



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS YURIDIS PERJANJIAN FRANCHISE
(WARALABA) ANTARA PT X
DENGAN SORAYA DAN PETTY SUWITO**

SKRIPSI

**ANGEL BRIGITTA S R
0606078790**

**FAKULTAS HUKUM
PROGRAM REGULER
DEPOK
JANUARI 2010**



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS YURIDIS PERJANJIAN FRANCHISE
(WARALABA) ANTARA PT X
DENGAN SORAYA DAN PETTY SUWITO**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana

**ANGEL BRIGITTA S R
0606078790**

**FAKULTAS HUKUM
PROGRAM REGULER
HUKUM TENTANG HUBUNGAN
ANTARA SESAMA ANGGOTA MASYARAKAT
DEPOK
JANUARI 2010**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

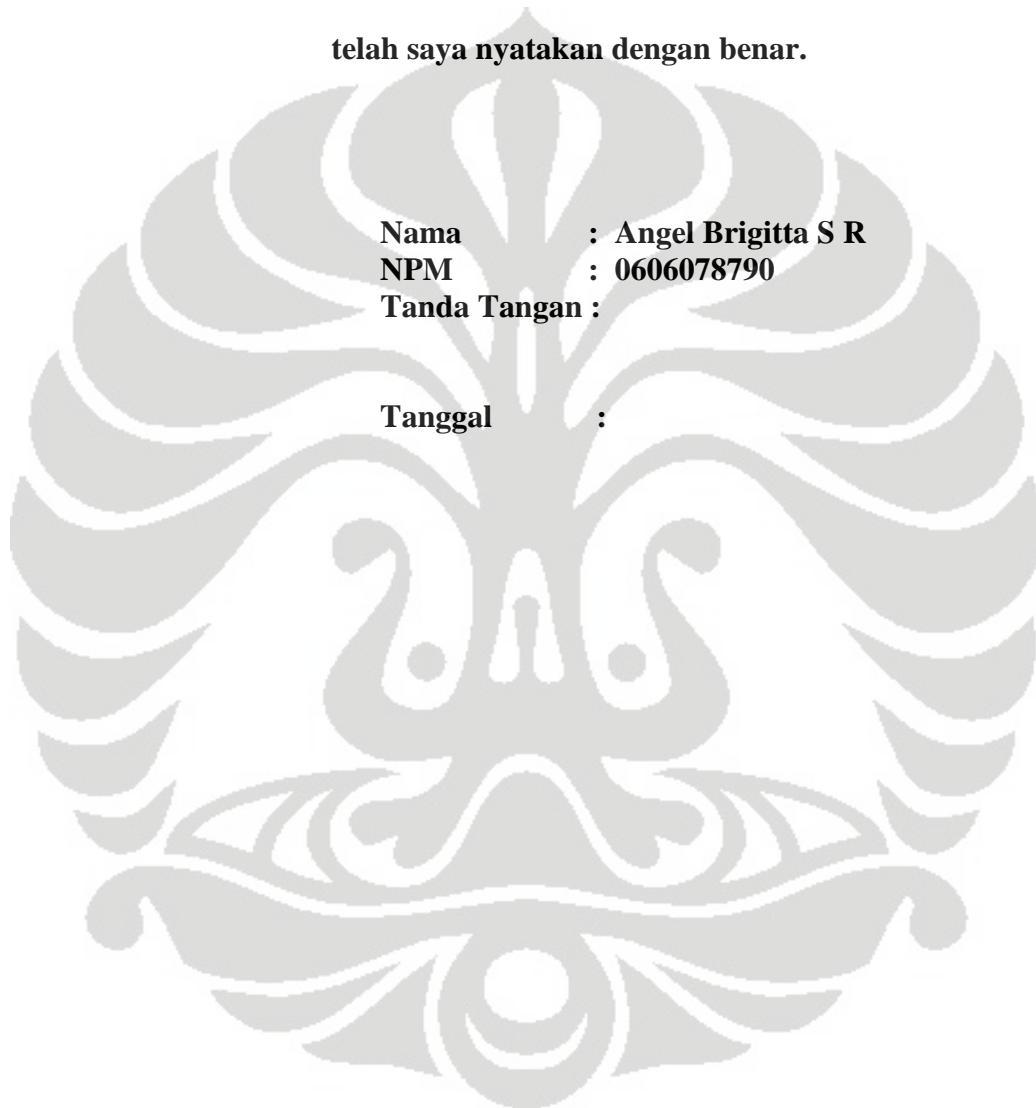
**Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Angel Brigitta S R

NPM : 0606078790

Tanda Tangan :

Tanggal :



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :
Nama : Angel Brigitta S R
NPM : 0606078790
Program Studi : Reguler
Judul Skripsi : Analisis Yuridis Perjanjian Franchise (Waralaba)
Antara PT X Dengan Soraya Dan Petty Suwito

Telah berhasil dipertahankan di depan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Reguler, Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Suharnoko S.H., MLI. (.....)

Pembimbing : Abdul Salam, S.H., M.H. (.....)

Penguji : Surini Ahlan Syarief, S.H., M.H. (.....)

Penguji : Akhmad Budi Cahyono, S.H., M.H.(.....)

Penguji : Sofyan M Pulungan S.H., M.A. (.....)

Ditetapkan di :

Tanggal :

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisa Yuridis Perjanjian Franchise (Waralaba) Antara PT X Dengan Soraya Dan Petty Suwito. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

- (1) Bapak Prof. Safri Nugraha, S.H., LL.M., Ph.D., selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
- (2) Ibu Gemala Dewi, S.H., LL.M., selaku Pembimbing Akademik dari penulis yang selalu baik hati, sabar, murah senyum dan selalu menolong penulis selaku mahasiswa dari Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
- (3) Ibu Surini Ahlan Syarief, S.H., M.H., selaku Ketua Bidang Studi Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Indonesia, yang telah membantu kelancaran persyaratan formal dalam menyelesaikan skripsi.
- (4) Bapak Prof. Suharnoko S.H., MLI., selaku Pembimbing I skripsi penulis yang telah dengan sabar membimbing, mengarahkan, dan memberikan motivasi serta kepercayaan diri yang begitu besar kepada penulis hingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
- (5) Bapak Abdul Salam, S.H., M.H., selaku Pembimbing II skripsi penulis yang telah meluangkan waktu di tengah-tengah kesibukannya untuk membimbing dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- (6) Dosen Penguji, terima kasih karena sudah berkenan menguji skripsi ini.

- (7) Seluruh Dosen Fakultas Hukum Universitas Indonesia yang sudah mengajar, membimbing dan memberikan ilmunya selama penulis menjalani masa perkuliahan.
- (8) Seluruh staf Biro Pendidikan dan Sekretariat Fakultas Hukum Universitas Indonesia yang sudah membantu proses perkuliahan.
- (9) Seluruh staf Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Indonesia yang sudah membantu memberikan inspirasi melalui buku-buku yang disediakan sehingga membantu penulis dalam penyempurnaan penulisan skripsi ini.
- (10) Manajemen dari PT X dan para pihak dalam perjanjian yang telah meluangkan waktunya, memberikan data yang dibutuhkan, dan memberikan kesempatan bagi penulis untuk melakukan penelitian.
- (11) Mama dan Papa yang telah memberikan kesempatan, tenaga, waktu, kepercayaan, motivasi, serta dukungan baik dalam segi material maupun moral kepada penulis untuk menyelesaikan pendidikan hingga jenjang strata satu (S1) ini, semoga penulis dapat membahagiakan kalian dan tidak akan mengecewakan kalian. Terima kasih untuk segalanya. LOVE YOU WITH ALL MY HEART.
- (12) Kakak-kakak dan adik tersayang, Kak Kennedy, Kak Margie, dan Jeremy, untuk segala doa, dukungan, dan cintanya untuk penulis. Walaupun kita tidak terlalu akrab satu dengan yang lainnya, tapi penulis percaya bahwa kalian sangat mengasihi dan perhatian kepada semua hal yang terjadi dalam kehidupan penulis, baik dalam suka maupun duka. Love you.
- (13) Sepupu-sepupu dari keluarga Poyoh penulis tersayang, Jeansy Poyoh, Vicky Siringo-ringo, Liefka Siringo-ringo, Ronaldo Siringo-ringo, Theresia Siringo-ringo, Jeheskiel Latupeirissa, Nathaniel Poyoh, Vanya Poyoh, dan yang termanis Marsha Tungkagi. Terima kasih untuk segala dukungan dan doanya, terutama keluarga Siringo-ringo-Poyoh yang tidak jemu-jemu meminjamkan notebooknya. Loves and kisses for you all.

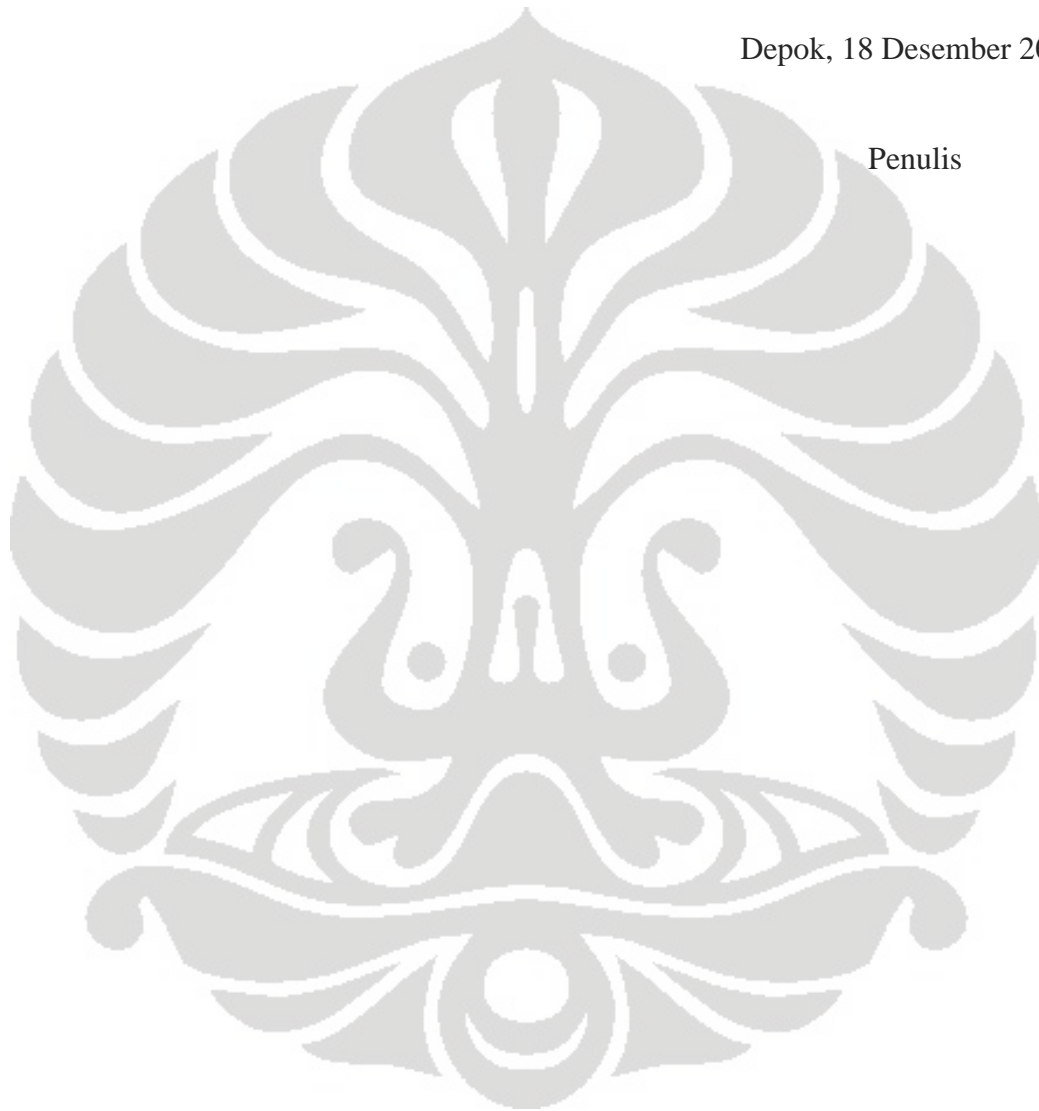
- (14) Kekasih tercinta dari penulis, Facky Bawole, terima kasih untuk selalu ada, baik dalam senang maupun susah. Penulis tidak akan pernah dapat cukup membalas semua kasih sayang, perhatian, tenaga, dan waktu yang kamu telah berikan
- (15) Untuk sahabat-sahabatku sayang, Ade Rizky Amelia, Annisa Ulfah, Aryani Try Juniarti, Deta Marshavidia Pohan, Namira Ali Umar, Prajna Pradipta Ramadhanti, Rafika Widyatama, Rani Fania, Sodompahon Donda Marisi Simanjuntak, dan Yuli Pertiwi Siagian, terima kasih kalian sudah menjadi sahabat terbaik sejak penulis memasuki perkuliahan di semester 1 (satu), mulai dari yang paling manis sampai yang paling menyebalkan terkadang, penulis akan selalu menyayangi dan merindukan kalian semua. You are the greatest besties I've ever had. May our friendship will last forever. Loves, Hugs, and Kisses for PCD.
- (16) Untuk teman-temanku tersayang di Fakultas Hukum Universitas Indonesia angkatan 2006 program studi reguler, yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu, terima kasih untuk kalian semua karena kalian sudah menjadi teman dalam suka maupun duka selama menjalani masa-masa perkuliahan. Penulis berharap setelah kita semua lulus nanti, kita masih akan selalu bersama-sama. Always keep in touch ya!
- (17) Untuk para sahabat-sahabat penulis, Mardika, Marsha, Winda, Susan, Eirene, teman-teman BPK GP GPIB Pelita Hidup, Adelevantriy, Agnes, Amanda, Cathy, Dini, Hanna, Joyner, Septina, Stephanie, Ryan, Fanny Kalumata, Rosmita, Richard "Insane" Latunusa, Adindra "Skinny Panther", Rico "Spinboy", Roland "Anything U Need", Baswan "Brother J", dan Yogi "I'm Loaded". Terima kasih untuk doa dan support dari kalian semua.
- (18) Dan yang terakhir, untuk sahabat terkasih penulis, Almarhumah Tabita Rouli Basa Gultom, terima kasih untuk semuanya. Tak henti-hentinya penulis mengucapkan syukur dalam semasa hidup, penulis pernah mengenal sahabat seperti Almarhumah. Entah kapan kita bisa bertemu

lagi, penulis akan selalu sangat merindukanmu. Kiranya doaku selalu menyertaimu dimanapun kamu berada.

