

**PERJANJIAN WARALABA BERDASARKAN PERATURAN
PEMERINTAH NOMOR 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA**

Siswanto

Universitas Dr. Soetomo Surabaya,
Siswanto.mantap123@gmail.com;

Sulistiani Eka Lestari

Universitas Dr. Soetomo Surabaya,
sulis_usb@yahoo.com;

Dudik Djaja Sidarta

Universitas Dr. Soetomo Surabaya,
dudik.djaya@unitomo.ac.id;

ABSTRAK

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis studi Perjanjian *franchise*, *Franchise* adalah merupakan perjanjian istimewa bagi para pihak yang terikat di dalamnya, karena berkaitan dengan hak-hak kekayaan intelektual dan model perjanjian standar dengan penerapan klausula baku adalah sangat tidak seimbang dalam hal pemenuhan prestasi maupun kontra prestasi; selain itu perjanjian franchise hampir selalu dibuat dalam bentuk perjanjian standar dengan klausula baku, mengingat perjanjian tersebut berkaitan dengan "permohonan" pihak *franchisee* untuk dapat menggunakan merek dagang dari franchisor, sehingga oleh karena itu *franchisor* harus memproteksi hak-hak istimewanya, dalam hal ini caranya adalah melalui penggunaan perjanjian standar dan klausula baku. Aturan hukum tentang waralaba adalah hubungan yang terjadi antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Suatu hubungan yang berkesinambungan dengan standar baku yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba dan jangka waktu yang telah ditentukan oleh kedua pihak dalam perjanjian waralaba yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba berdasarkan kesepakatan, karena pada hakikatnya perjanjian waralaba adalah perjanjian yang berdasarkan kebebasan berkontrak. Bentuk perlindungan hukum yang diberikan berupa perlindungan hukum preventif dan represif. Perlindungan hukum secara preventif telah diberikan melalui Perjanjian *Waralaba* yang memuat mengenai kewajiban masing-masing pihak yakni dalam Pasal 6 ayat (4), Pasal 6 ayat (5) dan Pasal 6 ayat (6) mengenai kewajiban untuk menjaga kerahasiaan, menjaga merek, dan menaati prosedur yang ditetapkan. Perlindungan hukum secara preventif juga tercantum dalam Pasal 1 angka 9 dan Pasal 11 mengenai larangan untuk menyajikan makanan dan minuman lain serta rahasia dagang. Adapun, perlindungan hukum secara represif dilakukan melalui musyawarah untuk mencapai mufakat yang dilakukan oleh para pihak dalam menyelesaikan sengketa.

Kata kunci : *Perlindungan Hukum, Para Pihak, Waralaba*

ABSTRACT

The franchise agreement is a special agreement for the parties bound by it, because it relates to intellectual property rights and the standard agreement model with the application of standard clauses is very unbalanced in terms of fulfilling achievements and counter-achievements; Apart from that, franchise agreements are almost always made in the form of a standard agreement with standard clauses, considering that the agreement is related to the franchisee's "request" to be able to use the franchisor's trademark, so therefore the franchisor must protect its special rights, in this case the method is as follows: through the use of standard agreements and standard clauses. The legal rules regarding franchising are the relationship that occurs between the franchisor and the franchisee. A sustainable relationship with standard standards that have been determined by the franchisor and the time period that has been determined by both parties in the franchise agreement, namely the franchiser and the franchisee, based on an agreement, because in essence a franchise agreement is an agreement based on freedom of contract. The form of legal protection provided is in the form of preventive and repressive legal protection. Preventive legal protection has been provided through a Franchise Agreement which contains the obligations of each party, namely in Article 6 paragraph (4), Article 6 paragraph (5) and Article 6 paragraph (6) regarding the obligation to maintain confidentiality, protect the brand and comply with established procedures. Preventive legal protection is also contained in Article 1 number 9 and Article 11 regarding the prohibition on serving food and other drinks as well as trade secrets. Meanwhile, repressive legal protection is carried out through deliberation to reach consensus by the parties in resolving disputes.

Keywords: *Legal Protection, Parties, Franchise*

A. PENDAHULUAN

Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah franchisee yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba, waralaba merupakan kegiatan usaha penjualan barang secara retail (Abdulkadir Muhammad, 2012:335). Warren J. Keegen (2001:1) mengatakan: "Bahwa pengusaha yang bermaksud mengembangkan usahanya secara internasional dapat melakukan beberapa macam pilihan cara, salah satunya adalah melakukan perjanjian waralaba." Waralaba merupakan salah satu peluang untuk menjadi wirausaha, yang pada akhir-akhir ini merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang sedang berkembang. Bisnis waralaba pada dasarnya adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, sedangkan para pihak di dalam bisnis waralaba tersebut terdiri dari pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*).

