



**SKRIPSI**

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PERUSAHAAN PERANTARA  
PERDAGANGAN PROPERTI RAY WHITE INDONESIA CABANG  
JEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI TANAH**

*( LEGAL PROTECTION TO COMPANY TRADE BROKERAGE  
PROPERTY RAY WHITE INDONESIA JEMBER BRANCH  
IN SALES AND PURCHASES LAND TRANSACTION )*

**ALVIN FAJRIANTO  
NIM : 120710101111**

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**FAKULTAS HUKUM**

**2016**

**SKRIPSI**

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PERUSAHAAN PERANTARA  
PERDAGANGAN PROPERTI RAY WHITE INDONESIA CABANG  
JEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI TANAH**

*( LEGAL PROTECTION TO COMPANY TRADE BROKERAGE  
PROPERTY RAY WHITE INDONESIA JEMBER BRANCH  
IN SALES AND PURCHASES LAND TRANSACTION )*

**ALVIN FAJRIANTO  
NIM : 120710101111**

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**FAKULTAS HUKUM**

**2016**

**MOTTO**

**BERSEGERALAH MELAKUKAN TINDAKAN KEBAIKAN.  
BERSEGERALAH MELAKUKAN APA YANG ADA DALAM  
KEMAMPUAN KITA UNTUK SEGERA MENJADI PEMBAIK DALAM  
KEHIDUPAN. DAN TIDAK BERLAMA-LAMA DI DALAM  
KETIDAKJELASAN. LEBIH BAIK SALAH NAMUN TEGAS DAN  
SEGERA TAHU CARA MEMPERBAIKINYA. DARIPADA BERLAMA-  
LAMA TIDAK PERNAH TAHU BENAR ATAU SALAH. APABILA  
KEBENARAN DITUNDA, HAL ITU SUDAH SALAH.<sup>1</sup>**

*( Mario Teguh )*

---

<sup>1</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=njIWRFqVqec>, diakses pada 21 April 2016

## LEMBAR PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. Kedua orang tuaku ayahanda Choirul Fachri dan Ibunda Siti Rukayah yang telah membesarkan, mendoakan, dan memberi kasih sayang kepada saya selama ini
2. Almamater Fakultas Hukum Universitas Jember
3. Bapak/Ibu Guru selama menempuh pendidikan ditingkat Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, dan Bapak/Ibu Dosen Fakultas Hukum Universitas Jember yang telah tulus membimbing, mengajarkan, dan membekali ilmu pengetahuan dengan penuh kesabaran dan tak kenal lelah.

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PERUSAHAAN PERANTARA  
PERDAGANGAN PROPERTI RAY WHITE INDONESIA CABANG  
JEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI TANAH**

*( LEGAL PROTECTION TO COMPANY TRADE BROKERAGE  
PROPERTY RAY WHITE INDONESIA JEMBER BRANCH  
IN SALES AND PURCHASES LAND TRANSACTION)*

**SKRIPSI**

Diajakukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum  
dalam Program Studi Ilmu Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Jember

**ALVIN FAJRIANTO  
NIM : 120710101111**

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS HUKUM**

**2016**

**PERSETUJUAN**

**SKRIPSI INI TELAH DISETUJUI**

**TANGGAL 1 APRIL 2016**

**Oleh:**

**Pembimbing,**



**Dr. Dominikus Rato, S.H., M.Si.**

**NIP: 195701051986031002**

**Pembantu Pembimbing,**



**Emi Zulaika, S.H., M.H.**

**NIP: 197703022000122001**

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul:

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PERUSAHAAN PERANTARA  
PERDAGANGAN PROPERTI RAY WHITE INDONESIA CABANG  
JEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI TANAH**

*( LEGAL PROTECTION TO COMPANY TRADE BROKERAGE  
PROPERTY RAY WHITE INDONESIA JEMBER BRANCH  
IN SALES AND PURCHASES LAND TRANSACTION )*

Oleh :



**ALVIN FAJRIANTO**  
NIM 120710101111

Pembimbing,



**Dr. Dominikus Rato, S.H., M.Si.**  
NIP: 195701051986031002

Pembantu Pembimbing,



**Emi Zulaika, S.H., M.H.**  
NIP: 197703022000122001

Mengesahkan:

Kementerian Riset, Teknologi, Dan Pendidikan Tinggi  
Universitas Jember  
Fakultas Hukum  
Penjabat Dekan,



**Dr. Nurul Ghufron, S.H., M.H.**  
NIP: 197409221999031003

PENETAPAN PANITIA PENGUJI

Dipertahankan di hadapan Panitia Penguji pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 13

Bulan : April

Tahun : 2016

Diterima oleh Panitia Penguji Fakultas Hukum Universitas Jember

Panitia Penguji:

Ketua,



**I Wayan Yasa, S.H., M.H.**  
NIP: 196010061989021001

Sekretaris,



**Iswi Hariyani, S.H., M.H.**  
NIP: 196212161988022001

Anggota Penguji

1. **Dr. Dominikus Rato, S.H., M.Si.**  
NIP: 195701051986031002



2. **Emi Zulaika, S.H., M.H.**  
NIP: 197703022000122001



**PERNYATAAN**

Saya sebagai penulis yang bertanda tangan di bawah ini:

**Nama : ALVIN FAJRIANTO**

**NIM : 120710101111**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul : Perlindungan Hukum Terhadap Perusahaan Perantara Perdagangan Properti Ray White Indonesia cabang Jember Dalam Transaksi Jual Beli Tanah adalah benar-benar karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat. Saya bertanggungjawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak lain serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 13 April 2016

Yang menyatakan,



ALVIN FAJRIANTO  
NIM 120710101111

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis penatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala rahmat dan hidayahnya-Nya, sehingga penulisan skripsi dengan judul **“Perlindungan Hukum Terhadap Perusahaan Perantara Perdagangan Properti Ray white Indonesia Cabang Jember Dalam Transaksi Jual Beli Tanah”** ini dapat diselesaikan dengan baik.

1. Bapak Dr. Dominikus Rato, S.H., M.Si. Pembimbing dan selaku Ketua Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Jember yang telah banyak memberikan waktu disela-sela kesibukan beliau untuk mendidik, memberikan ilmu, nasihat, pengarahan, dan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini,
2. Ibu Emi Zulaika, S.H., M.H. Pembantu Pembimbing yang telah banyak memberikan waktu disela-sela kesibukan beliau untuk mendidik, memberikan ilmu, nasihat, pengarahan, dan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini,
3. Bapak I Wayan Yasa, S.H., M.H. Ketua Panitia Penguji
4. Ibu Iswi Hariyani, S.H., M.H. Sekretaris Panitia Penguji
5. Bapak Dr. Nurul Ghufron, S.H., M.H. Penjabat Dekan Fakultas Hukum Univesitas Jember
6. Ibu Dr. Dyah Ochtorina Susanti, S.H., M.Hum. Penjabat Pembantu Dekan I, Fakultas Hukum Universitas Jember, Bapak Mardi Handono, S.H., M.H. Pembantu Dekan II, Fakultas Hukum Universitas Jember, Pembantu Dekan III, Fakultas Hukum Universitas Jember, Bapak Iwan Rachmad Soetijono, S.H., M.H. Pembantu Dekan III, Fakultas Hukum Universitas Jember
7. Bapak Rizal Nugroho, S.H., M.Hum. Dosen Pembimbing Akademik yang telah banyak memberi nasihat dan pelajaran selama menjadi mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember.
8. Bapak Ibu Dosen, serta Karyawan Karyawati yang telah memberikan ilmu dan membantu pengurusan administrasi selama menjadi mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember

9. Ibu Vina Meriana selaku Asisten Manager, dan Mas Yassin selaku Agen Properti dari Perusahaan Perantara Perdagangan Properti Ray white Indonesia cabang Jember.
10. Keluarga di rumah Bapak Choirul Fachri, Ibunda Siti Rukayah, dan Adik tersayang Anas Wicaksono, Terima kasih atas do'a, semangat dan kasih sayangnya padaku selama ini.
11. Teman-Temanku kosku di Jawa II Blok D No. 4 sekaligus keluarga kecil di Jember: Mas Yanuar, Mas Bambang, Mas Yudha, Mas Farid, Mas Nanda, Mas Zaki, Mas Suryo, Mas Rudi, Mas Budi, Fajar, Havidz, Bayu, Hendra, Hermawan Farid, Agam, Rizal, Bram, tidak lupa kepada Ibu kos Bu Dina, dan Bu Busro yang telah memberikan tempat dan memfasilitasi penulis selama kuliah di Jember.
12. Teman-teman Fakultas Hukum Universitas Jember: Mahardhika, Qudzi, Ridho, Winda, Faiza, Ela, Dimas, Avelin, Mei, Mas Jerry, Mas Dama, Mas Agung, Mas Harrits, Mas Wandoyo, Mas Wafa, Ika, Iftitah, Heni, Ira, Rizal, Ika, Brawijaya, Vindy, Qoni, Riza, Reza, Reza F, Sabila, Jannah, Rizal, Irsam, Fia, serta semua teman di Fakultas Hukum Universitas Jember Terima kasih atas kebersamaan kalian selama ini
13. Semua Pihak-Pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini.

Semoga amal baik kebaikan yang telah mereka berikan dengan segenap ketulusan dan keikhlasan hati pada penulis, mendapatkan balasan dari Allah Swt, Akhir kata, semoga penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat dan berguna bagi semua pihak yang membutuhkannya.

Jember, 13 April 2016

Penulis

## RINGKASAN

Transaksi jual beli tanah pada umumnya hanya melibatkan pihak penjual dan pembeli saja, tetapi pada saat sekarang tidak mudah untuk mencari penjual ataupun pembeli tanah sehingga dibutuhkan pihak ketiga yang memiliki keahlian khusus dibidang pemasaran properti. Perusahaan perantara perdagangan properti atau disebut sebagai perantara pedagang properti yang diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti. Peraturan tersebut memuat hak dan kewajiban serta perizinan dari perusahaan perantara perdagangan properti, namun didalam praktek pemasaran properti seringkali terjadi permasalahan yang mengakibatkan proses pemasaran tidak berjalan lancar dan menyebabkan kerugian pada pihak perusahaan perantara perdagangan properti. Salah satu perusahaan perantara properti yang bergerak pada bidang jasa pemasaran properti yang dijual maupun disewakan adalah Ray White Indonesia.

Permasalahan yang hendak dibahas dalam penulisan skripsi ini yang pertama mengenai bentuk perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara properti, yang kedua kendala-kendala yuridis dari perlindungan hukum yang dihadapi oleh perusahaan perantara perdagangan properti, dan yang ketiga upaya penyelesaian yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti.

Metode penelitian dalam penulisan skripsi ini menggunakan penelitian yang bersifat yuridis normatif. Metode pendekatan yang digunakan adalah pendekatan undang-undang dan pendekatan konseptual dengan penggunaan bahan hukum primer yaitu peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara perdagangan properti Ray White Indonesia Cabang Jember dalam transaksi jual beli tanah, ditunjang dengan bahan hukum primer berdasarkan peraturan perundang-undangan, bahan hukum sekunder berupa studi kepustakaan, hasil wawancara, dan studi dokumentasi, serta bahan hukum tersier berupa penjelesan atau petunjuk dari internet, dan diskusi dengan ahli dan praktisi yang sesuai pada bidangnya.

Tinjauan pustaka dalam penulisan skripsi ini adalah mengenai pengertian jual beli yaitu perjanjian bertimbang balik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut. Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 1997 tentang Pendaftaran Tanah, Peralihan hak milik atas tanah melalui jual beli hanya dapat didaftarkan jika dibuktikan dengan akta yang dibuat oleh PPAT atau kepala kantor pertanahan. Seiring berkembangnya zaman jual beli tidak lagi terdapat dua pihak antara penjual dan pembeli saja tetapi terdapat pihak ketiga sebagai perantara jual beli. Ray White merupakan salah satu perusahaan perantara perdagangan 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 atau klien yang diatur dalam perjanjian tertulis. Perjanjian yang digunakan secara umum oleh pihak perusahaan perantara

perdagangan properti dan klien adalah merupakan perjanjian tentang pemberian kuasa pemasaran properti.

Pembahasan mengenai permasalahan perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara properti, Perlindungan hukum secara preventif mengenai perusahaan perantara perdagangan properti terdapat dalam Peraturan Permendag nomor 33 tahun 2008 pasal 9 yaitu membuat perjanjian tertulis antara agen properti dengan penjual selain itu dalam pasal 10 pemberian komisi dari pemberi tugas minimal 2% (dua persen) dari nilai transaksi pada prosedur perusahaan Ray White komisi yang diberikan adalah 3% (tiga persen) namun dapat lebih atau kurang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Kendala-kendala yuridis dari perlindungan hukum umumnya terjadi pada tahap *selling* yang merupakan tahap paling rentan terhadap permasalahan hukum karena dengan itikad tidak baik penjual maupun pembeli bisa terjadi penjual dan pembeli meninggalkan perantara, pembatalan perjanjian sepihak oleh penjual, pembeli yang wanprestasi setelah tercapai kesepakatan negosiasi harga, harga dan komisi yang tercantum didalam perjanjian antara agen perantara properti dan klien dapat berubah secara kondisional. Upaya penyelesaian yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti dalam penyelesaian perselisihan adalah dengan musyawarah saja belum ada upaya hukum lain apabila penjual ataupun pembeli wanprestasi.

Kesimpulan dari skripsi ini adalah bentuk perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara perdagangan properti adalah perusahaan tetap berhak menerima komisi apabila apabila terjadi transaksi, dan masa perjanjian telah berakhir dan terjadi transaksi atas properti dari pembeli pihak perusahaan. Agen pemasaran berwenang menerima pembayaran uang muka dari pembeli dan menyimpannya. Kendala yuridis dari perlindungan hukum yang dihadapi oleh perusahaan perantara perdagangan properti kurangnya peraturan yang menjamin dan melindungi perusahaan perantara perdagangan properti Upaya penyelesaian perselisihan yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti adalah melalui cara musyawarah atau negosiasi.

Saran dari skripsi ini adalah Hendaknya perusahaan perantara perdagangan properti atau agen pemasaran meminta jaminan berupa surat berharga, sertifikat atau sejumlah uang kepada pemberi tugas. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33 Tahun 2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti perlu direvisi dan ditambah lagi mengenai petunjuk teknis, perlindungan hukum bagi perusahaan perantara perdagangan properti, serta penyelesaian perselisihan apabila terjadi sengketa. Pada klausul perjanjian tentang penyelesaian perselisihan non litigasi ditambah dengan mediasi, konsiliasi melalui AREBI serta litigasi melalui peradilan umum.

