

**KEKUATAN HUKUM PERJANJIAN AGEN PEMASARAN PROPERTI
DALAM BENTUK EKSKLUSIF LISTING**

Oleh:

Yunita¹; Sryani Br. Ginting²

¹Mahasiswa Program Studi Hukum UPH Kampus Medan; ²Dosen Program Studi Hukum UPH
Kampus Medan

Abstract

Property ownership is regulated in the 1945 Constitution in Chapter XA, which is included in human rights, and the Law of the Republic of Indonesia Number 39 of 1999 concerning Human Rights. The implementation of the duties of property agents, especially those in the form of companies, is regulated in the Regulation of the Minister of Trade of the Republic of Indonesia Number 51/MDAG/PER/7/2017 Concerning Property Trade Intermediary Companies (hereinafter referred to as Permendag P-4). This study discusses the importance of fulfilling the standard terms of the agreement in accordance with 51/MDAG/PER/7/2017 and the Law of Agreement in establishing exclusive property marketing agency agreements to protect the rights of each party involved in the agreement and the effects of the agreement that are not complete with the principle of pacta sunt servanda. The types of marketing agreements that can be chosen by property owners are agreements that are open in nature and agreements that are exclusive in nature, related to the legal terms of the agreement in Article 1320 of the Civil Code. The exclusive listing system is a form of listing that is tied to one of the property brokers/agents who have been appointed by the property owner, and the property owner is not allowed to mandate the sale of property to other agents/brokers for a specified period of time. In this case the research was conducted at PT Peta Property Indonesia.

Keywords: *Property ownership, Agreement, Property Marketing Agent, Exclusive Listing*

Abstrak

Kepemilikan properti diatur dalam UUD 1945 dalam Bab XA, yaitu termasuk dalam hak asasi manusia, dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 1999 tentang Hak Asasi Manusia. Pelaksanaan tugas agen properti terutama yang berbentuk perusahaan diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 51/MDAG/PER/7/2017 Tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti (selanjutnya disebut Permendag P-4). Penelitian ini membahas mengenai pentingnya pemenuhan standar syarat-syarat perjanjian sesuai dengan 51/MDAG/PER/7/2017 dan Hukum Perjanjian dalam pembentukan perjanjian agen pemasaran properti yang bersifat eksklusif guna melindungi hak masing-masing pihak yang terlibat pada perjanjian dan pengaruh perjanjian yang tidak lengkap terhadap *asas pacta sunt servanda*. Jenis perjanjian pemasaran yang dapat dipilih oleh pemilik properti yaitu perjanjian yang sifatnya terbuka dan perjanjian yang sifatnya eksklusif, dihubungkan

dengan syarat sahnya perjanjian dalam Pasal 1320 KUHPerduta. Sistem eksklusif listing merupakan satu bentuk listing yang sifatnya terikat pada salah satu broker / agen properti yang telah ditunjuk oleh pemilik properti, dan pemilik properti tidak diperkenankan memberikan mandat penjualan properti kepada agen / broker lain selama waktu yang telah ditentukan. Dalam hal ini penelitian dilakukan pada PT Peta Property Indonesia.

Kata Kunci: Kepemilikan properti, Perjanjian, Agen Pemasaran Properti, Eksklusif Listing

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Kepemilikan properti sebagaimana diatur dalam UUD 1945 dalam Bab XA, yaitu termasuk dalam hak asasi manusia. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 1999 tentang Hak Asasi Manusia (UU HAM) telah mengatur hak asasi manusia yang berkaitan dengan kepemilikan properti salah satunya dalam Pasal 40 yang berbunyi : Setiap orang berhak untuk bertempat tinggal serta berkehidupan yang layak.

Tidak sedikit terlintas dalam pemikiran masyarakat untuk memanfaatkan situasi pandemi covid untuk memulai berinvestasi karena tren pasar properti di tahun 2020 adalah menjadi *buyer's market*. Dengan kata lain, masa ini merupakan saat yang tepat bagi konsumen untuk membeli properti. Investasi properti kini telah menjadi *safe haven* di tengah turunnya harga saham.

Sektor properti tentunya tidak akan lepas dari keberadaan penyedia jasa konsultasi maupun pemasaran properti yang disebut sebagai agen properti. Agen pemasaran di Indonesia sering disebut dengan broker, istilah broker dapat dipersamakan dengan agen dalam hukum perdagangan Indonesia. Perusahaan broker properti secara garis besar dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu perusahaan broker properti dengan sistem *franchise*, perusahaan broker properti dengan sistem *non-franchise*, yang umumnya ada di setiap kota di Indonesia dan perusahaan broker properti tradisional, yang tidak mempunyai kantor dan tidak pula memiliki SOP yang jelas.³ Pelaksanaan operasional perusahaan properti diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 51/MDAG/PER/7/2017 Tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti. Salah satu perusahaan broker properti dengan sistem *non-franchise* adalah PT Peta Property Indonesia yang berlokasi di Medan.

Bisnis properti pada dasarnya, aspek kepercayaan berperan sangat besar menimbang bahwa para agen properti merupakan penghubung antara pihak penjual dengan pembeli. Dengan kata lain, aspek kepercayaan merupakan kunci terlaksananya hubungan baik antara agen dengan penjual maupun agen tersebut dengan pembeli. Adanya kepercayaan terlebih dahulu mendorong para pihak untuk melanjutkan hubungan berbentuk perjanjian tertulis maupun tidak tertulis. Upaya dalam mencegah terjadinya hal yang tidak diharapkan oleh para pihak kedepannya kesepakatan perlu dituangkan dalam bentuk hitam diatas putih yang biasanya kita sebut dengan perjanjian tertulis.

Agen properti pada dasarnya diberikan kewenangan oleh pemilik properti untuk mewakili dirinya dalam melakukan suatu perbuatan hukum atau hubungan hukum dengan pihak calon pembeli maupun untuk memasarkan propertinya kepada pihak calon pembeli. Kesepakatan pemasaran pada umumnya antara pemilik properti dengan agen yang tidak bergerak sendiri (berkantor) dituangkan kedalam bentuk perjanjian tertulis yang bersifat baku. Hal ini menunjukkan profesionalisme dalam bekerja, karena dinilai ada perencanaan yang jelas dalam pelaksanaan pemasaran.

Pengertian perjanjian/kontrak baku (standar) dapat ditemukan dalam Pasal 1 angka 10 UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (selanjutnya disebut UUPK) yang memakai istilah “klausula baku” , yang artinya : “Setiap aturan atau ketentuan dan syarat-syarat yang telah dipersiapkan dan telah ditetapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam suatu dokumen dan/atau perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen.”

Pengaturan mengenai perjanjian pada umumnya diatur dalam buku ketiga tentang perikatan KUHPerduta. Definisi perjanjian menurut pasal 1313 KUHPerduta adalah Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih. Perjanjian menjadi alas hukum perjanjian kepemilikan properti.