Harapan penulis semoga Tuhan selalu melimpahkan berkah dan rahmat-Nya kepada semua pihak yang telah membantu pembuatan skripsi ini. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi perkembangan pengetahuan para pembaca.

Depok, 18 Desember 2009

Penulis



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

Sabagi sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Angel Brigitta S R
NPM : 0606078790
Program Studi : Reguler
Fakultas : Hukum
Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**ANALISIS YURIDIS PERJANJIAN FRANCHISE (WARALABA)
ANTARA PT X DENGAN SORAYA DAN PETTY SUWITO**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok
Pada Tanggal :
Yang menyatakan,

(Angel Brigitta S R)

ABSTRAK

Nama : Angel Brigitta S R
 Program Studi : Reguler
 Judul : Analisis Yuridis Perjanjian Franchise (Waralaba) Antara PT X Dengan Soraya Dan Petty Suwito

Perjanjian *franchise* adalah suatu bentuk kerjasama di bidang bisnis antara dua pihak yaitu *franchisor* (pihak pemberi hak *franchise*) dan *franchisee* (pihak penerima hak *franchise*). Perjanjian *franchise* tidak diatur dalam KUHPerdara melainkan timbul dari kebutuhan masyarakat dan praktek kebiasaan. Buku III KUHPerdara merupakan hukum pelengkap atau *optional law* yang artinya pasal-pasal dalam hukum perjanjian boleh dikesampingkan apabila para pihak yang membuat perjanjian dan ingin membuat ketentuan sendiri menyimpang dari ketentuan pasal-pasal hukum perjanjian. Mengenai kedudukan pihak *franchisee* didalam perjanjian franchise adalah tidak dapat disejajarkan dengan kedudukan penerima kuasa dalam suatu perjanjian pemberian kuasa (Pasal 1792-1819 KUHPerdara).

Kata kunci:

Perjanjian, *franchise*, pemberian kuasa

ABSTRACT

Name : Angel Brigitta S R
 Study Program: Reguler
 Title : *Legal Analysis on Franchise Agreement between PT X and Soraya and Petty Suwito*

Franchise agreement is a form of business co-operation between two parties which are franchisor (the party of the franchise right giver) and franchisee (the party of franchise right receiver). Franchise agreement is not regulated on Indonesia civil code, but emerged by society's needs and customs. The 3rd book of Indonesia Civil Code is an optional law that the articles may be excluded if the parties make the provisions personally deviant from the provisions of Law of contract. Concerning the position of franchisee in franchise agreement shall not be compared with the position of the mandate receiver (Articles 1792-1819 Indonesia Civil Code)

Key Words:

Agreement, Franchise, Mandate

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Pokok Permasalahan	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.3.1 Tujuan Umum	6
1.3.2 Tujuan Khusus	6
1.4 Definisi Operasional	7
1.5 Metode Penelitian	8
1.6 Sistematika Penulisan	9
2. HUKUM PERJANJIAN SEBAGAI DASAR PERJANJIAN FRANCHISE (WARALABA)	10
2.1 Pengertian Perjanjian Pada Umumnya	10
2.2 Asas-asas Hukum Perjanjian	12
2.3 Syarat Sahnya Perjanjian Menurut Pasal 1320 KUH Perdata	12
2.4 Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian	17
2.5 Tidak Terlaksananya Perjanjian	18
2.6 Hapusnya Perikatan	21
3. FRANCHISE (WARALABA)	23
3.1 Perjanjian Franchise	23
3.1.1 Pengertian Perjanjian Franchise	23
3.1.2 Bentuk dan Isi Perjanjian Franchise.....	31
3.1.3 Subyek dan Obyek Perjanjian Franchise.....	34
3.1.3.1 Subyek Perjanjian <i>Franchise</i>	34
3.1.3.2 Obyek Perjanjian <i>Franchise</i>	36
3.1.4 Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian <i>Franchise</i> ...	36
3.1.5 Unsur-unsur Perjanjian <i>Franchise</i>	40
3.1.6 Masa Berlaku dan Berakhirnya Perjanjian <i>Franchise</i>	41
3.1.6.1 Masa Berlakunya Perjanjian <i>Franchise</i>	41
3.1.6.2 Masa Berakhirnya Perjanjian <i>Franchise</i>	43
3.2 <i>Franchise</i> (Waralaba)	48
3.2.1 Karakteristik dan Syarat <i>Franchise</i>	49
3.2.2 Bentuk-bentuk <i>Franchise</i>	51
3.2.3 Berbagai bentuk <i>Fee Franchise</i>	53
3.2.4 Kelemahan dan Keunggulan dari <i>Franchise</i>	54
3.2.4.1 Keunggulan dari <i>Franchise</i>	54
3.2.4.2 Kelemahan dari Franchise	56

3.3	Peraturan Perundang-undangan yang Mengatur Mengenai <i>Franchise</i> ..	58
-----	---	----

4. ANALISIS YURIDIS PERJANJIAN FRANCHISE ANTARA PT X DENGAN SORAYA DAN PETTY SUWITO 64

4.1	Terjadinya Perjanjian <i>Franchise</i>	64
4.1.1	Awal Proses Pembuatan Perjanjian <i>Franchise</i>	64
4.1.2	Proses Pembuatan Perjanjian <i>Franchise</i> Antara <i>Franchisor</i> dan <i>Franchisee</i>	66
4.2	Isi Akta Perjanjian <i>Franchise</i>	64
4.2.1	Hubungan Hukum Para Pihak	72
4.2.2	Hak dan Kewajiban Para Pihak	73
4.2.2.1	Hak dan Kewajiban <i>Franchisor</i>	74
4.2.2.2	Hak dan Kewajiban <i>Franchisee</i>	76
4.2.3	Jangka Waktu dan Berakhirnya Perjanjian	78
4.2.4	Wanprestasi dan Force Majeure	79
4.2.5	Keuntungan dan Kerugian Bagi Para Pihak	80
4.2.5.1	Keuntungan dan Kerugian Bagi <i>Franchisor</i>	80
4.2.5.2	Keuntungan dan Kerugian Bagi <i>Franchisee</i>	82
4.3	Penerapan Syarat Sahnya Perjanjian Dalam Perjanjian <i>Franchise</i>	84
4.4	Penerapan Asas-asas Dalam Perjanjian <i>Franchise</i>	86
4.5	Pemberian Kuasa dan Perjanjian <i>Franchise</i>	88

5. PENUTUP 98

5.1	Kesimpulan	98
5.2	Saran	99

DAFTAR REFERENSI	101
------------------------	-----

LAMPIRAN	105
----------------	-----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Persamaan antara Perjanjian Franchise dengan Penerimaan Kuasa 95

Tabel 2.1 Perbedaan antara Perjanjian Franchise dengan Penerimaan Kuasa 96



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan nasional di segala bidang merupakan rangkaian upaya pembangunan yang berkesinambungan yang meliputi seluruh kehidupan masyarakat, bangsa, dan negara guna melaksanakan tugas mewujudkan tujuan nasional bangsa Indonesia seperti yang dinyatakan dalam Pembukaan Undang-Undang Dasar 1945, yaitu melindungi segenap bangsa Indonesia, memajukan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa, serta ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi, dan keadilan sosial.

Untuk mewujudkan tujuan nasional bangsa Indonesia tersebut bangsa Indonesia melaksanakan pembangunan di segala bidang kehidupan masyarakat secara terencana dan bertahap. Salah satu sasaran pelaksanaan pembangunan yang menjadi tujuan nasional bangsa Indonesia adalah menitikberatkan pada pembangunan di bidang perekonomian. Pembangunan di bidang perekonomian antara lain dilaksanakan melalui kegiatan dalam usaha perdagangan barang maupun jasa.

Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa dengan adanya keterbukaan ekonomi yang telah dicanangkan oleh pemerintah Indonesia, memberi pengaruh terhadap perkembangan ekonomi secara global dan juga dengan adanya arus globalisasi yang melanda ke seluruh penjuru negara juga mempengaruhi perkembangan perekonomian bangsa Indonesia. Dalam pertumbuhan ekonomi yang dari waktu ke waktu semakin tumbuh dan meningkat, berbagai bentuk pengembangan usaha ekonomi dan perdagangan turut masuk ke negara Indonesia. Berbagai bentuk pengembangan usaha ekonomi dan perdagangan tersebut memberikan tantangan baru bagi pemerintah Indonesia, sehingga pemerintah maupun pihak pelaku ekonomi tidak saja dituntut untuk siap secara bisnis tetapi juga harus siap dari sudut hukumnya.

Salah satu bentuk pengembangan usaha ekonomi yang semakin berkembang di negara kita adalah kerjasama bisnis *franchise* atau waralaba. Saat ini pemerintah telah melihat bahwa *franchise* (waralaba) sebagai suatu pola

kemitraan yang memiliki peran strategis dalam perkembangan dan peningkatan pembangunan ekonomi nasional bangsa Indonesia.

Indonesia yang berpenduduk lebih dari 200 juta jiwa, memang merupakan peluang pasar bagi pebisnis *franchise* (waralaba). Tak heran bila perusahaan asing melirik untuk melebarkan sayapnya ke negeri ini. Bisnis *franchise* (waralaba) di Indonesia memang terus meningkat, pada tahun 2005 sampai dengan 2009, pertumbuhan pewaralaba (*franchisor*) nasional atau lokal rata-rata sebesar 10 (sepuluh) sampai dengan 15 (lima belas) persen.¹ Indikasi ini sangat menggembirakan dan memberikan optimisme bahwa *franchise* (waralaba) nasional atau lokal akan mampu terus dan menguasai pangsa pasar domestik secara cukup signifikan. Sedangkan waralaba utama (*Master Franchise*) penyandang merek dagang asing, selama periode yang sama, rata-rata pertumbuhannya hanya 3 (tiga) persen. Pada 2008, terdapat 255 waralaba asing dan 600 waralaba lokal. Jika dihitung, terdapat kenaikan sebanyak 621 waralaba lokal dalam empat tahun terakhir.²

Sistem *franchise* (waralaba) merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kegiatan perekonomian dan memberikan kesempatan kepada pengusaha kecil dan menengah untuk berusaha, yang pada akhirnya akan dapat memperluas kesempatan kerja. *Franchise*, menurut Suharnoko, pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu panjang memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu.³

Praktek kerjasama bisnis melalui *franchise* merupakan salah satu alternatif menjalankan usaha tanpa memerlukan modal yang besar serta sumber daya yang seringkali menjadi kendala dalam memulai usaha baru, merupakan pilihan yang menarik bagi pengusaha kecil dan menengah, sedangkan bagi pihak *franchisor*

¹ "Pertumbuhan Waralaba Bisa 10-15 Persen Per Tahun", Lukas Adi Prasetyo, Juni 2009, <www.bisniskeuangan.kompas.com>, diakses 1 Oktober 2009.

² "Perusahaan Waralaba Lokal Kuasai Pasar Indonesia", Juni 2009, <www.analisadaily.com>, diakses 30 September 2009.

³ Suharnoko, *Hukum Perjanjian : Teori dan Analisa Kasus*, cet.3, (Jakarta: Prenanda Media Group, 2005), hal. 83.

(pemberi waralaba) merupakan alternatif yang menarik oleh karena dapat memperluas serta meningkatkan pertumbuhan karena organisasi pemberi waralaba mampu memperluas jaringan usaha secara lebih cepat ditingkat nasional maupun internasional.

Seperti yang kita ketahui, saat ini berbagai perusahaan asing dengan gencar memasuki pasaran Indonesia melalui sistem *franchise* (waralaba). *Franchise* asing lebih banyak karena pengusaha luar negeri memiliki pengalaman lebih lama dalam bisnis waralaba dengan berbagai keunikan usahanya.⁴ *Franchise* asing tersebut antara lain seperti *Coca Cola*, *Kentucky Fried Chicken*, *Pizza Hut*, *McDonalds*, *Dunkin Donuts*, *Toys City*, lembaga pendidikan *Oxford*, lembaga kursus bahasa *Internasional Language Program (ILP)* dan masih banyak lainnya lagi. Praktek *franchise* tidak hanya menguasai bidang *fast food*, sebagaimana banyak anggapan orang, tetapi juga dalam bidang jasa konsultasi, minimarket dan sistem pendidikan.

