



TINJAUAN YURIDIS PERJANJIAN JUAL BELI MELALUI JASA PERANTARA

Davy Ibnu Aziz*, Achmad Busro, Siti Malikhatun Badriyah
Program Studi S1 Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro
E-mail : davy_ibnu@yahoo.com

ABSTRAK

Dewasa ini dunia perdagangan/jual beli sudah semakin banyak dibutuhkan oleh manusia, hal ini dikarenakan manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat bertahan hidup tanpa bantuan dari manusia yang lain. Dalam kehidupan manusia saat ini hampir setiap hari terlibat dalam hubungan jual beli, oleh karenanya norma hukum, yang mengatur jual beli dari hari ke hari semakin dirasa penting. Jual beli adalah salah satu bentuk perjanjian yang sangat dibutuhkan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun mengingat kesibukan manusia saat ini hampir tidak semua urusan dapat dikerjakan sendiri khususnya yang menyangkut perbuatan hukum seperti jual beli tidak jarang dibutuhkan adanya jasa perantara. Oleh karenanya keberadaan jasa perantara sebagaimana halnya agent properti sebagai penghubung antara penjual dan pembeli dewasa ini menjadi suatu hal yang sangat penting. Agen Properti merupakan seorang yang diberikan kewenangan oleh prinsipal untuk mewakili dirinya untuk melakukan suatu perbuatan hukum atau hubungan hukum dengan pihak ketiga. Hubungan hukum antara prinsipal dan agen yang didasarkan pada perjanjian keagenan. Metode Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis normatif, Dengan menggunakan data sekunder yang kemudian dianalisa dengan menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan Perjanjian jual beli melalui jasa perantara antara Pemilik Properti dengan Agen Properti menggunakan perjanjian baku yang telah dibuat sebelumnya oleh Agen Properti. Namun demikian tetap mengacu pada ketentuan kaidah hukum yang berlaku. Dalam arti tanggung jawab para pihak dalam hal ini apabila terjadinya wanprestasi, maka pihak yang ingkar janji harus bertanggung jawab atas perbuatan.

Kata Kunci: Agen Properti, Jual Beli

ABSTRACT

Today the world trade / buying and selling is more and more needed by humans, because humans are social creatures who can not survive without the help of another human being. In human life today almost every day engage in buying and selling, therefore legal norms, which regulate the sale and purchase of the day to day more considered important. Sale and purchase agreement is one of the forms needed by human in meeting their needs. However given the current human activity is almost not all matters can be done alone, especially concerning legal acts such as buying and selling is not infrequently required the services of intermediaries. Therefore the existence of intermediary services as well as property as a liaison agent between the seller and the buyer today is becoming a very important thing. Property Agent is a person authorized by the principal to represent himself to perform an act of law or legal relationship with third parties. The legal relationship between the principal and the agent based on the agency agreement. This research method using normative juridical approach, the use of secondary data were analyzed using qualitative methods. These results indicate purchase agreement through the services of an intermediary between the Property Owners Property Agent using standard agreements that have been made previously by Property Agent. Nevertheless, you still refer to the provisions of the applicable legal principles. In the sense of responsibility of the parties in this case if the event of default, then the party who broke his promise to be responsible for the actions

Key words: Property Agent, Buy and Sell



I. PENDAHULUAN

Dewasa ini dunia perdagangan/jual beli sudah semakin banyak dibutuhkan oleh manusia, hal ini dikarenakan manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat bertahan hidup tanpa bantuan dari manusia yang lain. Ada berbagai cara yang dilakukan manusia untuk menjalin hubungan salah satu di antaranya adalah dengan menggunakan norma hukum sebagai sarana / pedoman dalam menjalin hubungan, agar hubungan yang dilakukan dapat berjalan harmonis.

Dalam kehidupan manusia saat ini hampir setiap hari terlibat dalam hubungan jual beli, oleh karenanya norma hukum, yang mengatur jual beli dari hari ke hari semakin dirasa penting. Jual beli adalah salah satu bentuk perjanjian yang sangat dibutuhkan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya

Istilah perjanjian jual beli berasal dari terjemahan *contract of sale*. Perjanjian jual beli diatur dalam Pasal 1457 s.d. Pasal 1450 KUHPperdata.¹ Adapun yang dimaksud dengan jual beli adalah suatu persetujuan, dengan mana pihak satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang dijanjikan (Pasal 1457 KUHPperdata).

Dalam jaman yang penuh kesibukan sekarang ini, sering kali orang tidak sempat menyelesaikan sendiri urusan-urusannya. Oleh karena itu ia memerlukan jasa orang lain/ perantara untuk menyelesaikan

urusan-urusan itu. Orang ini lalu diberikannya kekuasaan atau wewenang untuk menyelesaikan urusan-urusan tersebut atas namanya. Adapun yang dimaksudkan dengan “menyelenggarakan suatu urusan” di sini adalah melakukan suatu “perbuatan hukum”, yaitu suatu perbuatan yang mempunyai atau “menelorkan” suatu “akibat hukum”. Seperti perbuatan untuk melakukan jual beli.² Sebelum melakukan perbuatan hukum sebagaimana yang diperintahkan oleh pemberi tugas biasanya seorang perantara akan diberi kuasa agar perbuatan hukum yang dilakukannya menjadi sah.

