

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis waralaba memiliki dua subjek penting yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Pada perjanjian bisnis waralaba, pemberi waralaba adalah pemilik usaha yang menyewakan usahanya kepada penerima waralaba dengan syarat penerima waralaba tidak menyewakannya kepada pihak lain. Namun, dengan kedudukan pemberi waralaba memiliki ketimpangan posisi yaitu kekuatan untuk menentukan isi perjanjian dan bahkan dapat memutuskan perjanjian secara sepihak.

Franchisor memiliki posisi yang mendominasi dengan hak untuk mengatur segala urusan terkait sistem bisnis dan operasional waralaba. Terkait posisi yang lebih berkuasa, dapat menyebabkan pengakhiran sepihak bisnis waralaba yang dapat disebabkan oleh wanprestasi atau Perbuatan Melawan Hukum (PMH) yang disebabkan dari kedua belah pihak atau salah satu pihak. Selain dari *franchisor*, *franchisee* juga dapat melakukan PMH dan wanprestasi apabila melanggar hak dan kewajiban orang lain berdasarkan perjanjian maupun di luar perjanjian. Wanprestasi yang dimaksud karena tidak memenuhi kuota penjualan minimum yang telah tercantum dalam klausul kontrak. Contoh lainnya adalah ketika penerima waralaba tidak mampu membayar kewajibannya, melakukan pelanggaran

kerahasiaan, terlambat atau gagal membayar royalti, atau bertindak di luar standar kualitas.¹

Pada kasus *franchisor* atau *franchisee* melanggar suatu norma yang berlaku dan melanggar hak serta kewajiban di luar perjanjian, hal tersebut dikategorikan sebagai PMH. Ketika *franchisee* menyatakan bangkrut atau terlibat masalah kriminal, pemberi waralaba dapat memutuskan perjanjian tanpa pemberitahuan.² Pertanyaan tentang hak dan kewajiban setelah pemutusan bergantung pada perjanjian waralaba yang telah dicantumkan. Setelah pemutusan, *franchisee* tidak lagi berhak menggunakan hak kekayaan intelektual yang dimiliki oleh *franchisor*. Namun, terkait uang yang telah dibayarkan untuk iklan dan promosi tidak dapat digunakan setelah pemutusan karena hal tersebut telah digunakan untuk membeli hak kekayaan intelektual dari *franchisor*.³ Sebelum pengakhiran perjanjian, para pihak harus terlebih dahulu menyelesaikan sengketa melalui musyawarah dengan memberikan somasi berbentuk surat peringatan sesuai Pasal 1238 dan Pasal 1243 KUH Perdata.⁴

Kerugian dalam aspek wanprestasi diatur dalam Pasal 1243 hingga 1252 KUHPerdata, sedangkan PMH diatur dalam Pasal 1365 KUH Perdata. Wanprestasi muncul dari ketidakmampuan debitur memenuhi hak pada klausul perjanjian yang menyebabkan pertanggungjawaban yaitu ganti rugi, sementara ganti rugi PMH

¹ Suyud Margono. *Aspek Hukum Komersialisasi Aset Intelektual*, (Bandung: Nuansa Aulia, 2010), hal.70.

²

³ *Ibid.*

⁴ H.S, Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, (Sinar Jakarta: Grafika, 2003), hal 178.

timbul karena melanggar ketentuan hukum dan melanggar hak dan kewajiban yang merugikan pihak lain di luar perjanjian .⁵

Pengakhiran perjanjian waralaba secara sepihak oleh pemberi waralaba dapat dikategorikan sebagai PMH jika tidak memenuhi kewajiban yang ditentukan oleh undang-undang. Pasal 1365 KUHPerdara menyatakan bahwa setiap perbuatan yang merujuk pada PMH menimbulkan kerugian bagi orang lain mengharuskan pihak yang melakukan perbuatan tersebut untuk memberikan ganti rugi.⁶

Pengakhiran perjanjian sepihak dapat dianggap sebagai PMH jika terjadi dalam kondisi berikut:⁷

1. Tanpa Melandasi Aturan yang Berlaku

Pemutusan dilakukan tanpa melandasi hal-hal yang sudah tercantum di dalam undang-undang atau peraturan hukum yang berlaku menurut hukum serta norma yang berlaku di kehidupan masyarakat.