Pada umumnya *franchisor* asing (pemberi waralaba) tersebut mengadakan kerjasama dengan *franchisee* lokal (penerima waralaba) yang berasal dari golongan pengusaha besar, atau dalam bentuk lain, *franchisor* asing yang bermitra dengan *franchisee* lokal (yang memegang lisensi *franchise* dari mitra asing).

Pada dasarnya *franchise* (waralaba) merupakan suatu metode kerjasama di bidang bisnis perdagangan antara dua atau lebih pengusaha. Di dalam kerjasama tersebut, pihak yang satu akan bertindak sebagai *franchisor* (pemberi waralaba) dan pihak yang lainnya bertindak sebagai *franchisee* (penerima waralaba), yang berhak mengoperasikan usaha dengan merek dagang *franchisor* di wilayah tertentu dan untuk jangka waktu tertentu pula. Sebaliknya suatu imbalan tertentu akan dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor* sehubungan dengan hal tersebut.

Jadi, berdasarkan perjanjian, *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* sebagai mitra usaha untuk menjalankan usaha yang sama dengan menggunakan merek- merek dagang dan hak-hak milik intelektual lainnya dengan menjaga standar kualitas dan reputasi, sehubungan dengan penggunaan merek dari barang dan jasa yang diperjanjikan tersebut.

⁴ "Wabah Bisnis Waralaba (*Franchise*) di Tanah Air", Johan, 29 November 2007, <www.liputan6.com>, diakses 1 Oktober 2008.

Hingga saat ini penyelenggaraan perjanjian *franchise* mempunyai dasar hukum dalam Buku III KUHPdata yaitu asas kebebasan berkontrak dimana diberikannya kebebasan bagi seseorang untuk membuat perjanjian apa saja asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.⁵ Dengan kebebasan membuat perjanjian ini berarti para pihak, dalam hal ini *franchisor* dan *franchisee* boleh mengatur dan menjanjikan apa saja yang ingin dicantumkan dalam perjanjian *franchise* yang akan mengikat mereka yang membuatnya, tentunya dengan mengikuti syarat-syarat sahnya perjanjian dalam Pasal 1320 KUHPdata, yaitu adanya kesepakatan mereka yang mengikatkan diri, adanya kecakapan, adanya hal tertentu dan adanya suatu sebab yang halal.

Aturan-aturan lain yang mengatur mengenai *franchise* waralaba adalah Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba⁶, dan peraturan lainnya yaitu Surat Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 256/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba, serta peraturan perundang-undangan lain yang terkait.

Mengenai hal perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam suatu bisnis *franchise* dapat dilakukan melalui perjanjian *franchise* yang dibuat oleh para pihak tersebut. Pasal 1338 KUHPdata menyatakan bahwa *semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*. Perjanjian merupakan dasar untuk mengetahui sah atau tidaknya perbuatan para pihak dan juga merupakan landasan untuk menuntut hak dan kewajiban para pihak yang dilanggar.

Di dalam suatu perjanjian *franchise* telah dituangkan semua hak dan kewajiban para pihak. Bila terjadi pelanggaran atau penyimpangan dalam pelaksanaan perjanjian atau sengketa, perjanjian yang telah dibuat itulah yang menjadi dasar untuk pemenuhan atas pelanggaran yang terjadi, oleh karenanya diperlukan pemahaman dari masing-masing pihak mengenai klausula-klausula yang dicantumkan dalam perjanjian, sejauh mana klausula tersebut dapat dengan seimbang menampung kepentingannya, dengan begitu dapat dihindari bahwa

⁵ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek)*, diterjemahkan oleh R. Subekti, dan R. Tjitrosudibio, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1996), Ps.1338.

⁶ Indonesia, *Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba*, PP No. 42, LN No. 90 Tahun 2007, TLN No. 427.

perjanjian *franchise* yang telah disepakati hanya mengatur atau lebih banyak mencantumkan hak-hak ataupun kewajiban-kewajiban salah satu pihak saja.

Dalam hubungannya dengan ikatan kemitraan antara pihak *franchisor* dan *franchisee*, perjanjian *franchise* seringkali dikaitkan dengan perjanjian pemberian kuasa atas hak merek yang dimiliki *franchisor* kepada *franchisee*. Di dalam pemberian kuasa, orang yang telah diberi kuasa melakukan perbuatan hukum atas nama orang yang memberikan kuasa, atau juga dikatakan ia mewakili si pemberi kuasa⁷. Kedudukan para pihak dalam perjanjian *franchise* sepintas hampir sama dengan pemberian kuasa. Dalam penulisan ini juga akan dibahas mengenai perbedaan yang mendasar antara perjanjian *franchise* dengan perjanjian pemberian kuasa.

1.2 Pokok Permasalahan

Dalam skripsi ini, penulis akan menguraikan mengenai Analisis Yuridis Perjanjian *Franchise* (Waralaba) antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito. Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka ada beberapa permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini, yaitu :

1. Bagaimanakah hubungan hukum antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito pada pelaksanaan perjanjian *franchise*?
2. Bagaimanakah kedudukan hukum antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito pada perjanjian *franchise* dalam kaitannya dengan penerimaan kuasa yang diatur dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata (Pasal 1792 sampai dengan Pasal 1819)?

1.3 Tujuan Penulisan

Dalam proposal penelitian ini terdapat dua macam tujuan, yaitu tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum merupakan penjabaran secara singkat dan umum mengenai dilakukannya penelitian ini. Sedangkan tujuan khusus merupakan penjabaran secara detail mengenai dilakukannya penelitian ini.

⁷ R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, cet.ke-10, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti), hal. 141.

1.3.1 Tujuan Umum

Adapun tujuan umum dari penelitian ini adalah agar dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai sistem usaha *franchise* bagi para pembaca sehingga pembaca dapat mengetahui dan memahami secara baik dan jelas mengenai pengertian usaha *franchise*, macam-macam *franchise*, substansi yang terkandung dalam perjanjian *franchise*, peraturan-peraturan yang berlaku mengenai *franchise*, keunggulan dan kelemahan dari usaha *franchise* dan permasalahan yang dapat terjadi dalam usaha *franchise* dan bagaimana proses penyelesaiannya.

1.3.2 Tujuan Khusus

Adapun tujuan umum dari penelitian ini sebagai berikut.

1. Untuk memberikan pemahaman mengenai hubungan hukum antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito pada perjanjian *franchise* dalam kaitannya dengan asas-asas hukum perjanjian Indonesia.
2. Untuk memberikan pemahaman mengenai kedudukan hukum antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito pada perjanjian *franchise* serta kaitannya dengan penerimaan kuasa yang diatur dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata (Pasal 1792 sampai dengan Pasal 1819).

1.4 Definisi Operasional

Adapun beberapa istilah yang merupakan kerangka definisi dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seorang berjanji pada seorang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.⁸
2. Waralaba (*Franchise*) 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 dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain

⁸ R. Sobekti, *Hukum Perjanjian*, cetakan keenambelas, (Jakarta: PT. Intermasa, 1996), hal.1.

berdasarkan perjanjian waralaba.⁹

3. Perjanjian waralaba (*franchise*) adalah perjanjian secara tertulis antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*).¹⁰
4. Pemberi waralaba (*franchisor*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan atau waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.¹¹
5. Penerima waralaba (*franchisee*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.¹²
6. Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) adalah meliputi antara lain merek, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang dan paten. Yang dimaksud dengan penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya.¹³
7. STPUW adalah Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yaitu sebagai bukti pendaftaran yang diperoleh penerima waralaba setelah yang bersangkutan mengajukan permohonan STPUW dan memenuhi persyaratan yang ditentukan.¹⁴

1.5 Metode Penelitian

Metode penelitian yang dipergunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian hukum. Penelitian hukum merupakan suatu kegiatan ilmiah, yang didasarkan pada metode, sistematis, dan pemikiran tertentu, yang bertujuan untuk mempelajari satu atau beberapa gejala hukum tertentu, dengan jalan menganalisisnya.¹⁵

⁹ Peraturan Pemerintah tentang Waralaba. *Op. Cit.* Pasal 1 ayat (1).

¹⁰ Indonesia, *Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor 259/MPP/Kep/1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba*, Pasal 1 ayat 6.

¹¹ Peraturan Pemerintah tentang Waralaba, *Op. Cit.*, Pasal 1 ayat (2).

¹² *Ibid.*, Pasal 1 ayat (3).

¹³ Indonesia, *Penjelasan Atas Peraturan Pemerintah R.I Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba*, Pasal 1 Angka (1).

¹⁴ Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba, *Op. Cit.*, Pasal 1 ayat (9).

¹⁵ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, cet.3, (Jakarta: UI Press, 1986), hal. 42.

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.¹⁶ Dipandang dari sudut bentuknya, penulisan ini tergolong ke dalam penulisan preskriptif, yaitu apabila suatu penelitian ditujukan untuk mendapatkan saran-saran mengenai apa yang harus dilakukan untuk mengatasi masalah-masalah tertentu.¹⁷

Adapun data sekunder yang didapat melalui studi kepustakaan meliputi bahan hukum primer yang terdiri dari peraturan perundang-undangan yang terkait dengan permasalahan skripsi ini seperti Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Peraturan Pemerintah No. 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-lain. Sementara itu, bahan hukum tersier yang dipergunakan terdiri dari kamus, kamus hukum, ensiklopedi, dan lain-lain.

Selanjutnya, alat pengumpul data yang digunakan dalam penulisan ini adalah studi dokumen dan wawancara. Studi dokumen di sini maksudnya adalah untuk mencari dan mengumpulkan data sekunder.¹⁸ Sementara itu, wawancara dilakukan untuk memperoleh data melalui pertanyaan baik menggunakan panduan (pedoman) wawancara maupun kuesioner (daftar pertanyaan).¹⁹

Metode pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode kualitatif, yaitu tata cara penulisan yang menghasilkan data deskriptif analitis, apa yang dinyatakan oleh sasaran penelitian yang bersangkutan dinyatakan secara tertulis atau lisan dan perilaku nyata.²⁰

1.6 Sistematika Penulisan

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

Bab pendahuluan terdiri dari 6 (enam) sub-bab yang terdiri dari latar

¹⁶ *Ibid*, hal.10.

¹⁷ *Ibid*.

¹⁸ Sri Mamudji et al., *Metode Penelitian dan Penulisan Hukum*, (Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005), hal. 6.

¹⁹ *Ibid*, hal. 50.

²⁰ *Ibid*, hal.67.

belakang, pokok permasalahan, tujuan penelitian, definisi operasional, dan sistematika penulisan.

Bab kedua berjudul hukum perjanjian sebagai dasar perjanjian *franchise* yang terdiri dari 6 (enam) sub-bab, yakni pengertian perjanjian, asas-asas hukum perjanjian, syarat sahnya perjanjian menurut pasal 1320 KUH Perdata, hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian, hapusnya perikatan, serta wanprestasi.

Bab ketiga berjudul *Franchise* (Waralaba) yang terdiri dari 3 (tiga) sub-bab yakni perjanjian *franchise*, yang di dalamnya terdapat pembahasan mengenai pengertian perjanjian *franchise*, bentuk dan isi perjanjian *franchise*, subyek dan obyek perjanjian *franchise*, hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise*, unsur-unsur perjanjian *franchise*, serta masa berlaku dan berakhirnya perjanjian *franchise*; *franchise* (waralaba), yang di dalamnya terdapat pembahasan mengenai karakteristik dan syarat *franchise*, bentuk-bentuk *franchise*, berbagai bentuk *fee franchise*, serta kelemahan dan keunggulan dari *franchise*; dan peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai *franchise*.

Bab keempat berjudul Analisa Perjanjian *Franchise* Antara PT Puri Intirasa dengan Soraya dan Petty Suwito yang terdiri dari 5 (lima) sub-bab yakni terjadinya perjanjian *franchise*, isi akta perjanjian *franchise*, penerapan syarat sahnya perjanjian dalam perjanjian *franchise*, penerapan asas-asas dalam perjanjian *franchise*, serta pemberian kuasa dan perjanjian *franchise*.

Bab lima merupakan bab penutup dari penulisan ini, yang terdiri dari 2 (dua) sub-bab yakni kesimpulan dan saran mengenai penelitian yang dilakukan.

BAB 2

HUKUM PERJANJIAN

SEBAGAI DASAR PERJANJIAN *FRANCHISE*

2.1 Pengertian Perjanjian Pada Umumnya

Berdasarkan Pasal 1313 KUHPerdata, suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.²¹

Pengertian perjanjian ini mengandung unsur antara lain:²²

a. Perbuatan

Penggunaan kata “Perbuatan” pada perumusan tentang Perjanjian ini lebih tepat jika diganti dengan kata *perbuatan hukum* atau *tindakan hukum*, karena perbuatan tersebut membawa akibat hukum bagi para pihak yang memperjanjikan;

b. Satu orang atau lebih terhadap satu orang lain atau lebih,

Untuk adanya suatu perjanjian, paling sedikit harus ada dua pihak yang saling berhadap-hadapan dan saling memberikan pernyataan yang cocok/pas satu sama lain. Pihak tersebut adalah orang atau badan hukum.

c. Mengikatkan dirinya,

Di dalam perjanjian terdapat unsur janji yang diberikan oleh pihak yang satu kepada pihak yang lain. Dalam perjanjian ini orang terikat kepada akibat hukum yang muncul karena kehendaknya sendiri.