**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PRASYARAT GELAR.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI.....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>HALAMAN UCAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>x</b>
<b>HALAMAN RINGKASAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>

**BAB 1 PENDAHULUAN**

1.1	Latar Belakang Masalah.....	1
1.2	Rumusan Masalah .....	4
1.3	Tujuan Penulisan .....	4
1.3.1	Tujuan Umum.....	4
1.3.2	Tujuan Khusus.....	5
1.3.3	Manfaat Penulisan .....	5
1.4	Metode Penelitian	
1.4.1	Tipe Penelitian.....	5
1.4.2	Pendekatan Masalah .....	6
1.4.3	Bahan Hukum.....	7
1.4.4	Proses Pengumpulan Bahan Hukum .....	8
1.4.5	Analisis Bahan Hukum.....	9

**BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

2.1	Jual Beli	
2.1.1	Pengertian Jual Beli.....	10
2.1.2	Pengertian Jual Beli Tanah.....	11
2.2	Perusahaan	
2.2.1	Pengertian Perusahaan.....	13
2.2.2	Unsur-Unsur Perusahaan .....	14

2.2.3	Pengertian Perusahaan Perantara Perdagangan Properti ...	17
2.3	Perjanjian	
2.3.1	Pengertian Perjanjian.....	20
2.3.2	Pengertian Perjanjian Pemberian Kuasa.....	22
2.3.3	Pengertian Wanprestasi .....	25
<b>BAB 3 PEMBAHASAN</b>		
3.1	Bentuk perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara perdagangan properti.....	27
3.2	Kendala-kendala yuridis pada perlindungan hukum yang dihadapi oleh perusahaan perantara perdagangan properti .....	38
3.3	Upaya penyelesaian yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti.....	49
<b>BAB 4 PENUTUP</b>		
4.1	Kesimpulan.....	55
4.2	Saran .....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran I : Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti
2. Lampiran II : Surat Permohonan Ijin Memperoleh Data Untuk Penelitian di Perusahaan Ray White Indonesia Cabang Jember :
3. Lampiran III : Hasil Wawancara dengan Ibu Vina Meriana selaku Asisten Manager dan Bapak Yasin selaku Marketing Executive pada Perusahaan Ray White Indonesia cabang Jember
4. Lampiran IV : Perjanjian Pemasaran bersifat *open* di Perusahaan Ray White Indonesia cabang Jember
5. Lampiran V : Perjanjian Pemasaran bersifat *exclusive* di Perusahaan Ray White Indonesia cabang Jember
6. Lampiran VI : Dokumentasi Penulis melakukan wawancara dengan Ibu Vina Meriana di kantor Ray White Indonesia cabang Jember. JL Diponegoro Nomor 39 kelurahan Kepatihan kecamatan Kaliwates Jember.
7. Lampiran VII : Surat Keterangan bahwa telah melakukan Wawancara Pengambilan Data di Perusahaan Ray White Indonesia cabang Jember

## BAB 1 PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Berawal dari kebutuhan manusia yang tidak dapat dicukupi oleh dirinya sendiri, sudah seharusnya manusia saling membantu dan tolong menolong. Saling membantu dan tolong menolong tersebut akan menimbulkan hubungan timbal balik antar manusia. Kebutuhan manusia akan suatu benda mengakibatkan hubungan timbal balik, hubungan timbal balik ini akan terjadi ketika seseorang yang mempunyai suatu benda ingin menjualnya dan ada seseorang lain yang ingin memiliki benda tersebut. Adanya keinginan kedua belah pihak ini menjadi dasar untuk bertransaksi. Transaksi berarti seseorang yang menginginkan benda tersebut harus membayar dengan harga sesuai kesepakatan untuk mendapatkannya. Kesepakatan mengenai benda dan harga kedua belah pihak akan menjadi dasar transaksi jual beli. Jual beli adalah salah satu cara transaksi untuk saling bertukar kebutuhan dengan pembayaran mata uang. Transaksi jual beli umumnya hanya terdapat dua pihak saja yaitu penjual sebagai pemilik benda dan pembeli yang bersedia membayar benda tersebut dengan harga sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

Seiring berkembangnya zaman kebutuhan seseorang semakin meningkat dan barang yang diinginkan terbatas. Jual beli benda bergerak misalnya, seseorang seringkali kesulitan untuk menemukan benda yang ingin dibeli apalagi benda yang tidak bergerak seperti tanah. Tanah mempunyai nilai harga yang relatif tinggi jadi tidak semua orang mempunyai persediaan dana untuk membeli tanah. Hal tersebut menyebabkan penjual kesulitan dalam menemukan orang yang bersedia untuk membeli tanah miliknya. Demikianpun pembeli akan kesulitan untuk mencari sendiri tanah yang ingin dibeli karena disamping tanah sebagai alas tempat tinggal tanah juga dijadikan sebagai investasi oleh pemilik tanah mengingat nilai obyek tanah yang terus naik.<sup>1</sup> Melihat kesulitan dari bertemunya antara penjual dan

---

<sup>1</sup> Andie A. Wicaksono, 2009, *Kiat Praktis Jual Beli Properti*, Penebar Swadaya, Jakarta, hlm 19.

pembeli, maka peluang ini dimanfaatkan oleh seseorang pihak ketiga dalam jual beli yang memang mempunyai keahlian khusus dibidangnya yaitu dapat menghubungkan dan mempertemukan antara penjual dan pembeli. Pihak ketiga tersebut disebut sebagai pedagang perantara sebagian besar masyarakat menyebutnya pula sebagai makelar atau broker.<sup>2</sup>

Ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang terdapat 3 (tiga) istilah mengenai pedagang perantara diantaranya makelar, agen, dan komisioner. Terdapat aturan yang lebih khusus pedagang perantara dibidang properti yang terdapat dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti istilah untuk pedagang perantara menurut peraturan menteri tersebut adalah perantara perdagangan properti.<sup>3</sup>

Peran perantara perdagangan properti sangat dibutuhkan oleh penjual dan calon pembeli tanah. Perantara perdagangan properti tentu akan menanyakan mengenai kriteria tanah yang diinginkan pembeli seperti harga, lokasi, dan kegunaanya. Menurut pasal 3 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 “kegiatan perantara perdagangan properti adalah melakukan verifikasi dokumen atas tanah, mengumpulkan data dan dokumen para pihak yang akan bertransaksi, melakukan penawaran, memberikan saran, membantu proses negosiasi sampai membantu proses pencairan dana.”

Perantara perdagangan properti resmi sebelum melakukan pekerjaannya akan menawarkan mengenai bentuk pemasaran yang akan dikerjakan agar properti yang dijual akan lebih cepat terjual. Perantara perdagangan properti pada umumnya menetapkan imbal jasa berdasarkan kesepakatan dari prosentase harga properti. Ketentuan pasal 10 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 diatur mengenai besarnya imbal jasa yang diterima oleh perantara perdagangan properti minimal adalah dua persen dari nilai transaksi. Seringkali didalam praktek pemasaran perantara pedagang properti mengalami

---

<sup>2</sup> [Muhammad Abduh Tuasikal](https://rumaysho.com/1671-hukum-komisi-bagi-broker-makelar.html), Hukum Komisi Bagi Broker Makelar, <https://rumaysho.com/1671-hukum-komisi-bagi-broker-makelar.html> diakses pada 18 Februari 2016.

<sup>3</sup> Wahyu Kuncoro, 2015, *97 Risiko Transaksi Jual Beli Properti*, Raih Asa Sukses, Tangerang, hlm 75.

permasalahan-permasalahan yang mengakibatkan proses pemasaran tidak berjalan dengan lancar. Perantara perdagangan properti akan sangat berhati-hati menjaga hubungan dengan penjual ataupun calon pembeli agar tidak terjadi wanprestasi.

Perantara perdagangan properti ada yang berdiri sendiri atau biasa disebut makelar tradisional dan ada pula yang tergabung dalam suatu perusahaan perantara perdagangan properti.<sup>4</sup> Perusahaan Ray White merupakan salah satu dari perusahaan resmi dalam perantara perdagangan properti. Perusahaan ini menawarkan dua macam perjanjian pemasaran yang dapat dipilih penjual yaitu perjanjian yang sifatnya eksklusif dan yang sifatnya terbuka tentunya ada perbedaan fasilitas yang didapat oleh penjual mengenai pemasaran dari tanahnya tersebut.

Perusahaan Ray White ini berasal dari Australia yang merupakan salah satu dari beberapa perusahaan perantara perdagangan properti terbesar di dunia. Ray White Indonesia memasuki pasar properti Indonesia pada tahun 1997 dan memulai bisnis dengan menyediakan pelayanan melalui enam kantor cabang di Jakarta.<sup>5</sup> Ray White juga telah membuka cabang di kabupaten Jember, Ray White adalah sebagai perusahaan dari para perantara perdagangan properti atau agen properti yang di Jember. Agen properti yang tergabung di Perusahaan Ray White ini mendapatkan pelatihan sebelum melakukan pekerjaannya dan secara formal memiliki legalitas hukum yang berarti bahwa setiap perantara perdagangan properti akan dilindungi oleh perusahaan Ray White.

Berdasarkan uraian mengenai transaksi jual beli tanah melalui perusahaan perantara perdagangan properti Ray White diatas menjadi latar belakang karya ilmiah penelitian skripsi yang berjudul: **“PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PERUSAHAAN PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI RAY WHITE INDONESIA CABANG JEMBER DALAM TRANSAKSI JUAL BELI TANAH”**

---

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm 75.

<sup>5</sup> Diakses dari [www.raywhite.co.id/](http://www.raywhite.co.id/) pada tanggal 24 oktober 2015, pukul 20.00 WIB.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan di kaji adalah sebagai berikut:

1. Apa bentuk perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara perdagangan properti ?
2. Apa kendala-kendala yuridis dari perlindungan hukum yang dihadapi oleh perusahaan perantara perdagangan properti ?
3. Bagaimana upaya penyelesaian yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti ?

## 1.3 Tujuan Penulisan

Agar penulisan proposal ini dapat diperoleh sasaran yang dikehendaki maka perlu ditetapkan suatu tujuan penulisan. Adapun tujuan penulisan disini dapat dibagi menjadi 2 (dua) yaitu tujuan umum dan tujuan khusus.

### 1.3.1 Tujuan Umum

1. Untuk memenuhi dan melengkapi tugas akhir sebagai salah satu persyaratan akademis yang telah ditentukan guna memperoleh gelar Saraja Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Jember.
2. Sebagai salah satu sarana untuk mengembangkan ilmu dan pengetahuan hukum yang telah diperoleh dari perkuliahan secara teoritis dengan praktik yang terjadi dalam kehidupan masyarakat.
3. Untuk memberikan wawasan dan informasi, serta sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi almamater, mahasiswa Fakultas Hukum dan masyarakat umum.

### 1.3.2 Tujuan Khusus

Selanjutnya, tujuan khusus yang hendak dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan memahami bentuk perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara perdagangan properti.

2. Untuk mengetahui dan memahami kendala-kendala yuridis dari perlindungan hukum yang dihadapi oleh perusahaan perantara perdagangan properti.
3. Untuk mengetahui dan memahami upaya penyelesaian yang dilakukan perusahaan perdagangan perantara properti.

#### 1.4 Metode Penelitian

Penggunaan metode dalam penulisan suatu karya ilmiah ditujukan agar suatu karya ilmiah dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Oleh karena itu, dalam penyusunannya suatu karya ilmiah harus menggunakan metode ilmiah. Untuk membuktikan hal-hal tersebut, hal-hal harus dilakukan dalam penelitian adalah dengan mengumpulkan bahan-bahan yang diperlukan untuk penulisan karya ilmiah, mencermati bahan-bahan yang telah terkumpul tersebut, menganalisa dan mengkaji materi yang akan diteliti serta menarik kesimpulan sebagai jawaban atas permasalahan yang sedang dikaji. Metodologi yang digunakan untuk penulisan skripsi ini adalah.<sup>6</sup>

##### 1.4.1 Tipe Penelitian

Tipe Penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah yuridis normatif (*legal reasearch*), yakni penelitian yang difokuskan untuk mengkaji penerapan kaidah-kaidah atau norma-norma dalam hukum positif yang berlaku.<sup>7</sup> Tipe penelitian bertujuan untuk menganalisa suatu permasalahan yang pokok, yaitu permasalahan yang berkenaan dengan permasalahan yang mengacu pada penerapan-penerapan kaidah-kaidah hukum ataupun norma hukum dalam hukum positif, sehingga hasil pembahasan dan kesimpulan yang dicapai bersifat rasional dan obyektif.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Peter Mahmud Marzuki, 2014, *Penelitian Hukum*, Cetakan 6, Kencana, Surabaya, hlm 26 .

<sup>7</sup> Johnny Ibrahim, 2011, *Teori Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, Banyumedia, Malang, hlm 295.

<sup>8</sup> Peter Mahmud Marzuki, 2014, *Op.cit*, hlm 35.

### 1.4.2 Pendekatan Masalah

Terdapat beberapa metode pendekatan masalah dalam penelitian hukum yang dapat digunakan untuk mendapatkan informasi dari berbagai aspek mengenai isu yang sedang dicoba untuk dicari jawabannya.<sup>9</sup> Sesuai dengan jenis penelitiannya yakni penelitian hukum normatif (yuridis normatif), maka dapat digunakan lebih dari satu pendekatan.<sup>10</sup> Sehubungan dengan hal itu, dalam penulisan skripsi ini metode pendekatan yang digunakan dalam ketiga rumusan masalah antara lain :

1. Pendekatan peraturan Perundang-undangan (*statue approach*) dilakukan dengan cara menelaah semua undang-undang dan regulasi yang bersangkutan paut dengan isu hukum yang sedang ditangani. Pendekatan undang-undang ini akan membuka kesempatan bagi peneliti untuk mempelajari adakah konsistensi dan kesesuaian antara suatu undang-undang dengan bentuk perlindungan hukum dan upaya penyelesaian yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti.<sup>11</sup>
2. Pendekatan konseptual (*conseptual approach*) adalah pendekatan yang beranjak dari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang didalam ilmu hukum, agar menentukan ide-ide yang melahirkan pengertian-pengertian hukum, dan azas-azas hukum atau argumentasi hukum. Pemahaman akan pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin tersebut merupakan sandaran bagi peneliti dalam membangun suatu argumentasi hukum dalam memecahkan bentuk perlindungan hukum, kendala-kendala dan upaya penyelesaian yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> *Ibid*, hlm 93.

<sup>10</sup> Johnny Ibrahim, 2011, *Op.cit*, hlm 300.

<sup>11</sup> Peter Mahmud Marzuki, 2014, *Op.cit*, hlm 96.

<sup>12</sup> *Ibid*, hlm 137.

### 1.4.3 Bahan Hukum

Bahan penelitian hukum yang digunakan adalah bahan hukum primer, sekunder, dan bahan hukum tersier. Bahan hukum yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

#### a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang bersifat autoritatif artinya mempunyai otoritas. Bahan-bahan hukum primer terdiri dari perundang-undangan, catatan-catatan resmi atau risalah dalam pembuatan peraturan perundang-undangan dan putusan-putusan hakim. Bahan hukum primer dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari beberapa sumber Perundang-undangan,<sup>13</sup> yaitu sebagai berikut:

1. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*Burgerlijk Wetboek*);
2. Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (*Wetboek van Koophandelen*);
3. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria;
4. Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan;
5. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa,
6. Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 1997 tentang Pendaftaran Tanah,
7. Keputusan Menteri Perdagangan dan Perindustrian Nomor 23 Tahun 1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Dagang
8. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti

#### b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah berupa semua implikasi tentang hukum yang bukan merupakan dokumen-dokumen resmi. Publikasi tentang hukum meliputi buku-buku teks, kamus-kamus hukum, jurnal-jurnal hukum, dan komentar-komentar atas putusan pengadilan. Dengan adanya bahan hukum sekunder ini merupakan petunjuk bagi penulis guna menyelesaikan tugas akhir.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> *Ibid*, hlm 141.

<sup>14</sup> *Ibid*, hlm 155.

### c. Bahan Hukum Tersier

Merupakan bahan hukum yang memberikan petunjuk atau penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder seperti kamus hukum, ensiklopedia dan lain-lain.<sup>15</sup>

#### 1.4.4 Proses Pengumpulan Bahan Hukum

Metode pengumpulan bahan hukum yang digunakan dalam suatu penelitian pada dasarnya tergantung pada ruang lingkup dan tujuan penelitian. Bahan hukum baik primer, sekunder dan tersier dalam penelitian ini akan ditelusuri dari:

##### 1. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer diperoleh dengan cara mengumpulkan menginventarisasi peraturan perundang-undangan yang berlaku dan disesuaikan dengan pokok permasalahan yang dikaji.

##### 2. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder diperoleh dengan cara melakukan inventarisasi terhadap buku literatur, dokumen, artikel, wawancara, dan berbagai bahan yang telah diperoleh, dicatat kemudian dipelajari berdasarkan relevansi-relevansinya dengan pokok permasalahan yang diteliti yang selanjutnya dilakukan pengkajian sebagai satu kesatuan yang utuh.

###### 2.1. Studi kepustakaan merupakan sumber bahan bukan manusia.

Dilakukan untuk memperoleh bahan primer, sekunder, dan tersier dengan cara mempelajari konsepsi-konsepsi, teori-teori, peraturan-peraturan atau kebijakan-kebijakan. Studi kepustakaan dilakukan di Perpustakaan Universitas Jember dan dari sumber lain.<sup>16</sup>

###### 2.2. Wawancara bukan merupakan bahan hukum akan tetapi dapat dijadikan bahan non hukum dan apabila pendapatnya dilakukan secara tertulis maka dapat menjadi bahan hukum sekunder.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Johnny Ibrahim, 2011, *Op.cit*, hlm 296.

<sup>16</sup> Abdulkadir Muhammad, 2004, *Hukum dan Penelitain Hukum*, Cetakan 1, Citra Bakti, Bandung, hlm 82.

<sup>17</sup> Peter Mahmud Marzuki, 2014, *Op.cit*, hlm 165.

2.3. Studi dokumentasi merupakan pengkajian informasi tertulis mengenai hukum yang tidak dipublikasikan secara umum tetapi boleh diketahui oleh pihak tertentu seperti pengajar hukum, peneliti hukum, praktisis hukum dalam rangka kajian hukum, pengembangan dan pembangunan hukum serta praktik hukum.<sup>18</sup>

### 3. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum sekunder diperoleh dengan cara melakukan inventarisasi terhadap gagasan-gagasan dengan mencari pada internet, ensiklopedia, dan berdasarkan diskusi dengan para praktisi maupun ahli dalam bidang yang relevan dengan permasalahan ini.

#### 1.4.5 Analisis Bahan Hukum

Sebelum melakukan analisis terhadap bahan hukum yang diperoleh, harus dilakukan langkah-langkah berikut:<sup>19</sup>

1. Mengidentifikasi fakta hukum dan Mengeliminir hal-hal yang tidak relevan untuk menetapkan isu hukum yang hendak dipecahkan;
2. Pengumpulan bahan-bahan hukum dan sekitarnya dipandang mempunyai relevansi juga bahan-bahan non hukum;
3. Melakukan telaah atas isu hukum yang diajukan berdasarkan bahan-bahan yang telah dikumpulkan;
4. Menarik kesimpulan dalam bentuk argumentasi yang menjawab isu hukum;
5. Memberikan perskripsi berdasarkan argumentasi yang telah dibangun didalam kesimpulan.

