

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan dengan mengambil kantor DPD Real Estat Indonesia (REI) Kalimantan Selatan sebagai salah satu lokasi utama pengumpulan data. Organisasi tersebut berkedudukan sebagai wadah bagi para *developer* atau pengembang perumahan yang menjalankan kegiatan usaha di wilayah Kalimantan Selatan. Posisi tersebut menjadikan DPD REI Kalimantan Selatan relevan sebagai sumber informasi mengenai pembinaan anggota, praktik pengembangan perumahan, dan persoalan legalitas yang perlu diperhatikan dalam menjalankan proyek properti.

Objek penelitian berangkat dari kenyataan bahwa pembangunan perumahan tidak selalu dilakukan di atas tanah yang sejak awal telah menjadi milik *developer*. Pada kenyataannya di sejumlah proyek, pemilik tanah dan *developer* memilih membentuk hubungan kerja sama. Pemilik menyediakan lahan, sedangkan *developer* menyumbangkan kemampuan yang berkaitan dengan perencanaan, pembangunan, pengurusan proyek, pemasaran, dan penjualan unit rumah. Pola tersebut memungkinkan tanah yang sebelumnya belum dikembangkan menjadi kawasan perumahan tanpa mengharuskan *developer* membeli terlebih dahulu seluruh lahan pada tahap awal. Kerja sama antara *developer* dan pemilik tanah

menjadi salah satu alternatif dalam pengembangan proyek perumahan karena adanya perbedaan kemampuan dan sumber daya antara kedua pihak. Hal ini dianggap sebagai sebuah solusi bersama. Pemilik tanah memiliki aset berupa lahan, sedangkan *developer* memiliki kemampuan dalam aspek perencanaan pembangunan, pengurusan teknis, pemasaran, serta pengelolaan proses penjualan perumahan kepada konsumen.

Praktik demikian menimbulkan hubungan hukum yang berlapis. Hubungan pertama terdapat antara pemilik tanah dan *developer* sebagai dasar penguasaan serta pengembangan proyek. Hubungan kedua terbentuk antara *developer* dan konsumen ketika rumah ditawarkan dan diperjualbelikan. Kedua hubungan itu tidak dapat dipisahkan karena kemampuan *developer* menyerahkan rumah dan hak atas tanah kepada konsumen bergantung pada kejelasan kewenangan yang diperolehnya dari pemilik tanah.

Ruang lingkup penelitian ini tidak menilai seluruh proyek perumahan di Kalimantan Selatan. Penelitian ini merepresentasikan lokasi perumahan yang dimiliki oleh masing-masing *developer* karena para informan yang diwawancarai menjalankan usaha perumahan di wilayah yang berbeda-beda di Kalimantan Selatan. Data dipusatkan pada pengalaman para informan yang memiliki keterkaitan langsung dengan praktik pengembangan perumahan di atas tanah milik pihak lain. Karena itu, temuan yang disajikan menggambarkan variasi pola hubungan yang ditemukan pada informan penelitian, bukan generalisasi terhadap semua anggota REI atau seluruh *developer* di Kalimantan Selatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan antara *developer* dan pemilik tanah memiliki bentuk yang beragam sesuai dengan kesepakatan para pihak. Tidak semua kerja sama dilakukan dengan cara jual beli tanah secara langsung. Beberapa *developer* memilih menggunakan pola pemberian kuasa, kerja sama pengelolaan, maupun pembagian peran berdasarkan kontribusi masing-masing pihak. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa praktik pembangunan perumahan di Kalimantan Selatan berkembang melalui berbagai bentuk hubungan hukum yang menyesuaikan kebutuhan para pihak.

2. Profil Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini dipilih berdasarkan keterlibatan dan pengetahuannya terhadap praktik pembangunan serta jual beli perumahan oleh *developer* di atas tanah yang bukan menjadi hak miliknya secara langsung. Informan terdiri atas pengurus DPD REI Kalimantan Selatan, *developer* perumahan, pemilik tanah, dan konsumen. Pemilihan informan tersebut dimaksudkan agar data yang diperoleh dapat menggambarkan hubungan hukum para pihak secara menyeluruh, mulai dari pembentukan kerja sama, pelaksanaan pembangunan, pemasaran rumah, hingga proses jual beli dan peralihan hak kepada konsumen. Untuk menjaga kerahasiaan identitas, nama informan dalam penelitian ini disamarkan menggunakan kode R untuk pengurus DPD REI, D untuk *developer*, P untuk pemilik tanah, dan K untuk konsumen.

Pengurus DPD REI memberikan keterangan dari sudut pandang organisasi. Tiga *developer* menjelaskan pola kerja sama yang berbeda dengan pemilik tanah.

Dua konsumen memberikan gambaran mengenai keterbukaan informasi tentang status tanah pada saat transaksi. Profil singkat informan disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1.1 Profil Informan Penelitian

No.	Kode	Kedudukan Informan	Keterkaitan dengan Penelitian
1	R	Pengurus REI	DPD Menjelaskan fungsi pengawasan, pengarahan, pembinaan, dan pelatihan bagi anggota organisasi.
2	D1	<i>Developer</i> Pertama	Melaksanakan kerja sama dengan pemilik tanah.
3	D2	<i>Developer</i> Kedua	Melaksanakan kerja sama dengan pemilik tanah.
4	D3	<i>Developer</i> Ketiga	Mengembangkan proyek berdasarkan pembagian kemampuan: pemilik menyediakan tanah, <i>developer</i> membangun, memasarkan, dan menjual.
5	P1	Pemilik Pertama	Tanah Menjelaskan pemberian kuasa kepada <i>developer</i> untuk mengelola proyek dan mewakili penandatanganan AJB.
6	P2	Pemilik Kedua	Tanah Menjelaskan kerja sama bagi hasil dengan pengelolaan proyek sepenuhnya oleh <i>developer</i> .
7	K1	Konsumen Pertama	Mengetahui tanah bukan milik <i>developer</i> dan memiliki hubungan pertemanan serta kepercayaan dengan <i>developer</i> .
8	K2	Konsumen Kedua	Tidak mengetahui bahwa tanah tempat rumah dibangun bukan milik <i>developer</i> langsung.

Informan R merupakan pengurus DPD Real Estat Indonesia yang memiliki pengetahuan mengenai kegiatan pengembangan perumahan dan praktik kerja sama antara *developer* dengan pemilik tanah. Informan ini dipilih karena kedudukannya memungkinkan peneliti memperoleh informasi umum mengenai pola penguasaan tanah, hubungan kerja sama, dan permasalahan yang sering dihadapi *developer* di Kalimantan Selatan.

Informan D merupakan *developer* yang melakukan pembangunan dan pemasaran perumahan melalui kerja sama dengan pemilik tanah. Tanah yang menjadi lokasi pembangunan masih tercatat atas nama pemilik tanah, sedangkan Informan D bertanggung jawab terhadap pengelolaan proyek, pembangunan, pengurusan administrasi, dan pemasaran unit rumah. Informan ini dipilih karena memiliki pengalaman langsung terhadap objek yang menjadi fokus penelitian.

Informan P merupakan pemilik tanah yang menyerahkan pengelolaan tanahnya kepada *developer* untuk dikembangkan menjadi kawasan perumahan. Keterlibatan Informan P memberikan informasi mengenai bentuk kesepakatan, dasar pemberian kewenangan kepada *developer*, mekanisme pembayaran atau pembagian hasil, serta proses peralihan hak atas tanah.

Informan K merupakan konsumen yang membeli unit rumah dari *developer*. Informan ini dipilih untuk memperoleh informasi mengenai proses pemesanan rumah, pembayaran, penjelasan status tanah, dokumen transaksi, serta kepastian penyerahan rumah dan hak atas tanah.

3. Hasil Wawancara Informan R

Informan R menerangkan bahwa saat ini DPD REI Kalimantan Selatan memiliki sekitar 200 badan usaha atau *developer* properti yang tersebar di berbagai daerah di Kalimantan Selatan. Fokus pembangunan dititikberatkan untuk mendukung program sejuta rumah dan penyediaan rumah subsidi bagi MBR (Masyarakat Berpenghasilan Rendah). Selain itu, DPD REI Kalimantan Selatan mempunyai fungsi organisasi untuk mengawasi, mengarahkan, dan membina

developer yang menjadi anggotanya. Pengawasan dalam konteks ini tidak ditempatkan sebagai pengawasan pemerintahan yang menggantikan kewenangan instansi pemberi izin atau pertanahan. Pengawasan tersebut lebih berkaitan dengan pembinaan internal, penyampaian informasi, dan upaya menjaga agar anggota menjalankan kegiatan usaha secara tertib serta profesional.¹

Bentuk pembinaan yang ditekankan R antara lain dilakukan melalui berbagai pelatihan. Materi pelatihan mencakup banyak bidang yang harus terus diasah guna meningkatkan kredibilitas seorang *developer* di mata konsumen. Tidak hanya membahas cara membangun rumah, tetapi juga menyangkut perpajakan, kinerja sumber daya manusia, legalitas perusahaan/proyek sampai memfasilitasi para tenaga kerja yang dimiliki masing-masing badan hukum *developer* guna menjaga profesionalitas kerja serta mutu bangunan yang dihasilkan.



Gambar 1.1 Pelatihan Perpajakan DPD REI Kalsel

Sumber: Pribadi

Pelatihan perpajakan berfungsi memberikan pemahaman kepada *developer* mengenai kewajiban pajak yang timbul dalam kegiatan perusahaan dan transaksi

¹ AS, Pengurus DPD REI Kalsel, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 14 Juni 2026.

perumahan. Dengan pelatihan tersebut, *developer* diharapkan dapat menghitung, membayar, dan melaporkan pajaknya secara benar sehingga terhindar dari kesalahan administrasi, kekurangan pembayaran, denda, dan sengketa perpajakan. Dalam usaha konstruksi, kepemilikan sertifikat badan usaha atau sertifikat kompetensi tertentu juga dapat berpengaruh terhadap klasifikasi tarif PPh jasa konstruksi. Hal ini merupakan salah satu upaya DPD REI meningkatkan kepatuhan administratif dan akuntabilitas keuangan *developer* agar pelaksanaan proyek serta transaksi perumahan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum.



Gambar 1.2 Pelatihan SDM dan Kinerja Perusahaan
Sumber: Pribadi

Pelatihan sumber daya manusia (SDM) dan kinerja perusahaan bertujuan meningkatkan kemampuan pengurus, manajemen, dan tenaga kerja *developer* dalam mengelola perusahaan serta proyek perumahan. Fungsi utamanya adalah membuat perusahaan *developer* tidak hanya mampu menjual rumah, tetapi juga memiliki tata kelola yang profesional. Dengan SDM yang baik, perusahaan lebih mampu mengendalikan biaya, menjaga kualitas bangunan, menyelesaikan proyek tepat waktu, mengurus dokumen, dan menanggapi keluhan konsumen. Pelatihan ini

juga penting ketika *developer* bekerja sama dengan pemilik tanah. SDM yang kompeten diperlukan agar perusahaan dapat menyusun pembagian kewenangan, membuat laporan penjualan, mengelola pembayaran, mempertanggungjawabkan hasil proyek kepada pemilik tanah, serta memberikan informasi yang jelas kepada konsumen.



