

**ANALISIS YURIDIS MENGENAI TANGGUNG JAWAB HUKUM  
TERHADAP PERJANJIAN WARALABA MENURUT PP NO. 42  
TAHUN 2007 MENGENAI WARALABA  
(STUDI PADA PT.X DAN PT.CAHAYA HATINDO)**

**SKRIPSI**

**HASNAH NAJLA  
0504001034**



**UNIVERSITAS INDONESIA  
FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS INDONESIA  
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM  
DEPOK  
JANUARI 2009**

**ANALISIS YURIDIS MENGENAI TANGGUNG JAWAB HUKUM  
TERHADAP PERJANJIAN WARALABA MENURUT PP NO. 42  
TAHUN 2007 MENGENAI WARALABA  
(STUDI PADA PT.X DAN PT.CAHAYA HATINDO)**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana**

**HASNAH NAJLA  
0504001034**



**UNIVERSITAS INDONESIA  
FAKULTAS HUKUM  
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM  
KEKHUSUSAN I  
(HUKUM TENTANG HUBUNGAN SESAMA ANGGOTA MASYARAKAT)  
DEPOK  
JANUARI 2009**

i

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Analisis Yuridis Mengenai Tanggung Jawab Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba Menurut PP No. 42 Tahun 2007 Mengenai Waralaba (Studi Pada PT.X dan PT.Cahaya Hatindo)” ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Hasnah Najla

NPM : 0504001034

Tanda Tangan :

Tanggal :

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :  
Nama : Hasnah Najla  
NPM : 0504001034  
Program Studi : Ilmu Hukum  
Program Kekhususan : Hukum Perdata  
Judul Skripsi : Analisis Yuridis Mengenai Tanggung Jawab Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba Menurut PP No. 42 Tahun 2007 Mengenai Waralaba (Studi Pada PT.X dan PT.Cahaya Hatindo)

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Ilmu Hukum, Program Kekhususan Hukum Perdata, Fakultas Hukum, Universitas Indonesia.**

### DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Bapak Suharnoko, S.H., MLI. ( ..... )  
Pembimbing : Bapak Abdul Salam, S.H., M.H. ( ..... )  
Penguji : Ibu Dr. Rosa Agustina, S.H., M.H. ( ..... )  
Penguji : Ibu Surini A. Syarief, S.H., M.H. ( ..... )  
Penguji : Bapak Akhmad Budi Cahyono, S.H., M.H. ( ..... )

Ditetapkan di : Depok  
Tanggal : 5 Januari 2009

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas rahmat dan karunia Allah SWT, akhirnya Penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini tepat pada waktunya. Skripsi ini berjudul, "Analisa Yuridis Tanggung Jawab Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba Menurut PP No.42 Tahun 2007 Mengenai Waralaba (Studi Pada PT.X dan PT. Cahaya Hatindo) merupakan tugas akhir untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar Sarjana Hukum pada fakultas Hukum Universitas Indonesia.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati, Penulis bersedia menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun.

Tidak sedikit kendala yang dihadapi Penulis dalam melakukan penulisan skripsi ini. Tetapi berkat bimbingan dan bantuan sejumlah pihak, maka pada akhirnya penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu Penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya kepada:

1. ALLAH SWT, Terima kasih atas kesehatan, rezeki, dan berkah yang diberikan kepada penulis.
2. Orang tua penulis, thanks you for all your love, guidance and support, i don't always show it but you know that i do appreciate for everything you given me that have gotten me here, love you.
3. Bapak Suharnoko, S.H., MLI., selaku Pembimbing I atas bimbingan dan saran yang diberikan selama penulisan skripsi ini.
4. Bapak Abdul Salam S.H., MH., selaku Pembimbing II atas bimbingan dan pengarahan yang diberikan selama penulisan skripsi ini.

5. Bapak R.P, Ugrasena Pranidhana, S.H., M.A., selaku Penasehat Akademik yang telah memberikan bantuan selama Penulis menempuh pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
6. Said yang selalu menjadi kakak yang menjaga dan membantu penulis dan Ajis adik penulis yang selalu mendukung penulis. Thank you for your support and being the best brothers that a sister could ask.
7. Keluarga besar penulis, terimakasih atas dukungan dan doanya. Saudara penulis, Namira, Thank you for always having my back and taking care of me, i don't have a sister but i don't think i need one because i have you.
8. Imam Heykal, Thank you for your love, support, and understanding that given me the strength to finish this mini-thesis.
9. Sahabat-sahabat penulis, Nanda, Ninda, Aimee, Jessica, Winotia, Anikha, Nyanya, Zhafira, Ajie, Ian, Robbie, Norman, Boling, Kakek, Imanuel, Tinton, Fridoun, Ajiebabe, Egi dan Robbieacok yang selalu ada untuk mendukung dan membantu Penulis. Thank you for always brighten up my day and thank you for every memory of friendship that we shared, is a treasure.
10. Teman-teman seperjuangan di FHUI, Indah, Rendhy, Yana yang telah sangat membantu penulis dengan skripsinya, Yasmine, Aristo, Uly dan yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu-satu, terimakasih.
11. Sahabat-sahabat Penulis, Keke, Uphie, Chris yang selalu mendukung penulis.
12. Bapak Rivai, yang telah banyak membantu Penulis selama menempuh pendidikan di fakultas Hukum.
13. Bapak jon, yang telah banyak membantu penulis dalam pengurusan skripsi
14. Untuk staf-staf pengajar FHUI yang telah mengajarkan ilmunya kepada penulis
15. To everyone else I haven't mentioned but who played a part in this journey, you know who you are and you will always be in my heart.

Akhir kata, Penulis berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi bagi para pembaca.

Depok, Januari 2009

Hasnah Najla



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR  
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hasnah Najla  
NPM : 0504001034  
Program Studi : Ilmu Hukum  
Program Kekhususan : Hukum Perdata  
Fakultas : Hukum  
Jenis karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia Hak Bebas Royalti Non-eksklusif atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Analisis Yuridis Mengenai Tanggung Jawab Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba Menurut PP No.42 Tahun 2007 Mengenai Waralaba (Studi Pada PT.X dan PT.Cahaya Hatindo)”

Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data, merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Depok  
Pada tanggal Desember 2008  
Yang menyatakan

(Hasnah Najla)

## ABSTRAK

Nama : Hasnah Najla  
NPM : 0504001034  
Program Studi : Ilmu Hukum  
Judul : Analisis Yuridis Mengenai Tanggung Jawab Hukum Terhadap Perjanjian Waralaba Menurut PP NO.42 Tahun 2007 Mengenai Waralaba (Studi Pada PT.X dan PT.Cahaya Hatindo)

Perrkembangan waralaba di Indonesia menyebabkan pemerintah menganggap perlu membuat peraturan pemerintah baru tentang waralaba yaitu Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Skripsi ini membahas mengenai hal-hal yang diatur dalam perjanjian waralaba, tanggung jawab hukum franchisor dan franchisee, dan sebagai sebagai studi kasus, kepatuhan perjanjian yang dibuat antara PT.X dan PT. Cahaya Hatindo terhadap Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Metodologi penelitian yang digunakan adalah normatif dan studi kepustakaan. Skripsi ini meninjau aspek-aspek hukum yang ada dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo. Penelitian ini menunjukkan bahwa dalam perjanjian waralaba tersebut diatur hak dan kewajiban para pihak dan akibat hukum yang dapat timbul apabila terjadi pelanggaran terhadap perjanjian waralaba. Kedua hal tersebut merupakan tanggung jawab para pihak untuk mematuhi isi perjanjian sesuai dengan hukum yang berlaku. Kemudian penelitian ini juga menunjukkan bahwa perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo telah sesuai dengan PP No.42 Tahun 2007.

Kata Kunci:

Perjanjian, Perjanjian Waralaba, Tanggung Jawab Hukum, Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba

## ABSTRACT

Name :Hasnah Najla

NPM :0504001034

Study Program:Law

Title :Analysis on legal responsibility in franchise agreement regarding Government Regulation No.42 of 2007 on franchise (studies on the franchise agreement between PT.X and PT.Cahaya Hatindo)

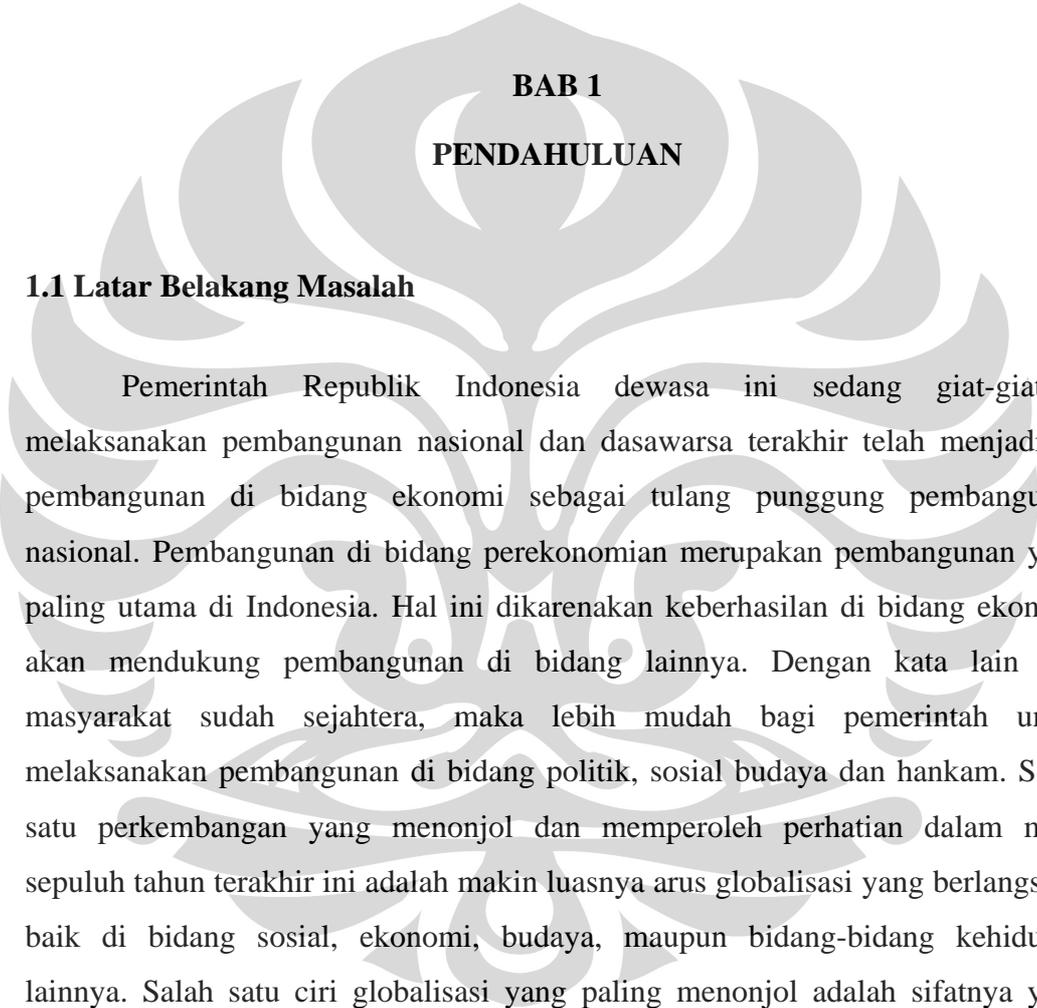
Pursuant to the expansion of franchise business in Indonesia, the Government enacted a new regulation to provide the necessary legal framework which is Government Regulation No. 42 of 2007 on Franchise. This thesis will discuss the items regulated under the regulation, including the obligatory provisions of a franchise agreement, the legal liability between the parties, and as a case study, the compliance of the agreement between PT.X and PT.Cahaya Hatindo with the Government Regulation No. 42 of 2007 on Franchise. This method of research employed in this thesis is normative and library research. This thesis will review the legal aspects in the franchise agreement between PT.X and PT.Cahaya Hatindo. This thesis finds that the agreement governed the rights and obligations of the parties, as well as the legal consequences that may occur in the event of default, both of which are the legal responsibilities that is conferred to the parties to comply to the agreement and relevant regulations. This thesis also concludes that the franchise agreement between PT. X and PT. Cahaya Hatindo has complied with Government Regulation No. 42 of 2007.

Keywords:

Agreement, Franchise Agreement, Legal Liability, Government Regulation No.42 of 2007 on Franchise

## DAFTAR ISI

<b>BAB 1 .....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.3.1 Tujuan Umum .....	6
1.3.2 Tujuan Khusus .....	6
1.4 Metode Penelitian .....	7
1.5 Definisi Operasional.....	7
1.6 Model Operasional Penelitian.....	8
<b>BAB 2 .....</b>	<b>10</b>
<b>LANDASAN TEORI WARALABA.....</b>	<b>10</b>
2.1 Pengertian Perjanjian .....	10
2.2 Asas-Asas Umum Perjanjian .....	11
2.3 Syarat Sahnya Perjanjian.....	13
2.4 Sejarah Perkembangan Waralaba.....	17
2.5 Definisi Perjanjian Waralaba .....	20
2.6 Syarat-syarat Waralaba .....	25
2.7 Kelebihan dan Kelemahan Waralaba .....	28
<b>BAB 3 .....</b>	<b>33</b>
<b>PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN YANG MENGATUR</b>	
<b>MENGENAI WARALABA .....</b>	<b>33</b>
3.1 Peraturan Pemerintah dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan .....	33
3.2 Unsur-unsur Perjanjian Waralaba .....	36
3.3 Hak dan Kewajiban Para Pihak.....	38
3.4 Tanggung Jawab Hukum .....	45
<b>BAB 4 .....</b>	<b>48</b>
<b>ANALISIS PERJANJIAN WARALABA.....</b>	<b>48</b>
4.1 Penerapan Syarat Sahnya Perjanjian dalam Perjanjian Waralaba.....	48
4.2 Penerapan Asas-Asas Perjanjian dalam Perjanjian Waralaba.....	52
4.3 Tanggung Jawab Hukum Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba Antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo.....	55
4.4 Penerapan isi Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba dalam Perjanjian Waralaba Antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo.....	59
<b>BAB 5 .....</b>	<b>65</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>65</b>
5.1 Kesimpulan .....	65
5.2 Saran.....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>68</b>



## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pemerintah Republik Indonesia dewasa ini sedang giat-giatnya melaksanakan pembangunan nasional dan dasawarsa terakhir telah menjadikan pembangunan di bidang ekonomi sebagai tulang punggung pembangunan nasional. Pembangunan di bidang perekonomian merupakan pembangunan yang paling utama di Indonesia. Hal ini dikarenakan keberhasilan di bidang ekonomi akan mendukung pembangunan di bidang lainnya. Dengan kata lain jika masyarakat sudah sejahtera, maka lebih mudah bagi pemerintah untuk melaksanakan pembangunan di bidang politik, sosial budaya dan hankam. Salah satu perkembangan yang menonjol dan memperoleh perhatian dalam masa sepuluh tahun terakhir ini adalah makin luasnya arus globalisasi yang berlangsung baik di bidang sosial, ekonomi, budaya, maupun bidang-bidang kehidupan lainnya. Salah satu ciri globalisasi yang paling menonjol adalah sifatnya yang sangat kompetitif, kosmopolit, dan perubahan yang amat cepat. Untuk mengantisipasi kondisi yang demikian, salah satu cara yang ditempuh manusia baik perseorangan maupun kelompok dan kelembagaan adalah dengan mengadakan kerjasama atau kemitraan dalam berbagai bidang kehidupan, termasuk dalam menjalankan perusahaan. Sedemikian pentingnya kerjasama di dunia global itu, sehingga tidak ada lagi orang atau lembaga atau perusahaan yang berhasil dengan bekerja sendiri, tanpa bekerjasama dengan pihak lain. Namun,

perlu disadari bahwa kerjasama baru dapat mendatangkan keuntungan, kemajuan, dan keselamatan bagi kedua belah pihak, bila keduanya menjalankan hak dan kewajibannya dalam bekerjasama itu, disamping adanya komitmen yang tinggi dalam memelihara kerjasama yang telah terjalin.

Dalam era perdagangan global yang semakin ketat memerlukan sistem pemasaran yang mendukung, namun sering terjadi biaya untuk pemasaran yang luas terlalu tinggi sehingga timbul alternatif menghemat biaya dengan melakukan pemasaran tersebut melalui salah satu cara yang efektif dan efisien yaitu dengan sistem waralaba. Waralaba pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen.<sup>1</sup> Waralaba mengandung daya tarik yang tinggi bagi calon pengusaha yang ingin memiliki bisnis mereka sendiri, tetapi bukan sepenuhnya milik mereka. Dengan mengelimir sebagian resiko kegagalan usaha.

Sebagai suatu cara pemasaran distribusi, waralaba merupakan suatu alternatif lain disamping saluran konvensional lain yang dimiliki perusahaan sendiri. Akibat kebutuhan investasi yang terus meningkat untuk mengembangkan usaha eceran, waralaba tampaknya memberikan cara yang dapat digunakan bagi para pengecer spesialis untuk mengembangkan diri di masa yang akan datang.

Waralaba pertama kali dikenal di Amerika. Sistem waralaba ini semula dikenal dilakukan antara pemerintah daerah dengan suatu perusahaan untuk melakukan suatu pekerjaan guna kepentingan pemerintah daerah yang tentunya dengan izin dari pemerintah daerah yang bersangkutan. Pertengahan abad 19 dimulainya pembuatan jalan kereta api dan kebutuhan kepentingan-kepentingan umum. Bisnis ini kemudian berkembang di swasta yaitu sejak tahun 1898, yaitu ketika *Singer Sewing Machine Company* menunjuk distributor bebas untuk menjual produknya.<sup>2</sup> Pada tahun 1955 bisnis *franchise* mengalami perkembangan dengan lahirnya restoran McDonald yang mempunyai sistem yang berbeda dengan sistem *franchise* sebelumnya sehingga membawa pengaruh yang besar terhadap konsep *franchise* selanjutnya. Konsep yang dibawa oleh McDonald

---

<sup>1</sup> Gunawan Widjadja, *Waralaba*, Cet.2, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), hal.2.

<sup>2</sup> Collins Barrows, *franchising Small Business and Entrepreneurship*, (London: Mac Millan Education 1989), hal 189

adalah dengan menstandarisasi seluruh kegiatannya termasuk desain produk, interior dan eksterior, seragam pegawai dimana sistem ini kita sebut bisnis format *franchise*.

Sekarang, *franchise* toko-toko eceran, restoran dan segala macam bidang usaha merupakan pemandangan umum di Amerika. Bidang usaha yang di –*franchise*-kan tidak hanya bisnis makanan tapi juga kios, persewaan mobil sampai bengkel mobil, pompa bensin, hotel dan motel.