Legalitas yuridis waralaba sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI Nomor 16 Tahun 1997 tanggal 18 juni 1997 tentang Waralaba, yang disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPR/Kep/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata cara Pelaksanaan Pendaftaran

Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian diubah dengan peraturan pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba. Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat oleh para pihak *franchisor* maupun *franchisee*. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee* dan *franchisor* misalnya hak territorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, biaya yang harus dibayar oleh *franchisee* kepada *franchisor* ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*.

Hal-hal yang diatur oleh hukum dan perundang-undangan merupakan das sollen yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian *franchise*. Jika para pihak mematuhi peraturan dan tidak melanggar dari aturan main yang ada, maka tidak akan timbul permasalahan dalam perjanjian *franchise* ini. Dalam kenyataan kehidupan masyarakat seringkali terjadi pelanggaran dari aturan yang sudah ada. Berlakunya hukum dari pola harapan dan pelaksanaannya (*expectation and performance*) ini memberikan bobot yang lebih realistis serta dinamis terhadap berlakunya hukum.

Penelitian ini berusaha menganalisis proses Pelaksanaan bisnis perjanjian Waralaba dan model perikatan dalam perjanjian bisnis waralaba menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

B. METODE PENELITIAN

Metodologi adalah suatu hal yang sangat penting dalam penelitian karena metodologi merupakan unsur mutlak yang harus ada dalam kegiatan penelitian. Penelitian ini merupakan penelitian hukum yuridis normatif yang berfokus pada kajian peraturan perundang-undangan, keputusan pengadilan, asas-asas hukum, sistematika hukum, sinkronisasi hukum, penelitian terhadap sejarah hukum, dan penelitian perbandingan hukum (Pedoman Penulisan Tesis Program Studi Magister Ilmu Hukum, 2023). Selain itu, penelitian hukum adalah suatu proses untuk menemukan aturan hukum, prinsip-prinsip hukum, maupun doktrin-doktrin hukum guna menjawab isu hukum yang dihadapi (Marzuki, 2011). Penelitian normatif yaitu penelitian yang dilakukan melalui pendekatan pengkajian undang-undang, kajian buku, putusan hukum, dan jurnal ilmiah. Oleh karena itu, sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber hukum sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier.

Dalam penelitian hukum terdapat beberapa pendekatan. Metode pendekatan yang digunakan pada penelitian ini yaitu : (1) Pendekatan perundang-undangan

(*Statute Approach*), yaitu hukum sebagai sistem tertutup yang memiliki sifat-sifat *comprehensive*, *all inclusive*, dan *systematic*; (2) Pendekatan kasus (*Case Approach*), yang digunakan untuk mempelajari penerapan norma-norma atau kaidah hukum yang dilakukan dalam praktik hukum; dan (3) Pendekatan Analisis (*Analytical Approach*), untuk mengetahui makna yang dikandung oleh istilah-istilah yang digunakan dalam peraturan perundang-undangan secara konseptual, sekaligus mengetahui penerapannya dalam praktik dan putusan-putusan hukum. dengan memberikan ikhtisar singkat tentang bahan dan metode yang digunakan dalam penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan bahan hukum *primer*, bahan hukum *sekunder*, dan bahan hukum *tersier* untuk mendapatkan hasil yang *obyektif* dari penelitian ini, yaitu : 1) Bahan Hukum *Primer*, yaitu Bahan hukum primer yang digunakan terdiri dari peraturan perundang-undangan, catatan resmi, risalah dalam pembuatan perundang-undangan dan putusan hakim. Dalam penelitian ini bahan hukum primer yang digunakan adalah bahan-bahan hukum yang bersifat mengikat berupa : Undang-Undang Dasar RI Tahun 1945, Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata), Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek, Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 31/MDAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba; 2) Bahan Hukum *Sekunder*, yaitu bahan-bahan hukum yang memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer, antara lain pustaka di bidang ilmu hukum, hasil penelitian di bidang hukum, artikel-artikel maupun jurnal ilmiah, baik dari koran maupun internet. 3) Bahan Hukum *Tersier* Yaitu bahan yang memberikan petunjuk terhadap bahan hukum primer dan sekunder, terdiri dari Kamus Hukum dan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI).

Menurut Soerjono Soekanto dalam penelitian lazimnya dikenal tiga alat pengumpul data (Amirudin, 2012). Namun alat pengumpul data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu studi dokumentasi dan studi website. Studi dokumentasi yaitu proses pengumpulan data-data yang dimiliki oleh instansi terkait yang berhubungan dengan proses penelitian ini. Studi website yaitu kumpulan halaman yang menampilkan informasi dengan menggunakan media internet. Bahan-bahan hukum tersebut selanjutnya akan diinventarisir, klasifikasi sesuai dengan rumusan masalah yang akan dianalisis dan selanjutnya disistematisasi untuk dianalisis (Pedoman Penulisan Tesis Program Studi Magister Ilmu Hukum, 2023).

