

BAB I PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia usaha yang semakin maju para pelaku usaha berusaha untuk mencari inovasi dalam ekspansi terhadap bisnisnya, apalagi memasuki era global saat ini di mana ekspansi dunia bisnis telah menembus batas ruang, waktu dan teritorial suatu Negara. Salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku bisnis untuk mengembangkan usahanya yaitu melalui sistem *franchise*¹ (yang selanjutnya disebut waralaba).

Bagi para pengusaha yang ingin mengembangkan bisnisnya, sistem waralaba dinilai cukup efektif dan efisien untuk melakukan pengembangan usaha karena tidak membutuhkan investasi langsung melainkan melibatkan kerja sama dengan pihak lain. Jenis bisnis kerjasama, yang merupakan bisnis waralaba di Indonesia tentu membawa konsekuensi hukum, oleh karena itu diperlukanya pranata hukum yang memadai untuk mengatur bisnis tersebut, demi terciptanya kepastian dan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam bisnis ini.

Dengan adanya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi di era global, para pengusaha didorong untuk lebih berinovasi dalam menawarkan kelebihan kemampuan yang dimiliki oleh perusahaannya kepada pihak lain untuk turut serta menjalankan usahanya. Pada kalangan pengusaha pemberian izin dalam memanfaatkan penggunaan teknologi dan pengetahuan dalam banyak bidang masih dinilai kurang efektif. Para pengusaha merasa memerlukan keseragaman total sehingga masyarakat sebagai konsumen dapat mengenal produk yang dihasilkan atau dijual olehnya secara luas, sehingga maksud pengembangan usaha yang ingin dicapai olehnya dapat terwujud. Pada akhirnya timbul bentuk bentuk lisensi yang ada dan kita kenal di kehidupan sehari-hari.

Namun perkembangan dunia usaha ternyata tidak hanya berhenti sampai disana saja, para usahawan kemudian juga fokus terhadap kewajiban-kewajiban untuk mematuhi dan menjalankan segala dan setiap perintah yang dikeluarkan,

¹ P.Lindawati Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Prespektif Hukum dan Ekonomi*, CV Clono, Bandung, 2004, h.1

termasuk sistem pelaksanaan operasional kegiatan yang diberikan oleh pemberi lisensi tersebut. Sebagai alternatif pengembangan usaha baik yang dilakukan secara nasional maupun secara internasional maka dikembangkanlah sistem bisnis Waralaba. Sama halnya seperti lisensi, waralaba juga mengandalkan para kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha waralaba melalui suatu tata cara, suatu proses, dan serta suatu aturan yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba.

Seperti halnya lisensi, dalam waralaba juga diterapkan pemberian hak untuk memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik dalam bentuk penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa teknologi, maupun rahasia dagang sebagai bentuk dari kepatuhan mitra usaha terhadap aturan main yang diberikan oleh pengusaha pemberi waralaba. Sehingga dalam penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional tersebut pemilik waralaba memperoleh imbalan yang berupa *royalty fee*.

Dalam praktek dunia bisnis istilah waralaba telah cukup lama dikenal di Indonesia dan di luar negeri. Namun secara yuridis baru diatur di Indonesia pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba yang kemudian telah dicabut dan dirubah dengan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (selanjutnya disebut PP No 42/2007), dan peraturan pelaksanaannya Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG PER 8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba (selanjutnya disebut Permendag No 53/2012).

Menurut Pasal 1 angka (1) PP No. 42/2007, Waralaba adalah “hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”

Menurut seorang pakar hukum waralaba Adrian Sutedi menyatakan dalam bukunya adapun pihak-pihak yang terdapat dalam dunia bisnis waralaba yaitu

Franchisor atau pemberi waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas

usaha yang dimilikinya. Sedangkan *Franchisee* atau penerima waralaba, adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.²

Waralaba seperti yang kita ketahui dapat menjadi sarana untuk mengembangkan usaha baik dalam skala nasional dan skala internasional sehingga pemberi waralaba maupun penerima waralaba harus mengetahui secara pasti ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku sehingga adanya kepastian hukum dan melindungi hak-hak dari pemberi waralaba dan penerima waralaba. Oleh karena itu dalam waralaba harus terdapat perjanjian waralaba. Dimana dalam perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen dan hubungan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Sehingga masing-masing pihak memiliki hak dan kewajiban yang harus dilakukan sesuai dengan perjanjian.

Menurut Pasal 5 PP No.42/2007 perjanjian waralaba harus memuat klausula paling sedikit sebagai berikut:

- a. Nama dan alamat para pihak
- b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual
- c. Kegiatan usaha
- d. Hak dan kewajiban para pihak
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba
- f. Wilayah usaha
- g. Jangka waktu perjanjian
- h. Tata cara pembayaran imbalan
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris
- j. Penyelesaian sengketa
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian

Dalam praktek sehari-hari banyaknya kasus permasalahan waralaba yang terjadi akhir-akhir ini, dimana peran pemberi waralaba lebih dominan dibanding penerima waralaba. Sehingga seringkali kewajiban yang seharusnya dilakukan oleh pemberi waralaba terkesampingkan dari hal – hal yang telah diperjanjikan. Hak-hak yang seharusnya diterima dan disetujui bersama sesuai dengan kesepakatan perjanjian dilanggar, sehingga menimbulkan akibat hukum. Kontrak perjanjian waralaba biasanya disajikan dalam bentuk kontrak baku. Kontrak baku sendiri berisifat *take it or leave it*, dimana mempunyai pengertian bahwa penerima

²Adrian Sutedi, **Hukum Waralaba**, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008, h.12

waralaba hanya bisa menolak atau menerima / menyetujui semua klausul dari suatu perjanjian. Kontrak tersebut timbul karena kedudukan yang tidak seimbang antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba, sehingga dapat menimbulkan ketidakadilan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut

Pada penelitian ini, akan diuraikan mengenai kasus gerai waralaba Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia³ (yang selanjutnya disebut LP3I) dimana pihak penerima waralaba mengadukan pihak pemberi waralaba karena dianggap tidak konsekuen dalam melaksanakan perjanjian waralaba antara lain tidak memberikan modul materi ajaran sepenuhnya, tidak menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan dalam hal ini pihak penerima waralaba tidak pernah diundang pemberi waralaba dalam Rapat Kerja Nasional yang merupakan forum untuk membahas evaluasi, rencana, dan strategi pendidikan. Akibatnya bisnis waralaba LP3I yang dijalankan oleh penerima waralaba tersebut lambat laun mengalami penurunan omzet sehingga penerima waralaba mengalami kerugian. Penerima waralaba yang merasa kecewa akibat perbuatan dari pemberi waralaba yang tidak konsisten sesuai dengan perjanjian akhirnya mengajukan gugatan wanprestasi terhadap pemberi waralaba ke pengadilan negeri Jakarta Pusat. Hal ini dikarenakan pihak pemberi waralaba tidak melaksanakan kewajibannya sebagai pemberi waralaba seperti yang tertuang dalam perjanjian yang telah disepakati bersama, sehingga menimbulkan kerugian bagi pihak penerima waralaba.

Berdasarkan atas uraian diatas, penulis tertarik untuk membahas hal tersebut dalam skripsi yang berjudul **"Analisis Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba LP3I di Indonesia."**

I.2.Rumusan Masalah

Didasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalah yang diangkat adalah " Apakah hukum di Indonesia sudah memadai memberikan perlindungan hukum khususnya kepada penerima waralaba LP3I terhadap wanprestasi yang dilakukan oleh pemberi waralaba LP3I?"

³ http://m.kompasiana.com/presdirLP3I_dituntut_wanprestasi/zulfadhli yang diunduh pada 30 Juli 2014

I.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penyusunan skripsi di atas ada dua, yaitu praktis dan akademis, antara lain:

I.3.1 Tujuan praktis

1. Untuk memberikan informasi kepada kalangan mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya mengenai waralaba sehingga masyarakat tidak awam terhadap waralaba terutama berkaitan dengan perlindungan hukum bagi penerima waralaba.
2. Untuk memberikan gambaran terhadap praktisi hukum dan pebisnis Indonesia agar nantinya dapat menjalankan usaha waralabanya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

I.3.2 Tujuan Akademis :

1. Untuk memenuhi persyaratan sebelum memperoleh gelar Sarjana Hukum dari Fakultas Hukum Universitas Pelita Harapan Surabaya.
2. Penulisan ini dibuat untuk dapat menambah bahan dan pengetahuan tentang akibat wanprestasi pada perjanjian waralaba dan kaitannya dengan perlindungan hukum bagi pihak penerima waralaba.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan peneliti dari penulisan skripsi ini adalah:

1. Diharapkan dengan hasil penelitian ini dapat memberikan inspirasi bagi pembentuk undang-undang, para mahasiswa dan praktisi hukum.
2. Diharapkan setelah mengetahui hasil dari penelitian ini, masyarakat Indonesia lebih mengerti hak-hak dan kewajiban sebagai para pelaku usaha waralaba.

I.5. Metodologi Penelitian

a. Tipe Penelitian

Tipe Penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah penelitian yuridis normatif yaitu penelitian kepustakaan dalam memperoleh bahan hukum

b. Pendekatan Masalah

Pendekatan Masalah yang digunakan dalam penulisan ini adalah *Statute Approach* dan *Conceptual Approach*. *Statute Approach* yaitu pendekatan

yang dilakukan dengan mengkaji dan meneliti norma-norma yang terdapat dalam ketentuan perundang undangan yang berkaitan dengan materi yang dibahas, antara lain PP No. 42/2007, Permendag No. 53/2012. *Conseptual Approach* yaitu pendekatan yang beranjak dari pandangan-pandangan atau doktrin - doktrin yang berkembang dalam bidang hukum yang berkaitan dengan isu hukum dalam skripsi ini.

c. Bahan Hukum

Bahan hukum yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

1. Bahan Hukum Primer, yang merupakan bahan hukum yang sifatnya mengikat berupa peraturan perundang undangan (hukum positif) dalam hal ini adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (selanjutnya disebut BW), PP No 42/2007, dan Permendag No 53 / 2012
2. Bahan Hukum Sekunder, berupa buku literatur-literatur, hasil hasil penelitian, laporan-laporan, artikel, hasil hasil seminar atau pertemuan ilmiah yang relevan dengan penelitian ini

d. Langkah Penelitian

Penelitian dilakukan dengan cara mengumpulkan bahan-bahan yang dipilih atau dibaca, dan disesuaikan dengan undang-undang yang berlaku. Kemudian bahan bahan tersebut disusun secara sistematis dan dianalisa dengan menggunakan metode deduksi, yang menggunakan pemikiran yang berawal dari pengetahuan yang bersifat umum yang diperoleh dari pengetahuan yang bersifat khusus. Sehingga diperoleh jawaban atas permasalahan yang dikemukakan. Dalam penulisan ini juga akan digunakan 2 macam penafsiran yaitu :

1. Penafsiran otentik yaitu penafsiran yang pasti terhadap arti kata yang ditentukan dalam peraturan perundang – undangan itu sendiri.
2. Penafsiran sistematis yaitu penafsiran dengan cara melihat (memerhatikan) susunan Pasal yang berhubungan dengan Pasal– Pasal yang lainnya yang ada di dalam undang - undang itu sendiri maupun dengan Pasal - Pasal lain dari undang -undang yang lain untuk memperoleh pengertian yang lebih jelas dan lengkap.

1.6. Pertanggungjawaban Sistematika

Skripsi ini terdiri dari empat bab dan masing-masing bab terbagi dalam beberapa sub-bab.

BAB I PENDAHULUAN, dalam bab ini berisi uraian latar belakang terjadinya suatu kasus wanprestasi yang dilakukan pemberi waralaba terhadap penerima waralaba, serta permasalahan yang timbul oleh hal tersebut. Selanjutnya diterapkan rumusan masalah yang menentukan arah penelitian dan ruang lingkup pembahasannya dan dalam metodologi penulis menggunakan metode penelitian yuridis-normatif. Pendekatan yang dilakukan menggunakan dua pendekatan yakni dengan pendekatan perundang-undangan (*statutes approach*), pendekatan konsep (*conceptual approach*), serta silogisme yang digunakan adalah silogisme deduktif.

BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG PERJANJIAN WARALABA.

Bab ini terdiri dari dua sub bab. Sub bab pertama berjudul Tinjauan Umum Perjanjian Waralaba yang berisikan pengertian dan hakekat mengenai perjanjian waralaba. Sub bab kedua berjudul Akibat Hukum Wanprestasi Pada Perjanjian Waralaba yang menguraikan akibat-akibat hukum dari wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak pada perjanjian waralaba.

BAB III ANALISIS PERLINDUNGAN HUKUM PENERIMA WARALABA ATAS WANPRESTASI OLEH PEMBERI WARALABA. Bab ini terdiri dari dua sub bab. Sub bab pertama berjudul Kronologis Kasus Wanprestasi Pemberi Waralaba yang mengutarakan secara jelas dan rinci kronologis kasus dalam wanprestasi yang dilakukan oleh pemberi waralaba terhadap penerima waralaba LP3I. Sub bab kedua berjudul Analisis Perlindungan Hukum Penerima Waralaba di Indonesia yang menguraikan mengenai pembahasan perlindungan hukum penerima waralaba atas wanprestasi yang dilakukan pemberi waralaba.

BAB IV PENUTUP. Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran dari penulis. Kesimpulan merupakan jawaban singkat dari permasalahan yang dikemukakan di atas, sedangkan saran merupakan rekomendasi atau preskripsi dalam penanganan kasus-kasus sejenis di masa yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN UMUM MENGENAI PERJANJIAN WARALABA DI INDONESIA

II. 1. Pengertian Dan Hakekat Mengenai Perjanjian Waralaba

Sistem bisnis waralaba adalah suatu sistem bisnis yang didasarkan pada perjanjian dua pihak, yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba untuk menjalankan bisnis dari pemberi waralaba menurut sistem yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba. David J. Kaufmann memberikan definisi tentang sistem bisnis waralaba sebagai sebuah sistem pemasaran dan distribusi yang dijalankan oleh penerima waralaba yang digaransi dengan membayar sejumlah biaya, hak terhadap akses pasar oleh pemberi waralaba dengan standar operasi yang mapan dibawah asistensi pemberi waralaba.⁴

Waralaba adalah suatu bentuk perjanjian yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba yang dapat terwujud dalam bentuk:⁵

1. Hak untuk melakukan penjualan atas produk berupa barang dan atau jasa dengan mempergunakan nama dagang atau merek dagang tertentu.
2. Hak untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan atau berdasarkan pada suatu format bisnis yang telah ditentukan pemberi waralaba

Dalam bukunya Douglas J. Queen menjelaskan perjanjian waralaba adalah “satu dokumen hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemilik waralaba.”⁶

Menurut Pasal 1313 BW definisi perjanjian adalah “Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”

Pada Pasal ini dijelaskan bahwa sesungguhnya dari suatu perjanjian lahir kewajiban atau prestasi dari satu orang kepada satu atau lebih orang lainnya, yang berhak atas prestasi tersebut. Menurut Pasal tersebut konsekuensi hukum dalam suatu perjanjian akan selalu ada dua pihak, dimana satu pihak adalah pihak yang

⁴ <http://www.pengusaha.co/thread-104-definisi-waralaba> yang diunduh pada 20 Juli 2014

⁵ Gunawan Widjaja, **Waralaba**, Raja Grafindo, Jakarta, 2001, h.75

⁶ Douglas, J Queen, **Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise (Cetakan Pertama)**, PT Elex Media Komputindo, Jakarta, 1993, h.45

wajib berprestasi yang mana disebut sebagai debitor dan pihak lainnya adalah pihak yang berhak atas prestasi tersebut yang mana disebut sebagai kreditor. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbang balik karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Sebagai suatu perjanjian, maka perjanjian waralaba tunduk pada ketentuan umum yang berlaku bagi sah nya suatu perjanjian sebagaimana diatur dalam buku III BW. Menurut Pasal 1320 BW syarat sah nya suatu perjanjian memerlukan empat syarat, yaitu :

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

Mengandung arti bahwa antara para pihak dalam perjanjian telah ada persesuaian kemauan atau saling menyetujui kehendak masing-masing. Kesepakatan ini tidak sah apabila disebabkan karena :

- a. Kekhilafan sebagaimana diatur dalam Pasal 1321 BW yang menyebutkan : “Tiada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan, atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan.”
- b. Paksaan sebagaimana diatur dalam Pasal 1322 BW yang menyebutkan: ”Paksaan yang dilakukan terhadap orang yang membuat suatu perjanjian, juga apabila paksaan itu dilakukan oleh seorang pihak ketiga, untuk kepentingan siapa perjanjian tersebut tidak telah dibuat.”
- c. Penipuan sebagaimana diatur dalam Pasal 1328 BW. Pada Pasal 1328 menyebutkan : ”Penipuan merupakan suatu alasan untuk pembatalan perjanjian, apabila tipu muslihat, yang dipakai salah satu pihak adalah sedemikian rupa hingga terang dan nyata bahwa pihak yang lain tidak telah membuat perikatan itu jika tidak dilakukan tipu muslihat tersebut. Penipuan tidak dipersangkakan, tetapi harus dibuktikan.”

2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian.

Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum diartikan sebagai kemungkinan untuk melakukan perbuatan hukum secara mandiri yang mengikat diri sendiri, tanpa diganggu gugat. Menurut Pasal 1329 BW

menyatakan "Setiap orang adalah cakap membuat perikatan-perikatan, jika ia oleh undang-undang tidak dinyatakan tidak cakap. "Selanjutnya dalam Pasal 1330 BW dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan tidak cakap untuk membuat perjanjian-perjanjian adalah :

1. Orang-orang yang belum dewasa

Menurut Pasal 330 BW menentukan bahwa mereka yang belum dewasa adalah mereka yang belum mencapai umur genap 21 (dua puluh satu) tahun, dan tidak lebih dahulu telah kawin, sedangkan Pasal 47 ayat 1 UU Perkawinan menentukan bahwa anak yang belum mencapai umur 18 (delapan belas) tahun atau belum pernah melangsungkan perkawinan ada di bawah kekuasaan orang tuanya selama mereka tidak dicabut dari kekuasaannya, dan Pasal 39 ayat 1 UU Jabatan Notaris menekankan bahwa mereka yang dewasa adalah paling rendah berumur 18 (delapan belas) tahun atau telah menikah dan cakap melakukan perbuatan hukum.;

2. Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan

3. Seorang perempuan dalam hal yang ditetapkan oleh undang-undang, dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu. Mengenai poin ketiga ini, sejak dikeluarkannya Surat Edaran Mahkamah Agung Nomor 3 Tahun 1963 tidak berlaku lagi, sejak saat itu seorang perempuan boleh melakukan perbuatan hukum serta sudah diperbolehkan menghadap dimuka pengadilan tanpa seijin suami.

3. Suatu hal tertentu.

Suatu hal tertentu merupakan pokok perjanjian karena merupakan objek perjanjian dan merupakan prestasi yang harus dipenuhi. Prestasi itu harus tertentu atau setidaknya dapat ditentukan. Apa yang diperjanjikan harus jelas, ditentukan jenisnya, jumlahnya boleh tidak disebutkan asal dapat dihitung dan ditetapkan. Mengenai objek perjanjian diatur dalam Pasal 1332 BW yang menyebutkan "Hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Selanjutnya

diatur juga dalam Pasal 1333 BW yang menyebutkan : “ Suatu perjanjian harus mempunyai sebagai pokok suatu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu, asal saja jumlah itu terkemudian dapat ditentukan atau dihitung.“ Dalam Pasal 1334 BW juga menyebutkan : “Barang-barang yang baru akan ada dikemudian hari dapat menjadi pokok-pokok suatu perjanjian.”

4. Suatu sebab yang diperbolehkan

Pengertian sebab yang diperbolehkan dapat dijumpai dalam Pasal 1337 BW : ” Suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh Undang-undang, atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum. “

Adapun pengertian dari sebab yang diperbolehkan yaitu :

1. sebab yang tidak dilarang atau tidak bertentangan dengan undang - undang
2. sebab yang sesuai dengan kesusilaan
3. sebab yang sesuai dengan ketertiban umum.

Dua syarat yang pertama, dinamakan syarat-syarat subyektif, karena mengenai orang-orangnya atau subyeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat yang terakhir dinamakan syarat-syarat obyektif karena mengenai perjanjiannya sendiri atau obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu.⁷ Apabila syarat pertama dan kedua tidak terpenuhi maka perjanjian itu dapat dibatalkan. Artinya, bahwa salah satu pihak dapat mengajukan kepada pengadilan untuk membatalkan perjanjian yang disepakatinya. Tetapi apabila para pihak tidak ada yang keberatan maka perjanjian itu tetap dianggap sah. Syarat ketiga dan keempat tidak terpenuhi maka perjanjian itu batal demi hukum. Artinya bahwa dari semula perjanjian itu dianggap tidak ada.⁸

Dalam praktek implementasi perjanjian waralaba di Indonesia, pada umumnya dibuat berdasarkan suatu perjanjian yang standar atau baku. Istilah perjanjian baku berasal dari terjemahan dari bahasa Inggris, yaitu *Standard Contract*. Menurut Munir Fuady dalam buku H.S. Salim menyebutkan perjanjian

⁷ R. Subekti, **Hukum Perjanjian**, PT. Intermasa, Jakarta, 1998 h.17

⁸ Salim H.S, **Hukum Kontrak (Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak)**, Sinar Grafika, Jakarta, 2005 h.34-35

baku adalah suatu perjanjian tertulis yang dibuat hanya oleh salah satu pihak, bahkan seringkali sudah tercetak dalam bentuk formulir-formulir yang dibuat oleh salah satu pihak, yang dalam hal ini ketika perjanjian tersebut ditandatangani, umumnya para pihak hanya mengisi data-data informatif tertentu saja dengan sedikit atau tanpa perubahan dalam klausul-klausulnya, dimana pihak lain dalam perjanjian tersebut tidak mempunyai kesempatan atau hanya sedikit kesempatan untuk menegosiasi, mengubah klausula yang dibuat oleh salah satu pihak, sehingga biasanya perjanjian baku sangat berat sebelah.⁹ Menurut Mariam Darus Badruzaman merumuskan pengertian perjanjian baku sebagai suatu perjanjian yang isinya dibakukan dan dituangkan dalam bentuk formulir. Perjanjian baku mempunyai ciri-ciri:¹⁰

1. Bentuk perjanjian tertulis
2. Perjanjian baku harus dibuat secara tertulis baik berupa akta otentik atau dibawah tangan
3. Format perjanjian dibakukan
4. Format perjanjian yang dibakukan meliputi model, rumusan, dan ukuran, sehingga tidak dapat diganti, diubah, atau dibuat dengan cara lain karena sudah dicetak
5. Syarat-syarat perjanjian ditentukan oleh kreditur
6. Debitur hanya menerima atau menolak
7. Perjanjian baku menguntungkan kreditur

Dalam prakteknya penggunaan perjanjian baku dapat dibedakan dalam berbagai jenis. Menurut Mariam Darus Badruzaman perjanjian baku dapat dibedakan kedalam tiga jenis, yaitu :¹¹

1. Perjanjian baku sepihak, adalah perjanjian yang isinya ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya didalam perjanjian itu. Pihak yang kuat disini adalah pihak kreditur yang lazimnya mempunyai posisi (ekonomi) kuat dibanding debitur
2. Perjanjian baku yang ditetapkan oleh pemerintah, ialah perjanjian baku yang isinya ditentukan oleh pemerintah terhadap perbuatan-perbuatan hukum tertentu, misalnya perjanjian -perjanjian yang mempunyai objek hak-hak atas tanah

⁹H.S. Salim, **Perkembangan Hukum Kontrak di Luar KUHPerdara**, Raja Grafindo, Jakarta, 2007, h.15

¹⁰Ambar Kuncoro Aji, **Makalah Perlindungan Hukum Terhadap Syarat-Syarat Dalam Perjanjian Baku Bagi Pihak Debitur**, Fakultas Hukum Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 2001, h. 4-5

¹¹Mariam Darus Badruzaman, **Pembentukan Hukum Nasional dan Permasalahannya**, Alumni, Bandung, 1981, h.53

3. Perjanjian baku yang ditentukan di lingkungan notaris atau advokat yang sejak semula sudah disediakan untuk permintaan dari anggota masyarakat yang meminta bantuan notaris atau Advokat yang bersangkutan

Secara bebas dan sederhana waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa yang terjalin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pemberi waralaba kepada pihak independen atau penerima waralaba untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.