Dikenal berbagai jenis perjanjian/listing dalam perusahaan properti seperti eksklusif listing yang sifatnya terikat pada salah satu broker / agen properti yang telah ditunjuk oleh pemilik properti, sole agent yang hampir sama dengan eksklusif, namun pemilik properti juga boleh menjual properti tersebut, open listing yang tidak terikat pada salah satu broker / agen property, dan net listing yang dimana pemilik properti

menetapkan harga bersih atau minimum penjualan propertinya, tidak termasuk biaya yang harus dikeluarkan oleh pemilik seperti komisi, pajak penjualan atau biaya notaris.⁵

Keempat jenis perjanjian yang telah diuraikan diatas pada perusahaan PT Peta Property Indonesia sendiri menawarkan 2 (dua) jenis perjanjian pemasaran yang dapat dipilih oleh pemilik properti yaitu perjanjian yang sifatnya terbuka dan perjanjian yang sifatnya eksklusif. Tentunya, terdapat perbedaan kebijakan maupun fasilitas yang didapat oleh penjual mengenai pemasaran dari propertinya diantara kedua perjanjian tersebut.

Praktik pemasaran seringkali perantara pedagang properti menghadapi hambatan-hambatan yang mengakibatkan proses pemasaran tidak berjalan dengan lancar terutama dalam sistem pemasaran eksklusif. Melihat usaha perantara perdagangan properti yang sangat berhati-hati dalam menjaga hubungan dengan penjual maupun pembeli tidak jarang berujung tanpa hasil. Hal ini disebabkan karena perjanjian eksklusif yang dibuat oleh pihak PT Peta Property Indonesia masih memiliki kekurangan yang berpotensi menjadi bumerang bagi perusahaan ini dikemudian hari.

Berangkat dari permasalahan inilah yang menjadi latar belakang penelitian yang menarik untuk diteliti dan dibahas oleh penulis. Adanya kelemahan- kelemahan didalam perjanjian pemasaran bersifat eksklusif yang dibentuk oleh PT Peta Property Indonesia memberikan ide bagi penulis untuk membuat penelitian berjudul “Perjanjian Agen Pemasaran Properti Dalam Bentuk Eksklusif Listing PT Peta Property Indonesia Berdasarkan Hukum Perjanjian”.

2. Rumusan Masalah

Bagaimana kekuatan hukum perjanjian pemasaran eksklusif yang dibuat oleh agen properti dengan penjual properti dalam pelaksanaan perjanjian agen pemasaran properti?

3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui kekuatan hukum perjanjian pemasaran eksklusif yang dibuat oleh agen properti dengan penjual properti dalam pelaksanaan perjanjian perjanjian agen pemasaran properti.

4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dirumuskan dalam dua hal yakni sebagai berikut

:

a. Manfaat Teoritis:

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan menambah pengetahuan masyarakat.
- 2) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi sebagai literatur maupun referensi yang dapat dijadikan acuan, khususnya bidang studi hukum untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis:

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memberikan masukan dan pengetahuan tambahan bagi pihak yang terkait dengan masalah yang diteliti.
- 2) Mengembangkan penalaran yang sistematis dan dinamis serta cara berpikir peneliti dalam menulis karya ilmiah.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Perjanjian

KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) merumuskan bahwa perjanjian merupakan persetujuan baik secara lisan atau tulisan yang dibuat oleh kedua belah pihak atau lebih, dimana para pihak sepakat atas apa yang diperjanjikan.⁶ Pengertian perjanjian pada umumnya secara yuridis diatur dalam Pasal 1313 KUHPerdata buku ketiga tentang perikatan yang artinya “Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.” Ketentuan Pasal 1313 KUH Perdata menerangkan bahwa terbentuknya suatu perjanjian dikarenakan adanya suatu inisiatif atau kemauan dari satu orang atau lebih. Bentuk suatu perjanjian berupa suatu rangkaian atau kalimat-kalimat yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau dibuat dalam tulisan oleh para pihak yang membuat perjanjian. Perikatan merupakan hubungan hukum yang timbul dari perjanjian. Dengan demikian, perikatan adalah suatu pengertian abstrak sedangkan perjanjian adalah suatu pengertian konkret.⁷

Perjanjian adalah tindakan hukum yang terjadi (dengan memenuhi ketentuan undang-undang) melalui pernyataan kehendak yang saling tergantung dan bersesuaian oleh dua atau lebih pihak yang ditujukan untuk menimbulkan akibat hukum untuk kepentingan salah satu pihak dan atas beban pihak lainnya, atau untuk

kepentingan dan atas bebas kedua belah pihak (seluruhnya) secara timbal balik. Perjanjian merupakan spesies dari genus tindakan hukum. Tindakan hukum adalah ungkapan dari kehendak seseorang atau sekelompok orang yang berbuat, yang ditujukan untuk menciptakan akibat hukum. Hukum objektif menghubungkan tindakan ini dengan suatu tindakan tindakan yang dapat menimbulkan atau menghapuskan hak atau hubungan hukum, yang memang dikehendaki oleh orang (sekelompok orang) yang berbuat.¹⁰

Dasar Hukum Perjanjian dalam KUHPerdata. Perikatan yang lahir dari perjanjian diatur dalam Buku III KUH Perdata Pasal 1313 – 1351 yang mencakup:

- a. Ketentuan umum (Pasal 1313 – 1319) yang membahas mengenai pengertian dasar dari suatu kontrak.
- b. Syarat sah perjanjian (Pasal 1320-1337) membahas mengenai bagaimana suatu perjanjian dapat dianggap sah secara hukum.
- c. Akibat perjanjian (Pasal 1338-1341) membahas mengenai hal apa yang ditimbulkan dari dibuatnya suatu perjanjian.
- d. Penafsiran Perjanjian (Pasal 1342 – 1351) membahas mengenai ketentuan kata-kata yang dipergunakan dalam membuat suatu perjanjian.

Asas-asas Hukum Perjanjian antara lain:

- a. Asas konsensualisme
Pemberlakuan asas konsensualisme dapat dilihat dalam salah satu syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 ayat (1) yang menyatakan bahwa supaya terjadi persetujuan yang sah, perlu dipenuhi empat syarat, antara lain kesepakatan, kecakapan, hal tertentu, sebab yang tidak terlarang.
- b. Asas kebebasan berkontrak
Asas kebebasan berkontrak berhubungan dengan isi perjanjian. Setiap orang dapat dengan bebas membuat atau tidak membuat perjanjian, dapat dengan bebas mengadakan perjanjian dengan siapapun, dapat dengan bebas menentukan isi, pelaksanaan dan persyaratannya, serta dapat dengan bebas menentukan bentuk perjanjian, dan dapat dengan bebas menentukan terhadap hukum mana perjanjian tersebut tunduk.
- c. Asas Kepastian Hukum (*Pacta sunt servanda*)

Dalam Pasal 1338 KUHPerdara: “Semua perjanjian yang dibuat sesuai dengan undang-undang berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dari kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang ditentukan oleh undang-undang. Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”

d. Asas kepribadian

Asas kepribadian berhubungan dengan berlakunya perjanjian. Artinya, isi perjanjian hanya mengikat para pihak secara personal, tidak mengikat pihak lain yang tidak memberikan kesepakatannya. Asas kepribadian tercermin dalam Pasal 1315 kemudian dipertegas kembali dalam Pasal 1340 KUHPerdara yang menyatakan bahwa suatu perjanjian berlaku bagi pihak-pihak yang membuatnya.

e. Asas itikad baik

Asas itikad baik berhubungan dengan pelaksanaan perjanjian. Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara menyatakan bahwa “Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”. Para pihak harus melaksanakan hal-hal yang telah disepakati dalam perjanjian dengan baik sehingga rasa keadilan dapat tercapai.