Gambar 1.3 Pelatihan Fasilitasi Uji Sertifikasi

Sumber: Pribadi

Fasilitasi uji sertifikasi bertujuan memastikan tenaga konstruksi yang digunakan *developer* benar-benar mempunyai kompetensi sesuai jabatan dan bidang pekerjaannya. Pasal 70 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi mewajibkan setiap tenaga kerja konstruksi yang bekerja di bidang jasa konstruksi memiliki Sertifikat Kompetensi Kerja.² Namun, perlu dibedakan bahwa DPD REI bukan lembaga yang menetapkan kelulusan atau menerbitkan sertifikat kompetensi. Kedudukan DPD REI adalah memfasilitasi anggotanya, misalnya melalui pendataan peserta, pembekalan, koordinasi, dan kerja sama dengan

² Pasal 70 Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi.

lembaga sertifikasi yang berwenang. Proses sertifikasi kompetensi dilakukan melalui Lembaga Sertifikasi Profesi atau LSP yang terlisensi dan terhubung dengan sistem jasa konstruksi.

Ketiga kegiatan pelatihan itu menunjukkan bahwa peran DPD REI Kalimantan Selatan bukan hanya sebagai organisasi tempat berhimpunnya *developer*. DPD REI juga menjalankan fungsi pembinaan preventif, yaitu mencegah persoalan sebelum terjadi melalui peningkatan pengetahuan perpajakan, penguatan tata kelola perusahaan, dan peningkatan kompetensi tenaga konstruksi.

Meski demikian, pelatihan tersebut tidak menghapus tanggung jawab hukum masing-masing *developer*. *Developer* tetap bertanggung jawab memastikan legalitas tanah, kejelasan perjanjian dengan pemilik tanah, kualitas bangunan, keterbukaan informasi kepada konsumen, dan pelaksanaan kewajiban perusahaan sesuai peraturan.

Keterangan R juga memperlihatkan bahwa DPD REI berupaya mengarahkan semua anggota *developer* yang tergabung di dalam DPD REI Kalimantan Selatan agar tidak hanya mengejar penjualan, tetapi menjaga kepercayaan masyarakat. Dalam bisnis perumahan, kepercayaan konsumen dapat dipengaruhi oleh reputasi *developer*, keterbukaan informasi, penyelesaian rumah, dan kepastian sertifikat. Oleh sebab itu, pembinaan organisasi diarahkan pada penguatan kemampuan anggota dalam menjalankan proyek secara tertib, termasuk ketika tanah yang dikembangkan berasal dari kerja sama dengan pemilik tanah atau lahan.³

³ AS, *Wawancara Pribadi*, 14 Juni 2026.

Dari uraian tersebut, peran DPD REI Kalimantan Selatan dapat dipahami sebagai lapisan pembinaan yang berada di antara kepentingan organisasi dan kebutuhan perlindungan masyarakat. Peran itu penting, tetapi tidak menghapus tanggung jawab pribadi *developer* untuk melakukan pemeriksaan hukum, menyusun perjanjian yang jelas, dan menyampaikan informasi yang benar kepada konsumen. Dengan kata lain, keanggotaan dalam organisasi yang kredibel tidak dengan sendirinya membuktikan bahwa setiap proyek telah memenuhi seluruh ketentuan. Kepatuhan tetap kembali kepada masing-masing *developer* dan harus terlihat dalam dokumen ketika pelaksanaan proyek.

4. Hasil Wawancara Informan D1, D2, dan D3

a. Hasil Wawancara Informan D1 sebagai *Developer* Pertama

Informan D1 merupakan *developer* yang telah memiliki pengalaman cukup panjang dalam bidang pembangunan dan pengembangan perumahan. Berdasarkan hasil wawancara, D1 mulai merintis usaha pembangunan perumahan sejak tahun 2002. Proyek pertama yang dikembangkan berupa perumahan bersubsidi dengan luas lahan kurang lebih 1,5 hektare. Usaha tersebut kemudian terus berkembang hingga D1 memutuskan untuk menerapkan sistem properti syariah sejak tahun 2016. Menurut D1, penerapan sistem properti syariah tersebut terus dijalankan dalam kegiatan usahanya sampai dengan saat penelitian dilakukan.⁴

⁴ RS, *Developer* REI Kalsel, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 12 Juni 2026.

Dalam pelaksanaan proyek perumahan, D1 menjelaskan bahwa perusahaan lebih sering melakukan pembebasan atau pembelian lahan terlebih dahulu sebelum pembangunan dimulai. Pilihan tersebut dilakukan karena dinilai memberikan rasa aman dan ketenangan bagi *developer* dalam menjalankan proyek. Dengan tanah yang telah dikuasai atau dibebaskan terlebih dahulu, *developer* dapat lebih leluasa mengurus perizinan, merencanakan pembangunan, melakukan pemasaran, dan menjalankan penjualan unit perumahan.

Informan D1 menyampaikan bahwa selama ini dirinya belum secara langsung menjalankan kerja sama *syirkah* dengan pemilik tanah. Salah satu kendalanya adalah sulitnya memperoleh tanah yang dapat dikerjakan samakan. Menurut D1, *developer* harus mampu meyakinkan pemilik tanah bahwa perusahaan tersebut dapat dipercaya, memiliki kemampuan mengembangkan proyek, dan mampu menjalankan pembangunan serta penjualan perumahan dengan baik. Kepercayaan pemilik tanah menjadi unsur penting karena tanah merupakan aset utama yang diserahkan atau digunakan dalam kegiatan pengembangan perumahan.

Walaupun belum secara langsung menjalankan *syirkah* dengan pemilik lahan, D1 memahami bahwa kerja sama antara pemilik tanah dan *developer* dapat terbentuk karena adanya kepentingan yang saling melengkapi. Pemilik tanah pada umumnya tidak hanya menghendaki keuntungan dari penjualan tanah, tetapi juga dapat menginginkan bagian dari keuntungan penjualan rumah yang dibangun di atas tanah tersebut. Sementara itu, bagi *developer*, kerja sama tersebut dapat memberikan kemudahan karena perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya besar

untuk pembebasan tanah pada awal proyek. Dengan demikian, modal *developer* dapat lebih difokuskan pada biaya perizinan, pematangan lahan, pembangunan rumah, pemasaran, dan kebutuhan operasional proyek.

Menurut D1, kerja sama antara pemilik tanah dan *developer* harus dituangkan dalam perjanjian yang mengatur bentuk kerja sama serta pembagian hasil. Perjanjian tersebut juga perlu memberikan kewenangan kepada *developer* untuk mengurus perizinan, melaksanakan pembangunan, memasarkan unit, dan melakukan penjualan sesuai batas yang telah disepakati. Dalam kondisi tertentu, para pihak dapat membuat rekening bersama untuk menampung hasil penjualan perumahan. Penggunaan rekening bersama tersebut bergantung pada kesepakatan antara pemilik tanah dan *developer*.⁵

D1 menilai bahwa ketersediaan tanah melalui kerja sama dapat meringankan kebutuhan modal kerja *developer*. *Developer* tidak perlu menanggung seluruh biaya pembelian tanah pada awal proyek sehingga dana perusahaan dapat digunakan untuk kegiatan pembangunan. Meskipun demikian, kemudahan tersebut harus disertai dengan perjanjian yang jelas agar hak pemilik tanah dan kewajiban *developer* tetap terlindungi.

Mengenai status hukum tanah, D1 menjelaskan bahwa mekanismenya harus mengikuti kesepakatan para pihak serta ketentuan administrasi pertanahan yang berlaku. Apabila pembangunan dan perizinan perumahan dilakukan atas nama

⁵ RS, *Wawancara Pribadi*, 12 Juni 2026.

suatu badan hukum, sertifikat tanah pada umumnya juga diproses atas nama badan hukum tersebut. Untuk memberikan perlindungan kepada pemilik tanah, para pihak dapat membuat perjanjian tersendiri yang mengatur kedudukan, hak, dan bagian pemilik tanah. Bentuk perlindungan lain dapat dilakukan dengan melibatkan pemilik tanah sebagai bagian dari badan hukum yang menjalankan proyek, sepanjang disepakati oleh para pihak.

Perjanjian antara pemilik tanah dan *developer* menurut D1 dapat dibuat secara notariil maupun di bawah tangan. Perjanjian tersebut sebaiknya mempunyai jangka waktu tertentu sehingga pelaksanaan kerja sama dapat dievaluasi secara berkala. Batas waktu dinilai penting agar para pihak mempunyai kesempatan untuk menilai perkembangan proyek dan melakukan perubahan apabila terdapat ketentuan yang tidak lagi sesuai dengan keadaan.

Dalam hubungannya dengan konsumen, D1 berpendapat bahwa rincian kerja sama internal antara *developer* dan pemilik tanah tidak harus seluruhnya disampaikan kepada konsumen. Menurutnya, penyampaian informasi yang terlalu rinci mengenai hubungan internal perusahaan dapat menimbulkan pertanyaan dan kekhawatiran yang berpotensi mengurangi kepercayaan konsumen kepada *developer*. Hal yang paling penting adalah *developer* mempunyai dasar hukum dan kewenangan yang jelas untuk membangun, memasarkan, dan menjual rumah. Oleh karena itu, dokumen yang membuktikan *legal standing developer* harus dipersiapkan secara lengkap.

Dalam transaksi penjualan rumah kepada konsumen, D1 menjelaskan bahwa akad yang dapat digunakan dalam sistem properti syariah antara lain akad *murābahah* dan akad *istiṣnāʿ*. Akad *murābahah* dapat digunakan dalam transaksi jual beli dengan harga pokok dan keuntungan yang diketahui oleh para pihak. Sementara itu, akad *istiṣnāʿ* dapat digunakan dalam transaksi pemesanan rumah yang proses pembangunannya dilakukan berdasarkan spesifikasi dan kesepakatan dengan konsumen.⁶

Untuk menjamin kepastian hukum bagi konsumen, D1 menekankan pentingnya memastikan bahwa sertifikat tanah telah diproses atas nama badan hukum yang sesuai dengan perizinan proyek. Sertifikat induk tersebut kemudian perlu dipecah sesuai bidang atau unit rumah yang dijual. Pada saat transaksi dilaksanakan, *developer* dan konsumen menandatangani AJB di hadapan pejabat yang berwenang dan proses balik nama dilakukan kepada konsumen.

Menurut D1, hak atas tanah yang diterima konsumen pada tahap awal dapat masih berbentuk Hak Guna Bangunan (HGB). Setelah sertifikat dibalik nama kepada konsumen, peningkatan status hak dari Hak Guna Bangunan menjadi Hak Milik dapat dilakukan oleh konsumen sesuai dengan persyaratan dan ketentuan pertanahan yang berlaku. Bagi D1, hal utama yang harus dipastikan adalah konsumen memperoleh dokumen hak atas tanah dan bangunan yang telah dibelinya.

⁶ RS, *Wawancara Pribadi*, 12 Juni 2026.

Apabila kerja sama antara pemilik tanah dan *developer* menggunakan pola *syirkah*, D1 menjelaskan bahwa pembagian keuntungan harus diatur secara rinci dalam perjanjian. Perjanjian tersebut sebaiknya dibuat secara notariil agar hak, kewajiban, pembagian keuntungan, dan tanggung jawab masing-masing pihak dapat dibuktikan dengan jelas. Besaran persentase pembagian keuntungan tidak mempunyai ukuran yang sama untuk setiap proyek, tetapi ditentukan berdasarkan kesepakatan pemilik tanah dan *developer*.

