

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Di dunia ini, pasti hampir semua orang mempunyai tujuan untuk mencari nafkah agar kebutuhan hidup sehari-hari kita dapat tercukupi. Tujuan mencari nafkah atau kerja keras demi kelangsungan hidup itu juga datang dalam berbagai macam variasi kegiatan kerja dimana setiap orang juga diberikan suatu hak atau kebebasan untuk mempertahankan hidup masing-masing menurut Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 27 Ayat (2) dan Pasal 28 A yaitu:

“a. Tiap-tiap warga negara berhak atas pekerjaan dan penghidupan yang layak bagi kemanusiaan

b. Setiap orang berhak untuk hidup serta berhak untuk mempertahankan kehidupannya.”

Dari kebebasan tersebut dan juga dari berbagai macam varian sumber mata pencaharian yang tentunya halal, suatu usaha waralaba terpikir oleh penulis sebagai usaha yang menarik. Suatu usaha-usaha waralaba yang terkenal seperti McDonald's yang merupakan usaha asing yang dibawa ke Indonesia, diketahui bahwa peminat usaha *fast-food* asal negara Paman Sam tersebut memiliki banyak peminat di Indonesia sampai dengan saat ini.

Sejarah waralaba dimulai di Amerika Serikat oleh perusahaan mesin jahit Singer sekitar tahun 1850-an. Pada saat itu Singer membangun jaringan distribusi hampir di seluruh daratan Amerika untuk menjual produknya. Di samping penjual mesin jahit, para distributor tersebut juga memberikan pelayanan purna jual dan suku cadang. Jadi para distributor tidak semata menjual mesin jahit, akan tetapi juga memberikan layanan perbaikan dan perawatan kepada konsumen.¹

Istilah *franchise* dipakai sebagai padanan istilah Bahasa Indonesia “waralaba”. Waralaba terdiri atas kata “wara” dan “laba”. Wara artinya lebih atau istimewa, sedangkan laba artinya untung. Jadi, menurut arti kata, waralaba dapat diartikan sebagai usaha yang memberikan untung lebih atau laba istimewa. Istilah waralaba diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (LPPM) di Jakarta. Namun, dalam usaha bisnis para pelaku bisnis di Indonesia lebih mengenal dan senang menggunakan istilah aslinya *franchise* daripada waralaba. Kedua istilah tersebut muncul dalam hukum bisnis di Indonesia.²

Definisi kegiatan usaha waralaba menurut *Law Dictionary* didefinisikan sebagai “*License to trade using a brand name and paying*

¹Sri Hudiarni, Galuh Kartiko, Hudriyah Mundzir, “Waralaba Model Bisnis Baru Yang Berkelanjutan Ditinjau Dari Aspek Hukum”, Jurnal Panorama Hukum, Vol. 3 No. 1 Juni 2018, hal. 61

² Abdulkadir Muhammad, “Hukum Perusahaan Indonesia”, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2010), hal. 560-561

royalty” dan *franchising* sebagai “*Act of selling a license to trade as a Franchisee*”. Definisi tersebut menekankan pada pentingnya peran nama dagang dalam pemberian waralaba dengan imbalan yang juga disebut sebagai pembayaran *royalty fee*.³

Berdasarkan data Kementerian Perdagangan saat ini terdapat 700 (tujuh ratus) jenis waralaba di Indonesia, yang terdiri dari 63% (enam puluh tiga persen) waralaba nasional dan lokal, sedangkan sisanya waralaba asing, dengan omzet mencapai Rp. 172 triliun per-tahun, dan menyerap tenaga kerja sebanyak 90.000 orang.⁴ Bentuk usaha bisnis waralaba tentu merupakan hal yang populer dimana restoran-restoran ternama seperti Hoka-Hoka Bento sampai dengan Pizza Hut yang bisa kita jumpai di hampir setiap kota, ataupun sebagaimana dalam bisnis lokal Indonesia terdapat Indomaret yang hampir selalu kita bisa temukan.

