

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Kebutuhan primer manusia yang akan selalu dicari adalah tanah, sebab tanah sebagai aspek terpenting dalam kelangsungan hidup manusia yang salah satunya menjadi dasar untuk mendirikan suatu tempat tinggal. Manusia memerlukan tempat tinggal sebagai upaya melindungi diri dari panas, hujan, maupun sebagai sarana untuk berkumpul dengan keluarga, sehingga manusia akan berupaya untuk dapat memiliki tanah. Tanah selain memiliki nilai fungsional yang sangat mendasar dalam keberlangsungan hidup manusia di bumi, juga memiliki nilai-nilai lain yang menunjang kebutuhan manusia dalam beberapa aspek kehidupan, seperti nilai sosial, nilai ekologis, dan nilai ekonomis.¹

Nilai ekonomis tanah terdapat pada hak kepemilikannya yang dapat ditukar dengan sejumlah uang, atau biasa dikenal dengan peristiwa jual beli. Mengingat tanah memiliki nilai ekonomis yang semakin hari semakin tinggi sehingga fungsinya tidak lagi sebatas sebagai tempat tinggal namun menjadi suatu objek yang dianggap dapat memberikan keuntungan yaitu sebagai sarana investasi dimasa depan. Terlihat bahwa saat ini orang tidak puas hanya dengan memiliki satu rumah sebagai tempat tinggal melainkan berupaya memiliki hak atas tanah dengan harapan ketika tanah tersebut diperjualbelikan dikemudian hari akan memberikan keuntungan

¹ Benhard Limbong, *Konflik Pertanahan*, Jakarta, Margaretha Pustaka, 2012, h. 2.

yang cukup besar dikarenakan harga jual akan lebih tinggi dari harga beli sebelumnya.

Peluang keuntungan yang terlihat dalam jual beli tanah akhirnya mendorong seseorang untuk dapat memilikinya dengan tujuan untuk mencari keuntungan secara besar-besaran, sehingga muncul para pelaku usaha dalam bidang properti. Umumnya pelaku usaha dalam bidang properti dikenal masyarakat dengan sebutan pengembang (*developer*). Definisi pengembang khususnya dalam bidang perumahan adalah dalam bentuk suatu badan hukum atau perorangan yang bergerak dibidang pembangunan kawasan pemukiman yang terdiri dari beberapa unit rumah siap huni, yang bertujuan untuk memberikan nilai tambah pada keuntungan yang akan diperoleh.²

Pada Pasal 5 ayat (1) Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 5 tahun 1974 tentang Ketentuan-Ketentuan Mengenai Penyediaan dan Pemberian Tanah untuk Keperluan Perusahaan, memberikan definisi Perusahaan Pembangunan Perumahan yaitu:

“Perusahaan Pembangunan Perumahan adalah suatu perusahaan yang berusaha dalam bidang pembangunan perumahan dari berbagai jenis dalam jumlah yang besar di atas suatu areal tanah yang akan merupakan suatu kesatuan lingkungan pemukiman yang dilengkapi dengan prasarana-prasarana lingkungan dan fasilitas-fasilitas sosial yang diperlukan oleh masyarakat penghuninya.”

Penyelenggara perumahan dan permukiman dapat dilakukan oleh “setiap orang adalah orang perseorangan atau badan hukum” yang diatur pada Pasal 1 Ayat (25) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2011 Tentang

² R. Serfianto Dibyo Purnomo dkk, *Kitab Hukum Bisnis Properti*, Yogyakarta, Pustaka Yustisia, 2011, h. 11.

Perumahan Dan Kawasan Permukiman, selanjutnya badan hukum yang dimaksud dijelaskan pada Ayat (26) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan Dan Kawasan Permukiman, yaitu “badan hukum adalah badan hukum yang didirikan oleh warga negara Indonesia yang kegiatannya di bidang penyelenggaraan perumahan dan kawasan permukiman”.

Pada Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 11/PRT/M/2019 Tentang Sistem Perjanjian Pendahuluan Jual Beli Rumah (selanjutnya disebut Permen PUPR 11/2019) mengatur bahwa pelaku pembangunan dalam Sistem Perjanjian Pengikatan Jual Beli (selanjutnya disebut PPJB) terdiri atas orang perseorangan dan/atau badan hukum yang melakukan kesepakatan dengan setiap orang untuk melakukan jual beli baik itu rumah atau rumah susun, selain itu juga melakukan pemasaran tentang rumah, perumahan, satuan rumah susun atau rumah susun.