Dalam hal *developer* tidak dapat menyelesaikan pembangunan atau menyerahkan rumah kepada konsumen, D1 menyampaikan bahwa perusahaan bertanggung jawab mengembalikan dana yang telah dibayarkan oleh konsumen. Pengembalian tersebut dilakukan tanpa membebankan denda kepada konsumen. Ketentuan mengenai pengembalian dana sebaiknya telah dicantumkan dalam surat pemesanan rumah sejak awal transaksi agar konsumen mengetahui bentuk perlindungan yang diperolehnya apabila proyek tidak dapat diselesaikan.

Berkaitan dengan bentuk kerja sama yang dianggap paling aman, D1 berpendapat bahwa akad *muḍārabah* dan *musyārahah* dapat memberikan kenyamanan bagi pemilik tanah maupun *developer*. Kedua akad tersebut dapat digunakan untuk mengatur kontribusi, pengelolaan usaha, pembagian keuntungan, dan tanggung jawab para pihak. Meskipun demikian, keamanan pelaksanaan akad

tetap bergantung pada kejelasan isi perjanjian dan kesungguhan para pihak dalam menjalankan kesepakatan.⁷

Pada bagian akhir wawancara, D1 menekankan perlunya penyusunan perjanjian yang lebih terperinci antara pemilik tanah dan *developer*. Perjanjian harus menggunakan rumusan hukum yang jelas serta memuat batas kewenangan, jangka waktu kerja sama, pembagian hasil, tanggung jawab, dan mekanisme penyelesaian apabila terjadi permasalahan. Penentuan jangka waktu juga memberikan kesempatan kepada para pihak untuk mengevaluasi pelaksanaan kerja sama dan melakukan penyesuaian apabila terdapat perubahan keadaan di tengah pelaksanaan proyek.

b. Hasil Wawancara Informan D2 sebagai *Developer* Kedua

Informan D2 menjelaskan bahwa hubungan hukum yang dibentuk dengan pemilik tanah pada dasarnya berupa pembelian lahan yang telah disepakati sejak awal. Meskipun kesepakatan pembelian dilakukan sebelum proyek dimulai, pembayaran harga tanah tidak selalu dilunasi sekaligus. *Developer* terlebih dahulu menyerahkan uang muka sebesar persentase yang telah disepakati, sedangkan sisa harga tanah dibayarkan secara bertahap dengan menyesuaikan penerimaan pembayaran dari konsumen. Melalui pola tersebut, *developer* dapat memulai

⁷ RS, *Wawancara Pribadi*, 12 Juni 2026.

pengembangan proyek tanpa harus menyediakan seluruh biaya pembelian tanah pada tahap awal.⁸

Setelah kesepakatan pembelian tanah terbentuk, seluruh kegiatan yang berkaitan dengan pengurusan perizinan proyek dilaksanakan oleh *developer*. Informan D2 menyampaikan bahwa pemilik tanah pada umumnya tidak terlibat langsung dalam pengurusan administrasi pembangunan, perizinan, pemasaran, dan kegiatan operasional proyek. *Developer* bertanggung jawab menjalankan seluruh proses tersebut sampai rumah dapat dipasarkan dan dijual kepada konsumen.

Kesepakatan antara D2 dan pemilik tanah dituangkan dalam perjanjian tertulis yang dibuat secara notariil. D2 memilih bentuk perjanjian tersebut karena tidak ingin hubungan kerja sama hanya didasarkan pada pembicaraan atau kesepakatan secara lisan. Menurut D2, perjanjian verbal berpotensi menimbulkan perbedaan pemahaman dan kesulitan pembuktian apabila pada kemudian hari terjadi perubahan sikap, tuntutan tambahan, atau perselisihan antara pemilik tanah dan *developer*. Oleh karena itu, perjanjian tertulis diperlukan untuk menjelaskan harga tanah, uang muka, tahapan pembayaran, jangka waktu, kewenangan *developer*, dan tanggung jawab masing-masing pihak.

Kehati-hatian tersebut didasarkan pada pengalaman D2 dalam menjalankan proyek perumahan. Setelah *developer* membuka akses jalan, mematangkan lahan, membangun sarana pendukung, atau mendirikan rumah siap huni, nilai ekonomis

⁸ IM, *Developer* REI Kalsel, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 20 Juni 2026.

tanah biasanya meningkat. Dalam keadaan tertentu, pemilik tanah dapat meminta pembayaran tambahan atau meminta agar sisa harga tanah dibayarkan lebih cepat di tengah pelaksanaan proyek. Permintaan tersebut dapat menimbulkan kesulitan bagi *developer* apabila tidak sesuai dengan jadwal pembayaran yang telah disepakati.

Menurut D2, penerimaan pembayaran dari konsumen tidak selalu berjalan lancar. Konsumen yang telah memesan rumah belum tentu dapat melanjutkan transaksi sampai tahap akad dan pelunasan. Sebagian konsumen dapat mengalami kemacetan pembayaran di tengah proses pembelian. Apabila hal tersebut terjadi, unit rumah dapat dialihkan atau diambil alih oleh konsumen lain. Dalam keadaan tertentu, unit tersebut kembali berada dalam penguasaan *developer* sampai ditemukan pembeli pengganti. Kondisi tersebut menyebabkan arus kas *developer* tidak selalu dapat dipastikan meskipun pembangunan telah dimulai.⁹

D2 menjelaskan bahwa harga pembelian tanah ditentukan berdasarkan harga pasar yang disepakati dengan pemilik tanah, bukan semata-mata berdasarkan Nilai Jual Objek Pajak (NJOP). Penggunaan harga pasar dimaksudkan agar nilai tanah yang menjadi objek transaksi sesuai dengan kondisi, lokasi, potensi pengembangan, dan nilai ekonomis tanah pada saat kesepakatan dibuat. Nilai tersebut kemudian menjadi dasar dalam menentukan uang muka dan tahapan pelunasan kepada pemilik tanah.

⁹ IM, *Wawancara Pribadi*, 20 Juni 2026.

Berkaitan dengan pembangunan perumahan subsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah, D2 menerangkan bahwa terdapat mekanisme administrasi pertanahan yang berbeda dari perumahan komersial. Berdasarkan pemahaman dan pengalaman D2, sertifikat induk untuk proyek perumahan MBR harus diproses atas nama badan hukum yang menjalankan pembangunan dan perizinan proyek. Setelah rumah terjual, pemecahan sertifikat dan peralihan hak dilakukan dari badan hukum kepada konsumen serta dilengkapi dengan Akta Jual Beli yang dibuat oleh Pejabat Pembuat Akta Tanah.¹⁰

Keterangan D2 tersebut sejalan dengan mekanisme dalam Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 2016. Pasal 13 ayat (1) mengatur pengajuan penerbitan sertifikat induk Hak Guna Bangunan oleh badan hukum, sedangkan Pasal 20 mengatur pemecahan sertifikat dan peralihan hak dari badan hukum kepada masyarakat dengan dilampiri AJB dari PPAT. Peraturan tersebut menggunakan istilah badan hukum, bukan secara khusus menyebut bahwa setiap pihak harus berbentuk Perseroan Terbatas.

Dalam praktik yang dijelaskan D2, pemilik tanah dapat dilibatkan untuk sementara waktu dalam badan hukum yang menjalankan proyek sampai pembayaran harga tanah diselesaikan dan seluruh unit perumahan terjual. Keterlibatan tersebut menurut D2 dimaksudkan untuk melindungi kepentingan pemilik tanah selama pembayaran belum dilunasi. Akan tetapi, bentuk keterlibatan,

¹⁰ Republik Indonesia, Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 2016 tentang Pembangunan Perumahan Masyarakat Berpenghasilan Rendah, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 316, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 6004, Pasal 13 ayat (1) dan Pasal 20 ayat (1)–(3).

kedudukan, hak, dan waktu berakhirnya keikutsertaan pemilik tanah harus ditentukan dalam dokumen perusahaan serta perjanjian para pihak.

Informan D2 menegaskan bahwa mekanisme tersebut terutama diterapkan dalam pembangunan dan penjualan perumahan subsidi untuk MBR. Menurut pengalamannya, ketentuan tersebut tidak diterapkan dengan cara yang sama pada penjualan perumahan komersial. D2 juga menemukan adanya perbedaan praktik administratif antarwilayah di Kalimantan Selatan. Di beberapa daerah kawasan Hulu Sungai, transaksi yang masih melibatkan sertifikat atas nama perseorangan menurut D2 masih ditemukan atau diperbolehkan dalam praktik. Sementara itu, di Kota Banjarbaru dan Kota Banjarmasin, mekanisme tersebut menurut pengalaman D2 sudah tidak dapat digunakan untuk proyek perumahan subsidi. Keterangan mengenai perbedaan daerah ini merupakan pengalaman praktis Informan D2 dan tidak dinyatakan sebagai ketentuan umum yang berlaku secara nasional.

D2 selanjutnya mengungkapkan bahwa salah satu persoalan yang sering muncul setelah akad adalah keterlambatan penyelesaian dan penyerahan sertifikat rumah kepada konsumen. Keterlambatan tersebut dapat terjadi dalam proses yang ditangani oleh notaris atau PPAT yang bekerja sama dengan *developer*. Meskipun pembayaran dan dokumen awal telah diserahkan, proses pemecahan sertifikat, pembuatan AJB, pendaftaran peralihan hak, dan penerbitan sertifikat atas nama konsumen dalam praktiknya tidak selalu selesai sesuai waktu yang diharapkan.

Untuk mengurangi risiko tersebut, D2 menerapkan mekanisme preventif berupa *standing instruction* atau autodebet pada saat pelaksanaan akad. Melalui

mekanisme tersebut, sejumlah dana yang diperuntukkan bagi pembayaran BPHTB, PPh, biaya AJB, dan kebutuhan administrasi transaksi lainnya langsung dipisahkan secara otomatis dan ditempatkan pada rekening yang telah ditentukan untuk penyelesaian pengurusan oleh notaris atau PPAT. Menurut D2, pemisahan dana tersebut membuktikan bahwa kewajiban pembayaran yang menjadi tanggung jawab *developer* dan para pihak dalam transaksi telah dipersiapkan sejak awal.