Di Indonesia istilah *franchise* berubah menjadi waralaba. Waralaba berasal dari kata “wara” artinya lebih dan “laba” artinya untung.<sup>3</sup> Dari arti secara harafiah tersebut, maka dapat diketahui bahwa waralaba merupakan usaha yang memberikan keuntungan lebih/istimewa. Di samping pengertian tersebut, ada pengertian waralaba menurut doktrin, sebagaimana yang dikemukakan oleh Suharnoko : “*Franchise* pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen”. Selain itu ada pula pengertian waralaba menurut Juajir Sumardi: “*Franchise* adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, yang dijual kepada pihak lain yang berminat.”<sup>4</sup>

Waralaba di Indonesia mencakup beberapa peraturan diantaranya mengenai kekayaan intelektual, pemerintah daerah, dan peraturan perdagangan. Oleh karena itu, prosedur dan persyaratan dari pihak yang berwenang berkaitan dengan hal tersebut diatas juga harus dipenuhi.

Sebagai pranata sosial dalam kehidupan ekonomi, kehadiran waralaba juga menghadirkan permasalahan di bidang hukum. Hal ini sebagai akibat dari adanya hubungan –hubungan dalam sistem waralaba yang dibangun atas dasar hubungan perjanjian, yang dikenal dengan perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemilik waralaba (pemberi waralaba/*franchisor*) dan

---

<sup>3</sup> Amir Karamoy, J.B Bikololong dan Ponco Sulistiyo, *Sukses Usaha Lewat Waralaba (Tanya Jawab Berbagai Aspek Waralaba)*, Cet.1, (Jakarta: PT. Jurnalindo Aksara Grafika, 1996), Hal.15

<sup>4</sup> “Sistem Musyarakat Versus *Franchise*, Mana Lebih Adil? (Peluang Usaha Koperasi Mart dengan ‘Sistem Bersarikat’)”. Adhitya Ginanjar. 1 juni 2008. <<http://primkopaumabesau.or.id/?page=articledetail&read=535>>, diakses 5 oktober 2008

pemegang *franchise* (penerima waralaba/*franchisee*). Hal ini 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 (*Franchise Agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee*-nya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee* dan *franchisor*, misalnya hak teritorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan berkaitan dengan jangka waktu perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*.

Perdagangan dengan menggunakan sistem waralaba dibangun atas dasar perjanjian, maka hubungan-hubungan yang terjalin tersebut melahirkan hak dan kewajiban para pihak, hal ini menuntut perhatian keterlibatan hukum dalam upaya memberikan kerangka jaminan perlindungan hukum yang berkaitan dengan hak dan kewajiban masing-masing pihak. Hal-hal yang diatur oleh hukum dan perundang-undangan 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 terjadi penyimpangan yang menimbulkan wanprestasi. 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 kepada pihak yang menyebabkan kerugian.

Didalam hukum perjanjian terdapat asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). dimana setiap subyek hukum dapat melakukan atau membuat suatu perjanjian tentang hal apa saja asalkan tidak melanggar ketentuan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Perjanjian yang dibuat oleh para pihak berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya dan tentunya mengikat para pihak. Suatu perjanjian memberikan hak pada suatu pihak untuk menuntut hal dari pihak lain

dan pihak lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan tersebut. Tetapi perjanjian antara para pihak dalam *franchise agreement* pada umumnya telah berbentuk baku dalam arti hal-hal yang diatur merupakan standar dari pemberi *franchise*.

Perlindungan hukum yang diberikan melalui perangkat hukum yang berbagai macam bentuknya dapat dimulai dengan suatu perjanjian kerjasama (waralaba). Perjanjian kerjasama ini haruslah dimulai dari tahap awal sejak akan dimulai kesepakatan yaitu perjanjian kerahasiaan, yang melindungi kerahasiaan perjanjian waralaba, sebagai awal dimulainya hubungan kerjasama antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Pada sisi lain, seorang atau pihak penerima waralaba yang menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha pemberi waralaba menurut ketentuan dan tata cara yang diberikan, juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang dijalankan olehnya tersebut memang sudah benar-benar teruji dan memang merupakan suatu produk yang disukai oleh masyarakat, serta akan memberikan manfaat (*financial*) baginya. Ini berarti waralaba sesungguhnya juga hanya memiliki suatu aspek yang didambakan baik oleh pengusaha pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba, yaitu masalah kepastian hukum.

Dalam hubungan kerjasama antara pemberi waralaba dan penerima waralaba terdapat hak dan kewajiban. perjanjian waralaba merupakan suatu tindakan hukum yang menimbulkan adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Pengaturan hak dan kewajiban antara *franchisor* dan *franchisee* harus jelas, seimbang dan memiliki batas-batas tertentu agar di dalam pelaksanaannya tidak mengakibatkan kesewenang-wenangan salah satu pihak. Para pihak yang terikat oleh hak dan kewajiban tersebut selain memperhatikan hak dan kewajiban masing-masing pihak, juga harus memperhatikan hak dan kewajiban mereka sebagai pihak-pihak yang terikat dalam perjanjian waralaba agar memenuhi ketentuan-ketentuan mengenai pengaturan waralaba yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan yaitu Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (PP No.42 Tahun 2007)<sup>5</sup>, sehingga hak dan kewajiban para pihak tidak melanggar ketentuan mengenai waralaba dan sesuai dengan

---

<sup>5</sup> Indonesia. *Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba*, PP No. 42, LN No. 90 Tahun 2007, TLN No. 4247

ketentuan yang berlaku. Hal ini merupakan tanggung jawab para pihak untuk menaati hukum yang berlaku meskipun mereka bebas menentukan isi dari perjanjian yang mereka buat.

Dengan adanya perlindungan hukum mengenai yang diberikan oleh perjanjian waralaba, dapat diharapkan memberikan suatu perlindungan dalam dunia usaha. Perjanjian waralaba ini merupakan suatu wadah yang dapat memberikan perlindungan dan batasan yang jelas atas hak dan kewajiban yang dimiliki dan di emban oleh para pihak.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Ada beberapa pokok permasalahan mendasar berkaitan dengan perjanjian waralaba yang dibahas, yaitu:

1. Bagaimana pengaturan mengenai tanggung jawab hukum pemberi dan penerima waralaba dalam perjanjian waralaba di Indonesia?
2. Apakah perjanjian waralaba antara PT. X dan PT. CAHAYA HATINDO telah sesuai dengan PP Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Umum**

Tujuan penelitian ini secara umum adalah untuk mengetahui tentang perjanjian waralaba secara umum dan mengetahui permasalahan-permasalahan yang terdapat dalam perjanjian waralaba serta bagaimana mengatasi permasalahan itu.

### **1.3.2 Tujuan Khusus**

1. Untuk mengetahui pengaturan mengenai tanggung jawab hukum pemberi dan penerima waralaba dalam perjanjian waralaba
2. Untuk mengetahui apakah perjanjian waralaba antara PT. X dan PT. CAHAYA HATINDO telah sesuai dengan PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba

## 1.4 Metode Penelitian

Metode yang dipergunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian kepustakaan. Penelitian kepustakaan (*library research*) merupakan penelitian dengan cara meneliti data sekunder saja<sup>6</sup>

Adapun data sekunder yang didapat melalui studi kepustakaan meliputi bahan hukum primer yang terdiri dari peraturan perundang-undangan yang terkait dengan permasalahan dalam skripsi ini seperti KUHPerdata, Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/1997. Bahan hukum sekunder yang terdiri dari buku-buku, artikel, makalah dan lain sebagainya. Bahan hukum tersier yang terdiri dari kamus, kamus hukum, ensiklopedi dan lain sebagainya.

Jika dipandang dari sudut sifatnya, penulisan ini tergolong dalam penulisan deskriptif. Penulisan deskriptif merupakan penulisan yang bersifat memberikan gambaran tentang suatu keadaan atau suatu gejala<sup>7</sup>. Dipandang dari sudut bentuknya, penulisan ini tergolong dalam penulisan preskriptif, yaitu apabila suatu penelitian ditujukan untuk mendapatkan saran-saran mengenai apa yang harus dilakukan untuk mengatasi masalah-masalah tertentu<sup>8</sup>.

## 1.5 Definisi Operasional

Ada beberapa istilah yang merupakan kerangka definisi dalam penelitian ini, yaitu:

1. Perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji pada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, cet. 8, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 14.

<sup>7</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, cet. 3, (Jakarta: UI Press, 1986), hal.10.

<sup>8</sup> *Ibid.*

<sup>9</sup> R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, cetakan keenambelas, (Jakarta: PT. Intermasa, 1996), hal. 1.

2. 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 dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.<sup>10</sup>
3. Perjanjian waralaba adalah perjanjian secara tertulis antar pemberi waralaba dan penerima waralaba.<sup>11</sup>
4. Pemberi waralaba (*franchisor*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan atau waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.<sup>12</sup>
5. Penerima waralaba (*franchisee*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.<sup>13</sup>

### 1.6 Model Operasional Penelitian

Untuk mempermudah memahami penulisan ini, sistematika penulisan dilakukan dengan membagi pembahasan menjadi lima bab sebagai berikut :

Bab pendahuluan terdiri dari enam sub-bab yang terdiri dari latar belakang, pokok permasalahan, tujuan penelitian, metodologi penelitian, kerangka konseptual, sistematika penulisan.

Bab kedua berjudul landasan teori waralaba yang terdiri dari tujuh sub-bab yang terdiri pengertian perjanjian, asas-asas umum perjanjian, syarat sahnya perjanjian, definisi perjanjian waralaba, sejarah perkembangan waralaba, syarat-syarat waralaba, kelebihan dan kelemahan waralaba.

Bab ketiga berjudul peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai waralaba yang terdiri dari empat sub-bab yang terdiri dari pengaturan

---

<sup>10</sup> Peraturan Pemerintah tentang Waralaba. *Op. Cit.* Ps. 1 ayat (1).

<sup>11</sup> Indonesia, *Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan*, Kepmenperindag No.259/MPP/Kep/7/1997, Ps. Ayat (7)

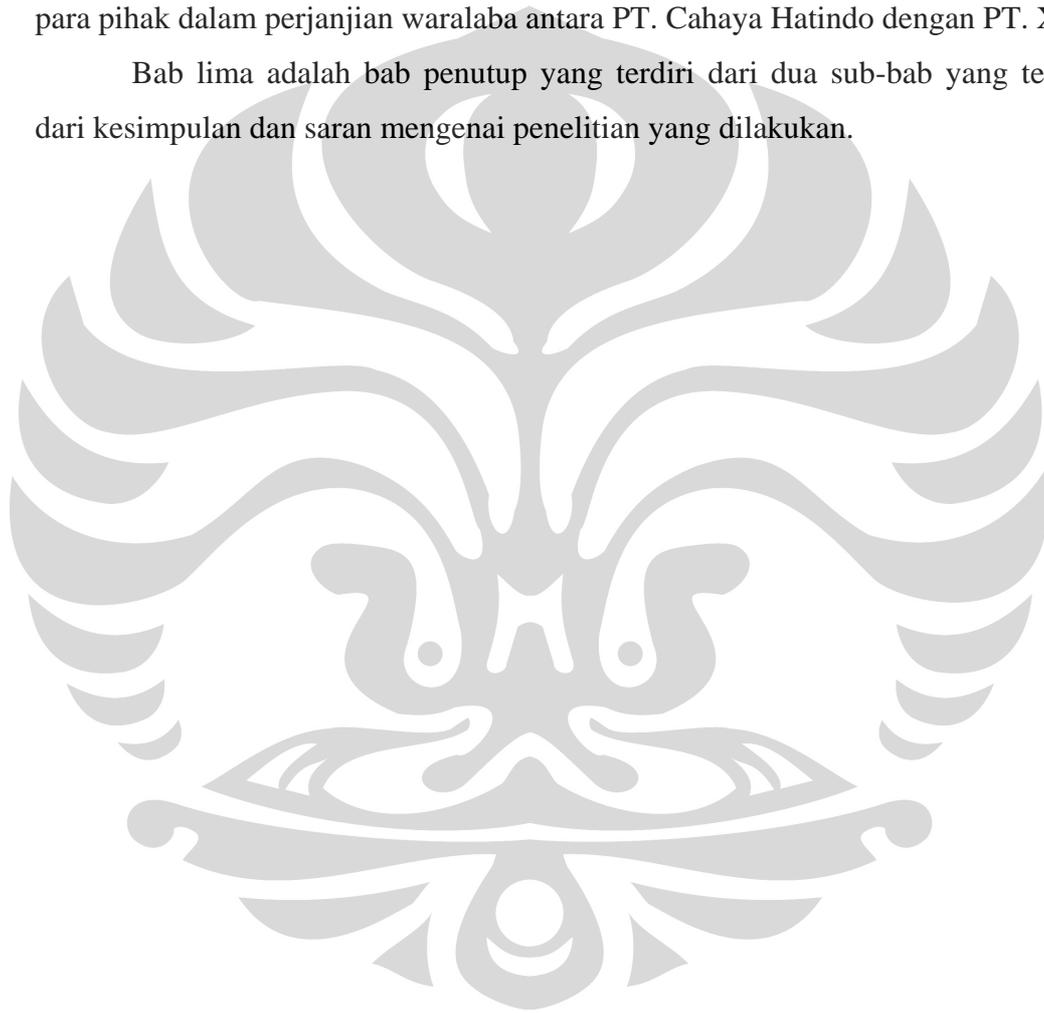
<sup>12</sup> Peraturan Pemerintah tentang Waralaba. *Op. Cit.* Ps. 1 ayat (2).

<sup>13</sup> *Ibid.*, Ps. 1 ayat (3).

yang mengatur mengenai waralaba, unsur-unsur perjanjian waralaba, hak dan kewajiban para pihak, tanggung jawab hukum dalam waralaba.

Bab keempat berjudul analisa perjanjian waralaba yang terdiri dari empat sub-bab yang terdiri dari penerapan syarat sahnya perjanjian dalam perjanjian waralaba, penerapan asas-asas perjanjian dalam perjanjian waralaba, penerapan isi Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dalam perjanjian waralaba antara PT.X dengan PT.Cahaya Hatindo dan tanggung jawab hukum para pihak dalam perjanjian waralaba antara PT. Cahaya Hatindo dengan PT. X

Bab lima adalah bab penutup yang terdiri dari dua sub-bab yang terdiri dari kesimpulan dan saran mengenai penelitian yang dilakukan.



## BAB 2

### LANDASAN TEORI WARALABA

#### 2.1 Pengertian Perjanjian

Mengenai perjanjian diatur dalam Buku III KUHPerdara. Dalam Pasal 1313 KUHPerdara dijelaskan mengenai pengertian perjanjian bahwa suatu perjanjian adalah perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih<sup>14</sup>. Pengertian ini masih kurang jelas, oleh karena itu para sarjana juga merumuskan mengenai definisi perjanjian, antara lain pendapat Prof. Subekti, S.H. dan Prof Wirjono Projodikoro.

Prof. Subekti, S.H. memberikan definisi perjanjian sebagai berikut: suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada seorang lain dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.<sup>15</sup>

Sedangkan menurut Prof Wirjono Projodikoro, perjanjian adalah: suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak atau lebih, dimana salah satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal. Sedang pihak lain berhak untuk menuntut pelaksanaan janji tersebut.<sup>16</sup>

Hubungan antara perikatan dan perjanjian adalah bahwa perjanjian akan menimbulkan suatu perikatan antara dua orang atau lebih yang membuatnya. suatu perjanjian merupakan suatu perumusan kata-kata, baik secara lisan maupun secara tertulis, yang mengandung akan suatu janji-janji atau suatu kesanggupan dari pihak yang membuatnya. Dengan demikian suatu perjanjian merupakan suatu peristiwa hukum, sedangkan perikatan adalah akibat hukumnya.

---

<sup>14</sup> *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek)*, diterjemahkan oleh R.Subekti dan R. Tjitrosudibio, cet.8, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1983), Pasal 1313.

<sup>15</sup> Subekti, *Hukum Perjanjian, Op. Cit.*, hal. 1.

<sup>16</sup> Wirjono projodikoro, *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, ( Bandung: Sumur Batu,1981), hal. 9.

## 2.2 Asas-Asas Umum Perjanjian

Hukum perjanjian didalam Buku III KUHPerdato menganut beberapa asas, yaitu:

1. **Asas kebebasan berkontrak** yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdato yang menyatakan bahwa “Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Maksud dari Pasal ini adalah para pihak wajib melaksanakan persetujuan yang telah dibuat berdasarkan asas kebebasan berkontrak dengan itikad baik dan perjanjian ini mengikat para pihak. Hal ini berarti hukum perjanjian memberikan kebebasan kepada para pihak untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja, asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan,<sup>17</sup> walaupun tidak diatur dalam pasal-pasal KUHPerdato.

Pasal-pasal dalam Hukum Perjanjian pada Buku III KUHPerdato merupakan hukum pelengkap, artinya bahwa pasal-pasal dalam Hukum Perjanjian boleh dikesampingkan apabila para pihak menghendaki ketentuan yang isinya menyimpang dari ketentuan Pasal-Pasal Hukum Perjanjian.

Bila dalam perjanjian tersebut para pihak tidak mengaturnya, berarti mereka tunduk pada pasal-pasal dalam Hukum Perjanjian yang diatur dalam KUHPerdato. Dengan kata lain, Pasal-Pasal dalam Hukum Perjanjian melengkapi perjanjian-perjanjian yang tidak dibuat secara lengkap (*anuullen recht*).

2. **Asas kepribadian (Personalia)** yang diatur dalam Pasal 1315 KUHPerdato yang dipertegas lagi oleh ketentuan Pasal 1340 KUHPerdato. Dari kedua rumusan tersebut dapat diketahui bahwa pada dasarnya perjanjian hanya akan melahirkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban diantara para pihak yang membuatnya. pada dasarnya

---

<sup>17</sup> Subekti, *Hukum Perjanjian*, *Op. Cit.*, Hal. 13.

seseorang tidak dapat mengikat dirinya untuk kepentingan maupun kerugian bagi pihak ketiga, kecuali dalam hal terjadinya peristiwa penangungan. Ini berarti perjanjian yang dibuat oleh para pihak tersebut demi hukum hanya akan mengikat para pihak yang membuatnya.<sup>18</sup> Asas berlakunya perjanjian, hanya mengikat bagi pihak yang membuatnya, oleh karena itu perjanjian yang dibuat tidak boleh merugikan atau menguntungkan pihak ketiga kecuali perjanjian tersebut dibuat untuk kepentingan pihak ketiga.

**3. Asas itikad baik** yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara. Ketentuan ini pada dasarnya merupakan penegasan lebih lanjut, sebagai pelaksanaan dari suatu perjanjian yang telah dibuat secara sah.<sup>19</sup> Terpenuhi syarat-syarat perjanjian tidak dengan begitu saja menghilangkan hak dari salah satu pihak dalam perjanjian untuk tetap meminta pembatalan dalam hal perjanjian telah dilaksanakan tidak dengan itikad baik oleh pihak lainnya dalam perjanjian.

