Perlindungan Hukum Konsumen Terhadap Pemasaran Properti Dengan Sistem *Pre Project Selling*

Euis hertiani[1], Ripandi awaludin[2], R. Yuniar Anisa Ilyanawati[3], Sudiman Sihotang[4]

[1]Universitas Djuanda, euishertiani7@gmail.com

[2]Universitas Djuanda, ripandiawaludin124@gmail.com

[3]Universitas Djuanda, yuniar.anisa.fh@unida.ac.id

[4]Universitas Djuanda, sudiman.sihotang@unida.ac.id

ABSTRAK

Sistem *Pre Project Selling* pada saat ini banyak digunakan oleh para pengusaha di bidang pembangunan perumahan (*Developer*) sebagai pelaku usaha, sistem pemasaran ini sering kali menimbulkan kerugian banyak khususnya untuk para konsumen. Apabila konsumen mengalami kerugian , dalam hal ini konsumen berhak untuk menuntut dan meminta penggantian kerugian yang dilakukan oleh pengembang perumahan (*Developer*). Permasalahan yang akan dibahas di dalam penelitian ini yaitu bagaimana upaya perlindungan hukum bagi konsumen terhadap pemasran properti dengan sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh pengembang perumahan (*developer*)?, adapun tujuannya di dalam penelitian ini yaitu agar kita dapat mengetahui upaya Perlindungan hukum bagi konsumen terhadap pemasaran properti dengan sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh pengembang perumahan. Metode yang di pakai dalam penelitian ini adalah metode penelitian normative, adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data sekunder , dimana data sekunder ini merupakan data yang di dapat dari beberapa sumber seperti Undang-Undang, jurnal, laporan dan sumber-sumber pustaka lainnya**.** Hasil dari penelitian ini : di dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan konsumen, telah mengatur secara jelas dan tegas apa yang menjadi hak dan kewajiban bagi konsumen maupun pelaku usaha sebagaimana tertuang dalam pasal 4 – 7 . Kesimpulan dari penelitian ini: bahwa dalam upaya perlindungan konsumen undang-undang nomor 8 tahun 1999 pasal 4 bahwa konsumen atau pembeli properti mempunyai hak untuk mendapatkan kenyamanan, keamanan , dan keselamatan, dalam menerima barang/ jasa .

Kata Kunci: *Pre Project Selling,* Konsumen, Pengembang Perumahan.

PENDAHULUAN

Perumahan saat ini sangat pesat di dalam beberapat tahun terakhir, serta banyak menyebabkan persaingan yang sangat ketat dalam melakukan pemasaran untuk menarik pelanggan yang akan membeli perumahan tersebut . Dampak yang ditimbulkan yaiu adanya cara yang praktis dan cepat untuk menjual properti baik yang berupa perkantoran, perumahan ,maupun apartemen oleh para pengembang terutama oleh bagian marketing atau pemasaran. salah satu cara yang banyak digunakan dalam pemasaran properti saat ini adalah menggunakan sistem *pre project selling*. Konsep ini biasanya dilakukan oleh bagian pengembang proyek pemukiman (*developer*) mereka menjual atau melakukan pemasaran sebelum bangunan atau properti tersebut selesai dibangun. Bahkan ada juga pengembang proyek yang melakukan konsep *pre project selling* sebelum dilengkapi persyaratannya antara lain surat izina mendirikan bangunan (IMB). Surat Izin Konstruksi yang berkaitan dengan pengembangan proyek.[1]

Sistem *pre project selling* terkadang sistem penawaranya memasarkan beberapa unit rumah melalui kegiatan-kegiatan pemasaran dan pameran properti. semetara bangunan tersebut yang di iklankan atau di tawarkan oleh *developer* biasanya masih dalam bentuk sketsa atau desain arsitektur bangunan yang di cetak melalui iklan ataupun brosur. Dan untuk menarik para konsumen terdapat sketsa atau gambaran berupa rencana pembangunan, tersedia beberapa fasilitas, gambaran unit , tipe bangunanya , dll. Teknik pemasaran tersebut sangat banyak menarik para konsumen . karena rumah/ tempat tinggal sebagai suatu kebutuhan hidup manusia yang sangat penting . maka dari itu, semua orang akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan cara bekerja.

---

[1] Bhakti, R. T. (2019). Perlindungan Hukum Konsumen Properti Atas Sistem Pre Project Selling Di Kota Batam . *Jurnal Cahaya Keadilan* , 231.