Atas pengertian tersebut kemudian Mariam Darus memberi tanggapan bahwa para sarjana Hukum Perdata pada umumnya berpendapat bahwa definisi perjanjian yang terdapat di dalam ketentuan di atas adalah tidak lengkap dan terlalu luas pula. Menjadi tidak lengkap karena yang dirumuskan itu hanya mengenai perjanjian sepihak saja, sedangkan menjadi terlalu luas karena dapat mencakup perbuatan di dalam lapangan hukum keluarga, seperti janji kawin. Padahal sesungguhnya janji kawin sifatnya berbeda dengan yang diatur dalam KUHPerdata Buku III. Perjanjian yang diatur dalam KUHPerdata Buku III

²¹ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek)*, diterjemahkan oleh R. Subekti, dan R. Tjitrosudibio, (Jakarta : Pradnya Paramita, 1996), Ps.1313.

²² *Perjanjian*, <<http://www.idih.bpk.go.id/informasihukum/Perjanjian.pdf>>, diakses 1 Oktober 2009.

kriterianya dapat dinilai secara materiil.²³

J. Satrio membagi pengertian perjanjian menjadi 2 (dua), dalam arti luas dan dalam arti sempit. Dalam arti luas suatu perjanjian berarti setiap perjanjian yang menimbulkan akibat hukum sebagai yang dikehendaki oleh para pihak. Perjanjian dalam arti sempit hanya ditujukan kepada hubungan-hubungan hukum dalam lapangan hukum kekayaan saja seperti yang dimaksud dalam Buku III KUHPerdara.²⁴

Sri Soedewi mendefinisikan perjanjian sebagai perbuatan hukum dimana seseorang atau lebih mengikatkan diri kepada orang lain atau lebih. Pengertian perjanjian kemudian dipertegas lagi oleh Subekti, bahwa:

”suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.”²⁵

Peristiwa tersebut melahirkan suatu hubungan hukum yang terjadi diantara dua belah pihak yang membuatnya yang dinamakan perikatan. Perikatan pada dasarnya adalah kewajiban untuk melakukan suatu prestasi para pihaknya yang bentuknya menurut Pasal 1234 ditegaskan, yaitu untuk memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu.

Perikatan yang lahir dari perjanjian tersebut akan memiliki kekuatan hukum dan mengikat para pihak yang membuatnya. Hal ini sesuai dengan asas *Pacta Sun Servanda* yang berarti semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, yang mana asas tersebut juga diatur di dalam Pasal 1338 KUHPerdara. Jika ada salah satu pihak yang melanggar klausul-klausul yang terkandung di dalamnya, pihak yang melanggar dapat dimintakan pertanggungjawaban dari akibat yang ditimbulkannya baik itu berupa ganti rugi, pemenuhan perjanjian, atau batalnya perjanjian tersebut.

²³ Mariam Darus Badruzaman et al, *Kompilasi Hukum Perikatan (Dalam Rangka Menyambut Masa Purna Bakti Usia 70 Tahun)*, (Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 2001), hal. 63.

²⁴ *Subekti, Op.Cit*, Hal. 1.

²⁵ *Ibid*, Hal. 1.

2.2 Asas-asas Hukum Perjanjian

Asas-asas yang dianut dalam suatu perjanjian terdiri dari:

- a. Asas *Pacta Sunt Servanda*, bahwa perjanjian yang dibuat oleh para pihak mengikat para pihak tersebut, implikasinya adalah perjanjian tersebut tidak dapat dibatalkan secara sepihak. Perjanjian yang dibuat secara sah dan tertulis itu berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya (Pasal 1338 KUHPer);
- b. Asas Kebebasan Berkontrak, bahwa para pihak dapat membuat berbagai kesepakatan dan dapat menyimpangi Undang-undang sepanjang tidak bertentangan dengan keadilan, kepatutan, dan kesusilaan.
- c. Asas Konsensualisme, perjanjian yang dibuat telah lahir pada saat tercapai kata sepakat (Pasal 1320 ayat (1) KUHPer);
- d. Asas Kepribadian, perjanjian yang dibuat hanya berlaku bagi pihak yang mengadakan perjanjian itu sendiri (Pasal 1315 jo.pasal 1340 KUHPer), pengecualiannya menurut pasal 1317 KUHPer; dan
- e. Asas Itikad Baik²⁶, dimana dalam Pasal 1338 ayat (3) menyebutkan: "perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik." Ketentuan ini memberi wewenang kepada hakim untuk mengawasi pelaksanaan perjanjian supaya tidak bertentangan dengan rasa keadilan. Itikad baik dalam perjanjian mengacu pada kepatutan dan keadilan, sehingga dalam pelaksanaan perjanjian disyaratkan dilaksanakan dengan itikad baik.

2.3 Syarat Sahnya Perjanjian Menurut Pasal 1320 KUH Perdata

Suatu perjanjian akan memiliki kekuatan hukum yang sah dan mengikat para pihak jika perjanjian tersebut dibuat dengan memenuhi syarat-syarat sahnya suatu perjanjian yang diatur di dalam Pasal 1320 KUHPerdata. Di dalam Pasal 1320 KUHPerdata tersebut diatur bahwa suatu perjanjian dianggap sah jika memenuhi empat syarat, yaitu:

A. Kesepakatan

Dengan sepakat, dimaksudkan bahwa kedua subyek yang mengadakan perjanjian itu harus setuju dengan hal-hal yang pokok dari perjanjian yang

²⁶ Sri Soesilowati Mahdi, Surini Ahlan Sjarif, Akhmad Budi Cahyono, *Hukum Perdata Suatu Pengantar*, cet.1, (Jakarta: CV Gitama Jaya, 2005), hal. 146.

dilaksanakan. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu juga dikehendaki oleh pihak yang lain²⁷. Hak bagi salah satu pihak merupakan kewajiban bagi pihak yang lainnya dan begitu juga sebaliknya. Agar kesepakatan dianggap sah maka kesepakatan tersebut harus terjadi tanpa adanya kekhilafan, paksaan atau penipuan²⁸. Kekhilafan atau kekeliruan terjadi, apabila salah satu pihak khilaf tentang:

- 1) Hal-hal yang pokok dari apa yang diperjanjikan;
- 2) Tentang sifat-sifat yang penting dari barang yang menjadi obyek perjanjian; ataupun
- 3) Mengenai orang dengan siapa diadakan perjanjian itu

Menurut Subekti, kekhilafan itu harus sedemikian rupa, hingga seandainya orang itu tidak khilaf mengenai hal-hal tersebut, ia tidak akan memberikan persetujuannya atau sepakat terhadap perjanjiannya²⁹.

Berdasarkan asas konsensualisme, perjanjian dianggap telah mengikat sejak terjadinya kata sepakat. Menurut Mariam Darus Badruzaman, ada beberapa teori untuk menyatakan kapan terjadinya kesepakatan pada suatu perjanjian. Mengenai hal ini ada beberapa ajaran, yaitu:

- a. Teori kehendak (*wilstheorie*), dimana dalam teori ini mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak pihak penerima dinyatakan, misalnya dengan menuliskan surat.
- b. Teori pengiriman (*verzendingstheorie*) menurut teori ini kesepakatan terjadi pada saat kehendak yang dinyatakan itu dikirim oleh pihak yang menerima tawaran.
- c. Teori pengetahuan (*vernemingsstheorie*) menurut teori ini pihak yang menawarkan seharusnya sudah mengetahui bahwa tawarannya diterima.
- d. Teori kepercayaan (*vertrouwenstheorie*) menurut teori ini kesepakatan terjadi pada saat pernyataan kehendak dianggap layak

²⁷ Subekti, *Op.Cit.*, hal. 1.

²⁸ Pasal 1321 KUHPerdara:

“Tiada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan, atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan.”

²⁹ Subekti, *Op.Cit.*, hal. 23-24.

diterima oleh pihak yang menawarkan.³⁰

B. Kecakapan Para pihak

Mengenai kecakapan untuk membuat suatu perikatan yang dalam hal ini adalah berupa perjanjian, oleh pasal 1329 KUHPerdara dinyatakan bahwa sesungguhnya semua orang oleh Undang-Undang dianggap berhak untuk membuat suatu perjanjian kecuali mereka yang dikecualikan oleh Undang-Undang. Pasal 1330 KUHPerdara menegaskan bahwa orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah:

- 1) Orang-orang yang belum dewasa;
- 2) Mereka yang ditaruh di bawah pengampuan;
- 3) Orang-orang perempuan.³¹

Pengaturan Pasal 1330 KUHPerdara mengenai orang-orang yang tidak boleh membuat suatu perjanjian tersebut masih kurang tegas sehingga harus merujuk kepada Pasal-Pasal lainnya. Untuk pengaturan mengenai ukuran seseorang dianggap sudah dewasa secara tegas diatur oleh Pasal 330 KUHPerdara, yang mana dinyatakan bahwa orang yang dewasa adalah setiap orang yang telah berumur dua puluh satu tahun atau telah menikah³².

Terhadap mereka yang ditaruh di bawah pengampuan, pengaturan lebih jelasnya diatur oleh Pasal 433 KUHPerdara yang menyebutkan bahwa orang yang ditaruh di bawah pengampuan adalah setiap orang dewasa yang selalu dalam keadaan:

³⁰ Mariam Darus Badruzaman et al, 2001, *Op.Cit.*, hal. 74.

³¹ R. Subekti, dan R.Tjitrosudibio. *Op.Cit.*, ps.1330.

³² Pasal 330 KUHPerdara:

"Belum dewasa adalah mereka yang belum mencapai umur genap dua puluh satu tahun, dan tidak lebih dulu telah kawin. Apabila perkawinan itu dibubarkan sebelum umur mereka genap dua puluh satu tahun, maka mereka tidak kembali lagi dalam kedudukan belum dewasa. Mereka yang belum dewasa dan tidak berada di bawah kekuasaan orang tua, berada di bawah perwalian atas dasar dan dengan cara sebagaimana teratur dalam bagian ketiga, keempat, kelima dan keenam bab ini."

Penentuan arti istilah "belum dewasa" yang dipakai dalam beberapa peraturan undang-undang terhadap bangsa Indonesia. Berdasarkan Ordonansi 31 Januari 1931, L.N. 1931-1954, Untuk menghilangkan segala keragu-raguan yang timbul karena ordonansi 21 Desember 1917, L.N. 1917-138, dengan mencabut ordonansi ini, ditentukan sebagai berikut:

- 1) Apabila peraturan undang-undang memakai istilah "belum dewasa", maka sekadar mengenai bangsa Indonesia, dengan istilah itu yang dimaksudkan: segala orang yang belum mencapai umur dua puluh satu tahun dan tidak lebih dulu telah kawin.
- 2) Apabila perkawinan itu dibubarkan sebelum mulai umur dua puluh satu tahun, maka tidaklah mereka kembali lagi dalam istilah "belum dewasa". Dalam paham perkawinan tidaklah termasuk perkawinan anak-anak."

- 1) Dunggu;
- 2) Sakit otak;
- 3) Mata gelap; atau
- 4) Boros terhadap hartanya.³³

Mengenai perempuan yang oleh Pasal 1330 KUHPerduta dinyatakan tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian, maka berdasarkan oleh Surat Edaran Mahkamah Agung No.3 Tahun 1963 jo. Pasal 31 Undang-Undang No. 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan, ketentuan mengenai ketidakcakapan perempuan yang telah menikah untuk melakukan suatu perbuatan hukum dinyatakan tidak berlaku lagi. Hal ini karena pengaturan tersebut dipandang sudah tidak sesuai dengan perkembangan jaman yang sudah tidak mengenal lagi adanya perbedaan antar gender.

Sesungguhnya, Surat Edaran Mahkamah Agung tidak mungkin digunakan untuk mencabut Undang-Undang karena Undang-Undang memiliki tingkatan yang lebih tinggi dari pada Surat Edaran Mahkamah Agung, hal tersebut sesuai dengan yang telah diatur oleh Undang-Undang No. 10 Tahun 2004 tentang Tata Urutan Perundang-Undangan³⁴. Berdasarkan prinsip tersebut, maka Surat Edaran Mahkamah Agung No.3 Tahun 1963 hanya digunakan sebagai pedoman bagi para hakim di dalam memutuskan suatu perkara mengingat hakim di dalam memutuskan perkara selain dengan minimal dua buah alat bukti juga harus dengan keyakinan yang benar menurut dirinya dan sanggup memenuhi rasa keadilan yang terdapat di dalam masyarakat. Dengan demikian orang tidak berhak untuk membuat suatu perjanjian hanya ada dua kategori yaitu mereka yang belum dewasa dan yang berada di bawah pengampuan.

³³ Pasal 433 KUHPerduta:

“Setiap orang dewasa, yang selalu berada dalam keadaan dunggu, sakit otak atau mata gelap harus ditaruh di bawah pengampuan, pun jika ia kadang-kadang cakap mempergunakan pikirannya. Seorang dewasa boleh juga ditaruh di bawah pengampuan karena keborosannya.”

³⁴ Pasal 7 ayat (1) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2004:

- “Jenis dan hierarki peraturan perundang-undangan adalah sebagai berikut.
- a. Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.
 - b. Undang-Undang/Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang.
 - c. Peraturan Pemerintah.
 - d. Peraturan Presiden.
 - e. Peraturan Daerah.