Dengan menggunakan bahan-bahan tersebut, maka proses penarikan kesimpulan menggunakan metode deduktif. Penggunaan metode deduktif adalah proses penarikan kesimpulan dimulai dari hal-hal umum menuju pada hal-hal yang khusus atau hal-hal yang lebih rendah. Proses pembentukan kesimpulan deduktif tersebut dapat dimulai dari suatu dalil atau hukum menuju kepada hal-hal yang kongkrit.

---

<sup>18</sup> *Ibid*, hlm 83-84.

<sup>19</sup> *Ibid*, hlm 171.

## BAB 2

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Jual Beli

##### 2.1.1 Pengertian Jual beli

Jual beli menurut KUH Perdata adalah suatu perjanjian bertimbal balik dalam mana pihak yang satu (si penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedang pihak yang lainnya (si pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.<sup>21</sup> Hal tersebut sesuai dengan pasal 1457 KUH Perdata.

Perikataan jual beli menunjukkan bahwa dari satu pihak perbuatan dinamakan menjual, sedangkan dari pihak lain dinamakan membeli. Barang yang menjadi obyek perjanjian jual beli harus cukup tertentu, setidak-tidaknya dapat ditentukan wujud dan jumlahnya pada saat akan diserahkan hak miliknya kepada si pembeli. Dengan demikian adalah sah menurut hukum misalnya jual beli mengenai hasil panen yang akan diperoleh pada suatu waktu dari sebidang tanah tertentu. Seperti yang sudah dijelaskan diatas jual beli tanah disebabkan karena adanya kata sepakat antara dua orang atau lebih. Pihak dalam perjanjian sekurang-kurangnya harus ada 2 (dua) pihak. Masing-masing pihak tersebut menduduki tempat yang berbeda. Satu pihak menjadi kreditur, dan pihak lainnya sebagai debitur. Kreditur dan debitur itulah yang menjadi subyek perjanjian. Kreditur mempunyai hak atas prestasi dan debitur wajib memenuhi pelaksanaan prestasi.<sup>22</sup>

Unsur pokok dalam perjanjian jual beli adalah barang dan harga, dimana antara penjual dan pembeli harus ada kata sepakat tentang harga dan benda yang menjadi objek jual beli. Suatu perjanjian jual beli yang sah lahir apabila kedua belah pihak telah setuju tentang harga dan barang. Sifat konsensual dari perjanjian jual beli ditegaskan dalam pasal 1458 KUH Perdata yang berbunyi jual beli dianggap sudah terjadi antara kedua belah pihak seketika setelah mereka mencapai kata

---

<sup>21</sup> R Subekti, 1995, *Aneka Perjanjian*, cetakan ke10, Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm 1-2.

<sup>22</sup> *Ibid.*

sepakat tentang barang dan harga, meskipun barang ini belum diserahkan maupun harganya belum dibayar.

Menurut R Subekti<sup>23</sup> terdapat dua kewajiban utama bagi si penjual yaitu menyerahkan hak milik atas barang yang diperjualbelikan dan menanggung kenikmatan, ketentraman atas barang tersebut dan menanggung atas cacat-cacat tersembunyi.

Transaksi jual beli dalam kehidupan sehari-hari tidak harus dilakukan perjanjian secara tertulis asalkan kedua belah pihak sepakat transaksi jual beli dapat dilakukan secara lisan. Penjual dan pembeli melakukan transaksi jual beli yang nilai harganya besar sebaiknya melakukan perjanjian jual beli secara tertulis. Perjanjian tersebut dimaksudkan agar kedua belah melakukan prosedur jual beli sesuai kesepakatan bersama.

### **2.1.2 Pengertian Jual Beli Tanah**

Tanah dalam jual beli merupakan obyek atau benda yang hak kepemilikannya dapat dialihkan walaupun letaknya tidak dapat dipindahkan. Oleh karena itu benda dibedakan menjadi dua macam yaitu benda bergerak dan benda tidak bergerak. Benda yang bergerak adalah benda yang menurut sifatnya dapat berpindah tempat sendiri atau dapat dipindahkan seperti hewan atau sepeda motor. Benda tidak bergerak adalah benda yang menurut sifatnya atau karena peraturan perundang-undangan tidak dapat dipindahkan seperti tanah, mesin-mesin produksi, dan pesawat terbang.

Kewajiban penyerahan dalam jual beli tanah berlaku pasal 616 KUH Perdata yaitu penyerahan atau penunjukan akan kebendaan tak bergerak dilakukan dengan pengumuman akan akta yang bersangkutan dengan cara seperti ditentukan dalam pasal 620 KUH Perdata:

Dengan mengindahkan ketentuan-ketentuan yang termuat dalam tiga pasal yang lalu, pengumuman termaksud diatas dilakukan dengan memindahkan sebuah salinan otentik yang lengkap dari akta otentik atau keputusan yang bersangkutan ke kantor penyimpanan hipotik, yang mana dalam lingkungannya barang-barang tak bergerak yang harus diserahkan berada dan dengan membukukannya dalam register.

---

<sup>23</sup> *Ibid.*

Terkait tentang tanah terdapat undang-undang yang lebih khusus mengatur mengenai tanah yaitu Undang-Undang Nomor 5 tahun 1960 tentang Pokok-Pokok Agraria yang selanjutnya disebut UUPA. Sejak diundangkannya UUPA menghapus dualisme hukum tanah di Indonesia pengertian jual beli tanah sebagaimana dimaksud pada pasal 1457 dan 1458 KUH Perdata. UUPA menciptakan unifikasi hukum tanah yang didasarkan pada hukum adat. Oleh karena itu meskipun didalam UUPA tidak mengatur secara khusus mengenai jual beli tanah, dapat dipahami dalam hukum tanah nasional adalah jual beli tanah dalam pengertian hukum adat.<sup>24</sup> Hal tersebut tercantum dalam pasal 5 UUPA tersebut yang menjelaskan bahwa:

Hukum agraria yang berlaku atas bumi, air, dan ruang angkasa ialah hukum adat, sepanjang tidak bertentangan dengan kepentingan nasional dan negara, yang berdasarkan atas persatuan bangsa, dengan sosialisme Indonesia serta dengan peraturan-peraturan yang tercantum dalam Undang-undang ini dan dengan peraturan perundang-undangan lainnya. Segala sesuatu dengan mengindahkan unsur-unsur yang bersandar pada hukum agama.

Hukum adat yang dimaksud diatas adalah hukum adat yang telah *disanner* (dibersihkan dari segi negatif). Menurut Muhammad Koesnoe<sup>25</sup>

pengertian hukum adat menurut pasal 5 UUPA sudah dipengaruhi oleh lembaga-lembaga dan ciri-ciri hukum Barat, atau telah disesuaikan dengan prinsip-prinsip Sosialisme Indonesia, kepentingan nasional, dan ketentuan perundang-undangan lainnya.

Terdapat perbedaan antara pengertian jual beli tanah menurut hukum adat dan jual beli tanah menurut UUPA. Menurut hukum adat jual beli tanah adalah suatu perbuatan pemindahan hak atas tanah yang bersifat terang dan damai. Menurut Pasal 5 UUPA ini secara substantif memuat pernyataan bahwa hukum agraria, *cum annexix* (bersandar), hukum adat. Penjelasan pasal 5 UUPA dijelaskan bahwa hukum adat akan menjadi dasar dalam membuat hukum agraria yang akan datang. Pasal 22 UUPA juga dijelaskan bahwa terjadinya hak milik menurut hukum

---

<sup>24</sup> <http://adln.lib.unair.ac.id/files/disk1/845/gdlhub-gdl-s2-2016-danuramand-42223-7.-bab-i-k.pdf> pada tanggal 5 januari 2016, pukul 16.00 WIB.

<sup>25</sup> Muhammad Koesnoe, 1971, *Hukum Adat dalam Pasal 5 Undang-Undang Pokok Agraria*. Dalam Majalah Perguruan Tinggi, No. 3 Jilid IV.

adat diatur dalam Peraturan Pemerintah. Menurut Dominikus Rato<sup>26</sup> “tidak tepat jika dikatakan peralihan hak milik menurut hukum adat, akan lebih tepat jika peralihan hak milik menurut Peraturan Pemerintah, hal ini disebut transformasi hukum.”

Peraturan Pemerintah yang dimaksud adalah Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 1997 tentang Pendaftaran Tanah, dalam Pasal 37 Peralihan hak milik atas tanah melalui jual beli hanya dapat didaftarkan jika dibuktikan dengan akta yang dibuat oleh PPAT atau kepala kantor pertanahan. Hal ini sesuai dalam pasal 19 undang-undang pokok agraria bahwa jual beli tanah harus dibuktikan dengan suatu akta yang dibuat oleh dan dihadapan Pejabat Pembuat Akta Tanah (PPAT).<sup>27</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas prosedur jual beli tanah harus dilakukan dihadapan Notaris atau PPAT. Penjual dan pembeli secara bersama-sama menghadap Notaris untuk membuat perjanjian jual beli tanah berupa Akta Jual Beli tanah ataupun Perjanjian Pengikatan Jual Beli tanah. Setelah melakukan hal tersebut PPAT melakukan proses balik nama pada sertipikat tanah yang menjadi obyek jual beli tersebut.

## 2.2 Perusahaan

### 2.2.1 Pengertian Perusahaan

Istilah perusahaan dapat ditemui dalam Pasal 6 KUH Dagang yang selanjutnya disebut KUHD yang mengemukakan bahwa “setiap orang yang menjalankan perusahaan wajib membuat pembukuan.” Perusahaan adalah suatu istilah perekonomian yang dikenal dalam buku KUHD dan peraturan lainnya diluar KUHD. Istilah perusahaan tidak ditemui secara eksplisit didalam KUHD.<sup>28</sup> Istilah perusahaan sebenarnya muncul dari koreksi Pemerintah Belanda atas pasal 2 sampai dengan pasal 5 KUHD mengganti istilah pedagang menjadi perusahaan. Pembentuk KUHD sengaja tidak memberikan batasan tentang apa yang dimaksud

---

<sup>26</sup> Dominikus Rato, 2014, *Hukum Adat di Indonesia (Suatu Pengantar)*, Laksbang Justitia, Surabaya, hlm 125.

<sup>27</sup> Budi Harsono, 1999, *Hukum Agraria Indonesia (sejarah pembentukan undang – undang pokok agraria, isi dan pelaksanaannya)*, Ed. Rev., Cet. Ke 8, Djambatan, Jakarta.

<sup>28</sup> Zaeni Asyadi dan Budi Sutrisno, 2012, *Hukum Perusahaan dan Kepailitan*, Erlangga, Mataram, hlm 10.

dengan perusahaan, hal ini dimaksudkan agar pengertian perusahaan dapat lebih fleksibel terhadap kemajuan zaman.<sup>29</sup>

Perusahaan merupakan istilah ekonomi yang dipakai dalam KUHD dan Perundang-undangan diluar KUHD. Pengertian perusahaan tidak dirumuskan secara tertulis namun menurut Pemerintah Belanda yang pada waktu itu membacakan *memorie van toelichting* (memori penjelasan rencana perubahan undang-undang) *Wetboek van Koophandel* (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang) dimuka parlemen, menerangkan bahwa yang disebut Perusahaan ialah keseluruhan perbuatan yang dilakukan secara tidak terputus-putus, dengan terang-terangan, dalam kedudukan tertentu dan untuk mencari laba bagi diri sendiri.<sup>30</sup>

Molengraf<sup>31</sup> mengemukakan perusahaan adalah keseluruhan perbuatan yang dilakukan secara terus-menerus, bertindak keluar, dengan cara memperniagakan barang-barang, menyerahkan barang-barang. Atau mengadakan perjanjian-perjanjian perdagangan, disini Molengraf memandang perusahaan dari sisi ekonomi.

Menurut Mayor Polak<sup>32</sup> baru ada perusahaan, bila diperlukan adanya perhitungan-perhitungan tentang laba-rugi yang dapat diperkirakan dan segala sesuatu itu dicatat dalam pembukuan. Polak memandang perusahaan dari sudut komersial. Sudut pandang ini adalah sama dengan Molengraf, tetapi unsur pengertian perusahaan berbeda.

Berdasarkan pengertian perusahaan menurut Molengraf dan Polak terdapat perbedaan mengenai unsur-unsur yang terdapat dalam perusahaan. Molengraf menyebutkan terdapat enam unsur sedangkan menurut Polak cukup dengan dua unsur.

Secara jelas, pengertian perusahaan ini dijumpai dalam pasal 1 Undang-Undang nomor 3 Tahun 1982 tentang wajib Daftar Perusahaan sebagai berikut:

Perusahaan adalah setiap bentuk badan usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus didirikan, bekerja,

---

<sup>29</sup> Djoko Imbawani Atmadja, 2015 Hukum Dagang Indonesia, Sejarah, Pengertian, Prinsip Hukum dagang, Setara Press, Malang, hlm 21.

<sup>30</sup> Purwosutjipto, 1999, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia 1 –Pengertian Dasar Hukum Dagang*, Djambatan, Jakarta, hlm 15.

<sup>31</sup> *Ibid.*

<sup>32</sup> *Ibid.*

serta berkedudukan dalam wilayah negara Indonesia dengan tujuan memperoleh keuntungan/laba.

Berdasarkan pengertian tersebut maka setiap perusahaan mempunyai kegiatan usaha yang dilaksanakan secara berkelanjutan untuk memperoleh keuntungan. Perusahaan-perusahaan tersebut harus terdaftar pada dinas perindustrian dan perdagangan di wilayah perusahaan tersebut berkedudukan. Perusahaan juga harus melakukan kegiatan usahanya di wilayah negara Republik Indonesia.

### 2.2.2 Unsur-Unsur Perusahaan

Berdasarkan pengertian diatas, menurut Polak<sup>33</sup> terdapat dua unsur pokok yang terkandung dalam suatu perusahaan, yaitu:

1. Bentuk badan usaha yang menjalankan setiap jenis usaha, baik berupa suatu persekutuan atau badan usaha yang didirikan, bekerja dan berkedudukan di Indonesia.
2. Jenis usaha yang berupa kegiatan dalam bidang perekonomian, yang dijalankan secara terus menerus untuk mencari keuntungan.

Menurut Molengraf<sup>34</sup> suatu perusahaan harus mempunyai unsur-unsur sebagai berikut:

1. Badan Usaha

Badan usaha maksudnya adalah suatu lembaga atau perkumpulan/persekutuan yang menjalankan usaha dalam bentuk hukum tertentu seperti perusahaan dagang, firma, persekutuan komanditer, perseroan terbatas, koperasi, dan lain-lain. Bentuk-bentuk hukum dari badan usaha ini dapat dilihat dari akta pendiriannya yang dibuat dan disahkan oleh pejabat yang berwenang.

2. Kegiatan dalam Bidang Perekonomian

Kegiatan atau usaha dalam bidang perekonomian dapat dibedakan dalam tiga bidang, yaitu sebagai berikut:

---

<sup>33</sup> Zaeni Asyadi dan Budi Sutrisno, 2012, *Op.cit.* hlm 10.

<sup>34</sup> *Ibid*, hlm 11-12.

- a. Usaha dalam arti kegiatan perdagangan (*commerce*), yaitu keseluruhan kegiatan jual beli yang dilakukan oleh orang-orang atau badan-badan baik dalam maupun diluar negeri ataupun antar negara untuk bertujuan memperoleh keuntungan.
  - b. Usaha dalam arti kegiatan industri, yaitu kegiatan memproduksi atau menghasilkan barang atau jasa yang nilainya lebih berguna dari asalnya.
  - c. Usaha dalam arti kegiatan melaksanakan jasa-jasa (*service*), yaitu kegiatan yang melaksanakan atau menyediakan jasa-jasa yang dilakukan baik oleh perorangan maupun suatu badan.
3. Terus menerus atau tidak terputus-putus  
Kegiatan dalam bidang perekonomian tersebut harus dilakukan secara terus menerus, tidak insidental, dan merupakan pekerjaan sehari-hari untuk mendapatkan penghasilan dengan menghitung rugi laba.
  4. Secara terang-terangan (karena berhubungan dengan pihak ketiga)  
Secara terang-terangan yang dimaksud adalah terbuka untuk umum, diketahui oleh semua orang, bebas berhubungan dengan pihak lain, diakui dan disahkan oleh pejabat yang berwenang. Secara terang-terangan ini dapat dilihat dari izin usaha dan izin tempat usahanya, serta surat keterangan pendaftaran perusahaan tersebut. Izin-izin dan surat keterangan ini dibuat oleh pejabat yang berwenang.
  5. Mengadakan perjanjian perdagangan  
Mengadakan perjanjian perdagangan maksudnya adalah mengadakan perjanjian jual beli, serta mengadakan produksi barang dan jasa untuk dijual kepada pihak ketiga yang biasanya disebut dengan konsumen
  6. Harus bermaksud untuk memperoleh laba  
Kegiatan perdagangan itu dilakukan untuk memperoleh penghasilan keuntungan/laba. Penghasilan atau keuntungan/laba ini menunjukkan adanya nilai lebih uang diperoleh dari modal yang dipergunakan. Dengan demikian, setiap kegiatan perdagangan harus disertai dengan sejumlah

modal, yang dengan modalnya ini harus diusahakan untuk mendapat keuntungan atau laba.

