

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kegiatan ekonomi dibagi menjadi tiga yaitu kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi. Kegiatan ekonomi adalah suatu usaha untuk memperoleh barang dan jasa yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan cara menukarkan mata uang. Kegiatan ekonomi sebuah negara merupakan peran yang saling mempengaruhi dimana setiap pihak mempunyai peranan vital baik dari lingkup kecil hingga lingkup luas.

Pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan menjelaskan tentang tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi Barang dan/atau Jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas Barang dan/atau Jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.¹

Waralaba dalam bahasa asing disebut dengan *franchise*. Pada abad pertengahan, di Inggris para bangsawan serta pemerintah menggunakan istilah "*Franchise*" untuk memberikan hak-hak khusus kepada masyarakat di tanah mereka untuk mengoperasikan kapal feri atau berburu.² Istilah "*Franchise*" artinya memberikan kebebasan kepada para pihak diambil dari bahasa Prancis, yaitu *franchir*. Pengertian waralaba dapat dilihat melalui

¹ "Pasal 1, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014, tentang Perdagangan"

² Bambang N. Rachmadi, 2007, "*Franchising The Most Practical and Excellent Way Of Succeeding*", Cetakan Kedua, Jakarta: Gramedia Pustaka, hal. 7

dua aspek, yaitu aspek yuridis dan bisnis.³ *Franchisor* adalah seseorang yang mempunyai sebuah merek dagang, rahasia dagang, paten serta nama dagang yang memberikan lisensi ke pihak tertentu “*Unexpected End of Formulae*” untuk menjual barang/produk atas nama *franchisor*. *Franchisor* biasanya meminta imbalan berupa fee (*royalty*) kepada *franchisee* terhadap kegiatan yang telah mereka lakukan.⁴

Franchisor memberikan ketetapan kepada terwaralaba/ *franchisee* untuk menjual barang/ jasa, sehingga *franchisor* atau pemberi waralaba dapat memperluas bisnisnya. Istilah *franchise* dalam bahasa Indonesia disebut dengan istilah “waralaba”. Kata “wara” yang bearti istimewa, sedangkan “laba” yang bermakna untung. Secara gamblang, memiliki arti sebagai suatu usaha yang memberikan laba yang lebih istimewa. Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) di Jakarta adalah yang pertama kali memperkenalkan istilah waralaba. Akan tetapi, istilah kata “*Franchise*” lebih dikenal oleh para pelaku usaha di Indonesia.⁵

Definisi waralaba dalam Pasal 1 Ayat (1) Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yaitu :

Hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan

³ Salim H.S, “*Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*”, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h. 164.

⁴ Abdul R. Saliman, “*Hukum Bisnis Untuk Perusahaan Teori dan Contoh Kasus*”, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), h. 58

⁵ Abdulkadir Muhammad, “*Hukum Perusahaan Indonesia*”, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2010), h. 560-561.

barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan /atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.⁶

Sistem waralaba/ *Franchise* dipandang efektif oleh usahawan/ para pelaku usaha di Indonesia untuk mengembangkan usahanya. Pewaralaba merupakan pihak yang memiliki hak atas kekayaan intelektual dan ciri khas suatu usaha, sedangkan Terwaralaba/*Franchisee* merupakan pihak yang menggunakan hak kekayaan intelektual atau ciri khas yang dimiliki oleh pewaralaba.

Waralaba adalah suatu perikatan yang diatur dalam *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Selain daripada itu, di dalam Waralaba juga melibatkan pemanfaatan dan penggunaan hak kekayaan intelektual yaitu paten, rahasia dagang, hak cipta, desain, logo, merek, serta nama dagang serta ciri khas usaha yaitu cara distribusi, penataan serta penjualan dari karakteristik pemiliknya.

Waralaba pada hakikatnya sama artinya dengan lisensi (Hak atas Kekayaan Intelektual), khususnya yang memiliki kaitannya dengan waralaba, baik nama dagang serta merek dagang yang memasarkan barang dan jasa. Dalam hal ini terdapat dua jenis *franchise* yaitu *franchise* dalam bentuk lisensi merek dagang atau produk dan *franchise* format bisnis.⁷

Demi tercapainya kepastian hukum bagi para pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba, tentu memberikan dampak terhadap dunia hukum, dibutuhkan norma-norma hukum yang memenuhi syarat di suatu negara

⁶ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba Pasal 1 ayat (1)".