Dalam KUHPperdata yang dimaksud Pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan mana seorang memberikan kekuasaan (wewenang) kepada seorang lain, yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan (Pasal 1792 KUHPperdata). Yaitu melalui biro jasa atau yang biasa disebut dengan jasa perantara.²

Keberadaan biro jasa perantara saat ini ternyata sangat dibutuhkan di dalam masyarakat tidak hanya untuk urusan pribadi akan tetapi juga menyangkut urusan bisnis.

Dalam praktik transaksi perdagangan atau bisnis dewasa ini, lembaga keperantaraan dalam bidang perniagaan menunjukkan peran yang meningkat. Bahkan, terkadang transaksi bisnis tersebut harus dilakukan melalui perantara. Dengan perkataan lain, lembaga ini makin berkembang dalam praktik. Orang sering kali meminta bantuan kepada jasa perantara untuk menjualkan

¹ Salim H.S. *Hukum Kontrak: Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak* (Jakarta: Sinar Grafika, 2003), hlm 48.

²R.Subekti, *Aneka Perjanjian* (Bandung: Penerbit Alumni, 1985) hlm 140



barangnya, oleh karenanya seiring dengan banyaknya kebutuhan atas jasa perantara saat ini di dalam masyarakat berkembang pula perusahaan jasa perantara dalam hal ini difokuskan pada agen.

Dalam praktik perdagangan, keagenan biasa digunakan oleh perusahaan yang memerlukan agen untuk membantu mereka dalam memasarkan atau menjual barang atau jasa kepada konsumen. Dalam konteks ini antara lain dikenal adanya agen perumahan (*real estate agents*), agen asuransi (*insurance agents*), agen perjalanan (*travel agents*).³

Agen di sini adalah agen resmi (*authorized agents*) dalam arti agen bertindak atas dasar kewenangan yang secara eksplisit atau tegas diberikan oleh prinsipal. Dengan perkataan lain, agen secara tegas diberikan kewenangan untuk bertindak atas nama prinsipal oleh prinsipal.⁴

Prinsipal mendelegasikan kewenangannya kepada agen dalam membuat kontrak dengan pihak ketiga. Prinsipal terikat atas segala kontrak yang dibuat oleh agen dengan pihak ketiga. Agen tidak memiliki tanggung jawab atau kewajiban berdasarkan kontrak dengan pihak ketiga.

Dilihat dari kepentingan bisnis keberadaan jasa perantara tersebut sangatlah di butuhkan, namun demikian dari segi hukum keberadaan lembaga jasa perantara tersebut tentunya perlu pula mendapat perhatian yang serius,

karena tidak mustahil dapat menimbulkan permasalahan yang menyangkut hubungan hukum para pihak, seperti bagaimana mereka / para pihak yang terlibat melakukan proses pengikatan. Mengingat proses pengikatannya dilakukan dengan membuat perjanjian baku, apakah sudah sesuai dengan asas dan kaidah hukum yang berlaku atau tidak. Kemudian bagaimana dengan bentuk tanggung jawab (hak dan kewajiban) para pihak dalam merumuskan isi perjanjian.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk menyusun penulisan hukum yang mengangkat judul **“TINJAUAN YURIDIS PERJANJIAN JUAL BELI MELALUI JASA PERANTARA”** Dalam penulisan skripsi ini akan dipaparkan dan dibahas mengenai bagaimana akibat hukum apabila salah satu pihak wanprestasi terhadap perjanjian tersebut.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan penulis diatas, penulis akan merumuskan permasalahan dengan batas-batas sebagai berikut:

1. Bagaimana pengguna jasa perantara dalam hal ini agen dalam perjanjian jual beli telah sesuai dengan kaidah norma hukum perdata yang berlaku?
2. Bagaimana pertanggungjawaban para pihak dalam transaksi jual beli melalui jasa perantara?

II. METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah metode normatif. Penelitian hukum normatif adalah penelitian hukum kepustakaan. Penelitian hukum normatif

³ Ridwan Khairandy, *Pokok-Pokok Hukum Dagang Indonesia* (Yogyakarta: Penerbit FH UII, 2013) hlm 252

⁴ *Ibid.*



meletakkan hukum sebagai suatu bangunan sistem norma. Sistem norma yang dimaksud adalah asas, norma, kaidah dari peraturan perundang-undangan, perjanjian serta doktrin (ajaran).

Pada metode pendekatan yuridis normatif, maka akan ditelaah data sekunder sehingga mampu mengidentifikasi dan mendiskripsikan bagaimana penerapan asas hukum perjanjian dalam suatu perjanjian jual beli melalui perantara.

Spesifikasi penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah berupa penelitian deskriptif analitis. Dalam hal ini, akan digambarkan dan dipaparkan suatu keadaan objek yang diteliti sebagaimana adanya berdasarkan fakta hukum yang ada. Dengan demikian, penelitian ini akan mendiskripsikan dan mengidentifikasi perjanjian pemberian kuasa melalui jasa perantara dalam hal ini Agen Properti.