#### 7. Melakukan pembukuan

Pembukuan maksudnya adalah catatan yang berisikan hak dan kewajiban pihak yang melakukan kegiatan perekonomian. Undang-undang nomor 8 tahun 1997 tentang dokumen perusahaan menentukan bahwa perusahaan diwajibkan untuk membuat catatan, rekening, jurnal transaksi harian, dan catatan lain yang berkaitan dengan kegiatan perekonomian yang dilakukan.

Terdapat perbedaan unsur-unsur perusahaan menurut Molengraf dan Polak. Molengraf melihat unsur-unsur perusahaan berdasarkan jenis usaha dan tidak meliputi perusahaan sebagai badan usaha, perusahaan untuk menjalankan kegiatan usahanya dilakukan secara terang-terangan, mengadakan perjanjian, dan juga melakukan pembukuan. Menurut Polak suatu usaha untuk dapat dimasukkan dalam pengertian perusahaan harus mengadakan pembukuan, yaitu perhitungan mengenai laba dan rugi.<sup>35</sup>

Unsur-unsur perusahaan tersebut memberikan gambaran serta batasan-batasan mengenai perusahaan. Suatu badan usaha yang menjalankan kegiatan dibidang ekonomi akan dapat disebut sebagai perusahaan apabila memenuhi unsur-unsur yang telah diuraikan oleh Molengraf dan Polak tersebut.

### 2.2.3 Pengertian Perusahaan Perantara Perdagangan Properti

Properti merupakan salah satu bentuk dari aset, Properti adalah hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa saja yang ada didalamnya. Usaha properti pada dasarnya adalah usaha yang berhubungan dengan soal-soal tanah, termasuk segala kegiatan yang dilakukan didalamnya. Pada prinsipnya properti adalah hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa saja yang ada didalamnya.<sup>36</sup> Untuk memiliki properti ini dapat dilakukan dengan jual beli namun

---

<sup>35</sup> Abdulkadir Muhammad, 2002, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm 8.

<sup>36</sup> Andie A. Wicaksono, 2009, *Op.cit*, hlm 8.

karena penjual dan pembeli sulit untuk bertemu maka dibutuhkan pedagang perantara sebagai penghubung dalam jual beli.

Beberapa bentuk hukum pedagang perantara dalam praktik perdagangan mengenal seperti makelar, agen, dan komisioner:

1. Makelar: ada dua macam makelar dalam KUH Dagang yakni:

Makelar sebagai profesi adalah pedagang perantara yang diangkat oleh Gubernur Jendral (dalam hal ini Presiden) atau oleh penguasa yang oleh Presiden dinyatakan berwenang untuk itu. Mereka menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan pekerjaan seperti yang dimaksud dalam Pasal 64 KUHD dengan mendapat upah atau provisi tertentu, atas amanat dan atas nama orang-orang lain yang dengan mereka tidak terdapat hubungan kerja tetap (Pasal 62 KUHD).

Makelar lepas adalah tindakan para pedagang perantara yang tidak diangkat oleh Presiden atau penguasa yang berwenang yang tidak melahirkan akibat hukum yang lebih dari pada akibat yang ditimbulkan dari tiap-tiap persetujuan pemberian kuasa (Pasal 63 KUHD).

2. Agen

Agen meskipun tidak ada pengaturannya dalam KUH Dagang beberapa pakar hukum mendefinisikan sebagai orang yang melayani beberapa pengusaha sebagai perantara dengan pihak ketiga, mempunyai hubungan tetap dengan pengusaha dan mewakilinya untuk mengadakan dan selanjutnya melaksanakan perjanjian dengan pihak ketiga. Hubungan agen dengan pengusaha itu tidak bersifat pelayanan berkala dan juga tidak bersifat perburuhan, sebab hubungan keduanya adalah sama dan seimbang. Hubungan antara agen itu disebut *agentuur* sedang persetujuan antara agen perniagaan dengan prinsipal dinamakan *agentuur contract*. Prinsipal adalah pengusaha yang diwakili oleh agen dalam melakukan perhubungan dengan pihak ketiga. Seorang agen selain bertindak atas nama pengusaha yang ia wakili dapat juga bertindak atas nama sendiri. Seorang agen akan menerima provisi atas perantaraan yang diadakan bagi prinsipal itu.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Wahyu Kuncoro, *Op.cit.* hlm 75.

### 3. Komisioner

Komisioner menurut Pasal 76 KUH Dagang adalah

Seorang yang menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan perbuatan-perbuatan menurut persetujuan atas nama firma itu sendiri, tetapi atas amanat dan tanggungan orang lain dengan menerima upah atau provisi tertentu sesuai yang telah diperjanjikan.

Terkait tentang perdagangan dalam bidang properti, terdapat peraturan khusus yang mengatur tentang kegiatan perantara jual beli properti yang dilakukan oleh suatu badan usaha. Peraturan tersebut adalah Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti memberikan definisi mengenai perusahaan perantara perdagangan 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 atau klien yang diatur dalam perjanjian tertulis "Perusahaan". Perusahaan dapat berbentuk perseroan terbatas, *commanditaire vennootschap* (CV), koperasi, firma dan perorangan. Sementara itu, didalam perusahaan juga harus wajib untuk mempunyai minimal dua tenaga ahli yaitu seseorang yang memiliki keahlian khusus dibidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi yang terakreditasi.

Berdasarkan pengertian diatas dikaitkan dengan yang diketahui secara umum bahwasanya terkait dengan jual beli properti terdapat dua jenis keperantaraan:

1. keperantaraan melalui makelar lepas yang sesuai dengan pasal 63 KUHHD dalam kedudukannya sebagai perantara, makelar lepas tidak diangkat oleh pejabat negara melainkan hanya menjalankan pekerjaannya sebagai penerima kuasa dari penjual ataupun pembeli tanah, makelar lepas tidak tergabung dalam suatu perusahaan perantara perdagangan properti melainkan berdiri sendiri;

2. keperantaraan melalui agen properti, agen properti adalah seorang marketing dari perusahaan perantara perdagangan properti yang mencari penjual atau pembeli tanah sampai dengan membantu proses terjadinya transaksi jual beli tanah dalam keperantaraannya terdapat sistem bagi hasil atas provisi yang diterima antara perusahaan dengan agen tersebut.<sup>38</sup>

Keperantaraan, makelar atau agen properti biasanya akan bertindak sebagai saksi dalam transaksi jual beli properti tersebut. Ada kalanya penjual memberikan kuasa secara penuh untuk menjualkan properti miliknya. Dengan demikian berarti bahwa perantara tersebut dapat menjualkan properti atas namanya sendiri dengan perjanjian kuasa yang telah diberikan oleh penjual. Penjualpun tidak perlu bertemu dengan pembeli segala sesuatunya akan diurus pula oleh makelar/agen properti. Jadi penjual dapat langsung mendapatkan harga penjualan bersih dari perantara.<sup>39</sup>

Menurut Wahyu Kuncoro perjanjian transaksi jual beli melalui perantara<sup>40</sup>

Seharusnya dalam membuat perjanjian transaksi jual beli melalui bantuan perantara dibuat dan dibicarakan secara jelas dan tegas tentang komisi serta tanggung jawab dari perantara. Sebaiknya kesepakatan tersebut dijadikan dalam bentuk perjanjian tertulis sehingga dapat menjadi pedoman dan dasar untuk menuntut pertanggungjawaban masing-masing pihak. Biasanya agen properti menanggung segala bentuk iklan, biaya kunjungan calon pembeli, negosiasi, dan biaya pemasaran lainnya.

Di negara Indonesia telah berkembang beberapa perusahaan perantara perdagangan properti diantaranya adalah Ray White, Era Jaya, NRP, dan NLP. Kegiatan usaha dari perusahaan tersebut adalah membantu pemilik properti memasarkan jual beli dan sewa menyewa. Perusahaan juga membantu dalam proses negosiasi dan transaksi pembayaran.

---

<sup>38</sup> *Ibid.*

<sup>39</sup> *Ibid.*, hlm 78.

<sup>40</sup> *Ibid.*, hlm 79-80.

## 2.3 Perjanjian

### 2.3.1 Pengertian Perjanjian

Orang didalam hubungan hukum dengan orang lainnya harus ada perjanjian. Perjanjian dilakukan agar kedua belah pihak melakukan sesuatu sesuai kehendak para pihak yang bersangkutan. Secara etimologi perjanjian atau perikatan adalah ikatan sedangkan menurut terminologi perjanjian atau perikatan adalah suatu perbuatan dimana seseorang mengikatkan dirinya kepada seorang atau beberapa lain.

Perjanjian diatur dalam buku III KUH Perdata pada pasal 1313 yang menyatakan bahwa “suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih.” Perbuatan yang disebutkan dalam ketentuan pasal 1313 KUH Perdata hendak menjelaskan bahwa perjanjian hanya mungkin terjadi jika ada suatu perbuatan nyata. Perbuatan nyata yang dimaksud baik dalam bentuk ucapan, maupun tindakan secara fisik, dan tidak hanya dalam bentuk pikiran saja.

Ketentuan Pasal 1313 KUH Perdata menerangkan bahwa terbentuknya suatu perjanjian dikarenakan adanya suatu inisiatif atau kemauan dari satu orang atau lebih. Istilah perjanjian didalam hukum disebut sebagai perikatan. Bentuk dari 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. Dengan demikian hubungan antara perikatan dan perjanjian merupakan sumber terpenting yang melahirkan perikatan paling banyak diterbitkan oleh suatu perjanjian. Perikatan adalah suatu pengertian abstrak, sedangkan perjanjian adalah suatu hak yang konkrit atau suatu peristiwa.<sup>41</sup>

Wirjono Projodikoro didalam bukunya tentang asas asas hukum perjanjian terdapat beberapa defininsi dari pendapat sarjana mengenai pengertian perjanjian, antara lain:<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Sutarno, 2009, *Aspek-Aspek Hukum Perkreditan Pada Bank*, Alfabeta, Bandung, hlm 74.

<sup>42</sup> Wirjono Projodikoro, 2004, *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, Bandar Maju, Bandung, hlm

a. R. Subekti

Suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.

c. Abdul Kadir Muhammad

Perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang pihak atau lebih mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan.

b. Wirjono Prodjodikoro

Perjanjian adalah suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak, dalam mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedang pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.

Berdasarkan pengertian diatas berarti perjanjian merupakan salah satu hubungan hukum yang dilakukan antara dua orang atau lebih yang mengikatkan dirinya dalam melakukan suatu hal tertentu yang menimbulkan akibat hukum. Bentuk perjanjian merupakan rangkaian kata-kata atau kalimat yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang ditulis. Pada umumnya perjanjian tidak terikat suatu bentuk tertentu.

### 2.3.2 Pengertian Perjanjian Pemberian Kuasa

Perusahaan perantara dalam menjalankan kegiatan usahanya wajib membuat perjanjian tertulis dengan penjual hal ini sesuai dalam pasal 9 Permendagri No. 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang perusahaan perantara perdagangan properti. Perjanjian tersebut juga harus memuat lingkup kegiatan yang ditugaskan, obyek properti, hak dan kewajiban para pihak, nilai atau prosentase dan tata cara pembayaran komisi, masa berlaku perjanjian yang meliputi masa aktif dan masa pasif, dan penyelesaian perselisihan. Dengan demikian, maka perjanjian yang digunakan secara umum kedua belah pihak adalah merupakan perjanjian tentang pemberian kuasa pemasaran properti.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Wahyu Kuncoro, 2015, *Op.cit*, hlm 79.

Pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan mana seorang memberikan kekuasaan (wewenang) kepada seseorang lain, yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan tertentu hal ini tercantum dalam pasal 1792 KUH Perdata. Seseorang yang tidak dapat menyelesaikan urusan-urusannya dapat menggunakan jasa orang lain. Orang lain tersebut diberikan kekuasaan atau wewenang untuk menyelesaikan urusan-urusan tersebut atas namanya. Urusan yang dimaksud dalam adalah melakukan suatu perbuatan hukum, yaitu perbuatan yang menghasilkan suatu akibat hukum.<sup>44</sup>

Orang yang telah diberikan kuasa dinamakan kuasa, yang melakukan perbuatan hukum atas nama atau mewakili pemberi kuasa. Artinya bahwa apa yang dilakukan itu adalah atas tanggungan si pemberi kuasa dan segala hak dan kewajiban yang timbul dari perbuatan yang dilakukannya itu menjadi hak dan kewajiban pemberi kuasa. pemberi kuasalah yang menjadi pihak dalam perjanjian itu apabila yang dilakukan itu berupa membuat (menutup) perjanjian.<sup>45</sup>

Kuasa dapat diberikan dan diterima dalam suatu akta umum, dalam suatu tulisan dibawah tangan, bahkan dalam sepucuk surat ataupun lisan. Ketentuan pasal 1793 KUH Perdata penerimaan suatu kuasa dapat pula terjadi secara diam-diam. Ketentuan tersebut dapat dilihat bahwa pemberian kuasa itu adalah bebas dari suatu bentuk atau cara formalitas tertentu, dengan perkataan lain, ia adalah suatu perjanjian konsensual artinya sudah mengikat secara sah pada detik tercapainya sepakat antara pemberi dan penerima kuasa. Pemberian kuasa menimbulkan perwakilan yaitu adanya seseorang yang mewakili orang lain untuk melakukan suatu perbuatan hukum. Perwakilan seperti ini ada juga yang dilahirkan oleh atau menemukan sumbernya pada undang-undang sehingga ada perwakilan yang dilahirkan dari suatu perjanjian ada pula yang dilahirkan dari suatu undang-undang.<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup> R Subekti, 1999, *Op.cit*, hlm 140.

<sup>45</sup> *Ibid*, hlm 141.

<sup>46</sup> *Ibid*,

Ada dua macam pemberian kuasa, yaitu:<sup>47</sup>

1. Pemberian kuasa secara umum

Surat kuasa umum, berdasarkan Pasal 1796 KUH Perdata, dinyatakan bahwa pemberian kuasa yang dirumuskan dengan kata-kata umum, hanya meliputi perbuatan-perbuatan pengurusan. Surat kuasa umum hanya boleh berlaku untuk perbuatan-perbuatan pengurusan saja. Sedangkan, untuk memindahtangankan benda-benda, atau sesuatu perbuatan lain yang hanya boleh dilakukan oleh pemilik, tidak diperkenankan pemberian kuasa dengan surat kuasa umum, melainkan harus dengan surat kuasa khusus

2. Pemberian kuasa secara khusus

Pemberian kuasa khusus hanya mengenai satu atau lebih kepentingan tertentu. Isi klausul dari surat kuasa khusus, di dalamnya dijelaskan tindakan-tindakan apa saja yang boleh dilakukan oleh penerima kuasa. Jadi, karena ada tindakan-tindakan yang dirinci dalam surat kuasa tersebut, maka surat kuasa tersebut menjadi surat kuasa khusus. Untuk memindahkan tangankan benda-benda atau meletakkan suatu hipotik atas benda-benda itu, membuat suatu perdamaian, ataupun sesuatu perbuatan yang hanya dapat dilakukan oleh seorang pemilik diperlukan kuasa dengan kata-kata yang tegas. Demikianlah isi pasal 1795 dan 1796 KUH Perdata.

Pemberi tugas dalam melakukan perjanjian pemberian kuasa pemasaran properti harus memuat mengenai ruang lingkup yang ditugaskan. Ruang lingkup perjanjian tersebut meliputi obyek properti, hak dan kewajiban para pihak, nilai atau prosentase dan tata cara pembayaran komisi, masa berlaku perjanjian yang meliputi masa aktif dan masa pasif, dan penyelesaian perselisihan. Berdasarkan ruang lingkup mengenai perjanjian antara pemberi tugas dengan perusahaan perantara perdagangan properti maka perjanjian tersebut merupakan perjanjian pemberian

---

<sup>47</sup> *Ibid*, hlm 143.

kuasa khusus. Pemberian kuasa khusus karena tindakan-tindakan pemberian kuasa dirinci secara jelas dalam surat perjanjian.

### 2.3.3 Pengertian Wanprestasi

Suatu perjanjian dapat terlaksana dengan baik apabila para pihak telah memenuhi prestasinya masing-masing seperti yang telah diperjanjikan tanpa ada pihak yang dirugikan. Adakalanya dalam perjanjian tidak terlaksana dengan baik karena adanya wanprestasi yang dilakukan oleh salah satu pihak atau debitur. Wanprestasi timbul dari adanya perikatan. Artinya untuk mendalilkan suatu subyek hukum telah wanprestasi, harus ada lebih dahulu perikatan antara kedua belah pihak. Sebagaimana ditentukan dalam pasal 1320 KUH Perdata yaitu supaya terjadi persetujuan yang sah, perlu dipenuhi syarat kesepakatan mereka yang mengikatkan dirinya, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, suatu pokok persoalan tertentu, suatu sebab yang tidak terlarang.