**4. Asas sepakat (Konsensualitas)** diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara. Asas konsensualitas ini merupakan pengejawatahan dari sistem terbuka Buku III KUHPerdara, hukum perjanjian membeikan kesempatan seluas-luasnya kepada para pihak untuk membuat perjanjian yang akan mengikat mereka sebagai undang-undang, selama dan sepanjang dapat dicapai kesepakatan oleh para pihak. Suatu kesepakatan lisan di antara para pihak telah mengikat para pihak yang bersepakat secara lisan tersebut.<sup>20</sup>

**5. Asas kekuatan mengikat (pacta sun servada)** berdasarkan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara, bahwa “semua persetujuan yang dibuat

---

<sup>18</sup> Gunawan Widjaja, *Waralaba* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003), hal. 83

<sup>19</sup> *Ibid.*, hal 84

<sup>20</sup> *Ibid.*, hal 83

secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.“ Konsekuensi dari asas ini adalah bahwa dipenuhinya syarat sahnya perjanjian maka sejak saat itu pula perjanjian itu mengikat bagi para pihak. Mengikat sebagai undang-undang berarti pelanggaran terhadap perjanjian tersebut berakibat hukum melanggar undang-undang.

- 6. Asas kepatutan dan kebiasaan** dalam pembuatan perjanjian mengambil ukuran dari kepatutan dan kebiasaan dalam pergaulan hidup masyarakat dimana perjanjian itu akan dilaksanakan. Suatu perjanjian apabila isinya dirasakan kurang patut atau bertentangan dengan apa yang menjadi kebiasaan masyarakat maka dapat mengakibatkan batalnya perjanjian tersebut karena itu baik kepatutan maupun kebiasaan sifatnya juga mengikat, hal ini sesuai dengan makna yang terkandung dalam Pasal 1339 KUHPerduta yang menegaskan bahwa “perjanjian tidak hanya mengikat terhadap hal-hal yang diatur secara tegas didalamnya tetapi juga terhadap hal-hal yang menurut sifatnya diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang.”

### 2.3 Syarat Sahnya Perjanjian

Syarat-syarat sahnya perjanjian telah diatur dalam Pasal 1320 KUHPerduta yang menyatakan bahwa sahnya suatu perjanjian tergantung pada pemenuhan empat syarat yaitu<sup>21</sup>:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan diri,
2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian,
3. suatu hal tertentu,
4. suatu sebab yang halal.

Sepakat mereka yang mengikatkan diri dan kecakapan yang membuat suatu perjanjian merupakan syarat subyektif, karena menyangkut para pihak yang membuat perjanjian. Apabila salah satu atau kedua syarat tersebut dilanggar

---

<sup>21</sup> Sri Soesilowati Mahdi, Surini Ahlan Sjarif dan Akhmad Budi Cahyono, *Hukum Perdata (Suatu Pengantar)* (Jakarta: Gitama Jaya Jakarta, 2005), hal 141

berakibat perjanjian dapat dibatalkan. Sehingga jika para pihak tidak berkeberatan terhadap pelanggaran kedua syarat tersebut dan tidak melakukan upaya pembatalan perjanjian melalui pengadilan, maka perjanjian tersebut tetap sah<sup>22</sup>. Sedangkan suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal merupakan syarat obyektif, karena menyangkut obyek yang diperjanjikan. Apabila syarat obyektif ini dilanggar maka perjanjian tersebut tidak memiliki kekuatan hukum sejak semula dan tidak mengikat para pihak yang membuat perjanjian atau disebut dengan batal demi hukum. Dengan batal demi hukumnya suatu perjanjian para pihak tidak dapat mengajukan ganti rugi, karena perjanjian tersebut tidak melahirkan hak dan kewajiban yang mempunyai akibat hukum.

Pembahasan mengenai syarat sahnya perjanjian adalah sebagai berikut:

- 1. Sepakat mereka yang mengikatkan diri** adalah para pihak sepakat mengenai hal-hal pokok perjanjian itu berupa obyek perjanjian dan syarat-syarat perjanjian. Kesepakatan ini bersifat bebas, harus ada kemauan untuk mengikatkan diri dalam perjanjian. maksudnya adalah bebas dari paksaan, kekhilafan dan penipuan (Pasal,1321, 1322, dan 1328 KUHPerdara).

Yang dimaksud dengan tidak ada paksaan adalah, bahwa seseorang mengikatkan diri dalam perikatan karena kemauannya sendiri bukan karena dibawah ancaman baik dengan kekerasan maupun dengan upaya menakut-nakuti.

Yang dimaksud dengan tidak ada kekhilafan adalah apabila salah satu pihak tidak khilaf tentang hal-hal yang pokok dari perjanjian atau mengenai orang dengan siapa diadakannya perjanjian. Kekhilafan harus dibedakan dengan penipuan, dalam kekhilafan tidak ada unsur kesengajaan. Kekhilafan tersebut harus sedemikian rupa sehingga seandainya orang itu tidak khilaf mengenai hal itu maka ia tidak akan menyetujuinya.

---

<sup>22</sup> Mengenai pembatalan KUHPerdara Pasal 1454 memberikan jangka waktu yaitu 5 tahun atau dalam hal ketidak cakapan maka jangka waktunya tidak harus menunggu 5 tahun tetapi sejak orang yang tidak cakap tersebut menjadi cakap menurut hukum.

Yang dimaksud dengan tidak ada unsur penipuan adalah apabila tidak ada tindakan menipu menurut undang-undang. Penipuan terjadi apabila salah satu pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan yang tidak benar, disertai dengan kecurangan-kecurangan, sehingga pihak lain terbujuk karenanya untuk memberikan perizinan.

- 2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian** maksudnya adalah para pihak yang terikat dalam perjanjian harus merupakan orang-orang yang cakap untuk melakukan perbuatan hukum secara sah. KUHPdata menyatakan bahwa orang yang cakap untuk membuat perjanjian adalah mereka yang sudah dewasa berarti sudah akil balik dan sehat pikirannya.

Dalam Pasal 1330 KUHPdata disebutkan bahwa ada tiga kategori orang yang dianggap tidak cakap dalam membuat perjanjian yaitu:

a. Orang yang belum dewasa

Adapun pengertian “dewasa” adalah sebagai berikut: menurut KUHPdata Pasal 330 usia dewasa seseorang adalah sudah mencapai usia 21 tahun atau mereka yang telah menikah sebelum berusia 21 tahun, sedangkan menurut Pasal 47 Undang-Undang Perkawinan Nomor 1 tahun 1974 tentang Perkawinan (UU No.1 Tahun 1974), anak yang belum mencapai umur 18 tahun atau belum pernah melangsungkan pernikahan ada dibawah kekuasaan orangtua selama mereka tidak dicabut kekuasaannya. Sebagai akibat dari Pasal 47 tersebut maka mereka tidak dapat melakukan perjanjian tanpa izin dari orang tua atau yang mengawasinya hal ini berdasarkan Pasal 50 ayat (1) UU No. 1 Tahun 1974<sup>23</sup>.

Sampai saat ini dalam praktek perbuatan perjanjian, dewasa diartikan untuk mereka yang telah berusia 21 tahun dengan tidak

---

<sup>23</sup> Indonesia, *Undang-Undang tentang Perkawinan*, Nomor 1 Tahun 1974, LN 1974/1, TLN NO.3019.

membedakan antara pria dan wanita bagi mereka yang telah kawin walaupun belum berusia 21 tahun.

b. Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan

Adapun mereka yang ditaruh dibawah pengampuan adalah orang yang sudah dewasa yang menderita sakit jiwa atau dengan alasan bahwa ia akan mengobrol kekayaannya.<sup>24</sup>

c. Perempuan yang sudah menikah

Dengan berlakunya SEMA No. 3 Tahun 1963, Maka Pasal 108 dan 110 KUHPerdara yang berisi mengenai wewenang seorang istri untuk melakukan perbuatan hukum dan untuk menghadap di muka Pengadilan tanpa izin atau bantuan dari suami tidak berlaku lagi. Dengan tidak berlakunya Pasal 108 dan 110 KUHPerdara, maka perempuan Indonesia dalam ikatan perkawinan dapat melakukan perbuatan hukum sendiri, Pasal tersebut menjadi dasar pembentukan Pasal 31 ayat 2 UU No.1 Tahun 1974 tentang Perkawinan yang menyatakan masing-masing pihak berhak untuk melakukan perbuatan hukum.

**3. Suatu hal tertentu**, yaitu apa yang menjadi obyek perjanjian. Obyek perjanjian adalah barang-barang yang dapat diperdagangkan yang dapat menjadi obyek perjanjian, dan obyek perjanjian harus tertentu atau paling tidak dapat ditentukan jenisnya.

Adapun perincian mengenai hal tertentu adalah sebagai berikut:

a. Mengenai barang:

- Benda yang dapat diperdagangkan atau yang dapat menjadi obyek perjanjian ( Pasal 1333 ayat (1) KUHPerdara)
- Benda yang dapat ditentukan jenis atau macamnya, serta jumlahnya dapat ditentukan atau dapat dihitung (Pasal 1333 KUHPerdara).

---

<sup>24</sup> Subekti, *Pokok-pokok Hukum Perdata* (Jakarta: Intermasa, 1985) Cet.20, hal. 56

- b. Mengenai obyek perjanjian hanya dapat ditunjukkan pada sesuatu yang ada dalam lalu lintas perekonomian.
- c. Saat perjanjian dibuat barang tersebut berada dalam lalu lintas perekonomian. Terhadap hal ini ada pengecualian yang secara tegas dilarang oleh undang-undang seperti larangan dibuat perjanjian terhadap harta warisan yang belum terbuka.

**4. Suatu sebab yang halal** bukanlah sebab dalam arti yang menyebabkan atau mendorong orang untuk membuat perjanjian melainkan sebab dalam arti isi dari perjanjian itu sendiri yang menggambarkan persetujuan yang akan dicapai oleh pihak-pihak yang membuat perjanjian. Menurut Pasal 1335 KUHPPerdata, suatu perjanjian yang tidak memakai causa atau dibuat dengan suatu causa yang palsu atau terlarang tidak mempunyai kekuatan hukum. Kemudian menurut Pasal 1337 KUHPPerdata, suatu sebab adalah terlarang, jika sebab itu dilarang oleh undang-undang atau bila sebab itu bertentangan dengan kesusilaan atau dengan ketertiban umum.

#### 2.4 Sejarah Perkembangan Waralaba

Sejarah waralaba (*franchise*) sebenarnya dimulai sekitar pertengahan abad kesembilan belas yaitu melalui merek Singer yang memproduksi mesin jahit. Singer mengawali sistem *franchise* dikarenakan bisnisnya mengalami kemunduran lalu Isaac Singer memberikan hak eksklusif kepada pihak lain untuk menjual mesin jahit Singer di daerah yang diberikan kepada pihak tersebut. Melalui pemasaran yang seperti ini, Singer mengalami kesuksesan sehingga pemasarannya meliputi seluruh Amerika Serikat.<sup>25</sup>

Metode penjualan seperti ini akhirnya diikuti oleh General Motors, Coca Cola, Pepsi Cola, dan sebagainya. Coca Cola dalam pelaksanaannya menjual ramuan minumannya pada pihak lain dengan mensyaratkan bahwa pembeli harus mengikuti produk standar produk asal seperti botol, logo dan sebagainya.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Barrows, *Op. Cit.*, hal 189

<sup>26</sup> *Ibid.*, hal. 190

Perkembangan *franchise* pada tahun 1920-1930 mengalami suatu peningkatan tetapi setelah itu mengalami kelesuan sampai tahun 1950-an disebabkan kelesuan ekonomi di dunia khususnya di Amerika Serikat. Walaupun mulai tumbuh *Franchise* dibidang *chain store* sekitar tahun 1940.

Pada tahun 1955, bisnis *franchise* mulai mengalami perkembangan kembali di Amerika dengan lahirnya restoran McDonald yang mempunyai sistem yang berbeda dengan *franchise* sebelumnya sehingga membawa pengaruh yang besar terhadap konsep *franchise* selanjutnya<sup>27</sup>. Konsep yang dibawa oleh McDonald adalah dengan menstandarisasi seluruh kegiatannya termasuk disain produk, interior dan eksterior, seragam pegawai dimana sistem ini kita sebut *business format franchise*. Sejak itu lahirlah *franchise-franchise* dengan sistem baru seperti Kentucky Fried Chicken (KFC).

Pada tahun 1970-an sejalan dengan dikeluarkan peraturan dibidang *real estate* tumbuh satu jenis bidang usaha baru yang memakai sistem *franchise* yaitu dibidang *broker* perumahan yang salah satunya adalah century 21.

Pada tahun 1979-1980 lahir suatu restoran fast food yang kita kenal yaitu KFC inilah mulai dikenal *franchise* (dalam arti Business Format *Franchise*). Dengan lahirnya KFC mulai banyak pengusaha menggunakan sistem *franchise*, terutama dibidang *fast food*, hotel.

Di Indonesia kata waralaba pertama kali diperkenalkan oleh V. Winarto, Direktur Pengembangan Usaha Institusi Pendidikan dan Pembinaan Manajemen, sebagai buah hasil diskusi dengan pakar bahasa dan sastra Indonesia, Harimurti Kridolaksone, sebagai padanan dari kata *franchise*.<sup>28</sup> Akan tetapi waralaba bukan merupakan terjemahan langsung konsep *franchise*. Waralaba berasal dari kata wara, yang artinya lebih atau istimewa dan laba yang berarti untung. Jadi waralaba berarti sistem keterkaitan usaha dengan memberikan keuntungan lebih atau istimewa.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2005), hal. 167

<sup>28</sup> "Teknik Menjual Sukses, Sebuah Terobosan Awal", Manajemen (Januari-Februari 1992), hal. 51

*Franchise* bukanlah merupakan suatu hal baru di Indonesia. Menurut Amir Karamoy, pelopor waralaba di Indonesia adalah Pertamina.<sup>30</sup> Walaupun Pertamina tidak pernah menyatakan secara tegas bahwa perusahaannya menjalankan sistem waralaba, usaha yang dijalankan oleh Pertamina dengan mengoperasikan unit-unit pompa bensin ini telah memenuhi kriteria sebagai suatu usaha waralaba.

Waralaba mulai dikenal di Indonesia sekitar tahun 1970-an, dimana mulai masuk usaha waralaba asing, seperti restoran-restoran siap hidang dan hotel. Tetapi pada waktu itu usaha-usaha tersebut belum dikenal sebagai usaha waralaba, karena konsumennya yang berasal dari kalangan masyarakat tertentu saja.

Karena permintaan pasar dan peluang bisnis yang ada, pengusaha lokal yang dipelopori oleh pengusaha Es Teler 77 menciptakan *franchise* yang bersifat nasional untuk pengusaha nasional. Usaha ini selanjutnya disusul oleh salon Rudi Hadisuwarno yang *franchisenya* juga terdapat di berbagai kota besar di Indonesia<sup>31</sup>.

Pada tahun 1991, restoran *fast food McDonald's* masuk ke Indonesia. Keberhasilan *McDonald's* dalam menarik konsumen dengan berbagai paket usahanya telah menarik perhatian masyarakat Indonesia, sehingga sejak itu waralaba menjadi dikenal luas.

Pada tahun 1990, tidak ketinggalan PSP Group dengan California Fried Chicken (CFC) melebarkan sayapnya ke luar negeri yaitu Singapura, Cina dan akan segera dibuka di Filipina, Malaysia dan Hong Kong. Dengan dibukanya CFC diluar negeri berarti CFC merupakan *franchisor* pertama yang mem-*franchise*-kan usahanya ke luar negeri. Pada tahun 1992, PT. Dwi Citra Utama mengikuti jejak CFC dengan mem-*franchise*kan jasa perawatan rambut Ristra ke Malaysia.

Pada tahun 1991 lahir *franchise* dibidang usaha *brooker* perumahan yang kita kenal dengan nama Homes 21. Sampai tahun 1992, usaha *franchise* yang terdapat di Indonesia antara lain usaha dibidang perhotelan, *fast food* restaurant, salon, penyewaan mobil, waserba, broker perumahan, perawatan kulit dan rambut.

---

<sup>29</sup> Institusi Pendidikan dan Pembinaan Manejemen, "*Konsep Perdagangan Baru: Waralaba* (Sistem Pemasaran Vertikal: "Franchising"), hal.4

<sup>30</sup> Karamoy, *Op. Cit.*, hal.5

<sup>31</sup> Salim, *Op. Cit.*, hal 167

Dengan semakin populernya sistem waralaba dalam perkembangan perekonomian di Indonesia, maka sejumlah pengusaha nasional (*franchisor*), yaitu PT. Trims Mustika Citra, Es Teler 77, Widyaloka, Nila Sari dan Homes 21, mewakili *franchisor* di Indonesia sepakat untuk mendirikan satu-satunya wadah organisasi perusahaan *franchise* di Indonesia.<sup>32</sup> Oleh karena itu pada tanggal 22 November 1991, didirikanlah Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI) oleh perusahaan-perusahaan *franchisor* nasional.<sup>33</sup> Pendirian AFI ini mendapat bantuan dari *Internasional Labour Organization* dan pemerintah Indonesia dan Lembaga Menejemen Institusi Penelitian dan Pengembangan Masyarakat (IPPM). Pemerintah Indonesia merasa berkepentingan dalam mengembangkan waralaba untuk mendorong kemitraan usaha dan pembinaan usaha kecil.

Pada tahun 1995 berdiri pula Asosiasi Restoran Waralaba Indonesia yang mengkhususkan diri di bidang usaha restoran.<sup>34</sup> Asosiasi ini bertujuan mengembangkan sumber daya manusia berkualitas di bidang usaha restoran waralaba, mengembangkan informasi dan inovasi teknologi di bidang usaha restoran, terutama mengenai teknologi makanan, peralatan masak, kemasan, kesehatan dan gizi, pengawetan dan manajemen pelayanan.

## 2.5 Definisi Perjanjian Waralaba

Istilah *franchise* berasal dari bahasa prancis yaitu *franker* yang artinya bebas dari perbudakan. Sedangkan dalam bahasa inggris berarti *to free* atau bebas. Namun sekarang kata itu mempunyai arti yang lain dan tidak ada definisi yang sama dalam kepustakaan mengenai hal ini. Terdapat banyak pendapat mengenai definisi *franchise*.

Definisi *franchise* menurut *International Franchise Association*, menggambarkan *franchise* sebagai berikut:<sup>35</sup>

---

<sup>32</sup> Martin Mendelson (1), *Franchising*, Cet. 2, (Jakarta: PT. Ikrar Mandiri Abadi, 1997), hal. 245

<sup>33</sup> Muhammad Abdulkadir, *Hukum Perusahaan Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1999), hal. 336

<sup>34</sup> *Ibid.*, hal 337

*“A franchise operation is a contractual relationship between the franchisor and franchisee in which the franchisor offers or is obligated to maintain a continuing interest in the business of the franchisee operates under a common trade name, format and/or procedure owned or controlled by the franchisor, and in which the franchisee has or will make a substansial capital investment in his business from his own resources”.*

Dari pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa perjanjian *franchise* adalah:

Suatu perjanjian kerjasama antara *franchisor* dengan *franchisee* dimana *franchisor* menawarkan atau diminta untuk menangani bisnis dari *franchisee* yang format dan atau tata cara pelaksanaan yang dimiliki dan beroperasi dibawah merk dagang terkenal, format dan atau tata cara pelaksanaan yang dimiliki atau diawasi oleh *franchisor* dan *franchisee* akan menginvestasikan modalnya dalam bisnis yang dikelolanya sendiri<sup>36</sup>.

