

BAB III

GAMBARAN UMUM TRANSAKSI JUAL BELI PROPERTI MENGUNAKAN SISTEM *PRE PROJECT SELLING*

A. Sejarah Agung Podomoro

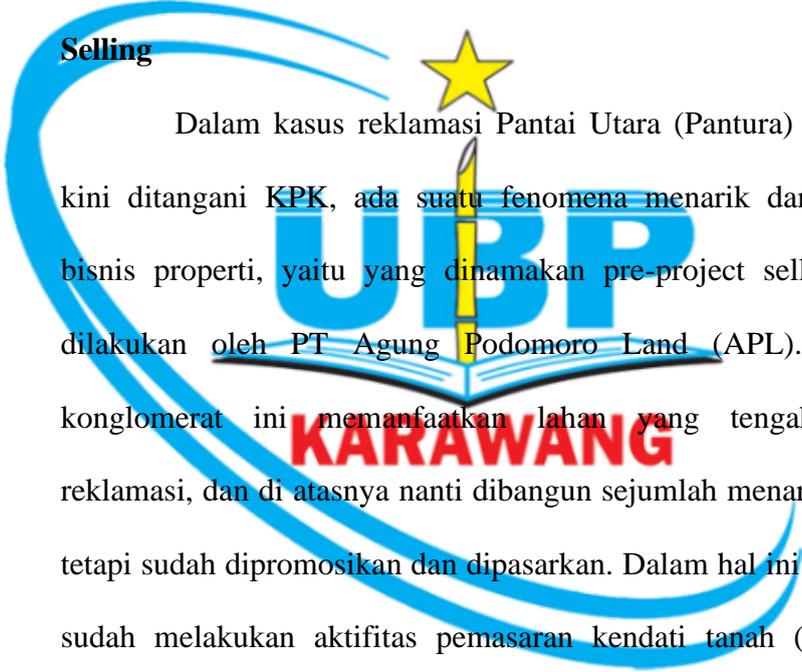
Perusahaan ini memulai sejarahnya pada tahun 1969 saat PT Indofica Housing yang didirikan oleh Anton Haliman, memulai proyek properti pertamanya, yakni sebuah kompleks perumahan di Simprug, Jakarta Selatan yang akhirnya selesai dibangun pada tahun 1973. Pada tahun yang sama, Indofica menjadi pelopor konsep lahan yasan, dengan memulai proyek properti di lahan seluas 500 hektar di Sunter, Jakarta Utara, yakni selain membangun kompleks perumahan, juga membangun sekolah, pusat rekreasi, tempat ibadah, rumah sakit, dan pasar. Pada tahun 1986, Anton Haliman menyerahkan kepemimpinan Indofica ke Trihatma Kusuma Haliman. Indofica kemudian memperluas lahannya di Sunter menjadi 517 hektar.

Pada tahun 1995, Indofica mulai mengembangkan hunian vertikal, salah satunya Apartemen Eksekutif Menteng. Pada tahun 2000, Indofica mulai fokus membangun apartemen. Pada tanggal 30 Juli 2004, Indofica mendirikan perusahaan ini dengan nama PT Tiara Metropolitan Jaya. Indofica kemudian menyerahkan

mayoritas saham PT Arah Sejahtera Abadi, PT Brilliant Sakti Persada, PT Intersatria Budi Karya Pratama, PT Kencana Unggul Sukses, PT Manggala Gelora Perkasa, dan PT Citra Gemilang Nusantara ke perusahaan ini. Pada tahun 2010, nama perusahaan ini diubah menjadi seperti sekarang. Pada bulan November 2010, perusahaan ini resmi melantai di Bursa Efek Indonesia

B. Posisi Kasus Terhadap Konsumen Atas System Pre-Project

Selling



Dalam kasus reklamasi Pantai Utara (Pantura) Jakarta yang kini ditangani KPK, ada suatu fenomena menarik dari kaca mata bisnis properti, yaitu yang dinamakan pre-project selling. Hal itu dilakukan oleh PT Agung Podomoro Land (APL). Perusahaan konglomerat ini memanfaatkan lahan yang tengah dilakukan reklamasi, dan di atasnya nanti dibangun sejumlah menara apartemen, tetapi sudah dipromosikan dan dipasarkan. Dalam hal ini pengembang sudah melakukan aktifitas pemasaran kendati tanah (apalagi fisik bangunannya) belum siap dan terbangun. Kabarnya sudah ada ratusan unit yang dipesan oleh para pembelinya.