Pemasaran terhadap bangunan yang sedang dalam proses pembangunan menjadi tren yang sudah seringkali dilakukan dalam bidang jual beli properti, hal ini dianggap menjadi alternatif bagi pemilik hak atas tanah dalam hal pengelolaan dana pembangunan. Cara tersebut dikenal juga dengan istilah *pre project selling*, menurut Yohanes Sogar Simamora, *pre project selling* merupakan kegiatan penjualan sebelum pembangunan dilakukan dimana pembangunan masih dalam tahap perencanaan gambar atau konsep. Konsep sistem *pre project selling* telah populer dalam dunia bisnis properti saat ini.³

³ Yohanes Sogar Simamora dalam Eka Kurniawan Putra, “Penegakan Hukum Pada Bisnis Properti Dengan Pola Pre Project Selling, Diskusi Bersama Praktisi Dan Akademisi Yang Membahas Tentang Isu *Pre Project Selling*”, <https://Mkn.Fh.Unair.Ac.Id/Penegakan-Hukum->

Sistem *pre project selling* sudah ada pada tahun 1967 di negara Perancis, dimana penjualan telah dilakukan dalam kondisi bangunan yang dijual masih dalam suatu bentuk rencana pembangunan, yang kemudian menggunakan suatu perjanjian khusus yang dikenal sebagai penjualan sebuah bangunan yang akan dibangun (*a sale of a building to be constructed/ vente d'immeuble a`construire*).⁴ *Pre project selling* adalah penawaran sekaligus penjualan terhadap suatu objek bangunan yang baru akan ada dikemudian hari.⁵ Banyaknya pembangunan khususnya dalam penjualan perumahan menimbulkan persaingan antara pemilik hak atas tanah, sehingga berdampak terhadap penjualan properti terutama dalam hal *marketing* yang membuat sistem *pre project selling* menjadi semakin tren dikalangan penjualan properti.⁶

Sistem ini sering digunakan karena memiliki keuntungan khususnya bagi pemilik hak atas tanah, karena dianggap sebagai alternatif penambahan biaya pembangunan, karena jika konsumen sepakat membeli rumah yang ditawarkan maka tentu diharuskan untuk melakukan pembayaran terhadap pembelian tersebut baik berupa uang muka (*down payment*) maupun pembayaran secara lunas. Pembayaran tersebut tentu menjadi salah satu faktor pembangunan akan terus berjalan dan proyek pembangunan dapat diselesaikan.

Pada-Bisnis-Properti-Dengan-Pola-Pre-Project-Selling/?Lang=Id, Diakses Pada Tanggal 20 Februari 2020.

⁴ Cornelius Van Der Merwe, *European Condominium Law*, Cambridge University Press. 2015, h. 98.

⁵ Roby Kurniawan, *Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Dalam Pre Project Selling Di Indonesia*, [Http://Adln.Lib.Unair.Ac.Id/Go.Php?Id=Jiptunair-Gdl-S2-2004-Kurniawanr1063&Phpsessid=E99ecec43aeb91a73c0e368ce140cf5f](http://Adln.Lib.Unair.Ac.Id/Go.Php?Id=Jiptunair-Gdl-S2-2004-Kurniawanr1063&Phpsessid=E99ecec43aeb91a73c0e368ce140cf5f), Diakses Pada Tanggal 24 Februari 2020.

⁶ Purbandari, "Kepastian Dan Perlindungan Hukum Pada Pemasaran Properti Dengan Sistem Pre Project Selling", *Ilmiah Widya*, 2012, h. 12.

Penggunaan sistem *pre project selling* lahir dari adanya kebebasan berkontrak yang terdapat pada Pasal 1338 Burgerlijk Wetboek (yang selanjutnya disebut BW), selanjutnya untuk tata cara pelaksanaannya dituangkan dalam bentuk PPJB.⁷ Indonesia telah mempraktikkan sistem *pre project selling*, dengan menawarkan dan menjual terlebih dahulu suatu bangunan yang masih dalam bentuk rancangan pembangunan maupun masih dalam proses pembangunan. Setelah penawaran yang dilakukan mendapat pembeli (konsumen) maka selanjutnya akan dibuat kesepakatan untuk mengikat kedua belah pihak yang umumnya dituangkan dalam bentuk PPJB, guna menjamin terlaksananya jual beli. PPJB berisi tentang hak dan kewajiban yang telah disepakati sebelumnya oleh para pihak untuk kemudian dilaksanakan, dan tujuannya adalah untuk selanjutnya dapat dilaksanakan dalam bentuk jual beli sesungguhnya berupa Akta Jual Beli.⁸