2. Tidak Sesuai dengan Prosedur

Pemutusan dilakukan tanpa mengikuti prosedur yang berlaku sesuai dengan peraturan hukum yang telah mengaturnya.

3. Motivasi yang Tidak Baik

Pengakhiran dilakukan dengan motivasi yang tidak memperhatikan itikad baik dalam pelaksanaannya, seperti *franchisor* sengaja menyesatkan calon *franchisee* dengan memberikan gambaran yang tidak realistis tentang potensi keuntungan, sehingga *franchise* menandatangani perjanjian bisnis waralaba.

⁵ *Ibid*, hal 181.

⁶ Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Intermasa, Cet.17, 1998), hal.53

⁷ Yusuf Auilia Rahman dan Wiwin Yulianingsih, "Perbuatan Melawan Hukum Perjanjian Waralaba: Bagaimana Pengaturannya?" *Kertha Semaya* 11, no. 7, (2023): 1528-1543

Dalam kondisi tersebut, hal ini dapat dikategorikan sebagai PMH yang menimbulkan kerugian hak dan kewajiban di luar perjanjian, sehingga *franchisee* berhak menuntut ganti rugi berdasarkan Pasal 1365 KUH Perdata. Ketentuan ini penting dalam konteks waralaba, di mana pengakhiran perjanjian tanpa menerapkan aturan yang berlaku, kebijakan hukum yang berlaku, dan norma yang ada di kehidupan masyarakat, serta di luar perjanjian dikategorikan melawan hukum.

Pengakhiran sepihak yang dilakukan oleh *franchisor* telah menimbulkan kerugian finansial yang signifikan bagi penerima waralaba, yang telah menginvestasikan waktu, uang, dan upaya besar dalam mengembangkan bisnis tersebut. Tindakan ini juga berpotensi merugikan pihak ketiga yang terlibat, seperti pemasok atau karyawan, yang pada akhirnya meningkatkan kompleksitas masalah hukum yang harus dihadapi oleh penerima waralaba.

Dalam dunia bisnis waralaba, isu pertanggungjawaban perdata sering kali muncul, terutama ketika terjadi pelanggaran kontrak yaitu wanprestasi atau PMH. Ketentuan hukum mengenai *contractual liability* dan PMH menjadi sangat penting untuk memastikan perlindungan hak-hak pihak yang dirugikan.

Selain itu, dalam konteks waralaba, PMH (*tortious liability*) juga menjadi isu kritis yang perlu untuk ditindaklanjuti. Hal ini menunjukkan bahwa dalam bisnis waralaba, pertanggungjawaban perdata tidak hanya berlandaskan kontrak, tetapi juga melibatkan aspek PMH, yang dapat menimbulkan kewajiban ganti rugi.⁹

⁹ Try Mulyaningsih, dan Dwi Aryanti Ramadhani, Perbuatan Melawan Hukum *Franchisor* dalam Pemberian Waralaba Kepada *Franchisee*, Proceeding: 5TH NATIONAL CONFERENCE, Fakultas Hukum Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, 2023.