Wawan Muhwan Hariri memberikan pengertian mengenai wanprestasi<sup>48</sup>

“Wanprestasi adalah tidak memenuhi sesuatu yang diwajibkan seperti yang telah ditetapkan dalam perikatan. Sebab akibat yang timbul wanprestasi adalah karena tidak terpenuhinya kewajiban maupun karena ada unsur kelalaian, dan karena keadaan memaksa (*overmacht, force majeure*). diluar kemampuan debitur, sehingga debitur dapat dikatakan tidak bersalah.”

Menurut Wawan Muhwan Hariri<sup>49</sup> terdapat 3 macam bentuk wanprestasi:

1. Debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali;
2. Debitur memenuhi prestasi tetapi tidak baik, tetapi keliru;
3. Debitur memenuhi prestasi tetapi tidak tepat waktunya (terlambat).

Hak menuntut dalam perbuatan melawan hukum, dapat dilakukan tanpa diperlukan somasi. Selain bentuk wanprestasi perbuatan melawan hukum, dalam wanprestasi lainnya ada syarat tertentu untuk dapat dikatakan wanprestasi. Wanprestasi itu terjadi apabila sudah dilakukan somasi (tegoran yang dilakukan

---

<sup>48</sup> Wawan Muhwan Hariri, 2011, *Hukum Perikatan Dilengkapi Hukum Perikatan Dalam Islam*, Pustaka Setia, Bandung, hlm 103.

<sup>49</sup> *Ibid.*

secara tertulis) melalui pengadilan negeri setempat dengan perantaraan juru sita menyampaikan tegoran kepada debitur.<sup>50</sup>

Hal tersebut sesuai pada pasal 1238 KUH Perdata yang menyatakan bahwa:

Si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatan sendiri, ialah jika ini menetapkan bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan

Akibat hukum apabila debitur melakukan wanprestasi berdasarkan pada ketentuan perikatan yaitu:<sup>51</sup>

1. menurut ketentuan pasal 1243 KUH Perdata, debitur diwajibkan membayar ganti kerugian yang telah diderita oleh kreditur;
2. menurut ketentuan pasal 1266 KUH Perdata, apabila perikatan tersebut bersifat timbal balik, kreditur dapat menuntut pemutusan atau pembatalan perikatan melalui hakim di pengadilan;
3. pasal 1237 ayat (2), prestasi yang berarti untuk memberikan sesuatu, resikonya berpindah kepada debitur sejak terjadi wanprestasi
4. pasal 1267 KUH Perdata, dinyatakan bahwa debitur diwajibkan memenuhi perikatan jika masih dapat dilakukan, atau pembatalan disertai pembayaran ganti kerugian;
5. debitur wajib membayar biaya perkara jika debitur dinyatakan bersalah oleh majelis hakim di Pengadilan Negeri.

Wanprestasi merusak perjanjian kedua belah pihak yang telah disepakati, dengan adanya wanprestasi maka terdapat salah satu pihak yang menuntut hak-haknya atas kesalahan yang telah dilakukan oleh pihak lainnya. Terdapat dua macam upaya penyelesaian wanprestasi yaitu litigasi dan non litigasi. Melakukan upaya non litigasi yaitu berupa negosiasi kedua belah pihak, mediasi, dan konsiliasi yang menggunakan pihak ketiga sebagai penengah. Upaya litigasi para pihak yang dirugikan dapat mengajukan ke pengadilan untuk menuntut hak-haknya atas wanprestasi yang dilakukan oleh pihak lain. Upaya litigasi menjadi upaya akhir apabila kedua belah pihak tidak dapat menyelesaikan masalahnya.

---

<sup>50</sup> Kopong Paron Pius, *Materi Kuliah Hukum Perdata*, Mei 2013.

<sup>51</sup> Wawan Muhwan Hariri, 2011, *Op.cit*, hlm 106.

## BAB 4 PENUTUP

### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah serta uraian pembahasan diatas, maka dapat disimpulkan:

1. Bentuk perlindungan hukum terhadap perusahaan perantara perdagangan properti adalah perusahaan tetap berhak menerima komisi apabila terjadi transaksi properti dari pihak pemilik properti. Perusahaan juga tetap mendapatkan komisi apabila masa perjanjian telah berakhir dan terjadi transaksi atas properti dari pembeli pihak perusahaan. Agen pemasaran berwenang menerima pembayaran uang muka dari pembeli dan menyimpannya dalam rekening giro khusus perusahaan.
2. Kendala yuridis dari perlindungan hukum yang dihadapi oleh perusahaan perantara perdagangan properti masih kurangnya peraturan yang menjamin dan melindungi perusahaan. Peraturan Menteri Perdagangan nomor 33 tahun 2008 tentang perusahaan perantara perdagangan properti hanya membahas mengenai kewajiban dan perizinan perusahaan saja. Kurangnya hak-hak dari perusahaan perantara perdagangan properti dan petunjuk teknis mengenai praktek perusahaan perantara perdagangan properti. Peraturan tersebut juga tidak mengatur penyelesaian perselisihan apabila terjadi permasalahan.
3. Upaya penyelesaian perselisihan yang dilakukan perusahaan perantara perdagangan properti adalah melalui cara musyawarah atau negosiasi antara perusahaan yang diwakili oleh agen pemasaran dengan penjual atau pembeli. Musyawarah atau negosiasi yang dilakukan oleh agen pemasaran dengan penjual atau pembeli sering kali menemui kebuntuan pada penyelesaian perselisihan. Menurut prosedur dari perusahaan Ray White cara musyawarah merupakan cara terbaik yang dapat dilakukan, belum ada langkah penyelesaian melalui mediasi, konsiliasi ataupun melalui litigasi.

#### 4.2 Saran

1. Hendaknya perusahaan perantara perdagangan properti atau agen pemasaran meminta jaminan berupa surat berharga, sertifikat atau sejumlah uang kepada pemberi tugas. Jaminan tersebut dapat mencegah pemberi tugas agar tidak melakukan wanprestasi dalam perjanjian yang telah disepakati bersama.
2. Hendaknya Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33 Tahun 2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti segera di revisi dan ditambah lagi. Penambahan yang dimaksud mengenai petunjuk teknis, menambah perlindungan hukum bagi perusahaan perantara perdagangan properti, serta penyelesaian perselisihan apabila terjadi sengketa.
3. Hendaknya kontrak perjanjian pemasaran pada klausul penyelesaian perselisihan non litigasi ditambah dengan mediasi, konsiliasi melalui AREBI (Asosiasi Real Estate Broker Indonesia) dengan membentuk suatu organisasi agen pemasaran yang ada di jember untuk sebagai tempat penyelesaian perselisihan atau perkumpulan para pedagang properti, apabila dengan cara non litigasi tidak berhasil maka penyelesaian sengketa dilakukan dengan cara litigasi melalui peradilan umum.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku

- Abdulkadir Muhammad, 2004, *Hukum dan Penelitain Hukum*, Cetakan 1, Bandung: Citra Bakti.
- \_\_\_\_\_, 2002, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Andie A. Wicaksono, 2009, *Kiat Praktis Jual Beli Properti*, Jakarta: Penebar Swadaya.
- Budi Harsono, 1999, *Hukum Agraria Indonesia. (sejarah pembentukan undang – undang pokok agraria), isi dan pelaksanaannya*, Ed. Rev., Cet. Ke 8 – Jakarta: Djambatan.
- Dadan Darmawan, 2009, *75 Tanya Jawab Jual Beli Properti*, Jakarta: Visimedia
- Djoko Imbawani Atmadja, 2015, *Hukum Dagang Indonesia, Sejarah, Pengertian, Prinsip Hukum Dagang*, Malang : Setara Press
- Dominikus Rato, 2014, *Hukum Adat di Indonesia (Suatu Pengantar)*, Surabaya: Laksbang Justitia Surabaya.
- Eka Astri Maerisa, 2013, *Panduan Praktis Membuat Surat-Surat Bisnis & Perjanjian*, Jakarta: Visimedia
- Hans Kelsen, 2006, *Teori Hukum Murni (Dasar-Dasar Ilmu Hukum Normatif)*, Nusamedia: Bandung,
- Jimmy Joses Sembiring, 2011, *Cara Menyelesaikan Sengketa di Luar Pengadilan negosiasi, Mediasi, Konsoliasi dan Arbitrase*. Jakarta: Visimedia
- Johnny Ibrahim, 2011, *Teori dan Metode Penelitian Hukum Normatif*, Cetakan 5, Malang: Banyumedia Publishing.
- Munir Fuady, 2001, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, Bandung: Citra Aditya Bakti
- Peter Mahmud Marzuki, 2014, *Penelitian Hukum*, Cetakan 6, Surabaya: Kencana
- Philipus M. Hadjon, 1987, *Perlindungan Hukum bagi Rakyat Indonesia*, Bina Ilmu: Surabaya

Purwosutjipto, 1999, *Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia 1 –Pengertian Dasar Hukum Dagang*, Jakarta: Djambatan

R Subekti, 1995, *Aneka Perjanjian*, Cetakan ke 10, Bandung: Citra Aditya Bakti.

\_\_\_\_\_, 1998, *Aneka Perjanjian*, Cetakan ke11, Bandung:Citra Aditya Bakti.

Sentosa Sembiring, 2008, *Hukum Dagang*, Bandung: Citra Aditya Bakti

Suharnoko, 2004, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*, Jakarta: Prenada Media

Sutarno, 2009, *Aspek-Aspek Hukum Perkreditan Pada Bank*, Bandung: ALFABETA.

Wahyu Kuncoro, 2015, *97 Risiko Transaksi Jual Beli Properti*, Tangerang: Raih Asa Sukses.

Wawan Muhwan Hariri, 2011, *Hukum Perikatan Dilengkapi Hukum Perikatan dalam Islam*, Bandung: Pustaka Setia.

Wirjono Prodjodikoro, 2004, *Asas-asas hukum perjanjian*, Bandung: Mandar Maju.

Zaeni Asyhadie, 2014, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, edisi revisi ke 7, Jakarta: Raja Grafindo Persada

Zaeni Asyadi dan Budi Sutrisno, 2012, *Hukum Perusahaan dan Kepailitan*, Mataram: Erlangga.

## **B. Peraturan Perundang-undangan**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*Burgerlijk Wetboek*);

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (*Wetboek van Koophandelen*);

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1960 Nomor 104  
Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 2043;

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 Tentang Wajib Daftar Perusahaan, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1982 Nomor 7, Tambahan Lembaran Negara Nomor 3214;

Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 138, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3872

Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 1997 tentang Pendaftaran Tanah, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1997 Nomor 59, Tambahan Lembaran Negara Nomor 3696;

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti

Keputusan Menteri Perdagangan dan Perindustrian Nomor 23 Tahun 1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Dagang

### C. Materi Kuliah dan Bahan dari Internet

Kopong Paron Pius. *Materi Kuliah Hukum Perdata*, Mei 2013

<https://id.wikipedia.org/wiki/Musyawarah>. diakses pada 8 Februari 2016

Muhammad Abduh Tuasikal, Hukum Komisi Bagi Broker Makelar, <https://rumaysho.com/1671-hukum-komisi-bagi-broker-makelar.html> diakses pada 18 Februari 2016

Muhammad Koesnoe, 1971, *Hukum Adat dalam Pasal 5 Undang-Undang Pokok Agraria*. Dalam Majalah Perguruan Tinggi, No. 3 Jilid IV.

Syahfrizal Helmi, Sekilas Tentang Broker Properti, <https://shelmi.wordpress.com/2010/04/16/sekilas-tentang-broker-properti/> diakses pada 29 Maret 2016

[www.raywhite.co.id/](http://www.raywhite.co.id/) pada tanggal 24 oktober 2015,

<http://adln.lib.unair.ac.id/files/disk1/845/gdlhub-gdl-s2-2016-danuramand-42223-7.-bab-i-k.pdf>, diakses pada tanggal 5 Januari 2016

<http://www.raywhite.co.id/news/article/accelerated-training-program>, diakses pada tanggal 21 April 2016

### D. Lain-Lain

Hasil Wawancara dengan Ibu Vina Meriana, tanggal 25 November 2015 di kantor Ray White Indonesia cabang Jember

Hasil Wawancara dengan Bapak Yasin, tanggal 8 Maret 2016 di kantor Ray White Indonesia cabang Jember



**Menteri Perdagangan Republik Indonesia**

**PERATURAN  
MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA  
NOMOR : 33/M-DAG/PER/8/2008  
TENTANG  
PERUSAHAAN PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI  
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA  
MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,**

- Menimbang : a. bahwa kegiatan perdagangan properti yang dilakukan oleh perusahaan maupun perseorangan telah berkembang dengan pesat, baik jumlah pelaku usahanya maupun nilai penjualan properti, seiring dengan perkembangan perekonomian Indonesia;
- b. bahwa dalam rangka menciptakan kepastian hukum, kepastian berusaha, perlindungan terhadap konsumen, mencegah terjadinya persaingan usaha yang tidak sehat, serta sebagai upaya untuk menunjang peningkatan kegiatan usaha di bidang properti, perluasan kesempatan kerja, dan peningkatan daya saing, perlu mengatur mengenai perusahaan perantara perdagangan properti;
- c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan Peraturan Menteri Perdagangan;
- Mengingat : 1. *Bedrijfsreglementerings Ordonnantie 1934 (Staatsblad 1938 Nomor 86)*;
2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1982 Nomor 7, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3214);
3. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3817);
4. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 42, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821);
5. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 125, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4437) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2008

- (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 59, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4844);
6. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 67, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4724);
  7. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 106, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4756);
  8. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4866);
  9. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1957 tentang Penyaluran Perusahaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1957 Nomor 7, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 1144), sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 53 Tahun 1957 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1957 Nomor 150, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 1467);
  10. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1997 Nomor 91, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3718);
  11. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2004 tentang Badan Nasional Sertifikasi Profesi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2004 Nomor 78, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4408);
  12. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 38 Tahun 2007 tentang Pembagian Urusan Pemerintahan Antara Pemerintah, Pemerintahan Daerah Provinsi, dan Pemerintahan Daerah Kabupaten/Kota (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 82, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4737);
  13. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 90, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4742);
  14. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 187/M Tahun 2004 tentang Pembentukan Kabinet Indonesia Bersatu sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 171/M Tahun 2005;

15. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2005 tentang Kedudukan, Tugas, Fungsi, Susunan Organisasi, dan Tata Kerja Kementerian Negara Republik Indonesia sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008;
16. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2005 tentang Unit Organisasi dan Tugas Eselon I Kementerian Negara Republik Indonesia sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008;
17. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2007 tentang Kriteria dan Persyaratan Penyusunan Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan di Bidang Penanaman Modal;
18. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 77 Tahun 2007 tentang Daftar Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan di Bidang Penanaman Modal sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 111 Tahun 2007 tentang Perubahan Atas Peraturan Presiden Nomor 77 Tahun 2007 tentang Daftar Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan di Bidang Penanaman Modal;
19. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 01/M-DAG/PER/3/2005 tentang Organisasi dan Tata Kerja Departemen Perdagangan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 34/M-DAG/PER/8/2007;
20. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba;

**MEMUTUSKAN:**

Menetapkan : **PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN TENTANG PERUSAHAAN PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI.**

**BAB I**  
**KETENTUAN UMUM**  
**Pasal 1**

Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Perusahaan perantara perdagangan properti yang selanjutnya disebut perusahaan 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.