C. Hal Tertentu

Mengenai suatu hal tertentu sebagai salah satu syarat sahnya perjanjian adalah mengatur mengenai obyek dari perjanjiannya yang menurut Pasal 1332, 1333, dan 1334 KUHPerduta adalah obyek dari suatu perjanjian harus:

- 1) Barang-barang yang dapat diperdagangkan;
- 2) Barang yang dapat ditentukan jenisnya; dan
- 3) Barang-barang yang baru akan ada dikemudian hari.³⁵

D. Sebab yang halal

Sebab yang halal yang merupakan syarat terakhir agar suatu perjanjian dapat dikatakan sah dan mengikat adalah juga mengenai obyek dari perjanjian yang dibuat. Di dalam Pasal 1335 KUHPerduta dinyatakan bahwa suatu perjanjian tanpa sebab, atau yang telah dibuat karena sesuatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan. Hal ini kemudian oleh Pasal 1337 KUHPerduta secara tegas dinyatakan bahwa suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh Undang-Undang, berlawanan dengan kesusilaan yang baik atau ketertiban umum. Tiga hal tersebutlah yang selalu menjadi tolak ukur dari sahnya suatu perjanjian yang memiliki sebab yang halal. Sehingga, jika tidak melanggar ketentuan Pasal 1337 KUHPerduta, maka para pihak bebas untuk menentukan isi perjanjian perjanjian yang mana hal ini merupakan penerapan dari asas kebebasan berkontrak yang terkandung di dalam hukum perjanjian di Indonesia.

Dalam hukum perjanjian berlaku suatu asas lain yang dikenal dengan asas konsensualisme. Istilah ini berasal dari bahasa latin *consensus* yang berarti sepakat. Asas konsensualisme bukanlah berarti untuk suatu perjanjian disyaratkan

³⁵ Pasal 1332 KUHPerduta:

“Hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja dapat menjadi pokok suatu perjanjian.”

Pasal 1333 KUHPerduta:

“Suatu perjanjian harus mempunyai sebagai pokok suatu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu, asal saja jumlah itu terkemudian dapat ditentukan atau dihitung.”

Pasal 1334 KUHPerduta:

“Barang-barang yang baru akan ada dikemudian hari dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Tetapi tidaklah diperkenankan untuk melepaskan suatu warisan yang belum terbuka, atau pun untuk meminta diperjanjikan sesuatu hal mengenai warisan itu, sekali pun dengan sepakatnya orang yang nantinya akan meninggalkan warisan yang menjadi pokok perjanjian itu; dengan tidak mengurangi ketentuan-ketentuan Pasal 169, 176 dan 178.”

adanya kesepakatan. Pada dasarnya, pengertian asas konsensualisme adalah perjanjian dan perikatan yang timbul karenanya itu sudah dianggap lahir sejak detik tercapainya kesepakatan. Dengan kata lain, perjanjian sudah sah apabila sudah terjadi sepakat mengenai hal-hal pokok dan tidaklah diperlukan suatu formalitas. Namun, adakalanya Undang-Undang menetapkan bahwa untuk sahnya perjanjian diharuskan perjanjian itu diadakan secara tertulis atau dengan akta notaris, tetapi hal demikian itu merupakan pengecualian³⁶. Perjanjian-perjanjian yang ditetapkan suatu formalitas tertentu, dinamakan perjanjian formil. Untuk perjanjian formil, maka syarat formilnya harus dipenuhi agar perjanjiannya dapat dikatakan sah dan mengikat kedua belah pihak. Lazimnya, bahwa perjanjian itu sudah sah dalam arti mengikat adalah apabila sudah tercapai kesepakatan mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian itu. Jual-beli, tukar-menukar, sewa menyewa dan pinjam-meminjam (*verbruiklening*) adalah contoh-contoh perjanjian yang konsensual³⁷.

2.4 Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian

Kewajiban ada yang lahir karena ditentukan oleh Undang-Undang dan ada yang lahir karena ditentukan oleh perjanjian. Berdasarkan asas pelengkap dalam hukum perjanjian dan ketentuan Buku III KUHPerdara yang bersifat terbuka, maka jika para pihak menentukan lain dalam perjanjian yang mereka buat akan mengakibatkan kewajiban yang telah ditentukan oleh Undang-Undang untuk dikesampingkan. Selain itu, kewajiban terdiri atas dua macam, yaitu kewajiban formil dan kewajiban material. Kewajiban material adalah kewajiban yang berkenaan dengan benda objek perjanjian sesuai dengan identitasnya (jenis, jumlah, ukuran, nilai/harga, kegunaannya dan lain sebagainya).

Kewajiban formal adalah kewajiban yang berkenaan dengan tata cara atau pelaksanaan pemenuhan kewajiban material, yaitu oleh siapa, bagaimana caranya, di mana, kapan, dan dengan apa penyerahan, pembayaran, pekerjaan, dan pemeliharaan dilakukan. Hasil pelaksanaan kewajiban merupakan hak pihak lain dalam perjanjian. Hak adalah sesuatu yang diperoleh dari pihak lain dengan

³⁶ Perjanjian perdamaian merupakan contoh perjanjian yang sah jika dibuat secara tertulis, sedangkan untuk perjanjian yang sah dengan akta notaris contohnya adalah perjanjian penghibahan barang tetap.

³⁷ Subekti, *Op.Cit.*, hal. 15.

kewenangan menuntut jika tidak dipenuhi oleh pihak lainnya itu. Setiap kewajiban selalu disertai dengan hak yang nilainya seimbang. Kewenangan menuntut juga tidak bersifat memaksa, boleh digunakan dan boleh tidak digunakan. Sebaliknya, pelaksanaan kewajiban bersifat memaksa, jika lalai atau dilalaikan dikenai sanksi. Jika pihak yang mempunyai kewajiban tidak melaksanakan sendiri kewajibannya, maka pihak yang lain dapat memaksakan pelaksanaan atau pembebanan sanksi, yaitu pengadilan.

Sama halnya dengan kewajiban, hak juga terdiri dari dua jenis, yaitu hak material dan hak formal. Hak material adalah yang berkenaan dengan perolehan benda objek perjanjian sesuai dengan identitasnya (jenis, jumlah, ukuran, nilai/kebergunaannya). Sedangkan hak formal adalah yang berkenaan dengan tata cara memperoleh hak material.

2.5 Tidak Terlaksananya Perjanjian

Yang dimaksud dengan pelaksanaan suatu perjanjian adalah realisasi atau pemenuhan hak-hak dan kewajiban yang telah ditetapkan oleh para pihak sehingga tujuan dari perjanjian dapat tercapai. Terhadap hal yang diperjanjikan untuk dilaksanakan, maka perjanjian dibagi dalam tiga macam:

1. Perjanjian untuk memberikan suatu barang, contohnya jual beli, tukar menukar, sewa menyewa, pinjam pakai.
2. Perjanjian untuk berbuat sesuatu, contohnya perjanjian perburuhan.
3. Perjanjian untuk tidak berbuat sesuatu, contohnya perjanjian untuk tidak mendirikan suatu perusahaan yang sejenis dengan perusahaan orang lain.

Hal yang harus dilaksanakan dinamakan prestasi. Sedangkan tidak terlaksananya perjanjian dapat disebabkan wanprestasi dan overmacht.

Istilah wanprestasi berasal dari bahasa Belanda “wanprestatie” artinya tidak memenuhi kewajiban yang telah ditetapkan dalam perikatan. Tidak dipenuhinya kewajiban itu ada 2(dua) kemungkinan alasannya yaitu:

- 1) Karena kesalahan debitur baik kesengajaan maupun karena kelalaian
- 2) Karena keadaan memaksa (*force majeure/overmacht*)

Keadaan memaksa merupakan keadaan di luar kekuasaannya dan memaksa serta tidak dapat diketahui pada waktu perjanjian dibuat.

Pengertian yang umum tentang wanprestasi adalah pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya.³⁸ Sementara yang dimaksud dengan wanprestasi menurut Munir Fuady adalah”

“tidak dilaksanakan prestasi atau kewajiban sebagaimana mestinya yang dibebankan kontrak atau perjanjian terhadap pihak-pihak tertentu seperti yang disebutkan dalam perjanjian yang bersangkutan”.³⁹

Tindakan wanprestasi membawa konsekuensi terhadap timbulnya hak pihak yang dirugikan untuk menuntut pihak yang melakukan wanprestasi untuk memberikan ganti rugi.

Untuk menentukan seseorang bersalah melakukan wanprestasi, perlu ditentukan bahwa seseorang itu dikatakan sengaja atau lalai tidak memenuhi prestasi. Terhadap kelalaian atau kealpaan pihak yang wajib melakukan sesuatu atau debitur diancam beberapa sanksi atau hukuman. Hukuman bagi debitur yang lalai yaitu:

- a. Debitur diharuskan membayar ganti rugi kerugian yang diderita oleh kreditur (pasal 1243 KUHPerduta). Menurut pasal 1244,1245,1246 KUHPerduta, ganti rugi adalah rugi, biaya, dan bunga.
- b. Pembatalan dan pemutusan perjanjian melalui hakim (pasal 1266 KUHPerduta). Menentukan tiap perjanjian bilateral selalu dianggap telah dibuat dengan syarat, bahwa kelalaian salah satu pihak yang menyebabkan batalnya perjanjian tetapi karena putusan hakim yang membatalkan perjanjian tersebut, kecuali dalam perjanjiannya disebutkan secara tegas bahwa perjanjian ini akan berakhir apabila salah satu pihak wanprestasi tanpa perlu diucapkan oleh hakim.⁴⁰
- c. Peralihan resiko kepada debitur sejak saat terjadinya wanprestasi. (pasal 1237 ayat (2) KUHPerduta)
- d. Membayar biaya perkara bila sampai diperkarakan di depan hakim. (pasal 181 ayat (1) HIR).

³⁸ Harahap, *Op.Cit*, hal.61.

³⁹ Munir Fuady, *Hukum Perbankan Modern*, cet. Ke-1, (Bandung: Citra Aditya Bakti,2000), hal. 81.

⁴⁰ Subekti, *Op.Cit*, hal. 148.

- e. Memenuhi perjanjian jika masih dapat dilakukan atau pembatalan perjanjian disertai dengan pembayaran ganti kerugian. (pasal 1267 KUHPerdara)

Wanprestasi seorang debitur dapat berupa empat macam, yaitu:

- a. Tidak melaksanakan apa yang disanggupi akan dilakukan;
- b. Melakukan apa yang dijanjikan, tetapi tidak sebagaimana yang diperjanjikan;
- c. Melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat;
- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Sedangkan pengertian *overmacht* adalah tidak terlaksananya prestasi oleh debitur disebabkan oleh peristiwa yang terjadi diluar kesalahannya dan tidak dapat diduga sebelumnya. Dalam ilmu dikenal dua teori *overmacht*, yaitu:

- 1) Keadaan memaksa obyektif (*absolute overmacht*)

Dalam hal ini objek dari perjanjian sudah musnah, sehingga tidak mungkin lagi bagi debitur untuk memenuhi perikatannya.

- 2) Keadaan memaksa subyektif (*relative overmacht*)

Teori ini menyangkut diri debitur, yaitu bahwa ia masih mungkin memenuhi prestasinya, walaupun dengan pengorbanan yang sangat besar.

Persoalan *overmacht* ini erat kaitannya dengan resiko, karena akibat *overmacht* dapat berupa:

- a. Kreditur tidak dapat menuntut pelaksanaannya
- b. Kreditur tidak dapat menuntut ganti rugi
- c. Resiko tidak beralih pada debitur
- d. Kreditur tidak dapat menuntut pembatalan pada perjanjian timbal balik

Alasan tidak terlaksananya perjanjian yang disebabkan oleh *overmacht* merupakan dalih debitur yang dituduh lalai. Apabila debitur dituduh lalai, maka ia dapat membela diri dengan mengajukan beberapa alasan yaitu:

- a. Karena keadaan memaksa (*overmacht* atau *force majeure*)

Debitur yang dituduh lalai berusaha menunjukkan bahwa tidak terlaksananya apa yang dijanjikan itu disebabkan oleh hal-hal yang sama sekali tidak dapat diduga, dan bukan karena kelalaiannya. Keadaan memaksa merupakan alasan untuk dibebaskan dari kewajiban membayar

ganti rugi. Persoalan ini diatur dalam pasal 1244 dan 1245 KUH Perdata. Berdasarkan kedua pasal tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa debitur yang dituduh lalai tidak akan dihukum untuk membayar ganti rugi bila ia dapat membuktikan bahwa hal tidak dilaksanakannya perjanjian disebabkan oleh keadaan memaksa.

- b. Karena si berpiutang (kreditur) sendiri juga telah lalai (exception non adimpleti contractus)

Dalam hal ini debitur yang dituduh lalai dan dituntut membayar ganti rugi berdalih bahwa kreditur sendiri juga lalai. Ada suatu asas dalam setiap perjanjian timbal balik yang beranggapan bahwa kedua belah pihak haruslah sama-sama melakukan kewajibannya.

- c. Karena pelepasan hak (*rechtverwerking*)

Debitur boleh menyimpulkan bahwa kreditur sudah tidak akan menuntut ganti rugi. Contohnya apabila si pembeli yang meskipun mengetahui barang yang diterimanya mengandung cacat tersembunyi, tidak menegur penjual atau mengembalikan barang tersebut. Jika ia kemudian menuntut ganti rugi atau pembatalan perjanjian, maka tuntutan itu sudah selayaknya tidak diterima oleh hakim.