Menurut *British Franchise Association*, definisi *franchise* adalah sebagai berikut:<sup>37</sup>

*“contractual license granted by one person (the franchisor) to another (the franchisee) which:*

- a. permit or require the franchisee to carry on during the period of the franchise a particularly business under or using specific name belonging to franchisor or associated with the franchisor and*
- b. an title the franchisor to exercise continuing control during the period of the franchise over the manner in which the franchisees carries on the business which is the subject of the franchise and;*
- c. obligates to franchisor to provide the franchisee with assistant in carrying on the business which is the object of the franchise (in relation in organization of the franchises business), the training of staff, merchantizing, management”*

---

<sup>35</sup> Martin Mandelson (2), *The Guide To Franchising* (Oxford: pergamon press, 1986), hal.6

<sup>36</sup> *Ibid.*, hal.6

<sup>37</sup> John Adams & Prichard Jones, *Franchising* (totel publishing, 1997), hal 9

- d. *which is not a transaction between holding company and it's subsidiary (as defined in section 736 of the Company Act 1985) or between in individual and a company control by him."*

Adapun artinya adalah sebagai berikut:

*Franchise* adalah perjanjian lisensi yang diberikan oleh satu pihak (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*) yang:

- a. memberi ijin atau membolehkan *franchise* untuk menjalankan usaha dibawah atau menggunakan nama khas yang dimiliki *franchisor* atau bergabung dengan *franchisor* dalam jangka waktu tertentu ;
- b. hak *franchisor* untuk melakukan pengawasan terus menerus selama jangka waktu perjanjian *franchise* mengenai cara *franchise* menjalankan usaha yang menjadi tujuan dari *franchise* bersangkutan, dan
- c. kewajiban *franchisor* kepada *franchisee* untuk memberikan bantuan dalam menjalankan bisnis yang menjadi objek dari perjanjian *franchise* seperti : melatih para staf, perdagangan dan manajemen.
- d. Bukan suatu transaksi antara *holding company* dan bukan anak perusahaan atau antara anak-anak perusahaan dari induk yang sama atau anantara seorang individu dengan perusahaan yang dikuasainya.

PH Collin, dalam *Law Dictionary* mendefinisikan *Franchise* sebagai " *License to trade using a brand name and paying a royalty for it*", dan franchising sebagai " *Act of selling a license to trade as a franchise*". Definisi tersebut menekankan pada pentingnya peran nama dagang dalam pemberian waralaba dengan imbalan *royalty*.<sup>38</sup>

Sejalan namun agak berbeda, dalam *black's Law Dictionary*, *franchise* atau waralaba diartikan sebagai :<sup>39</sup>

*"A special privilege to do certain things conferred by government on individual or cooperation, and which does not belong to citizen generally of common right. A privilege granted or sold, such as to use name or to sell products or services.*

<sup>38</sup> Widjaja, *Op. Cit.*, hal 7.

<sup>39</sup> Henry Campbell Black, MA, *Blacks Law Dictionary*, VI, (St.Paul Minnesota : West Publishing Co, 1991), hal 454

*The right given by a manufacture or supplier to retailer to use his products and name on terms and condition mutually agree upon.*

*In its simplest terms, a franchise is a license from owner of trade mark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or into an elaborate agreement under that name or mark. More broadly stated, a franchise has evolved into an elaborate agreement under which the franchisee undertakes to conduct a business or sell a product or service accordance with method and procedures and prescribed by the franchisor under take so assist the franchisee through advertising promotion and other advisory service”.*

Adapun terjemahan bebas dari Henry Campbell adalah sebagai berikut:

*Franchise* adalah hak istimewa yang diberikan oleh pemerintah kepada individu atau perusahaan dan bukan hak yang secara umum dimiliki oleh warga Negara. Hak istimewa yang diberikan atau dijual itu seperti penggunaan nama atau menjual barang atau jasa.

Hak yang diberikan oleh pengusaha atau penyalur kepada pengecer untuk menggunakan hasil produksi dan nama dagangnya dengan syarat dan kondisi yang telah disepakati bersama.

Dalam arti singkat *franchise* adalah sebuah lisensi dari pemilik merk dagang atau nama dagang yang mengizinkan pihak lain menjual produk atau jasa dibawah nama atau merek *franchisor* yang dibuat dalam perjanjian.

Pengertian *franchise* lebih berkembang lagi yaitu perjanjian menyeluruh dimana *franchisee* melaksanakan bisnis atau menjual barang dan jasa menurut metode dan prosedur yang ditentukan oleh *franchisor* serta membantu *franchisee* melalui promosi dan jasa lainnya.

Charles L. Vaughn memberikan definisi *franchise* sebagai berikut: <sup>40</sup>

Suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa dimana sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan kepada individu atau perusahaan lain yang berskala lebih kecil dan menengah (*franchisee*), hak-hak istimewa untuk melaksanakan suatu sistem usaha tertentu, dengan cara yang sudah ditentukan, selama waktu tertentu.

---

<sup>40</sup> Bermand Hutagulung, *Strategi Pengembangan Bisnis Franchise*, *Business News*, 10 Januari, 1990 hal 1, mengadaptasi dari Charles L. Vaughn, *Franchising*, (Lexington, Mass : Health Lexington, 1974), hal 11

Rooseno Harjowidagdo mengemukakan definisi *franchise* sebagai berikut:<sup>41</sup>

“*Franchise* adalah pemberian hak oleh *franchisor* kepada *franchisee* untuk menggunakan kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis dibidang perdagangan barang atau jasa berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan termasuk identitas perusahaan (logo, merek, dan desain perusahaan, penggunaan rencana pemasaran dan pemberian bantuan yang luas, waktu operasional, pakaian, serta penampilan karyawan) sehingga kekhasan usaha atau ciri pengenal bisnis milik *franchisee* sama dengan kekhasan bisnis milik *franchisor*”

Menurut Douglas J. Queen memberikan pengertian *franchise* sebagai berikut:<sup>42</sup>

“franchising adalah suatu metode perluasan pemasaran dan bisnis. Sewaktu bisnis memperluas pasar dan distribusi produk serta pelayanannya dengan membagi bersama standart pemasaran dan operasional. Pemegang *franchise* yang membeli suatu bisnis menarik manfaat dan kesadaran pelanggan akan nama dagang, sistem teruji dan pelayanan lain yang disediakan pemilik *franchise*.”

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007, Pasal 1 angka 1, pengertian waralaba adalah sebagai berikut :

“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.”

Sedangkan pengertian perjanjian *franchise* itu sendiri adalah:

“*Franchise agreement is*<sup>43</sup>: “generally, an agreement between a supplier of a product or service or an owner of a desired trademark or copyright (*franchisor*), and a reseller (*franchisee*) under which the franchisee agrees to sell the franchisor’s product or service or todo business under the franchisor’s name”.

---

<sup>41</sup> Rooseno Harjowidagdo, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*, (BPHN-Departemen KehKIman RI, Jakarta, 1993), Hal.1

<sup>42</sup> Douglas J. Queen, *Pendoman Membeli dan Menjalankan Franchise*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo-Gramedia, 1993, hal. 40

<sup>43</sup> Projodikoro, *Op. Cit.*, hal 9

Adapun terjemahannya adalah sebagai berikut:

Perjanjian *franchise* adalah<sup>44</sup>: “pada umumnya merupakan sebuah perjanjian antara seorang supplier barang atau jasa atau pemilik merek atau nama dagang atau hak cipta (*franchisor*), dan seorang yang menjual kembali (*franchisee*). Yang oleh *franchisor*, *franchisee* tersebut disetujui untuk menjual barang atau jasa atau usaha lainnya dibawah nama *franchisor*”.

Perjanjian *franchise* termasuk perjanjian tidak bernama (*innominaat*) sebagaimana diatur dalam Pasal 1319 KUHPerdara yang menyatakan: “ semua persetujuan, baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun yang tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan umum yang termuat dalam bab ini (tentang perikatan-perikatan yang dilahirkan dari kontrak atau persetujuan) dan bab lalu (tentang perikatan-perikatan umumnya)”.

## 2.6 Syarat-syarat Waralaba

Dalam perjanjian tentang waralaba harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut<sup>45</sup>:

1. Kesepakatan kerjasama sebaiknya tertuang dalam suatu perjanjian waralaba yang disahkan secara hukum.
2. Kesepakatan kerjasama ini menjelaskan secara rinci segala hak, kewajiban dan tugas dari *franchisor* dan *franchisee*.
3. Masing-masing pihak yang bersepakat sangat dianjurkan, bahkan untuk beberapa negara dijadikan syarat, untuk mendapatkan nasihat dari ahli hukum yang kompeten, mengenai isi dari perjanjian tersebut dan dengan waktu yang dianggap cukup untuk memahaminya.
4. Tiga prinsip dari suatu perjanjian waralaba:

---

<sup>44</sup> *Ibid.*, hal.9

<sup>45</sup> ”*Franchise*”. Santos Lolowang.

<<http://209.85.175.104/search?q=cache:Gtb6hl31oDYJ:santoslolowang.com/data/Artikel/FRANCHISE.pdf+syarat-syarat+waralaba&hl=id&ct=clnk&cd=20&gl=id>>, diakses 15 november 2008

- a. Harus jujur dan jelas.
- b. Tiap Pasal dalam perjanjian harus adil.
- c. Isi dari perjanjian dapat dipaksakan berdasarkan hukum.

Setiap perjanjian waralaba dikembangkan secara khusus dan tidak meniru perjanjian yang dibuat dalam konteks/faktor yang berbeda. Berikut ini faktor yang mempengaruhi isi suatu perjanjian waralaba dan garis besar kemungkinan isinya.

#### A. Perjanjian waralaba dari Sudut *franchisor*

Dalam kebanyakan sistim waralaba, pengwaralaba mempunyai hak atas:

1. Logo merk dagang (*trade mark*), nama dagang (*trade name*), dan nama baik/reputasi (*goodwill*) yang terkait dengan merek dan atau nama tersebut.
2. Format/pola usaha, yaitu suatu sistim usaha yang terekam dalam bentuk “buku pegangan” (manual), yang sebagian isinya adalah rahasia usaha.
3. Dalam kasus tertentu berupa rumus, resep, disain, dan program khusus.
4. Hak cipta atas sebagian dari hal di atas yang dapat dalam bentuk tertulis dan terlindungi dalam Undang-Undang Nomor 19 tahun 2002 tentang Hak cipta (UU No.19 Tahun 2002)<sup>46</sup>.
5. Dengan hal yang dimiliki tersebut di atas *franchisor* mencantumkanannya dalam perjanjian waralaba atau *franchise agreement* sehingga perjanjian tersebut mempunyai sifat sebagai berikut:
  - Suatu perjanjian yang dikuatkan oleh hukum (*legal agreement*)
  - Memberi kemungkinan *franchisor* tetap mempunyai hak atas nama dagang dan atau merek dagang, format atau pola usaha, dan hal-hal khusus yang dikembangkannya untuk suksesnya usaha tersebut.
  - Memberi kemungkinan *franchisor* mengendalikan sistem usaha yang dilisensikannya.

---

<sup>46</sup> Indonesia. *Undang-Undang Hak Cipta*, UU No. 19, LN No.85 Tahun 2002, TLN No.4220.

- Hak, kewajiban dan tugas masing-masing pihak dapat diterima oleh *franchisee*. Isi Kesepakatan Kerja Sama.

Walaupun suatu kesepakatan kerja sama adalah antara dua pihak yang bersepakat, namun dalam isi kesepakatan tersebut paling tidak ada dua pihak lain yang terkena pula dampaknya, yaitu:

1. *Franchisee* lain dalam sistim pewaralaba (*franchising system*) yang sama.
2. Konsumen atau klien dari *franchisee* maupun masyarakat umumnya. *Franchisee* lain dalam sistim *franchising* yang sama berharap bahwa *franchisee* yang baru menjadi anggota akan menjaga nama dari seluruh sistim dengan menepati standar yang telah menyebabkan seluruh sistim berhasil. Konsumen atau masyarakat pada umumnya mengharapkan adanya produk atau jasa yang konsisten atau standar yang diterimanya di tempat lain. Dalam isi kerja sama dalam sistem waralaba (*franchise*) dikembangkan suatu yang khas tentang kerja sama yang merupakan hal dan tidak terdapat dalam sistim yang lain. Ini merupakan sekaligus kekuatan dari sistim waralaba yang dikembangkan.

Berdasarkan PP No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba, perjanjian waralaba minimal harus memuat hal-hal sebagai berikut:<sup>47</sup>

- 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

---

<sup>47</sup> Peraturan Pemerintah tentang Waralaba. *Op. Cit.*, Ps 5

- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian

## 2.7 Kelebihan dan Kelemahan Waralaba

Menurut Ahmad Kurnia kelebihan usaha waralaba adalah:<sup>48</sup>

1. Mudah dilakukan karena tidak membutuhkan pengalaman bisnis
2. *Franchisee* berhak untuk menggunakan hak paten, merk dagang, hak cipta, rahasia dagang, serta formula rahasia *franchisor*
3. Bentuk usaha *franchise* mendapat keuntungan dari program riset dan pengembangan yang dilakukan *franchisor*
4. Kemungkinan terdapat jaminan *territorial* untuk memastikan bahwa tidak ada *franchisee* lain dalam wilayah bisnis terlalu dekat
5. Mendapat keuntungan dari aktivitas iklan semua jenis program promosi

Kelemahan usaha waralaba adalah:

1. Hanya orang yang memenuhi persyaratan *financial* tertentu yang bisa menjalankan usaha ini
2. *Franchisee* tidak bebas menentukan sendiri kebijakan perusahaannya
3. *Franchisor* bisa saja melakukan kesalahan dalam pengambilan keputusan dan kebijakan yang mungkin mempengaruhi untung rugi usaha

Menurut D. Khumarga kelebihan dan kelemahan *franchise* adalah sebagai berikut:

1. Ditinjau dari sudut kepentingan *franchisor*:<sup>49</sup>
  - a. beberapa keuntungan sistem *franchise* bagi *franchisor* adalah :

---

<sup>48</sup> “Membeli dan Menjual Franchise”- The Management Lecture Resume, oleh Ahmad Kurnia (<http://elqorni.wordpress.com/2008/08/16/329/>), diakses 16 November 2008

<sup>49</sup> D. Khumarga, Penelitian Tentang Waralaba (*Franchise*), Apakah Merupakan Salah Satu Bentuk Perjanjian Tertentu Yang Diatur Dalam BW, Law Review Universitas Pelita Harapan, Vol. II, No. 1, Juli 2002, hal 14.

- 1) Perluasan usaha dengan cepat, karena tidak menanggung sendiri seluruh biaya perluasan;
- 2) Penguasaan pasar melalui pewaralabaan yang mengetahui dengan baik situasi pemasaran di lokasi masing-masing, dan dikombinasikan dengan penguasaan pasar secara global oleh *franchisor*;
- 3) Pemilikan pribadi atas unit usaha menambah besar motivasi *franchisee* dan meningkatkan semangat kerjanya;
- 4) Penekanan biaya operasi karena sebagian besar ditanggung oleh *franchisee*;
- 5) Distribusi yang lebih cepat dan terpilih yang bermula dari seleksi calon *franchisee*;
- 6) Biaya asuransi dan pembiayaan gaji pegawai adalah tanggungan *franchisee*;
- 7) Hasil pengembalian investasi tinggi dalam jangka panjang;
- 8) Karyawan tidak banyak diperlukan karena pada *franchise* tidak membutuhkan banyak tenaga kerja, kantor pusat suatu sistem waralaba (*franchise*) jauh lebih ramping daripada perusahaan yang memiliki jaringan cabang-cabang.

b. Beberapa kerugian dari menerapkan sistem waralaba bagi *franchisor* adalah :

- 1) Terikat dalam kewajiban membantu *franchisee* yang merupakan rutinitas yang melelahkan;
- 2) Persaingan antar *franchisee*, yang dapat merusak hubungan antara *franchisee* satu sama lain maupun dengan *franchisor*, sehingga dapat mengganggu usaha yang sedang berjalan;
- 3) Kesulitan mencari *franchisee* yang tepat, karena harus memperhitungkan banyak faktor;
- 4) Pengawasan atas unit-unit usaha yang harus dilakukan secara terus menerus dan ketat;
- 5) berkurangnya keuntungan, karena sebagian besar biaya operasi ditanggung *franchisee*.