Fenomena *pre-project selling* sebenarnya bukan hal yang baru di Indonesia. Pada tahun 1994 sempat menjadi "buah bibir" di media dan masyarakat, karena metode penjualan ini membuahkan hasil spektakuler. Proyek-proyek properti seperti Apartemen Taman Rasuna, Lippo City Karawaci, Raffles Village Hill jadi contoh pelopor

pre-project selling Pada saat di-launching, ratusan hingga ribuan unit banyak terjual hanya dalam hitungan jam.

Keberhasilan metode ini memang menguntungkan kedua belah pihak, baik penjual (perusahaan pengembang) maupun pembeli (konsumen properti).

Bagi pengembang, konsep penjualan ini sangat menguntungkan, karena relatif mengamankan arus-kas mereka. Beban investasi yang mesti ditanggung untuk pembangunan konstruksi proyek, terbantu oleh uang muka konsumen yang besarnya 20-30%. Selain itu, biaya bunga pinjaman dan overhead perusahaan dapat berkurang. Dengan pre-project selling, pengembang sekaligus melakukan tes pasar, dan memprediksi jangka waktu penjualan serta alternatif-alternatif lain yang mesti dipersiapkan jika target belum tercapai.

Bagi konsumen, dengan melakukan transaksi di saat pre-project selling, biasanya ditawari diskon hingga sebesar 30%. Artinya, harga beli lebih murah dibandingkan apabila properti yang dijual tersebut telah terbangun. Bahkan ada yang ditambah lagi berupa hadiah langsung dan door prize mobil atau melancong ke luar negeri.

Untuk tahun-tahun berikutnya *pre-project selling* merupakan hal yang lazim dilakukan mayoritas pengembang. Hanya dalam praktiknya, ada pengembang yang benar- benar membangun sesuai janjinya, namun tidak sedikit yang mengingkarinya. Bahkan ada unsur

penipuan, karena unit-unit yang sudah dipesan para konsumen ternyata tidak pernah dibangun oleh pengembangnya.

Berkaca dari itulah, maka UU No. 20/2011 tentang Rumah Susun (juga UU No. 1/2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman) diterbitkan sebagai pembaruan dan revisi dari undang-undang sejenis sebelumnya. Dengan jelas UU No. 20/2011 mengatur pula perihal pemasaran dan jual beli rumah susun. Pasal 43 ayat (1) berbunyi begini: Proses jual beli sarusun sebelum pembangunan rumah susun selesai dapat dilakukan melalui perjanjian pengikatan jual beli (PPJB) yang dibuat dihadapan notaris.

Pada ayat (2) dilanjutkan: PPJB sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan setelah memenuhi persyaratan kepastian atas: status kepemilikan tanah, kepemilikan izin mendirikan bangunan (IMB), ketersediaan prasarana sarana dan utilitas umum (PSU), keterbangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen), dan hal yang dijanjikan pengikatan jual beli (PPJB) yang dibuat dihadapan notaris.

Pada ayat (2) dilanjutkan: PPJB sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilakukan setelah memenuhi persyaratan kepastian atas: status kepemilikan tanah, kepemilikan izin mendirikan bangunan (IMB), ketersediaan prasarana sarana dan utilitas umum (PSU), keterbangunan paling sedikit 20% (dua puluh persen), dan hal yang dijanjikan.

Menilik pasal 43 di atas, secara jelas dan nyata PT APL belumlah melengkapi semuanya tatkala memasarkan dan menjual apartemennya di atas lahan reklamasi yang belum selesai. Apalagi harus memenuhi aspek keterbangunan minimal 20%.

Lalu, bagaimana dengan pelanggaran ini? Pada pasal 110 disebutkan, bahwa pelaku pembangunan yang membuat PPJB yang tidak sesuai dengan yang dipasarkan atau sebelum memenuhi persyaratan kepastian sebagaimana dimaksud dalam pasal 43 ayat (2), dipidanakan dengan pidana penjara paling lama 4 tahun atau denda paling banyak rp. 4.000.000.000.