Metode analisis data yang digunakan adalah Analisis Kualitatif, yaitu suatu proses pengumpulan data yang didasarkan atas segala data yang diperoleh akan dipilih dan disusun secara sistematis untuk kemudian dianalisa secara kualitatif untuk menggambarkan hasil penelitian selanjutnya disusun dalam suatu karya ilmiah. Data yang terkumpul diteliti dan dianalisa dengan menggunakan metode berpikir deduktif, yaitu pola berpikir yang didasarkan pada suatu fakta yang bersifat umum, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus untuk mencapai kejelasan permasalahan yang dibahas.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan Jual Beli Melalui Jasa Perantara Agen Properti

Perusahaan Perantara Perdagangan Properti atau Perusahaan Agen Properti adalah badan usaha yang menjalankan kegiatan sebagai perantara jual-beli, perantara sewa-menyewa, penelitian dan pengkajian, pemasaran, serta konsultasi dan penyebaran informasi yang berkaitan dengan properti berdasarkan perintah pemberi tugas yang diatur dalam perjanjian tertulis. Perantara Perdagangan Properti atau Agen Properti adalah seseorang yang memiliki keahlian khusus di bidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi yang terakreditasi. Sedangkan yang dimaksud Properti adalah harta berupa tanah dan/atau bangunan beserta sarana dan prasarana lain yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari tanah dan/atau bangunan tersebut.

Kegiatan Perusahaan Perantara Perdagangan Properti meliputi:

- a. Jasa jual-beli;
- b. Jasa sewa-menyewa;
- c. Jasa penelitian dan pengkajian properti;
- d. Jasa pemasaran; dan
- e. Jasa konsultasi dan penyebaran informasi.

Jasa jual-beli properti meliputi menerima dan melaksanakan pekerjaan menjual dan/atau membeli properti dalam jangka waktu tertentu sesuai perjanjian tertulis antara pemberi tugas dengan perusahaan



perantara per dagangan properti, dengan kegiatan antara lain:⁵

- a. Melakukan verifikasi terhadap surat dan dokumen legalitas lain terkait objek yang diperjanjikan dan melakukan pengecekan kebenaran dokumen ke instansi penerbit dan instansi terkait lainnya;
- b. Melakukan penelitian terhadap calon pembeli dan mengumpulkan data serta dokumen dari para pihak yang bertransaksi;
- c. Melakukan penawaran melalui media cetak, media elektronik, dan media lainnya;
- d. Memberikan saran kepada pemberi tugas terkait dengan calon pembeli atau penjual, harga, dan kondisi properti;
- e. Melakukan negosiasi dengan calon pembeli atau penjual;
- f. Menerima tanda jadi atau uang muka dari calon pembeli atas persetujuan pemberi tugas;
- g. Memberikan informasi mengenai kegiatan pemasaran kepada pemberi tugas secara teratur;
- h. Menyiapkan perjanjian pendahuluan transaksi (ikatan jual-beli); dan
- i. Membantu pencarian sumber pendanaan dari lembaga keuangan.

Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan perantara perdagangan properti wajib membuat kontrak/perjanjian tertulis dengan pemberi tugas.

Perjanjian tertulis tersebut, paling sedikit harus memuat:

- a. Lingkup kegiatan yang ditugaskan;
- b. Objek properti;
- c. Hak dan kewajiban para pihak;
- d. Nilai atau persentase dan tata cara pembayaran komisi;
- e. Masa berlaku perjanjian meliputi masa aktif dan masa pasif;
- f. Penyelesaian perselisihan.

Perusahaan perantara perdagangan properti berhak menerima imbalan jasa (*fee*) dari pemberi tugas atas jasa yang diberikan. Dalam hal jasa jual-beli dan sewa – menyewa properti, perusahaan perantara perdagangan properti berhak menerima imbalan jasa berupa komisi dari pemberi tugas paling sedikit 2% dari nilai transaksi. Atas pemberian komisi tersebut, berlaku ketentuan masa aktif dan/atau masa pasif. Masa aktif merupakan batas akhir suatu perjanjian. Masa pasif merupakan tambahan waktu tertentu setelah berakhirnya masa aktif.⁶

Kewenangan mengatur kegiatan perantara perdagangan properti di atur oleh Menteri Perdagangan. Menteri Perdagangan melimpahkan wewenang penerbitan Surat Izin Usaha Perusahaan Perantara Perdagangan Properti (SIU-P4) kepada Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri (Dirjen PDN). Selanjutnya Dirjen PDN melimpahkan wewenang penerbitan SIU-P4 kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan

⁵

<https://kaidahhukumperdata.wordpress.com/2009/02/18/agen-properti/> Di akses pada tanggal 1 Februari 2016

⁶ <http://seminarproperti.com/tips-membeli-dan-menjual-properti-via-broker> di akses pada tanggal 1 Februari 2016



(Direktur Binus dan PP) pada Kementerian Perdagangan RI.⁷

Dalam keperantaraannya, Agen Properti biasanya akan bertindak saksi dalam transaksi jual beli properti tersebut. Namun, ada kalanya penjual memberikan kuasa sepenuhnya untuk menjualkan properti miliknya karena penjual tidak ingin repot dengan segala sesuatunya. Biasanya, penjual hanya ingin langsung mendapat harga penjualan bersih tanpa dipotong dengan biaya-biaya. Cukup memberikan kuasa untuk menjual kepada Agen Properti maka penjual tidak perlu bertemu dengan pembeli karena segala sesuatunya akan diuruskan oleh Agen Properti. Oleh karena telah mendapatkan kuasa untuk menjual, secara hukum Agen Properti yang bertindak atas namanya sendiri adalah sebagai penjual bukan sebagai perantara.