Walaupun dana telah dialokasikan, D2 menyampaikan bahwa keterlambatan pengurusan sertifikat masih dapat terjadi. Oleh karena itu, D2 tidak hanya menunggu laporan dari notaris atau PPAT, tetapi juga melakukan pemeriksaan langsung kepada Kantor Pertanahan. Pemeriksaan tersebut dilakukan untuk mengetahui apakah berkas pemecahan sertifikat dan peralihan hak telah benar-benar diajukan serta diproses. Langkah tersebut dipandang penting agar *developer* dapat memantau penyelesaian sertifikat dan memberikan informasi yang lebih pasti kepada konsumen.¹¹

Berdasarkan pengalaman D2, pihak bank juga semakin berhati-hati dalam menjalin kerja sama pembiayaan dengan *developer*. Bank pada umumnya meminta agar sertifikat induk telah dipecah sebelum proyek atau unit tertentu dapat diproses lebih lanjut dalam pembiayaan. Persyaratan tersebut dimaksudkan untuk mengurangi risiko keterlambatan penerbitan sertifikat individual dan memberikan kepastian mengenai bidang tanah yang menjadi objek pembiayaan. Keterangan ini

¹¹ IM, *Wawancara Pribadi*, 20 Juni 2026.

merupakan pengalaman D2 dalam berhubungan dengan pihak perbankan dan tidak dimaksudkan sebagai ketentuan yang seragam pada seluruh bank.

c. Hasil Wawancara Informan D3 sebagai *Developer* Ketiga

Informan D3 menjelaskan bahwa kerja sama dengan pemilik tanah dilakukan berdasarkan kemampuan yang dimiliki oleh masing-masing pihak. Pemilik tanah menyediakan lahan yang akan dikembangkan menjadi kawasan perumahan, sedangkan D3 menjalankan kegiatan yang berkaitan dengan pengembangan proyek. Menurut D3, pemilik tanah pada umumnya tidak memiliki kemampuan atau pengalaman yang cukup untuk melakukan pembangunan, pemasaran, dan penjualan rumah secara mandiri.¹²

Dalam pelaksanaan kerja sama tersebut, pemilik tanah memberikan kontribusi berupa lahan yang akan digunakan sebagai lokasi pembangunan. Sementara itu, D3 sebagai *developer* bertanggung jawab untuk menyiapkan pembangunan, mengelola kegiatan proyek, melakukan pemasaran, dan membantu proses penjualan rumah kepada konsumen. Pembagian tugas tersebut telah dibicarakan dan disepakati oleh para pihak sejak awal kerja sama.

D3 menyampaikan bahwa kerja sama tersebut terbentuk karena adanya kebutuhan dari kedua belah pihak. Pemilik tanah mempunyai lahan yang dapat dikembangkan, tetapi membutuhkan pihak yang memiliki pengalaman dalam bidang pembangunan perumahan. Di sisi lain, *developer* membutuhkan lahan untuk

¹² BR, *Developer* REI Kalsel, Wawancara Pribadi, Banjarbaru, 27 Juni 2026.

melaksanakan proyek yang telah direncanakan. Atas dasar kebutuhan tersebut, pemilik tanah dan *developer* sepakat untuk bekerja sama sesuai dengan peran masing-masing.

Menurut D3, bentuk kerja sama dengan pemilik tanah dapat berbeda antara satu proyek dan proyek lainnya. Perbedaan tersebut menyesuaikan kesepakatan para pihak, terutama mengenai tugas *developer*, cara pengelolaan proyek, mekanisme pembayaran, pembagian hasil, dan tanggung jawab selama proses pembangunan. Oleh karena itu, isi kesepakatan harus disusun berdasarkan kondisi serta kebutuhan dari masing-masing proyek.¹³

Dalam pelaksanaan kegiatan, D3 dapat menjalankan beberapa tugas sekaligus, yaitu mengurus pembangunan, memasarkan unit rumah, berkomunikasi dengan calon konsumen, dan membantu proses penjualan. D3 menjelaskan bahwa setiap tugas yang dilaksanakan harus mengikuti kewenangan yang telah diberikan oleh pemilik tanah melalui kesepakatan kerja sama.

D3 juga menerangkan bahwa pembagian hasil atau imbalan *developer* ditentukan berdasarkan kesepakatan dengan pemilik tanah. Besaran dan mekanisme pembagian tersebut dapat berbeda, tergantung pada kontribusi masing-masing pihak, biaya pembangunan, tanggung jawab *developer*, serta hasil penjualan unit perumahan. Seluruh ketentuan tersebut dibicarakan sebelum proyek dilaksanakan.

¹³ BR, Wawancara Pribadi, 27 Juni 2026.

Selama proses pemasaran dan penjualan, *developer* menjadi pihak yang berhubungan langsung dengan calon konsumen. *Developer* menyampaikan informasi mengenai lokasi, bentuk rumah, harga, mekanisme pembayaran, dan tahapan pembangunan. Adapun pemilik tanah tidak selalu terlibat secara langsung dalam komunikasi dengan konsumen karena kegiatan pemasaran dan pengelolaan transaksi diserahkan kepada *developer*.

Informan D3 menyampaikan bahwa pengembangan tanah menjadi kawasan perumahan memberikan manfaat bagi kedua pihak. Pemilik tanah memperoleh hasil dari lahan yang dikembangkan, sedangkan *developer* dapat menjalankan kegiatan usaha pembangunan dan penjualan perumahan. Melalui proyek tersebut, rumah yang dibangun kemudian dipasarkan kepada masyarakat yang membutuhkan hunian.

D3 menambahkan bahwa pelaksanaan kerja sama membutuhkan kelengkapan administrasi dan kejelasan pembagian kewenangan. Dokumen kerja sama digunakan untuk menjelaskan tugas pemilik tanah dan *developer*, jangka waktu pelaksanaan proyek, pembagian hasil, serta tindakan yang dapat dilakukan *developer* dalam pembangunan dan penjualan rumah. Kejelasan tersebut diperlukan agar pelaksanaan proyek dapat berjalan sesuai dengan kesepakatan para pihak.

5. Hasil Wawancara Informan P1 dan P2

a. Hasil Wawancara Informan P1 sebagai Pemilik Tanah Pertama

Informan P1 menerangkan bahwa dirinya tidak hanya bekerja sama dengan satu *developer*. P1 telah menjalin kerja sama dengan beberapa *developer* untuk mengembangkan tanah pada lokasi dan waktu yang berbeda. Bentuk kerja sama yang digunakan juga tidak selalu sama karena menyesuaikan kemampuan *developer*, kondisi lahan, kebutuhan modal, jangka waktu proyek, dan tingkat kepercayaan yang telah terbentuk.¹⁴

Pada sebagian proyek, P1 memberikan kuasa kepada *developer* untuk mengurus pembangunan, pemasaran, pemecahan sertifikat, dan tahapan transaksi dengan konsumen. Pada proyek lain, *developer* membeli tanah secara bertahap atau memberikan bagian hasil penjualan sesuai rumusan yang telah disepakati. Variasi tersebut menunjukkan bahwa P1 tidak menerapkan satu bentuk kerja sama untuk seluruh *developer*, melainkan menilai terlebih dahulu kontribusi dan tanggung jawab masing-masing pihak.

P1 menjelaskan bahwa kewenangan *developer* dapat mencakup perwakilan dalam penandatanganan akta jual beli apabila kuasa tersebut telah diberikan secara jelas. Dalam keadaan demikian, *developer* dapat mewakili pemilik tanah di hadapan notaris atau PPAT untuk menyelesaikan peralihan hak kepada pihak yang

¹⁴ PF, Pemilik Tanah, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 3 Juni 2026.

ditentukan. Namun, P1 tetap memandang bahwa tindakan *developer* harus berada dalam batas kesepakatan dan tidak boleh diperluas hanya berdasarkan kebiasaan.

Sebagai bentuk pengawasan, P1 menerima laporan atau *report* penjualan setiap bulan dari *developer* yang mengelola tanahnya. Laporan tersebut pada umumnya memuat jumlah unit yang telah dipasarkan, unit yang terjual, pembayaran yang telah diterima, kewajiban yang harus disetorkan kepada P1, serta perkembangan pembangunan dan dokumen tanah. Bagi P1, laporan bulanan diperlukan agar pemilik tanah tetap mengetahui perkembangan proyek meskipun kegiatan operasional dijalankan oleh *developer*.

Pengalaman P1 memperlihatkan adanya pemisahan antara kepemilikan tanah, pengelolaan proyek, dan pengawasan hasil penjualan. *Developer* mempunyai ruang untuk menjalankan kegiatan teknis dan pemasaran, sedangkan P1 mempertahankan hak untuk memperoleh informasi, menerima pembayaran atau bagian hasil, dan memastikan tanah dialihkan sesuai kesepakatan.

b. Hasil Wawancara Informan P2 sebagai Pemilik Tanah Kedua

Informan P2 juga merupakan pemilik tanah yang bekerja sama dengan *developer* untuk mengembangkan tanahnya menjadi kawasan perumahan. Berbeda dengan pola yang diterapkan Informan P1, kerja sama Informan P2 dilakukan melalui kesepakatan bagi hasil. Pemilik tanah memberikan kontribusi berupa lahan, sedangkan *developer* bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pengelolaan

proyek, mulai dari perencanaan, pembangunan, pemasaran, penjualan, hingga penyelesaian administrasi yang berkaitan dengan konsumen.¹⁵

Berdasarkan keterangan Informan P2, pengelolaan proyek sepenuhnya diserahkan kepada *developer*. Pemilik tanah tidak terlibat secara langsung dalam kegiatan pembangunan sehari-hari, pencarian konsumen, pemasaran unit, maupun pengelolaan teknis proyek. Pemilik tanah menunggu hasil pelaksanaan kerja sama sesuai pembagian yang telah disepakati pada awal hubungan kerja sama. Pola ini oleh informan digambarkan sebagai keadaan ketika pemilik tanah “tinggal menerima hasil”, sedangkan seluruh kegiatan operasional ditangani oleh *developer*.¹⁶

Walaupun pengelolaan berada di tangan *developer*, pembagian hasil tidak dilakukan secara sepihak. Besaran bagian, hak masing-masing pihak, dan mekanisme penerimaan hasil telah dibicarakan serta disepakati sebelum pembangunan dimulai. Kesepakatan awal tersebut menjadi dasar bagi *developer* untuk menggunakan tanah sebagai lokasi pembangunan dan menjadi dasar bagi pemilik tanah untuk menerima bagian dari hasil pengembangan perumahan. Karena itu, hubungan kedua pihak tidak hanya didasarkan pada penyerahan pengelolaan, tetapi juga pada pembagian manfaat ekonomi dari proyek yang dijalankan.

Dalam pola kerja sama ini, tanah atau lahan perumahan menjadi kontribusi utama dari Informan P2, sedangkan *developer* memberikan kontribusi berupa

¹⁵ RN, Pemilik Tanah, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 10 Juni 2026.

¹⁶ RN, *Wawancara Pribadi*, 10 Juni 2026.

kemampuan usaha, modal atau biaya pembangunan, tenaga, pengalaman, jaringan pemasaran, dan pengelolaan proyek. *Developer* menanggung tanggung jawab operasional yang lebih besar karena seluruh kegiatan pengembangan berada dalam kendalinya. Pemilik tanah tidak mengurus kegiatan teknis, tetapi tetap mempunyai kepentingan terhadap keberhasilan proyek karena haknya diperoleh berdasarkan hasil yang dicapai dari pembangunan dan penjualan rumah.

6. Hasil Wawancara Informan K1 dan K2

a. Hasil Wawancara Informan K1 sebagai Konsumen Pertama

Informan K1 menjelaskan bahwa sejak awal dirinya mengetahui bahwa tanah tempat rumah dibangun bukan merupakan tanah yang dimiliki secara langsung oleh *developer*. K1 memahami bahwa terdapat pemilik tanah lain yang bekerja sama dengan *developer* dalam pelaksanaan proyek perumahan tersebut.¹⁷

Meskipun telah mengetahui status tanah tersebut, K1 tetap memutuskan untuk membeli rumah karena memiliki hubungan pribadi dengan *developer*. K1 mengenal *developer* sebagai teman baik dan telah memiliki kepercayaan terhadapnya sebelum transaksi dilakukan. Hubungan pertemanan tersebut menjadi salah satu pertimbangan utama K1 dalam mengambil keputusan pembelian.