⁷ Gunawan Widjaja, "*Seri Hukum Bisnis Waralaba*", Jakarta, Penerbit:PT. Raja Grafindo Persada, 2001, hal. 108

dalam bidang bisnis, Bisnis waralaba merupakan kerja sama dua belah pihak yang melibatkan pola pemasaran. Hubungan antara pewaralaba dengan terwaralaba harus memiliki dasar perjanjian yang seringkali disebut dengan perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Perjanjian waralaba merupakan acuan hukum antara pewaralaba dengan terwaralaba. Perjanjian waralaba dapat dibuat sesuai dengan keinginan kedua belah pihak yang saling menguntungkan, yaitu pewaralaba dan terwaralaba.

Hukum pada hakikatnya adalah untuk melindungi kepentingan para pihak. Keseimbangan suatu perjanjian harus diterapkan agar tidak terjadi perselisihan karena kepentingan pihak tertentu. Tetapi kenyataannya, selalu terdapat tidak keseimbangan sehingga suatu pihak memiliki kedudukan lebih kuat daripada pihak lain. Keadaan ini memberikan pihak tertentu peluang menguntungkan dalam perjanjian yang dibuat. Umumnya pihak yang menyusun akan memberikan perjanjian standar yang berat, sebab hal ini untuk menjaga terjadinya kerugian dipihaknya. Hal ini membuat pihak lain hanya dapat membatalkan atau melaksanakan perjanjian itu.⁸

Perjanjian meliputi perjanjian waralaba memiliki batas waktu yaitu waktu berlaku dan berakhirnya perjanjian yang diatur dalam perjanjian waralaba, terkecuali oleh para pihak memperjang kembali perjanjian tersebut. Pasal 8 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.

⁸ Siti Malikhatun Badriyah, “*Perlindungan Hukum Terhadap Pihak Adherent Dalam Perjanjian Baku* (Majalah Ilmiah Fakultas Hukum Universitas Diponegoro) Vol. XXX No. 1”. Januari – Maret, 2001, hal. 42

259/MPP/KEP/1997 menyatakan jangka waktu perjanjian waralaba ditentukan berlaku sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun.

Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 Pasal 2 tentang Waralaba menyatakan bahwa *Franchise* diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara *Franchisor* dan *Franchisee*, dengan ketentuan bahwa perjanjian *franchise* dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Peraturan Pemerintah No 16 tahun 1997 Pasal 4 ayat 2 tentang Waralaba merupakan penjelasan dan memberi pelatihan kepada *franchisee*.⁹

Bisnis yang biasanya menggunakan sistem waralaba adalah bisnis yang telah berhasil dibidangnya, sebab dapat “menjamin” akan memberikan keuntungan. Hal itu merupakan nilai tambah untuk masyarakat akan ketertarikannya terhadap bisnis waralaba. Dengan adanya konsep waralaba ini, maka seseorang yang ingin memulai suatu usaha, tidak perlu memulai usaha tersebut dari nol. Sebab, waralaba memiliki sistem terpadu agar seseorang dapat memiliki usaha yang lebih menjanjikan.¹⁰

Berkembangnya dunia usaha salon dan spa, maka para pengusaha melakukan kerjasama untuk membesarkan usahanya dengan kerjasama satu sama lain dalam sistem waralaba/ *franchise*. Kerjasama dalam sistem waralaba merupakan sistem yang baik karena bersifat mutualisme kepada pihak pemberi maupun penerima yang memiliki kepentingan yang sama,

⁹ Munir Fuady, “*Hukum Kontrak, dari sudut Pandang Hukum Bisnis*”, Bandung, Penerbit: PT.Citra Aditya Bakti, 1999, hal. 174

¹⁰ Lathifah, Hanim, “*Perlindungan Hukum Haki Dalam Perjanjian Waralaba Di Indonesia*”, Jurnal Hukum Vol XXVI, No. 2, 2011, hlm 38.

tetapi dalam kenyataannya seringkali kerjasama tersebut tidak dilaksanakan dengan baik oleh kedua belah pihak.