Di sisi lain, Agen Properti selain berkedudukan sebagai perantara dan penjual bisa juga sebagai pihak yang membeli properti yang kemudian dijualnya kembali bilamana tertarik terhadap kondisi properti tersebut. Pada kondisi seperti itu ia tidak lagi mengambil upah dari transaksi jual beli, tetapi akan mengambil laba dari penjualan properti. Dalam hal ini, Agen Properti bukan lagi sebagai perantara, melainkan berkedudukan sebagai pembeli sekaligus penjual properti. Dengan demikian, hubungan antara agen perantara dengan penjual menjadi hubungan jual beli.

Tanggung jawab Agen Properti yang mendapat kuasa untuk menjual

dari penjual lebih besar lagi karena harus ikut bertanggung jawab terhadap pembeli atas cacat-cacat tersembunyi dari properti yang dijual ketika sebelumnya ada kesepakatan dengan pembeli dan bertanggung jawab atas keabsahan surat-surat kepemilikan properti. Bentuk tanggung jawab ini adalah Agen Properti menjamin transaksi dapat dibatalkan dan pembeli mendapat ganti rugi bilamana memang ada cacat-cacat yang tersembunyi yang tidak diketahui oleh pembeli

Penulis akan meninjau perjanjian jual beli melalui perantara tersebut dengan asas hukum perjanjian sbb :

A. Asas Kebebasan Berkontrak

Perjanjian jual beli melalui jasa perantara baik perjanjian antara agen dengan Pemilik Properti maupun perjanjian jual beli antara penjual / Pemilik Properti dengan pembeli ini terdapat banyak klausula di dalamnya. Oleh karenanya tidaklah mungkin bila perjanjian jual beli melalui jasa perantara ini dilakukan secara lisan. Hal ini mengingat kesibukan aktivitas para pihak yang padat karena akan menjamin hak dan kewajiban masing-masing pihak dan juga memudahkan dalam hal pembuktian jika terjadi sengketa di kemudian hari.

Kedudukan para pihak itu tidak seimbang, yang dalam hal ini dapat mengakibatkan pihak yang kuat memaksakan kehendak kepada pihak yang lemah, sehingga pihak yang lemah mengikuti syarat-syarat yang diajukan oleh pihak yang lebih kuat. Hal ini tentu saja membuat perjanjian ini menjadi berat sebelah atau tidak seimbang.

⁷ <http://seminarproperti.com/tips-membeli-dan-menjual-properti-via-broker> di akses pada tanggal 1 Februari 2016



Perjanjian jual beli antara penjual dengan pembeli itu dibuat oleh salah satu pihak dengan cara menyiapkan syarat-syarat baku pada formulir perjanjian yang sudah dicetak kemudian disodorkan kepada pihak lain yang sudah disetujui, dengan hampir tidak memberikan kebebasan sama sekali kepada pihak lain untuk melakukan negosiasi atas syarat-syarat yang disodorkan itu. Pada dasarnya tidak mempunyai peluang untuk merundingkan atau meminta perubahan. Begitu pula dengan Perjanjian Jasa Pemasaran antara pemilik properti dengan Agen Properti, dimana perjanjian tersebut telah di buat oleh Agen Properti.

Pembakuan syarat-syarat perjanjian merupakan suatu metode yang hampir tidak dapat dihindari. Bagi para pengusaha, ini merupakan cara yang tepat untuk mencapai tujuan ekonomi yang efisien, praktis dan tidak bertele-tele. Akan tetapi bagi pihak pengguna jasa penjualan properti / Pemilik Properti hal tersebut bukan merupakan pilihan yang tepat, karena hanya dapat menguntungkan pihak Agen Properti dan dihadapkan pada pilihan yang sangat berat, yakni *take it* (jika pengguna jasa membutuhkan dapat diambil), *leave it* (jika keberatan dapat ditinggalkan). Jadi perjanjian dengan menggunakan syarat baku hanya dapat menguntungkan satu pihak saja dan pihak yang lain hanya berhak untuk menerima atau meninggalkan syarat perjanjian tersebut. Syarat-syarat perjanjian yang sepereti ini kurang mencerminkan keseimbangan karena pengguna jasa tidak berhak menawar syarat-syarat yang telah ditentukan oleh pembuat perjanjian. Menawar

berarti menolak syarat-syarat yang ditentukan.⁸

Kenyataan ini terbentuk karena perjanjian baku memang lahir dari kebutuhan masyarakat sendiri. Keabsahan berlakunya perjanjian baku memang tidak perlu dipersoalkan, tetapi masih perlu dibahas apakah perjanjian itu bersifat sangat berat sebelah dan mengandung klausula yang secara tidak wajar memberatkan bagi pihak lainnya sehingga perjanjian itu merupakan perjanjian yang bersifat tidak adil.