Syarat Sahnya Perjanjian diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- c. Suatu hal tertentu;
- d. Suatu sebab yang halal.

Dua syarat pertama disebut syarat subjektif, karena menyangkut subjeknya atau para pihak yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat terakhir disebut syarat objektif, karena berhubungan langsung dengan objek perjanjian.¹⁵

a. Syarat Subjektif

- 1) Kesepakatan
- 2) Kecakapan

b. Syarat Objektif

- 1) Hal Tertentu
- 2) Sebab yang Halal.

Akibat Perjanjian berdasarkan Pasal 1338 KUHPerdara, mengatur bahwa semua perjanjian yang dibuat sesuai dengan undang-undang berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dari kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang ditentukan oleh undang-undang. Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Jenis-jenis Perjanjian antara lain:

- a. Perjanjian sepihak dan perjanjian timbal-balik

Perjanjian sepihak adalah perjanjian yang menimbulkan kewajiban pada satu pihak saja, sedangkan pada pihak lainnya hanya ada hak.

- b. Perjanjian Bernama dan Perjanjian Tidak Bernama

Perjanjian bernama adalah perjanjian yang memiliki nama dan diatur dalam KUHPerdara, seperti perjanjian jual-beli, sewa-menyewa, dan lain sebagainya. Sedangkan perjanjian tidak bernama adalah perjanjian yang tidak memiliki nama dan tidak diatur dalam KUHPerdara, seperti perjanjian keagenan.

- c. Perjanjian Obligatoir dan Perjanjian Kebendaan

Perjanjian obligatoir merupakan perjanjian yang hanya memberikan hak dan kewajiban pada para pihak tanpa memindahkan hak kemilikan. Untuk mengalihkan hak kepemilikan dilakukan melalui perjanjian kebendaan.

- d. Perjanjian Konsensual dan Riil

Perjanjian konsensual merupakan perjanjian yang terbentuk berdasarkan kata sepakat oleh para pihak, sedangkan dalam perjanjian riil, kata sepakat para pihak terjadi bersamaan disertai dengan penyerahan barang.

- e. Perjanjian Cuma-Cuma dan Perjanjian Atas Beban

Perjanjian cuma-cuma merupakan suatu perjanjian dimana salah satu pihak akan memberikan suatu keuntungan kepada pihak lainnya tanpa menerima imbalan. Perjanjian atas beban adalah suatu perjanjian yang mengharuskan masing-masing pihak memberikan sesuatu, berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu.

- f. Perjanjian Formil

Perjanjian formil adalah perjanjian yang harus dibuat secara tertulis, jika tidak maka perjanjian ini menjadi batal.

g. Perjanjian Campuran

Merupakan gabungan dari beberapa unsur perjanjian bernama yang terjalin menjadi satu. Contohnya : Perjanjian pemilik hotel dengan tamu. Didalam perjanjian ini terdapat unsur perjanjian sewa-menyewa (sewa kamar), jual beli (makanan dan minuman) dan lain sebagainya.

h. Perjanjian Penanggungan

Penanggungan adalah suatu perjanjian dimana pihak ke-3 (tiga) untuk memenuhi janji debitur (jika debitur gagal memenuhi janji) untuk kepentingan kreditur.

i. Perjanjian Standar/Baku

Perjanjian standar bentuknya tertulis berupa formulir-formulir yang isinya telah distandarisasi terlebih dahulu secara sepihak oleh produsen, tanpa mempertimbangkan pendapat konsumen terlebih dahulu.

Perjanjian Baku berdasarkan Pasal 1 angka 10 UUPK dikenal juga sebagai klausula baku dan kontrak standar bahwa “ Klausula Baku adalah setiap aturan atau ketentuan dan syarat-syarat yang telah dipersiapkan dan ditetapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam suatu dokumen dan/atau perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen.” Perjanjian baku pada hakikatnya berbentuk tertulis berupa formulir-formulir yang isinya telah distandarisasi terlebih dahulu secara sepihak oleh produsen, sisanya tergantung dengan keputusan dari konsumen untuk menyetujui atau menolak perjanjian tersebut. Tujuan dari penggunaan klausula baku bagi para pihak pada umumnya adalah agar perjanjian dapat dilakukan dengan cepat dan efisien.

Praktik kontrak bisnis biasanya sudah distandarisasi oleh pihak yang mempunyai posisi yang lebih kuat secara ekonomis. Kondisi seperti ini, penerima kontrak hanya ada dua pilihan, mengambil atau meninggalkan (*take it or leave it*) kontrak yang disodorkan oleh pihak pemberi kontrak. Perjanjian baku yang biasanya dibuat sepihak oleh pelaku usaha seringkali terkesan berat sebelah bagi masyarakat dimana perjanjian tersebut tidak melibatkan kehendak dari konsumen dalam pembuatannya sehingga dinilai tidak tercapainya keseimbangan antara

kedudukan produsen dengan konsumen. Untuk itulah dibentuk aturan hukum di Indonesia yang mengatur terkait dengan klausula baku yang terdapat pada ketentuan Pasal 18 UUPK. Hal ini terlihat jelas di pasal 18 ayat (1) dan pasal 18 ayat (2) yang berisi :

- (1) Pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/atau jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang membuat atau mencantumkan klausula baku pada setiap dokumen dan/atau perjanjian apabila:
 - a. menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha;
 - b. menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen;
 - c. menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen;
 - d. menyatakan pemberian kuasa dari konsumen kepada pelaku usaha baik secara langsung maupun tidak langsung untuk melakukan segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran;
 - e. mengatur perihal pembuktian atas hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli oleh konsumen;
 - f. memberi hak kepada pelaku usaha untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi obyek jual beli jasa;
 - g. menyatakan tunduknya konsumen kepada peraturan yang berupa aturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau perubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang belinya;
 - h. menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai, atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.
- (2) Pelaku usaha dilarang mencantumkan klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas, atau yang pengungkapannya sulit dimengerti.

Perjanjian baku menurut pasal diatas sah-sah saja diterapkan sepanjang perjanjian baku dan/atau klausula baku tersebut tidak memuat ketentuan yang dilarang dalam pasal 18 ayat (1), serta tidak berbentuk sebagaimana dilarang dalam pasal 18 ayat (2) UUPK dan tidak menyimpang dari undang-undang.¹

2. Agen Properti

Agen properti atau tenaga ahli perantara perdagangan properti adalah seseorang yang memiliki keahlian khusus di bidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi yang terakreditasi.

Dalam rangka mendukung pembangunan nasional dengan berbagai program

¹ Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

pemerintah khususnya dalam hal agen properti, pada tanggal 17 november 1992 dibentuk sebuah organisasi yang mewadahi para agen properti (broker properti) yang berlabel Asosiasi Real Estate Broker Indonesia (AREBI) yang sampai saat ini telah menghimpun lebih dari 80 perusahaan agen properti formal. Keberadaan AREBI sebenarnya bertujuan sebagai wadah pemersatu para broker properti yang dipercaya, selalu menjunjung tinggi profesionalisme, legalitas, dan standard kompetensi, serta mampu memberi layanan konsumen yang baik, aman, nyaman dan adil sehingga dapat membangun kepercayaan publik dan pemerintah.