Peneliti akan meneliti serta membahas lebih lanjut tentang perlindungan hukum bagi pihak penerima *franchise* melalui penetapan Mahkamah Agung dengan studi Putusan Nomor 995 K/Pdt/2015, sehingga latar belakang inilah yang membuat penelitian perlu untuk dilakukan karena menurut peneliti pihak terwaralaba sangat dirugikan apabila bisnis waralaba yang dijalankan tidak memberikan keuntungan tetapi tidak dapat dihentikan apabila pihak pewaralaba.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang dapat diteliti oleh peneliti berdasarkan latar belakang adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian antara pewaralaba dan terwaralaba dalam studi Putusan Mahkamah Agung Nomor 995 K/Pdt/2015 ?
2. Bagaimana penyelesaian sengketa terhadap perselisihan para pihak dalam perjanjian waralaba PT Star Abadi Ratu Indonesia dalam Putusan Mahkamah Agung Nomor 995 K/Pdt/2015 tentang Wanprestasi dalam perjanjian Waralaba ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah diatas adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian antara pewaralaba dan terwaralaba dalam Putusan Mahkamah Agung Nomor 995 K/Pdt/2015.

2. Untuk mengetahui penyelesaian sengketa akibat terjadinya wanprestasi dalam perjanjian waralaba PT Star Abadi Ratu Indonesia dalam Putusan Mahkamah Agung Nomor 995 K/Pdt/2015.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai kontribusi baik secara teoritis dan praktis, apabila tujuan penelitian tercapai, yaitu

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran yuridis terhadap perkembangan hukum agar dapat mengimbangi perkembangan teknologi serta informasi dan juga bahan kajian dalam perkembangan hukum khususnya dibidang waralaba.

Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi pedoman bagi penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan pelaksanaan perlindungan hukum dalam perjanjian waralaba serta penyelesaian sengketa waralaba.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberi ide/gagasan bagi pelaku ekonomi di bidang waralaba agar selalu barang/jasa yang akan dipasarkan, dan diharapkan dapat membantu memberi masukan terhadap seluruh lapisan masyarakat tentang menjalankan usaha waralaba serta dapat menjadi acuan terhadap aparat Pemerintahan dalam membuat perundangan yang baru terutama yang berkaitan dengan pelaksanaan usaha waralaba.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan memiliki tujuan agar penyusunan skripsi yang berkaitan antara satu dengan yang lain dapat lebih terarah dan teratur. Mengenai sistematika penulisan dalam skripsi ini terdapat lima bab yaitu sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam Bab 1 menjelaskan tentang latar belakang tujuan penulisan skripsi, mendiskusikan rumusan masalah sebagai topik yang akan dikupas secara mendalam, tujuan dan manfaat penulisan, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka ini terbagi menjadi 2 bagian, yaitu : Pengertian, jenis-jenis, syarat sahnya, pembatalan perjanjian, dan pengertian waralaba, jenis-jenis waralaba serta dasar hukum waralaba sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Tinjauan Konseptual menjelaskan tentang perlindungan hukum terwaralaba akibat wanprestasi dalam perjanjian.

Bab III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian yang digunakan, jenis data, cara memperoleh data, jenis pendekatan serta analisis data. Jenis penelitian yang akan digunakan didalam penelitian ini adalah yuridis normatif yaitu menggunakan data sekunder sebagai bahan utama penelitian.

Bab IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Bab ini membahas tentang pelaksanaan perjanjian dan dalam perjanjian waralaba/*franchise* melalui studi Putusan Mahkamah Agung No 995 K/Pdt/2015 tentang wanprestasi dalam perjanjian waralaba, serta analisis penyelesaian sengketa akibat wanprestasi dalam perjanjian waralaba.

Bab V PENUTUP

Membahas tentang Kesimpulan dan Saran. Dalam Bab ini diuraikan mengenai kesimpulan yang menjadi jawaban atas permasalahan yang dikemukakan serta