Bentuk Waralaba (*Franchise*) menurut Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Pasal 11 Ayat (2) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba dimana suatu kegiatan usaha waralaba tersebut berdasarkan dari suatu perjanjian waralaba yang juga didaftar melalui suatu STPW atau Surat Tanda Pendaftaran Waralaba

³ Gunawan Widjaja, “*Lisensi atau Waralaba: Suatu Panduan Praktis*”, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 14

⁴ Norman Syahdar Idrus, “*Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise) dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam*”, Jurnal Yuridis Vol. 4 No. 1, Juni 2017, hal. 29

Manusia seperti yang kita ketahui merupakan makhluk sosial yang berpengertian bahwa sebagai manusia kita akan selalu saling membutuhkan dimana kita sebagai suatu individu dapat bertahan untuk hidup hanya dengan adanya bantuan dari suatu individu lainnya. Dengan adanya sifat saling membutuhkan antara dua pihak tersebut merupakan suatu dasar yang mengklarifikasi bahwa perjanjian merupakan suatu kegiatan yang banyak dan sering dilakukan manusia.

Kegiatan saling membutuhkan antar dua pihak dengan kewajiban untuk saling melaksanakan sesuatu tersebut kadang merupakan hal-hal kecil yang tidak mempunyai nilai namun juga kadang merupakan suatu hal-hal yang bernilai. Dalam waktu dimana kegiatan yang mengandung suatu kewajiban atas hal-hal atau perbuatan yang memiliki suatu nilai tersebut, maka dibutuhkan suatu perjanjian yang diatur berdasarkan pengaturan-pengaturan untuk memastikan terlaksananya kewajiban masing-masing pihak tersebut yang juga melahirkan suatu perikatan atau hubungan antara para pihak.

Dalam dunia bisnis yang gemar terjadinya suatu perbuatan *give and take*, perlindungan hukum diperlukan untuk mengatur dan menjaga hubungan pihak-pihak yang bersangkutan agar tidak terjadi suatu kerugian. Dalam suatu *franchise* khususnya, suatu perjanjian atas pemberian hak objek dalam rupa Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang merupakan esensi penting dan/atau objek dari suatu usaha waralaba.

Kegiatan usaha waralaba yang menggunakan HKI sebagai objek utama bisnis tersebut sangat dibutuhkan suatu struk bukti atas pemberian hak untuk menggunakan yaitu dengan membuat Perjanjian Waralaba yang merupakan unsur penting sebelum didaftarnya Surat STPW yang dibutuhkan dalam suatu penyelenggaraan usaha Waralaba. Selain untuk mencegah kerugian, perlindungan atas objek HKI agar pemanfaatan atas hasil pemikiran manusia tersebut dapat dijaga.

Menurut Pasal 1233 buku Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang berbunyi sebagai berikut yaitu, “Tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena perjanjian, maupun karena undang-undang.” Maka hubungan bisnis *franchise* harus berdasarkan sebuah perjanjian yang kemudian mengikat kedua pihak tersebut.

Definisi perjanjian menurut Suharnoko yaitu merupakan suatu janji dari satu orang terhadap orang lain untuk melaksanakan sesuatu berdasarkan persetujuan kedua pihak yang akhirnya melahirkan suatu perikatan antara dua orang berdasarkan macam-macam perikatan tersebut. Kehendak para pihak yang diwujudkan dalam kesepakatan merupakan dasar mengikatnya suatu perjanjian dalam hukum kontrak Perancis. Kehendak itu dapat dinyatakan dengan berbagai cara baik lisan maupun tertulis dan mengikat para pihak dengan segala akibat hukumnya.⁵

⁵ Suharnoko, “*Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*”, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2004), hal. 3

Salah satu definisi perikatan yang diambil dari buku “Seri Hukum Perikatan: Perikatan Pada Umumnya” digunakan secara harfiah kata “perikatan” sebagai terjemahan istilah “*verbintenis*”, yang merupakan pengambilalihan dari kata “*obligation*” dalam *Code Civil* Perancis. Dengan demikian berarti perikatan adalah kewajiban pada salah satu pihak dalam hubungan perikatan tersebut.⁶

Kewajiban dari salah satu pihak tersebut dimana hal merupakan suatu yang dijanjikan untuk dilaksanakan, maka perjanjian yang melahirkan perikatan tersebut perlu diketahui terbagi dalam tiga macam, yaitu:

1. Perjanjian untuk memberikan/menyerahkan suatu barang.
2. Perjanjian untuk berbuat sesuatu.
3. Perjanjian untuk tidak berbuat sesuatu.⁷

Hal yang harus dilaksanakan itu dinamakan: prestasi. Prestasi merupakan hal yang harus dilaksanakan dalam suatu perikatan. Pemenuhan prestasi merupakan hakikat dari suatu perikatan. Kewajiban memenuhi prestasi dari debitur selalu disertai dengan tanggung jawab (*liability*), artinya debitur mempertaruhkan harta kekayaan milik debitur sebagai jaminan pemenuhan hutangnya kepada kreditur.