Latar Belakang Agen Properti, Profesi agen properti muncul karena dalam transaksi properti umumnya, baik pihak penjual maupun pihak pembeli mengalami kendala-kendala yang memungkinkan terjadinya proses transaksi properti terhambat. Menurut Jimmy Wardono, kendala-kendala yang dihadapi pemilik adalah sebagai berikut:

- a. Waktu, kebanyakan pemilik properti bukanlah pemain dalam bisnis properti. Mereka memiliki pekerjaan lain yang berada di luar bisnis properti. Oleh karena itu, mereka perlu meluangkan waktu lebih untuk memasarkan properti mereka, berkomunikasi dengan calon pembeli, bahkan merencanakan promosi properti yang hendak dipasarkan.
- b. Pemasaran suatu properti tidak cukup hanya mengandalkan iklan di koran atau media promosi lainnya. Diperlukan jaringan yang luas dari agen properti dan data pendukung terbaru, agar properti terjual lebih cepat dengan harga yang sesuai dengan pasaran.

Kendala-kendala yang dihadapi oleh pembeli adalah :

- a. Waktu, sama halnya dengan pemilik, pembeli biasanya juga bukanlah orang yang berada dalam bisnis properti, sehingga ia perlu meluangkan waktu untuk mencari properti sesuai dengan keinginannya.
- b. Kurangnya informasi yang dimiliki oleh calon pembeli, seperti harga pasaran tanah, rencana pengembangan kawasan, serta informasi harga properti-properti yang sejenis hingga informasi promo kredit KPR dari bank-bank terkait dapat mengakibatkan calon pembeli tidak akan mendapatkan properti yang terbaik.

Bisnis agen properti merupakan salah satu bisnis dimana akan berhubungan dengan banyak orang dan pada dasarnya bersumber dari kepercayaan. Oleh karena itu, agen harus menjaga hubungan dengan penjual maupun pembeli dengan baik. Agen harus dapat memosisikan dirinya sebagai penjual dan pembeli. Agen berposisi sebagai penjual, karena produsen/pihak I mempercayakan sepenuhnya propertinya kepada agen tersebut, maka ia harus dapat mengemas dan memasarkan properti tersebut kepada calon pembeli potensial. Di sisi lain, agen berposisi sebagai pembeli karena ada orang yang minta dicarikan properti dari dagangan agen tersebut, maka ia selayaknya bersikap sebagai pembeli dengan memberikan properti sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh pihak pembeli.

Pelaksanaan tugas agen properti terutama yang berbentuk perusahaan, terdapat standar-standar yang harus dipatuhi, standar tersebut diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 51/MDAG/PER/7/2017 Tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti (selanjutnya disebut Permendag P-4). Beberapa standar yang telah diatur dalam Permendag P-4 tersebut yaitu:

a. Pasal 3

- (1) P4 dalam menjalankan kegiatan usahanya wajib membuat perjanjian tertulis dengan Pengguna Jasa.
- (2) Perjanjian tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1), paling sedikit memuat:
 - a) lingkup kegiatan yang ditugaskan;
 - b) obyek Properti;
 - c) hak dan kewajiban para pihak;
 - d) nilai atau persentase dan tata cara pembayaran komisi;
 - e) jangka waktu perjanjian; dan
 - f) penyelesaian perselisihan.

b. Pasal 6

Kegiatan usaha P4 meliputi:

- 1) jasa jual beli Properti;
- 2) jasa sewa-menyewa Properti;
- 3) jasa penelitian dan pengkajian Properti;
- 4) jasa pemasaran Properti; dan/atau
- 5) jasa konsultasi dan penyebaran informasi Properti.

c. Pasal 13

P4 dilarang untuk:

- 1) memberikan data atau informasi secara tidak benar, atau tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya;

- 2) menawarkan, mempromosikan, mengiklankan, memberikan janji atau jaminan yang belum pasti, atau membuat pernyataan yang menyesatkan; dan/ atau
- 3) melakukan praktik persaingan usaha yang tidak sehat.

Permendag P-4 selain dari tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan profesionalisme perusahaan perantara perdagangan properti, dan menunjang peningkatan kegiatan usaha di bidang properti, juga menjadi dasar bagi agen properti dalam menjalankan kerjanya.

Perjanjian Keagenan yang dikenal dalam bisnis properti, perjanjian sering disebut sebagai *listing*, *listing* sendiri adalah surat perjanjian menjual atau menyewakan properti dari pemilik properti kepada broker atau agen properti. Ada beberapa macam *listing* yang tergantung dari kerjasama antara pemilik dan broker properti, antara lain:

a. *Eksklusif listing*

Merupakan satu bentuk *listing* yang sifatnya terikat pada salah satu broker / agen properti yang telah ditunjuk oleh pemilik properti, dan pemilik properti tidak boleh memberikan mandat penjualan properti kepada agen / broker lain. Karena bersifat eksklusif, bahkan anggota keluarga atau pemilik properti itu sendiri pun tidak boleh melakukan penjualannya. Dan kerjasama ini memiliki jangka waktu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

b. *Sole agent*

Merupakan salah satu bentuk *listing* yang sifatnya terikat pada salah satu broker yang telah ditunjuk oleh pemilik properti. Hampir sama dengan eksklusif, namun pemilik properti juga boleh menjual properti tersebut.

c. *Open listing*

Bentuk *listing* yang tidak terikat pada salah satu broker / agen properti. Semua broker / agen properti berhak memasarkan penjualan properti tersebut, tanpa terikat waktu / fleksibel. Dalam arti sederhananya siapa yang membawa pembeli dan deal dengan harga jual propertinya, dialah yang akan mendapatkan komisi / fee dari pemilik properti.

d. *Net listing*

Merupakan salah satu bentuk *listing* dimana pemilik properti menetapkan harga net atau minimal dari penjualan propertinya, diluar biaya yang harus dikeluarkan oleh pemilik seperti komisi, pajak penjualan atau biaya notaris.

3. Sertifikat Hak Atas Tanah

Sertifikat sebagai bukti atas hak disebutkan dalam Pasal 19 ayat (2) huruf c Undang-Undang Pokok Agraria (selanjutnya disebut UUPA) yaitu:

- 1) Untuk menjamin kepastian hukum oleh Pemerintah diadakan pendaftaran tanah diseluruh wilayah Republik Indonesia menurut ketentuan-ketentuan yang diatur dengan Peraturan Pemerintah.
- 2) Pendaftaran tersebut dalam ayat (1) pasal ini meliputi:
 - a. pengukuran perpetaan dan pembukuan tanah;
 - b. pendaftaran hak-hak atas tanah dan peralihan hak-hak tersebut;
 - c. pemberian surat-surat tanda bukti hak, yang berlaku sebagai alat
 - d. pembuktian yang kuat.

Jenis Sertifikat Tanah ada 5 jenis yang dikenal di Indonesia, yaitu

- a. Sertifikat Hak Milik (SHM)

Jenis sertifikat ini adalah yang paling kuat dan bisa berlaku tanpa batas waktu. Tanah dengan sertifikat SHM hanya diperbolehkan untuk dimiliki oleh WNI. Kelebihan SHM adalah dapat diwariskan secara turun-temurun dan dapat diperjualbelikan.