Waralaba sendiri berasal dari bahasa Perancis Kuno yang berarti “bebas”. Pada pertengahan abad, waralaba diartikan sebagai “ hak utama “ atau “kebebasan” dan dikaitkan sebagai keseluruhan aktivitas bisnis yang untuk pembuatan jalan . Maka dari itu raja memberikan hak untuk monopoli kepada seseorang dalam melaksanakan aktivitas bisnis tertentu. Sehingga waralaba mengandung makna bahwa seseorang memberikan kebebasan atau membuat atau menjual sesuatu. Untuk memasyarakatkan sistem keterkaitan usaha dalam bidang pemasaran di Indonesia, diperlukan untuk mencari suatu persamaan kata yang lebih mudah dipakai, dibaca, dilafalkan, dan berakar pada kata kata yang lazim digunakan di Indonesia sehingga di Indonesia dikenal dengan istilah waralaba. Istilah waralaba berasal dari kata “wara” yang berarti lebih atau istimewa dan “laba” berarti untung. Jadi waralaba berarti usaha yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa.

Selain untuk mendorong investasi pada skala internasional, waralaba juga merupakan salah satu teknik pemasaran untuk membantu perkembangan bisnis kecil lokal yang diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya, walaupun usahanya tersebut gagal ,namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba di Amerika Serikat. Kemudian caranya ini diikuti oleh pewaralaba lain yang lebih sukses, John S. Pemberton pendiri Coca-Cola.

Perkembangan sistem waralaba yang demikian pesat terutama di negara asalnya, Amerika Serikat menyebabkan waralaba digemari sebagai suatu sistem bisnis di berbagai bidang usaha, mencapai 35 persen dari keseluruhan usaha ritel

yang ada di Amerika Serikat. Sedangkan di Inggris, berkembangnya waralaba dirintis oleh J. Lyons melalui usahanya Wimpy and Golden Egg di era tahun 1960-an.

Waralaba di Indonesia semakin berkembang ketika masuknya waralaba asing ke Indonesia seperti KFC, McDonalds, Burger King, dan Wendys. Pesatnya pertumbuhan waralaba disebabkan oleh faktor popularitas pemberi waralaba. Hal ini tercermin dari kemampuannya untuk menawarkan suatu bidang usaha yang mempunyai tingkat keberhasilan yang tinggi. Di Indonesia sampai bulan Maret tahun 1996 diperkirakan telah beroperasi 119 waralaba asing sedangkan waralaba lokal diperkirakan sekitar 32 perusahaan, pada saat tahun 2004 bisnis waralaba berkembang hampir dua kali lipat, diperkirakan sekitar 70 perusahaan. Bisnis waralaba tidak mengenal diskriminasi. Pemilik waralaba dalam menyeleksi calon mitra usahanya berpedoman pada keuntungan bersama, tidak berdasarkan SARA¹²

Pada tahun 1991, tepatnya tanggal 22 November 1991, berdiri Asosiasi Franchise Indonesia (selanjutnya disebut sebagai AFI) sebagai wadah yang menaungi pemberi waralaba dan penerima waralaba. Dengan berdirinya AFI diharapkan dapat menciptakan industri waralaba yang kuat dan menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi nasional yang berbasiskan usaha kecil dan menengah.

Menurut A.Abdurahman secara umum waralaba adalah suatu persetujuan atau perjanjian/kontrak antara leveransir dan pedagang eceran atau pedagang besar, yang menyatakan bahwa yang tersebut pertama itu memberikan kepada yang tersebut terakhir itu suatu hak untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak.¹³

Menurut Amir Karamoy waralaba merupakan suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merek dagang dikenal serta sistem manajemen, keuangan, dan pemasaran yang telah mantap, yang disebut pewaralaba dengan perusahaan / individu yang memanfaatkan atau menggunakan merk dan sistem milik pewaralaba, disebut terwaralaba. Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen, dan pemasaran kepada terwaralaba dan sebagai timbal baliknya, terwaralaba membayar

¹² <http://id.wikipedia.org/wiki/Waralaba> diakses pada tanggal 13 Juli 2014

¹³ Adrian Sutedi, **Op.Cit.**, h.11

sejumlah biaya kepada pewaralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua belah pihak dikukuhkan dalam suatu perjanjian lisensi / waralaba.”¹⁴

Menurut *Black's Law dictionary*, *franchise* atau waralaba diartikan sebagai :

*A special privilege to do certain things conferred by government on individual or corporation, and which does not belong to citizens generally of common rights, e.g. right granted to offer. In its simple terms, a franchise is a license from owner of a trademark or tradename permitting another to sell a product or service under that name or mark. More broadly stated, a franchise has evolved into an elaborate agreement under which the franchise undertakes to conduct a business or sell a product or service in accordance with methods and procedure prescribed by the franchisor, and the franchisor undertakes to assist the franchise through advertising promotion and other advisory services.*¹⁵

Rumusan di atas menunjukkan bahwa waralaba tidak juga mengandung unsur-unsur sebagaimana yang ada pada lisensi, hanya saja dalam pengertian waralaba menurut *Black's Law dictionary*, waralaba menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang dan jasa dengan memanfaatkan merek dagang pemberi waralaba dimana pihak penerima waralaba berkewajiban untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba.¹⁶

Menurut *Washington Franchise Investment Protection Act, Section 19*

Waralaba adalah suatu kontrak lisan atau tertulis, baik secara tegas maupun diam-diam, dalam seorang memberikan kepada orang lain suatu lisensi penggunaan nama dagang, merek dagang, dan jasa, tipe logo atau berkenaan dengan ciri khas dalam mana kepentingan suatu komunitas dalam bisnis penawaran, penjualan, pendistribusian, barang dan jasa secara grosir atau secara retail, leasing atau sebaliknya, dan dalam mana penerima waralaba diminta untuk membayar langsung atau tidak langsung suatu biaya penggunaan waralaba.¹⁷

Menurut Pasal 1 Ayat (1) Permendag No. 12/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Waralaba dijelaskan pengertian waralaba, yaitu :

Waralaba adalah perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dimana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba

¹⁴ Adrian Sutedi, **Op.Cit.**, h.12

¹⁵ Adrian Sutedi, **Op.Cit.**, h.7

¹⁶ H.C Black, *Black's Law dictionary* (Sint Paul Minn: West Publishing Co.), 1991, h.454

¹⁷ Adrian Sutedi, **Ibid**

dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.

Menurut Pasal 1 Ayat (1) PP No. 42/2007, definisi waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Perjanjian atau kontrak waralaba berdasarkan Pasal 2 ayat (1) PP No. 42 Tahun 2007, dibuat dalam bentuk tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Menurut Pasal 1 ayat (6) Permendag No. 12/2006 dijelaskan tentang pengertian perjanjian waralaba, yaitu : “Perjanjian Waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba Utama.”

Perjanjian dalam bentuk tertulis memberikan kepastian hukum kepada kedua belah pihak dalam memenuhi kewajiban dan memperoleh hak yang telah disepakati bersama. Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh pemberi waralaba bagi para penerima waralabanya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban penerima waralaba, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya, serta ketentuan lain yang mengatur hubungan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba.

Berdasarkan PP No. 42/2007 perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam Bahasa Indonesia. Hal tersebut sesuai dengan Pasal 4 ayat (1) PP No.42/2007 yang menegaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, dengan ketentuan bahwa perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Pada praktiknya, apabila sarana komunikasi dan intruksi yang dipergunakan antara para pihak yang terlibat yang terlibat dalam pembuatan bukanlah bahasa Indonesia, contohnya Bahasa Inggris, maka terjemahan bahasa Inggris dari perjanjian waralaba dapat dilampirkan. Dalam hal ini harus ada suatu klausul yang secara eksplisit menyatakan bahwa

bahasa Indonesia adalah bahasa resmi dari perjanjian waralaba tersebut, bukan terjemahannya ke dalam bahasa-bahasa lain.

Menurut Pasal 5 PP No. 42 Tahun 2007 disebutkan bahwa dalam perjanjian waralaba harus memuat klausula paling sedikit yaitu :

- a. Nama dan alamat para pihak;
- b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. Kegiatan usaha;
- d. Hak dan kewajiban para pihak;
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- f. Wilayah usaha;
- g. Jangka waktu perjanjian;
- h. Tata cara pembayaran imbalan;
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;
- j. Penyelesaian sengketa; dan
- k. Tata cara perpanjangan

Dalam setiap model perjanjian waralaba sekurang-kurangnya terdapat unsur-unsur sebagai berikut :¹⁸

1. Adanya minimal dua pihak, yaitu pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba, dimana pihak pemberi waralaba sebagai pihak yang memberikan bisnis waralaba, sementara pihak penerima waralaba merupakan pihak yang menerima bisnis waralaba tersebut.
2. Adanya penawaran dalam bentuk paket usaha dari pemberi waralaba.
3. Adanya kerjasama dalam bentuk pengelolaan unit usaha antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba.
4. Dipunyainya unit usaha tertentu / outlet oleh pihak penerima waralaba yang akan memanfaatkan paket usaha milik pihak pemberi waralaba.
5. Terdapat kontrak tertulis berupa perjanjian baku antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba

Setiap perjanjian waralaba memiliki tiga prinsip yaitu harus jujur dan jelas, tiap Pasal dalam perjanjian harus adil, serta isi dari perjanjian dapat dipaksakan berdasarkan hukum. Perjanjian waralaba harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut:¹⁹

¹⁸ Adrian Sutedi, **Op.Cit.**, h.80

¹⁹ Adrian Sutedi, **Op.Cit.**, h.81

1. Kesepakatan kerjasama waralaba tertuang dalam perjanjian waralaba yang disahkan secara hukum.
2. Kesepakatan kerjasama ini menjelaskan secara rinci semua hak, kewajiban, dan tugas dari pemberi waralaba dan penerima waralaba.
3. Masing-masing pihak yang bersepakat sangat dianjurkan, bahkan untuk beberapa Negara dijadikan syarat, mendapatkan nasihat dari ahli hukum yang kompeten untuk memahami isi dari perjanjian tersebut dan dengan waktu yang dianggap cukup untuk memahaminya.

Seperti yang telah dijelaskan, dalam kebanyakan sistem waralaba, penerima waralaba mempunyai hak atas :²⁰

1. Logo merk dagang, nama dagang, dan nama baik / reputasi yang terkait dengan merek dan / atau nama tersebut;
2. Format / pola usaha, yaitu suatu sistem usaha yang terekam dalam bentuk buku pegangan, yang sebagian isinya adalah rahasia usaha; serta
3. Dalam kasus tertentu berupa rumus, resep, desain, dan program khusus.

Secara umum dapat dirumuskan hak-hak dan kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba sebagai berikut :²¹

Kewajiban pemberi waralaba:

- a. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya: sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.
- b. Memberikan bantuan pada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

Adapun selain kewajiban dari pihak pemberi waralaba, juga diatur mengenai hak pemberi waralaba yaitu:

- a. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba. Pihak pemberi waralaba mempunyai hak untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan usaha penerima waralaba agar berjalan dengan baik dan sesuai dengan standar operasional yang telah ditetapkan.
- b. Memperoleh laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.