Analisis pada penelitian hukum normatif adalah analisis deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah salah satu dari jenis penelitian yang termasuk dalam jenis penelitian kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif menampilkan data apa adanya tanpa proses manipulasi atau perlakuan-perlakuan lain. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menyajikan gambaran secara lengkap mengenai suatu kejadian atau dimaksudkan untuk mengekspos dan mengklarifikasi suatu fenomena yang terjadi (Rusandi & Rusli, 2021). Penelitian ini menggunakan tehnik analisis data dengan logika deduktif. Menurut Johnny Ibrahim yang mengutip pendapat Benard Arief Shiharta, *logika deduktif* merupakan suatu teknik untuk menarik kesimpulan dari hal yang bersifat umum

menjadi kasus yang bersifat *individual* (Efendi & Ibrahim, 2016). Dalam penelitian ini, data diperoleh dengan melakukan inventarisasi sekaligus mengkaji dari penelitian studi kepustakaan, aturan perundang-undangan beserta dokumen-dokumen yang dapat membantu menafsirkan norma tersebut dalam mengumpulkan data, kemudian data itu diolah dan dianalisis untuk menjawab permasalahan yang diteliti.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Bisnis Perjanjian Waralaba

Pengembangan usaha melalui waralaba pada dasarnya mengembangkan usaha secara cepat memakai modal pihak lain, tentu saja risikonya juga ditanggung oleh penerima waralaba. Penerima waralaba akan mendapatkan pelatihan, sistem, hak kekayaan intelektual, bahkan peralatan maupun bahan baku, tanpa harus memiliki pengalaman usaha lebih dahulu. Adapun pemberi waralaba mempunyai hak untuk mendapatkan *franchise fee* atas penggunaan merek dan sistem, yang diterimakan pada awal perjanjian untuk suatu jangka waktu tertentu biasanya sekurang-kurangnya lima tahun.

Hakekat perjanjian atau kontrak termasuk perjanjian atau kontrak waralaba adalah suatu kesepakatan yang didasarkan pada kehendak sukarela, untuk mencapai suatu tujuan yang menguntungkan (*economic prospective*) yang dirasa adil bagi para pihak. Sebuah kontrak atau perjanjian tidaklah lahir karena kesepakatan semata tetapi juga harus memenuhi ketentuan hukum tentang syarat sah perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata, dengan kata lain perjanjian apapun nama maupun bentuknya tidak bisa mengabaikan aturan hukum yang berlaku di mana perjanjian itu dibuat dengan semata-mata mengandalkan pada kesepakatan yang didasari pada asas kebebasan berkontrak (R. Soeroso, 2010: 68)

Bila pihak yang akan mengadakan perjanjian itu adalah perseorangan (individu), maka orang itu haruslah cakap dan berwenang untuk melakukan perbuatan hukum sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 1329 KUHPerdata, sedangkan seseorang dikatakan tidak cakap menurut hukum apabila anak di bawah umur (*minderjarigheid*), orang yang ditaruh di bawah pengampuan, dan perempuan yang telah bersuami.

Perumusan pasal-pasal dalam perjanjian waralaba yang tidak memberikan kedudukan seimbang seperti (Sidabalok, 2006: 59) :

- 1) Pasal mengenai perpanjangan jangka waktu dimana dalam perpanjangan jangka waktu mensyaratkan tergantung dari penilaian pemberi waralaba dan biaya imbalan waralaba yang akan ditentukan oleh pemberi waralaba dari waktu ke waktu. Hal ini menimbulkan suatu keadaan yang tidak pasti bagi penerima waralaba karena rumusan klausula tersebut tidak bersifat limitatif sehingga dikhawatirkan akan memberatkan penerima waralaba.
- 2) Perumusan pasal mengenai non kompetisi yang menyatakan bahwa penerima waralaba dilarang, langsung atau tidak langsung menjalankan, mengoperasikan, mendirikan usaha-usaha sejenis atau yang sama dengan yang dijalankan pemberi waralaba dimaksud dalam perjanjian ini selama berlakunya perjanjian ini serta dalam jangka waktu sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun

terhitung sejak tanggal berakhirnya perjanjian ini. Menurut penulis, seharusnya dalam pasal ini ditambahkan dengan ketentuan usaha sejenis yang dijalankan tersebut menggunakan pengetahuan yang didapatkan dari pemberi waralaba. Usaha yang sejenis yang dimaksud dalam pasal tersebut juga terlalu luas, seharusnya disebutkan secara jelas usaha yang bagaimana yang dapat dikatakan sejenis, apakah usaha warungan yang menjual kebutuhan sehari-hari juga dapat dikatakan sebagai usaha sejenis atau pembukaan bimbingan belajar di rumah dengan sistem yang sederhana juga dapat dikatakan sebagai usaha yang sejenis.