- b. Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB)

Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) sifatnya hanya sebatas hak guna bangunan, tidak sampai hak milik tanahnya. SHGB ini punya waktu berlaku, misal 20 tahun atau 30 tahun. Jika masa waktu berakhir, dapat dilakukan perpanjangan dengan jangka waktu mencapai 20 tahun. Berbeda dengan SHM, SHGB masih boleh dimiliki oleh WNA.

- c. Sertifikat Hak Milik Satuan Rumah Susun (SHMSRS)

Sertifikat Hak Milik Satuan Rumah Susun (SHMSRS) merupakan tanda kepemilikan terhadap apartemen atau rumah rusun. Pemilik sertifikat ini

hanya berhak secara pribadi terhadap unit yang dibeli saja, bukan terhadap lahannya.

d. Girik (Tanah Adat)

Sertifikat yang seringkali dimiliki oleh kebanyakan orang desa dan beberapa orang kota adalah Girik. Sertifikat ini memang masih diakui oleh pemerintah karena memang kebanyakan di desa adalah tanah adat, turun temurun, dan warisan. Namun, kekuatan hukumnya lemah.

e. Akta Jual Beli (AJB)

Akta Jual Beli (AJB) bukan jenis sertifikat. Hanya saja adalah bukti yang paling rentan untuk menyatakan bahwa lahan tersebut adalah milik pemiliknya.

PEMBAHASAN

1. Perikatan Hukum yang terjadi antara Agen Properti dengan Penjual Properti

Perikatan menurut Pasal 1233 KUHPerdata lahir karena suatu persetujuan atau karena undang-undang. Berhubung judul penelitian penulis membahas mengenai perjanjian, maka penulis hanya akan membahas tentang perikatan yang lahir dari persetujuan yang pada hakikatnya disamakan artinya dengan perjanjian. KUHPerdata tidak menyebutkan secara jelas tentang momentum terjadinya perjanjian, pasal 1320 KUH Perdata hanya disebutkan cukup dengan adanya konsensus (kesepakatan) para pihak. Agen property dalam penelitian ini adalah PT Peta Property Indonesia. Kesepakatan antara agen properti PT Peta Property Indonesia dan pemilik properti ditandai dengan penandatanganan perjanjian agen pemasaran, melibatkan perusahaan, dalam hal ini masing-masing pihak memegang salinan perjanjian agen pemasaran yang telah ditandatangani oleh agen dan pemilik properti yang bersangkutan.

PT Peta Property Indonesia menyediakan 2 (dua) sistem pemasaran untuk pemilik properti yang hendak memasarkan propertinya melalui perusahaan tersebut yaitu berupa sistem pemasaran secara terbuka (selanjutnya disebut *open listing*) dan sistem pemasaran eksklusif (selanjutnya disebut *eksklusif listing*). Terdapat perbedaan antara sistem eksklusif listing dengan sistem *open listing* yaitu pada dasarnya sistem eksklusif listing bersifat terikat dimana pemilik properti tidak

diperkenankan untuk memberikan mandat kepada agen properti lain dalam memasarkan maupun menjual/menyewakan propertinya selain PT Peta Property Indonesia dalam jangka waktu tertentu sedangkan dalam sistem *open listing* pemilik bebas untuk memasarkan propertinya melalui berbagai agen.³¹

Perbedaan antara sistem *open listing* dengan eksklusif listing secara khusus dibahas pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1 Fasilitas Sistem Open dan Eksklusif

Fasilitas	Open	Eksklusif
Listing di web dan app PetaRumah	Ada	Ada
Upload di Sosial Media PetaRumah	Ada	Ada
Pemasangan Spanduk	Ada	Ada
Iklan di Marketplace (Rumah123, Rumah.com,dsb)	Ada	Ada
Iklan Berbayar (Facebook, Instagram ads,dsb)	Tidak	Ada
Fotografi Profesional	Tidak	Ada
Video Komersial	Tidak	Ada
Design Promosi	Tidak	Ada
Laporan Bulanan (Lisan/Tulisan)	Tidak	Ada
Masa Kontrak	Tidak	6 Bulan
Komisi	2,5%	2,5%

H
ubungan
yang
timbul

oleh adanya perjanjian disebut dengan perikatan, karena perjanjian mengikat para pihak yang terlibat, maka timbul hak dan kewajiban didalamnya. Dalam hal perjanjian agen pemasaran antara PT Property Indonesia dengan pemilik properti yang hendak menjual propertinya, pemilik diberikan hak sebagaimana yang tertera tabel diatas sesuai dengan jenis pemasaran mana yang dipilih. Kewajiban pemilik pada dasarnya adalah memberikan komisi kepada perusahaan PT Property Indonesia sebesar 2,5% dari harga jual jika properti tersebut terjual melalui PT Peta Property Indonesia. Namun, jika memilih pemasaran melalui sistem eksklusif listing, kewajiban pemilik ditambahkan dimana pemilik harus menjamin bahwa pemilik tidak akan menunjuk agen lain selain PT Peta Property Indonesia untuk menjual maupun memasarkan propertinya tersebut dalam kurun 6 bulan. Sama dengan halnya pemilik, PT Property indonesia juga berkewajiban untuk memenuhi semua hak pemilik sebagaimana yang telah disepakati dan berhak atas komisi jika

properti terjual melalui perusahaan tersebut. Perikatan yang dilakukan melalui penandatanganan perjanjian agen pemasaran properti PT Peta Property Indonesia bukan lagi rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan kesanggupan yang diucapkan, tetapi sudah merupakan perjanjian yang sengaja dibuat dalam bentuk tertulis sebagai suatu alat bukti bagi para pihak.

Sistem eksklusif listing PT Peta Property Indonesia merupakan satu bentuk listing yang sifatnya terikat pada salah satu broker / agen properti yang telah ditunjuk oleh pemilik properti, dan pemilik properti tidak diperkenankan memberikan mandat penjualan properti kepada agen / broker lain selama waktu yang telah ditentukan. Kerjasama ini memiliki jangka waktu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak (biasanya 6 bulan). Terdapat sedikit perbedaan poin antara sistem eksklusif listing yang dimaksud dengan PT Peta Property Medan dengan pengertian sistem eksklusif yang dikenal pada umumnya, dimana dalam pengertian sistem eksklusif listing secara umum tidak mengizinkan anggota keluarga atau bahkan pemilik properti itu sendiri untuk menjual propertinya. Namun, dalam sistem pemasaran eksklusif PT Peta Property Indonesia tetap mengizinkan pemilik untuk menjual propertinya sendiri karena hal tersebut dianggap merupakan hal yang wajar asalkan pemilik tidak menunjuk agen atau pihak lain diluar dari PT Peta Property Indonesia selama masa perjanjian eksklusif listing berlangsung. Perjanjian eksklusif listing yang sudah tidak asing lagi di dunia usaha properti pada saat ini sebenarnya belum diatur secara khusus, namun bukan berarti perjanjian eksklusif merupakan perjanjian yang melanggar hukum selama pembentukan perjanjian tersebut memenuhi ketentuan perjanjian pada umumnya yang diatur pada KUHPerdara maupun Permendag-P4.