Menurut K1, hubungan yang sudah terjalin sebelumnya membuat proses komunikasi dengan *developer* menjadi lebih mudah. K1 merasa dapat menghubungi *developer* secara langsung apabila terdapat pertanyaan atau kendala

¹⁷ AM, Konsumen Perumahan, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 23 Juni 2026.

selama proses pembelian rumah. K1 juga menyampaikan bahwa dirinya lebih mengenal latar belakang dan kegiatan usaha *developer* dibandingkan apabila melakukan transaksi dengan pihak yang sama sekali belum dikenal.¹⁸

Informan K1 menerangkan bahwa informasi mengenai status tanah diperolehnya melalui penjelasan dari *developer*. Namun, K1 tidak mengetahui secara terperinci isi perjanjian kerja sama antara *developer* dan pemilik tanah. K1 juga tidak menjelaskan secara rinci mengenai bentuk kuasa yang diberikan pemilik tanah kepada *developer* maupun batas kewenangan *developer* dalam melakukan penjualan rumah.

Selama proses pembelian, K1 tidak memeriksa secara langsung dokumen kerja sama antara *developer* dan pemilik tanah. K1 juga tidak meminta untuk melihat surat kuasa atau dokumen lain yang menjadi dasar kewenangan *developer* dalam menjual rumah. Keputusan pembelian lebih banyak didasarkan pada informasi yang disampaikan secara langsung oleh *developer* dan hubungan kepercayaan yang telah terjalin sebelumnya.

K1 selanjutnya menyampaikan bahwa komunikasi mengenai pembelian rumah dilakukan secara langsung dengan pihak *developer*. Pemilik tanah tidak terlibat secara langsung dalam komunikasi dan transaksi dengan K1. Seluruh penjelasan mengenai unit rumah, pembayaran, pembangunan, dan proses penyerahan disampaikan oleh *developer*.

¹⁸ AM, *Wawancara Pribadi*, 23 Juni 2026.

b. Hasil Wawancara Informan K2 sebagai Konsumen Kedua

Informan K2 menjelaskan bahwa pada saat membeli rumah, dirinya tidak mengetahui bahwa tanah tempat rumah tersebut dibangun bukan merupakan tanah yang dimiliki secara langsung oleh *developer*. Selama proses transaksi, K2 berhubungan dengan *developer* sebagai pihak yang menawarkan, memasarkan, dan menjual rumah. Informasi yang diterima K2 pada saat itu lebih banyak berkaitan dengan unit rumah, harga, mekanisme pembayaran, dan proses pembelian.¹⁹

Menurut keterangan K2, *developer* tidak menyampaikan bahwa tanah yang menjadi lokasi pembangunan perumahan berasal dari kerja sama dengan pemilik tanah lain. K2 juga tidak pernah berhubungan atau berkomunikasi secara langsung dengan pemilik tanah selama proses pemesanan dan pembelian rumah. Seluruh komunikasi mengenai transaksi dilakukan melalui pihak *developer*.

K2 menerangkan bahwa dirinya menganggap *developer* sebagai pihak yang menguasai dan bertanggung jawab terhadap rumah beserta tanah yang ditawarkan. Anggapan tersebut muncul karena *developer* menjadi satu-satunya pihak yang berhadapan langsung dengan K2 sejak tahap pemasaran sampai pelaksanaan transaksi. K2 tidak memperoleh penjelasan mengenai bentuk hubungan antara *developer* dan pemilik tanah maupun dasar kewenangan *developer* dalam mengembangkan dan menjual rumah tersebut.

¹⁹ LY, Konsumen Perumahan, *Wawancara Pribadi*, Banjarbaru, 26 Juni 2026.

Pada saat melakukan pembelian, K2 juga tidak meminta atau memeriksa perjanjian kerja sama antara *developer* dan pemilik tanah. Dokumen yang berkaitan dengan status kepemilikan awal tanah dan kewenangan *developer* tidak diperlihatkan kepada K2. Konsumen hanya mengikuti tahapan transaksi berdasarkan penjelasan dan dokumen yang diberikan oleh pihak *developer*.

B. Analisis Data

1. Mekanisme Penerapan Akad Jual Beli Perumahan yang Dilakukan oleh

Developer Kalimantan Selatan Terhadap Tanah yang Bukan Hak Miliknya

Keterangan D1, D2, dan D3 menunjukkan bahwa kewenangan *developer* tidak berasal dari penguasaan fisik atas proyek, melainkan dari kesepakatan dengan pemilik tanah. D1 menerima mandat tertentu, D2 menempatkan tanah dan kemampuan pengembangan sebagai kontribusi usaha, sedangkan D3 menjalankan pembangunan dan pemasaran berdasarkan pembagian peran. Perbedaan tersebut menentukan apakah hubungan para pihak lebih dekat dengan *wakālah*, *musyārakah*, atau bentuk kerja sama lain.

Hubungan yang sama juga dapat dinilai sebagai perjanjian menurut hukum perdata. Pasal 1320 KUHPerdata mensyaratkan kesepakatan, kecakapan, suatu hal tertentu, dan sebab yang tidak terlarang. Perjanjian yang memenuhi syarat tersebut mengikat para pihak berdasarkan Pasal 1338 KUHPerdata dan harus dilaksanakan dengan itikad baik. Akad syariah dan perjanjian perdata sama-sama mempunyai kekuatan hukum yang kuat dalam membentuk hak serta kewajiban. Perbedaannya

terletak pada kerangka penilaian: akad juga harus sesuai prinsip syariah dan terbebas dari unsur yang dilarang.²⁰²¹

Kekuatan mengikat tersebut mempunyai arti penting dalam penelitian ini. Pemilik tanah tidak dapat dengan mudah menarik kembali kewenangan atau menolak peralihan apabila seluruh kewajiban telah dipenuhi sesuai perjanjian. Sebaliknya, *developer* tidak dapat melakukan tindakan yang tidak pernah diberikan kepadanya. Batas kewenangan menjadi titik penghubung antara perlindungan pemilik, kepastian usaha *developer*, dan hak konsumen.

Walaupun perjanjian dapat dibuat berdasarkan kebebasan berkontrak, kebebasan itu tidak bersifat tanpa batas. Para pihak bebas menentukan bentuk kerja sama selama objek dan tujuannya sah, tidak bertentangan dengan hukum, dan tidak menghilangkan hak pihak lain. Dalam perspektif syariah, kebebasan tersebut juga dibatasi oleh keadilan, kerelaan, keterbukaan, dan larangan menggunakan akad untuk membenarkan tindakan terhadap harta tanpa kewenangan.

Pola D1 paling dekat dengan akad *wakālah* karena pemilik tanah tetap sebagai pemegang hak, sedangkan *developer* menerima kewenangan untuk melakukan tindakan tertentu. KHES menjelaskan *wakālah* sebagai pemberian kuasa kepada pihak lain untuk melakukan suatu tindakan dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Akad tersebut tidak memindahkan kepemilikan objek kepada ²²*wakil*. *Developer* memperoleh kewenangan bertindak, bukan *milik al-tām* atas tanah.

²⁰ Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Pasal 1338 ayat (1).

²¹ Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Pasal 1320.

²² Mahkamah Agung Republik Indonesia, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Buku II, Pasal 20 angka (19).

Rukun *wakālah* dapat ditemukan dalam pola D1. Pemilik tanah berkedudukan sebagai *muwakkil*, D1 sebagai *wakil*, pekerjaan pengembangan atau penjualan sebagai *muwakkal fīh*, dan kesepakatan para pihak sebagai *ṣīghat*. *Wakālah* hanya berjalan secara tertib apabila pekerjaan yang dikuasakan diketahui dengan jelas, merupakan tindakan yang dapat diwakilkan, dan berada dalam kemampuan penerima kuasa.²³

Hal yang perlu digarisbawahi adalah perbedaan antara kuasa mengembangkan dan kuasa menjual. Pemilik dapat memberikan akses kepada *developer* untuk melakukan pembangunan, tetapi tidak otomatis memberikan kewenangan menerima seluruh pembayaran atau mengalihkan tanah. Apabila *developer* melakukan tindakan di luar mandat, tindakan tersebut tidak serta-merta mengikat pemilik. Karena itu, dokumen *wakālah* idealnya memisahkan secara tegas kewenangan mengurus perizinan, membangun, memasarkan, menerima pembayaran, memecah sertifikat, dan menandatangani peralihan.

Pola D1 tidak otomatis bertentangan dengan larangan menjual sesuatu yang bukan milik penjual. Larangan tersebut diarahkan pada transaksi yang dilakukan tanpa kepemilikan atau kewenangan dan menimbulkan ketidakpastian kemampuan menyerahkan objek. Wahbah al-Zuhaili menjelaskan bahwa pihak yang memperoleh kewenangan sah dari pemilik, termasuk melalui *wakālah* dapat melakukan tindakan sesuai mandat yang diberikan yang menjadikan ukuran

²³ Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz V (Damaskus: Dar al-Fikr, 2008), hlm. 4053–4055.

utamanya bukan nama *developer* dalam sertifikat, melainkan keberadaan kuasa dan kemampuan nyata menjamin penyerahan objek kepada konsumen.²⁴

Secara normatif, pola *wakālah* D1 dapat dibenarkan apabila pemilik tanah benar-benar mempunyai hak, kuasa diberikan secara sadar, ruang lingkupnya jelas, dan transaksi kepada konsumen tidak melampaui mandat. Risiko muncul apabila kuasa hanya bersifat umum, tidak tertulis, atau tidak mengikat pemilik dalam proses peralihan. Keadaan demikian dapat menyebabkan konsumen membayar kepada *developer*, tetapi tetap bergantung pada persetujuan baru dari pemilik tanah.

a. Mekanisme Akad Jual Beli dengan *Developer*

Berdasarkan hasil wawancara, pola informan D2 memperlihatkan hubungan kemitraan karena pemilik dan *developer* sama-sama memberikan kontribusi. KHES mendefinisikan *musyārah* sebagai kerja sama antara dua orang atau lebih dalam permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan. Tanah dapat dipandang sebagai kontribusi aset, sedangkan modal pembangunan, keahlian, dan pengelolaan *developer* merupakan kontribusi lain yang mempunyai nilai ekonomi.²⁵

Musyārah menuntut kejelasan yang lebih luas daripada *wakālah*. Para pihak perlu mengetahui nilai dan bentuk kontribusi, kewenangan pengelolaan, pembagian keuntungan, serta tanggung jawab terhadap kerugian. Keuntungan dapat dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian pada dasarnya harus

²⁴ Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz V, hlm. 3320–3322.

²⁵ Mahkamah Agung Republik Indonesia, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Buku II, Pasal 20 angka (3); Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia, Fatwa Nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Syirkah.

mempertimbangkan porsi kontribusi modal. Apabila pemilik selalu menerima harga tetap tanpa menanggung risiko usaha, hubungan tersebut perlu diperiksa kembali karena mungkin lebih dekat dengan jual beli tanah atau bentuk perjanjian lain daripada *musyārahah* murni.

Kedudukan informan D2 sebagai mitra tidak menghapus status hukum tanah. Penyertaan tanah sebagai kontribusi usaha tidak selalu berarti sertifikat langsung beralih kepada *developer*. Perjanjian harus menjelaskan apakah tanah tetap atas nama pemilik, dialihkan kepada badan usaha, atau diproses langsung kepada konsumen per kavling. Penjelasan tersebut menentukan siapa yang mempunyai kewenangan menandatangani dokumen peralihan dan menjamin penyelesaian sertifikat.