Lebih lanjut, pengakhiran perjanjian waralaba secara sepihak oleh *franchisor* dapat menimbulkan konflik hukum yang kompleks. Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Waralaba (PERMENDAG No.71 Tahun 2019) dan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer), tindakan yang merugikan dalam bisnis waralaba menimbulkan potensi tuntutan ganti rugi oleh pihak *franchisee*. Hal ini menegaskan bahwa *contractual liability* dan PMH penting untuk diperhatikan dalam menjaga keadilan dan kepastian hukum dalam hubungan waralaba.¹⁰

Contractual liability muncul ketika salah satu pihak yang terlibat dalam kontrak tidak memenuhi kewajibannya sesuai dengan yang telah ditetapkan dalam perjanjian kontrak tersebut. Sebuah *brand* yang sudah memiliki nama besar dan terkenal membuka lapak untuk pembelian waralaba dan menerangkan keuntungan yang akan didapat sebagai *franchisee*. Namun, di pertengahan jalan setelah menerima uang untuk pembelian nama atas *franchise* tersebut, *franchisor* meninggalkan tanggung jawabnya dan memutuskan kerja sama sebelah pihak. Kontrak merupakan aspek yang penting untuk dilakukan dan perlu diingat dan diperhatikan bahwa persetujuan kedua belah pihak atas klausul-klausul yang dibuat di atas kertas telah menjadi jalan tengah yang tidak merugikan pihak mana pun.

Perjanjian waralaba biasanya berisi klausul-klausul yang mengatur syarat-syarat pengakhiran, pemberitahuan, atau penyebab sah lainnya untuk pengakhiran. Ketidakpatuhan dengan syarat-syarat kontrak yaitu menghentikan kontrak diatur

¹⁰ M. Fithra Tarmizil, Suhendro, dan Yetty, Pemutusan Perjanjian Franchise Secara Sepihak Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba Dan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum, Volume 19 No.2, 2021

dalam perjanjian waralaba dapat dianggap melanggar kontrak. Misalnya, jika kontrak memerlukan pemberitahuan tertentu sebelum pengakhiran dan pihak tersebut tidak memberikan pemberitahuan tersebut. Pengakhiran sepihak bisa menyebabkan kerugian finansial pada pihak yang terkena dampak, seperti *franchisee*. Pihak *franchisee* telah membayar dalam bisnis waralaba untuk memperoleh hak kekayaan intelektual suatu *brand*, terjadinya pengakhiran sepihak tentu merugikan mereka secara finansial maupun non finansial. Kontrak waralaba biasanya mencakup ketentuan mengenai ganti rugi jika ada pelanggaran. Pihak yang menghentikan kontrak mungkin harus membayar ganti rugi kepada pihak yang terkena dampak akibat pengakhiran tersebut. Namun apabila melibatkan pihak ketiga seperti dampak yang dialami oleh karyawan *franchisee*, maka hal tersebut masuk ke dalam PMH yang tidak mengatur kerugian terhadap pihak ketiga dalam sebuah klausul perjanjian kontrak.

Peraturan yang berlaku untuk waralaba tetap mematuhi ketentuan dan peraturan yang tercantum dalam KUHPerdara. Aturan mengenai perjanjian, yang dijelaskan dalam Buku III KUHPerdara bersifat terbuka dan memberikan kebebasan bagi para pihak untuk membuat berbagai jenis perjanjian. Prinsip kebebasan berkontrak ini memberikan kemungkinan bagi setiap individu untuk menetapkan berbagai perjanjian. Dalam perspektif KUHPerdara, waralaba dapat dikategorikan sebagai perjanjian *innominaat* atau perjanjian tidak bernama yang tidak diatur secara spesifik dalam KUH Perdata.¹¹

¹¹ H.S.Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, (Sinar Jakarta: Grafika, 2003), hal.155

Ketidakseimbangan dalam perjanjian waralaba, terutama terkait dengan Pasal 1338 ayat (2) KUH Perdata menjadi isu yang membutuhkan perhatian serius. Pasal tersebut dengan jelas menyatakan bahwa perjanjian tidak dapat dicabut tanpa persetujuan bersama atau alasan yang diakui oleh undang-undang. Konsep ini sejalan dengan prinsip *pacta sunt servanda*, perjanjian yang sah mengikat pihak-pihak yang membuatnya sebagai hukum yang mengikat. Oleh karena itu, pemutusan perjanjian waralaba hanya boleh terjadi melalui kesepakatan bersama.