Ketaatan untuk mematuhi isi kontrak yang dibuat para pihak berkaitan dengan asas *pacta sunt servanda*. Asal mula maksim ini dapat ditelusuri pada doktrin pastor Romawi, yakni *Facta conventa sevabo*, yang berarti bahwa saya menghormati perjanjian. Asas *pacta sunt servanda* memberikan perlindungan hukum secara otomatis ketika perjanjian dilakukan dan disahkan oleh para pihak. Sehingga dapat tercapai rasa aman terhadap perjanjian yang dilakukan oleh para pihak. Tingkat kelengkapan perjanjian dalam klausula menentukan kekuatan perlindungan hukum bagi para pihak. Perlindungan hak dan kewajiban yang

didapat dari asas *pacta sunt servanda* merupakan hak mutlak bagi para pihak pelaku perjanjian. Para pihak wajib mendapatkan haknya ketika apa yang diperjanjikan telah sampai pada ketentuan yang diperjanjikan. Kewajiban para pihak dalam melaksanakan prestasi bersifat wajib sebelum ada ketentuan yang membuat perjanjian antara para pihak berubah sesuai kesepakatan para pihak.

Pelaku bisnis bersikap rasional ketika menghadapi sengketa bisnis hal itu dianggap sebagai bagian dari risiko bisnis. Persoalan terpenting bagi pelaku bisnis adalah bagaimana upaya mereka dalam mengantisipasi atau mencegah kemungkinan terjadinya sengketa. Oleh karena itu, umumnya dalam kontrak bisnis para pihak mencantumkan klausul penyelesaian sengketa dalam kontrak mereka.

Permasalahan yang pernah terjadi dalam pelaksanaan perjanjian eksklusif pada PT Peta Property Indonesia adalah dimana properti yang sebelumnya telah didaftarkan ke bentuk perjanjian eksklusif tanpa sepengetahuan perusahaan terjual melalui agen lain dengan harga penjualan yang lebih rendah dari harga yang tertera saat perjanjian dengan PT Peta Property Indonesia karena agen tersebut merupakan saudara dari pemilik. Atau pemilik yang secara tiba-tiba mengurungkan niat untuk menjual propertinya padahal harga nego sudah deal sebelumnya. Hal ini tentunya merugikan pihak perusahaan yang telah memasarkan properti tersebut baik dalam aspek kerugian materi maupun non materi, dimana perusahaan telah mengeluarkan sejumlah biaya dalam proses berjalannya pemasaran terutama dalam pemasangan iklan berbayar maupun usaha agen dalam menghabiskan waktu untuk memprioritaskan terjualnya listing terkait.

2. Kekuatan Hukum Perjanjian Pemasaran Eksklusif yang dibuat oleh Agen Properti dengan Penjual Properti dalam Pelaksanaan Perjanjian Agen Pemasaran Properti

Perjanjian merupakan alat yang digunakan para pihak untuk mencapai tujuan bersama. Hal ini karena masing-masing pihak dalam perjanjian tentu memiliki kepentingan dimana kepentingan tersebut tidak dapat dicapai secara sendiri-sendiri dan memerlukan perjanjian untuk memenuhi kepentingan kedua pihak.³⁸ Dengan demikian dalam perjanjian agen pemasaran PT Peta Property Indonesia terdapat hubungan saling ketergantungan kepentingan yaitu kepentingan PT Peta Property Indonesia untuk mendapatkan komisi dari keberlangsungan

kegiatan usaha dan kepentingan pemilik properti agar propertinya terjual tanpa mengorbankan waktu dan juga proses legalitas yang dibantu oleh agen properti.

Perjanjian agen pemasaran properti PT Peta Property Indonesia jika dihubungkan dengan 1320 KUHPerdata yang memuat mengenai syarat sahnya sebuah perjanjian adalah sebagai berikut:

a. Kesepakatan

Kesepakatan dalam kontrak adalah perasaan rela atau ikhlas para pihak yang terikat kontrak untuk hal-hal yang ditentukan dalam kontrak. Seperti yang telah dibahas sebelumnya, penandatanganan perjanjian agen pemasaran properti PT Peta Property Indonesia dilakukan setelah pemilik properti setuju dengan kondisi-kondisi serta penjelasan dari agen. Dengan kata lain, pemilik diberi kebebasan untuk atau tidak memakai jasa tersebut (tidak dibawah paksaan dan penyalahgunaan keadaan). Tujuan dibuatnya perjanjian agen pemasaran juga jelas yaitu untuk membantu pemilik dalam penjualan propertinya dimana kedua pihak akan berakhir dengan *win-win solution*. Properti pemilik terjual dan perusahaan mendapat komisi (tidak mengandung unsur penipuan dan kesalahan).

b. Kecakapan

Orang yang cakap menurut hukum untuk membuat kontrak adalah mereka yang sudah dewasa. Batas dewasa menurut Pasal 330 KUH Perdata adalah usia 21 tahun atau sudah (pernah) menikah dan tidak ditempatkan dibawah pengawasan. Berdasarkan studi lapangan penulis mendapatkan bahwa rata-rata pemilik properti yang hendak memasarkan propertinya melalui PT Peta Property Indonesia merupakan masyarakat dengan rentang tahun 30 tahun keatas. Belum pernah ditemukan penandatanganan perjanjian pemasaran PT Peta Property Indonesia dengan anak yang dibawah umur maupun orang yang dibawah pengawasan. Jika pihak pemilik memiliki perwakilan, kebanyakan diwakili oleh anggota keluarga sendiri (istri, suami, anak, ibu, ayah).

c. Hal Tertentu

Pengertian dari hal-hal tertentu adalah objek yang ditentukan dalam kontrak harus diperjelas atau paling tidak objek bisa ditentukan, objeknya tidak boleh mengambang atau samar-samar. Bisa berupa barang dalam perjanjian jual beli,

berupa jasa dalam perjanjian pekerjaan jasa serta berupa hak dan kewajiban dari kreditor dan debitor. Hal ini sangat penting untuk mencegah munculnya kontrak yang bersifat yang bersifat fiktif. Objek dalam perjanjian agen pemasaran PT Peta Property Indonesia berupa jasa yaitu berupa jasa pemasaran properti. Berdasarkan analisis penulis, dalam praktiknya kegiatan yang dilaksanakan sebenarnya tidak hanya sebatas pemasaran saja melainkan juga mencakup konsultasi, negosiasi, pengurusan dokumen sampai dengan acara serah terima properti dan transaksi dilakukan. Adapun properti yang dipasarkan berbentuk bangunan, misalnya rumah, villa dan lain sebagainya. Tentunya sebelum penandatanganan perjanjian, agen harus melakukan survei ke lokasi terkait untuk memeriksa kondisi bangunan, memastikan fisik bangunan benar-benar ada, serta status kepemilikannya jelas melalui pengumpulan dokumen terkait bangunan (sertifikat tanda kepemilikan, KTP, IMB). Sehingga perjanjian yang ditandatangani memiliki objek dan tujuan yang jelas.

d. Sebab yang halal

Suatu sebab yang diperbolehkan berarti bahwa kesepakatan yang tertuang didalam suatu kontrak tidak boleh bertentangan dengan perundang-undangan, ketertiban umum, dan kesusilaan. Kesepakatan yang tertuang di perjanjian agen pemasaran property antara PT Peta Property Indonesia dengan pemilik properti menurut penulis tidak memuat hal yang bertentangan dengan peraturan yang telah ditetapkan. Hal ini dapat dilihat dari tujuan dibuatnya perjanjian agen pemasaran yaitu untuk membantu pemilik dalam penjualan propertinya dimana kedua pihak akan berakhir dengan keadaan yang saling menguntungkan satu sama lain. Properti pemilik terjual dan perusahaan mendapat komisi.