Dari sudut hukum perjanjian, pembagian kontribusi, hasil, dan risiko merupakan “hal tertentu” yang harus dapat dikenali. Sedangkan dari perspektif syariah, kejelasan tersebut mencegah salah satu mitra memperoleh keuntungan dengan memindahkan seluruh risiko kepada pihak lain. *Musyārahah* menuntut amanah karena setiap pihak membawa sumber daya yang menjadi dasar usaha bersama.

Pola informan D2 dapat memberikan kemanfaatan bagi pemilik dan *developer*. Pemilik memperoleh kesempatan mengembangkan nilai ekonomis tanah, sedangkan *developer* mendapatkan akses lahan tanpa pembelian penuh di awal. Namun, kemanfaatan tidak cukup menjadi dasar apabila pembagian hak tidak transparan. Keabsahan pola ini bergantung pada kesepakatan yang jelas dan pelaksanaan yang sesuai dengan kontribusi para pihak.

Pola informan D3 menunjukkan kerja sama yang lahir dari perbedaan kemampuan. Pemilik mempunyai tanah, sedangkan *developer* mempunyai kemampuan membangun, memasarkan, dan menjual. Hubungan tersebut tidak boleh langsung diberi satu nama akad hanya karena para pihak menyebutnya kerja sama. Kaidah analisis yang tepat adalah melihat substansi hak dan kewajiban.

Informan D3 hanya diberi mandat untuk melaksanakan pekerjaan tertentu dan menerima imbalan, unsur yang dominan adalah *wakālah* atau pemberian jasa yang menyertai *wakālah*. Apabila tanah dan kemampuan pengembangan sama-sama menjadi kontribusi usaha dan hasil proyek dibagi, hubungan tersebut lebih dekat dengan *musyārakah*. Apabila pemilik menetapkan harga tanah tertentu yang harus dibayar *developer*, sedangkan keuntungan penjualan menjadi milik *developer*, hubungan pokoknya lebih dekat dengan jual beli tanah yang disertai perjanjian pengembangan.

Ketidakjelasan klasifikasi tidak selalu berarti akad menjadi tidak sah, karena hukum perjanjian memberikan ruang bagi para pihak membentuk perjanjian sesuai kebutuhan. Akan tetapi, isi hubungan tetap harus jelas. Nama perjanjian tidak dapat menggantikan penjelasan mengenai siapa yang membiayai pembangunan, siapa yang menerima pendapatan, bagaimana pemilik memperoleh bagian, siapa yang menanggung kerugian, dan siapa yang wajib menyerahkan hak kepada konsumen.

Pola informan D3 memperlihatkan kemungkinan adanya akad gabungan atau hubungan yang memuat beberapa tindakan sekaligus. Dalam satu dokumen dapat ditemukan pemberian kuasa untuk pemasaran, kewajiban *developer* membangun, dan kesepakatan pembagian hasil. Setiap unsur perlu dibaca sesuai

fungsi masing-masing agar tidak terjadi perluasan kewenangan secara diam-diam. Kuasa pemasaran, misalnya, tidak boleh dianggap sebagai kuasa mengalihkan tanah apabila tidak dinyatakan demikian.

Berdasarkan data yang tersedia, pola informan D3 dapat diterima sebagai kerja sama pengembangan selama pemilik tanah menyetujui tindakan *developer*, pembagian hak ditentukan, dan konsumen memperoleh kepastian penyerahan. Penilaian final terhadap jenis akad memerlukan pemeriksaan rekaman lengkap serta dokumen perjanjian. Sikap ini penting agar analisis tidak memaksakan istilah syariah yang tidak sesuai dengan praktik sebenarnya.

b. Mekanisme Akad Kerja Sama *Developer* dengan Pemilik Tanah

Kesepakatan antara *developer* dan pemilik tanah dalam praktik pengembangan perumahan tidak selalu memiliki bentuk dan karakteristik yang sama. Perbedaan tersebut terlihat dari kontribusi yang diberikan oleh masing-masing pihak, kedudukan tanah dalam proyek, pihak yang menyediakan modal pembangunan, mekanisme pembagian hasil, pembebanan risiko, serta ruang lingkup kewenangan *developer* dalam mengelola dan menjual unit perumahan. Nama yang tercantum dalam dokumen perjanjian juga belum tentu sepenuhnya menggambarkan substansi hubungan para pihak. Suatu dokumen yang diberi nama perjanjian kerja sama dapat mengandung unsur kemitraan usaha, pemberian kuasa, pembayaran tanah secara bertahap, atau gabungan dari beberapa hubungan hukum.

Praktik pengembangan perumahan memperlihatkan bahwa *developer* dapat menjalankan proyek di atas tanah yang masih tercatat atas nama pemilik asal melalui sejumlah skema kerja sama. Pemilik tanah pada umumnya memberikan

kontribusi berupa lahan, sedangkan *developer* memberikan kontribusi berupa modal pembangunan, pengurusan perizinan, keahlian teknis, pengelolaan proyek, dan pemasaran unit rumah. Perbedaan komposisi kontribusi tersebut melahirkan variasi dalam pembagian keuntungan, risiko, kewenangan pengelolaan, dan proses peralihan hak kepada konsumen. Berdasarkan keterangan informan dan dokumen yang diperoleh dalam penelitian, skema kerja sama antara *developer* dan pemilik tanah dapat dikelompokkan ke dalam:

1) Skema *Joint Venture*/Usaha Patungan

Skema *joint venture* diterapkan apabila pemilik tanah dan *developer* sepakat menggabungkan sumber daya untuk menjalankan proyek sebagai usaha bersama. Pemilik tanah memberikan kontribusi berupa tanah yang dinilai sebagai bagian dari penyertaan, sedangkan *developer* memberikan kontribusi berupa modal, tenaga profesional, keahlian pembangunan, dan manajemen proyek.

2) Skema Kerja Sama Operasi (KSO)

Kerja Sama Operasi atau KSO merupakan pola kerja sama proyek tanpa membentuk badan hukum baru. Pemilik tanah dan *developer* tetap mempunyai kedudukan hukum masing-masing, tetapi mengikatkan diri untuk menjalankan pembangunan perumahan tertentu. Pemilik tanah menyediakan lahan, sedangkan

developer melaksanakan pematangan tanah, pembangunan, pemasaran, dan pengelolaan proyek.

Tabel 1.2 Perbandingan *Joint Venture* dan Kerja Sama Operasi

Aspek	<i>Joint Venture</i>	Kerja Sama Operasi (KSO)
Pengertian	Usaha patungan antara dua pihak atau lebih dengan menggabungkan modal, aset, atau keahlian untuk menjalankan usaha bersama.	Kerja sama para pihak untuk melaksanakan proyek tertentu berdasarkan perjanjian, tanpa harus membentuk badan hukum baru.
Bentuk kelembagaan	Umumnya membentuk perusahaan atau badan usaha baru yang dimiliki bersama.	Para pihak tetap berdiri sebagai subjek hukum yang terpisah dan terikat melalui perjanjian KSO.
Kedudukan para pihak	Pemilik tanah dan <i>developer</i> menjadi pemegang saham atau peserta usaha patungan.	Pemilik tanah dan <i>developer</i> berkedudukan sebagai mitra kontraktual.
Kontribusi pemilik tanah	Tanah dinilai dan dapat dimasukkan sebagai penyertaan modal.	Tanah tetap atas nama pemilik, tetapi disediakan untuk pelaksanaan proyek.

Lanjutan Tabel 1.2

Aspek	<i>Joint Venture</i>	Kerja Sama Operasi (KSO)
Kontribusi developer	Modal, keahlian, manajemen, jaringan, dan kemampuan pembangunan dimasukkan ke dalam usaha patungan.	<i>Developer</i> mengelola pembangunan, pemasaran, penjualan, dan administrasi proyek sesuai perjanjian.
Pengelolaan proyek	Dilakukan melalui organ perusahaan dan keputusan bersama sesuai porsi kepemilikan.	Dilakukan menurut pembagian tugas dan kewenangan yang dicantumkan dalam perjanjian KSO.
Pembagian keuntungan	Dibagikan berdasarkan saham, penyertaan modal, atau kesepakatan dalam perusahaan patungan.	Dibagikan langsung sesuai rumusan perjanjian, misalnya persentase hasil penjualan atau bagi hasil.
Kerugian dan risiko	Ditanggung sesuai penyertaan modal, porsi saham, dan ketentuan perusahaan.	Ditanggung sesuai pembagian tanggung jawab yang disepakati para pihak.
Jangka waktu	Dapat bersifat jangka panjang dan tidak selalu terbatas pada satu proyek.	Biasanya berakhir setelah proyek selesai, seluruh unit terjual, atau masa perjanjian berakhir.
Hubungan dengan konsumen	Perjanjian dengan konsumen umumnya dilakukan oleh perusahaan patungan.	Perjanjian dapat dilakukan oleh <i>developer</i> atau pihak yang ditunjuk, sepanjang kewenangannya jelas.
Kesesuaian dengan penelitian	Kurang tepat apabila tidak dibentuk badan usaha baru dan tanah tetap atas nama pemilik.	Lebih dekat dengan praktik penelitian karena pemilik menyediakan tanah, <i>developer</i> mengelola proyek, dan hasil dibagi sesuai kesepakatan.
Korelasi syariah	Dapat dianalisis sebagai <i>musyārah</i> apabila para pihak memberi kontribusi, berbagi keuntungan, dan menanggung risiko.	Dapat berkarakter <i>musyārah</i> bila terdapat kontribusi dan bagi hasil, atau <i>wakālah</i> bila <i>developer</i> hanya menerima kuasa bertindak.

Sumber: Diolah oleh peneliti berdasarkan konsep perjanjian kerja sama, *joint venture*, Kerja Sama Operasi, serta teori akad *wakālah* dan *musyārah*.

Dalam sejumlah pengaturan kerja sama badan usaha di Indonesia, *joint operation* ditempatkan sebagai kerja sama operasi, sedangkan *joint venture* dikaitkan dengan pendayagunaan ekuitas. Perbedaan tersebut memperlihatkan

bahwa *joint venture* lebih menekankan penyertaan modal, sedangkan KSO lebih menekankan pelaksanaan kegiatan atau operasi bersama.

KSO saat ini juga dikenal dalam ketentuan perpajakan sebagai pengaturan bersama yang memberikan para anggotanya pengendalian bersama atau hak atas aset dan kewajiban terhadap liabilitas. KSO dapat memiliki kewajiban perpajakan tersendiri apabila melakukan penyerahan, menerima penghasilan, atau mengeluarkan biaya atas nama KSO. Namun, pengakuan sebagai “badan” untuk keperluan perpajakan tidak otomatis berarti KSO merupakan badan hukum baru seperti PT.

3) Skema Perjanjian Pemberian Kuasa Menjual

Selain perjanjian kerja sama operasi, hubungan antara *developer* dan pemilik tanah dapat dilengkapi dengan pemberian kuasa menjual. Pemberian kuasa diperlukan apabila *developer* diberi kewenangan untuk memasarkan unit, menandatangani dokumen pemesanan, menerima pembayaran tertentu, mengurus pemecahan sertifikat, atau melakukan tindakan hukum lain yang berkaitan dengan penjualan rumah. Kuasa menjual tidak menyebabkan hak milik atas tanah berpindah kepada *developer*. Pemilik tanah tetap menjadi pemegang hak, sedangkan *developer* bertindak sebagai pihak yang memperoleh kewenangan terbatas untuk melaksanakan tindakan tertentu sebagaimana dinyatakan dalam perjanjian.