Pasal 1338 ayat 1 KUH Perdata, pada sisi lain, menegaskan bahwa perjanjian yang sah akan mengikat pihak-pihak yang membuatnya sebagai undang-undang yang berlaku bagi mereka. Tetapi, Pasal 1338 ayat 3 menambahkan nuansa penting bahwa setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Dalam pelaksanaan haknya, seorang kreditur diharapkan untuk mempertimbangkan dengan seksama kepentingan debitur, terutama dalam situasi-situasi yang memerlukan pertimbangan khusus. Jika kreditur mengejar haknya pada saat yang sangat sulit bagi debitur, tindakan tersebut berpotensi dianggap sebagai pelaksanaan kontrak tanpa itikad baik. Subekti, seorang ahli hukum, menyampaikan bahwa jika pelaksanaan perjanjian, jika diikuti secara harafiah, akan menciptakan ketidakadilan, hakim memiliki kewenangan untuk mengesampingkan isi perjanjian guna mencapai keadilan yang lebih substansial.¹²

Dengan demikian, ketika suatu perjanjian menunjukkan adanya ketidakseimbangan atau pelanggaran terhadap rasa keadilan, hakim memiliki kewenangan untuk menyesuaikan hak dan kewajiban yang tertera dalam kontrak

¹² Suhamoko, *Hukum Perjanjian, Teori dari Analisis Kasus*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 4

tersebut. Prinsip ini menegaskan bahwa, dalam praktiknya, berdasarkan asas itikad baik, hakim dapat turut campur dalam substansi perjanjian, menandakan bahwa itikad baik tidak hanya menjadi aspek penting selama pelaksanaan perjanjian, melainkan juga saat perjanjian tersebut dibuat atau ditandatangani.¹³

Di samping itu, hak bagi pemberi waralaba untuk menerima royalti atau biaya dari penerima waralaba atas penggunaan merek dan sistem yang disepakati pada awal kerja sama, sejalan dengan ketentuan durasi yang telah ditetapkan dalam perjanjian kontrak. Peran pemerintah sebagai pengawas pelaksanaan waralaba meliputi Menteri Perdagangan sebagai pemerintah pusat, Gubernur, Bupati/Walikota, dan Kepala Otorita Ibu Kota Nusantara sebagai pemerintah daerah. Hal ini memberikan dampak positif yaitu berkontribusi pada peningkatan pendapatan negara melalui pemotongan pajak penghasilan dari keuntungan yang dihasilkan oleh perjanjian bisnis waralaba. Dengan demikian, kerja sama di antara pemberi waralaba, penerima waralaba, dan otoritas terkait menciptakan dinamika yang memberikan dampak positif secara menyeluruh pada perekonomian.¹⁴

Kehadiran sistem waralaba di Indonesia tidak hanya dianggap sebagai peluang untuk menciptakan lapangan pekerjaan baru, tetapi juga sebagai pendorong utama dalam mewujudkan persaingan yang sehat di antara pelaku usaha lokal. Fenomena ini tidak dapat dipandang sebelah mata, karena telah menciptakan gelombang perkembangan yang pesat dalam industri waralaba. Tidak heran, pelaku usaha yang tertarik untuk memulai langkah mereka dalam bisnis ini, terutama

¹³ H.S.Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, (Sinar Jakarta: Grafika, 2003), hal.155

¹⁴ Darmawan Budi Suseno, *Sukses Usaha Waralaba Mudah, Risiko Rendah dan Menguntungkan.*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2007,) hlm. 19

melihat potensi keuntungan yang besar dan peningkatan omset yang signifikan yang dapat diperoleh melalui model bisnis waralaba.