Pada umumnya jual beli hak tanah dilakukan terhadap tanah milik dari si penjual, namun jual beli hak tanah banyak mengalami berbagai perkembangan dalam berbagai caranya. Jual beli hak tanah saat ini mengalami berbagai macam cara, salah satunya banyak ditemui jual beli hak atas tanah dilakukan antara orang lain yang bukan merupakan pemilik hak atas tanah namun dilakukan oleh orang lain yang ditunjuk oleh pemilik hak atas tanah untuk melakukan jual beli dengan konsumen. Pengembang merupakan salah satu yang dapat menjadi pihak yang melakukan PPJB dengan konsumen untuk dan atas nama pemilik hak atas tanah.

⁷ Yohanes Sogar Simamora, Penerapan Prinsip Caveat Vendor Sebagai Sarana Perlindungan Bagi Konsumen Perumahan Di Indonesia, *Tesis*, Universitas Airlangga Surabaya, 1996, h.13.

⁸ Yusuf Shofie, *Perlindungan Konsumen Dan Instrumen-Instrumen Hukumnya*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000, h. 78.

Mengingat bahwa pengembang merupakan pihak yang pada umumnya memang bergerak di bidang pembangunan sekaligus penjualan, maka pengembang dapat dikatakan sebagai pihak yang memiliki kompetensi pada bidang tersebut, sehingga dapat menjadi pilihan yang tepat bagi pihak yang berkepentingan untuk membangun suatu bangunan atau untuk memasarkan tanah dan bangunan yang mereka miliki untuk dipercayakan kepada pengembang untuk melakukannya.

Kewenangan pemilik hak atas tanah untuk memasarkan dan mengalihkan yang diberikan kepada orang lain umumnya akan dituangkan dalam bentuk suatu perjanjian kerjasama yang biasa dibuat dalam bentuk pemberian kuasa. Secara umum pemberian kuasa yang diberikan mengacu pada Pasal 1792 BW, yaitu: “pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan mana seorang memberikan kekuasaan kepada seorang lain, yang menerimanya untuk dan atas namanya menyelenggarakan suatu urusan”. Pada kuasa terdapat asas *nemo plus iuris ad alium transferre potest quam ipse haberet* (asas *nemo plus iuris*), artinya pemberian kuasa tidak ada unsur kewenangan penerima kuasa untuk mengalihkan hak pemberi kuasa kepada orang lain.⁹

Pada pemberian kuasa kemudian pemberi kuasa menghendaki untuk penerima kuasa melakukan kepentingan tertentu, maka dapat dilakukan dengan suatu pemberian kuasa secara khusus sebagaimana diatur pada Pasal 1795 BW “pemberian kuasa dapat dilakukan secara khusus, yaitu mengenai hanya satu

⁹ Gede Dicka Prasminda, dkk, “Kuasa Menjual Notariil sebagai Instrumen Pemenuhan Kewajiban Debitur Yang Wanprestasi Dalam Perjanjian Utang”, *Acta Comitatus*, Vol. 2, No.1 2017, h. 59.

kepentingan tertentu atau lebih, atau secara umum, yaitu meliputi segala kepentingan si pemberi kuasa”.

Pemberian kuasa yang diberikan pemilik hak atas tanah apabila berupa kewenangan yang berkaitan dengan menawarkan atau memindahkan hak kepemilikan kepada pihak lain, maka isi kuasa harus memuat pernyataan secara jelas dan tegas, sebagaimana diatur pada Pasal 1796 BW :

“Pemberian Kuasa yang dirumuskan dalam kata-kata umum, hanya meliputi perbuatan-perbuatan pengurusan. Untuk memindahtangankan benda-benda atau untuk meletakkan hipotik di atasnya, atau lagi untuk membuat suatu perdamaian, atau pun sesuatu perbuatan lain yang hanya dapat dilakukan oleh seorang pemilik, diperlukan suatu pemberian kuasa dengan kata-kata yang tegas.”

Pemberian kuasa yang diberikan pemilik hak atas tanah kepada penerima kuasa adalah untuk menawarkan hak tanah miliknya kepada pihak ketiga atas nama pemilik hak atas tanah. Pemberian kuasa tersebut umumnya dituangkan dalam bentuk Akta Kuasa Menjual. Kuasa Menjual yang diberikan pemilik hak atas tanah kepada penerima kuasa tidak seperti pemberian Kuasa Menjual yang biasa dibuat dalam serangkaian pembuatan dalam PPJB, melainkan Kuasa Menjual yang sifatnya berdiri sendiri (murni).

