perjanjian Jual Beli Perumahan", *Mimbar Hukum*, Volume 24, Nomor 3, Oktober 2012.
- Purba, Ardiansyah, Jelly Leviza dan Taufik Siregar, "Analisis Yuridis Perjanjian *Co-Branding* Gas Teknologi Map Antara PT Rinder Energia Consulting dan PT Pertamina Indonesia", *Arbiter: Jurnal Ilmiah Magister Hukum*, Vol. 1, No. 1, (2020).
- Purbandari, "Kepastian Dan Perlindungan Hukum Pada Pemasaran Properti Dengan Sistem *Pre Project Selling*", *E-Journal Widya*, Vol. 29, No. 320, Mei 2012.
- Rafiqi dan Marsella, "*Legal Satisfaction of Electronic Authentic Diction Made Notary in Facing Industrial Revolution 4.0*", *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, Volume 3, No 1, February 2020.
- Saraswita, Diah Ayu, "Perjanjian Pengikatan Jual Beli Dalam Praktik *Pre Project Selling*", *Jurnal Media Hukum dan Peradilan*, Vol. 5. No. 2. (2019).
- Selly, "Analisis Yuridis Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) Atas Sistem *Pre Project Selling*", *Scientia Journal*, Vol. 3, No. 3, (2021).
- Setyawati, Desy Ary, "Perlindungan Bagi Hak Konsumen dan Tanggungjawab Pelaku Usaha Dalam Perjanjian Transaksi Elektronik", *Syiah Kuala Law Jurnal*, Vol. 1, No. 3, (2017).
- Sie, Nathaniel Eduard, "Eksistensi Lembaga Penjamin dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli Rumah Susun", *Pagaruyuang Law Journal*, Volume 4, No. 2, Januari 2021.
- Sinaga, Niru Anita. "Peranan Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian". *Binamulia Hukum*. Vol. 1, No. 7, (2018).
- Supriyadi. "Kedudukan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Hak Atas Tanah dalam Perspektif Hukum Pertanahan", *Jurnal Arena Hukum*, Edisi No. 2 Vol. 9, (2016), hal. 205
- Wessy Trisna, M.Yusrizal Adi Syahputra dan Otto Paiantua Tampubolon, "Tindak Pidana Pemalsuan Sertifikasi Produk Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen (Studi

Kasus di Pengadilan Negeri Medan)”, *Penegakan Hukum*, Volume 1, Nomor 2, Desember 2014.

Triyanto, Habib Adjie, “Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Atas Perjanjian Penda-huluan Dalam Jual Beli Atas Satuan Rumah Susun Yang Dipasarkan Dengan Cara *Project Selling*”, *Jurnal Res Judicata*, Vol. 1, No. 68, (2018).

Yudhantaka, Lintang, “Keabsahan Kontrak Jual Beli Rumah Susun Dengan Sistem *Pre Project Selling*”, *Jurnal Yuridika*, Vol. 32, No. 1, (2017).

Zai, Kelvin Putra, Taufik Siregar & Mhd Ansor Lubis, “Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Obat Terkait Hak Atas Informasi dan Petunjuk Penggunaan dalam Bahasa Indonesia di Kota Medan”, *Juncto*, Vol. 5, No. 2, (2023).

D. Internet

Moechthar, Oemar, “Kajian Yuridis *Pre-Project Selling* Dalam Konteks Hukum Ekonomi Islam” melalui <http://news.unair.ac.id/2021/07/12/kajian-yuridis-pre-project-selling-dalam-konteks-hukum-ekonomi-islam/>, diakses pada tanggal 15 September 2023, Pukul 20.29 wib.

Moes, Kang, “Pengertian Properti”, melalui <http://kangmoes.com/artikel-tips-trik-ide-menarik-kreatif.properti-2/pengertianproperti.html>, diakses pada tanggal 10 September 2023, Pukul 10.10 Wib.

Mursalim. "Konsekuensi Hukum Akibat Pembatalan PPJB Sepihak Dan Kekuatan Hukum Dari Pemberian Izin Untuk Mengurus Perizinan Atas Tanah Yang Masih Dalam Status PPJB". <https://lsc.bphn.go.id/konsultasiView?id=3298>. Diakses pada tanggal 21 Oktober 2024.