Dalam mengembangkan bisnis waralaba, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang mengatur perjanjian waralaba menjadi suatu hal yang sangat penting. Regulasi ini tidak hanya berfungsi sebagai aturan main, tetapi juga sebagai landasan yang harus diikuti oleh semua pihak yang terlibat. Ketaatan terhadap regulasi tidak hanya mencakup aspek kepatuhan formal, tetapi juga membentuk dasar yang kuat untuk mencegah timbulnya masalah atau konflik dalam perjanjian waralaba. Meski demikian, realisasinya kita melihat perilaku yang menyimpang dari aturan yang telah diterapkan, terutama dalam konteks perjanjian bisnis waralaba.

Pelanggaran aturan tersebut dapat mengakibatkan wanprestasi maupun PMH oleh para pihak yang terlibat, dan ini dapat berpotensi merugikan kedua belah pihak. Oleh karena itu, dalam konteks bisnis waralaba di Indonesia, penerapan hukum tidak hanya bersifat formal, melainkan juga harus dipahami sebagai suatu pola harapan yang dinamis dan fleksibel. Hal ini penting untuk memberikan pandangan yang lebih realistis dan adaptif terhadap dinamika berlakunya hukum dalam industri waralaba di Indonesia.¹⁵

Tugas utama *franchisee* adalah menjalankan bisnis yang telah diberikan oleh *franchisor* dan mengembangkannya sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan, terutama terkait dengan lokasi atau wilayah yang telah ditentukan dalam perjanjian.

¹⁵ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001), hlm.5.

Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, *franchisee* harus patuh terhadap isi perjanjian yang telah disepakati dengan *franchisor*. Keterbatasan hak untuk menentukan konten perjanjian menjadi salah satu karakteristik utama dari perjanjian waralaba. *Franchisee* tidak memiliki kebebasan penuh untuk mengubah atau menentukan isi perjanjian, sehingga terdapat ketergantungan yang tinggi pada *franchisor*.

Namun, dalam praktiknya, terdapat sejumlah permasalahan yang muncul terkait dengan pelaksanaan perjanjian waralaba. Ketidakeimbangan dalam hak, kewajiban, dan hak untuk melakukan pemutusan hubungan antara *franchisor* dan *franchisee* menjadi sorotan. Pengakhiran perjanjian secara sepihak oleh *franchisor* dapat dianggap sebagai tindakan yang melawan hukum, terutama jika tidak dilandasi dengan aturan hukum yang berlaku, melanggar kewajiban untuk beritikad baik yang merugikan di luar perjanjian, atau bahkan mungkin memanfaatkan posisi dominan untuk merugikan pihak *franchisee*. Pembatasan terhadap kewenangan tersebut dapat memberikan perlindungan lebih baik bagi *franchisee* dengan cara meningkatkan komunikasi dua arah antara *franchisor* dan *franchisee*, transparansi dalam bisnis waralaba, serta menetapkan standar yang jelas dalam penyusunan perjanjian waralaba. Oleh karena itu, perlu adanya keseimbangan yang lebih baik dalam hak dan kewajiban antara *franchisor* dan *franchisee*, dengan memperhatikan prinsip keadilan dan itikad baik dalam pelaksanaan perjanjian waralaba.¹⁶

¹⁶ Bambang Tjatur Iswanto, "Perlindungan Hukum Terhadap *Franchisee* Dalam Perjanjian *Franchise* Di Indonesia" Tesis, 2007, Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang, hlm. 85

Aturan mengenai sistem waralaba di Indonesia diatur secara rinci melalui Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 35 Tahun 2024 tentang Waralaba (PP 35/2024). Sebagai pelengkap implementasi peraturan ini, pemerintah juga mengeluarkan PERMENDAG 71/2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Dalam Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024, waralaba didefinisikan sebagai:¹⁷

“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”.