⁶ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, “*Seri Hukum Perikatan: Perikatan Pada Umumnya*”, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 16-17

⁷ Subekti, “*Hukum Perjanjian*”, (Jakarta: PT. Intermasa, 2005), hal. 36

Menurut Pasal 1339 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata:

“suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan dalam perjanjian, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian diharuskan (diwajibkan) oleh kepatutan, kebiasaan dan undang-undang”.

Dengan demikian, setiap perjanjian diperlengkapi dengan aturan-aturan yang terdapat dalam undang-undang, dalam adat kebiasaan (di suatu tempat dan di suatu kalangan tertentu), sedangkan kewajiban- kewajiban yang diharuskan oleh kepatutan (norma-norma kepatutan) harus juga diindahkan.⁸

Perjanjian yang tentu adanya persetujuan dari para pihak yang juga merupakan salah satu syarat sekaligus tanda lahirnya suatu perjanjian, berdasarkan salah satu asasnya yaitu asas kebebasan berkontrak memberikan kebebasan kepada orang untuk membuat perjanjian-perjanjian sesuka hati asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan pastinya tidak bertentangan dengan hukum seperti undang-undang. Berdasarkan asas kebebasan berkontrak sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerdata mengatur “Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya”. Pembatasan asas kebebasan berkontrak dalam KUHPerdata dalam Pasal 1338 ayat (2) mengatur:

“persetujuan-persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh

⁸ Subekti, *Op.Cit.*, hal. 39

Undang-Undang dinyatakan cukup itu. Persetujuan-persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Di Indonesia bukanlah hal yang baru lagi bila terjadi suatu pengikaran janji dengan faktor-faktor penyebab yang juga beragam-ragam. Dengan terjadinya suatu perbuatan ingkar/cidera janji dimana pihak kreditur tersebut tidak melaksanakan suatu perbuatan dan/atau prestasi kepada pihak debitur dimana tidak dilaksanakan sesuai dengan waktu yang diberikan atau memang tidak dilaksanakan sama sekali, serta disertai pembuktian keras bahwa perikatan tersebut ada, maka perbuatan ini bisa disebut sebagai Wanprestasi.

Wanprestasi berasal dari bahasa Belanda “*wanprestastie*”, yang artinya tidak dipenuhinya prestasi atau kewajiban yang telah ditetapkan terhadap pihak-pihak tertentu di dalam suatu perikatan, baik perikatan yang dilahirkan dari suatu perjanjian ataupun perikatan yang timbul karena undang-undang. Menurut Kamus Hukum, wanprestasi berarti kelalaian, kealpaan, cidera janji, tidak menepati kewajibannya dalam perjanjian.⁹

Resiko yang dapat terjadi di setiap perjanjian yaitu wanprestasi, atau disebut sebagai ingkar janji atau cidera janji dalam sebuah perjanjian.¹⁰

Wanprestasi dapat terdiri dari berbagai macam seperti dalam perjanjian

⁹ Yahya Harahap, “*Segi-segi Hukum Perjanjian (Cetakan Kedua)*”, (Bandung: Alumni, 1986), hal. 60

¹⁰ Handri Raharjo dan Bala Seda, “*Hukum Perjanjian di Indonesia*”, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2009), hlm. 79.

utang-piutang uang ini bisa dalam bentuk debitur lalai atau tidak dapat membayar uang yang dijanjikan olehnya kepada kreditur pada jangka waktu yang ditentukan, sehingga kreditur dalam hal ini yang akan mengalami kerugian.

Maka seperti perjanjian pada umumnya, suatu Perjanjian Waralaba (*franchise*) pun dimana masing-masing Pemberi dan Penerima *Franchise* memiliki sebuah kewajiban yang harus dilaksanakan. Sebagai contoh, seorang Pemberi Waralaba setelah memberikan lisensi harus memberikan bimbingan ataupun konsultasi kepada Penerima Waralaba dan untuk Penerima Waralaba sebaliknya memiliki kewajiban untuk memberikan bayaran/*fee* kembali pada Pemberi Waralaba dari hasil usaha/keuntungan yang didapat per-bulannya.

Suatu waralaba yang sering diawali dengan adanya pemberian hak untuk memanfaatkan suatu milik Hak Kekayaan Intelektual pihak lain contohnya seperti merek, searah namun beda yaitu dalam perjanjian lisensi yang terdiri dari 2 (dua) pihak yaitu pencipta dan pemegang hak cipta (*licensee*) yang bergumul di antara satu elemen penting dari hubungan tersebut yaitu ciptaan.