- 3) Perumusan pasal mengenai hak dan kewajiban, menurut penulis juga belum memberikan kedudukan yang seimbang antara pemberi dan penerima waralaba. Hal ini dikarenakan dalam salah satu perjanjian waralaba yang penulis teliti tidak ada satupun ketentuan yang mengandung kewajiban bagi pemberi waralaba, yang ada hanya kewajiban bagi penerima waralaba dan pemberi waralaba dirumuskan hanya akan melakukan suatu prestasi yang dapat ditafsirkan bahwa perbuatan tersebut sebagai suatu kesukarelaan dari pemberi waralaba dan bukan menjadi sebuah kewajiban baginya.
- 4) Ketentuan mengenai berakhirnya perjanjian atau perjanjian yang tidak diperpanjang lagi dimana pada saat berakhirnya perjanjian, atau bila perjanjian waralaba itu tidak diperpanjang lagi, penerima waralaba diwajibkan mengembalikan dan menghentikan seluruh penggunaan merek jasa, *trade secret*, *know how*, termasuk juga pengembalian seluruh material yang berkaitan dengan identitas pemberi waralaba. Dalam kondisi seperti ini dapat disimpulkan bahwa kedudukan penerima waralaba sebagai pemilik modal sangat lemah, sebab dana yang telah diinvestasikan ke dalam usaha waralaba tersebut tidak dapat dijalankan secara independen dan secara hukum pun penerima waralaba tidak dapat perlindungan hukum yang memadai.
- 5) Ketentuan mengenai perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba dimana bila ada perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba yang dimintakan oleh pemberi waralaba, yang mana menurut pemberi waralaba penambahan atau perubahan sangat dibutuhkan dalam rangka perbaikan mutu gerai, maka seluruh biaya yang diakibatkannya merupakan tanggung jawab pihak penerima waralaba. Keadaan ini tentunya merupakan tambahan yang dapat membebani penerima waralaba.
- 6) Perumusan Pasal tentang renovasi gerai atau perbaharuan peralatan berdasarkan atas keinginan pemberi waralaba, maka kewajiban penerima waralaba adalah harus mengikuti kehendak pemberi waralaba.
- 7) Hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* ditandai ketidakseimbangan kekuatan tawar-menawar (*unequal bargaining power*). Perjanjian *franchise* merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh *franchisor*. *Franchisor* menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh *franchisee* yang memungkinkan *franchisor* dapat membatalkan perjanjian apabila dia menilai *franchisee* tidak dapat memenuhi kewajibannya (Udiana, 2001: 108). Dalam perjanjian dicantumkan kondisi-kondisi bagi pemutus perjanjian seperti: kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar pengoperasian, dan sebagainya.

Isi perjanjian waralaba diharapkan dapat melindungi masing-masing pihak, baik *franchisor* maupun *franchisee*. Oleh karena itu, penting bagi *franchisor* maupun *franchisee* untuk melakukan *review* terhadap isi perjanjian *franchise* sebelum melakukan penandatanganan (Widjaya, 2003: 43). Apalagi terhadap klausula-klausula krusial yang nantinya rentan menimbulkan suatu permasalahan, seperti klausula kerahasiaan misalnya. Harus diberikan interpretasi dan batas yang tepat untuk klausula tersebut. Hal tersebut dikarenakan awal yang baik untuk memulai kerjasama merupakan salah satu kunci sukses berbisnis *franchise*. Jangka waktu yang cukup panjang (umumnya 5 tahun) rentan terjadi permasalahan. Untuk itu, perjanjian yang kuat dan mengikat kedua belah pihak sangat penting untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan di masa yang akan datang.

Dalam pelaksanaannya sistem bisnis yang menggunakan sistem bisnis waralaba di Indonesia seringkali pihak penerima waralaba (*Franchisee*) tidak memahami betul (awam) mengenai substansi atau isi dari perjanjian waralaba yang telah di sepakati dengan pihak pemberi waralaba dikarenakan penerima waralaba (*franchisee*) tidak mengetahui apa yang menjadi hak dan kewajiban yang melekat pada dirinya, serta tidak mengetahui hukum yang menjadi payung hukum untuk perjanjian waralaba. Oleh karena itu, penerima waralaba seringkali dirugikan oleh perjanjian waralaba yang telah disepakati dengan pihak pemberi waralaba. Risiko yang terjadi akibat hubungan *Franchise* ini berada di pihak *franchisee*, karena pada dasarnya *franchisee* merupakan pihak yang mandiri di dalam menjalankan bisnis *franchise*.