Franchisor memberikan hak kepada *franchisee* untuk memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang dimiliki, termasuk merek dagang, hak cipta, paten, dan rahasia dagang. Sebagai kompensasi, *franchisee* wajib membayar biaya royalti secara berkala. Hubungan hukum ini diatur dalam perjanjian waralaba yang bersifat mengikat dan mencakup hak serta kewajiban masing-masing pihak. PERMENDAG No. 71 Tahun 2019 menegaskan dalam Pasal 6 bahwa:

"Penyelenggaraan Waralaba harus didasarkan pada Perjanjian Waralaba yang dibuat antara para pihak yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia."

Dalam hal pengakhiran perjanjian, Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 memberikan aturan yang jelas. Jika *franchisor* memutuskan perjanjian sebelum masa berlaku berakhir, ia tidak dapat menunjuk *franchisee* baru di wilayah yang sama sebelum perselisihan dengan *franchisee* lama diselesaikan secara adil (*clean break*), atau

¹⁷ Indonesia. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Lembar Negara No.49 Tahun 2007, Tambahan Lembar Negara No.3689.

setelah enam bulan sejak putusan, atau hingga adanya putusan pengadilan yang berkekuatan hukum tetap.

Kerugian yang ditimbulkan dari pengakhiran sepihak dapat berupa kerugian materiil, seperti hilangnya pendapatan dan investasi yang telah dikeluarkan, maupun immateriil, seperti rusaknya reputasi bisnis atau hilangnya jaringan usaha. Dalam situasi tersebut, *franchisee* memiliki hak untuk meminta kompensasi atau mengajukan gugatan hukum guna memulihkan hak-haknya dan memperoleh ganti rugi atas kerugian yang dialami.

Aturan ini menunjukkan adanya upaya pemerintah untuk menciptakan ekosistem waralaba yang adil dan berkelanjutan. Perlindungan terhadap *franchisee* mencerminkan prinsip keadilan dalam hukum kontrak, di mana hubungan antara *franchisor* dan *franchisee* harus didasarkan pada itikad baik dan keseimbangan hak serta kewajiban. Selain itu, keberadaan regulasi ini diharapkan dapat mendorong kepercayaan lebih besar dalam sistem waralaba di Indonesia, sehingga mampu mendukung pertumbuhan ekonomi dan investasi di sektor ini.¹⁸

Pertumbuhan industri waralaba di Indonesia telah menjadi sorotan dalam perkembangan bisnis modern. Meskipun membawa dampak positif, turut menimbulkan permasalahan hukum yang perlu mendapatkan perhatian serius, terutama terkait dengan pelaksanaan bisnis waralaba. Perjanjian bisnis waralaba melibatkan hubungan kontraktual antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*), apabila tidak dilaksanakan dengan baik akan

¹⁸ Ardi, Rahman. Akibat Hukum Pemutusan Perjanjian Waralaba Secara Sepihak Oleh *Franchisor* Sebelum Berakhirnya Kontrak. Diss. Universitas Muhammadiyah Surabaya, 2019.

menimbulkan permasalahan yang berujung pada pengakhiran sepihak bisnis waralaba. Munculnya permasalahan semacam ini membuka ruang pertanyaan terkait tanggung jawab yang harus ditanggung oleh pihak yang melakukan pengakhiran sepihak, terutama dalam konteks PMH dalam ranah hukum perdata.

¹⁹Pasal 1365 KUH Perdata menyatakan bahwa jika seseorang melakukan tindakan yang melanggar hukum dan menyebabkan kerugian kepada orang lain, orang tersebut berkewajiban untuk mengganti kerugian tersebut. Beberapa contoh PMH yang dapat mencetuskan kewajiban mengganti kerugian menurut Pasal 1365 KUH Perdata meliputi penyalahgunaan hak, merugikan orang lain, atau pelanggaran terhadap aturan dan norma hukum yang berlaku. Dengan kata lain, jika seseorang melakukan tindakan yang dapat dianggap sebagai PMH dan menimbulkan kerugian pada orang lain, maka orang tersebut dapat diwajibkan untuk mengganti kerugian tersebut sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 1365 KUH Perdata.