Hal tersebut dikarenakan bahwa Kuasa Menjual yang diberikan pemilik hak atas tanah kepada penerima kuasa merupakan bentuk kuasa untuk memindahkan kepemilikan atas suatu benda yang *notabenenya* hanya dapat dilakukan oleh pemilik, sehingga dalam peristiwa pemberian kuasa untuk melakukan pemindahan tangan atas kepemilikan benda diperlukan suatu pemberian kuasa secara khusus

yang dirumuskan dengan kata-kata yang tegas.¹⁰ Kuasa Menjual sendiri merupakan suatu bentuk perjanjian yang cukup sering ditemui di masyarakat, sehingga pembuatan kuasa menjual yang dibuat dengan bentuk akta notaris bukan merupakan hal yang baru dalam praktik notaris.¹¹

Sebagaimana pada Pasal 1792 BW yang mengatur bahwa kuasa merupakan suatu perjanjian, dalam kuasa terdapat asas-asas hukum perjanjian pada umumnya salah satunya adalah asas kebebasan berkontrak. Berbicara mengenai asas kebebasan berkontrak maka hal tersebut tidak lepas dari kesepakatan yang dikehendaki oleh para pihak, sehingga berdalih alasan kebebasan berkontrak mengakibatkan terdapat ruang yang tentu menjadi celah timbul kerugian baik antara para pihak yang membuat maupun pihak ketiga yang kemudian hari akan terlibat.

Tujuan dari pemberian Kuasa Menjual adalah agar penerima kuasa dapat menawarkan atau memindah tangankan hak milik tanah dari pemilik hak atas tanah kepada konsumen, yang kemudian perlu diperhatikan adalah tentang kewenangan apa saja yang menjadi ruang lingkup penerima kuasa dalam menjalankan kuasa. Hal tersebut dikarenakan akan berkaitan dengan bentuk pertanggungjawaban dari penerima kuasa, sebab Kuasa Menjual memberikan celah terhadap penyalahgunaannya. Terlebih terdapat pihak ketiga, yaitu konsumen yang akan menjadi pihak sangat mungkin dirugikan apabila dalam pelaksanaan Kuasa

¹⁰ Gita Rianty Hapsari, *Jual Beli Tanah Berdasarkan Akta Pengakuan Utang dan Akta Kuasa Jual sebagai Jaminan Pelunasan Utang yang Timbul Berdasarkan Tindak Pidana Pengelapan (Analisis Putusan Nomor 298/PDT/2013/PT.MKS)*, Tesis, Universitas Indonesia, 2016, h. 61.

¹¹ Gemi Sugiyarti, *Pelaksanaan Kuasa Menjual Dalam Kaitannya Dengan Perjanjian Utang Piutang Di Wilayah Jakarta Selatan*, Tesis, Universitas Diponegoro, Semarang, 2008, h. 12.

Menjual terjadi wanprestasi, sehingga berakibat pada PPJB yang telah dibuat antara konsumen dengan penerima kuasa.

Pembatasan serta pengaturan yang jelas pada isi pemberian Kuasa Menjual menjadi hal yang sangat krusial untuk dibuat dengan seksama, sebagai langkahantisipasi guna meminimalisir kerugian atas PPJB yang dibuat antara penerima kuasa dengan konsumen, sebagai lanjutan dari pemberian Kuasa Menjual. Mengingat objek yang diperjualbelikan menggunakan sistem *pre project selling* yang artinya bangunan yang ditawarkan masih akan ada dikemudian hari, dan masalah wanprestasi menjadi hal yang kapan saja dapat terjadi pada proses pembangunan.

Pada kondisi wanprestasi yang terjadi saat proses pembangunan unit rumah, konsumen menjadi pihak yang ikut menanggung kerugian yang terjadi. Perlindungan hukum bagi konsumen dianggap sebagai “perisai” yang akan sangat diandalkan oleh konsumen sebagai upaya untuk mendapatkan hak-haknya. Termasuk mengetahui pihak yang harus bertanggungjawab atas kerugian terhadap PPJB yang telah dibuat dari penggunaan sistem *pre project selling*, yang pelaksanaannya dilakukan berdasarkan pemberian Kuasa Menjual oleh pemilik hak atas tanah kepada pihak lain yang ditunjuknya.