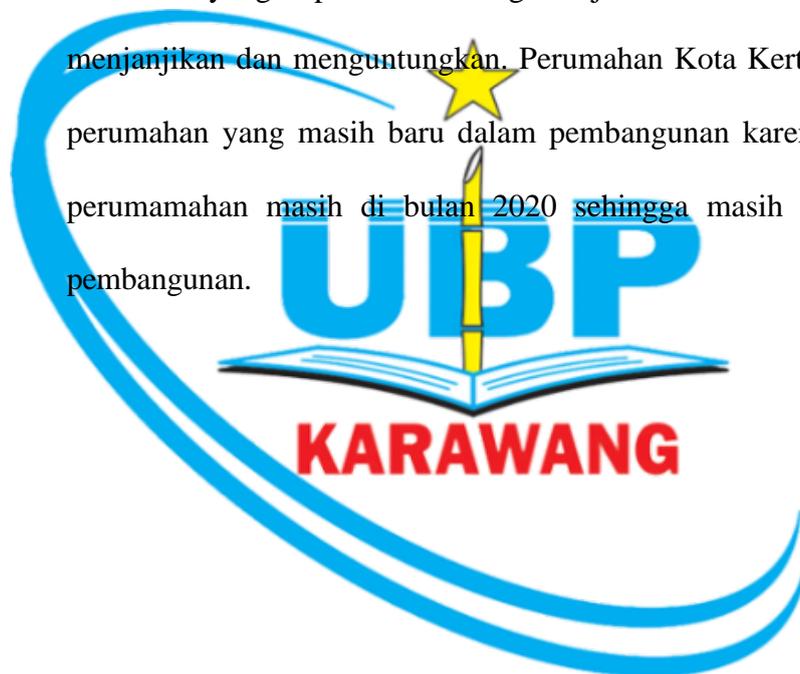
Bahkan terhadap badan hukum (perusahaan), sebagaimana ditegaskan pada pasal 117, pidana denda yang dijatuhkan dengan pemberatan 3 (tiga) kali lipat daripada denda terhadap orang, serta pidana tambahan berupa pencabutan izin usaha atau pencabutan status badan hukum.

C. Sekilas tentang developer Kota Kertabumi

Perumahan Kota Kertabumi ini berlokasi Jl. Kertabumi, Kelurahan Karawang Kulon, Kecamatan Karawang Barat, Kabupaten Karawang. Perumahan Kota Kertabumi berada diatas lahan seluas Luas kira-kira 90 - 180 meter persegi, Luas Bangunan 105,50 - 160 meter Persegi. Tipe-tipe perumahan, 7x13, 8x15 & 8x16. Mulai dipasarkan bulan Agustus 2020, dengan jumlah unit rumahnya 145

Unit Rumah dan 80 Unit Ruko, dengan keamanan *one gate system* (sistem satu gerbang akses masuk utama). Terletak di pusat kota, dekat dengan perkantoran, kawasan industri, sekolah, dan rumah sakit, kawasan ini mewakili nilai tambah yang dibawa pengembang kepada masyarakat dalam pemasaran.

Selain untuk pemukiman, juga dapat dijadikan sebagai lokasi sementara yang dapat berkembang menjadi kawasan komersial yang menjanjikan dan menguntungkan. Perumahan Kota Kertabumi adalah perumahan yang masih baru dalam pembangunan karena pemasaran perumahan masih di bulan 2020 sehingga masih dalam proses pembangunan.



Unit Rumah dan 80 Unit Ruko, dengan keamanan *one gate system* (sistem satu gerbang akses masuk utama). Terletak di pusat kota, dekat dengan perkantoran, kawasan industri, sekolah, dan rumah sakit, kawasan ini mewakili nilai tambah yang dibawa pengembang kepada masyarakat dalam pemasaran.

Selain untuk pemukiman, juga dapat dijadikan sebagai lokasi sementara yang dapat berkembang menjadi kawasan komersial yang menjanjikan dan menguntungkan. Perumahan Kota Kertabumi adalah perumahan yang masih baru dalam pembangunan karena pemasaran perumahan masih di bulan 2020 sehingga masih dalam proses pembangunan.