2. Ditinjau dari sudut kepentingan *franchisee*.

a. Beberapa keuntungan menerapkan sistem waralaba bagi *franchisee* adalah:<sup>50</sup>

- 1) Nama dan merek dagang terkenal dimana *franchisee* menggabungkan diri dalam suatu usaha *franchise* dengan nama dan merek dagang terkenal, sehingga tidak perlu bersusah payah membangun citra dagang sendiri;
- 2) walaupun *franchisee* hanya mempunyai pengalaman bisnis yang terbatas, tetapi melalui bisnis dengan sistem waralaba ini ia akan dapat memperoleh latihan-latihan dan bantuan secara terus menerus dari *franchisor* yang merupakan perusahaan terkenal dan dengan demikian dapat menghindari *franchisee* dari *learning the hard way*;
- 3) produk yang telah dikenal masyarakat luas, akan menambah kemungkinan bahwa usaha tersebut akan mendapat keuntungan;
- 4) dalam beberapa kasus seorang *franchisee* mungkin juga menerima bantuan keuangan dari seorang *franchisor*. Tetapi bantuan tersebut sekedar sumbangan karena diberikan atas pertimbangan keberhasilan bisnis dengan sistem waralaba (*franchise*). Disatu pihak bantuan tersebut dimaksudkan untuk mencegah kegagalan usaha waralaba (*franchise*) dari *franchisee* karena itu berarti *franchisor* juga akan mengalami kerugian. Sedangkan dilain pihak bantuan dimaksudkan untuk memperkuat keuangan usaha waralaba (*franchise*);
- 5) *franchisee* dapat memanfaatkan program-program publisitas dan periklanan yang membantu keberhasilan penjualan produk-produk atau jasa-jasa *franchisor*;
- 6) standarisasi produk dan kualitas, sistem dan metode pengelolaan, serta pembukaan, akan mengurangi beban kerja *franchisee*;

---

<sup>50</sup> *Ibid.*, hal 15

- 7) pemilihan lokasi yang matang dan terencana, berdasarkan pengalaman *franchisor*;
- 8) *franchisee* dapat menabung karena pembelian bahan-bahan baku, produk-produk atau jasa-jasa dari *franchisor* dengan harga yang relatif murah dibandingkan apabila *franchisee* membelinya dari sumber-sumber lain;
- 9) program latihan, yang biasa sudah termasuk dalam paket yang ditawarkan;
- 10) nasihat pengelolaan usaha, karena *franchisor* berkewajiban membimbing *franchisee* dalam pengelolaan dan pengoperasian usaha;
- 11) bantuan perancangan diberikan *franchisor* dalam usaha mencapai dan menjaga keseragaman unit waralabanya di setiap lokasi;
- 12) sistem operasi yang sudah teruji, yang dapat dipantau dari bonafitas perusahaan *franchisor* dan juga *franchisee* yang sudah ada.

b. Beberapa kerugian dari menerapkan sistem waralaba (*franchise*) adalah:<sup>51</sup>

- 1) *franchisee* tidak merupakan bos dalam bisnis sendiri. *Franchisee* harus menjalankan keputusan-keputusan bisnis yang dibuat *franchisor* untuk seluruh jaringan waralaba (*franchise*) meskipun keputusan-keputusan tersebut mungkin tidak baik untuk *franchisee*;
- 2) Dalam penguasaan bersama bisnis yang bersangkutan, *franchisee* juga harus membagi keuntungan-keuntungan. Biasanya keuntungan usaha waralaba ini didasarkan atas *royalty* yang merupakan prosentase dari penjualan kotor. Dengan demikian *franchisor* menuntut agar bagaimana juga pembayaran *royalty* harus dilakukan tanpa melihat apakah *franchisee* memperoleh keuntungan yang cukup atau tidak;

---

<sup>51</sup> *Ibid.*, Hal. 17

- 3) Kemampuan *franchisee* menyesuaikan diri dengan pasar lokal dapat dibatasi oleh *franchisor*. Mengingat keseragaman adalah merupakan salah satu karakteristik dari produk-produk dan jasa-jasa waralaba (*franchise*), *franchisor* mungkin tidak menyetujui penurunan harga untuk menghadapi persaingan atau untuk merubah cara produksi *franchisee* guna menyesuaikan dengan selera lokal;
- 4) Perjanjian waralaba dapat mengandung banyak ketentuan yang terutama menguntungkan *franchisor*, karena telah ada bentuk standar dari perjanjian *franchise* yang dibuat oleh *franchisor*, juga karena *franchisor* secara objektif dapat mengklaim bahwa ia berpengalaman dalam bisnis yang bersangkutan dan memahaminya lebih baik daripada *franchisee*. Oleh karena kedudukan yang tidak seimbang ini, maka pemerintah Indonesia merasa perlu membuat pedoman agar sistem waralaba (*franchise*) bisa diarahkan menjadi perjanjian yang menguntungkan kedua belah pihak. Bahkan T. Mulya Lubis berpendapat bahwa sebaiknya pemerintah membuat kontrak standar mengenai perjanjian *franchise* agar dapat digunakan sebagai acuan oleh para pihak. artinya, kontrak standar hanyalah acuan yang tidak mengikat secara hukum tetapi hanya membantu *franchisee*, agar tidak menjadi mitra yang lemah.<sup>52</sup>
- 5) Jika *franchisor* menimbulkan suatu hubungan masyarakat yang negatif, pewaralaba akan terkena akibatnya.
- 6) Dalam usaha waralaba (*franchisee*), *franchisor* selalu menuntut suatu laporan yang rinci tentang apa yang dilakukan oleh *franchisee*.
- 7) Bahwa pengajuan gugatan atas keluhan terhadap pengwaralaba adalah sangat sukar, bahkan seringkali tidak dimungkinkan.

---

<sup>52</sup> Todung Mulya Lubis, Sistem *Franchise* Ditinjau Dari Sistem Hukum Indonesia, Business News 5136 (26 Juli 1991) : hal 1.

### BAB 3

## PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN YANG MENGATUR MENGENAI WARALABA

### 3.1 Peraturan Pemerintah dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan

Peraturan paling baru yang mengatur mengenai sistem waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Dengan adanya peraturan baru ini maka secara otomatis menggantikan peraturan dan ketentuan yang sudah ada sebelumnya yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang waralaba

Menurut Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 sebuah usaha waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:<sup>53</sup>

- a. memiliki ciri khas usaha
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan
- c. Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis.
- d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan.
- e. Adanya dukungan yang berkesinambungan.
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar

Dalam peraturan yang baru ini juga ditegaskan mengenai pengertian waralaba yakni 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. Pihak-pihak yang ada dalam suatu sistem waralaba yaitu sebagai berikut:

- A. Pemberi waralaba

---

<sup>53</sup> Peraturan Pemerintah tentang Waralaba. *Op.Cit.*, Pasal 3

Yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba<sup>54</sup>.

#### B. Penerima waralaba

Yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba<sup>55</sup>.

Peraturan baru mengenai waralaba ini menyatakan bahwa waralaba dapat diselenggarakan di seluruh wilayah Indonesia berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia<sup>56</sup>. Apabila perjanjian tersebut ditulis dalam bahasa asing maka harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Menurut ketentuan ini perjanjian waralaba harus setidaknya memuat<sup>57</sup>:

- 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 memberikan 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, pengakhiran, pemutusan perjanjian

---

<sup>54</sup> *Ibid.*, Pasal 1 ayat (1)

<sup>55</sup> *Ibid.*, Pasal 1 ayat (3)

<sup>56</sup> *Ibid.*, Pasal 4

<sup>57</sup> *Ibid.*, Pasal 5

Selain Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba terdapat juga peraturan lain yang mengatur mengenai waralaba yaitu Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan (KEPMENPERINDAG) Nomor 259/MPP/Kep/1997. Menurut Pasal 7 ayat (1) mensyaratkan isi perjanjian waralaba sekurang-kurangnya memuat klausula mengenai:<sup>58</sup>

- a. Nama, alamat dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak; Untuk *franchisor* dalam negeri wajib memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan atau Izin Usaha dari Departemen teknis lainnya.
- b. Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang dalam perjanjian; Merupakan persyaratan sah nya suatu perjanjian menurut KUH Perdata.
- c. Nama dan jenis Hak Atas Kekayaan Intelektual (HKI), penemuan, atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba; Para pihak akan menegaskan kembali jenis waralaba yang diberikan apakah waralaba yang diberikan hanya terbatas pada waralaba nama dagang atau produk, atau meliputi juga format bisnis.
- d. Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba ini merupakan hal penting bagi penerima waralaba, karena untuk itulah mereka mengeluarkan dana investasi yang tidak sedikit
- e. Wilayah Pemasaran; Wilayah pemasaran waralaba dalam perjanjian waralaba dapat mencakup seluruh atau sebagian wilayah Indonesia
- f. Jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian; Jangka waktu perjanjian waralaba ditentukan sekurang kurangnya 5 (lima) tahun.
- g. Cara penyelesaian perselisihan; Cara penyelesaian perselisihan bisa melalui pengadilan atau melalui pranata alternatif, misalnya arbitrase untuk mencegah supaya *franchisee* yang tidak beritikad baik tidak membongkar rahasia *franchisor* di pengadilan.
- h. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian; Perlu diatur secara pasti dan

---

<sup>58</sup> Kepmenperindag. *Op. Cit.*, Pasal. 7 ayat (1).

jelas apa-apa saja yang merupakan dan menjadi dasar pembenaran pengakhiran lebih awal suatu perjanjian

- i. Ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan perjanjian; Tuntutan ganti rugi yang diminta akibat pembatalan, pemutusan, atau pengakhiran perjanjian secara lebih awal harus jelas dan dapat dikuantifikasikan dalam suatu nilai nominal mata uang tertentu
- j. Tata cara pembayaran imbalan (*fee*); Sesuai dengan perjanjian *fee* yang telah disepakati antara *franchisor* dan *franchisee*
- k. Penggunaan barang atau bahan basil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil; Mengutamakan bahwa *franchisee* dan atau pemasok adalah berupa usaha kecil menengah (UKM) untuk mendorong gerak laju UKM di Indonesia.
- l. Pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada *franchisee*; Sifatnya wajib bagi *franchisor* dalam suatu perjanjian *franchise*.
- m. Pilihan hukum; Perjanjian *franchise* di Indonesia harus memilih ketentuan hukum Indonesia. Perjanjian *franchise* harus dibuat dalam bentuk tertulis antara Pemberi *franchise* dan Penerima *franchise*, dan dibuat dalam bahasa Indonesia

### 3.2 Unsur-unsur Perjanjian Waralaba

Pada umumnya perjanjian waralaba memiliki unsur-unsur sebagai berikut:

- a. adanya *franchisor*, yaitu pemilik atau produsen dari barang atau jasa yang telah memiliki merek tertentu.
- b. Adanya *franchisee*
- c. Adanya penyerahan hak-hak secara eksklusif yang meliputi hak milik intelektual dari *franchisor* kepada *franchisee*
- d. Adanya imbalan prestasi dari *franchisee* kepada *franchisor* berupa *franchise fee* dan *royalty fee* serta biaya-biaya lainnya
- e. Adanya penetapan wilayah tertentu (wilayah pemasaran) dimana *franchisee* menjalankan usahanya

- f. Adanya standar mutu dan supervisi secara berkala dari *franchisor* untuk menjaga kualitas barang dan atau jasa, juga pelatihan peningkatan keterampilan demi mempertahankan mutu.

Waralaba berkaitan erat dengan lisensi. Yang dimaksud dengan lisensi adalah suatu bentuk pemberian izin oleh pemilik lisensi kepada penerima lisensi untuk memanfaatkan atau menggunakan (bukan mengalihkan hak) suatu kekayaan intelektual yang dimiliki pemilik lisensi berdasarkan syarat-syarat tertentu dan dalam jangka waktu tertentu yang umumnya disertai dengan imbalan berupa *royalty*<sup>59</sup>. Berdasarkan sifatnya lisensi digolongkan ke dalam 3 jenis, yaitu lisensi eksklusif, lisensi non-eksklusif dan *sole licence*. Lisensi eksklusif merupakan perjanjian dengan pihak lain untuk melisensikan sebagian HKI tertentu kepada penerima lisensi untuk jangka waktu yang ditentukan dan biasanya lisensi diberlakukan untuk daerah yang ditentukan. Pemberi lisensi biasanya memutuskan untuk tidak memberikan HKI tersebut kepada pihak lain dalam daerah tersebut untuk jangka waktu berlakunya lisensi, kecuali kepada pemegang lisensi eksklusif. Lisensi non-eksklusif merupakan perjanjian lisensi dimana pemilik lisensi dapat memberikan lisensi kekayaan intelektualnya kepada pemakai lisensi lainnya dan juga menambah jumlah pemakai lisensi dalam daerah yang sama. *Sole licence* adalah suatu lisensi dimana pemberi lisensi hanya boleh memberi lisensi kepada satu pihak tetapi si pemberi lisensi masih diperbolehkan mengeksploitasi kekayaan intelektual tersebut.

Perbedaan lisensi dengan waralaba adalah pada waralaba keterlibatan *franchisor* lebih banyak. Sedangkan dalam lisensi keterlibatannya hanya sebatas mengajarkan bagaimana memproduksi lalu menerima *royalty*<sup>60</sup>. Tetapi dalam waralaba itu pemilik bisnis atau merek harus mengemas menjadi suatu format. Kemudian bisnis itu harus bertahan. Setelah itu masih ada kewajiban *franchisor*,

---

<sup>59</sup> Catatanhaki. “*Lisensi Sebagai Salah Satu Cara Komersialisasi Hak Kekayaan Intelektual*”. (<http://catatanhaki.wordpress.com/2008/11/30/lisensi-sebagai-salah-satu-cara-komersialisasi-hak-kekayaan-intelektual/>), diakses 18 desember 2008

<sup>60</sup> Tri Raharjo. “*Lisensi dan Pengertiannya*”. (<http://salamfranchise.com/2008/05/28/lisensi-dan-pengertiannya/>), diakses 18 desember 2008

yaitu memonitor, memandu, memberi pelatihan, menyelenggarakan marketing program, dan bantuan-bantuan lain yang berkesinambungan.

Merek merupakan bagian tidak terpisahkan dari waralaba karena berdasarkan Pasal 3 PP No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba, waralaba harus memenuhi kriteria memiliki ciri khas dan Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar. Ciri khas yang dimaksud adalah merek yang dapat berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa yang diatur dalam Pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek (UU No.15 Tahun 2001)<sup>61</sup>. Untuk mewaralabakan suatu usaha diperlukan merek dagang yang menjadi ciri khas usahanya. Merek dagang tersebut harus didaftarkan terlebih dahulu ke Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual baru setelah itu merek dagang tersebut dapat digunakan dalam usaha waralaba.

### 3.3 Hak dan Kewajiban Para Pihak

Perjanjian waralaba seperti perjanjian pada umumnya mengkategorikan prestasinya sesuai dengan ketentuan Pasal 1234 KUHPerdara yaitu:

“Tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu.”

Perjanjian waralaba merupakan suatu perjanjian yang mendokumentasikan hubungan hukum tentang hak dan kewajiban yang ada di antara *franchisor* dan *franchisee*.

Prestasi dalam perjanjian waralaba yaitu untuk memberikan sesuatu antara lain adalah kewajiban *franchisor* untuk memberi keleluasaan menjalankan usaha tanpa gangguan kepada *franchisee* selama jangka waktu tertentu, atas pengelolaan usaha berikut hak milik intelektual seperti merek dagang, logo, paten, *know how* dan lainnya, yang merupakan bagian dari konsep bisnis *franchise*. Untuk itu *franchisee* membayar imbalan sesuai dengan jumlah yang diperjanjikan.

---

<sup>61</sup> Indonesia. *Undang-Undang tentang Merek*. UU No. 15 Tahun 2001. LN No.110 Thn 2001, TLN No. 4131

Prestasi perjanjian waralaba yaitu untuk tidak berbuat sesuatu, antara lain ialah *franchisee* berkewajiban untuk tidak boleh menambah nama atau merek atau variasi pada nama atau merek, tidak mengalihkan kepada pihak lain penggunaan merek dan hak-hak yang diberikan oleh *franchisor* sehubungan dengan sistem dalam bisnis *franchisor* tersebut, termasuk hak paten, hak cipta, dan hak milik intelektual, berikut informasi rahasia.

Prestasi yang ada didalam perjanjian waralaba ini dinamakan prestasi primair, dan apabila isi dalam perjanjian antara para pihak tersebut tidak dilaksanakan misalnya *franchisee* tidak membayar *franchise fee* kepada *franchisor*, maka dapat dimintakan ganti rugi. Dalam suatu perjanjian terdapat kemungkinan tidak terlaksananya isi perjanjian, walaupun syarat-syarat sahnya perjanjian sudah dipenuhi. Hal ini disebabkan oleh:

- a. Wanprestasi (cidera janji)
- b. *Overmacht* atau *Force Majeur* (keadaan memaksa)

Dalam perjanjian *franchise*, harus ada keseimbangan antara hak dan kewajiban di antara kedua belah pihak, yaitu pemberi *franchise* (*franchisor*) dan penerima *franchise* (*franchisee*). Hak *franchisor* menurut Kepmen Perindustrian dan Perdagangan No. 259/ MPP/ Kep /1997 tanggal 30 Juli 1997 adalah<sup>62</sup>:

1. Melakukan pengawasan jalannya *franchise*
2. Memperoleh laporan berkala atas jalannya usaha *franchise* tersebut
3. Melaksanakan inspeksi pada usaha *franchisee* untuk memastikan semua berjalan sebagaimana mestinya
4. Sampai batas tertentu, mewajibkan *franchisee* dalam hal-hal tertentu membeli barang-barang tertentu dari *franchisor*
5. Mewajibkan *franchisee* merahasiakan, HKI, penemuan, atau ciri khas usaha *franchise* tersebut
6. Mewajibkan *franchisee* untuk tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha *franchise* tersebut

---

<sup>62</sup> “Pola Kemitraan Bidang Usaha Franchise”. Studiku. < <http://studiku.wordpress.com/2008/09/07/pola-kemitraan-bidang-usaha-franchise-the-pattern-of-the-partnership-of-the-efforts-field-franchise/> >, diakses 29 November 2008

7. Menerima pembayaran *royalty fee*
8. Meminta dilakukannya pendaftaran atas *franchise* yang diberikan kepada *franchisee*
9. Jika *franchise* berakhir, *franchisor* berhak meminta kepada *franchisee* untuk mengembalikan semua data, informasi maupun keterangan yang diperoleh *franchisee* selama masa pelaksanaan *franchise*
10. Jika *franchise* berakhir, *franchisor* berhak melarang kepada *franchisee* untuk memanfaatkan lebih lanjut semua data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh *franchisee* selama masa pelaksanaan *franchise*
11. Jika *franchise* berakhir, *franchisor* berhak untuk tetap mewajibkan *franchisee* untuk tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha *franchise* tersebut
12. Pemberian *franchise*, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak *franchisor* untuk tetap memanfaatkan, menggunakan, atau melaksanakan sendiri HKI, penemuan, atau ciri khas *franchise* tersebut.

Di sisi lain, pemberi *franchise* juga memiliki kewajiban untuk mengimbangi hak-haknya. Kewajiban *Franchisor* menurut Kepmen Perindustrian dan Perdagangan No. 259 /MPP/Kep /1997 tanggal 30 Juli 1997 adalah:

1. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan HKI, penemuan, atau ciri khas *franchise*, misalnya sistem manajemen usaha, cara penjualan atau cara penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik *franchise*, dalam rangka pelaksanaan *franchise* yang diberikan tersebut,
2. Memberikan bantuan pada *franchisee* berupa pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada *franchisee*.

Kewajiban *Franchisee* menurut Kepmen Perindustrian dan Perdagangan No.259 /MPP/Kep /1997 tanggal 30 Juli 1997 adalah:

1. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh *franchisor* kepadanya guna melaksanakan HKI, penemuan, atau ciri khas usaha *franchise* tersebut,
2. Memberikan keleluasaan kepada *franchisor* untuk melakukan pengawasan dan inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba guna memastikan bahwa *franchisee* telah melaksanakan *franchise* yang digunakan dengan baik,

3. Memberikan laporan berkala ataupun laporan khusus atas,
4. Sampai batas tertentu, membeli barang modal atau barang-barang tertentu dari *franchisor*,
5. Menjaga kerahasiaan HKI, penemuan, atau ciri khas usaha *franchise* tersebut, baik selama ataupun setelah berakhirnya masa pemberian *franchise*,
6. Melaporkan segala pelanggaran HKI, penemuan, atau ciri khas usaha *franchise* tersebut yang terjadi dalam praktik,
7. Tidak memanfaatkan HKI, penemuan, atau ciri khas usaha *franchise* tersebut selain dengan tujuan melaksanakan *franchise* yang diberikan,
8. Melakukan pendaftaran *franchise*,
9. Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha *franchise* tersebut,
10. Melakukan pembayaran *royalty fee* yang telah disepakati bersama,
11. Jika *franchise* berakhir, mengembalikan semua data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh *franchisee* selama masa pelaksanaan *franchise*,
12. Jika *franchise* berakhir, tidak lagi memanfaatkan lebih lanjut semua data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh *franchisee* selama pelaksanaan *franchise*,
13. Jika *franchise* berakhir, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha *franchise* tersebut.