²⁰ Adrian Sutedi, **Ibid**

²¹ Gunawan Widjaja, **Op.Cit.**, h 81-86

- c. Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.
- d. Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba.
- e. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya: sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- f. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya: sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- g. Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya.
- h. Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba.
- i. Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
- j. Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
- k. Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- l. Pemberian waralaba kecuali yang bersifat eksklusif tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Selain pihak pemberi waralaba, hak dan kewajiban penerima waralaba juga telah ditentukan hak dan kewajiban penerima waralaba. Adapun kewajiban penerima waralaba yaitu:

- a. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba.
- b. Memberi keleluasan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan

- bahwa penerima waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik.
- c. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba.
 - d. Sampai batas tertentu membeli barang modal tertentu ataupun barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba.
 - e. Menjaga kerahasiaan atas Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba.
 - f. Melaporkan segala pelanggaran Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba yang ditemukan dalam praktek.
 - g. Tidak memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba selain dengan tujuan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan.
 - h. Melakukan pendaftaran waralaba.
 - i. Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
 - j. Melakukan pembayara royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama.
 - k. Atas pengakhiran waralaba mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya.
 - l. Atas pengakhiran waralaba tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya dari penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
 - m. Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Selain adanya kewajiban yang dimiliki oleh penerima waralaba, penerima waralaba juga mempunyai hak atas waralaba yang dijalankannya. Hak penerima waralaba dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem

manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.

- b. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya : sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Hal-hal yang berhak dimiliki penerima waralaba tersebut harus tercantum dalam perjanjian waralaba sehingga perjanjian tersebut bersifat sebagai berikut :²²

1. Suatu perjanjian yang dikuatkan oleh hukum / *legal agreement*
2. Memberi kemungkinan pemberi waralaba untuk tetap memiliki hak atas nama dagang dan atau merk dagang, format/pola usaha, dan hal-hal khusus yang dikembangkannya untuk suksesnya usaha tersebut.
3. Memberi kemungkinan pemberi waralaba mengendalikan sistem usaha yang di lisensikannya.
4. Hak, kewajiban, dan tugas masing-masing pihak dapat diterima oleh penerima waralaba

Jika dilihat dari sejarahnya, waralaba dari awal berkembangnya mengalami banyak perkembangan dan perubahan. Pada awal berkembangnya waralaba hanya merupakan suatu cara yang digunakan seorang pengusaha untuk melakukan distribusi hingga berkembang sampai pada waralaba sebagai format bisnis. Menurut Juniar Sumardi, usaha bisnis waralaba dibagi menjadi dua jenis, yaitu :²³

a. Waralaba Format Bisnis

Seorang pemegang waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dalam suatu wilayah atau lokasi spesifik, dengan menggunakan standard operasional dan pemasaran dari pemberi waralaba.

Dalam bentuk ini terdapat tiga jenis format bisnis waralaba, yaitu:

1. Waralaba Pekerjaan
 Dalam bentuk ini penerima waralaba yang menjalankan usaha waralaba pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri. Misalnya, seseorang mungkin menjual jasa penyetelan mesin mobil dengan merek waralaba tertentu. Bentuk waralaba seperti ini cenderung paling murah, umumnya membutuhkan modal yang kecil karena tidak menggunakan tempat dan perlengkapan yang berlebihan.
2. Waralaba Usaha
 Pada saat ini waralaba usaha adalah bidang waralaba yang berkembang pesat. Bentuknya mungkin berupa toko eceran yang menyediakan

²² Adrian Sutedi , **Ibid**

²³ Douglas, J Queen, **Op.Cit.**, h.6

barang atau jasa, atau restoran *fast food*. Biaya yang dibutuhkan lebih besar dari waralaba pekerjaan karena dibutuhkan tempat usaha dan peralatan khusus.

3. Waralaba Investasi

Ciri utama yang membedakan jenis waralaba ini dari waralaba pekerjaan dan waralaba usaha adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. Waralaba investasi adalah perusahaan yang sudah mapan, dan investasi awal yang dibutuhkan mungkin mencapai milyaran. Perusahaan yang mengambil waralaba investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi, tetapi karena manajemennya tidak berpengalaman dalam pengelolaan usaha baru sehingga mengambil sistem waralaba jenis ini, misalnya suatu hotel, maka dipilih cara waralaba yang memungkinkan mereka memperoleh bimbingan dan dukungan.

b. Waralaba Distribusi Produk

Seorang pemegang waralaba memperoleh lisensi eksekutif untuk memasarkan produk dari satu perusahaan tunggal dalam sebuah lokasi spesifik.

Contoh : keagenan sepatu, pompa bensin, dealer sepeda motor.

Di Indonesia sistem waralaba setidaknya dibagi menjadi 4 jenis yaitu :²⁴

1. Waralaba dengan sistem format bisnis
2. Waralaba bagi keuntungan
3. Waralaba kerjasama investasi
4. Waralaba produk dan merek dagang

Sistem waralaba yang berkembang di Indonesia saat ini ialah waralaba produk dan merek dagang serta waralaba sistem format bisnis. Waralaba produk dan merek dagang merupakan sistem waralaba yang paling sederhana, dalam sistem ini pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba. Dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang tersebut maka pemberi waralaba akan mendapatkan pembayaran berupa *royalty* dimuka. Untuk selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan distributor atau lisensi penjualan. Dalam bentuk ini pemberi waralaba membantu penerima waralaba untuk memilih lokasi yang tepat serta menyediakan

²⁴ Douglas, J Queen, **Op.Cit.**, h.7

jasa orang untuk mengambil keputusan.²⁵ Pedoman pelaksanaan keterkaitan kemitraan di bidang industri kecil membagi waralaba kedalam 3 tipe yaitu :²⁶

1. Produk waralaba yaitu pemberi waralaba menghasilkan atau memproduksi suatu produk atau jasa yang di pasarkan oleh penerima waralaba. Dalam tipe ini penerima waralaba menyediakan atau membentuk “ outlet “ untuk memasarkan produk yang di hasilkan oleh pemberi waralaba misalnya keagenan sepatu, pabrik sepatu X menghasilkan atau memproduksi sepatu, lalu penerima waralaba membuat outlet untuk memasarkan sepatu tersebut sesuai dengan petunjuk pemberi waralaba.
2. *Business opportunity venture* adalah waralaba yang mendistribusikan produk atau jasa yang di hasilkan pemberi waralaba. Dalam pendistribusian produk atau jasa tersebut penerima waralaba mengikuti sistem yang ditetapkan oleh pemberi waralaba, akan tetapi tidak menggunakan merek dagang pemberi waralaba.
3. *Business format franchising* adalah penerima waralaba diberi lisensi untuk memasarkan produk atau jasa milik pemberi waralaba sesuai dengan sistem yang ditetapkan pemberi waralaba dan menggunakan nama atau merek dagang pemberi waralaba.

Berdasarkan jumlah usaha yang berhak dimiliki penerima waralaba, terdapat beberapa format waralaba yaitu :²⁷

1. *Single Unit Franchise*
Format ini adalah format yang paling sederhana dan paling banyak digunakan karena kemudahannya. Pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjalankan usaha atas nama usahanya serta dengan panduan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Penerima waralaba hanya diperkenankan untuk menjalankan usahanya pada sebuah cabang atau unit yang telah disepakati.
2. *Area Franchise*
Pada format ini, Penerima waralaba memperoleh hak untuk menjalankan usahanya dalam sebuah wilayah tertentu, misalkan pada sebuah provinsi atau kota, dengan jumlah unit usaha / cabang yang lebih dari satu.
3. *Master Franchise*
Dalam Format ini memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjalankan usahanya di sebuah wilayah atau sebuah negara dan bukan hanya membuka usaha. Penerima waralaba dapat menjual lisensi kepada sub - penerima waralaba dengan ketentuan yang telah disepakati.

Martin Mandelson menyimpulkan bahwa dalam waralaba format bisnis terdapat ciri-ciri sebagai berikut:²⁸

²⁵ Anonymous, Mengenal Istilah dalam Waralaba ([http:// www.wirusaha.com](http://www.wirusaha.com)) 27 april 2007 sebagaimana yang dikutip dari Adrian Sutedi, **Op.Cit.**, h.15-16

²⁶ Adrian Sutedi, **Op.Cit.**, h.19

²⁷ Adrian Sutedi, **Ibid**

²⁸ M. Mendelson, **Franchising : Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee**, Pustaka Binaman Pressindo ,1997, h.87

1. Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba.
Konsep ini berhubungan dengan pengembangan cara untuk menjalankan bisnis secara sukses yang seluruh aspeknya berasal dari pemberi waralaba. Pemberi waralaba akan mengembangkan suatu pola sebagai dasar pengelolaan waralaba format bisnis tersebut.
2. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis yang sesuai dengan konsep pemberi waralaba.
Penerima waralaba akan diberikan pelatihan mengenai metode bisnis yang diperlukan untuk mengelola bisnis sesuai dengan pola yang telah dibuat oleh pemberi waralaba. Pelatihan ini biasanya menyangkut pelatihan penggunaan peralatan khusus, metode pemasaran, penyiapan produk, dan penerapan proses. Dalam pelatihan ini diharapkan penerima waralaba menjadi ahli pada seluruh bidang yang diperlukan untuk menjalankan bisnis yang khusus tersebut.
3. Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pemberi waralaba.
Pemberi waralaba akan terus menerus memberikan berbagai jenis pelayanan, tergantung pada tipe format bisnis yang diwaralabakan. Secara umum, proses ini dapat dikatakan sebagai proses pemberian bantuan dan bimbingan yang terus menerus meliputi :
 1. Kunjungan berkala pemberi waralaba kepada *staff* di lapangan guna membantu memperbaiki atau mencegah penyimpangan-penyimpangan pelaksanaan waralaba yang diperkirakan dapat menyebabkan kesulitan dagang bagi penerima waralaba;
 2. Menghubungkan antara penerima waralaba dan seluruh pemberi waralaba secara bersama-sama untuk saling bertukar pikiran dan pengalaman;
 3. Inovasi produk atau konsep, termasuk penelitian mengenai kemungkinan - kemungkinan pasar serta kesesuaiannya dengan bisnis yang ada;
 4. Pelatihan dan fasilitas pelatihan kembali untuk penerima waralaba dan *staff* nya;
 5. Melakukan riset pasar;
 6. Iklan dan promosi pada tingkat lokal dan nasional;
 7. Peluang-peluang pembelian secara besar-besaran;
 8. Nasihat dan jasa manajemen dan akunting;
 9. Penerbitan *newsletter* ;
 10. Riset mengenai materi, proses, dan metode bisnis.²⁹

Sebagai bahan pembandingan ketika mempelajari waralaba juga akan mempelajari yang namanya lisensi. Lisensi merupakan embrio dari waralaba. Pengertian lisensi secara umum ialah memberikan izin, misalnya memberikan izin menggunakan nama. Pengertian lisensi dalam *Black Law Dictionary*, “ *a personal privilege to do some particular act or series of acts ...atau “ the permission by competent authority to do an act which ,without such permission would be illegal,*

²⁹ M. Mendelson, **Ibid**

*a trespass, tort, otherwise would not allowable.*³⁰ suatu bentuk hak untuk melakukan satu atau serangkaian tindakan atau perbuatan yang diberikan oleh mereka yang berwenang dalam bentuk izin tanpa adanya izin tersebut maka tindakan atau perbuatan tersebut merupakan suatu yang terlarang, yang tidak sah, yang merupakan tindakan melawan hukum.