Menurut analisa penulis perjanjian franchising secara otomatis terbentuk hubungan kerjasama antara pihak *franchisor* dengan *franchisee* untuk waktu tertentu sebagaimana tertera dalam perjanjian. *Franchisor* memberikan kepercayaan kepada *franchisee* untuk mengelola usaha yang telah dirintisnya yang dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak. Pada prinsipnya Islam memberikan perlindungan hak kepada setiap orang. Setiap pemilik hak boleh menuntut pemenuhan haknya apabila terjadi pelanggaran atau pengrusakan hak, maka pemilik dapat menuntut ganti rugi atau kompensasi yang sepadan.

Pengaturan mengenai waralaba telah ditentukan dalam berbagai peraturan, antara lain Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba (*franchise*) dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 58/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 07/M-DAG/PER/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan Dalam Waralaba Untuk Jenis Usaha Jasa Makanan dan Minuman. Keberadaan peraturan perundang-undangan tersebut semata-mata untuk melindungi para pihak dalam melakukan bisnis waralaba. Dalam pasal 1320 KUHPerdara disebutkan syarat sah perjanjian adalah kesepakatan, kecakapan para pihak, suatu hal tertentu dan sebab yang halal. Menurut pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba (*franchise*) perjanjian waralaba dibuat secara tertulis dan ditulis dalam bahasa indonesia. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam Perjanjian Waralaba.

Model Perikatan Dalam Perjanjian Waralaba Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Pada dasarnya waralaba berkenaan dengan pemberian izin oleh seorang pemilik waralaba (*franchisor*) kepada orang lain atau beberapa orang untuk menggunakan sistem atau cara pengoperasian suatu bisnis. Pemberian izin ini meliputi untuk menggunakan hak-hak pemilik waralaba yang berada dibidang hak milik intelektual (*intellectual property rights*). Pemberian izin ini kadangkala disebut dengan pemberian izin lisensi. Selanjutnya bagaimana format perjanjian waralaba ? Apakah bentuknya harus otentik dalam akta notaris" Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Usaha Waralaba tak menjelaskannya. Hanya saja dalam PP ditentukan, perjanjian waralaba dibuat tertulis dalam bahasa Indonesia. Dengan demikian, menurut penulis dapat disimpulkan, perjanjian waralaba harus dalam bentuk akta notaris. Hal tersebut bertujuan agar kepastian hukum isi dari perjanjian waralaba lebih terjamin, meskipun para pihak dapat membuat sendiri - di bawah tangan - dengan mengikuti ketentuan KUHPerdara.

Dengan demikian dengan adanya perjanjian secara tertulis, maka pihak pengwaralaba (*franchisor*) pada pewaralaba (*Franchisee*) masing-masing dilindungi haknya. Para pihak yang mengadakan kerja sama menghadap Notaris tanpa adanya paksaan dari pihak manapun juga. Keduanya secara sukarela dan penuh keyakinan, dengan cara itu masing-masing memperoleh kepastian hukum. Apabila perjanjian itu dilakukan di depan Notaris tidak ada alasan lain, bahwa akta perjanjian tersebut memiliki kekuatan hukum yang memikat antara keduanya. Selanjutnya PP ini mewajibkan pemberi waralaba - sebelum mengadakan perjanjian dengan penerima waralaba - memberikan keterangan menyangkut kegiatan usahanya, hak atas HKInya, hak dan kewajiban masing-masing pihak, persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba, pengakhiran perjanjian, pembatalan dan perpanjangan perjanjian.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam pembuatan kontrak dibuat secara terperinci, yang terdiri dari:

1. Perencanaan dan identifikasi kepentingan *franchisor* sebagai pemilik.
Hal ini tentunya akan menyangkut hal-hal seperti merek dagang, hak cipta dan sistem bisnis *franchisor* beserta *know how*.
2. Sifat serta luasnya hak-hak yang diberikan kepada *franchisee*.
Hal ini menyangkut wilayah operasi dan pemberian hak-hak secara formal untuk menggunakan merek dagang, nama dagang dan seterusnya.
3. Jangka waktu perjanjian.
Prinsip dasar dalam mengatur hal ini bahwa hubungan *franchise* harus dapat bertahan pada jangka waktu yang lama, atau setidaknya-tidaknya selama waktu lima tahun dengan klausula kontrak *franchise* dapat diperpanjang.
4. Sifat dan luasnya jasa-jasa yang diberikan, baik pada masa-masa awal maupun selanjutnya.
Ini akan menyangkut jasa-jasa pendahuluan yang memungkinkan *franchisee* untuk memulai, ditraining, dan dilengkapi dengan peralatan untuk melakukan bisnis. Pada masa selanjutnya, *franchisor* akan memberikan jasa-jasa secara terperinci hendaknya diatur dalam kontrak dan ia juga diperkenankan untuk memperkenalkan dan mengembangkan ide-ide baru.