Ruang lingkup kuasa tersebut harus dirumuskan secara jelas. Kuasa untuk mengurus perizinan tidak dapat langsung diartikan sebagai kuasa untuk menjual, menerima seluruh pembayaran, atau menandatangani akta peralihan hak. Demikian

pula kuasa untuk melakukan pemasaran tidak selalu mencakup kewenangan mengikat pemilik tanah dalam perjanjian jual beli dengan konsumen. Kejelasan mengenai objek kuasa, tindakan yang boleh dilakukan, jangka waktu kuasa, penerimaan pembayaran, serta pertanggungjawaban *developer* diperlukan untuk mencegah tindakan yang melampaui kewenangan.

Dalam perspektif hukum ekonomi syariah, pemberian kuasa tersebut mempunyai kedekatan dengan akad *wakālah*. Pemilik tanah berkedudukan sebagai *muwakkil*, *developer* berkedudukan sebagai *wakil*, sedangkan pengelolaan, pemasaran, dan penjualan yang dikuasakan menjadi *muwakkal fih*. Akad *wakālah* tidak memindahkan kepemilikan kepada wakil, melainkan hanya memberikan kewenangan untuk bertindak dalam batas mandat. Penjualan rumah oleh *developer* di atas tanah yang belum menjadi hak miliknya tidak serta-merta termasuk larangan menjual barang yang bukan miliknya apabila *developer* dapat membuktikan bahwa ia memperoleh kuasa yang sah dari pemilik tanah. Skema pemberian kuasa menjual memang merupakan pola yang paling dekat dengan fokus penelitian ini.

c. Mekanisme Akad Jual Beli dengan Konsumen

Hubungan *developer* dengan pemilik tanah merupakan dasar internal proyek, sedangkan akad jual beli dengan konsumen merupakan hubungan eksternal yang memindahkan rumah dan hak atas tanah kepada pembeli. Dalam KHES, *bai‘* dipahami sebagai pertukaran benda dengan benda atau benda dengan uang. Keabsahannya tidak hanya bergantung pada pembayaran, tetapi juga pada para

pihak yang cakap, objek yang jelas, harga yang disepakati, dan kemampuan menyerahkan objek.²⁶

Pada perumahan yang tanahnya bukan milik *developer*, objek yang dijual terdiri dari bangunan dan hak atas bidang tanah. *Developer* dapat membangun rumah, tetapi peralihan tanah tetap membutuhkan pemilik atau kuasa yang sah. Karena itu, pemasaran seharusnya dilakukan setelah tersedia rangkaian dokumen yang membuat penyerahan dapat dilaksanakan. Konsumen tidak boleh hanya menerima janji mengenai bangunan tanpa kepastian siapa yang akan menandatangani peralihan hak.

Keterangan informan K1 menunjukkan bahwa konsumen dapat mengetahui tanah bukan milik *developer* dan tetap bersedia membeli. Pengetahuan tersebut mendukung unsur kerelaan karena konsumen tidak mengambil keputusan dalam keadaan sepenuhnya tidak tahu. Namun, hubungan pertemanan tidak dapat menggantikan pemeriksaan dokumen. Kerelaan yang dibenarkan dalam transaksi tidak hanya berarti bersedia membayar, tetapi juga lahir dari informasi yang memadai mengenai objek, status tanah, dan jalur peralihan.

Keterangan informan K2 memperlihatkan kondisi berbeda. Konsumen tidak mengetahui status kepemilikan tanah. Apabila informasi tersebut tidak disampaikan dan tidak terlihat dalam dokumen, terdapat risiko ketidakjelasan mengenai pihak yang berwenang menyerahkan tanah. Hukum Islam melarang jual beli yang mengandung *gharar*, yaitu ketidakpastian yang dapat memengaruhi objek,

²⁶ Mahkamah Agung Republik Indonesia, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, Buku II, Pasal 20 angka (2).

kemampuan menyerahkan, atau akibat transaksi. Ketidaktahuan K2 belum cukup untuk menyatakan akad batal, tetapi menjadi indikator bahwa transparansi perlu diperiksa lebih lanjut.²⁷

Transparansi bukan berarti *developer* harus membuka seluruh rahasia bisnis atau nilai pembagian hasil dengan pemilik tanah. Informasi yang wajib disampaikan adalah informasi material bagi keputusan konsumen: siapa pemilik tanah, apa dasar kewenangan *developer*, status sertifikat, waktu penyelesaian, pihak yang bertanggung jawab mengalihkan hak, dan tindakan yang tersedia apabila proses gagal. Informasi tersebut memungkinkan konsumen menilai risiko secara rasional.

Perbandingan K1 dan K2 menunjukkan bahwa mekanisme jual beli belum dapat hanya diukur dari selesainya pembayaran atau serah terima bangunan. Kualitas akad juga tampak dari cara *developer* menjelaskan status objek. Konsumen yang mengetahui kondisi tanah mempunyai kesempatan lebih besar meminta bukti, sedangkan konsumen yang tidak tahu dapat menyetujui transaksi berdasarkan gambaran yang tidak lengkap.

d. Peran Pembinaan DPD REI dalam Mendukung Mekanisme yang Tertib

Keterangan informan R relevan dengan mekanisme akad karena pembinaan legalitas dan pembangunan merupakan langkah pencegahan sebelum masalah muncul. *Developer* yang memahami legalitas seharusnya mampu membedakan kepemilikan, penguasaan, dan kuasa. Ia juga seharusnya menyadari bahwa

²⁷ Muslim bin al-Hajjaj, *Sahih Muslim*, Kitab al-Buyu, Hadis No. 1513; Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz V, hlm. 3405.

pemasaran tidak boleh berjalan lebih cepat daripada kesiapan dokumen yang menjamin penyerahan objek.

Pelatihan pembangunan juga berhubungan dengan kepastian akad. Rumah yang dijual harus sesuai dengan spesifikasi, lokasi, dan waktu penyerahan yang diperjanjikan. Dengan demikian, pembinaan teknis dan hukum tidak berdiri sendiri. Ketidakmampuan menyelesaikan bangunan dapat menimbulkan pelanggaran terhadap akad, sedangkan ketidakjelasan legalitas dapat menghambat peralihan tanah meskipun bangunan telah selesai.

DPD REI dapat berfungsi sebagai ruang peningkatan standar perilaku anggota, tetapi fungsi tersebut tidak menghapus kewajiban verifikasi oleh konsumen, notaris, PPAT, dan instansi yang berwenang. Pengawasan internal perlu dipahami sebagai pendukung kepatuhan, bukan jaminan otomatis atas setiap proyek. Tanggung jawab utama tetap berada pada para pihak yang menandatangani dan melaksanakan perjanjian.

Berdasarkan keseluruhan data, mekanisme jual beli perumahan oleh *developer* di atas tanah milik pihak lain berlangsung melalui dua tahap yang saling bergantung. Tahap pertama adalah pembentukan kewenangan *developer* melalui akad atau perjanjian dengan pemilik tanah. Tahap kedua adalah akad jual beli dengan konsumen yang harus diikuti kemampuan menyerahkan bangunan dan hak atas tanah.

Kepemilikan langsung bukan satu-satunya dasar bagi *developer* untuk terlibat dalam pembangunan dan pemasaran. *Wakālah* dapat menjadi dasar kewenangan terbatas, sedangkan *musyārakah* dapat menjadi dasar kemitraan usaha.

Kerja sama berdasarkan pembagian peran juga dapat diterima, tetapi klasifikasinya harus mengikuti kontribusi, pembagian hasil, risiko, dan isi mandat. Semua pola tersebut mengikat apabila memenuhi ketentuan akad syariah dan syarat perjanjian perdata.

Batas yang tidak boleh dilanggar adalah tindakan menjual atau mengalihkan tanpa kewenangan dan ketidakmampuan menyerahkan objek. Karena itu, keberadaan perjanjian tidak cukup hanya dibuktikan dengan judul atau tanda tangan. Isi perjanjian harus menghubungkan pemilik tanah, *developer*, dan konsumen dalam satu rangkaian penyerahan yang dapat dilaksanakan.

2. Implementasi Konsep Kepemilikan (*Milk*) dan Kewenangan atas

Tanah dalam Akad Jual Beli Perumahan oleh *Developer* Kalimantan Selatan Ditinjau dari Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

a. Kedudukan *Developer* sebagai Pemegang Kewenangan Terbatas

Konsep *milk* menjelaskan hubungan hukum yang memberikan kekhususan kepada seseorang terhadap suatu harta. Pemilik mempunyai hak menggunakan, mengambil manfaat, dan melakukan tindakan hukum selama sesuai dengan syariat. Pada penelitian ini, orang yang namanya tercatat sebagai pemegang hak atas tanah tetap mempunyai kedudukan utama sebagai pemilik selama belum terjadi peralihan yang sah.²⁸

Penguasaan fisik oleh *developer* mempunyai arti yang berbeda. Ketika *developer* memasuki lahan, melakukan pematangan, membangun rumah, atau

²⁸ Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz IV, hlm. 40–41.

memasang sarana pemasaran, tindakan tersebut menunjukkan akses dan pengelolaan faktual. Penguasaan demikian tidak otomatis mengubah *developer* menjadi pemilik penuh. Dasar penguasaan harus dicari dalam perjanjian dengan pemilik tanah.

Hukum ekonomi syariah membedakan kepemilikan sempurna (*milk al-tām*) dan kepemilikan tidak sempurna (*milk al-nāqis*). Kepemilikan sempurna mencakup zat benda dan manfaatnya, sedangkan kepemilikan tidak sempurna atau kewenangan terbatas hanya mencakup aspek tertentu.²⁹ *Developer* pada pola D1 tidak mempunyai *milk al-tām* atas tanah, tetapi memiliki kewenangan bertindak yang bersumber dari *wakālah*. Pada pola D2, kedudukan sebagai mitra tetap tidak otomatis memindahkan seluruh kepemilikan tanah kepada *developer*.

Pembedaan tersebut penting untuk mencegah anggapan bahwa pihak yang membangun pasti berhak menjual seluruh objek. *Developer* dapat mempunyai hak atas pekerjaan, biaya, hasil usaha, atau bagian keuntungan, tetapi hak tersebut berbeda dari hak pemilik tanah. Setiap tindakan mengalihkan harus dilandasi *haqq al-taṣarruf*, yaitu kewenangan melakukan tindakan hukum yang berasal dari kepemilikan atau izin pemilik.

Kewenangan *developer* dalam ketiga pola penelitian mempunyai sumber yang berbeda. Pada D1, sumbernya adalah kuasa. Pada D2, sumbernya adalah perjanjian kemitraan. Pada D3, sumbernya adalah kerja sama berdasarkan pembagian kemampuan. Walaupun berbeda, seluruhnya menunjukkan bahwa

²⁹ Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz IV, hlm. 43; Ahmad Mustafa al-Zarqa, *Al-Madkhal al-Fiqhi al-Am*, Juz I (Damaskus: Dar al-Qalam, 1998), hlm. 244.

kewenangan *developer* tidak boleh diasumsikan tanpa dokumen atau persetujuan pemilik.