Dalam bisnis waralaba, tindakan pengakhiran kontrak secara sepihak oleh *franchisor* dapat dianggap sebagai PMH karena suatu alasan. Pertama, tindakan tersebut melanggar prinsip itikad baik yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdata, yang mengharuskan setiap perjanjian dilaksanakan dengan itikad baik.

Dalam PMH, pihak yang mengakhiri kontrak karena melanggar ketentuan hukum di luar perjanjian dapat dikenakan sanksi untuk mempertanggungjawabkan perbuatannya sesuai dengan Pasal 1365 KUHPerdata. Dalam permasalahan

¹⁹ R. Setiawan, Pokok-Pokok Hukum Perdata (Bandung: Bina Cipta, 2009), hlm. 112.

pengakhiran sepihak bisnis waralaba dapat terjadi apabila terdapat kurangnya komunikasi antara para pihak terlibat, kurangnya pemahaman terkait mekanisme²⁰ hukum yang seharusnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku, itikad buruk, serta kelalaian. Selanjutnya, salah satu masalah utama dalam hukum kontrak bisnis di Indonesia yaitu ketidakpastian hukum. Hal ini dapat mengganggu pelaksanaan kontrak dan menyebabkan kurangnya motivasi terkait pemenuhan kewajiban mereka .

Perluasan industri waralaba menjadi suatu kenyataan dalam masyarakat, namun tantangan hukum yang muncul memerlukan penelitian lebih lanjut untuk mengidentifikasi alasan-alasan penting di balik kasus pengakhiran sepihak dalam bisnis waralaba. Oleh karena itu, analisis pertanggungjawaban kontraktual terhadap wanprestasi dan PMH dalam konteks ini menjadi penting untuk memahami dinamika hukum yang terlibat dan merumuskan solusi yang dapat menjawab permasalahan tersebut. Melalui pemahaman yang mendalam terhadap aspek-aspek tersebut, dapat dihasilkan langkah-langkah yang lebih efektif dalam menangani permasalahan kompleks yang terkait dengan pengakhiran sepihak dalam bisnis waralaba di Indonesia. Penulis melakukan analisis pertanggungjawaban (*contractual liability*) terhadap PMH dan wanprestasi terkait pengakhiran sepihak bisnis waralaba dalam penelitian ini dengan tujuan sebagai pemahaman implikasi hukum dari pengakhiran sepihak dalam konteks bisnis waralaba. Penulis akan

²⁰ Etty Septiana dan Etty Susilowati, "Kedudukan Tidak Seimbang pada Perjanjian Waralaba Berkaitan dengan Pemenuhan Kondisi Wanprestasi," Jurnal Hukum Bisnis, Vol. 3, No. 2 (2014): 45-53, diakses 1 Desember 2024, <https://media.neliti.com/media/publications/110618-ID-kedudukan-tidak-seimbang-pada-perjanjian.pdf>.

menyelidiki peraturan perdata terkait dan mengidentifikasi bagaimana tindakan tersebut dapat dianggap melawan hukum atau wanprestasi. Penulis melakukan analisis mendalam terhadap kontrak waralaba yang ada dan menilai tanggung jawab kontraktual maupun non-kontraktual pihak-pihak yang terlibat dalam pengakhiran sepihak bisnis waralaba. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penulis memberikan rekomendasi hukum terkait langkah-langkah yang dapat diambil oleh pihak yang terdampak, termasuk kemungkinan gugatan perdata atau tindakan hukum lainnya untuk menyelesaikan sengketa.