5. Kewajiban-kewajiban awal dan selanjutnya dari *franchisee*.
Ini akan mengatur kewajiban untuk menerima beban keuangan dalam mendirikan bisnis sesuai dengan persyaratan *franchisor* serta melaksanakan sesuai dengan sistem operasi, akunting dan administrasi lainnya untuk memastikan bahwa informasi yang penting tersedia untuk kedua belah pihak. Sistem-sistem ini akan dikemukakan dalam petunjuk operasional yang akan disampaikan kepada *franchisee* selama pelatihan dan akan terus tersedia sebagai pedoman/referensi setelah ia membuka bisnisnya.
6. Kontrol operasional terhadap *franchisee*.
Kontrol-kontrol tersebut untuk memastikan bahwa standar operasional dikontrol secara layak, karena kegagalan untuk mempertahankan standar pada satu unit *franchisee* akan mengganggu keseluruhan jaringan *franchise*.
7. Penjualan bisnis.
Salah satu kunci sukses dari *Franchising* adalah motivasi yang ditanamkannya kepada *franchisee*, disertai sifat kewirausahaan *franchisee*, serta insentif yang dihasilkan dari *capital gain*. Untuk alasan ini, bisnis di*franchise*kan harus dapat dijual. Seorang *franchisor* hendaknya sangat selektif ketika mempertimbangkan lamaran dari *franchisee*, terutama terhadap orang-orang yang akan bergabung dengan jejaring dengan membeli bisnis dari *franchise* yang mapan.
8. Kematian *franchisee*.
Untuk memberikan ketenangan bagi *franchisee*, harus dibuat ketentuan bahwa franchisor akan memberikan bantuan untuk memungkinkan bisnis dipertahankan sebagai suatu asset yang perlu direalisasikan, atau jika tidak bisa diambil alih oleh ahli warisnya apabila ahli waris tersebut memenuhi syarat sebagai *franchisee*.
9. Arbitrase.
Dalam kontrak sebaiknya ditentukan mengenai penyelesaian sengketa yang mungkin timbul dengan melalui arbitrase, dengan harapan penyelesaiannya akan lebih cepat, murah dan tidak terbuka sengketanya kepada umum.
10. Berakhirnya kontrak dan akibat-akibatnya.
Dalam kontrak harus selalu ada ketentuan yang mengatur mengenai berakhirnya perjanjian. Perlu ditambahkan dalam kontrak, *franchisee* mempunyai kewajiban selama jangka waktu tertentu untuk tidak bersaing dengan franchisor atau *franchisee* lainnya, juga tidak diperkenankan menggunakan sistem atau metode *franchisor*.
Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Usaha Waralaba, ditentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan kepada Penerima Waralaba secara tertulis dan benar sekurang-kurangnya mengenai:
 - 1) Identitas Pemberi waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama 2 (dua) tahun terakhir;
 - 2) Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba;
 - 3) Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba;

- 4) Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
- 5) Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba;
- 6) Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan, dan perpanjangan perjanjian waralaba;
- 7) Hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba.

Klausula tersebut yakni adanya klausul mengenai jaminan dari pihak pemberi waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian hingga jangka waktu perjanjian berakhir dan mengenai Jumlah gerai yang akan dikelola oleh penerima waralaba. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mengharuskan adanya klausul mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, dimana hal tersebut tidak termasuk klausula minimum yang harus dimuat dalam suatu perjanjian waralaba dalam Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Dalam perspektif yang berbeda, adanya ketidaksamaan klausula minimum pada kedua instrument hukum ini tentunya dapat menimbulkan ketidakpastian hukum bagi para pihak dalam perjanjian waralaba. Tentu dibutuhkan tindak lanjut dari pihak terkait dalam hal ini pemerintah untuk mengharmonisasikan substansi dari setiap instrumen hukum yang mengatur hal yang sama. Klausula mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, tidak terdapat dalam perjanjian *waralaba* sebagaimana dipersyaratkan oleh Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Perjanjian waralaba juga tidak mengatur mengenai klausula adanya jaminan dari pihak Pemberi waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada Penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian hingga jangka waktu perjanjian berakhir dan ketentuan mengenai jumlah gerai yang akan dikelola oleh penerima waralaba sebagaimana dalam Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba dalam perjanjian *waralaba*.