Maksud dari sangat berat sebelah ialah bahwa perjanjian itu hanya mencantumkan hak-hak salah satu pihak saja (yaitu pihak yang mempersiapkan perjanjian tersebut) tanpa mencantumkan apa yang menjadi kewajiban-kewajiban pihak lainnya sedangkan apa yang menjadi hak-hak pihak lainnya itu tidak disebutkan.

Faktor terjadinya kontrak baku menjadi berat sebelah diantaranya adalah :⁹

1. Kurang adanya atau bahkan tidak adanya kesempatan bagi salah satu pihak untuk melakukan tawar-menawar, sehingga pihak yang kepadanya disodorkan kontrak, tidak memiliki banyak kesempatan untuk mengetahui isi kontrak tersebut.
2. Karena penyusunan kontrak sepihak, maka penyedia

⁸

<https://hukumperjanjian.wordpress.com/2010/06/09/asas-asas-hukum-perjanjian/> di akses pada tanggal 1 Februari 2016

⁹

<https://kaidahhukumperdata.wordpress.com/2004/02/05/2/> di akses pada tanggal 1 Februari 2016



dokumen biasanya memiliki cukup banyak waktu untuk berpikir mengenai hal-hal yang tercantum dalam klausula-klausula dokumen tersebut. Sedangkan pihak yang menerima klausula tersebut tidak memiliki banyak kesempatan untuk memahami dan mendalaminya dan seringkali pihak tersebut juga kurang familiar terhadap klausula tersebut.

3. Pihak yang menerima kontrak baku menempati kedudukan yang sangat tertekan sehingga hanya dapat mengambil sikap "*take it or leave it*"

Praktik perjanjian baku tersebut menimbulkan kontroversi. Mengenai ada tidaknya Asas Kebebasan Berkontrak dalam perjanjian baku itu sendiri. Sementara ada pihak yang mengatakan perjanjian baku tidaklah melanggar Asas Kebebasan Berkontrak seperti yang terdapat pada Pasal 1320 Juncto 1338 KUHPerduta. Artinya konsumen masih diberikan hak untuk menyetujui/ *take it* atau menolak perjanjian yang diajukan kepadanya/ *leave it*.

B. Asas Itikad Baik

Dari hasil penelitian yang dilakukan terkait dengan pelaksanaan perjanjian jual beli melalui jasa perantara dapat diketahui bahwa bentuk perjanjian yang dibuat secara baku terlihat isinya kurang mencerminkan adanya keseimbangan yang menyangkut hak dan kewajiban para pihak, hal ini seperti yang tercermin dalam Pasal yang dibuat oleh para pihak yang menyatakan bahwa :

Agen Properti berhak menerima pembayaran jasa pemasaran dari pihak kedua / Pemilik Properti sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati apabila :

1. Pihak pertama memperoleh pembeli / penyewa selama masa berlakunya perjanjian ini; atau
2. Selama berlakunya perjanjian ini / perpanjangannya, pihak kedua baik secara sendiri atau bekerja sama dengan pihak lain, menjual / menyewakan properti tersebut; atau
3. Selama 3 (tiga) bulan setelah berakhirnya perjanjian ini atau perpanjangannya, pihak kedua menjual / menyewakan properti tersebut kepada orang-orang yang pernah menghubungi pihak pertama, sebagaimana tercantum dalam buku tamu milih pihak pertama yang sudah diketahui secara tertulis oleh pihak kedua.

Dalam Perjanjian Jasa Pemasaran disini dapat diketahui klausula-klausula dalam perjanjian, yang mana hanya memperhatikan hak-hak dari Agen Properti saja. Tidak terlalu memperhatikan hak-hak dari pengguna jasa perantara.

C. Asas Konsensualisme

Dalam bagian pembukaan Perjanjian Pengikatan Jual Beli Tanah dan Bangunan terdapat ruang lingkup yang berisi sebagai berikut:

Berdasarkan pertimbangan tersebut diatas, maka dengan ini Para Pihak telah saling setuju dan sepakat untuk menandatangani Perjanjian Pengikatan Jual Beli Tanah dan Bangunan ini, berikut semua lampirannya, untuk selanjutnya akan disebut "Perjanjian"



Maka disini dapat dikatakan bahwa pada dasarnya setiap penerimaan, yang diwujudkan dalam bentuk pernyataan penerimaan, yang di lakukan secara tertulis menunjukkan saat lahirnya perjanjian. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1458 KUHPerduta yang berbunyi: “Jual beli itu dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak seketika setelahnya orang-orang ini mencapai kesepakatan tentang kebendaan tersebut dan harganya, meskipun kebendaan itu belum diserahkan, maupun harganya belum dibayar”. Pasal dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli Tanah dan Bangunan ini juga telah sesuai dengan Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata. Dalam Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata disebutkan secara tegas bahwa untuk sahnya perjanjian harus ada kesepakatan antara kedua belah pihak.

Dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli Tanah dan Bangunan Pasal 1 tentang Maksud dan Tujuan Serta Obyek Jual Beli yang berisi sebagai berikut :

Pihak Pertama dengan ini mengikatkan diri sekarang untuk kemudian pada waktunya menjual dan menyerahkan kepada Pihak Kedua dan Pihak Kedua dengan ini mengikatkan diri sekarang untuk kemudian pada waktunya membeli dan menerima penyerahan dari Pihak Pertama atas sebidang tanah dan bangunan sebagai obyek jual beli yang terletak di perumahan CitraGrand, yang berlokasi di Kecamatan Banyumanik, Kotamadya Semarang, Propinsi

Jawa Tengah, sesuai dengan gambar situasi terlampir pada perjanjian ini yang diberi tanda warna kuning Lampiran 1 - gambar situasi dan Lampiran 2 - Obyek, Harga, & Cara Pembayaran, untuk selanjutnya akan disebut “Tanah dan Bangunan”

Pasal 1457 KUHPerduta merumuskan jual beli sebagai suatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.

Maka berdasarkan rumusan tersebut dapat dilihat bahwa jual beli merupakan suatu bentuk perjanjian yang melahirkan kewajiban untuk menyerahkan sesuatu. Jual beli memiliki dua sisi hukum, yaitu hukum kebendaan dan hukum perikatan. Karena pada sisi hukum kebendaan, jual beli melahirkan hak bagi kedua belah pihak atas tagihan, yang berupa penyerahan suatu kebendaan pada satu pihak dan pembayaran harga jual pada pihak lainnya. Sedangkan pada sisi perikatan, jual beli merupakan suatu bentuk perjanjian yang melahirkan kewajiban dalam bentuk penyerahan kebendaan yang dijual oleh penjual, dan penyerahan uang oleh pembeli kepada penjual.¹⁰

Seperti disebutkan dalam rumusan Pasal 1457 KUHPerduta tentang jual beli, dapat diketahui bahwa jual beli melahirkan kewajiban secara timbal balik kepada

¹⁰ Gunawan Widjaja dan Kartini Muljadi, *Jual Beli*, Ctk. Pertama, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2003, hlm. 7



para pihak yang membuat perjanjian. Dari sisi penjual, diwajibkan untuk menyerahkan suatu kebendaan dan dari sisi pembeli, pembeli diwajibkan untuk membayar harga pembelian kebendaan tersebut, yang juga dalam perikatan untuk memberikan sesuatu, dalam hal ini berupa uang pembayaran.

B. Pertanggungjawaban Para Pihak dalam Transaksi Jual Beli Melalui Jasa Perantara

1. Hak dan Kewajiban Penjual/Pemilik Properti dalam hubungannya dengan Pihak Agen Properti

a) Kewajiban Penjual / Pemilik Properti

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa kewajiban Pemilik Properti sebagaimana tertuang di dalam Perjanjian Jasa Pemasaran dimana kewajiban pihak kedua / pemilik property tertera di dalam Pasal 2 adalah sebagai berikut:¹¹

Pihak kedua setuju untuk membayar jasa pemasaran kepada pihak pertama sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati

Menurut Penulis, Pemilik Properti diwajibkan memenuhi perikatan-perikatan yang dibuat oleh kuasa (Agen Properti) menurut kekuasaan yang diberikan kepadanya. Ia tidak terikat pada apa yang telah diperbuat selebihnya dari pada itu, selainnya sekadar ia telah menyetujuinya secara tegas atau secara diam-diam (Pasal 1807 KUHPerduta). Sebagaimana telah

diterangkan, dalam semua perjanjian yang dibuat oleh seorang kuasa (Agen Properti) atas nama pemberi kuasa (Pemilik Properti), orang yang memberi kuasa inilah yang menjadi pihak dan sebagai pihak ini ia memikul segala kewajiban yang timbul dari perjanjian-perjanjian itu.

Pemberi kuasa (Pemilik Properti) diwajibkan mengembalikan kepada kuasa (Agen Properti) semua persekot-persekot dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh Pemilik Properti ini untuk melaksanakan kuasanya, begitu pula untuk membayar upahnya, jika ini telah diperjanjikan. Jika kuasa tidak melakukan sesuatu kelalaian, maka Pemilik Properti tidak dapat meluputkan diri dari kewajiban mengembalikan persekot-persekot dan biaya-biaya serta membayar upah tersebut, sekalipun urusannya tidak berhasil (Pasal 1808 KUHPerduta). Dalam hal urusannya tidak berhasil, maka tidak dapat dipersalahkan kepada kuasa (Agen Properti), asal ia telah mengerjakannya dengan sebaik-baiknya dan bertindak dalam batas wewenangnya. Pemilik Properti tetap wajib memenuhi semua kewajibannya terhadap Agen Properti.

b) Hak Penjual / Pemilik Properti

Hak yang di dapat dari Pemilik Properti yaitu atas pemasaran propertinya. Yang mana hal ini di dapatkan setelah Pemilik Properti telah melakukan kewajibannya yaitu Pemilik Properti meyerahkan pembayaran sesuai dengan nilai jual yang telah disepakati. Sehingga apabila salah satu pihak tidak melakukan apa yang telah

¹¹ Dokumen Perjanjian Jasa Pemasaran dari Agen Properti



diperjanjikan, maka pihak tersebut telah melakukan cidera janji atau biasa disebut dengan wanprestasi.