Seperti perjanjian waralaba, keterkaitan adanya perjanjian lisensi juga sangat memungkinkan dimana ciptaan yang berupa Hak Kekayaan Intelektual si pencipta tersebut akan diberi kewenangan atas ciptaan tersebut. Perjanjian Lisensi juga diketahui disertai dengan timbal balik uang royalti atas penggunaan hak tersebut yang diberikan seperti dengan perjanjian

waralaba. Dengan tidak dilaksanakan kewajiban atau prestasi-prestasi tersebut, maka sesuai pihak tersebut dapat dinyatakan wanprestasi sesuai dengan pengaturan hukum perjanjian.

Maka penulis memutuskan untuk mengambil Putusan Mahkamah Agung Nomor: 1064 K/Pdt/2020 sebagai studi kasus penulis dalam tugas akhir ini dengan membahas akan terjadinya suatu wanprestasi dalam suatu kewajiban antara para pihak Penerima Waralaba/*franchisee* dan Pemberi Waralaba/*franchisor* dalam suatu perjanjian waralaba. Penggugat yaitu PT. MySalon International yang merupakan sebuah perseroan sah yang berikutnya diwakili oleh Thomas Lie sebagai Direktur Perseroan melawan Tergugat yaitu Ratnasari Lukitaningrum sebagai Penerima Waralaba/*franchisee* dua outlet MySalon yaitu outlet MySalon Jababeka dan Bekasi. Awal permasalahan dalam putusan tersebut yaitu mengenai perbuatan Tergugat sebagai penerima *franchise* kedua outlet MySalon tersebut yang sudah tidak lagi membayar yang merupakan suatu kewajiban pihak Tergugat sebagai penerima *franchise* yaitu dengan membayar *royalty fee*, *equipment fee* dan juga biaya Badan Penyelenggara Jaminan Sosial yang juga disebut BPJS bagi Tenaga Kerja yang juga merupakan kewajiban dan tanggung jawab Tergugat terhadap tenaga kerja yang menurut perjanjian waralaba antara tergugat dan penggugat yaitu Perjanjian Kerjasama Waralaba bertanggal 25 April 2015 dan Perjanjian Lisensi 25 April 2015 dari outlet Jababeka dan Perjanjian Kerjasama Waralaba bertanggal 18 Juni 2015 dan Perjanjian Lisensi tanggal 18 Juni 2015. Tergugat dinilai berkewajiban

untuk melakukan pembayaran atas *royalty fee* dan kekurangan pembayaran atas BPJS Tenaga Kerja, denda, dll sebesar Rp. 32.350.439, - + Rp. 43.133.912, - + Rp. 4.589.200, - = Rp. 80.073.551, - untuk outlet MySalon Galaxi Bekasi dan Rp. 2.000.000, (dua juta rupiah) untuk setiap bulan dihitung dari sejak bulan Juni 2016.

Tergugat dituntut untuk harus memberikan hak atas pembayaran *royalty fee* sampai dengan denda-denda tersebut kepada Penggugat sebagaimana telah diatur berdasarkan pengaturan-pengaturan yang tertulis dalam Perjanjian Kerjasama Waralaba dan Perjanjian Lisensi antara kedua pihak tersebut. Dari kasus putusan di atas, diketahui bahwa jawaban tergugat dari gugatan-gugatan yang telah diajukan dalam Gugatan Konvensi adalah bahwa ternyata tidak sepenuhnya benar dan mengenai gugatan yang terjadi adalah disebabkan oleh perbuatan penggugat sebagai Pemberi Waralaba dimana salah satunya adalah dengan tidak menyediakan tenaga kerja yang cukup yang merupakan kewajiban penggugat terhadap tergugat sebagai Penerima Waralaba atas dua outlet milik penggugat.

Tergugat dengan kerugian yang diterima karena kelengahan Penggugat tersebut, maka Tergugat menggugat kembali Penggugat atas tindakan cidera janji dalam Rekonvensi. Dalam Rekonvensi, Tergugat Konvensi/Penggugat Rekonvensi dalam gugatannya dengan pembuktian yang cukup dinilai telah menunjukkan tindakan wanprestasi yang dilakukan terlebih dahulu oleh Penggugat Konvensi/Tergugat Rekonvensi dimana

Hakim memutuskan dalam Putusan Nomor: 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel bahwa Penggugat Konvensi/Tergugat Konvensi telah cidera janji/wanprestasi dan harus membayar kerugian yang dialami pihak Tergugat Konvensi/Penggugat Rekonvensi.