Tidak ada sanksi yang diterapkan ketika klausula minimal suatu perjanjian waralaba tidak terpenuhi sebagaimana dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Meskipun demikian, dengan tidak terpenuhinya klausula minimum sebagaimana telah ditetapkan mengakibatkan kurangnya perlindungan hukum bagi penerima waralaba. Penerima waralaba menjadi tidak terlindungi apabila dalam pelaksanaan perjanjian terjadi perubahan kepemilikan dan penerima waralaba ingin memberikan usaha tersebut pada ahli waris. Penerima waralaba juga tidak mendapat jaminan dari pihak Pemberi waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada Penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian hingga jangka waktu perjanjian berakhir.

Berdasarkan Pasal 12 ayat (1) dan ayat (2) Perjanjian Waralaba tentang Pembatalan menyebutkan bahwa pemberi waralaba dapat membatalkan secara

sepihak perjanjian karena penerima waralaba lalai atau tidak melakukan kewajiban padahal telah diberi peringatan ketiga oleh Pemberi waralaba namun masih melakukan pelanggaran baik yang berbeda maupun sama, dimana pelanggaran tersebut dianggap serius sebagaimana tertulis dalam surat peringatan/teguran yang menurut ukuran pemberi waralaba dan apabila penerima waralaba dinyatakan pailit. Pembatalan perjanjian secara sepihak tersebut merugikan penerima waralaba dan menjadikan posisi penerima waralaba menjadi lemah.

Mengenai para pihak yang melaksanakan waralaba, berdasarkan Pasal 1 angka 2 dan 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dikatakan bahwa orang perorangan atau badan yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya disebut dengan pemberi waralaba atau *franchisor*, sedangkan orang perseorangan atau badan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba disebut penerima waralaba atau *franchisee*.

Lebih lanjut, menurut Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa waralaba harus didahului dengan adanya perjanjian. Apabila salah satu pihak melanggar perjanjian, maka pihak lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku.

Menurut penulis perlindungan hukum penerima waralaba dalam perjanjian waralaba yang tidak didahului dengan pendaftaran Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) yaitu perlindungan hukum preventif dan represif. Perlindungan hukum preventif berupa penulisan hak dan kewajiban dari masing-masing pihak secara jelas di perjanjian sedangkan untuk perlindungan hukum secara represif yaitu dengan penyelesaian sengketa melalui lembaga yang sudah ditunjuk sebelumnya dalam perjanjian. Selain itu perlindungan hukum penerima waralaba juga dapat berupa pencantuman klausula minimum perjanjian waralaba, pemberian sanksi administratif terhadap pemberi waralaba yang tidak mendaftarkan waralaba serta adanya klausul mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, hak ahli waris juga klausula jaminan.

Dapat dipahami bahwa Pengaturan mengenai pembentukan perjanjian waralaba terdapat dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Dalam Pasal 4 ayat (1) dijelaskan bahwa bisnis waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee* berdasarkan hukum Indonesia. Selain itu, perjanjian waralaba juga harus dibuat dengan menggunakan Bahasa Indonesia sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 4 ayat (2) : “Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia” Penggunaan Bahasa Indonesia dalam perjanjian waralaba merupakan satu hal penting yang harus diperhatikan untuk melindungi *franchisee* dalam negeri serta perjanjian menurut pasal tersebut meskipun tidak di buat di hadapan notaris akan tetap sah serta mengikat kedua belah pihak yang menyepakati perjanjian tersebut. Klausula mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, tidak terdapat dalam perjanjian waralaba sebagaimana dipersyaratkan oleh Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang

Waralaba.

D. PENUTUP

Kesimpulan

Perjanjian *franchise* adalah merupakan perjanjian istimewa bagi para pihak yang terikat di dalamnya, karena berkaitan dengan hak-hak kekayaan intelektual dan model perjanjian standar dengan penerapan klausula baku adalah sangat tidak seimbang dalam hal pemenuhan prestasi maupun kontra prestasi; selain itu perjanjian franchise hampir selalu dibuat dalam bentuk perjanjian standar dengan klausula baku, mengingat perjanjian tersebut berkaitan dengan "permohonan" pihak *franchisee* untuk dapat menggunakan merek dagang dari franchisor, sehingga oleh karena itu *franchisor* harus memproteksi hak-hak istimewanya, dalam hal ini caranya adalah melalui penggunaan perjanjian standar dan klausula baku. Aturan hukum tentang waralaba adalah hubungan yang terjadi antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Suatu hubungan yang berkesinambungan dengan standar baku yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba dan jangka waktu yang telah ditentukan oleh kedua pihak dalam perjanjian waralaba yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba berdasarkan kesepakatan, karena pada hakikatnya perjanjian waralaba adalah perjanjian yang berasaskan kebebasan berkontrak. Berdasarkan pemahaman kasus, perjanjian, baik lisan maupun tertulis, dapat tetap mengikat para pihak dan tidak menghilangkan hak dan kewajiban mereka. Karena sebagian besar perjanjian masih dibuat secara lisan, sering terjadi perselisihan ketika hak dan kewajiban masing-masing pihak dilanggar. Selain itu, akan sulit untuk menangani pelanggaran perjanjian yang dibuat secara lisan dengan mempertimbangkan aturan kerja dan alat bukti. Jalur arbitrase menunjukkan masalah penegakan hukum perdata internasional dalam gugatan Parbulk II AS terhadap PT Humpuss Intermoda Tbk Transportasi. Meskipun ada kerangka hukum yang jelas, pelaksanaan keputusan arbitrase masih menghadapi masalah yang dapat memengaruhi kepercayaan investor asing. Akibatnya, upaya lebih lanjut diperlukan untuk memastikan bahwa keputusan arbitrase dilaksanakan dan dihormati sesuai dengan prinsip-prinsip hukum internasional.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, selanjutnya peneliti akan mengemukakan saran-saran terkait dengan skripsi ini:

Pengaturan mengenai pembentukan perjanjian waralaba terdapat dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Dalam Pasal 4 ayat (1) dijelaskan bahwa bisnis waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee* berdasarkan hukum Indonesia. Selain itu, perjanjian waralaba juga harus dibuat dengan menggunakan Bahasa Indonesia sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 4 ayat (2) : “Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia” Penggunaan Bahasa Indonesia dalam perjanjian waralaba merupakan satu hal penting yang harus diperhatikan untuk melindungi *franchisee* dalam negeri serta perjanjian menurut pasal tersebut meskipun tidak di buat di hadapan notaris akan tetap sah

serta mengikat kedua belah pihak yang menyepakati perjanjian tersebut. Klausula mengenai kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, tidak terdapat dalam perjanjian *waralaba* sebagaimana dipersyaratkan oleh Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrian Sutedi. (2008). Hukum Waralaba. cet 1. Bogor, PT Ghalia Indonesia.
- Ernu Widodo, (2010), *Relevansi Sistem Civil Law dan Common Law dalam pengaturan hukum perjanjian baku di Indonesia*, Fakultas Hukum Universitas Dr. Soetomo Surabaya.
- Farin, L. (2019). Analisa Sistem Waralaba (Frenchise) pada Sektor Makanan Menurut Prinsip Ekonomi Islam.
- Fuady, Munir. (2002). Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern Di Era Global. Bandung: PT.Citra Aditya Bakti.
- Hadjon, Philipus M, (2002), *Perlindungan Hukum Bagi Rakyat di Indonesia*, Surabaya. PT Bina Ilmu,
- Janus, S. (2014). Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Mariam Badruzaman. et al.. (2001). Kompilasi Hukum Perikatan. PT Citra Aditya Bakti Bandung
- Marzuki, Peter Mahmud, (2008) *Penelitian Hukum*, Cet. 6, Kencana, Jakarta,
- Meliala Djaja S, (2012). Hukum Perjanjian Khusus (Jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam. Nuansa Alia : Bandung.
- Miru. Ahmadi dan Pati Sakka, (2020).Hukum Perjanjian (Penjelasan Makna Pasal –Pasal Perjanjian Bernama dalam KUHPerdara), Cet. 1. Jakarta : Sinar Grafika.
- Munir Fuady, (2005), *Hukum Kontrak Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis* Bandung: PT.citra Aditya Bakti.
- M. Yahya Harahap, (2003), *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung : CV. Alfa Beta
- Nasution Az, 2002. *Hukum Perlindungan Konsumen (suatu pengantar)*, Diadit Media, Jakarta.
- Peter Mahmud Marzuki. (2014). *Penelitian Hukum* (Edisi Revisi). Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Raharjo, H, (2009), *Hukum Perjanjian di Indonesia*, Pustaka Yustisia : Yogyakarta
- Salim, HS, (2012), *Hukum Investasi di Indonesia*, PT RajaGrafindo : Jakarta.
- Satrio J., (1993). *Hukum Perikatan, Perikatan Pada Umumnya*, Alumni, Bandung.
- Soedikno Mertokusumo, (2005), *Mengenal Hukum Suatu Pengantar* Cet 5, Liberty :Yogyakarta.
- Sri Astutik, Tri Sadini Prasastinah Usanti, (2020), *Aspek Hukum Perlindungan Bagi Nasabah Bank Syariah*, Unitomo Press
- Subekti. (2001). *Hukum Perjanjian*. Jakarta, Intermasa.
- Sutedi, Andrian. (2008). *Hukum Waralaba*. *Ghalia Indonesia, Bogor*.