Persamaan antara waralaba dan lisensi adalah pertama, bentuk dasarnya adalah perjanjian, sehingga tunduk terhadap syarat sah nya perjanjian Pasal 1320 BW dan asas- asas perjanjian jadi baik dalam lisensi dan waralaba para pihak bebas untuk mengaturnya selama dan sepanjang tidak bertentangan dengan syarat sahnya dan berbagai peraturan yang mengaturnya. Kedua, lisensi maupun waralaba berangkat dari suatu sistem pemberian hak untuk melaksanakan hak kekayaan intelektual dalam arti luas termasuk di dalamnya penemuan, sistem usaha, dan ciri khas lainnya. Ketiga, sama-sama memperoleh keuntungan dari pembiayaan fee atas royalti dan izin penggunaan tersebut dan keduanya bergerak dalam ranah bisnis. Keempat, lisensi maupun waralaba harus didaftarkan sebagai bentuk/adanya publikasi atas adanya pemberian izin tersebut kepada pihak lain.

Sedangkan perbedaan keduanya adalah pertama, pendaftaran lisensi didaftarkan pada Dirjen Hak Kekayaan Intelektual dan jika terjadi sengketa diselesaikan di Pengadilan Niaga sedangkan waralaba didaftarkan pada Departement Perdagangan dan Industri, jika terjadi sengketa diselesaikan di Pengadilan Negeri. Kedua, Lisensi merupakan suatu ijin menggunakan hak kekayaan intelektual tertentu sedangkan pada waralaba tidak hanya penggunaan atas kekayaan hak intelektual melainkan juga penemuan, metode / sistem bisnis atau ciri khas yang dimiliki pihak lain. Ketiga, lisensi tidak memiliki aturan khusus seperti waralaba yang terdapat dalam PP No.42/2007, Permendag No. 53/2012 dan Permendag No.12/2006. Pengaturan mengenai lisensi di Indonesia dapat ditemukan dalam berbagai macam peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang hak kekayaan intelektual. Keempat, dalam lisensi dikenal *royalty fee* akan ada biaya-biaya awal pelatihan, biaya produk, dan sebagainya.³¹

³⁰ Gunawan Wijaya, **Op.Cit.**, h.9

³¹ Gunawan Wijaya, **Op.Cit.**, h.20

Asas- asas yang terdapat di dalam sebuah Perjanjian waralaba yakni sebagai berikut.³²

1. Asas Konsensualisme

Asas ini mempunyai pengertian bahwa dalam suatu perjanjian cukup ada kata sepakat dari mereka yang membuat perjanjian itu. Asas konsensualisme dapat dijumpai dalam Pasal 1320 BW angka 1 yang menjelaskan : “ Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat yaitu : sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, suatu hal tertentu dan suatu sebab yang diperbolehkan. “ Oleh karena itu dalam Pasal ini mengandung arti kemauan para pihak untuk saling berprestasi, ada kemauan untuk saling mengikat diri. Kemauan ini membangkitkan kepercayaan bahwa perjanjian itu dipenuhi atas kepercayaan merupakan nilai etis yang bersumber pada moral.

2. Asas Kekuatan Mengikat dari Perjanjian

Asas ini mempunyai pengertian bahwa para pihak harus memenuhi apa yang telah diperjanjikan, sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1338 BW bahwa perjanjian berlaku sebagai Undang-Undang bagi para pihak yang melakukan perjanjian tersebut.

3. Asas kebebasan berkontrak

Asas kebebasan berkontrak mempunyai makna bahwa setiap orang bebas mengadakan suatu perjanjian berupa apa saja, baik bentuknya, isinya dan pada siapa perjanjian itu ditujukan. Asas ini dapat didapat dilihat dari Pasal 1338 ayat (1) BW yang berbunyi : “Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Tujuan dari Pasal di atas bahwa pada umumnya suatu perjanjian itu dapat dibuat secara bebas untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, bebas untuk mengadakan perjanjian dengan siapapun, bebas untuk menentukan bentuknya maupun syarat-syarat. Sehingga dari Pasal tersebut dapat diketahui bahwa masyarakat diperbolehkan membuat

³² Mariam Darus Badruzaman, **Aneka Hukum Bisnis**, Alumni, Bandung, 2005, h.45

perjanjian yang berupa dan berisi apa saja dan perjanjian itu mengikat mereka yang membuatnya seperti suatu undang-undang.

4. Asas itikad baik

Asas ini mempunyai pengertian bahwa para pihak yang akan membuat perjanjian harus melakukannya dengan itikad baik. Itikad baik dalam pengertian yang subjektif dapat diartikan sebagai kejujuran seseorang yaitu apa yang terletak pada seorang pada waktu diadakan perbuatan hukum. Sedangkan itikad baik dalam pengertian obyektif adalah bahwa pelaksanaan suatu perjanjian hukum harus didasarkan pada norma kepatuhan atau apa-apa yang dirasa sesuai dengan yang patut dalam masyarakat. Asas itikad baik dapat dijumpai pada Pasal 1338 BW (3) BW yang menyatakan “Perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”

5. Asas *Pacta Sun Servanda*

Merupakan asas dalam perjanjian yang berhubungan dengan mengikatnya suatu perjanjian. Perjanjian yang dibuat secara sah oleh para pihak mengikat para pihak yang membuatnya dan perjanjian tersebut berlaku seperti Undang-Undang. Dengan demikian para pihak tidak dapat mendapat kerugian karena perbuatan mereka dan juga tidak mendapat keuntungan darinya, kecuali apabila dalam perjanjian tersebut dimaksudkan untuk pihak ketiga. Maksud dari asas ini dalam suatu perjanjian tidak lain untuk mendapatkan kepastian hukum bagi para pihak yang telah membuat perjanjian itu.

II.2. Akibat Hukum Wanprestasi Pada Perjanjian Waralaba

Selain Undang-Undang, perjanjian merupakan salah satu sumber perikatan, dimana dalam suatu perikatan melahirkan hak dan kewajiban hukum bagi para pihak yang melakukan perjanjian. Dalam setiap perjanjian timbal balik pasti terdapat prestasi yang harus dilakukan oleh debitur. Suatu perjanjian dapat terlaksana dengan baik apabila para pihak telah memenuhi prestasinya masing-masing seperti yang telah diperjanjikan. Macam - macam prestasi yang diatur menurut Pasal 1234 BW yaitu :

1. Memberikan sesuatu

Dalam perikatan yang dimaksud kewajiban memberikan sesuatu adalah kewajiban debitur untuk menyerahkan kebendaan yang bersangkutan kepada kreditur sesuai dengan perjanjian.

2. Berbuat sesuatu.

Dalam hal ini debitur diharuskan melakukan sesuatu sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Apabila debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya maka debitur wajib memberikan penggantian biaya, rugi, dan bunga.

3. Tidak berbuat sesuatu.

Pihak debitur tidak diperbolehkan melakukan suatu perbuatan yang berlawanan dengan perikatan tersebut. Apabila debitur melakukan perbuatan yang dilarang tersebut maka debitur wajib memberikan penggantian biaya, rugi, dan bunga.

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan peraturan perundang-undangan merupakan *das sollen* yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba. Jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Akan tetapi, sering juga terjadi *das sein* yang menyimpang dari *das sollen*. Penyimpangan berupa tindakan tidak melakukan prestasi ini di BW dikenal sebagai salah satu tindakan wanprestasi.

Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Akibat dari adanya wanprestasi adalah menyebabkan kerugian bagi salah satu pihak.

Wanprestasi berasal dari bahasa Belanda yang berarti prestasi buruk. Wanprestasi memiliki pengertian “tidak terlaksananya prestasi karena kesalahan debitur baik karena kesengajaan atau kelalaian.”³³ Definisi wanprestasi menurut Yahya Harahap: “Wanprestasi sebagai pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya, sehingga menimbulkan keharusan bagi pihak debitur untuk memberikan atau membayar ganti rugi atau

³³ Agus Yudha, **Hukum Perjanjian : Asas Proposionalitas Dalam Kontrak Komersial**, Kencana, Jakarta, 2010, h.262

dengan adanya wanprestasi oleh salah satu pihak, pihak yang lainnya dapat menuntut pembatalan perjanjian.”³⁴ Wanprestasi seorang debitur dapat berupa empat macam yaitu sebagai berikut: ³⁵

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya. Dalam hal ini debitur tidak memenuhi prestasinya sebagaimana yang tertuang dalam perjanjian.
2. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan. Pihak debitur melaksanakan prestasinya sebagai debitur namun tidak sesuai dengan isi perjanjian yang telah disepakati oleh para pihak yang telah membuat perjanjian tersebut.
3. Melakukan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat. Pihak debitur melakukan prestasi nya sebagai debitur tetapi dalam melakukan prestasinya, debitur melakukannya melebihi jangka waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian.
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya. Dalam suatu perjanjian timbal balik telah ditentukan prestasi yang harus dilaksanakan oleh masing-masing pihak. Pihak debitur tidak boleh melakukan suatu perbuatan yang telah dilarang dalam perjanjian. Apabila debitur melakukannya, maka debitur tersebut telah melakukan wanprestasi.

Pada umumnya wanprestasi baru terjadi setelah adanya pernyataan lalai dari pihak kreditor kepada debitur. Pernyataan lalai ini pada dasarnya bertujuan untuk menetapkan tenggang waktu yang wajar kepada debitur untuk memenuhi prestasinya dengan sanksi tanggung gugat atas kerugian yang dialami kreditor. Peringatan kreditor terhadap mengenai lalainya debitur harus dituangkan dalam bentuk tertulis.

Menurut Pasal 1238 BW menjelaskan : “Si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri, ialah jika ini menetapkan bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan. “

³⁴ Agus Yudha, **Ibid**

³⁵ Subekti, **Op.Cit.**, h.51

Akibat hukum dari debitur yang telah melakukan wanprestasi adalah hukuman atau sanksi berupa :³⁶

1. Membayar kerugian yang diderita oleh kreditur sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1243 BW yang berbunyi : “Penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui waktu yang telah ditentukan
2. Pembatalan perjanjian / pemutusan kontrak lewat hakim sebagaimana diatur dalam Pasal 1266 BW menyatakan “Syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan-persetujuan bertimbal balik, manakala salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya. “
3. Peralihan resiko . Benda yang dijanjikan obyek perjanjian sejak saat tidak dipenuhinya kewajiban menjadi tanggung jawab dari debitur sebagaimana diatur dalam Pasal 1237 ayat (2) BW menegaskan “Jika berhutang lalai akan menyerahkannya, maka semenjak saat kelalaiannya, kebendaan adalah atas tanggungannya ;
4. Membayar biaya perkara, apabila sampai diperkarakan di depan hakim
5. Memenuhi kontrak jika masih dapat dilakukan, atau pembatalan kontrak disertai dengan pembayaran ganti rugi sebagaimana diatur dalam Pasal 1267 BW yang berlaku untuk semua jenis kontrak .

Menurut Pasal 1267 BW menyebutkan “ Pihak terhadap siapa perikatan tidak dipenuhi , dapat memilih apakah ia, jika hal itu masih dapat dilakukan, akan memaksa pihak lain untuk memenuhi perjanjian, atautkah ia akan menuntut pembatalan perjanjian, disertai penggantian biaya, kerugian, dan bunga. ”

Sesuai dengan uraian Pasal tersebut diatas, maka yang dapat dilakukan oleh kreditur dalam menghadapi debitur yang wanprestasi ada lima kemungkinan sebagai berikut :

1. Memenuhi / melaksanakan perjanjian;

³⁶ Syahrin Naihasy, **Hukum Bisnis (Business Law)**, Mida Pustaka , Yogyakarta, 2005, h.47

2. Memenuhi perjanjian disertai keharusan membayar ganti rugi;
3. Membayar ganti rugi;
4. Membatalkan perjanjian; dan
5. Membatalkan perjanjian disertai dengan ganti rugi.

Menurut Pasal 1243 BW menyatakan : Penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui waktu yang telah ditentukan.