2. Properti adalah harta berupa tanah dan/atau bangunan serta sarana dan prasarana lain yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari tanah dan/atau bangunan tersebut.
3. Perantara perdagangan properti yang selanjutnya disebut tenaga ahli adalah seseorang yang memiliki keahlian khusus di bidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi yang terakreditasi.
4. Sertifikat adalah dokumen sebagai tanda bukti pengakuan tertulis atau hasil sertifikasi terhadap klasifikasi dan kualifikasi terhadap perusahaan atau tenaga ahli perantara perdagangan properti yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi.
5. Lembaga sertifikasi adalah lembaga yang menerbitkan sertifikat pengakuan atas klasifikasi dan kualifikasi perusahaan atau keahlian dari tenaga ahli sesuai dengan bidangnya berdasarkan kewenangan atau pengakuan dari lembaga akreditasi.
6. Surat Permohonan Surat Izin Usaha Perantara Perdagangan Properti yang selanjutnya disebut SPSIU-P4 adalah formulir permohonan izin yang memuat data-data untuk memperoleh Surat Izin Usaha Perantara Perdagangan Properti.
7. Surat Izin Usaha Perusahaan Perantara Perdagangan Properti yang selanjutnya disebut SIU-P4 adalah surat izin untuk melaksanakan kegiatan perantara perdagangan properti.
8. Kantor cabang perusahaan adalah perusahaan yang merupakan unit atau bagian dari perusahaan induknya yang dapat berkedudukan di tempat yang berlainan dan dapat bersifat berdiri sendiri atau bertugas untuk melaksanakan sebagian tugas dari perusahaan induknya.
9. Pemberi tugas adalah pihak-pihak yang memerlukan jasa perusahaan perantara perdagangan properti berupa jual beli, sewa-menyewa, penelitian dan pengkajian, pemasaran, serta konsultasi dan penyebaran informasi yang berkaitan dengan properti.
10. Organisasi perantara perdagangan properti adalah organisasi himpunan perusahaan maupun tenaga ahli di bidang perantara perdagangan properti.
11. Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan yang selanjutnya disebut Direktur Binus dan PP adalah Direktur yang tugas dan tanggungjawabnya di bidang bina usaha dan pendaftaran perusahaan, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan.
12. Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri yang selanjutnya disebut Dirjen PDN adalah Direktur Jenderal yang tugas dan tanggungjawabnya di bidang perdagangan dalam negeri, Departemen Perdagangan.
13. Menteri adalah Menteri yang tugas dan tanggungjawabnya di bidang perdagangan.

**BAB II**  
**KEGIATAN PERUSAHAAN PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI**  
**Bagian Kesatu**  
**Ruang Lingkup**  
**Pasal 2**

Kegiatan perusahaan 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.

**Pasal 3**

Jasa jual beli sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf a meliputi menerima dan melaksanakan pekerjaan menjual dan/atau membeli properti dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian tertulis antara pemberi tugas dengan perusahaan, dengan kegiatan antara lain:

- a. melakukan verifikasi terhadap surat dan dokumen legalitas lain terkait dengan obyek 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, 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 secara teratur kepada pemberi tugas;
- h. menyiapkan perjanjian pendahuluan transaksi (ikatan jual beli); dan
- i. membantu pencarian sumber pendanaan dari lembaga keuangan.

**Pasal 4**

Jasa sewa menyewa sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf b meliputi menerima dan melaksanakan pekerjaan untuk mencari penyewa atau menyewakan properti dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian tertulis antara pemberi tugas dengan perusahaan, dengan kegiatan antara lain:

- a. melakukan promosi pemasaran atas properti melalui media cetak dan elektronik;
- b. memberi saran mengenai harga dan kondisi properti;
- c. melakukan penilaian terhadap kualitas calon penyewa (klien);
- d. memberi informasi kepada pemberi tugas secara teratur tentang

- perkembangan kegiatan pemasaran;
- e. melakukan pendampingan pemilik atau penyewa pada peninjauan lokasi properti;
  - f. melakukan negosiasi dengan calon penyewa;
  - g. menerima tanda jadi atau uang muka dari calon penyewa atas persetujuan pemberi tugas; dan
  - h. menyiapkan surat perjanjian tentang sewa menyewa antara calon penyewa dan pemilik properti termasuk mengumpulkan data-data dan dokumen terkait.

#### **Pasal 5**

Jasa penelitian dan pengkajian properti sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf c meliputi kegiatan penelitian dan pengkajian mengenai standar mutu properti sesuai dengan perjanjian tertulis antara pemberi tugas dengan perusahaan, dengan kegiatan antara lain:

- a. melakukan analisa atas standar mutu properti yang dipasarkan; dan
- b. melakukan studi kelayakan untuk pengembangan properti.

#### **Pasal 6**

Jasa pemasaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf d meliputi antara lain kegiatan pameran, periklanan, konvensi tentang properti, atau penawaran perdana properti sesuai dengan perjanjian tertulis antara pemberi tugas dengan perusahaan.

#### **Pasal 7**

Jasa konsultasi dan penyebaran informasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf e meliputi antara lain bantuan konsultasi dan penyebaran informasi, atau pemberian saran tentang properti sesuai perjanjian tertulis antara pemberi tugas dengan perusahaan.

#### **Pasal 8**

- (1) Kegiatan usaha perantara perdagangan properti sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 hanya dapat dilakukan oleh perusahaan nasional.
- (2) Perusahaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat melakukan kerjasama dengan perusahaan yang berasal dari luar negeri hanya melalui sistem waralaba sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

### **Bagian Kedua**

#### **Perjanjian Tertulis**

#### **Pasal 9**

- (1) Perusahaan dalam menjalankan kegiatannya wajib membuat perjanjian tertulis dengan pemberi tugas.

- (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. masa berlaku perjanjian meliputi masa aktif dan masa pasif; dan
  - f. penyelesaian perselisihan.

### **Bagian Ketiga**

#### **Imbal Jasa**

##### **Pasal 10**

- (1) Perusahaan berhak menerima imbal jasa dari pemberi tugas atas jasa yang diberikan.
- (2) Dalam hal jasa jual beli dan sewa menyewa properti sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 dan Pasal 4, perusahaan berhak menerima imbal jasa berupa komisi dari pemberi tugas paling sedikit 2% (dua persen) dari nilai transaksi.
- (3) Atas pemberian komisi sebagaimana dimaksud pada ayat (2) berlaku ketentuan masa aktif dan/atau masa pasif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (2) huruf e.
- (4) Masa aktif sebagaimana dimaksud pada ayat (3) merupakan batas akhir suatu perjanjian.
- (5) Masa pasif sebagaimana dimaksud pada ayat (3) merupakan tambahan waktu tertentu setelah berakhirnya masa aktif sebagaimana dimaksud pada ayat (4).

### **BAB III**

#### **KEWENANGAN**

##### **Pasal 11**

- (1) Menteri memiliki kewenangan pengaturan kegiatan perantara perdagangan properti.
- (2) Menteri melimpahkan wewenang penerbitan SIU-P4 kepada Dirjen PDN.
- (3) Dirjen PDN melimpahkan wewenang penerbitan SIU-P4 kepada Direktur Binus dan PP.

### **BAB IV**

#### **PERUSAHAAN PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI**

##### **Pasal 12**

- (1) Perusahaan wajib memiliki tenaga ahli paling sedikit 2 (dua) orang.

- (2) Kantor cabang perusahaan wajib memiliki tenaga ahli paling sedikit 1 (satu) orang.
- (3) Perusahaan yang bekerjasama melalui sistem waralaba wajib memiliki tenaga ahli dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a. paling sedikit 2 (dua) orang untuk perusahaan yang merupakan penerima waralaba; atau
  - b. paling sedikit 1 (satu) orang untuk perusahaan yang merupakan penerima waralaba lanjutan.

### **Pasal 13**

Perusahaan dilarang untuk:

- a. memberikan data atau informasi secara tidak benar, atau tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya;
- b. menawarkan, mempromosikan, mengiklankan, memberikan janji atau jaminan yang belum pasti, atau membuat pernyataan yang menyesatkan;
- c. melakukan praktek monopoli atau persaingan usaha yang tidak jujur; dan/atau
- d. meminta imbal jasa dari pemberi tugas selain komisi sebagaimana tertulis dalam perjanjian.

## **BAB V SURAT IZIN USAHA PERUSAHAAN PERANTARA PERDAGANGAN PROPERTI (SIU-P4)**

### **Pasal 14**

- (1) Setiap perusahaan wajib memiliki SIU-P4.
- (2) Kewajiban untuk memiliki SIU-P4 sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dikecualikan bagi kantor cabang perusahaan.
- (3) SIU-P4 sebagaimana dimaksud pada ayat (1) hanya berlaku untuk melakukan kegiatan usaha perantara perdagangan properti sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2.
- (4) SIU-P4 berlaku selama perusahaan menjalankan kegiatan usahanya di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia.
- (5) Perusahaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib melakukan pendaftaran ulang setiap 5 (lima) tahun di tempat penerbitan SIU-P4.

### **BAB VI**

## **TATA CARA DAN PERSYARATAN PENERBITAN SIU-P4**

### **Pasal 15**

- (1) Permohonan untuk memperoleh SIU-P4 dan pendaftaran ulang SIU-P4 diajukan kepada Direktur Binus dan PP dengan mengisi SPSIU-P4 sebagaimana tercantum dalam Lampiran I Peraturan Menteri ini.
- (2) Permohonan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), harus ditandatangani oleh pemilik, pengurus, atau penanggungjawab

perusahaan di atas meterai cukup.

- (3) Pengurusan permohonan SIU-P4 dan pendaftaran ulang SIU-P4 dapat dilakukan oleh pihak ketiga dengan menunjukkan surat kuasa bermeterai cukup yang ditandatangani oleh pemilik, pengurus, atau penanggungjawab perusahaan.
- (4) Pengurusan permohonan SIU-P4 dan pendaftaran ulang SIU-P4 sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak dikenakan biaya administrasi.

### Pasal 16

- (1) Permohonan untuk memperoleh SIU-P4 sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat (1) harus dilengkapi dengan dokumen sebagai berikut:
  - a. fotokopi akta notaris pendirian perusahaan untuk perusahaan berbentuk PT dan CV;
  - b. fotokopi akta pendirian koperasi dan pengesahan badan hukum dari pejabat yang berwenang untuk perusahaan berbentuk koperasi;
  - c. fotokopi akta pendirian perusahaan untuk perusahaan berbentuk firma dan perorangan (apabila ada);
  - d. fotokopi surat pengesahan badan hukum dari Departemen Hukum dan HAM untuk perusahaan berbentuk PT;
  - e. daftar tenaga ahli, paling sedikit 2 (dua) orang yang dilengkapi dengan:
    1. surat pernyataan sebagai tenaga ahli di bidang perantara perdagangan properti dan tidak bekerja di perusahaan lain yang sejenis, di atas kertas bermeterai cukup;
    2. fotokopi sertifikat profesi;
    3. *curriculum vitae* atau daftar riwayat hidup; dan
    4. fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP).
  - f. fotokopi KTP dan pas foto pemilik, pengurus, atau penanggung jawab perusahaan sebanyak 2 (dua) lembar ukuran 4 x 6 cm.
- (2) Dalam hal penyampaian fotokopi dokumen sebagaimana dimaksud pada ayat (1), pemohon harus menunjukan dokumen asli untuk pemeriksaan keabsahan yang akan dikembalikan kepada pemohon setelah dilakukannya pemeriksaan.
- (3) Paling lambat 3 (tiga) hari kerja terhitung sejak permohonan SIU-P4 yang diterima:
  - a. dinyatakan telah benar dan lengkap, Direktur Binus dan PP menerbitkan SIU-P4 dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran II Peraturan Menteri ini; atau
  - b. dinyatakan tidak benar dan/atau tidak lengkap, Direktur Binus dan PP membuat surat penolakan disertai alasan penolakan

menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran III Peraturan Menteri ini.

- (4) Perusahaan yang ditolak permohonannya sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf b dapat mengajukan kembali permohonan SIU-P4 dengan mengisi SPSIU-P4 sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

#### **Pasal 17**

- (1) Permohonan pendaftaran ulang SIU-P4 sebagaimana dimaksud dalam Pasal 15 ayat (1) harus dilengkapi dengan dokumen sebagai berikut:
  - a. SIU-P4 asli;
  - b. fotokopi neraca perusahaan; dan
  - c. fotokopi Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- (2) Paling lambat 3 (tiga) hari kerja terhitung sejak diterimanya permohonan dan dokumen sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Direktur Binus dan PP menerbitkan SIU-P4 pendaftaran ulang dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran II Peraturan Menteri ini.

#### **Pasal 18**

- (1) Pemilik, pengurus, atau penanggungjawab perusahaan yang telah memiliki SIU-P4 yang akan membuka kantor cabang, wajib melapor secara tertulis kepada Kepala Dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan di kabupaten/kota setempat dengan tembusan kepada pejabat penerbit SIU-P4 dan Kepala Dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan di provinsi di tempat kedudukan kantor cabang perusahaan.
- (2) Laporan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dilengkapi dengan dokumen sebagai berikut:
  - a. fotokopi SIU-P4 yang telah dilegalisir oleh pejabat berwenang;
  - b. fotokopi dokumen pembukaan kantor cabang perusahaan;
  - c. fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemilik, pengurus, atau penanggungjawab kantor cabang perusahaan;
  - d. daftar tenaga ahli pada kantor cabang perusahaan; dan
  - e. fotokopi Tanda Daftar Perusahaan (TDP) kantor pusat.
- (3) Paling lambat 3 (tiga) hari kerja terhitung sejak diterimanya laporan dan dokumen persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) secara lengkap dan benar, Kepala Dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan di kabupaten/kota setempat mencatat dalam buku register pembukaan kantor cabang perusahaan dan membubuhkan tanda tangan serta cap/stempel pada halaman depan fotokopi SIU-P4 perusahaan kantor pusat.
- (4) Fotokopi SIU-P4 kantor pusat yang telah ditandatangani dan telah

dibubuhi cap/stempel sebagaimana dimaksud pada ayat (3) berlaku sebagai SIU-P4 kantor cabang perusahaan.

#### **Pasal 19**

- (1) Perusahaan yang telah memiliki SIU-P4, apabila melakukan perubahan data perusahaan yang memuat perubahan nama dan alamat perusahaan, pemilik, pengurus, atau penanggungjawab perusahaan, dan/atau tenaga ahli, paling lambat 3 (tiga) bulan sejak dilakukan perubahan, wajib melaporkan perubahan tersebut kepada Direktur Binus dan PP dengan melampirkan data pendukung yang berkaitan dengan perubahan dan SIU-P4 asli.
- (2) Apabila perubahan data sebagaimana dimaksud pada ayat (1) mengakibatkan berubahnya SIU-P4, Direktur Binus dan PP menerbitkan SIU-P4 perubahan paling lambat 3 (tiga) hari kerja terhitung sejak diterimanya laporan perubahan dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran II Peraturan Menteri ini.

#### **Pasal 20**

- (1) Perusahaan yang SIU-P4-nya hilang atau rusak, harus mengajukan permohonan penggantian SIU-P4 secara tertulis kepada Direktur Binus dan PP dengan mengisi SPSIU-P4 sebagaimana tercantum dalam Lampiran I Peraturan Menteri ini dan dilengkapi dengan dokumen sebagai berikut:
  - a. surat keterangan hilang dari Kepolisian untuk SIU-P4 yang hilang; atau
  - b. SIU-P4 asli untuk SIU-P4 yang rusak.
- (2) Direktur Binus dan PP menerbitkan kembali SIU-P4 pengganti paling lambat 3 (tiga) hari kerja sejak diterimanya permohonan secara lengkap dan benar, dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran II Peraturan Menteri ini.

#### **Pasal 21**

Setiap perusahaan yang telah memperoleh SIU-P4 wajib mendaftarkan perusahaannya dalam Daftar Perusahaan paling lambat 3 (tiga) bulan sejak diterbitkannya SIU-P4.

### **BAB VII**

### **PEMBINAAN DAN PENGAWASAN**

#### **Pasal 22**

- (1) Dirjen PDN melakukan pembinaan dan pengawasan serta evaluasi terhadap penyelenggaraan kegiatan usaha perantara perdagangan properti.
- (2) Pembinaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan melalui penyuluhan, konsultasi, fasilitasi, pendidikan, dan pelatihan.

- (3) Pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan sesuai dengan petunjuk teknis pelaksanaan pengawasan.
- (4) Evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan berdasarkan laporan tahunan kegiatan usaha perusahaan dan hasil peninjauan ke lokasi perusahaan.

## **BAB VIII**

### **PELAPORAN**

#### **Pasal 23**

- (1) Setiap perusahaan yang telah memiliki SIU-P4 wajib menyampaikan laporan kegiatan perusahaan kepada Direktur Binus dan PP setiap 1 (satu) tahun sekali dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran IV Peraturan Menteri ini.
- (2) Penyampaian laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dilakukan paling lambat pada tanggal 31 Maret tahun berikutnya.
- (3) Apabila diminta oleh Menteri atau pejabat yang ditunjuk, perusahaan wajib memberikan laporan, data, dan/atau informasi mengenai pelaksanaan kegiatan perusahaan, selain laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

#### **Pasal 24**

- (1) Pemilik, pengurus, atau penanggungjawab perusahaan yang tidak melakukan kegiatan usahanya wajib menyampaikan laporan secara tertulis kepada Direktur Binus dan PP paling lambat 3 (tiga) bulan sejak tanggal pengakhiran kegiatan usaha dengan melampirkan dokumen pendukung dan SIU-P4 asli .
- (2) Direktur Binus dan PP mengeluarkan surat keterangan pengakhiran kegiatan usaha perantara perdagangan properti dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran V Peraturan Menteri ini.

## **BAB IX**

### **SANKSI**

#### **Pasal 25**

- (1) Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9, Pasal 12, Pasal 13 huruf d, Pasal 14 ayat (3) atau ayat (5), Pasal 18 ayat (1), Pasal 19 ayat (1), Pasal 23 ayat (1) atau ayat (3), atau Pasal 24, dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis oleh pejabat penerbit SIU-P4.
- (2) Peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diberikan paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan, dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran VI Peraturan Menteri ini.