Dalam hal pemasaran untuk menarik minat konsumen yaitu dengan mengadakan sistem tawaran potongan yang ditawarkan oleh pengembang perumahan (*develover*) hal ini banyak menguntungkan pihak , akan tetapi sistem *pre project selling* ini juga memiliki akibat yang banyak merugikan bagi konsumen, contohnya berupa dokumen ataupun surat tanah yang belum lengkap, serta adanya perubahan fisik tanah. Maka disinilah hukum memiliki peran penting untuk melindungi kepentingan masyarakat pengguna jasa properti sebagaimana yang tercantum dalam undang-undang Nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen (UUPK). Maka perilaku pelaku usaha baik barang maupun jasa telah diatur dalam undang-undang tersebut. Undang-undang tersebut mulai berlaku dan efektif sejak tanggal 20 April 2000.[2] berkaitan dengan teknik pemasaran dengan sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh pengembang perumahan (*developer*) sebagai pelaku usaha, apabila konsumen mengalami kerugian maka konsumen berhak untuk menuntut kerugian tersebut kepada pengembang perumahan (*developer*) yang bersangkutan. Dalam tuntutan penggantian kerugian inilah yang oleh hukum diatur dalam bentuk perlindungan hukum, baik yang terdapat pada UUPK maupun Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).

Maka dari itu para konsumen Yang akan membeli propert haruslah teliti dulu sebelum membeli, pembeli harus mengetahui dengan benar siapa pengembangnya, bagaimana kualitas bangunannya, sehingga tidak akan salah dalam memilih dan tidak akan menyesal dikemudian hari. Konsumen hanya diyakini melalui brosur, rumah serta contoh rumah, penawaran staf pemasaran yang hanya di tampilkan melalui iklan di brosur dan beberapa para marketing atau staf yang berpenampilan menarik untuk mengambil Daya tarik pembeli . pembeli juga akan diberikan diskon harga oleh pengembang (developer) jika sudah setuju untuk membeli rumah atau bangunan tersebut dan melakukan transaksi pembayaran . Dari permasalahan yang

[2] Ibid, Hlm 229.

telah di uraikan di atas, terkait dengan posisi antara pengembang dengan konsumen yang selalu tidak seimbang, dimana konsumen berada diposisi yang cenderung lemah dan banyak di rugikan apabila pengembang perumahan (*developer*) menggunakan sitem pemasaran *Pre Project Selling.* Maka dapat dirumuskan permasalahan tersebut dalam penelitian ini yaitu: Bagaimana Upaya Perlindungan hukum bagi konsumen terhadap pemasaran properti dengan sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh pengembang perumahan (*developer)*?

Tujuan penelitian ini yaitu untuk dapat mengetahui upaya perlindungan hukum bagi konsumen terhadapa pemasaran properti dengan sistem *Pre Project Selling* yang dilakukan oleh pengembang perumahan (*developer*).

METODE PENELITIAN

Jenis peneliatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian normatif. yaitu penelitian yang berdasarkan pada kajian yang sesuai dengan teori-teori dan aturan hukum yang telah ditetapkan. Dalam penelitian ini data pustaka merupakan data dasar penelitian yang digolongkan sebagai data sekunder. Sifat penelitian ini adalah deskriptif analisis, yaitu yang menggambarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dikaitkan dengan teori-teori hukum dan praktek pelaksanaan hukum positif yang menyangkut permasalahan. Sementara data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, dimana data sekunder ini merupakan data yang diperoleh dari berbagai sumber seperti Undang-Undang, jurnal, laporan dan sumber-sumber pustaka lainnya. Dalam hal teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yang dilakukan adalah studi literatur atau telaah kepustakaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam beberapa tahun terakhir perkembangan pada pembangunan perumahan dan properti menimbulkan banyaknya persaingan yang sangat ketat antara pengembang perumahan (*developer*) dalam menarik minat pembelinya. Dalam persaingan yang dilakukan antara pengembang perumahan ini berdampak pada lahirnya cara-cara yang praktis dan cepat dalam menjual belikan perumahan atau properti, diantaranya seperti: perkantoran, perumahan maupun apartemen atau rumah susun oleh para pengusaha dengan menggunakan sistem penjualan *Pre Project Selling*. *Pre Project Selling* (yang kemudian disebut PPS) merupakan salah satu strategi dalam pemasaran properti yang dilakukan oleh para pengembang perumahan, yang tujuan utamanya yaitu untuk mendapatkan pendapatan dana guna modal pembangunan dan keuntungan yang cepat. Cara yang dilakukan dengan *pre project selling* ini adalah dengan menawarkan unit hunian berdasarkan brosur yang berisi konsep hunian, rancangan bangunan, luas hunian, lokasi hunian, letak strategis hunian, dan lain sebagainya.[3] Konsep *pre project selling* ini dilakukan dengan praktik pemasaran melalui gambar atau dengan konsep ini semakin menjadi cepat, terutama bagi para pengembang perumahan (*developer*) proyek pemukiman. Penjualan ini dilakukan sebelum bangunan perumahan dan properti yang bersangkutan dibangun. Pada beberapa proyek, ada juga pengembang perumahan (*developer*) yang melakukan konsep pemasaran dengan *pre project selling* sebelum melengkapi syarat-syarat yang ditentukan, antara lain seperti Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Izin Konstruksi, dan izin-izin lainnya. Dalam kegiatannya, *pre project selling* ini merupakan suatu proses pemasaran properti yang dilakukan pengembang perumahan untuk mengetahui bagaimana minat konsumen terhadap produk properti yang ditawarkan. LDokumen. (Properti Indonesia,Maret 2006; 34)[4]

[3] Fani Martiawan Kumara Putra. (2019). "Urgensi Batasan Atau Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Pada Peristiwa Pre Project Selling." Jurnal Perspektif. Volume 24 Nomor 1 Tahun 2019. Surabaya: Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, h. 31.