Maksud dari Pasal ini adalah apabila seorang debitur telah dinyatakan lalai, dan setelah itu dirinya tetap lalai melewati dari jangka waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian untuk melakukan prestasinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh para pihak sebelumnya maka debitur tersebut wajib untuk memenuhi penggantian biaya, kerugian dan bunga.

Berdasarkan Pasal 1243 BW menjelaskan bentuk Ganti rugi yang dapat dituntut akibat terjadinya wanprestasi. Ganti rugi merupakan upaya yang dapat dipilih oleh kreditor untuk memulihkan kerugian yang prestasinya bersifat subsidair yaitu apabila pemenuhan prestasi tidak lagi dimungkinkan lagi, maka ganti rugi merupakan alternatif yang dapat dipilih oleh kreditor. Ganti rugi terdiri dari biaya, rugi, dan bunga.

Adapun yang dimaksud dengan biaya adalah segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan sebagai akibat wanprestasinya debitur, misalnya biaya perjalanan, biaya notaris. Rugi yakni kerugian karena kerusakan barang-barang milik kreditor atau pihak yang mempunyai hak menerima prestasi, yang disebabkan oleh kelalaian debitur atau pihak yang mempunyai kewajiban melaksanakan prestasi dalam kontrak. Sedangkan bunga adalah keuntungan yang seharusnya diperoleh kreditor seandainya tidak terjadi wanprestasi. Menurut Pasal 1248 BW Ganti rugi harus mempunyai hubungan langsung / kausal dengan wanprestasi dan kerugian dapat diduga atau sepatutnya diduga pada saat waktu perikatan dibuat.

Menurut Niewenhuis yang dimaksud dengan rugi yaitu ” Berkurangnya harta kekayaan pihak satu / pihak yang dirugikan, yang disebabkan oleh perbuatan, baik melakukan atau membiarkan oleh pihak lain / debitur.” Kerugian

terdiri dari dua unsur yaitu kerugian yang nyata diderita (*damnum emergens*), meliputi biaya dan rugi; dan keuntungan yang tidak diperoleh (*lucrum cessans*) berupa bunga.³⁷

Ada kemungkinan bahwa wanprestasi itu terjadi bukan hanya karena kesalahan debitur baik karena lalai atau kesengajaan, tetapi juga terjadi karena *overmacht*. *Overmacht* adalah suatu keadaan yang terjadi setelah dibuatnya persetujuan, yang menghalangi debitur untuk memenuhi prestasinya, dimana debitur tidak dapat dipersalahkan dan tidak harus menanggung risiko serta tidak dapat menduga pada waktu persetujuan dibuat.

Menurut Pasal 1244 BW menyebutkan : Jika ada alasan untuk itu si berhutang harus dihukum mengganti biaya, rugi, dan bunga ,apabila ia tidak dapat membuktikan ,bahwa hal tidak atau tidak pada waktu yang tepat dilaksanakannya perikatan itu, disebabkan karena suatu hal yang tak terduga, pun tidak dapat dipertanggungjawabkan padanya, karenanya itu pun jika itikad buruk tidaklah ada pada pihaknya.

Keadaan seperti inilah yang disebut *overmacht*, keadaan ini menyebabkan pihak debitur tidak dapat memenuhi prestasinya sesuai dengan perjanjian. Pihak debitur dalam mendalilkan *overmacht* harus dapat membuktikannya sehingga dirinya tidak dihukum untuk membayar biaya, rugi dan bunga.

Selain itu ganti rugi dalam *Overmacht* juga diatur dalam Pasal 1245 BW:

“Tidaklah biaya, rugi, bunga harus digantikannya, apabila lantaran keadaan memaksa atau lantaran kejadian tak disengaja si berutang berhalangan memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau lantaran hal yang sama telah melakukan perbuatan yang dilarang.” Pada keadaan inilah debitur tidak diwajibkan membayar ganti rugi berupa biaya, rugi dan bunga kepada kreditur walaupun pihaknya telah melakukan wanprestasi terhadap perjanjian yang telah disepakati bersama dengan debitur.

Mengenai keadaan memaksa terdapat dua teori, yaitu :³⁸

a. Teori Objektif

Menurut teori objektif, debitur hanya dapat mengemukakan tentang keadaan memaksa, jika pemenuhan prestasinya bagi setiap orang mutlak tidak mungkin dilaksanakan.

b. Teori Subjektif

³⁷ Purwahid Patrik, **Dasar-Dasar Hukum Perikatan**, Mandar Maju, 1994, Bandung, h.14

³⁸ Agus Yudha, **Op.Cit.**, h.274

Menurut teori subjektif terdapat keadaan memaksa, jika debitur yang bersangkutan mengingat keadaan pribadi daripada debitur tidak dapat memenuhi prestasinya.

Dalil adanya *overmacht* harus memenuhi tiga syarat yaitu :

- a. Pemenuhan prestasi yang terhalang atau tercegah
- b. Terhalangnya pemenuhan prestasi tersebut di luar kesalahan debitur;
- c. Peristiwa yang menyebabkan terhalangnya prestasi tersebut bukan merupakan resiko debitur

Dapat disimpulkan bahwa dalam perjanjian waralaba dapat juga terjadi wanprestasi yang dikarenakan salah satu pihak tidak melaksanakan prestasi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama. Adapun wanprestasi dari pihak penerima waralaba antara lain dapat berupa:³⁹

- a. Tidak dibayarnya biaya waralaba tepat pada waktunya sebagaimana yang tercantum pada klausul perjanjian waralaba tentang tata cara pembayaran imbalan yang diatur menurut Pasal 5 huruf (h) PP No.42/2007;
- b. Melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan oleh seorang penerima waralaba yang telah tercantum dalam klausul perjanjian waralaba tentang hak dan kewajiban para pihak yang diatur menurut Pasal 5 huruf (d) PP No.42/2007;
- c. Melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam sistem waralaba sehingga dapat merusak image merek / produk yang telah tercantum dalam klausul perjanjian waralaba tentang hak dan kewajiban para pihak yang diatur menurut Pasal 5 huruf (d) PP No.42/2007;
- d. Tidak mau mengembalikan Hak Atas Kekayaan Intelektual milik pemberi waralaba setelah habis masa berlakunya perjanjian yang telah tercantum dalam klausul perjanjian waralaba tentang jangka waktu perjanjian yang diatur menurut Pasal 5 huruf (g) PP No.42/2007;
- e. Membuka usaha baru dengan merek yang baru namun jenis usaha yang sama sehingga menjadi pesaing dan berkompetisi dengan usaha waralaba yang telah diserahkan kepada penerima waralaba sebagaimana yang telah tercantum dalam klausul perjanjian waralaba tentang hak dan kewajiban para pihak yang diatur menurut Pasal 5 huruf (d) PP No.42/2007

Sedangkan wanprestasi dari pihak pemberi waralaba antara lain dapat berbentuk:⁴⁰

- a. Tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan sebagaimana mestinya sebagaimana diatur dalam Pasal 8 PP No.42/ 2007;
- b. Tidak melakukan pembinaan terhadap penerima waralaba sesuai dengan yang sudah diperjanjikan sebagaimana diatur dalam Pasal 27 Permendag No 53/2012;

³⁹ <http://baltyra.com/2010/06/21/perlindungan-hukum-bisnis-franchisee/> diunduh pada tanggal 10 Juli 2014

⁴⁰ <http://baltyra.com/2010/06/21/perlindungan-hukum-bisnis-franchisor/> diunduh pada tanggal 10 Juli 2014

- c. Tidak membantu penerima waralaba dalam kesulitan yang dihadapi ketika melaksanakan usaha waralabanya sebagaimana diatur dalam Pasal 8 PP No.42/ 2007 ;
- d. Tidak memberikan semua informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba sebagaimana yang tercantum pada klausul perjanjian waralaba tentang jenis Hak Kekayaan Intelektual yang diatur menurut Pasal 5 huruf (b) PP No.42/2007;

Perlindungan hukum adalah suatu perlindungan yang diberikan kepada subyek hukum sesuai dengan aturan hukum, baik yang secara tertulis maupun tidak tertulis dalam rangka menegakkan peraturan hukum. Perlindungan hukum merupakan hal yang mutlak yang harus ada dalam suatu perjanjian. Mencermati PP No. 42 / 2007, terdapat dua bentuk perlindungan hukum yaitu, preventif dan represif. Perlindungan hukum preventif adalah perlindungan untuk mencegah adanya sengketa. Sedangkan perlindungan hukum represif bertujuan untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi di masyarakat, agar tercapai penyelesaian yang adil. Dengan adanya perlindungan hukum ini, maka akan menjamin hak-hak yang dimiliki oleh para pihak dapat terlaksana.

Dalam PP No.42 / 2007 mengenal adanya sanksi terhadap setiap pelanggaran di bidang waralaba, sanksi tersebut antara lain adalah sanksi administratif yang dapat berupa peringatan tertulis dan pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (yang selanjutnya disebut STPW) sebagaimana diatur dalam Pasal 17 ayat (1) dan Pasal 18 ayat (1) PP No.42/2007. Menurut Pasal 17 ayat (1) PP No.42 / 2007 menjelaskan : “Sanksi administratif berupa peringatan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (2) huruf a, dikenakan kepada pemberi waralaba dan penerima waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dalam Pasal 8, Pasal 10, Pasal 11.” Peringatan tertulis tersebut dapat diberikan sebanyak tiga kali dalam tenggang waktu selama dua minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan.

Selain itu juga diatur dalam Pasal 18 ayat (3) PP No.42/2007 menjelaskan: “Sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (2) huruf c, dikenakan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada penerima waralaba

sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga.”

Adapun sanksi administratif dari Permendag No 53 / 2012, dijelaskan pada Pasal 33 huruf (a) Permendag No 53 / 2012 yang berupa peringatan tertulis sebanyak tiga kali berturut – turut dengan tenggang waktu dua minggu sejak tanggal surat peringatan tersebut diterbitkan. Adapun menurut Pasal 33 huruf (b) Permendag No 53 / 2012 menyatakan bahwa apabila pemberi waralaba yang tidak memenuhi ketentuan dalam peringatan tertulis sebagaimana yang dimaksud pada butir (a) dikenakan sanksi berupa pemberhentian sementara selama dua bulan. Adapun sanksi administratif berupa pencabutan STPW dilaksanakan apabila pemberi waralaba tidak memenuhi ketentuan sebagaimana diatur pada Pasal 33 huruf (b) Permendag No 53 / 2012 yang dilaksanakan oleh pejabat penerbit STPW.

BAB III

Analisis Perlindungan Hukum Penerima Waralaba Atas Wanprestasi Pemberi Waralaba

III.1. Kronologis Kasus Wanprestasi Pemberi Waralaba LP3I Terhadap Penerima Waralaba

LP3I adalah singkatan dari Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia. LP3I merupakan sebuah lembaga pendidikan dan kursus. LP3I didirikan pada tanggal 29 Maret 1989 di Jakarta. Dengan Kampus pertamanya di Pasar Minggu Jakarta Selatan dan saat ini jumlah LP3I di seluruh Indonesia ada sekitar 38 gerai. LP3I didirikan oleh sekelompok pemuda yang diketuai oleh M. Syahrial Yusuf. Oleh karena keberhasilan model pendidikan yang dijalankan oleh LP3I, animo masyarakat pun semakin besar. Jumlah Peserta didik LP3I bukan hanya berasal dari kota-kota besar saja bahkan juga dari beberapa daerah-daerah kecil lainnya. Oleh sebab itulah, LP3I memperluas usahanya ke seluruh Inonesia menggunakan salah satu sistem bisnis yang dianggapnya sangat berpotensi yaitu melalui sistem bisnis waralaba.⁴¹

Aziz sebagai seorang wirausaha swasta tertarik untuk membuka gerai waralaba LP3I di kota Surabaya. Dengan bermodalkan awal yang tidak terlalu besar yaitu sekitar 800 juta rupiah. Penerima waralaba diberikan propektus penawaran waralaba, dalam propektus yang ditawarkan total keuntungan yang di dapat dalam menjalankan usaha waralaba LP3I yaitu sekitar 2 Milyar rupiah dalam jangka waktu 1 periode (7 tahun). Hal ini lantas membuat Aziz tertarik untuk memulai bisnis waralaba LP3I dan kemudian menandatangani MOU serta mengikuti prosedur pembukaan gerai waralaba LP3I.⁴²

Setelah semua prosedur yang dibutuhkan dalam pembukaan gerai waralaba LP3I telah terpenuhi, pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba sepakat menandatangani perjanjian waralaba di Jakarta pada tanggal 10 Oktober 2009, dimana perjanjian tersebut berlaku selama 1 periode yaitu selama tujuh tahun sejak penandatanganan perjanjian waralaba LP3I oleh kedua belah pihak.