2. Rumusan Masalah

Agar dalam pembahasan menjadi lebih terarah dan tidak menyimpang kearah yang lebih luas, pokok-pokok permasalahan yang dibahas adalah:

- a. Kedudukan Penerima Kuasa Dalam *Pre Project Selling* Yang Dilakukan Berdasarkan Kuasa Menjual Dari Pemilik hak atas tanah.

- b. Bentuk Perlindungan Konsumen Yang Mengalami Kerugian Atas *Pre Project Selling* Yang Dituangkan Dalam Bentuk Perjanjian Pengikatan Jual Beli.

3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk sebagai berikut:

- a. Untuk menganalisis kedudukan penerima kuasa dalam melakukan *pre project selling* dengan dasar kuasa menjual yang diberikan pemilik hak atas tanah.
- b. Untuk menganalisis bentuk perlindungan konsumen yang mengalami kerugian atas *pre project selling* yang dituangkan dalam bentuk perjanjian pengikatan jual beli.

4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan dari tujuan dan uraian yang telah disampaikan di atas maka penelitian ini diharapkan dapat meberikan manfaat sebagai berikut:

4.1. Secara Teoritis Atau Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran serta manfaat yang seluas-luasnya bagi masyarakat, penerima kuasa dalam kuasa menjual yang dimaksudkan pada penelitian ini, dan pemilik hak atas tanah terkait dengan perlindungan hukum bagi konsumen yang mengalami kerugian atas *pre project selling* yang dilakukan oleh penerima kuasa berdasarkan Kuasa Menjual dari pemilik hak atas tanah.

4.2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman terkait penggunaan Kuasa Menjual yang dilakukan antara pemilik hak atas tanah dengan penerima

kuasa, memberikan pengertian terkait konsep *pre project selling* dan bagi konsumen untuk dapat lebih berhati-hati dalam melakukan transaksi jual beli rumah dengan pelaku pembangunan, memahami prosedur jual beli rumah, mencari tahu informasi untuk mengetahui terkait hak-hak apa saja yang harus diterimanya dalam perjanjian pengikatan jual beli.

5. Metode Peneleitian

Dalam melakukan penelitian hukum digunakan suatu metode penelitian tertentu dengan tujuan agar penelitian yang dilakukan dapat tersusun secara sistematis.¹²

5.1 Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan dalam penulisan ini menggunakan pendekatan yuridis normatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara memahami secara seksama undang-undang serta regulasi-regulasi yang berkaitan terhadap permasalahan hukum yang diteliti.¹³

5.2 Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah yang digunakan dalam penelitian hukum ini dilakukan dengan beberapa metode pendekatan, yaitu Pendekatan peraturan perundang-undangan (*statute approach*), dalam penelitian ini dengan cara memahami peraturan undang-undang yang berkaitan dengan masalah hukum yang diteliti. Peraturan perundang-undangan yang digunakan antara lain *Burgerlijk Wetboek*, Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, Peraturan

¹² Abdulkadir Muhammad, *Hukum Dan Penelitian Hukum*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2004, h. 57.

¹³ Peter Mahmud, *Penelitian Hukum*, Edisi Pertama Cetak Ke-4, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2008, h. 93.

Pemerintah Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 1997 tentang Pendaftaran Tanah, Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 11/PRT/M/2019 tentang Sistem Perjanjian Pendahuluan Jual Beli Rumah.

Pendekatan konseptual (*conceptual approach*), yaitu pendekatan dengan cara melakukan sinkronisasi antara konsep-konsep hukum yang berkaitan dengan isu hukum yang menjadi pembahasan dalam penelitian. Pada penelitian ini akan membahas dan memperjelas terkait dengan konsep sistem *pre project selling* dan kuasa menjual yang dibuat oleh pemilik hak atas tanah dengan orang lain sebagai penerima kuasa untuk melakukan pembangunan serta melakukan penjualan terhadap tanah dari pemilik hak atas tanah, dan pelaksanaannya dalam perjanjian pengikatan jual beli.

Pendekatan kasus (*case approach*) dalam penelitian ini mencoba membangun argumentasi hukum dalam perspektif kasus konkrit. Pendekatan kasus dilakukan dengan melakukan pemahaman terhadap kasus-kasus yang terkait dengan permasalahan yang diteliti berdasarkan putusan pengadilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap.¹⁴ Pada penelitian ini akan menggunakan Putusan Pengadilan antara lain Putusan No.224/Pdt.G/2017/Pn.Jkt.Sel dan Putusan Pengadilan Negeri Nomor 62/Pdt.G/2011/PN.Dpk yang berkaitan dengan perjanjian pengikatan jual beli dan kuasa menjual.