2.6 Hapusnya Perikatan

Berakhirnya Perikatan Menurut KUHPer Pasal 1381 KUHPerdata:⁴¹

- a. Karena pembayaran, yaitu setiap pemenuhan perjanjian secara sukarela dan dengan itikad baik;
- b. Karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan (konsinyasi);
- c. Karena pembaharuan utang (novasi), berdasarkan pasal 1413 KUH Perdata;
- d. Karena perjumpaan utang (kompensasi), yang merupakan suatu cara penghapusan utang dengan jalan memperjumpakannya atau memperhitungkan utang piutang secara timbale balik antara kreditur dan debitur;

⁴¹ Subekti, *Op.Cit*, Hal. 64-77.

- e. Karena percampuran utang, yaitu apabila kedudukan sebagai orang berpiutang (kreditur) dan orang berutang (debitur) berkumpul pada satu orang, maka terjadilah demi hukum suatu percampuran utang dengan mana utang-piutang itu dihapuskan;
- f. Karena pembebasan utangnya, yaitu perikatan yang hapus karena si kreditur dengan tegas menyatakan tidak menghendaki lagi prestasi dari si berutang dan melepaskan haknya atas pembayaran atau pemenuhan perjanjian;
- g. Karena musnahnya barang yang terutang, yaitu objek perjanjian tidak dapat lagi diperdagangkan, musnah, atau hilang hingga sama sekali tak diketahui apakah barang itu masih ada ;
- h. Karena batal dan pembatalan, berdasarkan pasal 1446 KUH Perdata;
- i. Karena berlakunya syarat batal, yaitu perikatan dilahirkan yang justru akan berakhir atau dibatalkan apabila peristiwa yang dimaksud itu terjadi;
- j. Karena lewatnya waktu (daluarsa), berdasarkan pasal 1946 KUH Perdata.

Sedangkan di dalam prakteknya, perikatan dapat hapus karena:

- a. Jangka waktunya berakhir;
- b. Dilaksanakan obyek perjanjian;
- c. Kesepakatan dua belah pihak;
- d. Pemutusan secara sepihak;
- e. Adanya putusan pengadilan.

BAB 3

FRANCHISE (WARALABA)

3.1 Perjanjian *Franchise*

3.1.1 Pengertian Perjanjian *Franchise*

Sebelum mengupas mengenai perjanjian *franchise* ada baiknya dipaparkan terlebih dahulu beberapa pengertian dari *franchise*. Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Pasal 1 ayat (1) dicantumkan pengertian waralaba (*franchise*) 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 dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”

Henry Campbell Black dalam Black’s Law Dictionary memberikan beberapa pengertian mengenai *franchise* (waralaba) sebagai berikut :⁴²

1. *Franchise is a special privilege to do certain things conferred by government on individual or corporation, and which does not belong to citizens generally of common right; e.g. right granted to offer cable television service.*
2. *Franchise is a privilege or sold, such as to use a name to sell or to sell product or services. The right given by a manufacturer or supplier to a retailer to use his products and name on terms and conditions mutually agreed upon.*
3. *Franchise is a license from owner of a trade mark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or mark.”*

Dari pengertian yang diberikan dalam Blacks Law Dictionary tersebut di atas dapat diketahui bahwa *franchise* pada mulanya merupakan suatu bentuk *privilege* yang diberikan oleh pihak negara atau pemerintah kepada individu atau perusahaan tertentu untuk melaksanakan suatu usaha atau kegiatan tertentu, yang tidak secara umum dapat diberikan kepada setiap penduduk atau warga negaranya.

Istilah tersebut kemudian secara lambat laun berkembang menjadi suatu

⁴² Henry Campbell Black, Black’s Law Dictionary, Sixth Ed., dalam P. Lindawaty S. Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Pertumbuhan Hukum dan Ekonomi*, Bandung: CV. Utomo, 2004, Hal. 7

istilah dalam dunia usaha, yang diartikan sebagai pemberian hak-hak tertentu oleh *franchisor* (pemberi waralaba) kepada *franchisee* (penerima waralaba) untuk melaksanakan suatu kegiatan usaha dengan mempergunakan nama besar dan merek dagang atau merek jasa tertentu milik *franchisor*, menurut ketentuan-ketentuan dan tata cara yang telah ditetapkan oleh *franchisor*, dengan mempergunakan segala sarana promosi yang telah disediakan agar *franchisee* dapat menjalankan usaha dengan baik.

Douglas J. Queen memberikan pengertian *franchise* sebagai berikut :⁴³

“Mem-*franchise*-kan adalah suatu metode perluasan pemasaran dan bisnis. Suatu bisnis memperluas pasar dan distribusi produk serta pelayanannya dengan membagi standar dan operasional. Pemegang *franchise* yang membeli suatu bisnis yang menarik dan manfaat dari kesadaran pelanggan akan nama dagang, sistem teruji dan pelayanan lain yang disediakan pemilik *franchise*.”

Selanjutnya menurut Martin Mendelsohn, penggunaan kata *franchise* menjadi lebih populer setelah berkembangnya istilah *franchise format bisnis*. Beberapa orang juga menyebut istilah tersebut sebagai *franchise merek dagang* atau nama dagang. Pengertian *franchise format bisnis* sebagai berikut:⁴⁴

“*Franchise format bisnis* adalah pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*), lisensi tersebut memberi hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang *franchisor*, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya.”

Sementara itu V. Winarto, menyarankan suatu pengertian waralaba atau *franchise* sebagai berikut.⁴⁵

“Waralaba adalah hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya

⁴³ Douglas J. Queen, Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise, dalam Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995, hal. 15.

⁴⁴ Martin Mendelsohn, *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, Jakarta: Binaman Pressindo, 1993, hal. 4.

⁴⁵ Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995, hal.19.

kuat dan sukses dengan usahawan yang relatif baru atau lemah dalam usaha tersebut dengan tujuan saling menguntungkan khususnya dalam bidang usaha penyediaan produk dan jasa langsung kepada konsumen.”

Dari definisi tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa *franchise* adalah suatu bentuk kerjasama dibidang bisnis yang melibatkan dua pihak. Pihak yang satu bertindak sebagai “*Franchisor*”, yaitu wirausaha sukses pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu, yang biasanya telah dipatenkan. Pihak kedua bertindak sebagai “*Franchisee*”, yaitu perorangan dan atau pengusaha lain yang dipilih oleh *franchisor* atau yang disetujui permohonannya untuk menjadi *franchisee* oleh pihak *franchisor*. *Franchisor* memberi hak kepada *franchisee* untuk menjalankan kegiatan usaha dengan menggunakan merek, pengetahuan (*know how*), dan sistem bisnis yang dimiliki serta dikembalikan oleh *franchisor*. Sementara itu *franchisee* berkewajiban untuk membayar sejumlah biaya kepada *franchisor* atas hak-hak yang telah diperolehnya tersebut. Adapun pengertian mengenai *franchise* sangat bermacam-macam namun pada dasarnya tidak berbeda satu dengan yang lain.

Selanjutnya, perikatan sendiri adalah merupakan suatu perhubungan hukum antara dua orang atau dua pihak, berdasarkan mana pihak yang berhak menuntut atas sesuatu hal dari pihak yang lain, dan pihak yang lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu.⁴⁶

Hubungan antara perikatan dengan perjanjian adalah bahwa perjanjian menimbulkan perikatan. Perjanjian merupakan suatu kejadian atau peristiwa yang konkrit, dimana kita dapat melihatnya, misalnya dengan saling berjabat tangan, membaca perjanjian, atau mendengar ucapan-ucapan sebagai tanda kesepakatan. Sedangkan perikatan adalah suatu hal yang abstrak, perikatan tidak dapat dilihat, melainkan hanya dapat dibayangkan. Hal ini dapat dilihat dari terjadinya perikatan, yaitu bila dari suatu peristiwa itu timbul suatu hubungan antara dua pihak yang saling berjanji itu, maka itulah yang disebut perikatan.

Adapun definisi dari perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dua orang itu saling berjanji untuk

⁴⁶ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: Intermasa, 1985, hal. 1.

melaksanakan sesuatu hal.⁴⁷ Definisi perjanjian juga terdapat dalam Buku III KUHPerdara Pasal 1313, tetapi dalam KUHPerdara dipakai istilah persetujuan yang berasal dari bahasa belanda (*overeenkomst*) yang bila dilihat hanya dari arti kata terjemahannya saja memang lebih sesuai.

Dalam Buku III KUHPerdara, perkataan perikatan (*verbinten*) mempunyai arti yang lebih luas dari perikatan perjanjian (*overeenkomst*), sebab dalam Buku III KUHPerdara diatur juga perihal hubungan hukum yang sama sekali tidak bersumber pada persetujuan atau perjanjian, yaitu perikatan yang timbul dari undang-undang, seperti perbuatan melawan hukum (*onrechtmatig daad*, Pasal 1365 KUHPerdara) dan perikatan yang timbul dari pengurusan kepentingan orang lain yang tidak berdasarkan persetujuan (*zaakwaarneming*). Dari hal ini dapat dilihat bahwa perjanjian merupakan salah satu sumber perikatan. Perikatan dalam hal ini mempunyai sumber lain, yaitu undang-undang dan hukum tidak tertulis.

Jadi perikatan dilahirkan baik dari perjanjian, undang-undang maupun hukum tidak tertulis. Walaupun demikian perjanjian tetap merupakan sumber utama dari perikatan. Menurut Pasal 1233 KUHPerdara, sumber perikatan hanya dua yaitu persetujuan dan undang-undang. Undang-undang sebagai salah satu sumber dari perikatan berdasarkan Pasal 1352 KUHPerdara diperinci lagi menjadi perikatan yang timbul semata-mata karena undang-undang, misalnya antara lain kewajiban orang tua dan anak saling memberi nafkah (Pasal 321 KUHPerdara), dan perikatan yang timbul dari undang-undang akibat perbuatan manusia, dengan contoh hak dan kewajiban diantara pemilik-pemilik pekarangan yang bertetangga (Pasal 625 KUHPerdara).

Perikatan yang lahir dari undang-undang karena perbuatan manusia menurut Pasal 1353 KUHPerdara dibedakan menjadi dua, yaitu yang halal (yang sah menurut hukum) dan yang melanggar hukum. Contoh perikatan yang sah menurut hukum adalah seorang yang secara sukarela mewakili urusan orang lain tanpa diminta, maka diwajibkan untuk menyelesaikannya (Pasal 1354 KUHPerdara), dan pembayaran atas suatu hutang yang ternyata tidak diwajibkan maka dapat dituntut kembali (Pasal 1359 KUHPerdara). Sebagai contoh, perikatan

⁴⁷ *Loc. Cit.*

yang melanggar hukum sehingga mengakibatkan kerugian yang timbul karena kesalahannya wajib mengganti kerugian (Pasal 1365 KUHPerdota).

Perjanjian *franchise* adalah perjanjian yang diadakan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*), dimana *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) atau jasa dalam jangka waktu dan tempat tertentu dan dibawah pengawasan *franchisor*, sementara *franchisee* diharuskan membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya.

Buku III KUHPerdota dibagi menjadi 2 yaitu :

I. Bagian Umum

Berisi peraturan-peraturan atau kaedah-kaedah yang berlaku bagi perikatan pada umumnya, antara lain syarat sahnya perjanjian, macam-macam perikatan, wanprestasi, hapusnya perikatan.

II. Bagian Khusus

Berisi peraturan-peraturan mengenai perjanjian yang sering ada dalam kehidupan masyarakat, antara lain jual beli sewa menyewa, hutang piutang, perdamaian perburuhan. Bagian Khusus ini dibagi lagi menjadi :

1. Perjanjian Nominat, adalah perjanjian yang diatur dalam Buku III KUHPerdota seperti jual beli, sewa menyewa, hibah, perjanjian, perburuhan, persekutuan.
2. Perjanjian Innominat, adalah perjanjian yang tidak diatur dalam Buku III KUHPerdota. Perjanjian ini timbul untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Perjanjian *franchise* merupakan perjanjian yang tidak bernama (Innominat), yaitu adalah bentuk perjanjian yang tidak diatur dalam Buku III KUHPerdota, sumber perjanjian ini adalah Pasal 1338 KUHPerdota. Pasal 1338 KUHPerdota mengandung asas kebebasan berkontrak, dan pasal-pasal dalam hukum Perjanjian ini merupakan hukum pelengkap (*optional law*).⁴⁸

⁴⁸ Artinya bahwa pasal-pasal didalam Hukum Perjanjian dapat dikesampingkan apabila para pihak menghendaki ketentuan yang isinya menyimpang dari ketentuan pasal-pasal Hukum Perjanjian. Apabila didalam perjanjian tersebut para pihak tidak mengaturnya, berarti mereka tunduk pada pasal-pasal Hukum Perjanjian. Dengan kata lain, pasal-pasal didalam Hukum Perjanjian melengkapi perjanjian-perjanjian yang tidak dibuat secara lengkap.

Terhadap perjanjian *franchise* sebagai perjanjian yang tidak mempunyai nama khusus berdasarkan ketentuan Pasal 1319 KUHPerdara, berlaku ketentuan-ketentuan umum yang tercantum dalam Bab I dan II Buku III KUHPerdara yang mengatur tentang perikatan pada umumnya dan perikatan yang dilahirkan dari perjanjian. Disamping itu ketentuan mengenai hapusnya dan berakhirnya perjanjian yang termuat dalam Bab IV Buku III KUHPerdara dapat pula berlaku bagi perjanjian *franchise*.

Hubungan para pihak dalam bisnis *franchise* dibuat berdasarkan pada perjanjian, sehingga landasan utama untuk memulai hubungan *franchise* yang berhasil adalah dengan adanya suatu perjanjian *franchise* yang disusun dengan baik untuk terlaksananya kesuksesan bisnis tersebut.