⁴¹ <http://www.lcc.ac.id/profile> yang diunduh pada 30 Juli 2014

⁴² http://beritajatim.com/215360/kasus_LP3I_surabaya.html yang diunduh pada tanggal 30 Juli 2014

Dalam perjanjian waralaba telah terjadi kesepakatan antara pihak penerima waralaba dengan pihak pemberi waralaba, yang dituangkan dalam Pasal-Pasal perjanjian tersebut. Oleh karena itu, perjanjian waralaba dapat berlaku sebagai Undang- Undang bagi para pihak yang membuat perjanjian tersebut. Para pihak diharuskan melakukan prestasinya masing-masing sesuai dengan yang tertuang dalam perjanjian. Apabila salah satu pihak tidak melaksanakan prestasinya sebagaimana yang tertuang dalam perjanjian tersebut maka dapat dikatakan wanprestasi.

Dalam kasus ini telah terjadi wanprestasi dari pihak pemberi waralaba terhadap Aziz, penerima waralaba LP3I Surabaya, dalam Perjanjian waralaba Pasal 9 butir (e) (terlampir) dinyatakan pemberi waralaba diwajibkan untuk memberikan dan menyediakan dukungan konsultasi operasional secara berkesinambungan. Namun pada kenyataannya pihak pemberi waralaba tidak lagi mengundang penerima waralaba dalam Rapat Kerja Nasional yang diselenggarakan tiap tahunnya. Dimana dalam perjanjian waralaba Pasal 1 ayat (9) disebutkan bahwa Rakernas yang diadakan oleh pemberi waralaba diwajibkan untuk didatangi oleh *Branch Manager* dan kepala bagian dari gerai cabang LP3I. Sejak tahun ketiga pelaksanaan perjanjian waralaba tersebut pihak penerima waralaba tidak lagi mendapatkan undangan Rakernas dari pemberi waralaba LP3I. Rakernas merupakan forum untuk membahas evaluasi, rencana, dan strategi pendidikan LP3I. Dalam pengembangan bisnis waralaba LP3I, Rakernas dinilai sangatlah penting dalam pengembangan bisnis waralaba pendidikan untuk meningkatkan omzet pendapatan dari usaha waralaba yang dikelola oleh penerima waralaba. Oleh karena pihak pemberi waralaba tidak melaksanakan kewajibannya seperti yang tertuang dalam perjanjian waralaba Pasal 9 butir (e) pihak penerima waralaba mengalami kerugian yaitu pihaknya tidak dapat meningkatkan omzet pendapatan yang seharusnya didapatkan untuk gerai waralaba yang dikelolanya.

Selain tidak memenuhi kewajibannya seperti yang dituangkan penulis di atas, pemberi waralaba juga tidak memberikan materi modul ajaran sepenuhnya kepada penerima waralaba. Hal ini tentunya menyimpang dari isi perjanjian yang telah disepakati bersama. Pada Pasal 9 butir (d) disebutkan bahwa pihak pemberi waralaba wajib untuk menyediakan contoh buku-buku terbitan LP3I dalam *hard*

copy dan kurikulum pendidikan termasuk silabus dalam bentuk *soft copy* yang harus siap sebelum program dimulai sesuai jurusan yang akan dan atau disetujui dibuka.

Dalam hal ini pihak pemberi waralaba hanya sebagian memberikan buku-buku untuk bahan pengajaran kepada penerima waralaba, sehingga buku-buku bahan ajar lainnya yang dibutuhkan dalam proses pendidikan tidak diterimanya sebagaimana haknya sebagai penerima waralaba. Menanggapi masalah-masalah ini pihak penerima waralaba merasa sangat kecewa terhadap pemberi waralaba, hal ini dikarenakan pihak pemberi waralaba sama sekali tidak konsisten dengan kewajibannya sebagai pemberi waralaba sebagaimana yang tertuang dalam perjanjian waralaba. Dengan terpaksa penerima waralaba harus mencari sendiri modul-modul bahan pengajaran yang sejenis dengan modul bahan pengajaran dari pemberi waralaba. Penerima waralaba sempat merasa kesulitan untuk menemukan bahan ajar yang sama dengan buku yang disediakan oleh pemberi waralaba dikarenakan dirinya sama baru pertama kali terjun dalam usaha bisnis waralaba bidang pendidikan.

Pihak penerima waralaba telah menyampaikan somasi kepada pihak pemberi waralaba secara tertulis sebanyak tiga kali, namun pihak pemberi waralaba sama sekali tidak pernah memberikan tanggapan terhadap somasi dari pihak penerima waralaba. Baru setahun setelah pemberian somasi ketiga oleh penerima waralaba, pihak LP3I Pusat melalui kuasa hukumnya memberikan tanggapan. Pihak pemberi waralaba menawarkan kompensasi berupa perpanjangan perjanjian waralaba selama satu periode yaitu selama tujuh tahun tanpa dikenakan biaya waralaba. Namun, tawaran yang diberikan oleh pemberi waralaba tersebut ditolak oleh pihak penerima waralaba, hal ini dikarenakan kerugian yang diderita oleh penerima waralaba melebihi dari nilai kompensasi yang diberikan oleh pemberi waralaba. Pada akhirnya pihak penerima waralaba memilih untuk menempuh jalur hukum untuk menyelesaikan masalah ini dengan melakukan gugatan wanprestasi terhadap pihak pemberi waralaba ke Pengadilan Negeri Jakarta Pusat pada tanggal 10 Desember 2013 untuk meminta pertanggungjawaban ganti rugi kepada pemberi waralaba. Hingga saat ini kasus

gugatan wanprestasi oleh penerima waralaba LP3I masih dalam proses pembuktian oleh para pihak.⁴³

Akibat wanprestasi yang dilakukan oleh pihak pemberi waralaba, pihak penerima waralaba mengalami kerugian yang cukup banyak, mulai dari kualitas pendidikan dan siswa LP3I di tempat penerima waralaba yang menjadi berkurang sehingga omzet pendapatan waralaba lembaga pendidikannya menurun dan tidak sesuai dengan propektus penawaran investasi yang diberikan pemberi waralaba di awal. Penerima waralaba juga tidak dapat melaksanakan program pendidikan sebagaimana paket yang ditawarkan yaitu melaksanakan pembahasan evaluasi, rancangan dan strategi pendidikan LP3I ke depan yang seharusnya difasilitasi oleh pihak pemberi waralaba setiap tahunnya melalui Rakernas.

III.2. Analisis Perlindungan Hukum Pihak Penerima Waralaba Atas Wanprestasi yang Dilakukan Oleh Pemberi Waralaba

Pada perjanjian waralaba tertuang kumpulan persyaratan, ketentuan, kesepakatan antara dua belah pihak, yaitu antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban para pihak, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan penerima waralaba kepada pemberi waralaba, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian dan perpanjangannya, serta ketentuan lain yang mengatur hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Pada perjanjian waralaba LP3I terdiri atas beberapa klausul antara lain klausul bagian awal perjanjian sebagaimana dalam perjanjian telah disebutkan judul perjanjian. Untuk waktu dan tempat pelaksanaan perjanjian waralaba juga telah disebutkan pada bagian awal perjanjian. Identitas para pihak dalam perjanjian waralaba juga telah disebutkan secara lengkap dan terperinci. Hal ini bertujuan agar subyek hukum dalam perjanjian tersebut jelas dan sesuai dengan kedudukannya. Pihak pemberi waralaba dalam perjanjian waralaba diwakili oleh Isril selaku direktur utama LP3I sedangkan pihak penerima waralaba oleh Aziz.

⁴³ http://m.kompasiana.com/presdirLP3I_dituntut_wanprestasi/zulfadhli yang diunduh pada 30 Juli 2014

Untuk bagian isi perjanjian waralaba LP3I terdiri atas klausul-klausul seperti nama usaha yang diwaralabakan, menggunakan merek dan sistem waralaba tertentu, jangka waktu perjanjian, hak dan kewajiban pemberi waralaba, hak dan kewajiban penerima waralaba, biaya-biaya yang muncul dalam pelaksanaan waralaba, tahapan-tahapan dalam pelaksanaan waralaba, asuransi, perpanjangan waralaba, sanksi bila beroperasi tanpa perpanjangan perjanjian, penghentian perjanjian dan prosedurnya, domisili hukum, persyaratan waralaba, pemeriksaan usaha dan tempat usaha, laporan operasional dan biaya administrasi, kerahasiaan sistem waralaba, kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris telah tertuang di perjanjian waralaba LP3I mulai dari Pasal 1 hingga Pasal 24. Pada Bagian penutup atau akhir perjanjian waralaba LP3I berisikan tentang tempat dibuatnya perjanjian dan berisikan penandatanganan perjanjian oleh kedua belah pihak yang sepakat membuat perjanjian tersebut diatas materai.

Perjanjian waralaba LP3I tersebut tentunya sesuai dengan ketentuan klausula minimal yang di tetapkan dalam Pasal 5 PP No.42/2007 sebagaimana disebutkan dalam perjanjian waralaba harus memuat klausula minimal sebagai berikut :

1. Nama dan alamat para pihak
2. Jenis Hak Kekayaan Intelektual
3. Kegiatan usaha
4. Hak dan kewajiban para pihak
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba
6. Wilayah usaha
7. Jangka waktu perjanjian
8. Tata cara pembayaran imbalan
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan , dan hak ahli waris
10. Penyelesaian sengketa
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian

Dalam perjanjian waralaba yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, terdapat klausul pengakhiran perjanjian yang terdapat pada Pasal 19 ayat 2 (terlampir) yang disebutkan bahwa pihak pemberi waralaba dapat mengakhiri perjanjian waralaba apabila pihak penerima waralaba melakukan wanprestasi kepada pemberi waralaba. Sedangkan dalam perjanjian waralaba LP3I tersebut tidak disebutkan pengakhiran perjanjian apabila pemberi waralaba melakukan wanprestasi terhadap penerima waralaba. Posisi pemberi waralaba yang lebih

dominan dalam perjanjian waralaba LP3I yang disajikan dalam bentuk baku memungkinkan pihak penerima waralaba dirugikan atas tindakan wanprestasi dari pemberi waralaba. Sehingga perlindungan hukum terhadap penerima waralaba dalam perjanjian waralaba LP3I masih kurang dibandingkan pihak pemberi waralaba.