Kajian mengenai PMH dalam pemberian hak kekayaan intelektual waralaba menunjukkan bahwa kesalahan prosedur atau tindakan tidak sah diluar ketentuan kontrak oleh *franchisor* dapat memenuhi unsur-unsur PMH, sehingga *franchisee* berhak menuntut ganti rugi sesuai dengan Pasal 1365 KUHPperdata. Jurnal ini juga menyoroti pentingnya mengikuti prosedur hukum yang tepat dalam hubungan kontraktual, yang jika diabaikan, dapat menimbulkan tanggung jawab hukum yang signifikan.

Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada analisis bagaimana unsur-unsur PMH diterapkan dalam kasus pengakhiran bisnis waralaba secara sepihak dan bagaimana bentuk pertanggungjawaban hukum yang dapat dikenakan kepada *franchisor*. Dalam penelitian ini, PMH dan wanprestasi memiliki aspek penting karena dalam suatu sengketa melibatkan elemen keduanya. Beberapa kasus tidak hanya terkait dengan pelanggaran perjanjian (wanprestasi), tetapi juga dapat merugikan pihak lain secara PMH. Dengan memahami keduanya, penelitian ini dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang jenis pelanggaran,

perbedaan sanksi, dan cara penyelesaian yang tepat dalam sengketa. Hal ini penting untuk memberi kepastian hukum dan panduan bagi praktisi dalam menangani kasus yang melibatkan kedua konsep tersebut. Dengan mengkaji ketidakseimbangan kekuasaan yang ada dan mengevaluasi perlindungan hukum yang ada, penelitian ini bertujuan untuk memberikan solusi yang lebih baik dalam melindungi hak-hak *franchisee* dan memastikan bahwa perjanjian waralaba dijalankan dengan itikad baik dan keadilan.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan konsep PMH dan wanprestasi dalam kasus pengakhiran bisnis waralaba secara sepihak?
2. Bagaimana bentuk pertanggungjawaban PMH dan wanprestasi terhadap kasus pengakhiran sepihak bisnis waralaba?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengidentifikasi bagaimana pemenuhan unsur-unsur PMH dan wanprestasi diterapkan dalam kasus pengakhiran waralaba secara sepihak.
2. Untuk menemukan bentuk-bentuk pertanggungjawaban hukum yang diterapkan terhadap PMH dan wanprestasi terkait dengan pengakhiran sepihak bisnis waralaba.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Praktis

1. Menyediakan panduan bagi pihak-pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba, terutama dalam mengelola risiko pengakhiran sepihak dan potensi *contractual liability*.
2. Membantu pihak-pihak bisnis untuk lebih memahami dan mematuhi ketentuan hukum yang berlaku, sehingga mengurangi risiko pelanggaran kontrak.

1.4.2 Manfaat Teoritis

1. Memperkaya pengetahuan akademis dengan membahas aspek hukum dan bisnis yang relevan dan memiliki dampak dalam konteks praktis.
2. Menyediakan landasan untuk penelitian selanjutnya dalam bidang hukum bisnis, terutama dalam konteks *contractual liability* dan pengakhiran sepihak.

1.5 Sistematika Penulisan

Hasil penelitian yang akan dituangkan dalam penulisan ini akan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi uraian pendahuluan yang terbagi menjadi 5 (lima) bagian yaitu, latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Berisi pembahasan mengenai teori yang akan menjadi dasar dalam penulisan ilmiah yang terbagi 2 (dua) yaitu menjadi landasan teori dan landasan konseptual yang digunakan dalam penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Berisi penjelasan terkait metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini yang mencakup jenis penelitian, jenis data, cara perolehan data, jenis pendekatan, dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Dalam bab ini terbagi menjadi 3 (tiga) bagian yaitu, hasil penelitian serta analisis rumusan masalah pertama dan kedua. Seluruh bab membahas mengenai hasil yang telah yang didapatkan terkait pertanggungjawaban *contractual liability* dalam sudut pandang PMH perdata terkait pengakhiran sepihak bisnis waralaba.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian ini dan saran dari penelitian yang telah dilakukan.