Dalam membuat perjanjian *franchise* harus pula memenuhi ketentuan hukum perjanjian. Sebagaimana perjanjian-perjanjian pada umumnya, maka perjanjian *franchise* pun berlandaskan pada ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam Buku III KUHPerdara yang mengatur tentang perikatan. Pasal 1319 KUHPerdara menyatakan bahwa:

“Semua persetujuan baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun yang tidak terkenal dengan nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum dalam bab ini dan bab yang lalu.”

Hukum perjanjian didalam Buku III KUHPerdara menganut sistem terbuka dan asas kebebasan berkontrak. Hal ini berarti Hukum Perjanjian memberikan kebebasan berkontrak. Ini berarti Hukum Perjanjian memberikan kebebasan bagi para pihak untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja, asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan⁴⁹, meskipun tidak diatur dalam pasal-pasal undang-undang. Sistem terbuka ini mengandung asas kebebasan berkontrak yang disimpulkan dari pasal 1338 (1) KUHPerdara, yaitu “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.”

Pasal ini menyatakan bahwa kekuatan perjanjian adalah sama dengan kekuatan bunyi pasal undang-undang, walaupun demikian asas kebebasan berkontrak ini dibatasi oleh tiga hal, yaitu tidak dilarang oleh undang-undang,

⁴⁹ Subekti, *Op.Cit.*, Hal.13.

tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan.

Dengan kebebasan berkontrak tersebut, maka *franchisor* dan *franchisee* diberi kebebasan untuk mengatur dan menentukan sendiri kepentingan mereka yang akan dituangkan ke dalam perjanjian sepanjang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

Pasal-pasal dalam Hukum Perjanjian pada Buku III KUHPerduta merupakan hukum pelengkap, yang artinya bahwa pasal-pasal didalam Hukum Perjanjian dapat dikesampingkan apabila para pihak menghendaki ketentuan yang isinya menyimpang dari ketentuan pasal-pasal Hukum Perjanjian. Bila dalam perjanjian tersebut para pihak tidak mengaturnya, maka hal ini berarti mereka tunduk pada pasal-pasal dalam Hukum Perjanjian. Dengan kata lain, pasal-pasal dalam Hukum Perjanjian melengkapi perjanjian-perjanjian yang tidak dibuat secara lengkap.

Kemudian berdasarkan ketentuan Pasal 1338 ayat (2) dan ayat (3) KUHPerduta, perjanjian *franchise* tidak dapat ditarik kembali kecuali dengan kesepakatan dari kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu, dan bahwa perjanjian *franchise* harus dilaksanakan dengan itikad baik. Itikad baik ini mempunyai arti dalam melaksanakan perjanjian, pihak *franchisor* dan *franchisee* harus mengindahkan norma-norma kepatutan dan keadilan, dengan tidak melakukan perbuatan-perbuatan yang mungkin dapat menimbulkan kerugian bagi pihak yang lainnya.

Dapat dikatakan bahwa adanya itikad baik dari para pihak merupakan syarat utama agar bisnis *franchise* tersebut berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Perjanjian *franchise* harus memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian sebagaimana yang diatur dalam ketentuan Pasal 1320 KUHPerduta, yaitu sebagai berikut.

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.

Perjanjian *franchise* lahir sejak tercapainya kesepakatan antara pihak *franchisor* dan pihak *franchisee* mengenai hal-hal pokok dari perjanjian. Sejak saat itu pula perjanjian *franchise* sudah sah dan mempunyai kekuatan hukum bagi para pihak. Hal ini juga dikenal dengan asas konsensualitas yang merupakan asas yang universal yang terdapat dalam KUHPerduta, khususnya dalam Hukum

Perikatan.

2. Kecakapan untuk membuat perikatan

Para pihak dalam perjanjian *franchise* harus merupakan orang-orang atau individu-individu yang cakap untuk melakukan perbuatan hukum secara sah, yaitu sudah harus dewasa, sehat akal pikiran, dan tidak dilarang oleh undang-undang.⁵⁰

3. Suatu hal tertentu.

Suatu hal tertentu, yaitu apa yang menjadi obyek dalam 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 (Pasal 1332 Juncto Pasal 1333 KUHPerduta). Adapun obyek dalam perjanjian *franchise* terdiri dari merek, logo, serta paket usaha yang di-*franchise*-kan yang meliputi rahasia dagang, prosedur operasi, sistem manajemen, dan lain- lainnya.

4. Suatu sebab yang halal.

Berdasarkan Pasal 1337 KUHPerduta, sebab atau isi perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan. Adapun isi dari perjanjian *franchise* adalah bahwa *franchisee* menginginkan untuk mendapat hak menjalankan kegiatan bisnis dengan menggunakan identitas dan sistem bisnis milik *franchisor*, serta dengan bantuan dan pengawasan dari pihak *franchisor*. Sedangkan *franchisor*, menginginkan untuk memperoleh sejumlah pembayaran berupa uang dari pihak *franchisee* atas hak- hak dan jasa yang telah diberikannya tersebut.

Jika syarat-syarat sahnya perjanjian sebagaimana tersebut dalam Pasal 1320 KUHPerduta telah terpenuhi, maka perjanjian *franchise* yang telah dibuat tersebut akan mengikat dan berlaku sebagai undang- undang bagi para pihak *franchisor* dan *franchisee*. Pihak *franchisor* dan *franchisee* harus tunduk pada perjanjian *franchise* yang telah dibuat tersebut dan melaksanakan hak serta kewajibannya masing- masing sesuai dengan yang telah disepakati.

⁵⁰ Dalam hal subyek hukum adalah Perseroan Terbatas, maka untuk membuat suatu perjanjian dapat diwakili oleh direksi dari Perseroan Terbatas tersebut. sesuai dengan Pasal 82 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas, wewenang penuh atas perseroan termasuk kewenangan mewakili perusahaan ada pada direksi.

3.1.2 Bentuk dan Isi Perjanjian *Franchise*

Suatu perjanjian isinya terdiri dari bagian-bagian dan untuk mengerti terhadap suatu perjanjian, maka harus dilihat perjanjiannya tersebut. Naskah suatu kontrak atau perjanjian, dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu :

a. Essensialia

Bagian ini harus ada didalam suatu perjanjian, karena memuat hal- hal yang pokok dalam suatu perjanjian. Suatu perjanjian dianggap batal atau tidak pernah ada apabila bagian ini tidak terdapat perjanjian tersebut.

b. Naturalia

Yaitu kaedah-kaedah hukum atau ketentuan-ketentuan yang diatur oleh Buku III KUHPerdara atau oleh undang- undang yang menjadi materi dari suatu perjanjian. Bagian ini merupakan sifat bawaan (*natuur*) perjanjian sehingga secara diam-diam melekat pada perjanjian, seperti menjamin tidak ada cacat tersembunyi dari benda yang dijual. Naturalia ini bisa diabaikan karena hanya bersifat mengatur.

c. Aksidentalialia

Merupakan hal- hal yang harus dimasukkan kedalam suatu perjanjian. Bagian ini merupakan sifat yang melekat pada perjanjian yang secara tegas diperjanjikan oleh para pihak. Hal- hal tersebut merupakan kehendak dari para pihak dan aksidentalialia ini harus ada dalam suatu perjanjian.

Dalam suatu perjanjian, tidak terkecuali perjanjian *franchise* (waralaba) harus memenuhi ketentuan-ketentuan umum yang terdapat dalam Buku III KUHPerdara khususnya Pasal 1320 KUHPerdara. Ketentuan tersebut berbunyi:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian;
- c. Suatu hal tertentu;
- d. Suatu sebab yang halal.

Ketentuan yang terdapat didalam Pasal 1320 KUHPerdara dapat dibagi menjadi dua bagian, bagian pertama yaitu sepakat dan kecakapan merupakan syarat subyektif, karena merupakan syarat terhadap diri seseorang. Sedangkan bagian kedua yaitu suatu hal tertentu dan sebab yang halal merupakan syarat

obyektif, karena merupakan syarat terhadap benda atau barang yang menjadi pokok dari suatu perjanjian.

Apabila syarat subyektif dari suatu perjanjian tidak dipenuhi, maka dapat mengakibatkan perjanjian tersebut dapat dimintakan pembatalannya (*voidable*) dari hakim. Sedangkan bila syarat obyektif dari suatu perjanjian tidak dipenuhi maka perjanjian tersebut batal demi hukum (*null and void*), yang artinya secara yuridis tidak ada suatu perikatan diantara para pihak yang bermaksud membuat perjanjian. Dalam hal ini tidak ada dasar hukum untuk menuntut di depan pengadilan, dan hakim harus menyatakan bahwa tidak pernah ada suatu perjanjian atau perikatan. Tidak terpenuhinya syarat obyektif tersebut adalah hal yang dapat langsung dilihat secara jelas oleh hakim. Pengertian suatu hal tertentu yaitu dalam suatu perjanjian paling sedikit harus ditentukan jenisnya, maka kalau hal ini tidak terpenuhi maka perjanjian tersebut menjadi tidak jelas apa yang diperjanjikan oleh para pihak. Dalam hal sebab yang halal adalah logis bahwa hakim dapat langsung melihat perjanjian yang melanggar undang-undang, atau ketertiban umum dan kesusilaan.

Adanya perbedaan terhadap tidak terpenuhinya syarat subyektif dan syarat obyektif tersebut adalah karena tidak dipenuhinya syarat subyektif tidak dapat langsung dilihat sendiri oleh hakim, sehingga harus diajukan sendiri oleh masing-masing pihak.

Hak untuk meminta pembatalan hanya ada pada orang-orang yang tidak cakap dan yang tidak bebas dalam memberikan kata sepakatnya. Hak ini dibuat oleh undang-undang yang melindungi mereka. Seperti halnya mengenai kata sepakat dan kecakapan para pihak, walaupun diajukan oleh pihak yang berkepentingan, kemungkinan besar disangkal oleh pihak lawan, sehingga demikian perlu adanya pembuktian di pengadilan. Jadi, undang-undang menyerahkan kepada pihak yang berkepentingan untuk menentukan, apakah menginginkan pembatalan perjanjian atau tidak.

Asas konsensualisme (asas kesepakatan) dalam hukum perjanjian mempunyai arti bahwa untuk lahirnya suatu perjanjian cukup dengan dicapainya kata sepakat mengenai hal-hal pokok dari perjanjian tersebut. Maka pada saat itu perjanjian itu dan perikatan yang ditimbulkan karenanya sudah sah atau lahir dan

mempunyai kekuatan yang mengikat.⁵¹

Terhadap asas konsensualitas yang terkandung dalam ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara terdapat pengecualian-pengecualian yang ditentukan oleh undang-undang, yaitu ditetapkannya suatu formalitas untuk beberapa macam perjanjian. Perjanjian ini dinamakan perjanjian formil karena harus mengikuti cara-cara atau bentuk-bentuk tertentu, misalnya perjanjian perdamaian harus dibuat secara tertulis, jual beli benda tidak bergerak harus dengan akta notaris. Bila perjanjian tersebut tidak memenuhi formalitas yang ditentukan oleh undang-undang, maka perjanjian itu adalah batal demi hukum.

Perjanjian *franchise* (waralaba) juga menghendaki perjanjian tertulis, Pasal 2 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Jo. Pasal 2 ayat (1) KEPMENPERINDAG Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 mengatakan sebagai berikut “Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi dan penerima waralaba.”

KEPMENPERINDAG Nomor 259/MPP/KEP/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba di dalam Pasal 7 ayat (1) mensyaratkan isi perjanjian *franchise* (waralaba) sebagai berikut :

- “Perjanjian waralaba antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba sekurang-kurangnya memuat klausula mengenai :
- a. Nama, alamat dan tempat kedudukan perusahaan masing- masing pihak;
 - b. Nama dan jabatan masing- masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian;
 - c. Nama dan jenis Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba;
 - d. Hak dan kewajiban masing- masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba;
 - e. Wilayah pemasaran;
 - f. Jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian;
 - g. Cara penyelesaian perselisihan;

⁵¹ Subekti, *Op. Cit.*, Hal. 15.

- h. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian;
- i. Ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan perjanjian;
- j. Tata cara pembayaran imbalan;
- k. Penggunaan barang atau barang atau bahan hasil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil;
- l. Pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada Penerima Waralaba.”

3.1.3 Subyek dan Obyek Perjanjian *Franchise*

3.1.3.1 Subyek Perjanjian *Franchise*

Subyek hukum adalah pribadi kodrati (manusia) dan badan hukum. Manusia sebagai subyek hukum adalah orang yang diberikan wewenang dan berkedudukan sebagai subyek hukum. Sedangkan badan hukum yaitu suatu kumpulan orang atau kelompok orang yang merupakan organisasi yang mempunyai kepentingan dan tujuan tertentu, dan dalam hal ini kekayaannya terpisah dari kekayaan anggota masing- masing. Contoh badan hukum yaitu PT, CV, Firma, dan lain- lainnya.

Subyek didalam perjanjian *franchise* adalah para pihak didalam perjanjian yang terdiri dari *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba). Hal ini sesuai dengan isi Pasal 1313 KUHPerduta yang bunyinya “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.”

Dari pasal ini dapat disimpulkan bahwa subyek dalam suatu perjanjian harus ada sekurang-kurangnya dua pihak yang masing- masing terdiri dari satu orang, dan dapat lebih dari satu orang pada masing- masing pihak, atau terdiri dari lebih dari dua pihak. Para pihak dalam suatu perjanjian yang tersangkut dalam suatu perjanjian disebut juga dengan personalia.