Perlindungan hukum adalah suatu perlindungan yang diberikan kepada subyek hukum sesuai dengan aturan hukum, baik yang secara tertulis maupun tidak tertulis dalam rangka menegakkan peraturan hukum. Mencermati PP No. 42 / 2007, terdapat dua bentuk perlindungan hukum yaitu, preventif dan represif. Perlindungan hukum preventif adalah perlindungan untuk mencegah adanya sengketa. Sedangkan perlindungan hukum represif bertujuan untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi di masyarakat, agar tercapai penyelesaian yang adil. Adapun bentuk perlindungan hukum preventif terhadap usaha waralaba, yaitu:

1. Menurut Pasal 3 huruf f yang menyebutkan bahwa waralaba harus merupakan suatu hak kekayaan intelektual yang sudah terdaftar. Sehingga terdapat kepastian hukum dalam bisnis waralaba, menghilangkan keraguan akan waralaba yang ditawarkan oleh pemberi waralaba;
2. Terdapatnya ketentuan yang mengharuskan dibuatnya perjanjian waralaba dalam Bahasa Indonesia sebagaimana tertuang dalam Pasal 4 ayat (2) PP No. 42 / 2007;
3. Keharusan pemberi waralaba untuk memberikan prospektus sebelum membuat perjanjian waralaba, sehingga sangat melindungi kepentingan calon penerima waralaba. Adanya aturan ini memberikan ruang bagi calon penerima waralaba untuk terlebih dahulu mempelajari waralaba yang bersangkutan. Hal ini diatur dalam Pasal 7 ayat (1) PP No. 42 / 2007;
4. Ada keharusan untuk mencantumkan klausula minimal dalam perjanjian waralaba, hal ini akan menciptakan keseimbangan posisi para pihak dalam perjanjian sekaligus memberikan perlindungan hukum yang tertuang dalam Pasal 5 PP No. 42 / 2007;
5. Keharusan penerima waralaba mendaftarkan perjanjian waralaba sebagaimana yang tertuang dalam Pasal 11 (1) Penerima Waralaba wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba.

Bentuk perlindungan hukum secara represif dalam usaha waralaba khususnya untuk penerima waralaba terdapat dalam PP No 42/2007 dan Permendag No 53 / 2012, sanksi dari adanya pelanggaran yang dilakukan oleh para pihak dalam penyelenggaraan waralaba yaitu berupa sanksi administratif. Sanksi administratif dapat berupa peringatan tertulis, denda dan / atau pencabutan STPW.

Menurut Pasal 8 PP No. 42 / 2007 pihak pemberi waralaba diharuskan memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan. Oleh karena Pihak pemberi waralaba LP3I yang lepas tangan dan tidak konsisten dalam memberikan pembinaan dan pengembangan usaha waralaba secara berkesinambungan sebagaimana kewajibannya sebagai pemberi waralaba, maka pihak pemberi waralaba dapat dikenakan sanksi administratif. Sanksi administratif yang dapat dikenakan kepada pemberi waralaba LP3I dapat berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (2) huruf c PP No 42/2007, sanksi administratif tersebut dikenakan kepada Pemberi Waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 PP No.42/2007 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga.

Adapun sanksi administratif dari Permendag No 53 / 2012, dijelaskan pada Pasal 33 huruf (a) Permendag No 53 / 2012 yang berupa peringatan tertulis sebanyak tiga kali berturut – turut dengan tenggang waktu dua minggu sejak tanggal surat peringatan tersebut diterbitkan. Adapun menurut Pasal 33 huruf (b) Permendag No 53 / 2012 menyatakan bahwa apabila pemberi waralaba yang tidak memenuhi ketentuan dalam peringatan tertulis sebagaimana yang dimaksud pada butir (a) dikenakan sanksi berupa pemberhentian sementara selama dua bulan. Adapun sanksi administratif berupa pencabutan STPW dilaksanakan apabila pemberi waralaba tidak memenuhi ketentuan sebagaimana diatur pada Pasal 33 huruf (b) Permendag No 53 / 2012 yang dilaksanakan oleh pejabat penerbit STPW. Dengan adanya pencabutan STPW oleh pejabat penerbit STPW maka pemberi waralaba tidak dapat lagi melakukan kegiatan usaha waralabanya di Indonesia. Pada kasus LP3I pihak penerima waralaba belum melaporkan pemberi

waralaba LP3I kepada Kepala Dinas yang bertanggung jawab di bidang perdagangan setempat, sehingga pemilik waralaba tidak dapat dikenakan sanksi administratif.

Perjanjian waralaba diterima dan diakui sebagai sebuah perjanjian berdasarkan asas kebebasan berkontrak sebagaimana tertuang dalam ketentuan Pasal 1338 BW. Menurut Pasal 1338 BW menyatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah oleh para pihak berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak, terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi, sedangkan wanprestasi pada perjanjian waralaba tidak diatur secara spesifik dalam PP No.42/2007 dan Permendag No.53/2012, sehingga BW dapat digunakan menjadi dasar hukum apabila terjadi wanprestasi pada perjanjian waralaba.

Pada perjanjian waralaba kedudukan pemberi waralaba seringkali lebih dominan dibanding dengan penerima waralaba, sehingga seringkali kewajiban yang seharusnya dilakukan oleh pemberi waralaba terkesampingkan dari hal – hal yang telah diperjanjikan. Hak-hak dan kewajiban yang seharusnya diterima dan disetujui bersama sesuai dengan kesepakatan perjanjian dilanggar, sehingga dalam kondisi inilah para pihak yang tidak memenuhi prestasinya sesuai dengan perjanjian atau dapat dikatakan telah melakukan wanprestasi. Terhadap kerugian yang ditimbulkan akibat wanprestasi pada perjanjian waralaba berlaku perlindungan hukum represif bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Kemungkinan pihak yang dirugikan untuk mendapat ganti rugi merupakan bentuk perlindungan hukum represif yang diberikan oleh hukum di Indonesia.

Pada kasus wanprestasi yang dilakukan oleh pemberi waralaba LP3I terhadap penerima waralaba, penerima waralaba menempuh jalur hukum secara perdata dengan mengajukan gugatan wanprestasi ke Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, hal ini dikarenakan pihak pemberi waralaba tidak konsisten dalam

melaksanakan kewajibannya untuk melakukan pembinaan dan pengembangan usaha secara berkesinambungan serta penyediaan buku-buku dan kurikulum pendidikan sepenuhnya sebagai pemberi waralaba.

Menurut Pasal 1267 BW menyebutkan bahwa “Pihak terhadap siapa perikatan tidak dipenuhi, dapat memilih apakah ia, jika hal itu masih dapat dilakukan, akan memaksa pihak lain untuk memenuhi perjanjian, ataukah ia akan menuntut pembatalan perjanjian, disertai penggantian biaya, kerugian, dan bunga.” Melihat rumusan Pasal diatas, maka akibat hukum dari tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh pemberi waralaba dapat berupa:

1. Memenuhi / melaksanakan perjanjian;
2. Memenuhi perjanjian disertai keharusan membayar ganti rugi;
3. Membayar ganti rugi;
4. Membatalkan perjanjian; dan
5. Membatalkan perjanjian disertai dengan ganti rugi.

Dengan adanya tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh pemberi waralaba LP3I, maka pihak penerima waralaba menuntut pihak pemberi waralaba untuk membayar ganti rugi disertai dengan pembatalan perjanjian. Hal ini diakibatkan oleh kelalaian pemberi waralaba dalam melaksanakan prestasinya sebagai pemberi waralaba. Kewajiban membayar ganti kerugian bagi pihak yang mempunyai kewajiban melaksanakan prestasi dalam perjanjian tetapi melakukan wanprestasi baru dapat dilaksanakan apabila telah memenuhi 4 syarat sebagai berikut:

1. Dia memang telah lalai melakukan wanprestasi
Pihak LP3I telah lalai dari prestasinya sebagai pemberi waralaba dalam menyediakan buku-buku bahan ajar dan memberikan bimbingan operasional secara berkesinambungan
2. Dia tidak berada dalam keadaan memaksa
Pemberi waralaba tidak dalam keadaan memaksa sehingga pelaksanaan prestasi dari pihaknya harus dilaksanakan sesuai dengan perjanjian waralaba.
3. Dia tidak melakukan pembelaan untuk melawan tuntutan ganti rugi.
4. Dia telah menerima somasi / pernyataan lalai

Pihak penerima waralaba telah memberikan somasi kepada pihak pemberi waralaba dengan jangka waktu yang relevan namun pihak pemberi waralaba tidak memberi tanggapan. Baru setelah setahun kemudian, melalui kuasa hukumnya pihak pemberi waralaba memberikan tanggapannya dengan menawarkan kompensasi berupa perpajakan waralaba selama 1 periode secara cuma-cuma

Ganti rugi dapat meliputi biaya, rugi, dan bunga. Adapun yang dimaksud dengan biaya adalah segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan sebagai akibat wanprestasinya debitur, misalnya biaya perjalanan, biaya notaris. Rugi yakni kerugian karena kerusakan barang-barang milik kreditor atau pihak yang mempunyai hak menerima prestasi, yang disebabkan oleh kelalaian debitur atau pihak yang mempunyai kewajiban melaksanakan prestasi dalam kontrak. Sedangkan bunga adalah keuntungan yang seharusnya diperoleh kreditor seandainya tidak terjadi wanprestasi. Dalam kasus ini pihak penerima waralaba dalam gugatannya telah mengklaim dirinya mendapati kerugian sebesar Rp 2.500.000.000 (dua setengah milyar rupiah) yang termasuk kerugian rill, kerugian moral, dan kerugian waktu yang disebabkan oleh adanya wanprestasi dari pihak pemberi waralaba dalam perjanjian waralaba LP3I yang telah disepakati bersama.

BAB IV PENUTUP

4.1. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian penulis mengenai ANALISIS PERLIDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA LP3I DI INDONESIA dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

- a. Hukum di Indonesia telah memberikan perlindungan hukum yang memadai kepada penerima waralaba LP3I berupa perlindungan hukum preventif dan represif. Perlindungan hukum preventif yang diberikan dalam PP No.42/2007 dan Permendag No.53/2012 dapat berupa penerapan pencatuman klausula minimal dalam perjanjian waralaba, pembuatan perjanjian waralaba harus menggunakan bahasa Indonesia, pendaftaran perjanjian waralaba dan keharusan pemberi waralaba untuk memberikan prospektus sebelum membuat perjanjian waralaba.
- b. Perlindungan hukum represif kepada pihak penerima waralaba LP3I terhadap wanprestasi yang dilakukan oleh pihak pemberi waralaba LP3I yaitu penerima waralaba dapat melaporkan tindakan pemberi waralaba kepada Kepala Dinas Perdagangan setempat dan menggugat secara perdata pihak pemberi waralaba ke Pengadilan Negeri Jakarta Pusat dengan dasar gugatan wanprestasi yang dilakukan pihak pemberi waralaba sesuai dengan Pasal 1238 BW, Pasal 1243 BW jo. Pasal 1267 BW. Akibat wanprestasi yang dilakukan pemberi waralaba LP3I, pihak penerima waralaba LP3I menuntut ganti rugi dan pembatalan perjanjian waralaba. Pihak penerima waralaba LP3I juga dapat melaporkan pemberi waralaba kepada Kepala Dinas Perdagangan setempat sehingga pemberi waralaba dapat dikenakan sanksi administratif berupa pencabutan STPW sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (2) huruf c PP No 42/2007.

4.2. SARAN

Sehubungan dengan kesimpulan yang penulis uraikan, selanjutnya penulis mencoba mengemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat berguna dalam perkembangan waralaba di Indonesia:

- a. Hendaknya sebelum memutuskan untuk membeli suatu pola bisnis waralaba, calon Penerima Waralaba sebaiknya mengetahui reputasi dan kinerja dari pemberi waralaba.
- b. Perjanjian waralaba dibuat dan disajikan dalam bentuk baku sehingga penerima waralaba tidak dapat ikut serta menentukan klausul-klausul dalam perjanjian. Seharusnya format baku dalam perjanjian waralaba dihapuskan mengingat kedudukan pemberi dan penerima waralaba sama di hadapan hukum.
- c. Waralaba di Indonesia telah ada sejak tahun 1970-an dan telah berkembang pesat. Banyak masyarakat yang menggunakan sistem bisnis waralaba untuk menjalankan serta mengembangkan usahanya. Tetapi, peraturan mengenai Waralaba sampai saat ini masih hanya sebatas Peraturan Pemerintah dan juga Peraturan Menteri Perdagangan. Maka dari itu, Pemerintah diharapkan untuk segera menyusun Undang-Undang tentang Waralaba.