### **Pasal 26**

- (1) Perusahaan yang tidak memenuhi ketentuan dalam surat peringatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2), dikenakan sanksi administratif berupa pemberhentian sementara SIU-P4 dengan jangka waktu paling lama 1 (satu) bulan.
- (2) Pemberhentian sementara SIU-P4 sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan oleh pejabat penerbit SIU-P4 dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran VII Peraturan Menteri ini.
- (3) Terhadap pemberhentian sementara SIU-P4 sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat diaktifkan kembali, apabila perusahaan yang bersangkutan telah memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam surat peringatan ketiga.

### **Pasal 27**

- (1) Apabila perusahaan tidak memenuhi ketentuan dalam surat peringatan dan keputusan pemberhentian sementara sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 dan Pasal 26, dikenakan sanksi administratif berupa pencabutan SIU-P4.
- (2) Pencabutan SIU-P4 sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan oleh pejabat penerbit SIU-P4 dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran VIII Peraturan Menteri ini.

### **Pasal 28**

Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, Pasal 13 huruf a, huruf b, atau huruf c, Pasal 14 ayat (1), atau Pasal 21, dikenakan sanksi sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan.

## **BAB X**

### **KETENTUAN LAIN-LAIN**

#### **Pasal 29**

Petunjuk teknis pelaksanaan Peraturan Menteri ini, diatur lebih lanjut oleh Dirjen PDN.

## **BAB XI**

### **KETENTUAN PERALIHAN**

#### **Pasal 30**

- (1) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang digunakan untuk melakukan kegiatan usaha di bidang perantara perdagangan properti sebelum ditetapkan Peraturan Menteri ini dinyatakan tetap berlaku sampai dengan habis masa berlakunya.

- (2) Setelah habis masa berlaku SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat (1), perusahaan wajib menyesuaikan dengan ketentuan dalam Peraturan Menteri ini.

**BAB XII**  
**KETENTUAN PENUTUP**  
**Pasal 31**

Peraturan Menteri ini mulai berlaku 1 (satu) tahun sejak tanggal ditetapkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengumuman Peraturan Menteri ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 21 Agustus 2008

**MENTERI PERDAGANGAN R.I.,**

ttd

**MARI ELKA PANGESTU**

Salinan sesuai dengan aslinya  
Sekretariat Jenderal  
Departemen Perdagangan R.I.  
Kepala Biro Hukum,

ttd

**WIDODO**



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS HUKUM

Jl. Kalimantan 37 Kampus TegalBotoKotakPos 9  
☎ (0331) 335462 – 330482 Fax. (0331) 330482 Jember 68121

Nomor : 1143 /UN25.1.LT/2016  
Lampiran : -  
Perihal : Permohonan Ijin Memperoleh Data  
Untuk Penelitian

Kepada Yth. Kepala Perusahaan Raywhite Indonesia Cabang Jember  
di

Tempat

Sehubungan dengan Tugas Akhir (Penyusunan Skripsi) Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember, maka untuk penelitian diperlukan data-data yang berhubungan dengan masalah tersebut. Oleh karena itu kami mohonkan untuk dapatnya mahasiswa tersebut dibawah ini memperoleh data-data yang diperlukan sebagai data penentian tersebut.

Adapun mahasiswa yang termaksud, yaitu :

Nama : Alvin Fajrianto  
NIM : 120710101111  
Program : S-1 Ilmu Hukum  
Alamat : Jl Jawa II D No. 4 Jember  
Data yang dibutuhkan : Wawancara tentang Prosedur Jual Beli Tanah Melalui Perusahaan Raywhite  
Tujuan Instansi : Perusahaan Raywhite Cabang Jember  
Atas perkenaan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



a.n Penjabat Dekan  
Penjabat Pembantu Dekan I,

Drs. Dyan Ochojana Susanti., S.H., M.Hum.  
NIP. 198010261008122001

Tembusan disampaikan kepada Yth :

1. Pejabat Dekan Fakultas Hukum Universitas Jember,
2. Ketua Bagian/Jurusan Hukum Perdata Humas,
3. Yang Bersangkutan,
4. PDIH,
5. Arsip.

**Hasil Wawancara Dengan Ibu Vina Mariana Selaku Asisten Manager  
dari Perusahaan Ray White Indonesia Cabang Jember.**

**Jalan Diponegoro nomor 39 kelurahan Kepatihan**

**Kecamatan Kaliwates Jember**

**Pada Tanggal 25 November 2015**

- Penulis : Selamat pagi Ibu, perkenalkan nama saya Alvin Fajrianto mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember, sebelumnya saya ingin meminta izin kepada ibu untuk menanyakan mengenai praktek dari kegiatan jasa yang dilakukan oleh PT Ray White Indonesia Cabang Jember sebagai bahan penulisan saya dalam tugas akhir skripsi saya
- Ibu Vina : Iya, tidak apa-apa kami akan membantu memberikan informasi mengenai praktek dari kegiatan jasa yang dilakukan oleh PT Raywhite Indonesia Cabang Jember dalam kegiatan jasa yang dilakukan oleh perusahaan kami
- Penulis : Sebelumnya bolehkah saya tahu mengenai nama dan posisi Ibu di kantor ini ?
- Ibu Vina : Nama saya Vina selaku admin di kantor Ray White Jember
- Penulis : Bagaimanakah bentuk kegiatan usaha yang dilakukan oleh Perusahaan Ray White ini ?
- Ibu Vina : Ray White merupakan Perusahaan perantara yang membantu vendor untuk memasarkan properti kepada calon penjual. Vendor akan melakukan kesepakatan bersama yang dituangkan dalam draft perjanjian dengan agen kami yang nantinya bertugas untuk memasarkan properti tersebut.
- Penulis : Bagaimakah bentuk perjanjian agen pemasaran dengan pemberi tugas yang umumnya dilakukan ?
- Ibu Vina : Perjanjian di Ray White ada dua macam ada perjanjian yang sifatnya *open* dan ada pula yang sifatnya *eksklusive*, Open di sini berarti bahwa agen perantara meminta izin kepada penjual untuk menjualkan tanahnya tersebut disini bera. Sedangkan eksklusive berarti pemberi tugas ini menunjuk agen perantara Ray White sebagai agen tunggal
- Penulis : Apa perbedaannya antara perjanjian open dan eksklusif ?
- Ibu Vina : Perjanjian ijin pemasaran atau open tidak terikat oleh waktu, penjual bisa saja menjualkan propertinya tanpa terkena potongan

komisi apabila laku ditangan sendiri, namun dengan perjanjian ini promosi serta pemasaran yang dilakukan oleh Ray White kurang maksimal selain itu penjual juga bebas untuk menunjuk agen properti lain dalam pemasaran asal dengan perjanjian yang bersifat open pula. Sedangkan perjanjian yang bersifat eksklusif berarti bahwa didalam perjanjian terdapat batas waktu pemasaran umumnya 90 hari sampai 180 hari atau sesuai kesepakatan, dan apabila properti laku di tangan penjual maka agen perantara tetap mendapatkan komisi sebesar yang telah diperjanjikan.

- Penulis : Bolehkah saya melihat bentuk kedua perjanjian tersebut ?
- Ibu Vina : Boleh saja saya akan memberikan salinan form perjanjiannya dari hasil fotocopy
- Penulis : Dalam perjanjian ini perusahaan Ray White meminta komisi sebesar 3% lalu bagaimana jika penjual meminta lebih sedikit komisi yang akan diberikan ?
- Ibu Vina : Banyak sekali beberapa penjual meminta hal tersebut tetapi kami meminta penjual untuk memahami karena di perusahaan Ray White ini hanya meminta komisi pada penjual saja tidak pada pembeli karena kita menganggap bahwa pembeli telah mengeluarkan uang untuk membelinya namun jika penjual tetap meminta lebih rendah asal diatas 2% kami masih bisa menerima tetapi kalau dibawah 2% akan kami tolak
- Penulis : Bagaimanakah cara pembayaran yang dilakukan oleh pemberi tugas apabila agen berhasil menjualkan propertinya
- Ibu Vina : Apabila terjadi kesepakatan harga antara calon pembeli dan penjual ini dilakukan dengan cara mempertemukan kedua belah pihak oleh agen pemasaran sebagai mediator kedua belah pihak. Sebelum kedua belah pihak bertemu mediator akan meminta penjual untuk mempersiapkan data-data yang perlu diperlihatkan. apabila dalam pertemuan tersebut penjual dan pembeli sepakat untuk melakukan transaksi jual beli tanah. Perusahaan Ray White menetapkan prosedur uang muka (persekot) minimal 10% dari nilai transaksi yang nantinya akan dimasukkan pada rekening perusahaan Ray White. Hal ini juga menjadi upaya agar pembeli tidak wanprestasi terhadap transaksi jual beli dan penjual juga membayarkan komisi yang telah disepakati kepada agen
- Penulis : Apa yang pada klausul perjanjian terdapat klausul yang menyatakan paket GOLD/SILVER/BRONZE untuk program promosi ?
- Ibu Vina : Promosi yang kita lakukan untuk perjanjian pemasaran tanpa paket promosi akan dilakukan sesuai standar prosedur yang telah ditetapkan oleh Perusahaan. Namun apabila pemberi tugas ingin

memaksimalkan promosi propertinya maka terdapat pilihan paket tersebut. Program promosi ini adalah bantuan berupa uang tunai dari pemberi tugas untuk memaksimalkan promosi properti tersebut agar segera terjual. BRONZE merupakan paket terendah yaitu sekitar dua ratus ribu perbulan, di atasnya terdapat program SILVER yaitu sekitar enam ratus ribu perbulan, dan di atasnya terdapat program GOLD. Untuk di daerah jember belum diberlakukan mengenai paket tersebut karena mayoritas pemberi tugas adalah perorangan biasa. Umumnya jika hal ini dilakukan maka akan ada perjanjian lanjutan untuk paket pemasaran dari propertinya

Penulis : Bagaimana apabila setelah melakukan perjanjian pemasaran dengan agen perantara ternyata pihak pembeli menghubungi sendiri pihak penjual dan bermaksud untuk meninggalkan agen perantara agar harga lebih murah

Ibu Vina : Dalam hal ini kami sudah melakukan perjanjian dengan penjual. Salah satu klausul yang bersifat *exlusive* menjelaskan bahwa apabila properti tersebut terjual ditangan penjual atau dengan kata lain bahwa penjualah yang mendapatkan pembeli properti tersebut maka agen tetap mendapatkan komisi sesuai yang diperjanjikan. Hal ini menjadi dasar kami untuk menuntut hak kami. Selain itu kami juga menjalin hubungan baik antara penjual maupun calon pembeli seperti partner, banyak masukan-masukan kepada penjual maupun pembeli tanah apabila masih belum terlalu paham mengenai seluk beluk jual beli tanah Membantu dalam proses negosiasi harga. Melakukan pengurusan dan verifikasi terhadap surat dan dokumen legalitas lain terkait dengan obyek.

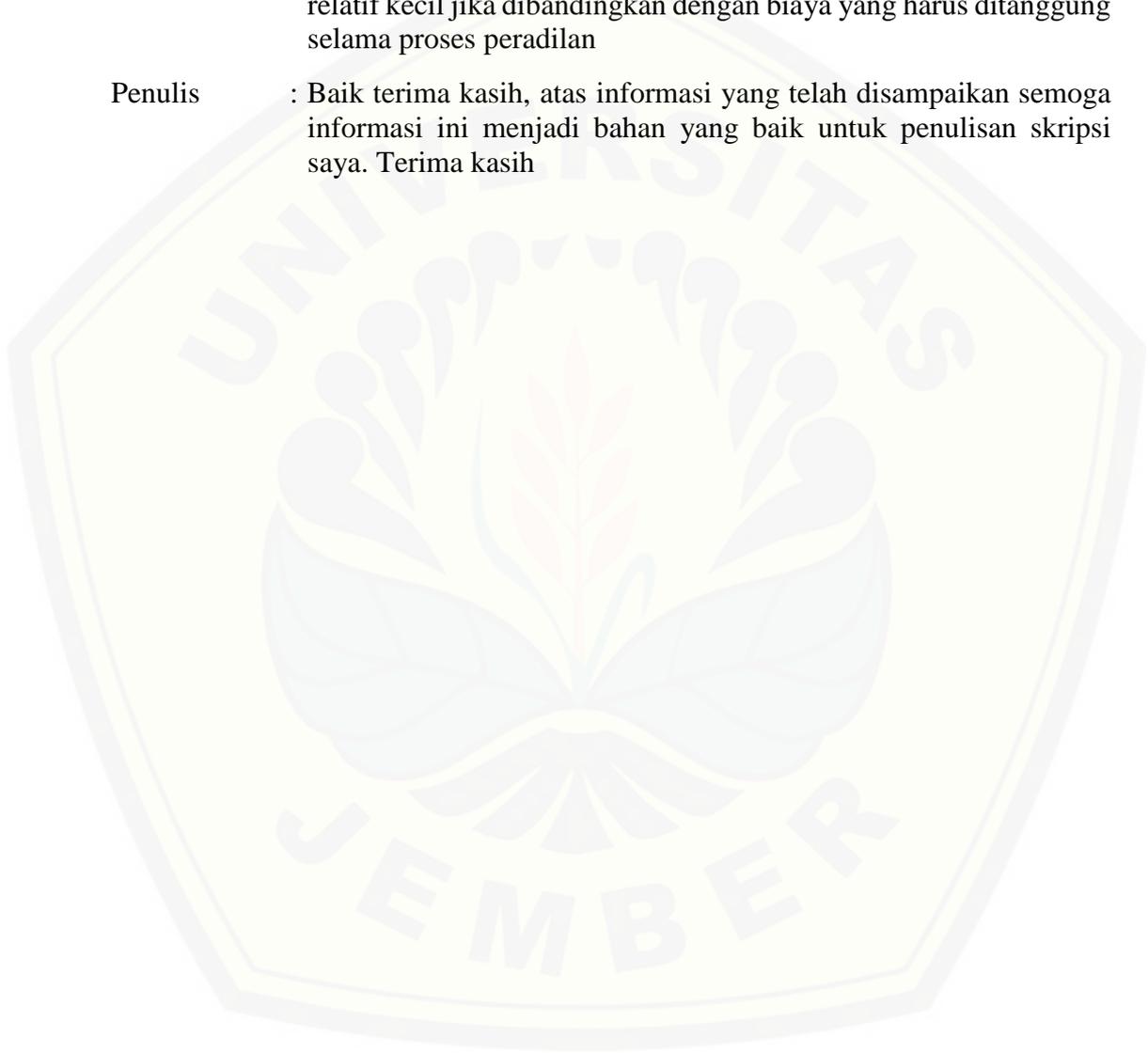
Penulis : Adakah kendala-kendala pada bidang hukum lainnya yang menghambat sehingga proses dari kegiatan jasa ini tidak berjalan secara lancar.

Ibu Vina : Ada beberapa permasalahan seperti permintaan pembatalan perjanjian oleh penjual kepada agen properti karean selama kurun waktu yang telah disepakati tersebut penjual merasa bahwa usaha dan pelayanan agen pemasaran kurang maksimal sehingga menyebabkan properti tidak segera laku. Harga jual tanah yang tercantum pada perjanjian bisa berubah sesuai dengan kesepakatan penjual dengan melihat penawaran dari calon pembeli selain itu agen perantara dalam menawarkan juga membutuhkan jarak harga untuk negosiasi. Pembeli yang wanprestasi setelah tercapai kesepakatan negosiasi harga. Harga yang sudah disepakati kedua belah pihak tersebut seharusnya sudah menjadi dasar melakukan jual beli, namun pembeli membatalkan transaksi jual beli tersebut karena uangnya terpakai.

Penulis : Apakah tidak ada upaya lain seperti mediasi, konsiliasi, melalui badan arbitrase, atau mungkin kepengadilan negeri ?