Jenis perjanjian agen pemasaran PT Peta Property Indonesia yang bersifat eksklusif listing sebagaimana telah dibahas sebelumnya merupakan perjanjian baku, maka jika dikaitkan dengan ketentuan pencantuman klausula baku yang diatur dalam Pasal 18 UUPK yang menyatakan bahwa dalam pencantuman klausula baku dilarang:

- 1) menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha;
- 2) menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen;

- 3) menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen;
- 4) menyatakan pemberian kuasa dari konsumen kepada pelaku usaha baik secara langsung maupun tidak langsung untuk melakukan segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran;
- 5) mengatur perihal pembuktian atas hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli oleh konsumen;
- 6) memberi hak kepada pelaku usaha untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi obyek jual beli jasa;
- 7) menyatakan tunduknya konsumen kepada peraturan yang berupa aturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau pengubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya;
- 8) menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai, atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran;
- 9) mencantumkan klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas, atau yang pengungkapannya sulit dimengerti.
 - a. Perjanjian agen pemasaran eksklusif listing PT Peta Property Indonesia jelas tidak bertentangan dengan Pasal 18 UUPK , karena dalam isi perjanjian sendiri tidak ada pernyataan pengalihan tanggung jawab PT Peta Property Indonesia, dan jika sekalipun agen yang menandatangani perjanjian tidak bekerja lagi di PT Peta Property Indonesia, maka agen tersebut akan digantikan dengan agen lain yang tentunya merupakan agen yang bekerja dibawah PT Peta Property Indonesia. Untuk biaya pendaftaran *listing* tidak dipungut biaya sebelum properti terjual. Dengan kata lain, pemilik properti tidak akan dikenakan biaya apapun sebelum terjadi transaksi properti terkait. Semua pencantuman klausula baku juga tertera jelas dalam perjanjian agen pemasaran dan mudah dimengerti oleh para pihak.

Pola perjanjian pemasaran yang dibentuk oleh PT Peta Property Indonesia sebagaimana yang telah diuraikan dalam pembahasan jika dibandingkan dengan pengaturan mengenai unsur perjanjian keagenan sebagaimana yang dicantumkan

dalam Pasal 3 Permendagri P-4 yang sebelumnya telah dibahas, maka dapat dilihat bahwa perjanjian baku berbentuk eksklusif antara agen pemasaran properti dan pemilik properti yang dibentuk oleh PT Peta Property Indonesia memiliki format (bentuk) yang sangat sederhana. Isi perjanjian tidak mengandung banyak penjelasan konkret dan memadai mengenai hak dan kewajiban para pihak selain menyebabkan ketidak seimbangan kedudukan antara pihak perusahaan dengan pihak pengguna jasa, juga sangat berpotensi menimbulkan persengketaan dikemudian hari. Walaupun dicantumkan jangka waktu terikatnya pemilik dengan perusahaan tersebut selama 6 bulan tidak dapat menjadi suatu dasar untuk menuntut ganti rugi pada praktiknya jika tidak ada klausula penyelesaian perselisihan dalam perjanjian. Asas *pacta sunt servanda* yang seharusnya memberikan perlindungan hukum dan rasa aman terhadap perjanjian yang dilakukan oleh para pihak tidak dapat tercapai dikarenakan ketidak lengkapan dari isi perjanjian. Hal ini merupakan kelemahan yang menurut penulis dapat berakibat fatal dikarenakan hakikat yang mana perjanjian eksklusif yang seharusnya bersifat terikat menjadi terabaikan dan kehilangan kekuatan hukumnya dan tentunya dapat menjadi bumerang baik bagi pihak perusahaan maupun pihak pengguna jasa apabila keadaan yang tidak diharapkan terjadi maka tidak memiliki penyelesaian karena tidak terdapat dalam klausula perjanjian pemasaran. Pengguna jasa dapat menuntut haknya menggunakan UUPK sebagai dasar dari perlindungannya, namun lain halnya jika wanprestasi dialami oleh pihak perusahaan. Hal ini dikarenakan masih kurangnya peraturan yang menjamin dan melindungi perusahaan. Hukum keagenan hanya diatur oleh Keputusan Menteri saja. Permendagri P-4 yang hanya membahas mengenai kewajiban, perizinan perusahaan dan kurangnya pengaturan hak-hak dari perusahaan perantara perdagangan properti menyebabkan lemahnya status dan hubungan hukum yang terjadi pada bisnis keagenan. Walaupun berdasarkan hasil wawancara bahwa sejauh ini penyelesaian masalah mengenai perselisihan yang terjadi PT Peta Property Indonesia melalui jalur non litigasi secara negosiasi, namun tidak semua pemilik bersedia untuk bernegosiasi. Sehingga langkah yang dapat dilakukan oleh PT Peta Property Indonesia hanya berupa langkah pencegahan seperti lebih berhati-hati dalam memilih *client* kedepannya dan juga menerangkan kepada pemilik properti terkait untuk mengarahkan agen lain diluar

PT Peta Property Indonesia yang hendak memasarkan properti yang sama untuk bekerjasama dengan PT Peta Property Indonesia dengan komisi bagi nantinya.

KESIMPULAN

Penulis menarik kesimpulan setelah melakukan penelitian, bahwa Perikatan hukum antara agen properti PT Peta Property Indonesia dengan penjual properti yang akan memasarkan propertinya melalui PT Peta Property Indonesia terjadi sejak penandatanganan perjanjian agen pemasaran yang sebelumnya telah dipersiapkan terdahulu oleh PT Peta Property Indonesia dalam hal ini masing-masing pihak memegang salinan perjanjian agen pemasaran yang telah ditandatangani oleh agen dan penjual properti yang bersangkutan. Penandatanganan perjanjian ini berdasarkan kesepakatan oleh kedua belah pihak terlebih dahulu. Isi perjanjian tidak mengandung banyak penjelasan konkret dan memadai mengenai hak dan kewajiban para pihak selain menyebabkan perjanjian yang dibentuk memberi dampak kedudukan antara pihak perusahaan dengan pihak pemilik properti tidak seimbang, juga sangat berpotensi menimbulkan persengketaan dikemudian hari.