[4] Widya,sistem *pre project selling* Tahun 29 Nomor 320 Mei 2012.

Dalam pelaksanaan pemasaran rumah secara *pre project selling* dilakukan terlebih dahulu dengan cara memesan rumah yang baru akan dibeli, kemudian dituangkan dalam perjanjian pendahuluan berbentuk bukti konfirmasi pemesanan yaitu Surat Pemesanan Rumah (SPR) atau Surat Persetujuan Pembelian (SPP). Surat Pemesanan Rumah (SPR) atau Surat Persetujuan Pembelian (SPP) dibuat sebelumnya dan menjadi dasar untuk pembuatan Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB). Strategi pemasaran dengan *Pre Project Selling* dianggap lebih cepat dan banyak menguntungkan bagi pengembang perumahan, karena dapat memanfaatkan pembayaran uang muka yang dilakukan oleh konsumen sebagai modal dalam melakukan pembangunan.

Perlindungan hukum adalah suatu perlindungan yang diberikan kepada subyek hukum ke dalam bentuk perangkat baik yang bersifat preventif maupun yang bersifat represif, baik yang lisan ataupun tertulis. Dapat kita katakan bahwa perlindungan hukum merupakan sebagai suatu gambaran tersendiri dari fungsi hukum itu sendiri, yang memiliki konsep bahwa hukum memberikan suatu keadilan, ketertiban, kepastian, kemanfaatan dan kedamaian[5]. Pemberian perlindungan hukum terhadap konsumen perumahan harus diterapkan karena banyak konsumen yang merasa dirugikan oleh pengembang perumahan (*developer*). Hal tersebut sangat disayangkan adalah konsumen yang dirugikan tersebut tidak ada upaya hukum untuk mengajukan ganti rugi serta mengajukan permasalahan yang mereka alami kepada pihak yang berwewenang. Alasan mereka tidak melakukan tersebut karena kekhawatiran bahwa laporan yang mereka ajukan kepada pihak berwenang tidak ditanggapi serta mereka takut akan besarnya biaya yang akan dikeluarkan untuk mengurus permasalahan tersebut jika diselesaikan melalui pengadilan.

[5] Wahyu Simon Tampubolon, Jurnal Ilmiah "Advokasi" Vol. 04. No. 01. Maret 2016

KESIMPULAN

Pre Project Selling merupakan pengembangan usaha properti yang bergerak dibidang pembangunan perumahan, apartemen dan lainya terutama oleh bagian marketing atau pemasaran ,*Pre Project Selling* salah satu cara yang sering digunakan dalam pemasaran properti saat ini. Konsep *pre project selling* yang dilakukan dengan praktik pemasaran yang melalui gambar bangunan yang belum selesai, atau konsep ini semakin banyak digunakan, terutama bagi para pengembang perumahan (*developer*) proyek pemukiman. Penjualan atau pemasaran dengan menggunakan *pre project selling* dilakukan sebelum produk properti yang bersangkutan telah selesai dibangun. Dan perlindungan hukum terhadap para konsumen diatur dalam Undang-undang Nomor 8 tahun 1999 tentang konsumen yang terdapat pada Pasal 2. Segala upaya dalam perlindungan konsumen terhadap *pre project selling* haruslah senantiasa memberikan manfaat bagi para pihak baik bagi pengembang perumahan maupun calon konsumen.

Pemberlakuan undang-undang Perlindungan Konsumen telah mengatur mengenai hak dan kewajiban dan mempertegas posisinya sebagai konsumen yang dilindungi oleh hukum. Dan perlindungan hukum konsumen diatir di dalam UU Nomor 8 Tahun 1999 tentang konsumen mengatur secara jelas dan tegas tentag segala yang menjadi hak dan kewajiban bagi konsumen maupun pelaku usaha

REFERENSI

Bhakti, R. T. (2019). Perlindungan Hukum Konsumen Properti Atas Sistem Pre Project Selling Di Kota Batam. *Jurnal Cahaya Keadilan*, 231.

Putra, F. M. (2019). Urgensi Batasan Atau Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Pada Peristiwa Pre Project Selling. *Jurnal Perspektif, 24*, 31.

Tampubolon, W. S. (2016, Maret). Advokasi. *Jurnal Ilmiah, IV*, 01.

Widya. (2012). Sistem Pre Project Selling. *Jurnal Hukum*, 320.