Ibu Vina : Selama PT Ray White ini berdiri belum pernah ada kasus yang sampai dibawa kepada pengadilan negeri, kecuali hal itu masalah obyek dari properti yang bermasalah. Selain itu kami juga mempertimbangkan masalah waktu, dan biaya untuk melakukan sidang di Pengadilan Negeri, sedangkan hasil dari komisi tersebut relatif kecil jika dibandingkan dengan biaya yang harus ditanggung selama proses peradilan

Penulis : Baik terima kasih, atas informasi yang telah disampaikan semoga informasi ini menjadi bahan yang baik untuk penulisan skripsi saya. Terima kasih



**Hasil Wawancara Dengan Bapak Yasin Selaku *Marketing Executive*  
(Agen Pemasaran) dari Perusahaan Ray White Indonesia Cabang Jember  
Jalan Diponegoro nomor 39 kelurahan Kepatihan  
Kecamatan Kaliwates Jember  
Pada Tanggal 8 Maret 2016**

- Penulis : Selamat pagi Bapak, perkenalkan nama saya Alvin Fajrianto mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember, sebelumnya saya telah melakukan wawancara dengan Ibu Vina Meriana selaku Asisten Manager untuk menanyakan mengenai praktek dari kegiatan jasa yang dilakukan oleh PT Ray White Indonesia cabang Jember sebagai bahan penulisan saya dalam tugas akhir skripsi saya, namun saya masih memerlukan beberapa tambahan informasi terkait pemasaran yang dilakukan oleh Perusahaan Ray White ini.
- Bapak Yasin : Iya baik, saya akan membantu mengenai informasi yang saudara butuhkan, nama saya Yasin selaku *Marketing Executive* dari Perusahaan Ray White Indonesia Cabang Jember
- Penulis : Bagaimana hubungan bapak selaku *Marketing Executive* dengan perusahaan Ray White ini.
- Bapak Yasin : Saya merupakan agen pemasaran dari Ray White ini saya bekerja dibawah naungan dari perusahaan Ray White. Agen Pemasaran tidak mendapatkan gaji seperti asisten manager yang bekerja di kantor. Agen pemasaran mendapatkan hasil apabila kita berhasil menjualkan properti berdasarkan sistem bagi hasil antara perusahaan dengan agen properti
- Penulis : Ketentuan dalam peraturan perundang-undangan telah dijelaskan bahwasanya tiap perusahaan cabang perantara perdagangan properti harus memiliki tenaga ahli dibidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat dari lembaga sertifikasi, apakah bapak termasuk dalam tenaga ahli ini dan lembaga sertifikasi mana yang dimaksud?
- Bapak yasin : Saya memiliki sertifikat yang dibuat oleh oleh Ray White. Jika lembaga yang dimaksud adalah lembaga negara kita belum memilikinya, namun perusahaan Ray White juga telah memiliki izin usaha untuk melakukan kegiatan usaha.
- Penulis : Bagaimana praktek kegiatan usaha yang dilakukan oleh perusahaan Ray White di sini ?
- Bapak Yasin : Bahwasanya didalam perusahaan Ray White terdapat *marketing executive* yang menjalankan pemasaran dan sebagai perantara jual

beli maupun sewa menyewa properti, marketing dari perusahaan Raywhite ini sebelum terjun pada dunia kerja mereka di beri pelatihan terlebih dahulu oleh pihak Ray White sehingga marketing executive Ray White adalah marketing yang mempunyai pengetahuan yang lebih di bidang pemasaran dan juga dalam perantaraan jual beli maupun sewa menyewa properti. Di dalam kegiatan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan Ray White ini terdapat beberapa tahap yaitu:

1. Tahap *listing* yaitu mendaftar properti mana yang akan dijual atau disewakan sampai dengan melakukan perjanjian pemasaran terhadap properti tersebut.
2. Tahap *selling* yaitu melakukan pemasaran terhadap properti yang dijual sampai dengan mendapat pembeli
3. Tahap *closing* yaitu melakukan transaksi jual beli atau sewa menyewa oleh pihak yang bersangkutan dan setelah itu mendapatkan komisi yang diterima

Penulis : Apabila didalam proses listing terdapat penjual yang hanya menginginkan harga bersih saja tanpa memberi komisi agen properti. Apa tindakan yang dilakukan agen properti ?

Bapak Yasin : Dalam hal ini kami meminta izin kepada penjual untuk dapat menjualkan tanahnya lebih dari harga yang telah ditetapkan oleh penjual namun demikian kami tidak melebihi batas 5% yang telah ditetapkan prosedur perusahaan. 5% tersebut nantinya diminta oleh agen properti sebagai komisinya namun tetap saja nanti pada saat Akta Jual Beli tertulis sesuai dengan harga agen properti bukan harga penjual tadi. Namun jika hal ini tidak diperbolehkan oleh penjual maka kami melepaskan penjual tersebut dan mencari penjual lain.

Penulis : Salah satu klausul perjanjian pemasaran menjelaskan bawasannya apabila terjadi permasalahan maka akan diselesaikan secara musyawarah, bagaimana apabila dalam musyawarah tersebut tidak menemui hasil, atau tidak ada kesepakatan antara para pihak ?

Bapak Yasin : Apabila hal itu terjadi dan pihak yang bermasalah tadi tetap tidak mau bernegosiasi maka terpaksa kami melapaskan saja pihak tersebut. Artinya permasalahan tersebut kami biarkan dan kami juga tidak mendapat hak kami

Penulis : Lalu apa yang dilakukan apabila dengan cara seperti hal tersebut ternyata penjual dan pembeli masih melakukan itikad buruk tersebut ?

Bapak Yasin : Jika hal ini sampai terjadi maka sesuai dengan perjanjian kami akan menyelesaikan dengan cara musyawarah. Biasanya agen properti

mendatangi kedua belah pihak dan membicarakannya baik-baik. serta memberikan pengertian bahwa agen sudah mengeluarkan banyak tenaga, pikiran, dan materi selama pemasaran tersebut.

Penulis : Apakah jika dalam proses pemasaran terjadi permasalahan dengan klien perusahaan Ray White turut membantu dalam menyelesaikan perselisihan ?

Bapak Yasin : Perusahaan tidak ikut andil apabila terjadi permasalahan, agen propertilah yang menyelesaikan apabila terjadi permasalahan perusahaan hanya akan menyediakan beberapa fasilitas pendukung seperti promosi, surat perjanjian, tempat meeting, namun untuk cara dalam penyelesaian perselisihan tergantung dari agen

Penulis : Apakah di Jember ini tidak ada perkumpulan atau komunitas agen properti seperti AREBI agar dapat saling bekerja sama ataupun menyelesaikan permasalahan yang timbul ?

Bapak Yasin : Selama ini belum ada komunitas tersebut di Jember kami sesama agen properti dari Ray White dan beberapa perusahaan perantara perdagangan properti lainnya hanya membentuk komunitas dimedia sosial saja

Penulis : Baik terima kasih atas informasi yang telah bapak berikan semoga berguna bagi penulisan skripsi saya.

# IJIN UNTUK MEMASARKAN

No. Listing : RWJK/PAP/O- 000237  
 Ray White : \_\_\_\_\_

Kode referral : \_\_\_\_\_  
 Kode ME : \_\_\_\_\_

Daerah	Alamat Properti	Telepon	Kelurahan	Wilayah	Kode pos
Tipe Properti	Luas Tanah/Bangunan	Tingkat	Orientasi	Tanda-tanda	
Harga Jual	Harga Sewa	Masa Scwa	Biaya Perawatan Per Bulan *		
Ruang Tamu <input type="checkbox"/>	Furniture <input type="checkbox"/>		Tenis <input type="checkbox"/>		
Ruang Makan <input type="checkbox"/>	Lantai <input type="checkbox"/>		Badminton <input type="checkbox"/>		
Kamar Tidur <input type="checkbox"/>	Listrik <input type="checkbox"/>		Kolam Renang <input type="checkbox"/>		
Dapur <input type="checkbox"/>	Antena TV/Parabola <input type="checkbox"/>		Keamanan <input type="checkbox"/>		
Kamar Mandi <input type="checkbox"/>	A/C <input type="checkbox"/>	Split <input type="checkbox"/>	dll _____		
Ruang Keluarga <input type="checkbox"/>	Garasi <input type="checkbox"/>	Terbuka <input type="checkbox"/>	_____		
Kamar Pembantu <input type="checkbox"/>	Air <input type="checkbox"/>	Pam <input type="checkbox"/>	_____		
Gudang <input type="checkbox"/>	dll _____		_____		
Ruang Belajar <input type="checkbox"/>					
Pekarangan Belakang <input type="checkbox"/>					
Beranda <input type="checkbox"/>					
IMB <input type="checkbox"/> Ya, Nomor _____	<input type="checkbox"/> Tidak	PBB <input type="checkbox"/> Ya, Nomor _____	<input type="checkbox"/> Tidak		
Masa Berlaku Sertifikat. Tgl. _____	Bulan, _____	Hak Tanggungan <input type="checkbox"/> Ya, Nomor _____	<input type="checkbox"/> Tidak		
Sertifikat <input type="checkbox"/> Hak Milik	<input type="checkbox"/> HGB	<input type="checkbox"/> Hak Pakai	<input type="checkbox"/> HGU	<input type="checkbox"/> Lain-lain _____	

Yang Bertandatangan dibawah ini:

Nama \_\_\_\_\_  
 Alamat \_\_\_\_\_  
 No. KTP \_\_\_\_\_  
 Yang Selanjutnya disebut Pihak I

Nama \_\_\_\_\_  
 Alamat : Jl. Diponegoro No.39 Kel. Kepatihan Kec. Kaliwates - Jember  
 Perusahaan : PT. Bintang Graha Jember / Ray White Jember Kota  
 Yang selanjutnya disebut Pihak II

Dengan ini PIHAK I menyatakan dan memberikan ijin untuk memasarkan kepada PIHAK II sebagai berikut:

- Pihak I dengan ini menjamin bahwa:
    - Pihak I adalah pemilik yang sah yang berhak atas properti tersebut diatas,
    - Properti tersebut diatas tidak dalam sengketa dengan pihak manapun;
  - Pihak I dengan ini memberikan ijin untuk memasarkan kepada Pihak II sebagai salah satu pihak yang berhak untuk melaksanakan segala bentuk aktifitas pemasaran yang diperlukan untuk menjual/menyewakan\* properti milik Pihak I yang dalam hal ini dilaksanakan oleh \_\_\_\_\_;
  - Benar bahwa apabila terjadi transaksi atas properti tersebut diatas melalui Pihak II, Pihak I bersedia untuk membayar komisi sebesar 3% untuk jual beli atau 5% untuk sewa menyewa\* kepada Pihak II dari nilai transaksi.
  - Pihak I memberikan wewenang kepada Pihak II untuk menerima pembayaran uang muka dari Pembeli dan menyimpannya dalam rekening giro khusus Perusahaan Pihak II;
  - Pihak I dengan ini memberikan ijin kepada Pihak II untuk memasuki dan memperlihatkan properti tersebut pada para peminat pada saat-saat yang wajar dan setelah memberitahukan terlebih dahulu kepada Pihak I;
  - Pihak I memilih paket GOLD/SILVER/BRONZE\* program untuk memasarkan propertinya;
- Setiap perselisihan yang timbul dari perjanjian ini, para pihak telah sepakat untuk mengadakan penyelesaian secara musyawarah.

Hari/Tanggal \_\_\_\_\_

PIHAK I

PIHAK II

### PERJANJIAN AGEN PEMASARAN

No. Listing : RWJK/PAP/E- 001026

Kode referral : \_\_\_\_\_

Ray White : \_\_\_\_\_

Kode ME : \_\_\_\_\_

Daerah	Alamat Properti	Telepon	Kelurahan	Wilayah	Kode Pos
Tipe Properti	Luas Tanah/Bangunan	Tingkat	Orientasi	Tanda-tanda	
Harga Jual	Harga Sewa	Masa Sewa	Biaya Perawatan Per Bulan		
Ruang Tamu <input type="checkbox"/>	Furniture <input type="checkbox"/>	Split <input type="checkbox"/> Central <input type="checkbox"/>		Tenis * <input type="checkbox"/>	
Ruang Makan <input type="checkbox"/>	Lantai <input type="checkbox"/>	Terbuka <input type="checkbox"/> Tertutup <input type="checkbox"/>		Badminton <input type="checkbox"/>	
Kamar Tidur <input type="checkbox"/>	Listrik <input type="checkbox"/>	Pam <input type="checkbox"/> Sumur <input type="checkbox"/>		Kolam Renang <input type="checkbox"/>	
Dapur <input type="checkbox"/>	Antena TV/Parabola <input type="checkbox"/>			Kesamanan <input type="checkbox"/>	
Kamar Mandi <input type="checkbox"/>	A/C <input type="checkbox"/>			dll _____	
Ruang Keluarga <input type="checkbox"/>	Garasi <input type="checkbox"/>			_____	
Kamar Pembantu <input type="checkbox"/>	Air <input type="checkbox"/>			_____	
Gudang <input type="checkbox"/>	dll _____				
Ruang Belajar <input type="checkbox"/>					
Pekarangan Belakang <input type="checkbox"/>					
Beranda <input type="checkbox"/>					
IMB <input type="checkbox"/> Ya, Nomor: _____	<input type="checkbox"/> Tidak	PBB <input type="checkbox"/> Ya, Nomor: _____	<input type="checkbox"/> Tidak		
Masa Berlaku Sertifikat: Tgl. _____	Bulan, _____	Hak Tanggungan <input type="checkbox"/> Ya, Nomor: _____	<input type="checkbox"/> Tidak		
Sertifikat <input type="checkbox"/> Hak Milik	<input type="checkbox"/> HGB	<input type="checkbox"/> Hak Paku	<input type="checkbox"/> HGU	<input type="checkbox"/> Lain-lain _____	

Yang Bertandatangan dibawah ini:

Nama \_\_\_\_\_

Alamat \_\_\_\_\_

No. KTP \_\_\_\_\_

Yang Selanjutnya disebut Pihak I

Nama \_\_\_\_\_

Alamat \_\_\_\_\_

Perusahaan \_\_\_\_\_

Yang Selanjutnya disebut Pihak II

Dengan ini Para Pihak menandatangani dalam Perjanjian sebagai berikut:

- Pihak I dengan ini menjamin bahwa:
    - Adalah pemilik yang sah yang berhak atas properti tersebut diatas;
    - Properti yang dipasarkan tidak dalam sengketa dengan pihak manapun;
    - Pihak I tidak sedang mengikatkan diri dengan pihak Agen Real Estate lainnya dalam hal memasarkan properti tersebut diatas;
    - Akan menyerahkan kepada Pihak II semua foto kopi sertifikat, IMB bila ada bangunan dan dokumen yang berhubungan dengan properti tersebut. Dan apabila terjadi transaksi maka PIHAK I akan membawa asli sertifikat, IMB bila ada bangunan dan dokumen yang berhubungan dengan properti tersebut untuk dilakukan pemeriksaan di instansi yang terkait;
  - Pihak I dengan ini memberikan Hak Eksklusif selama 180 (seratus delapan puluh)\* hari sejak ditandatanganinya surat perjanjian ini kepada Pihak II sebagai pihak yang berhak untuk melaksanakan segala bentuk aktifitas pemasaran untuk menjual/menyewakan\* properti milik Pihak I yang dalam hal ini akan dilaksanakan oleh \_\_\_\_\_;
  - Apabila terjadi transaksi atas properti diatas oleh pihak manapun juga termasuk oleh Pihak I, Pihak I wajib membayar komisi sebesar 3% untuk jual beli atau 5% untuk sewa menyewa\* kepada Pihak II dari nilai transaksi
  - Apabila masa Eksklusif tersebut berakhir dan terjadi transaksi oleh Pembeli dari Pihak II maka Pihak II berhak menerima komisi sesuai dengan point 3;
  - Pihak I memberikan wewenang kepada Pihak II untuk menerima pembayaran uang muka dari Pembeli dan menyimpannya dalam rekening giro khusus Perusahaan Pihak II;
  - Pihak I memilih GOLD/SILVER/BRONZE\* program untuk memasarkan propertinya;
  - Pihak I dengan ini memberikan ijin kepada Pihak II untuk melakukan hal-hal sebagai berikut:
    - Memasuki, memperlihatkan properti dan mengadakan open house pada para peminat pada saat-saat yang wajar dan setelah memberitahukan terlebih dahulu kepada Pihak I;
    - Memasang papan tanda/banner bertuliskan "DIJUAL/DISEWAKAN" pada properti tersebut;
    - Mempromosikan dan mengiklankan properti tersebut sesuai dengan program promosi yang telah disetujui bersama;
- Setiap perselisihan yang timbul dari perjanjian ini, para pihak telah sepakat untuk mengadakan penyelesaian secara musyawarah.

Hari/Tanggal \_\_\_\_\_

PIHAK I

PIHAK II

**Dokumentasi Penulis Alvin Fajrianto dengan Ibu Vina Meriana**

**Selaku Asisten Manager Perusahaan Perantara Perdagangan Properti**

**Ray White Indonesia Cabang Jember.**

**Jalan Diponegoro Nomor 39 Kelurahan Kepatihan Kecamatan Kaliwates Jember**



JEMBER

## SURAT KETERANGAN

TELAH MELAKUKAN WAWANCARA PENGAMBILAN DATA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

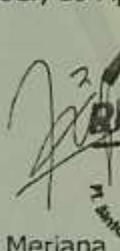
Nama : Vina Meriana  
Jabatan : Asisten Manager

Menerangkan bahwa

Nama : Alvin Fajrianto  
NIM : 120710101111  
Program : S-1 Ilmu Hukum  
Alamat : Jl. Jawa II D no 4 Jember

Benar telah melakukan wawancara pengambilan data tentang "Prosedur Jual Beli Tanah melalui Perusahaan Ray White". Demikian surat keterangan ini untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 19 April 2016



**Ray White.**  
Jember Kota  
Kusung Graha Jember

Vina Meriana  
Asisten Manager