Pihak MySalon kemudian lanjut banding dan mengajukan gugatan untuk membatalkan putusan Pengadilan Negeri tersebut kepada Pengadilan Tinggi. Setelah meneliti dan mencermati hasil pertimbangan hukum dari Pengadilan Negeri Jakarta Selatan, maka Pengadilan Tinggi dalam Putusan Nomor 493/PDT/2018/PT.DKI memutuskan untuk menetapkan dan menguatkan putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan tersebut.

Putusan Pengadilan Tinggi yang juga menolak gugatan milik Pihak MySalon tersebut mengajukan permohonan kasasi, dan hasil dari Putusan Mahkamah Agung Nomor 1064/K/Pdt/2020 yang telah berkekuatan hukum tetap dimana setelah dipertimbangkan kembali, Mahkamah Agung membatalkan putusan dari Pengadilan Tinggi yaitu Putusan Nomor 493/PDT/2018/PT.DKI yang juga menguatkan Putusan Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel.

Maka berdasarkan pembahasan di atas, penulis memutuskan untuk membahas mengenai tindakan wanprestasi yang terjadi dalam suatu perjanjian waralaba/*franchise* tersebut di dalam proposal yang berjudul “Analisis Yuridis Terhadap Perkara Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Putusan Mahkamah Agung Nomor 1064/K/Pdt/2020).

1.2 RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana keabsahan perjanjian waralaba?
2. Bagaimana *ratio decidendi* Putusan Mahkamah Agung Nomor 1064/K/Pdt/2020 ditinjau dari peraturan-peraturan waralaba dan KUHPerdara?

1.3 TUJUAN PENULISAN

1. Mengerti dan memahami keabsahan perjanjian waralaba.
2. Mengerti dan memahami *ratio decidendi* Putusan Mahkamah Agung Nomor 1064/K/Pdt/2020 ditinjau dari peraturan-peraturan waralaba dan KUHPerdara.

1.4 MANFAAT PENULISAN

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian atas tindakan wanprestasi ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi atau bahan pustaka secara lebih mendalam bagi pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang Hukum Perdata khususnya pada bagian tentang hukum perjanjian, wanprestasi dan pengaturan mengenai perjanjian *franchise*.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap pihak-pihak yang terkait untuk mendapat pengetahuan yang lebih mendalam apabila terjadi suatu perjanjian yang berujung dengan wanprestasi dan juga khususnya dalam bidang perjanjian kerjasama dalam *franchise*.

1.5 SISTEMATIKA PENULISAN

Penulisan Untuk memudahkan penulisan dan guna membantu pembaca, maka penulis menyusun dalam beberapa bab, yaitu:

I. PENDAHULUAN

Pada bab ini berisikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah dan tujuan penelitian serta manfaat penelitian tersebut

II. TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisikan tentang tinjauan pustaka yang merupakan dasar teori-teori penting dalam menganalisis studi kasus Putusan Mahkamah Agung Nomor 1064/K/Pdt/2017 dan yang mengemukakan pengantar dalam pemahaman mengenai teori-teori, pengertian beserta jenis-jenis sampai dengan akibat dari suatu perkara wanprestasi dalam suatu perjanjian khususnya dalam perjanjian waralaba/*franchise*.

III. METODE PENELITIAN

Pada bab ini menguraikan metode yang digunakan dalam penulisan proposal ini, yaitu langkah-langkah atau cara yang dipakai dalam penelitian yang memuat tentang jenis penelitian, sumber data, prosedur pengumpulan data dan jenis pendekatan yang telah digunakan dalam penelitian.

IV. HASIL, PENELITIAN DAN ANALISIS

Pada bab ini penulis membahas terhadap permasalahan yang diangkat yakni: Keabsahan Waralaba dan Pertimbangan hukum dan amar putusan

yaitu Putusan Mahkamah Agung Nomor: 1064/K/Pdt/2020 ditinjau dari peraturan-peraturan waralaba dan Kitab Undang Hukum Perdata.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian rangkaian terakhir penyusunan skripsi penulis dimana dari Bab V ini ialah sebagai bab penutup yang berisi kesimpulan dan beberapa saran dari penulis.