Hak yang di dapatkan oleh Pemilik Properti selain menerima fasilitas pemasaran ialah ia berhak untuk secara langsung menggugat orang dengan siapa si kuasa telah bertindak dalam kedudukannya, sudah ditegaskan dalam Pasal 1799 KUHPerdara .

2. Hak dan Kewajiban Agen Properti dalam hubungannya dengan Pemilik Properti

a) Kewajiban Agen Properti

Kewajiban dari Agen Properti dalam Perjanjian Jasa Pemasaran terdapat di dalam Pasal 4 ayat (1) yaitu:¹²

Dalam pemasaran properti tersebut, pihak pertama akan dibantu oleh para Marketing jaringan SAUDARA PROPERTY dan broker-broker lain yang sudah terseleksi untuk membantu melaksanakan kewajibannya sebagaimana ditentukan dalam perjanjian ini;

Perjanjian Jasa Pemasaran tersebut hanya mencantumkan Pasal yang menerangkan tentang kewajiban pemasaran dari agen saja. Sedangkan di dalam menjalankan fungsi profesionalnya, Agen Properti diharapkan juga bersedia giat mengembangkan misi etis dari rambu-rambu profesi agen berupa tanggung jawab pekerjaan, kejujuran dan tanggung jawab moral yang tinggi dalam melakukan transaksi kepentingan bisnis dengan pihak yang memanfaatkan jasanya. Insentif pendapatan dan profit bisnis tentu

saja sangat diperlukan, tetapi motif ekonomi ini tidak boleh sampai mengaburkan nilai-nilai dasar profesi yang disebut sebagai kode etik.

b) Hak Agen Properti

Agen berhak untuk menuntut kembali dari Pemilik Properti semua biaya yang telah dikeluarkannya untuk melaksanakan tugasnya sebagai kuasa oleh karena semua biaya itu dikeluarkan demi kepentingan pemberi kuasa dan menuntut pembayaran imbalan apabila hal itu telah ditetapkan berdasarkan Pasal 1808 KUHPerdara. Selanjutnya Pasal itu menetapkan bahwa, walaupun usaha kuasa gagal tanpa ada kelalaian dari pihaknya, namun ia tetap berhak atas pembayaran kembali uang muka dan biaya tersebut dalam ayat (1).

3. Hak dan Kewajiban Penjual dalam hubungannya dengan Pembeli

a) Kewajiban Penjual

Dalam Pasal tersebut menjelaskan mengenai kewajiban dari penjual yaitu menyerahkan benda yang diperjualbelikan dan telah sesuai dengan cara penyerahan benda tidak bergerak sebagaimana mestinya.

Selain kewajiban penjual menyerahkan benda yang di perjual belikan, penjual wajib menjamin atau menanggung benda tersebut.

b) Hak Penjual

Hak penjual dalam pelaksanaan perjanjian jual beli melalui jasa perantara ini adalah menerima pembayaran dari harga yang telah disepakati oleh pembeli dari barang yang ia jual.

Hak yang di peroleh penjual terkait jual beli tanah dan bangunan, yang mana telah sesuai dengan Pasal

¹² Dokumen Perjanjian Jasa Pemasaran dari Agen Properti



1513 KUHPerdara yang menjelaskan bahwa kewajiban utama pembeli adalah membayar harga pembelian pada waktu dan di tempat yang ditetapkan dalam persetujuan, hal tersebut merupakan hak yang harus diterima oleh penjual seperti pada umumnya.

Selain hak penjual memperoleh pembayaran, penjual juga mempunyai hak untuk menuntut pembatalan.

4. Hak dan Kewajiban Pembeli dalam hubungannya dengan Penjual

a) Kewajiban Pembeli

Kewajiban utama pembeli adalah membayar harga pembelian pada waktu dan di tempat yang telah diperjanjikan. Akan tetapi, apabila waktu dan tempat pembayaran tidak ditetapkan dalam perjanjian, pembayaran harus dilakukan di tempat dan pada waktu penyerahan barang dilakukan.

b) Hak Pembeli

Mengenai hak dari pembeli yaitu menerima benda yang di perjual belikan dan telah sesuai sebagaimana termuat dalam Pasal 1481 KUHPerdara yang berbunyi: "Barang yang bersangkutan harus diserahkan dalam keadaan seperti pada waktu penjualan. Sejak saat penyerahan, segala hasil menjadi kepunyaan pembeli"

5. Penyelesaian Sengketa dalam hubungan antara Penjual / Pemilik Properti dengan Agen Properti

Dalam hal ini, apabila terjadi sengketa di antara para pihak akan di selesaikan dengan musyawarah terlebih dahulu. Hal ini sesuai dengan Peraturan Mahkamah Agung Republik Indonesia No 01 Tahun

2008 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan Mahkamah Agung Indonesia bahwa mediasi merupakan salah satu proses penyelesaian sengketa yang lebih cepat dan murah, serta dapat memberikan akses yang lebih besar kepada para pihak menemukan penyelesaian yang memuaskan dan memenuhi rasa keadilan. Sedangkan jika musyawarah tidak menemui titik terang maka dapat di selesaikan melalui jalur pengadilan.