Hak bertindak *developer* harus dibaca secara khusus. Kewenangan membangun memberi hak melakukan pekerjaan fisik. Kewenangan memasarkan memberi hak menawarkan unit. Kewenangan menjual memberi hak mengikatkan transaksi dalam batas tertentu. Kewenangan menerima pembayaran menyangkut penguasaan dana. Kewenangan menandatangani peralihan hak menyangkut perubahan pemegang hak atas tanah. Kelima tindakan tersebut tidak selalu lahir sekaligus dari satu persetujuan umum.

Prinsip ini melindungi pemilik tanah dari tindakan yang melampaui kesepakatan. Pada saat yang sama, prinsip tersebut juga melindungi *developer* karena batas tanggung jawabnya dapat diketahui. Konsumen mendapatkan manfaat paling besar apabila kewenangan itu tersusun sebagai rangkaian yang konsisten. Ia dapat mengetahui siapa yang menerima uang, siapa yang menyelesaikan bangunan, dan siapa yang menyerahkan sertifikat.

Larangan melakukan tindakan terhadap harta tanpa kewenangan tidak dimaksudkan untuk menghambat kerja sama. Larangan tersebut justru memberi struktur agar kerja sama dapat berlangsung tanpa mengambil hak orang lain. *Wakālah* dan *musyārakah* merupakan contoh bahwa syariah mengakui tindakan atas harta milik pihak lain selama terdapat dasar yang sah, batas yang jelas, dan pertanggungjawaban.

b. Hubungan Tanah dan Bangunan Berdasarkan Asas Pemisahan Horizontal

Hukum pertanahan Indonesia mengenal asas pemisahan horizontal yang memungkinkan hubungan hukum atas tanah dibedakan dari bangunan yang berdiri di atasnya. UUPA mengenal Hak Guna Bangunan sebagai hak untuk mendirikan dan mempunyai bangunan di atas tanah yang bukan miliknya sendiri untuk jangka waktu tertentu. Prinsip tersebut menunjukkan bahwa perbedaan pemilik tanah dan pihak yang membangun bukan hal yang mustahil dalam sistem hukum Indonesia.³⁰

Asas pemisahan horizontal tidak dapat digunakan sebagai alasan bahwa setiap *developer* bebas menjual tanah milik pihak lain. Asas tersebut menjelaskan kemungkinan pemisahan hubungan hukum antara tanah dan bangunan, sedangkan kewenangan konkret tetap bergantung pada jenis hak, perjanjian, dan dokumen pertanahan. *Developer* harus dapat menjelaskan apakah ia bertindak sebagai penerima kuasa, mitra, pemegang hak tertentu, atau pihak yang membantu pemilik.

Pada transaksi perumahan, konsumen umumnya tidak hanya membeli bahan bangunan yang berdiri di suatu lokasi. Konsumen mengharapkan penguasaan rumah beserta hak atas tanah yang dapat dibuktikan. Sehingga, asas pemisahan horizontal perlu dihubungkan kembali melalui proses administrasi agar bangunan dan bidang tanah akhirnya dapat diserahkan kepada konsumen sesuai akad.

³⁰ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria, Pasal 35 ayat (1); Boedi Harsono, *Hukum Agraria Indonesia: Sejarah Pembentukan Undang-Undang Pokok Agraria, Isi dan Pelaksanaannya* (Jakarta: Universitas Trisakti, 2013), hlm. 20–21.

c. Implementasi *Milk* dalam Administrasi Transaksi

Implementasi konsep kepemilikan paling mudah dinilai melalui konsistensi dokumen. Sertifikat menunjukkan pihak yang mempunyai hak atas tanah. Perjanjian kerja sama menjelaskan hubungan pemilik dengan *developer*. Surat kuasa menunjukkan tindakan yang dapat dilakukan *developer*. Dokumen pemesanan atau jual beli menjelaskan hubungan dengan konsumen. Bukti pembayaran menunjukkan aliran dana. Pemecahan sertifikat dan akta peralihan menunjukkan perubahan hak kepada pembeli.

Dokumen-dokumen tersebut harus saling mendukung. Apabila sertifikat masih atas nama pemilik, tetapi seluruh dokumen konsumen menampilkan *developer* sebagai pemilik tanpa penjelasan kuasa, terdapat ketidaksesuaian antara keadaan hukum dan gambaran yang diterima konsumen. Sebaliknya, apabila dokumen secara terbuka menjelaskan dasar kerja sama dan jalur peralihan, status *developer* sebagai pihak yang bukan pemilik langsung tidak selalu menjadi masalah.

Kejelasan administrasi juga menentukan pelaksanaan akad D1, D2, dan D3. Pada *wakālah*, dokumen membuktikan batas mandat. Pada *musyārakah*, dokumen membuktikan kontribusi dan tanggung jawab mitra. Pada kerja sama pembagian peran, dokumen membantu menentukan apakah *developer* menerima kuasa, bagian hasil, atau imbalan jasa. Tanpa dokumen, perbedaan versi para pihak sulit diselesaikan ketika proyek menghadapi kendala.

Administrasi tidak boleh dipandang sebagai formalitas yang terpisah dari syariah. Dokumen menjadi alat untuk menjaga hak, mencegah ketidakjelasan, dan

memastikan harta diserahkan kepada pihak yang berhak. Prinsip “penuhi akad” hanya dapat diwujudkan apabila isi kewajiban dapat diketahui dan dibuktikan.

Temuan K1 dan K2 menunjukkan bahwa implementasi kepemilikan tidak berhenti pada hubungan pemilik dengan *developer*. Status tersebut perlu disampaikan secara proporsional kepada konsumen. Konsumen tidak harus menjadi pihak dalam seluruh perjanjian internal, tetapi berhak mengetahui informasi yang memengaruhi kepastian objek yang dibelinya.

K1 telah mengetahui tanah bukan milik *developer*. Keadaan ini menunjukkan adanya unsur keterbukaan, tetapi kepercayaan berdasarkan pertemanan masih perlu dilengkapi verifikasi dokumen. Dalam transaksi bernilai besar, rasa percaya seharusnya memperkuat komunikasi, bukan menggantikan kepastian. Informasi yang disampaikan secara lisan perlu memiliki dasar yang dapat diperiksa.

K2 tidak mengetahui status tanah. Apabila ketidaktahuan tersebut terjadi karena *developer* tidak memberikan informasi material, risiko *gharar* menjadi lebih tinggi. Konsumen dapat salah memahami siapa pemilik objek dan siapa yang mempunyai kewenangan mengalihkan. Apabila kemudian muncul penolakan pemilik atau hambatan sertifikat, konsumen berada pada posisi yang lemah karena telah membayar berdasarkan informasi yang tidak lengkap.

Perlindungan harta atau *hifz al-māl* merupakan tujuan syariat yang sangat relevan dalam transaksi tanah dan rumah. Al-Ghazali menempatkan perlindungan harta sebagai salah satu dari lima kebutuhan pokok yang harus dijaga. Dalam

penelitian ini, perlindungan tersebut mencakup tanah milik pemilik, modal dan hasil usaha *developer*, serta uang dan hak atas rumah milik konsumen.³¹

Perlindungan pemilik diwujudkan dengan membatasi tindakan *developer* sesuai perjanjian. Perlindungan *developer* diwujudkan dengan kepastian akses, pembagian hasil, dan keterikatan pemilik. Perlindungan konsumen diwujudkan dengan kejelasan status tanah, kewenangan penjual, spesifikasi rumah, aliran pembayaran, dan proses peralihan hak. Ketiga kepentingan tersebut tidak boleh dipertentangkan karena proyek hanya dapat dinilai maslahat apabila seluruh pihak memperoleh haknya secara adil.

Tabel 1.3 Analisis Kepemilikan dan Kewenangan Para Pihak

Pihak/Pola	Kepemilikan Tanah	Dasar Kewenangan	Batas Tindakan	Implikasi bagi Konsumen
Pemilik tanah	Pemegang hak utama selama belum dialihkan	Sertifikat/hak atas tanah	Dapat menggunakan, bekerja sama, dan mengalihkan sesuai hukum	Harus terikat dalam jalur penyerahan hak
D1 - <i>Wakālah</i>	Bukan pemilik penuh	Kuasa dari pemilik	Sesuai tindakan yang secara tegas dikuasakan	Aman apabila kuasa mencakup transaksi dan peralihan
D2 <i>Musyārakah</i>	- Kepemilikan mengikuti dokumen; tidak otomatis berpindah	Perjanjian kemitraan dan kontribusi	Sesuai hak pengelolaan serta pembagian kewenangan mitra	Perlu kepastian pihak yang menjamin sertifikat

³¹ Abu Hamid al-Ghazali, *Al-Mustasfa min Ilm al-Usul*, Juz I (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1993), hlm. 286.

Lanjutan Tabel 1.3

Pihak/Pola	Kepemilikan Tanah	Dasar Kewenangan	Batas Tindakan	Implikasi bagi Konsumen
D3 - Pembagian peran	Tanah tetap milik pemilik kecuali dialihkan	Perjanjian kerja sama yang substansinya perlu diperiksa	Tergantung kuasa, kontribusi, imbalan, dan risiko	Kejelasan klasifikasi menentukan tanggung jawab
Konsumen	Menjadi pemegang hak setelah peralihan sah	Akad jual beli dan dokumen pertanahan	Membayar serta menerima objek sesuai perjanjian	Berhak atas informasi material dan penyerahan

Implementasi konsep *milk* dalam praktik penelitian menunjukkan bahwa nama pemegang hak, penguasaan fisik, dan kewenangan menjual merupakan tiga hal yang harus dibedakan. Pemilik tanah tetap memiliki kedudukan utama selama hak belum dialihkan. *Developer* mempunyai kewenangan yang terbatas sesuai *wakālah*, kemitraan, atau perjanjian pembagian peran. Konsumen memperoleh kepemilikan setelah rangkaian penyerahan dan administrasi diselesaikan secara sah.

Kesesuaian dengan hukum ekonomi syariah tidak diukur hanya dari penggunaan istilah *wakālah* atau *musyārah*. Ukurannya adalah apakah kepemilikan dihormati, kewenangan dapat dibuktikan, informasi material disampaikan, dan harta dapat diserahkan kepada pihak yang berhak. Administrasi yang konsisten menjadi bentuk nyata *hifz al-māl* karena mencegah pemilik kehilangan tanah, *developer* kehilangan hak usaha, dan konsumen kehilangan pembayaran atau rumah.

Dari dua pengalaman konsumen, transparansi masih menjadi titik yang perlu diperkuat. Konsumen yang mengetahui status tanah tetap perlu memperoleh

bukti. Konsumen yang tidak mengetahui status tanah perlu mendapat penjelasan sebelum keputusan pembayaran dibuat. Sehingga, perlindungan harta menuntut agar hubungan internal *developer* dengan pemilik tidak disembunyikan apabila berpengaruh terhadap kepastian hak konsumen.

Berdasarkan penyajian dan analisis tersebut, praktik pengembangan perumahan di atas tanah milik pihak lain pada dasarnya dapat diterima sepanjang didasarkan pada akad atau perjanjian yang sah, mempunyai batas kewenangan yang jelas, dan menjamin penyerahan kepada konsumen. Perbedaan pola antara D1, D2, dan D3 menunjukkan fleksibilitas hubungan muamalah, sedangkan perbedaan pengalaman K1 dan K2 menunjukkan bahwa fleksibilitas tersebut harus diimbangi dengan keterbukaan serta administrasi yang dapat dipertanggungjawabkan.