Dalam perjanjian waralaba yg dilakukan PT. X dengan PT. Cahaya Hatindo terdapat pengaturan mengenai hak dan kewajiban para pihak. yaitu:

- a. Hak-Hak PT.X sebagai pihak pertama (*franchisor*) yang disebutkan dalam perjanjian waralaba dengan PT. Cahaya Hatindo antara lain:
  1. Memberikan hak eksklusif kepada pihak kedua selama jangka waktu waralaba
  2. Mendapatkan *franchise fee* dan *royalty fee* dari pihak kedua
  3. Mendapatkan laporan secara berkala dari pihak kedua mengenai jalannya *franchise*

4. menetapkan sistem standar operasional yang wajib dilaksanakan oleh pihak kedua
  5. Mewajibkan pihak kedua untuk tidak menyebarkan informasi yang sifatnya rahasia
  6. Mewajibkan pihak kedua untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sejenis, serupa atau apa saja yang dapat menyebabkan terjadinya persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut
  7. Berhak untuk menentukan supplier yang akan digunakan oleh pihak kedua
  8. Mewajibkan pihak kedua mengimplementasikan segala perubahan yang ditetapkan dan yang dianggap perlu oleh pihak kesatu
  9. Memeriksa usaha yang dijalankan oleh pihak kedua
- b. Sedangkan kewajiban dari pihak pertama antara lain:
1. Pihak pertama mengizinkan Pihak kedua menjalankan bisnis dan melakukan kegiatan promosi dengan menggunakan merek dagang Papa Ron's Pizza menurut ketentuan-ketentuan dalam perjanjian
  2. pihak pertama akan memberi petunjuk kepada pihak kedua mengenai pembelian perlengkapan dan stok awal.
  3. pihak pertama akan menyediakan dukungan pelatihan untuk pegawai baru yang direkrut oleh pihak kedua
  4. pihak pertama akan menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan bagi pihak kedua melalui komunikasi telepon, surat, fax, dan email, dalam hal manajemen umum, operasional sehari-hari, serta strategi pemasaran dan promosi lokal.
  5. Pihak pertama melakukan langkah-langkah perlindungan atas segala Hak Kekayaan Intelektual Papa Ron's Pizza, bila ada laporan pelanggaran hak kekayaan intelektual yang disampaikan oleh pihak kedua

6. pihak pertama akan mengkomunikasikan secara tertulis kepada pihak kedua mengenai setiap perubahan yang dilakukan terhadap sistem waralabanya
  7. pihak pertama akan memberikan petunjuk dan informasi tentang harga barang dan cara negosiasi dengan supplier langsung, agar pihak kedua dapat mendapatkan harga yang kompetitif.
  8. pihak pertama akan melakukan kunjungan 2 kali setahun, untuk melakukan evaluasi bisnis dan audit waralaba
- c. Hak-hak PT. Cahaya Hatindo sebagai pihak kedua (*franchisee*) yang disebutkan dalam perjanjian waralaba antara lain:
1. Pihak kedua memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan menggunakan atribut milik pihak pertama
  2. Pihak kedua memiliki hak untuk mendapatkan pelatihan awal atau training bagi pihak kedua dan para pegawainya
  3. pihak kedua mempunyai hak untuk mendapatkan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan dengan pihak kesatu
  4. Berkesempatan dan dimungkinkan untuk memperpanjang kerjasama dengan syarat kedua belah pihak telah melakukan kesepakatan terlebih dahulu paling lambat sembilan bulan sebelum berakhirnya jangka waktu waralaba
- d. Sedangkan kewajiban PT. Cahaya Hatindo sebagai pihak kedua antara lain adalah:
1. pihak kedua wajib membayar *franchise fee* dan *royalty fee* kepada pihak pertama
  2. pihak kedua wajib menjalankan bisnisnya menurut petunjuk tertulis yang diatur dalam pedoman operasional, termasuk perubahan-perubahan yang akan terjadi di waktu yang akan datang
  3. pihak kedua wajib untuk tunduk pada setiap peraturan dan persyaratan lainnya yang mengatur operasional bisnis ini dilokasinya

4. pihak kedua wajib mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari pihak pertama untuk penentuan tanggal launching
5. setelah launching, pihak kedua wajib melakukan rekrutmen sendiri menurut petunjuk yang telah ditetapkan oleh pihak pertama
6. pihak kedua wajib untuk mengikuti pelatihan yang berkaitan dengan keseluruhan operasional bisnisnya dalam jumlah dan waktu menurut jadwal yang ditentukan oleh pihak pertama dan harus dinyatakan lulus terlebih dahulu oleh pihak kedua
7. Pihak kedua wajib berkonsultasi dan meminta persetujuan tertulis pihak pertama sebelum melakukan pemasangan iklan, produksi kop surat, amplop, papan reklame, brosur, dan materi promosi lainnya
8. pihak kedua wajib menyediakan dana operasional yang cukup untuk menjalankan bisnisnya
9. pihak kedua wajib mengimplentasikan segala perubahan yang ditetapkan dan yang dianggap perlu oleh pihak pertama
10. pihak kedua wajib menjalankan bisnisnya dengan standar etika yang tinggi, termasuk membayar tagihan kepada semua pemasok tepat waktu, dan menanggapi keluhan pelanggan dengan cermat
11. pihak kedua wajib memelihara kebersihan dan kelayakan penampilan outletnya menurut standar yang ditetapkan oleh pihak pertama
12. pihak kedua wajib mengizinkan setiap orang yang diutus oleh pihak pertama untuk melakukan pemeriksaan dan audit terhadap pihak kedua namun tidak terbatas pada aspek pembukuan pihak kedua, audit gudang milik pihak kedua sebagai tempat penyimpanan barang-barang operasional, dan atau audit lainnya yang berkaitan dengan operasional bisnisnya; utusan ini akan membawa surat keterangan atau penugasan
13. pihak kedua hanya akan membeli dari pihak pertama atau supplier yang ditunjuk atau disetujui, segala bentuk bahan promosi, produk, dan perlengkapan lainnya menurut spesifikasi yang ditetapkan dari waktu
14. pihak kedua tidak diperkenankan memiliki, memberikan petunjuk atau konsultasi, dan atau mengoperasikan usaha yang mirip dan berpotensi menjadi pesaing terhadap bisnis restoran Papa Ron's Pizza selama

jangka waktu waralaba dan setelah berakhirnya hubungan waralaba dalam kurun waktu 3 tahun, sebagai akibat tidak diperpanjangnya perjanjian waralaba maupun sebagai akibat pencabutan atau pengakhiran perjanjian waralaba karena pelanggaran-pelanggaran oleh pihak kedua

### **3.4 Tanggung Jawab Hukum**

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian innominaat. Perjanjian innominaat diatur dalam Pasal 1319 KUHPerduta. Oleh karena itu perjanjian waralaba juga harus mematuhi ketentuan-ketentuan hukum yang terdapat di dalam KUHPerduta, sehingga perjanjian yang mematuhi ketentuan-ketentuan hukum merupakan produk hukum. Sebagai sebuah produk hukum, maka isi di dalam perjanjian waralaba merupakan hukum yang harus ditaati oleh para pihak yang membuat perjanjian waralaba tersebut. Tanggung jawab hukum dalam perjanjian waralaba ada dua yaitu tanggung jawab hukum antara para pihak yang terikat dalam perjanjian dan tanggung jawab hukum para pihak terhadap hukum yang berlaku.

Perjanjian waralaba sama dengan pengertian perjanjian yang diatur dalam KUHPerduta. Tanggung jawab hukum antara para pihak yang terkait dapat dilihat dari hak dan kewajibannya masing-masing. Para pihak harus melaksanakan hak dan kewajibannya tersebut sesuai dengan apa yang mereka telah perjanjikan dalam perjanjian waralaba. Oleh karena itu apabila isi dari perjanjian tersebut tidak dilaksanakan maka terjadi wanprestasi. Perkataan wanprestasi berasal dari bahasa Belanda berarti prestasi buruk. Wanprestasi ialah kelalaian salah satu pihak untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Terjadinya wanprestasi terdiri dari empat alasan:

1. Tidak melakukan apa yang yang diperjanjikan.
2. Melaksanakan apa yang dijanjikan, tetapi tidak seperti yang dijanjikan.
3. Melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat.
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Wanprestasi diatur dalam Pasal 1239 KUHPerduta yang menyatakan: “Tiap-tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu, apabila si

berutang tidak memenuhi kewajibannya, mendapatkan penyelesaiannya dalam kewajiban memberikan penggantian biaya, rugi dan bunga”. Berdasarkan Pasal diatas maka pihak yang melakukan wanprestasi akan memperoleh akibat hukum berupa membayar ganti rugi. Ganti rugi dapat diperinci menjadi tiga unsur, yaitu:

- a. Biaya (*konsten*), ialah segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan oleh pihak yang dirugikan.
- b. Rugi (*schaden*), ialah kerusakan barang-barang milik salah satu pihak yang diakibatkan kelalaian pihak lain yang terikat dalam perjanjian.
- c. Bunga (*interesten*), ialah kerugian yang berupa kehilangan keuntungan yang nyata-nyata sudah dibayangkan atau dihitung oleh pihak yang dirugikan.

Tidak terpenuhinya perjanjian selain karena wanprestasi dapat juga terjadi karena *overmacht* atau *force majeure* (keadaan memaksa). Keadaan memaksa adalah suatu peristiwa yang terjadi diluar dugaan dan tidak dapat dipertanggungjawabkan yang mengakibatkan suatu perjanjian tidak dapat dilaksanakan<sup>63</sup>. Mengenai *overmacht* atau *force majeure* diatur dalam Pasal 1245 KUHPerdara yang menyatakan: “ Tidaklah biaya rugi dan bunga, harus digantinya, apabila lantaran keadaan memaksa atau lantaran suatu kejadian tak disengajasi berutang beralangan memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau lantaran hal-hal yang sama telah melakukan perbuatan yang terlarang”. Berdasarkan Pasal 1245 KUHPerdara maka apabila terjadi *overmacht* atau *force majeure* pihak yang tidak dapat memenuhi kewajibannya dibebaskan dari ganti rugi dan bunga.

Tanggung jawab hukum para pihak terhadap hukum yang berlaku terjadi apabila perjanjian yang dibuat oleh para pihak sudah memenuhi ketentuan-ketentuan yang disyaratkan dalam peraturan pemerintah yang mengatur mengenai waralaba. Sehingga perjanjian waralaba sebagai sebuah produk hukum memenuhi ketentuan-ketentuan hukum yang disyaratkan oleh peraturan pemerintah.

Kemudian dalam hal tanggung jawab hukum para pihak terhadap peraturan pemerintah, jika ada pihak yang melanggar syarat-syarat yang telah ditentukan dalam peraturan pemerintah maka konsekuensi hukum yang terjadi

<sup>63</sup> Sri Soesilowati Mahdi, *Op. Cit.*, hal 154

diatur dalam Pasal 16 ayat 1 PP No. 42 Tahun 2007 yang menyatakan: “Menteri, Gubernur, Bupati/Walikota sesuai kewenangannya masing-masing dapat mengenakan sanksi administratif bagi Pemberi waralaba dan Penerima waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, Pasal 10, dan/atau Pasal 11”. Sanksi yang dimaksud dalam Pasal ini adalah peringatan tertulis, denda dan atau pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba. Saksi tersebut diatur dalam Pasal 16 ayat 2 PP No 42 Tahun 2007.



## BAB 4

### ANALISIS PERJANJIAN WARALABA

#### 4.1 Penerapan Syarat Sahnya Perjanjian dalam Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba yang dilakukan oleh PT.X dan PT.Cahaya Hatindo merupakan perjanjian tidak bernama atau perjanjian innominat. Perjanjian waralaba adalah perjanjian yang diadakan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba, dimana *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) atau jasa dalam jangka waktu dan pada tempat tertentu dan dibawah pengawasan *franchisor*, sementara *franchisee* diharuskan membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya<sup>64</sup>, Maka perjanjian waralaba antara PT.X sebagai *franchisor* dan PT.Cahaya Hatindo sebagai *franchisee* telah memenuhi definisi perjanjian waralaba. Dimana PT.X sepakat untuk memberikan hak menggunakan merek dagangnya kepada PT.Cahaya Hatindo dengan mengharuskan PT.Cahaya Hatindo untuk membayar *fee* kepada PT.X sebagai imbalannya sampai jangka waktu yang telah disepakati bersama.

Karena perjanjian waralaba merupakan perjanjian tidak bernama, maka sumber perjanjian ini adalah Pasal 1338 KUHPerdota. Pasal 1338 mengandung asas kebebasan berkontrak. Ini berarti hukum perjanjian memberikan kebebasan kepada para pihak untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja, oleh karena itu para pihak dapat menentukan sendiri isi perjanjian selama tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Kemudian dalam Pasal 1319 KUHPerdota, disebutkan bahwa “Semua perjanjian, baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun yang tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum yang dimuat dalam bab ini dan bab lalu”<sup>65</sup>. Selain itu perjanjian waralaba juga harus memenuhi syarat sahnya

---

<sup>64</sup> Salim, *Op. Cit.*, hal. 165

<sup>65</sup> Pasal 1319 KUHPerdota menyebutkan dua kelompok perjanjian, yaitu perjanjian oleh undang-undang diberikan suatu nama khusus disebut dengan perjanjian bernama dan perjanjian

perjanjian. Isi perjanjian waralaba yang dilakukan oleh PT.X dan PT.Cahaya Hatindo setelah dianalisa oleh penulis tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan keteriban umum. Selain itu perjanjian waralaba tersebut dapat dikatakan sah karena telah memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara, sebagai berikut:

1. **Sepakat mereka mengikatkan diri.** Dengan ditandatangani perjanjian waralaba oleh PT.X dan PT.Cahaya Hatindo dapat disimpulkan bahwa kedua belah pihak sepakat untuk mengikatkan dirinya masing-masing kedalam isi perjanjian waralaba.

Selain itu dengan adanya penandatanganan perjanjian antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo maka dapat dikatakan bahwa para pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya ke dalam perjanjian tanpa adanya paksaan, kekhilafan dan penipuan.

2. **Cakap untuk membuat perjanjian.** Dalam penandatanganan perjanjian waralaba PT.X selaku *franchisor* diwakilkan oleh Suyat Mortowiyono sebagai Direktur Utama PT.X. Seseorang yang memiliki kewenangan dalam membuat dan menandatangani suatu perjanjian haruslah orang yang dianggap cakap menurut undang-undang. Berdasarkan Pasal 1330 KUHPerdara Bapak Suyat Mortowiyono bukan termasuk orang-orang yang tidak cakap untuk melakukan perbuatan hukum. Karena Bapak Suyat Mortowiyono merupakan seorang laki-laki dewasa yang telah akil baliq dan berusia lebih dari dua puluh satu tahun dan merupakan subjek hukum yang bebas dalam arti tidak berada di bawah pengampuan karena bukan seseorang yang boros, sakit jiwa, dungu maupun pemabuk

Sehingga dapat disimpulkan bahwa Bapak Suyat Mortowiyono merupakan seseorang yang telah cakap untuk melakukan perbuatan

---

yang dalam undang-undang tidak dikenal dengan suatu nama tertentu yang disebut perjanjian tak bernama

hukum dan ia mempunyai kewenangan untuk membuat dan/atau menandatangani suatu perjanjian waralaba.

Sedangkan PT. Cahaya Hatindo selaku *franchisee* diwakili oleh Monong Gehela Sukmawati sebagai Direktur PT.Cahaya Hatindo. Ibu Monong Gehela Sukmawati juga seseorang yang cakap untuk melakukan perbuatan hukum karena merupakan wanita dewasa yang telah berusia lebih dari delapan belas tahun dan merupakan subjek hukum yang bebas dalam arti tidak berada di bawah pengampuan karena bukan seseorang yang boros, sakit jiwa, dungu maupun pemabuk. Oleh karena itu ia juga memiliki kewenangan untuk menandatangani suatu perjanjian waralaba.

**3. Mengenai suatu hal tertentu.** Suatu hal tertentu yang dimaksud dalam perjanjian waralaba yang dilakukan oleh PT.X dengan PT.Cahaya Hatindo adalah mengenai pokok perjanjiannya yaitu pemberian hak dan izin kepada *franchisee* untuk menggunakan merek dagang, atribut, produk serta sistem pengelolaan milik *franchisor*. Didalam perjanjian waralaba yang mereka buat terdapat hak dan kewajiban masing-masing pihak dimana salah satunya adalah *franchisee* harus menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam perjanjian waralaba yang telah mereka sepakati bersama dan membayar *fee* kepada *franchisor*. Sedangkan *franchisor* berkewajiban untuk memberikan bantuan yang diperlukan kepada *franchisee*.

Selain itu hal tertentu yang dimaksud di dalam Pasal 1320 KUHPerdara juga termasuk suatu prestasi yang harus dipenuhi oleh para pihak, diatur dalam Pasal 1234 KUHPerdara yang dapat berwujud memberikan sesuatu, berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu.

Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dengan PT.Cahaya Hatindo wujud prestasi tersebut adalah:

- a. memberikan sesuatu yaitu PT.X sebagai *franchisor* memberikan izin kepada PT.Cahaya Hatindo sebagai *franchisee* untuk mengelola Papa Ron's yaitu sebuah restoran

sesuai dengan standar operasional yang telah ditetapkan oleh PT.X;

- b. berbuat sesuatu yaitu melakukan perbuatan yang telah ditetapkan dalam perjanjian waralaba. Contoh dari prestasi ini misalnya PT.Cahaya hatindo selaku *franchisee* harus membayar kepada PT.X selaku *franchisor* sejumlah dana seperti *franchise fee* dan *royalty fee*;
- c. tidak berbuat sesuatu yaitu tidak melakukan perbuatan yang dilarang di dalam perjanjian waralaba. Contoh dari prestasi ini misalnya PT.Cahaya Hatindo tidak diperbolehkan untuk menggunakan *supplies* serta tidak diperbolehkan memajang dan tidak diperbolehkan menjual produk selain yang ditetapkan dan disetujui secara tertulis oleh pihak satu yaitu PT.X selaku *franchisor*.

4. **Suatu sebab yang halal.** Berdasarkan Pasal 1337 KUHPerdara sebab atau isi perjanjian waralaba tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Adapun isi perjanjian waralaba yang dilakukan oleh PT.X dengan PT.Cahaya Hatindo adalah PT.Cahaya Hatindo sebagai *franchisee* menghendaki untuk memperoleh hak menjalankan kegiatan bisnis restoran dengan menggunakan merek dagang dan sistem pengelolaan milik *franchisor*, dengan bantuan serta pengawasan *franchisor*. Sedangkan PT.X sebagai *franchisor* menghendaki untuk memperoleh *franchise fee* dan *royalty fee* atas hak dan izin yang telah diberikannya tersebut.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa syarat sahnya perjanjian yaitu syarat subyektif dan syarat obyektif sebagaimana diatur oleh Pasal 1320 KUHPerdara telah dipenuhi, maka perjanjian waralaba yang telah dibuat oleh PT.X dan PT.Cahaya Hatindo tersebut akan mengikat dan berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak dan para pihak yang terikat tersebut harus tunduk pada perjanjian yang telah mereka buat.