6. Penyelesaian Sengketa dalam hubungan antara Penjual / Pemilik Properti dengan Pembeli

Tahapan penyelesaian sengketa yang mana apabila terjadi sengketa maka pertama kali yang di lakukan adalah musyawarah antara para pihak. Hal ini sesuai dengan Peraturan Mahkamah Agung Republik Indonesia No 01 Tahun 2008 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan Mahkamah Agung Indonesia bahwa mediasi merupakan salah satu proses penyelesaian sengketa yang lebih cepat dan murah, serta dapat memberikan akses yang lebih besar kepada para pihak menemukan penyelesaian yang memuaskan dan memenuhi rasa keadilan.

Kemudian apabila dalam penyelesaian sengketa melalui jalur musyawarah tidak dapat tercapai maka Para Pihak sepakat untuk menyelesaikan pada tingkat pertama dan terakhir dengan cara arbitrase melalui badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) di Jakarta, sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia nomor 30 tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, berikut



perubahan dan penambahannya di kemudian hari.

IV. KESIMPULAN

Perjanjian jual beli melalui jasa perantara antara Pemilik Properti dengan Agen Properti menggunakan perjanjian baku yang telah dibuat sebelumnya oleh Agen Properti.

Dalam perjanjian jual beli melalui jasa perantara di sini dapat diketahui hanya memperhatikan hak-hak dari pembuat / pihak yang menyiapkan perjanjian baku dalam hal ini Agen Properti dan tidak terlalu memperhatikan hak-hak dari pengguna jasa perantara.

Apabila para pihak ingkar janji maka penyelesaian sengketa yang pertama kali di lakukan adalah musyawarah antara para pihak. Hal ini sesuai dengan Peraturan Mahkamah Agung Republik Indonesia No 01 Tahun 2008 tentang Prosedur Mediasi di Pengadilan Mahkamah Agung Indonesia bahwa mediasi merupakan salah satu proses penyelesaian sengketa yang lebih cepat dan murah, serta dapat memberikan akses yang lebih besar kepada para pihak menemukan penyelesaian yang memuaskan dan memenuhi rasa keadilan. Kemudian apabila dalam penyelesaian sengketa melalui jalur musyawarah tidak dapat tercapai maka Para Pihak sepakat untuk menyelesaikan pada jalur pengadilan

V. DAFTAR PUSTAKA

Buku Literatur

- Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, Jakarta:Raja Grafindo Persada
Achmad Busro, *Kapita Selekta Hukum Perjanjian*,

Yogyakarta: Pohon Cahaya, 2013

Gunawan Widjaja dan Kartini Muljadi, *Jual Beli*, Ctk. Pertama, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2003

Khairandy, Ridwan, *Pokok-Pokok Hukum Dagang Indonesia* Yogyakarta: FH UII, 2013

Munir Fuady, *Hukum Kontrak (dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1999

Purwosutjipto, H.M.N, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia* (Jakarta: Djambatan, 1981)

Salim, H.S, *Hukum Kontrak Teori & Teknik Penyusunan Kontrak* (Jakarta : Sinar Grafika, 2003)

Setiawan, R, *Pokok Pokok Hukum Perikatan* (Bandung: Binacipta 1986)

Sigit Irianto, Darmawan Tri Budi, Heri Purnomo, dan Anggraeni Endah, *Hukum Kontrak* (Semarang: FH UNTAG, 2014)

Subekti, R, *Aneka Perjanjian* (Bandung, Citra Aditya Bakti, 1995)

Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata)

Wawancara

Andre Gunawan, pegawai Agen Saudara Property, Wawancara Pribadi, Jumat 22 Desember 2015.

Website

Asosiasi Real Estate Broker Indonesia DPD Banten, pada Senin, 1 Februari 2016 <http://www.arebibanten.com/ko-deetik>



Kaidah Hukum Perdata, pada Senin,
1 Februari 2016

<https://kaidahhukumperdata.wordpress.com/2004/02/05/2/>

Hukum Perjanjian, pada Senin, 1
Februari 2016

<https://hukumperjanjian.wordpress.com/2010/06/09/asas-asas-hukum-perjanjian/>

Tips Membeli dan Menjual Properti,
pada Senin, 1 Februari 2016

<http://seminarproperti.com/tips-membeli-dan-menjual-properti-via-broker>

Agen Properti site, pada Kamis, 28
Januari 2016

<https://agenpropertisite.wordpress.com/2015/08/24/properti/>