5.3 Bahan Hukum

¹⁴ Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2011, h. 24.

- a. Bahan hukum primer, bahan hukum ini digunakan sebagai dasar untuk menyelesaikan isu hukum yang menjadi pembahasan dalam penelitian ini. Hukum primer yang digunakan adalah *Burgerlijk Wetboek voor Indonesie*, (*Staatsblad Tahun 1847 Nomor 23*), Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria (*Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1960 Nomor 104 Tambahan Lembaran Negara Nomor 2043*), Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (*Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 42 Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821*), Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan Dan Kawasan Permukiman (*Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2011 Nomor 7*), Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2011 Tentang Rumah Susun (*Lembaran Negara Republik Indonesiatahun 2011 Nomor 108 Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5252*), Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 5 tahun 1974 tentang Ketentuan-Ketentuan Mengenai Penyediaan dan Pemberian Tanah untuk Keperluan Perusahaan, Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 1997 tentang Pendaftaran Tanah, Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 11/PRT/M/2019 tentang Sistem Perjanjian Pendahuluan Jual Beli Rumah
- b. Bahan hukum sekunder, bahan hukum ini sebagai pendukung dari bahan hukum primer. Berasal dari jurnal-jurnal hukum, penelitian hukum, buku

hukum, putusan pengadilan dan sumber lainnya yang berkaitan dengan permasalahan hukum yang sedang diteliti.

5.4 Prosedur Pengumpulan Dan Pengolahan Bahan Hukum

Prosedur pengumpulan bahan hukum dalam penelitian ini dilakukan dengan cara membaca dan memahami isi-isi dalam sumber hukum yang digunakan, selanjutnya dilakukan pemilihan sumber bahan hukum yang akan digunakan sebagai pedoman untuk menjawab isu hukum yang diteliti.

5.5 Analisis Bahan Hukum

Metode yang digunakan dalam menganalisis bahan hukum yaitu dengan cara menguraikan permasalahan hukum yang diteliti, kemudian mencari keselarasan antara bahan hukum yang digunakan dengan permasalahan yang diteliti, selanjutnya dilakukan analisis antara keduanya, yang dijelaskan untuk menemukan pemecahan sebagai solusi menyelesaikan permasalahan hukum yang sedang diteliti.

6. Sistematika Penulisan

Bab I sebagai pendahuluan, yang dalam bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah yang menjadi fokus penelitian, selain itu terdapat tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, metode penelitian dan pertanggungjawaban sistematika.

Bab II sebagai pemaparan dalam rumusan masalah yang pertama yaitu, menguraikan tentang Kedudukan Penerima Kuasa Dalam *Pre Project Selling* Yang Dilakukan Berdasarkan Kuasa Menjual Dari Pemilik hak atas tanah. Bab ini juga terdapat sub bab yang menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan bab yang dibahas

yaitu, Kedudukan Penerima Kuasa Dalam Kuasa Menjual Sebagai Dasar Melakukan Pre Project Selling, pada sub bab ini terdapat anak sub bab yaitu Konsep Kuasa Menjual dan Syarat Pemasaran Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat 11/2019 Pasal 4 Ayat (1). Sub bab kedua membahas tentang Tanggung Gugat Penerima Kuasa Atas Pre Project Selling Yang Merugikan Konsumen.

Bab III sebagai pemaparan dalam rumusan masalah yang kedua, didalamnya membahas terkait Bentuk Perlindungan Konsumen Yang Mengalami Kerugian Atas *Pre Project Selling* Yang Dituangkan Dalam Bentuk Perjanjian Pengikatan Jual Beli. Bab ini juga terdapat sub bab yang menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan bab yang dibahas yaitu, Bentuk Perlindungan Kepada Konsumen Atas Perjanjian Pengikatan Jual Beli (Permen PUPR 11/2019 Pasal 4 Ayat (7)). Sub bab kedua membahas tentang Upaya Hukum Bagi Konsumen Atas Kerugian Yang Dialami Pada Perjanjian Pengikatan Jual Beli, pada sub bab ini terdapat anak sub bab yaitu Gugatan Wanprestasi dan Gugatan *Class Action*.

Bab IV sebagai Penutup yang merupakan konklusi yang berisi jawaban dari permasalahan yang diteliti. Bab ini terdiri dari sub bab yaitu kesimpulan dan juga terdapat saran.