Kekuatan hukum perjanjian pemasaran eksklusif yang dibuat oleh agen properti PT Peta Property Indonesia dengan penjual properti dalam pelaksanaan perjanjian agen pemasaran properti dicerminkan melalui pencantuman jangka waktu terikatnya penjual dengan perusahaan tersebut selama 6 bulan, sejalan dengan *asas pacta sunt servanda* sehingga mengikat kedua belah pihak. Namun pada praktiknya, hal ini saja tidak cukup untuk menjadi suatu dasar untuk menuntut ganti rugi jika tidak ada klausula penyelesaian perselisihan dalam perjanjian. Hal ini merupakan kelemahan yang menurut penulis dapat berakibat fatal dimana melemahkan hakikat perjanjian eksklusif yang seharusnya bersifat mengikat menjadi terabaikan dan kehilangan kekuatannya dan tentunya dapat menjadi bumerang baik bagi pihak perusahaan maupun pihak pemilik properti apabila keadaan yang tidak diharapkan terjadi maka tidak memiliki penyelesaian karena tidak terdapat dalam klausula perjanjian pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Bachtiar, 2018, *Metode Penelitian Hukum*, Cetakan ke I, Banten: UNPAM PRESS.
- Meliala, Djaja S., 2019, *Perkembangan Hukum Perdata Tentang Benda dan Hukum Perikatan*, Revisi ke VI, Bandung: Nuansa Aulia.
- Saliman, Abdul R., 2017, *Hukum Bisnis Untuk Perusahaan*, Cetakan ke XI, Jakarta: Kencana
- Harjono, Dhaniswara K., 2016, *Hukum Properti*, Jakarta: PPHBI.
- Sembiring, Sentosa, 2017, *Hukum dagang*, Cetakan ke V, Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Prabawa, Ida Bagus Ascharya, 2016, "*Guide to Invest in Property*", (Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Asnawi, M. Natsir, 2019, *Pembaruan Hukum Perdata Pendekatan Tematik*, Yogyakarta: UII Press.
- Setiawan, Rachmad, 2020, *Hukum Perikatan Ajaran Umum Perjanjian*, Bandung: Yrama Widya.
- Salim, 2008, *Hukum Perjanjian, Teori dan Praktik Penyusunan Perjanjian*, Cetakan ke V, Jakarta : Sinar Grafika.
- Soekanto, Soerjono & Sri Mamuji, 2001, *Penelitian Hukum Normatif (Suatu Tinjauan Singkat)*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Sutarno, 2009, *Aspek-Aspek Hukum Perkreditan Pada Bank*, Bandung: Alfabeta.
- Soenandar, Taryana, dkk., 2016, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Cetakan ke II, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata)
- Undang-Undang No. 28 Tahun 2002 Tentang Bangunan Gedung
- Undang-Undang No. 26 Tahun 2007 Tentang Penataan Ruang
- Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen
- Undang-Undang No. 5 Tahun 1960 Tentang Pokok-pokok Agraria
- Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen dan Distributor Barang dan/atau Jasa
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 32 Tahun 2010 Tentang Pedoman Pemberian Izin Mendirikan Bangunan
- Peraturan Menteri Perdagangan Republik Nomor 51/MDAG/PER/7/2017 Tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti.
- Dwi Ratna Indri hapsari, "Kontrak Dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata dan Hukum Islam", *Jurnal Repertorium Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret Surakarta*, Edisi 1 Januari- Juni 2014.
- Ery Agus Priyono, "Kajian Hukum Perjanjian Kerjasama CV. Saudagar Kopi Dan Pemilik Tempat Usaha Perorangan (Studi Kasus : Mal Ambassador, Jakarta)", *Diponegoro Law Journal*, Vol 6, Nomor 2, 2017.

Niru Anita Sinaga, “Peranan Asas-Asas Hukum Perjanjian dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian”, Jurnal Fakultas Hukum Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma Jakarta, Vol 7, Nomor 2 Desember 2018.

Nury Khoiril Jamil, “Implikasi Asas Pacta Sunt Servanda pada Keadaan Memaksa (Force Majeure) dalam Hukum Perjanjian Indonesia”, Jurnal Kertha Semaya Fakultas Syariah IAIN Jember, Vol 8, Nomor 7 Tahun 2020.

Rosdalina Bukido, “Urgensi Perjanjian Dalam Hubungan Keperdataan”, Jurnal Ilmiah Al-Syirah, Juni 2016.

Septarina Budiwati, “Prinsip Pacta Sunt Servanda dan Daya Mengikatnya Dalam Kontrak Bisnis Perspektif Transendens”, 2019, Jurnal Universitas Muhammadiyah Surakarta, 6 Mei 2021.

Yunanto, “Hakikat Asas Pacta Sunt Servanda Dalam Sengketa Yang Dilandasi Perjanjian”, Jurnal Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Mei 2019.

Zuhriati Khalid, “Analisis Juridis Kedudukan Perjanjian Kemitraan Antara Pengemudi Jasa Angkutan Online dan Perusahaan Provider Ditinjau dari Aspek Hukum Keperdataan”, Jurnal Hukum Kaidah, Vol 18, Nomor 3.

“Asas Umum dalam Perjanjian dan Unsurnya”, <<http://ilmuhukumainsuka.blogspot.com/2013/12/asas-umum-dalam-perjanjiandan-unsur.html>>, diakses 14 April 2021

“Bank Indonesia : Harga Properti Residensial Tumbuh Terbatas pada Triwulan III”, <<https://bisnis.tempo.co/read/1404648/bank-indonesia-harga-properti-residensial-tumbuh-terbatas-pada-triwulan-iii/full&view=ok>>, diakses 6 Januari 2021

“Bedah Syarat Sah Perjanjian Suatu Sebab Tertentu dan Sebab Halal”, <https://media-n.id/bedah-syarat-sah-perjanjian-suatu-hal-tertentu-dan-sebab-yang-halal/> >, diakses 14 April 2021

“Dampak Pandemi Corona pada Sektor Properti Tahun 2020”, <<https://jendela360.com/info/dampak-pandemi-corona-pada-sektor-properti-tahun-2020/>>, diakses 06 Januari 2021

Jimmy wardono, “Kaya Dengan Bisnis Property”, <<https://www.google.co.id/search?q=jimmy+wardono+kendala+kendala+yang+dihadapi+pemilik&oq=jimmy+wardono+kendala+kendala+yang+dihadapi+pemilik&aqs=chrome..69i57.30059j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>>, diakses pada tanggal 20 Januari 2021

Kompas.com, “Apa Itu Listing Properti”, <<https://properti.kompas.com/read/2012/05/08/12101191/Apa.itu.Listing.Properti>>, diakses 22 Januari 2021

Pelajaran.co.id, “Pengertian Perjanjian Menurut Para Ahli”, <<https://www.pelajaran.co.id/2019/05/pengertian-perjanjian-menurut-para-ahli.html>>, diakses 18 Januari 2021

Tiara Syahra Syabani, “Jenis Sertifikat Tanah yang Berlaku di Indonesia”, <<https://www.99.co/blog/indonesia/jenis-sertifikat-tanah/>>, diakses pada 9 Maret 2021

Bill Clinton L.S, “Tinjauan Yuridis Terhadap Perjanjian Kemitraan antara PT. GO - JEK Cabang Palembang Dengan Driver GO-JEK”. *Skripsi*, Indralaya: Fakultas Hukum Universitas Sriwijaya, 2019.

Yohannes Halim, “Kajian Yuridis Terhadap Perjanjian Antara Agen Pemasaran Perusahaan Properti Dengan Pemilik Rumah“. *Skripsi*, Medan: Fakultas Kekhususan Hukum Perdata BW Universitas Sumatera Utara, 2016.