## 4.2 Penerapan Asas-Asas Perjanjian dalam Perjanjian Waralaba

Asas-asas perjanjian dalam waralaba sama dengan asas-asas perjanjian yang diatur didalam KUHPerdata. Dalam KUHPerdata terdapat asas kebebasan berkontrak yang berarti bahwa para pihak dapat membuat sendiri isi perjanjian selama tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum maupun kesusilaan, berlaku di dalam perjanjian waralaba. Para pihak yaitu *franchisor* dan *franchisee* dapat menentukan isi dan membuat sendiri perjanjian waralaba selama tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Di dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo, asas kebebasan berkontrak ini dapat dilihat dalam klausul-klausul mengenai kerjasama, ruang lingkup perjanjian, hak dan kewajiban para pihak, sarana promosi, informasi rahasia, pembiayaan, pakaian seragam, bahan baku makanan dan minuman, administrasi dan keuangan, larangan dan sanksi, *force majeure*, penyelesaian perselisihan, jangka waktu dan pemutusan perjanjian. Setelah dicermati maka klausul-klausul di atas tidak ada yang bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum. Walaupun perjanjian waralaba merupakan perjanjian baku dimana *franchisor* telah menyiapkan persyaratan yang telah dicetak dalam suatu formulir perjanjian kemudian diserahkan kepada pihak *franchisee* untuk disetujui. Perjanjian baku seperti ini lazim dibuat karena *Franchisor* dapat lebih menghemat pengeluaran biaya dan waktu. Namun perjanjian seperti ini seringkali memberatkan *franchisee* karena didominasi oleh kepentingan-kepentingan *franchisor*. Perjanjian baku ini sering juga disebut dengan perjanjian terima atau tolak (*take it or leave it*) karena salah satu pihak tidak dapat melakukan negosiasi atas persyaratan yang ada di dalam perjanjian. Perjanjian seperti ini bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak, karena terlihat seperti berat sebelah dimana isi perjanjian nya ditentukan oleh *franchisor*. Tetapi dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT. Cahaya Hatindo isi dari perjanjian tersebut dapat dinegosiasikan agar isi dari perjanjian tersebut seimbang tidak menguntungkan salah satu pihak saja. Dalam mengajukan keberatan atas salah satu isi perjanjian, *franchisee* harus mempunyai alasan yang jelas dan kuat. Contohnya dalam pemberian *royalty* apabila *royalty* yang *franchisor* inginkan adalah 5 persen dari penjualan tetapi ternyata hasil penjualannya tidak besar,

pembayaran *royalty* tersebut akan memberatkan pihak *franchisee*. Oleh karena itu *franchisee* dapat melakukan negosiasi agar persyaratan mengenai *royalty* dikurangi dari 5 persen dari penjualan menjadi 3,5 persen saja. Hal ini termasuk dalam asas kebebasan berkontrak.

Selain asas kebebasan berkontrak juga terdapat asas itikad baik yang berkaitan dengan kepatutan dan keadilan. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo asas ini dapat dilihat dari itikad baik para pihak dalam menandatangani isi perjanjian yang telah mereka sepakati. Dengan adanya itikad baik ini maka diharapkan perjanjian tersebut dapat berjalan sesuai dengan keinginan mereka dan terciptanya kesejahteraan bersama para pihak dengan pemenuhan hak dan kewajiban masing-masing pihak, sehingga perbuatan-perbuatan yang dapat menimbulkan kerugian terhadap para pihak dapat dihindari. Hal ini sesuai dengan norma-norma kepatutan dan keadilan.

Asas lainnya adalah asas kepribadian yang mempunyai dua makna yaitu:

- a. bahwa dengan adanya asas ini maka seseorang telah mengikatkan dirinya kepada suatu perjanjian yang berarti orang tersebut akan menanggung kewajiban-kewajiban dan bersedia untuk melakukan sesuatu yang diminta di dalam perjanjian;
- b. bahwa dengan adanya asas ini orang tersebut dapat meminta ditetapkannya suatu janji yang berarti bahwa ia mendapatkan hak-hak seperti yang tertulis dalam perjanjian atau dapat menuntut sesuatu yang sekiranya merugikan dirinya.

Asas ini berlaku terhadap para pihak yang membuatnya oleh karena itu perjanjian yang dibuat tidak boleh merugikan atau menguntungkan pihak ketiga kecuali perjanjian tersebut dibuat untuk kepentingan pihak ketiga. Jadi pihak ketiga tidak dapat mencampuri perjanjian. Namun dalam perjanjian antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo terdapat pengaturan mengenai pihak ketiga yaitu pihak kedua dapat melakukan pengalihan dan atau usaha waralabanya kepada pihak lain bila outletnya sudah beroperasi minimal 2 tahun dengan memperhatikan semua persyaratan. Oleh karena itu perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya hatindo agak menyampingkan asas kepribadian.

Selain itu terdapat asas konsensualitas dimana hukum perjanjian memberikan kebebasan seluas-luasnya kepada para pihak untuk membuat perjanjian yang akan mengikat mereka sebagai undang-undang sejak tercapainya kata sepakat. Jadi walaupun kesepakatan ini dilakukan secara lisan tetap mengikat para pihak. hal ini tidak berlaku di dalam perjanjian waralaba. Dalam Pasal 4 ayat (1) PP No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba dinyatakan bahwa “ Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralabadengan memperhatikan hukum Indonesia”. Perjanjian waralaba harus diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis untuk menghindari adanya permasalahan yang mungkin timbul di kemudian hari di antara para pihak dan memberikan kepastian hukum. Perjanjian tertulis ini juga diperlukan agar hak dan kewajiban para pihak dapat secara jelas dinyatakan serta untuk mencegah agar tidak ada pihak yang dapat memutuskan perjanjian waralaba secara sepihak. Selain itu perjanjian yang dibuat secara tertulis dapat mencegah para pihak untuk melakukan pelanggaran terhadap isi perjanjian yang telah disepakati bersama. Selain itu terdapat juga asas kekuatan mengikat dimana semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Dalam perjanjian waralaba antara PT. X dengan PT. Cahaya Hatindo apabila salah satu pihak melanggar hukum maka akan menimbulkan akibat hukum bagi pihak yang melanggar perjanjian tersebut.

Asas yang terakhir adalah asas kepatutan dan kebiasaan. Dimana dalam membuat perjanjian isinya harus disesuaikan dengan kepatutan dan kebiasaan yang ada dalam masyarakat. Hal ini diatur dalam Pasal 1339 KUHPerdara yang menyatakan “ Perjanjian tidak hanya mengikat terhadap hal-hal yang diatur secara tegas didalamnya tetapi juga terhadap menurut sifatnya diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang”. Dalam perjanjian antara PT. X dengan PT.Cahaya Hatindo selain memuat syarat-syarat yang ditentukan oleh KUHPerdara dan PP No. 42 Tahun 2007 mengenai waralaba, juga memperhatikan peraturan-peraturan lain yang berkaitan dengan jalannya usaha waralaba yang akan dijalankan. Seperti dalam Pasal 17 ayat (6) dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo mengenai tenaga kerja dimana apabila terjadi pemutusan hubungan kerja pihak kedua wajib menyelesaikan menurut peraturan

perundang-undangan yang berlaku, dalam hal ini adalah undang-undang tentang ketenagakerjaan.

#### **4.3 Tanggung Jawab Hukum Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba Antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo**

Tanggung jawab hukum merupakan tanggung jawab para pihak dalam suatu perjanjian untuk mematuhi hukum yang berlaku. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo mempunyai tanggung jawab untuk membuat suatu perjanjian waralaba yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku dan isi perjanjian yang mereka buat tidak boleh melanggar ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku. Selain tanggung jawab tersebut PT.X dan PT.Cahaya Hatindo memiliki tanggung jawab untuk memenuhi prestasi yang diperjanjikan seperti hak dan kewajiban masing-masing pihak yang terikat dalam perjanjian tersebut.

Berdasarkan prestasi yang diperjanjikan, menurut Pasal 1234 KUHPerdara ada tiga macam perikatan, yaitu:

1. Perikatan untuk berbuat sesuatu;
2. Perikatan untuk menyerahkan sesuatu; dan
3. Perikatan untuk tidak berbuat sesuatu

Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo, para pihak mempunyai kewajiban untuk memenuhi prestasi yang sudah diperjanjikan dalam perjanjian waralaba mereka. Kewajiban tersebut disebut sebagai tanggung jawab hukum. Dalam perjanjian waralaba tersebut telah diatur dengan jelas hak-hak serta kewajiban-kewajiban dari masing-masing pihak sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui oleh para pihak. Namun hal yang telah disepakati tidak tertutup kemungkinan dapat menimbulkan sengketa apabila pihak yang mempunyai kewajiban tidak melaksanakan kewajibannya sebagaimana yang diwajibkan. Apabila salah satu pihak tidak memenuhi prestasi yang sudah diperjanjikan maka dianggap telah melakukan wanprestasi. Pihak yang merasa dirugikan akan melakukan upaya-upaya untuk mendapatkan hak tersebut. Upaya untuk mendapatkan haknya disebut upaya hukum.

Upaya hukum yang dapat ditempuh ada 2 (dua) yaitu:

1. melalui pengadilan (litigasi); dan

## 2. tidak melalui pengadilan (non litigasi)

Melalui pengadilan maka pihak yang dirugikan (penggugat) mengajukan gugatan terhadap pihak yang merugikan (tergugat) ke pengadilan di wilayah hukum tergugat berada atau pengadilan yang telah ditunjuk oleh para pihak dalam perjanjian. Sedangkan upaya hukum tanpa melalui pengadilan dapat dilakukan melalui cara mediasi atau arbitrase. Dalam setiap perjanjian umumnya para pihak telah menetapkan pilihan badan peradilan yang akan menangani dan menyelesaikan perselisihan yang mungkin terjadi dimasa yang akan datang.

Dalam perjanjian waralaba, PT.X dan PT.Cahaya Hatindo telah menetapkan pilihan badan peradilan yang akan menangani dan menyelesaikan apabila terjadi perselisihan. Mengenai penyelesaian wanprestasi, dalam isi perjanjian waralaba mereka sepakat apabila terjadi wanprestasi terhadap isi dari Pasal-Pasal dalam perjanjian waralaba yang mereka buat maka mereka sepakat untuk menempuh jalur musyawarah mufakat; apabila dalam kurun waktu 90 (sembilan puluh) hari tidak dihasilkan kesepakatan mufakat mengenai penyelesaian, mereka sepakat untuk menunjuk Badan Arbitrase Nasional Indonesia yang berkedudukan di Jakarta sebagai satu-satunya tempat penyelesaian perselisihan, dan sepakat menganggap keputusan yang dihasilkan adalah keputusan yang final dan mengikat para pihak untuk melaksanakan isi putusan tersebut. Segala biaya yang timbul dari penyelesaian melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia dibebankan kepada pihak yang kalah dan menunjuk kepada keputusan final dari badan tersebut.

Selain pengaturan tersebut diatas, di dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo juga terdapat beberapa pengaturan yang mengatur mengenai tanggung jawab para pihak secara khusus mengenai hal-hal tertentu didalam perjanjian ini. Dalam bab non kompetisi Pasal 8, disebutkan bahwa pihak kedua secara langsung maupun tidak langsung dilarang memiliki, memberikan petunjuk atau konsultasi, dan atau mengoperasikan usaha yang mirip dan berpotensi menjadi pesaing terhadap bisnis restoran Papa Ron's Pizza selama jangka waktu waralaba dan setelah berakhirnya hubungan waralaba dalam kurun waktu 3 (tiga) tahun. Bila pihak kedua melanggar ketentuan tersebut, maka pihak

kedua wajib dan menyatakan sanggup untuk membayar ganti kerugian kepada pihak kesatu sebesar 4 kali biaya awal waralaba.

Dalam bab pedoman operasional Pasal 11 ayat (7), disebutkan bahwa pihak kedua wajib menjaga kerahasiaan pedoman operasional dan tidak boleh diakses oleh pihak-pihak yang bukan pelaksana bisnis di outlet milik pihak kedua. Pelanggaran atas kerahasiaan dan hak cipta pedoman operasional ini akan dikenakan tuntutan menurut undang-undang hak cipta yang berlaku di Indonesia.

Pasal 12 ayat (2) mengenai biaya-biaya, tata cara pembayaran dan denda, menyatakan biaya *royalty* selama berlangsungnya perjanjian ini yaitu sebesar 5 persen per bulan. Biaya *royalty* setiap bulan pembukuan tidak boleh kurang dari Rp. 10.000.000. Apabila *royalty* pada bulan tertentu kurang dari Rp.10.000.000 maka pihak pertama akan memasukan kekurangan tersebut kedalam *invoice royalty* pada bulan yang dimaksud sebagai kekurangan *royalty* yang harus dibayar oleh pihak kedua. Penyesuaian pembayaran biaya *royalty* dilakukan pada setiap akhir bulan pembukuan. Batas waktu pembayaran paling lambat 5 (lima) hari berdasarkan tanggal *invoice royalty* yg dikirimkan oleh pihak kesatu. Berkaitan dengan keterlambatan pembayaran *royalty* maka pihak kedua akan dikenakan denda sebesar 5 lima persen per bulan keterlambatan ditambah biaya administrasi sebesar US\$50.00 (lima puluh dollar Amerika Serikat) per bulan. Selain itu pihak kesatu akan memberikan 1(satu) lembar surat teguran kepada pihak kedua mengenai keterlambatan tersebut dan pihak kedua harus menanggapi surat teguran tersebut secara tertulis. Apabila selama 3 (tiga) bulan berturut-turut pihak kedua tetap tidak berkeinginan untuk membayar dan/ belum membayar *royalty* padahal telah diberikan surat pemberitahuan keterlambatan pembayaran maka pihak kesatu berhak secara sepihak mencabut hak pihak kedua sebagai penerima waralaba.

Pasal 22 ayat (8) mengenai konsekuensi akibat pencabutan hak menyatakan pihak kedua dilarang untuk mengadakan hubungan kerjasama, dalam bentuk apapun, baik langsung atau tidak langsung, baik secara individual atau sebagai anggota dari suatu badan usaha yang berhubungan dengan produksi dan penjualan secara retail atau bentuk usaha makanan yang menyerupai produk yang dijual di lokasi atau yang memiliki hubungan ketenagakerjaan atau kepentingan

tertentu di dalam suatu perusahaan yang berhubungan dalam produksi dan penjualan yang sama dimiliki oleh pihak kesatu didalam menjalankan konsep usaha restorannya. Apabila pihak kedua melanggar ketentuan tersebut diatas maka pihak kedua wajib memberikan ganti rugi kepada pihak kesatu sebesar Rp. 1.000.000.000,00 (Satu milyar rupiah).

Selain wanprestasi penyebab tidak terpenuhinya prestasi yang diperjanjikan adalah *force majeure*<sup>66</sup>. Didalam perjanjian waralaba antara PT.X dengan PT.Cahaya Hatindo, *force majeure* diatur dalam Pasal 27 yang berbunyi *force majeure* atau keadaan memaksa adalah setiap tindakan, peristiwa atau keadaan yang berada diluar pengendalian yang wajar dari pihak yang bersangkutan dan yang tidak dapat dicegah, dihindarkan, atau di jauhi dengan tindakan ketekunan yang wajar oleh pihak tersebut yang menimbulkan dampak secara material terhadap pemenuhan kewajiban salah satu pihak. keadaan memaksa meliputi namun tidak terbatas pada keadaan:

1. perang dalam bentuk apapun, aksi militer atau pemberontakan
2. keributan umum, kerusakan, sabotase, kerusuhan, gangguan sipil atau unjuk rasa dengan kekerasan;
3. adanya perubahan, pencabutan atau pemberlakuan peraturan perundang-undangan oleh pemerintah dan/atau pemerintah daerah;
4. peledakan, kebakaran, gempa bumi, kekeringan, badai, letusan gunung berapi atau bencana alam lain atau *act of god*;
5. pemogokan buruh dalam skala besar.

Pihak yang akibat terjadinya hal-hal yang sebagaimana disepakati di atas apabila tidak dapat melaksanakan perjanjian ini, wajib untuk memberitahukan pihak lainnya, selambat-lambatnya dalam waktu 14 (empat belas) hari kerja setelah kejadian-kejadian sebagaimana di atas terjadi, dan kelalaian atau keterlambatan pihak yang terkena *force majeure* dalam memberitahukan kepada pihak lainnya akan mengakibatkan tidak diakuinya peristiwa dimaksud sebagai *force majeure*. Bila kondisi *force majeure* berlangsung terus menerus hingga mempengaruhi operasional bisnis lebih dari 3 (tiga) bulan kalender, maka masing-masing pihak memiliki opsi untuk membatalkan atau menyatakan pemutusan

---

<sup>66</sup> Soesilowati Mahdi, *Op. Cit.*, hal 154

hubungan waralaba dengan pemberitahuan tertulis lebih dahulu, paling lambat 30 hari kalender sebelum pemutusan hubungan waralaba tersebut berlaku efektif.

#### **4.4 Penerapan isi Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dalam Perjanjian Waralaba Antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo**

Dengan banyaknya usaha waralaba sekarang ini pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 mengenai waralaba. Peraturan ini dikeluarkan untuk memberikan kepastian hukum dan kepastian berusaha bagi *franchisor* dan *franchisee*. Dengan adanya peraturan pemerintah ini *franchisee* dapat mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha *franchisor* dan selain itu pemerintah dapat memantau dan menyusun data waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan. Peraturan pemerintah ini memuat pengertian waralaba, para pihak yang terkait dalam perjanjian waralaba, kriteria waralaba, perjanjian waralaba, kewajiban pemberi waralaba, pendaftaran waralaba, pembinaan dan pengawasan, sanksi dan pengaturan peralihan.

Mengingat peraturan pemerintah dikeluarkan sebagai peraturan pelaksana daripada undang-undang, maka peraturan pemerintah mengenai waralaba menjadi pedoman bagi para pihak dalam membuat perjanjian waralaba. Sehingga dalam membuat suatu perjanjian waralaba harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam Peraturan pemerintah No.42 Tahun 2007 mengenai waralaba.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Pasal 3, untuk melakukan usaha waralaba harus memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki ciri khas usaha. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo, PT.X sebagai *franchisor* adalah pemilik konsep pemasaran, persiapan dan penjualan atas usaha waralaba yang mempunyai ciri khas berbagai produk makanan pizza, pasta, dan salad serta beberapa produk makanan lainnya dan produk minuman yang tergabung dalam daftar menu restoran, yang memiliki pelayanan untuk santap ditempat, pesan bawa, dan layan antar dari merek Papa Ron's Pizza berdasarkan Sertifikan Merek Nomor Pendaftaran 483693 tertanggal 17 Juli 2001 yaitu jenis usaha: makanan dan minuman.

- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo, PT.X sebagai *franchisor* sudah membuktikan memberikan keuntungan karena telah menjalankan bisnis makanan dan minuman dengan merek Papa Ron's Pizza sejak tahun 2000, dan telah membangun citra dan reputasi bisnisnya dengan baik dan secara berkelanjutan mengembangkan bisnisnya untuk mencapai standar yang berkualitas tinggi.
- c. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis. Dalam perjanjian antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo standar atas pelayanan dan barang dan/ atau jasa yang ditawarkan oleh PT.X dibuat secara tertulis dalam Panduan Standar Manual Operasional.
- d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo, jenis waralaba yang diperjanjikan adalah restoran dimana pihak *franchisor* selain memberikan Pedoman Standar Manual Operasional juga akan menyelenggarakan pelatihan awal atau training bagi *franchisee* dan para pegawainya.
- e. Adanya dukungan yang berkesinambungan. Dalam perjanjian antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo, PT.X sebagai *franchisor* akan memberikan dukungan yang berkesinambungan bagi PT.Cahaya Hatindo sebagai *franchisee* berupa dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan melalui komunikasi telepon, surat dan email dalam hal manajemen umum, operasional sehari-hari, strategi pemasaran dan promosi lokal, serta akan senantiasa mengevakuasi dan melakukan perbaikan pada sistem waralaba termasuk namun tidak terbatas pada aspek operasional sehari-hari dan menyediakan pelatihan yang dibutuhkan dalam rangka perubahan dan perbaikan yang akan dilakukan nanti.
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang terdaftar. PT X sebagai *franchisor* telah mendaftarkan merek dagangnya yaitu Papa Ron's Pizza berdasarkan Sertifikat Merek Nomor Pendaftaran 483693 tertanggal 17 Juli 2001.

Dalam Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 Pasal 4 ayat (1) yang menyatakan “Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”. Berdasarkan Pasal diatas, perjanjian waralaba antara PT. X dengan PT. Cahaya Hatindo dituangkan dalam suatu perjanjian tertulis yang berjudul “Perjanjian Kerjasama Waralaba Wilayah Depok-Jawa Barat. Papa Ron’s Pizza NO.PRP 051/PKW/08. yang ditandatangani pada hari Rabu, 5 Maret 2008, dan berlaku mulai 5 Maret 2008.

Selain itu berdasarkan Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007, perjanjian waralaba harus memuat klausula paling sedikit:

- a. Nama dan alamat para pihak. dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo disebutkan bahwa para pihak adalah Bapak Suyat Martowiyono yang mewakili *franchisor* yang beralamat di pondok pinang center blok c 46/48, jalan Ciputat Raya, Jakarta 12310. sedangkan pihak *franchisee* diwakili oleh Ibu Monong Gahela Sukmawati yang beralamat di jalan Warung Jati no.1, Warung Buncit, Mampang Prapatan, Jakarta selatan.
- b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual. Dalam perjanjian waralaba ini PT.X mempunyai Hak Kekayaan Intelektual terhadap restoran Papa Ron’s Pizza karena telah mendaftarkan merek dagangnya berdasarkan Sertifikat Merek Nomor Pendaftaran 483693 tertanggal 17 Juli 2001
- c. Kegiatan usaha. Didalam perjanjian waralaba yang dilakukan PT.X dan PT.Cahaya Hatindo dijelaskan kegiatan usaha yang akan dilakukan adalah membuka waralaba restoran Papa Ron’s Pizza
- d. Hak dan kewajiban para pihak. Didalam perjanjian waralaba tersebut sudah dijelaskan hak dan kewajiban PT.X sebagai *franchisor* dan hak dan kewajiban PT.Cahaya Hatindo sebagai *franchisee* yang dituangkan dalam Pasal 5 dan Pasal 6 perjanjian waralaba tersebut.
- e. Bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang memberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo mengenai bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran juga

sudah diperjanjikan dengan dituangkan dalam berbagai Pasal dalam perjanjian waralaba yang mereka lakukan

- f. Wilayah usaha. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo wilayah pemasaran yang mereka sepakati adalah didaerah depok, jawa barat yaitu di Depok Mall dimana PT.X memberikan izin kepada PT.Cahaya Hatindo untuk menjalankan usaha waralabanya didaerah tersebut. Dengan adanya wilayah usaha ini maka tidak diperbolehkan ada *franchisee* Papa Ron's lain dalam wilayah pemasaran tersebut kecuali sudah mendapatkan izin dari PT.Cahaya Hatindo.
- g. Jangka waktu perjanjian. Jangka waktu waralaba yang disepakati dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo adalah 8 tahun dihitung mulai dari tanggal penandatanganan perjanjian yaitu mulai tanggal 5 maret 2008 hinggal tanggal 4 maret 2016
- h. Tata cara pembayaran imbalan. Mengenai tata cara pembayaran diatur dalam Pasal 12 perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo yang menyatakan biaya *royalty* selama berlangsungnya perjanjian ini yaitu sebesar 5 persen perbulan. Biaya *royalty* setiap bulan pembukuan tidak boleh kurang dari Rp. 10.000.000. Apabila *royalty* pada bulan tertentu kurang dari Rp.10.000.000 maka pihak pertama akan memasukan kekurangan tersbut kedalam *invoice royalty* pada bulan yang dimaksud sebagai kekurangan *royalty* yan harus dibayar oleh pihak kedua. Penyesuaian pembayaran biaya *royalty* dilakukan pada setiap akhir bulan pembukuan.
- i. Kepemilikan. Perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris. Mengenai hal ini diatur dalam Pasal 19 perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo yang berisi pihak kedua hanya dapat melakukan perubahan kepemilikan perusahaan apabila sudah mendapat persetujuan tertulis dari pihak kesatu. Bila pemegang saham mayoritas pihak kedua mengalami kematian atau kelumpuhan permanen maka kepemilikan saham secara otomatis beralih kepada ahli waris yang sah menurut hukum. Bila ahli waris dianggap tidak memenuhi syarat untuk mengambil ahli bisnis maka pihak kesatu berhak menempatkan tim menejemen konsultasi khusus

dengan biaya sewajarnya, berdasarkan perjanjian konsultasi khusus. Bila ahli waris dianggap tidak memenuhi syarat untuk mengambil alih bisnis, atau tidak berminat untuk menjalankan bisnis tersebut maka ahli waris tersebut berhak menawarkan sahamnya kepada pihak lain.

- j. Penyelesaian sengketa. Mengenai masalah penyelesaian sengketa dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo diatur dalam Pasal 28 yang menyatakan apabila terjadi perbedaan pendapat, perselisihan, pelanggaran satu atau beberapa isi dari Pasal-Pasal dalam perjanjian ini, maka para pihak sepakat untuk menempuh jalur musyawarah mufakat. Apabila dalam kurun waktu 90 hari tidak dihasilkan kesepakatan mufakat mengenai penyelesaian akibat perbedaan pendapat, perselisihan, pelanggaran satu atau beberapa isi dari Pasal-Pasal dalam perjanjian ini, maka para pihak sepakat menunjuk Badan Arbitrase Nasional Indonesia yang berkedudukan di Jakarta sebagai satu-satunya tempat penyelesaian perselisihan, dan sepakat untuk mengangap keputusan yang dihasilkan adalah keputusan yang final dan mengikat para pihak untuk melaksanakannya. Segala biaya yang timbul dari penyelesaian melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia dibebankan kepada pihak yang kalah dan menunjuk kepada keputusan final dari badan tersebut.
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, pemutusan perjanjian. Mengenai pengakhiran perjanjian diatur Pasal 3 ayat (1) dimana apabila jangka waktu perjanjian sudah berakhir dan pihak kedua tidak mengajukan permohonan perpanjangan masa waralaba. Sedangkan mengenai pemutusan perjanjian diatur dalam Pasal 3 ayat (2) yang menyatakan jangka waktu waralaba dapat berakhir lebih cepat dari tanggal yang tercantum dari Pasal 3 ayat (1) apabila pihak kedua memutuskan hubungan waralaba karena terjadi pelanggaran oleh pihak kedua terhadap perjanjian ini.

Selain itu dalam membuat perjanjian waralaba harus memperhatikan Pasal 8 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 yang menyatakan “Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima waralaba

secara berkesinambungan”. Mengenai hal ini juga sudah diatur di dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo yaitu tentang kewajiban pihak pertama terhadap pihak kedua yang isinya antara lain:

- a. Pihak pertama akan menyediakan dukungan pelatihan untuk pegawai baru yang direkrut oleh pihak kedua
- b. Pihak pertama akan menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan bagi pihak kedua melalui komunikasi telepon, surat, fax, dan email, dalam hal manajemen umum, operasional sehari-hari, serta strategi pemasaran dan promosi lokal.
- c. Pihak pertama akan mengkomunikasikan secara tertulis kepada pihak kedua mengenai setiap perubahan yang dilakukan terhadap sistem waralabanya
- d. Pihak pertama akan memberikan petunjuk dan informasi tentang harga barang dan cara negosiasi dengan supplier langsung, agar pihak kedua dapat mendapatkan harga yang kompetitif.

Dalam Pasal 11 ayat (1) Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 dinyatakan “Penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian waralaba”. Dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo, PT.Cahaya Hatindo sebagai penerima waralaba telah mendaftarkan perjanjian waralabanya dengan nomor. PRP 051/PKW/III/08.

Berdasarkan analisa diatas dapat dilihat bahwa perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo telah sesuai dengan PP No.42 tahun 2007 tentang Waralaba. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa pembuatan perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo telah dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

## BAB 5

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan sebelumnya maka Penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Perjanjian waralaba mengatur mengenai hubungan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) sehingga perjanjian tidak hanya harus mengatur kondisi-kondisi ketika perjanjian dibuat tetapi juga harus mengatur kondisi-kondisi selama perjanjian berlangsung dan pada masa yang akan datang. Didalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo. PT.X adalah *franchisor* dan PT.Cahaya Hatindo adalah *franchisee*. PT.Cahaya Hatindo sebagai *franchisee* hanya diberikan hak melalui perjanjian untuk memakai atau menggunakan merek dagang, merek jasa, paten, hak cipta, logo, dan HKI milik *franchisor* dengan imbalan tertentu milik *franchisor*

Hubungan hukum yang terjadi dalam perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo adalah mengakibatkan timbulnya tanggung jawab hukum berupa hak dan kewajiban dalam hubungan perdata antara PT.X sebagai pihak *franchisor* dan PT.Cahaya Hatindo sebagai pihak *franchisee*. Kewajiban PT.X sebagai *franchisor* antara lain adalah:

- Mengizinkan *franchisee* untuk menjalankan bisnis dan melakukan kegiatan promosi dengan menggunakan merek dagang Papa Ron's Pizza menurut ketentuan-ketentuan dalam perjanjian
- Menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan bagi pihak kedua melalui komunikasi telepon, surat, fax, dan email, dalam hal manajemen umum, operasional sehari-hari, serta strategi pemasaran dan promosi lokal.
- Melakukan kunjungan 2 kali setahun, untuk melakukan evaluasi bisnis dan audit waralaba

Dan hak nya sebagai *franchisor* antara lain:

- Mendapatkan *franchise fee* dan *royalty fee*

- Menetapkan sistem standar operasional yang wajib dilaksanakan oleh *franchisee*
- Mewajibkan *franchisee* untuk tidak menyebarkan informasi yang sifatnya rahasia
- Mewajibkan *franchisee* untuk tidak melakukan kegiatan usaha yang sejenis, serupa atau apa saja yang dapat menyebabkan terjadinya persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut

Sedangkan kewajiban PT.Cahaya Hatindo sebagai *franchisee* antara lain:

- *Franchisee* wajib membayar *franchise fee* dan *royalty fee* kepada *franchisor*
- *Franchisee* wajib menjalankan bisnisnya menurut petunjuk tertulis yang diatur dalam pedoman operasional, termasuk perubahan-perubahan yang akan terjadi di waktu yang akan datang
- *Franchisee* wajib untuk tunduk pada setiap peraturan dan persyaratan lainnya yang mengatur operasional bisnis ini dilokasinya

Dan hak *franchisee* antara lain:

- *Franchisee* memiliki hak untuk menjalankan bisnis dengan menggunakan atribut milik *franchisor*
- *Franchisee* memiliki hak untuk mendapatkan pelatihan awal atau training dan para pegawainya
- *Franchisee* mempunyai hak untuk mendapatkan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan dengan *franchisor*
- Berkesempatan dan dimungkinkan untuk memperpanjang kerjasama dengan syarat kedua belah pihak telah melakukan kesepakatan terlebih dahulu paling lambat sembilan bulan sebelum berakhirnya jangka waktu waralaba. Dalam menghadapi sengketa yang mungkin timbul, PT.X dan PT.Cahaya Hatindo sepakat untuk menyelesaikannya dengan melakukan musyawarah terlebih dahulu dan apabila ternyata tidak berhasil maka sengketa akan diajukan ke Badan Arbitrase Nasional Indonesia.

2. Perjanjian waralaba antara PT.X dan PT.Cahaya Hatindo telah sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Hal ini dapat

dilihat dalam ketentuan mengenai kriteria waralaba, klausula dalam perjanjian waralaba, kewajiban pemberi waralaba, pendaftaran waralaba serta pembinaan dan pengawasan waralaba.

## 5.2 Saran

Adapun saran yang penulis dapat berikan adalah sebagai berikut.

1. Dengan semakin banyaknya usaha waralaba di Indonesia, pemerintah selaku pembuat undang-undang, diharapkan dapat segera membuat peraturan perundang-undangan yang lebih jelas mengenai waralaba di Indonesia terutama mengenai isi dari perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* agar perlindungan hukum bagi para pihak menjadi jelas karena sejauh ini belum ada peraturan perundang-undangan yang tegas mengatur mengenai waralaba.
2. Bagi para pihak yaitu PT.X dan PT.Cahaya Hatindo agar dalam membuat perjanjian waralaba memperhatikan tanggung jawab hukum masing-masing pihak, yaitu melaksanakan hak dan kewajibannya masing-masing dengan baik. Sehingga tidak terjadi pelanggaran terhadap isi dari perjanjian waralaba yang mereka buat.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Abdulkadir, Muhammad. *Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1999.
- Adams, John dan Prichard Jones. *Franchising*. Tottel Publishing, 1997.
- Barrows, Collins. *Franchising Small Business and Enterprenuership*. London: Mac Millan Education, 1989.
- Black, Henry Campbell, *Blacks Law Dictionary*, VI, St. Paul Minnesota : West Publishing Co, 1991
- Harjowidagdo, Rooseno. *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*. Jakarta: BPHN-Departemen Kehakiman RI, 1993.
- Karamoy, Amir, J.B Bicololong dan Ponco Sulistiyo. *Sukses Usaha Lewat Waralaba (Tanya Jawab Berbagai Aspek Waralaba)*. Cet.1. Jakarta: PT. Jurnalindo Aksara Grafika, 1996.
- Mahdi, Sri Soesilowati; Surini Ahlan Sjarif; dan Akhmad Budi Cahyono. *Hukum Perdata (Suatu Pengantar)*. Cet.1. Jakarta: Gitama Jaya Jakarta, 2005.
- Mendelson, Martin. *Franchising*. Cet. 2. Jakarta: PT. Ikrar Mandiri Abadi, 1997.
- \_\_\_\_\_. *The Guide To Franchising*. Oxford: Pergamon Press, 1986.
- Projudikoro, Wirjono. *Asas-Asas Hukum Perjanjian*. Bandung: Sumur Batu, 1981.
- Queen, Douglas J. *Pendoman Membeli dan Menjalankan Franchise*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo-Gramedia, 1993.
- Salim. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Cet. 3. Jakarta: Sinar Grafika, 2005
- Soekanto, Soerjono dan Sri Mamudji. *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*. Cet. 8. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- \_\_\_\_\_. *Pengantar Penelitian Hukum*. Cet. 3. Jakarta: UI Press, 1986.
- Subekti. *Hukum Perjanjian*. Cet.16. Jakarta: PT. Intermasa, 1996.
- Widjadja, Gunawan. *Waralaba*. Cet.2. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.

## JURNAL DAN ARTIKEL

Hutagalung, Bermand, “*Strategi Pengembangan Bisnis Franchise*” (Business News, 10 Januari 1990), mengadaptasi dari Charles L. Vaughn, *Franchising*, (Lexington, Mass : Health Lexington, 1974)

Institusi Pendidikan dan Pembinaan Manajemen. “*Teknik Menjual Sukses, Sebuah Terobosan Awal (Konsep Perdagangan Baru: Waralaba (Sistem Pemasaran Vertikal: “Franchising”))*”, Manajemen (Januari-Februari 1992)

Khumarga, D, “*Penelitian Tentang Waralaba (Franchise), Apakah Merupakan Salah Satu Bentuk Perjanjian Tertentu Yang Diatur Dalam BW*”, Law Review Universitas Pelita Harapan (Volume II, No. 1, Juli 2002)

Lubis, Todung Mulya, “*Sistem Franchise Ditinjau Dari Sistem Hukum Indonesia*” (Business News 5136, 26 Juli 1991)

## PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

Indonesia. *Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba*. PP No. 42, LN No. 90 Tahun 2007, TLN No. 4247

\_\_\_\_\_. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek)*. diterjemahkan oleh Subekti dan R. Tjitrosudibio. Cet.8. Jakarta: Pradnya Paramita, 1983.

\_\_\_\_\_. *Undang-Undang tentang Perkawinan*. Nomor 1 Tahun 1974, LN 1 Tahun 1974, TLN NO.3019.

\_\_\_\_\_. *Undang-Undang Hak Cipta*. Nomor 19 Tahun 2002, LN No.85 Tahun 2002, TLN No.4220.

\_\_\_\_\_. *Undang-Undang tentang Merek*. Nomor 15 Tahun 2001, LN No.110 Tahun 2001, TLN No. 4131

\_\_\_\_\_. *Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan*. Kepmen No.259/MPP/Kep/7/1997

## INTERNET

Catatanhaki, “*Lisensi Sebagai Salah Satu Cara Komersialisasi Hak Kekayaan Intelektual*”,

(<http://catatanhaki.wordpress.com/2008/11/30/lisensi-sebagai-salah-satu-cara-komersialisasi-hak-kekayaan-intelektual/>), akses terakhir 18 desember 2008

Ginanjari, Adhitya, “*Sistem Masyarakat Versus Franchise, Mana Lebih Adil? (Peluang Usaha Koperasi Mart dengan ‘Sistem Bersarikat’)*”.

[<http://primkopaumabesau.or.id/?page=articledetail&read=535>], diakses 5 oktober 2008

Kurnia, Ahmad, “*The Management Lecture Resume, Membeli dan Menjual Franchise*”,

(<http://elqorni.wordpress.com/2008/08/16/329/>), Akses terakhir 16 November 2008

Rahardjo, Tri, “*Lisensi dan Pengertiannya*”,

(<http://salamfranchise.com/2008/05/28/lisensi-dan-pengertiannya/>), Akses terakhir 18 Desember 2008

Studiku, “*Pola Kemitraan Bidang Usaha Franchise*”,

(<http://studiku.wordpress.com/2008/09/07/pola-kemitraan-bidang-usaha-franchise-the-pattern-of-the-partnership-of-the-efforts-field-franchise>), Akses terakhir 29 November 2008