Menurut Pasal 1315 KUHPerduta yang berbunyi “Pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji daripada untuk dirinya sendiri.” Asas ini dinamakan asas kepribadian

suatu perjanjian.⁵² Mengikatkan diri, ditujukan pada hal melaksanakan kewajiban-kewajiban atau menyanggupi untuk melakukan sesuatu, sedangkan meminta ditetapkannya suatu janji, ditujukan untuk mendapat hak-hak atas sesuatu. Jadi suatu perjanjian hanya menimbulkan perikatan hukum yang hanya mengikat orang-orang yang mengadakan perjanjian itu sendiri dan tidak mengikat orang lain (pihak ketiga), dengan pengecualian tertentu.

Dalam perjanjian, sebelum dapat menjadi subyek dalam suatu perjanjian, para pihak harus memenuhi syarat-syarat tertentu agar perjanjian tersebut sah secara hukum. Adapun syarat-syarat tersebut yaitu, harus memenuhi ketentuan dalam Pasal 1320 KUHPerdara khususnya ayat (2), yaitu mengenai kecakapan para pihak dalam membuat perjanjian. Selain itu juga harus memenuhi ketentuan-ketentuan hukum diluar KUHPerdara, misalnya KUHD dan Undang-Undang Perseroan Terbatas UU. Nomor 1 Tahun 1995 tanggal 7 Maret 1995, dalam hal para pihak yang merupakan subyek hukum tersebut berbentuk badan hukum.

Pasal 1330 ayat (2) KUHPerdara menyebutkan “Pada dasarnya setiap orang yang sudah dewasa atau akil baliq dan sehat pikirannya, adalah cakap menurut hukum.”

Pasal 1330 KUHPerdara menyatakan orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah :

- a. Orang-orang yang belum dewasa;
- b. Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan;
- c. Perempuan yang bersuami.⁵³

Orang-orang yang sudah dewasa, adalah orang yang sudah mencapai umur 21 tahun atau sudah menikah walaupun belum berumur 21 tahun. Seseorang harus sehat pikirannya, karena bila tidak sehat maka orang tersebut tidak akan mampu menyadari tanggung jawab yang akan dipikulnya bila membuat

⁵² Subekti, *Op. Cit.*, Hal. 29.

⁵³ Perempuan bersuami (seorang istri) adalah tidak cakap, hal ini sesuai dengan pasal 108 dan 110 KUH Perdata, dan seorang perempuan bersuami yang akan bertindak melakukan perbuatan hukum harus diwakilli atau diberi kuasa oleh suaminya. Tetapi dengan adanya Surat Edaran Mahkamah Agung RI Nomor 3 Tahun 1963 tanggal 4 Agustus 1963 yang menghimbau Ketua Pengadilan Negeri dan Pengadilan Tinggi di seluruh Indonesia, maka pasal-pasal tersebut tidak digunakan lagi untuk menyelesaikan masalah hukum yang berhubungan dengan kecakapan seorang perempuan bersuami (seorang istri).

perjanjian. Sementara itu, terhadap seseorang yang ditaruh dibawah pengampuan, menurut hukum seorang tersebut tidak dapat berbuat bebas terhadap harta kekayaannya, karena ia berada dibawah pengawasan pengampu, dan kedudukannya sama seperti anak yang belum dewasa. Kemudian juga diatur di dalam UU Perkawinan mengenai batas usia dewasa yaitu 16 tahun untuk perempuan dan 19 tahun untuk laki-laki.⁵⁴

3.1.3.2 Obyek Perjanjian *Franchise*

Dalam perjanjian *franchise* yang menjadi obyek dari perjanjian *franchise* adalah merek dagang atau jasa dimana pihak *franchisor* memberikan izin kepada pihak *franchisee* untuk menggunakan hak mereknya tersebut dengan imbalan tertentu dan dalam jangka waktu tertentu. Obyek *franchise* harus diperinci secara jelas demi kepastian hukum semua pihak dalam perjanjian *franchise*. Hal ini juga sesuai seperti yang disyaratkan oleh Pasal 1320 ayat (3) KUHPerdara, yaitu untuk sahnya suatu perjanjian harus memenuhi ketentuan isi Pasal 1320 KUHPerdara.

Bunyi Pasal 1320 ayat (3) KUHPerdara, yaitu berbunyi suatu hal tertentu. Suatu hal tertentu adalah pokok atau obyek yang merupakan prestasi yang harus dipenuhi dalam suatu perjanjian, dimana obyek itu harus cukup jelas atau paling tidak ditentukan jenisnya, sedangkan jumlahnya tidak harus disebutkan, asal dapat dihitung atau ditetapkan.

Suatu hal tertentu dibuat untuk menentukan agar hak dan kewajiban kedua belah pihak sesuai dengan apa yang diperjanjikan, guna mencegah timbulnya masalah atau perselisihan.

3.1.4 Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise*

Semua perjanjian, termasuk juga pada perjanjian *franchise* mengkategorikan prestasinya sesuai dengan ketentuan pada Pasal 1234 KUHPerdara yaitu “Tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu.” Kategori prestasi tersebut yaitu:

⁵⁴ Indonesia, *Undang-undang tentang Perkawinan*, UU No. 1, LN No. 1 Tahun 1976, TLN No. 3019.

- a. Untuk menyerahkan sesuatu misalnya perjanjian jual beli, tukar menukar, hibah, sewa menyewa, pinjam meminjam.
- b. Untuk melakukan sesuatu misalnya perjanjian perburuhan, perjanjian untuk membuat bangunan perkantoran, perjanjian untuk membuat hasil kerajinan tangan.
- c. Untuk tidak melakukan sesuatu misalnya perjanjian untuk tidak menjual mobil yang pinjamkan, perjanjian untuk tidak membangun suatu bangunan.

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

Prestasi perjanjian untuk tidak berbuat sesuatu, antara lain adalah *franchisee* berkewajiban untuk tidak boleh menambahkan 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-hak cipta, dan hak milik intelektual, berikut informasi yang bersifat rahasia.

Prestasi yang menjadi isi perjanjian ini dinamakan prestasi primair, dan apabila perjanjian antara para pihak tidak dilaksanakan (*wanprestasi*), misalnya apabila pihak *franchisee* tidak membayar imbalan royalti kepada pihak *franchisor* sesuai dalam perjanjian, maka dapat dimintakan ganti rugi. Atau dengan kata lain bahwa adanya kemungkinan suatu perjanjian dapat saja tidak terlaksana dengan baik walaupun syarat-syarat sah perjanjian sudah dipenuhi. Hal ini disebabkan karena :

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

Uraian berikutnya mengenai pembahasan *wanprestasi*, sedangkan

mengenai *overmacht* akan dijelaskan dalam sub bab tentang berakhirnya suatu perjanjian. Perkataan wanprestasi berasal dari bahasa Belanda yang berarti prestasi buruk. Menurut Subekti arti wanprestasi ditafsirkan sebagai kelalaian atau kealpaan seorang debitur, yang terdiri dari empat alasan :⁵⁵

- 1) Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya;
- 2) Melaksanakan apa yang dijanjikan, tetapi tidak seperti yang dijanjikan (tidak sebagaimana mestinya);
- 3) Melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat;
- 4) Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Wanprestasi yang dilakukan oleh seseorang membawa akibat hukum berupa :

- a. Membayar ganti rugi yang diderita oleh kreditur.

Ganti rugi dapat diperinci menjadi 3 unsur, yaitu:

1. Biaya (*konsten*), ialah segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan oleh pihak yang dirugikan.
2. Rugi (*Schaden*), ialah kerusakan barang-barang milik kreditur yang diakibatkan kelalaian debitur.
3. Bunga (*Interesten*), ialah kerugian yang berupa kehilangan keuntungan yang nyata-nyata sudah dibayangkan atau dihitung oleh kreditur, misalnya suatu barang yang sudah mendapat tawaran dengan harga tinggi.

Ganti rugi ini dinamakan prestasi subsidair, dimana barang yang digantikan oleh barang yang subsidair adalah barang yang bernilai lebih tinggi. Hal ini dapat diterima, karena seseorang tentu lebih puas jika mendapatkan apa yang diperjanjikan daripada mendapatkan ganti ruginya.

- b. Pembatalan perjanjian.

Pembatalan perjanjian bertujuan membawa para pihak-pihak baik kreditur maupun debitur kembali kepada keadaan semula sebelum perjanjian diadakan atau dengan kata lain berlaku surut hingga saat lahirnya

⁵⁵ *Ibid.*, hal. 25

perjanjian, seperti yang disebutkan dalam Pasal 1265 KUHPerdata. Tetapi dalam perjanjian sewa menyewa jika terjadi wanprestasi, maka ketentuan dalam Pasal 1265 KUHPerdata sulit dilaksanakan. Subekti berpendapat, bahwa berlaku surutnya pembatalan itu hanyalah suatu pedoman yang harus dilaksanakan jika itu mungkin dilaksanakan.⁵⁶ Menurut Pasal 1266 KUHPerdata, pembatalan perjanjian dalam perjanjian dengan syarat batal tidak terjadi karena batal demi hukum, tetapi harus dimintakan dahulu kepada hakim.

c. Peralihan resiko.

Resiko menurut Pasal 1237 ayat (2) KUHPerdata adalah kewajiban untuk memikul kerugian jika terjadi suatu peristiwa diluar kesalahan salah satu pihak yang menimpa barang yang menjadi obyek perjanjian. Jadi dalam hal suatu perjanjian, dimana resiko dipikul oleh X, tetapi karena pihak Y melakukan kelalaian (wanprestasi), maka resiko yang seharusnya dipikul oleh pihak X beralih ke pihak Y.

d. Pembayaran biaya (ongkos perkara).

Pada Pasal 181 ayat (11) HIR, dikatakan bahwa pihak yang dikalahkan dikenakan sanksi untuk membayar biaya perkara. Dengan asumsi bahwa pihak yang lalai atau melakukan wanprestasi tentu akan dapat dikalahkan kalau sampai terjadi suatu perkara dimuka hakim.

Adanya suatu wanprestasi tentunya mengakibatkan salah satu pihak dalam perjanjian menderita kerugian, oleh karena itu pihak yang dirugikan dapat menuntut pihak yang melakukan wanprestasi untuk melaksanakan perjanjian karena sudah terlambat, atau mengganti kerugian yang diderita, atau melaksanakan perjanjian disertai dengan ganti rugi, atau membatalkan perjanjian disertai ganti rugi.

Selain itu, prestasi dari suatu perjanjian, dalam skripsi ini khususnya perjanjian *franchise*, harus memenuhi syarat pada Pasal 1320 KUHPerdata ayat (4) yaitu suatu sebab yang halal agar perjanjian *franchise* itu sah secara hukum.

Hal lain yang sama pentingnya, yaitu bahwa dalam membuat suatu perjanjian harus adanya itikad baik dari kedua belah pihak, yaitu pihak pertama

⁵⁶ *Ibid.*, hal. 77.

dan pihak kedua.

Maksud sebab (*causa*) yang halal adalah isi perjanjian itu sendiri harus halal, sesuai Pasal 1337 KUHPerdara apa yang diperjanjikan (prestasi) oleh para pihak tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Misalnya jual beli senjata api dengan tujuan untuk membunuh seseorang, jual beli tersebut sah, tetapi bila dalam perjanjian juga dimasukkan tujuannya yaitu untuk membunuh seseorang, maka jual beli tersebut tidak sah, seperti juga jual beli budak.

Asas lain yang penting juga didalam Hukum Perjanjian yaitu asas itikad baik (*tegoeder trouw, in good faith*), yang berarti jujur atau bersih.⁵⁷ Asas ini disimpulkan dari Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara yang berbunyi “Persetujuan-persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik.” Maksud dilaksanakan dengan itikad baik adalah bahwa pelaksanaan itu harus berjalan dengan mengindahkan norma-norma kepatutan dan kesusilaan. Dengan kata lain bahwa pelaksanaan perjanjian tersebut harus berjalan diatas jalur yang benar. Pasal ini memberikan kekuasaan kepada hakim untuk menyimpang dari isi perjanjian dan juga ayat ini dibuat untuk memenuhi tuntutan keadilan. Pelaksanaan suatu perjanjian apakah bertentangan atau tidak dengan itikad baik, adalah merupakan persoalan yuridis yang tunduk pada peninjauan oleh Pengadilan Kasasi (Mahkamah Agung).

Selain dari prestasi yang memuat mengenai hak dan kewajiban para pihak, dalam setiap perjanjian termasuk perjanjian *franchise* terdapat unsur perjanjian yang berlaku umum (merupakan hukum pelengkap), walaupun tidak diperjanjikan dalam suatu perjanjian tetapi unsur perjanjian tersebut dibawah ini tetap berlaku. Unsur perjanjian adalah suatu hubungan hukum (hak dan kewajiban) yang mengikat para pihak dan dapat dituntut pelaksanaanya di pengadilan.

3.1.5 Unsur-Unsur Perjanjian *Franchise*

Definisi perjanjian *franchise* adalah suatu perjanjian yang diadakan antara *franchisor* (pemberi waralaba) dengan *franchisee* (penerima waralaba) dimana pihak *franchisor* memberikan hak kepada pihak *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang dan atau jasa dalam waktu dan tempat tertentu yang

⁵⁷ *Ibid.*, hal. 41.

disepakati dibawah pengawasan *franchisor*, sementara *franchisee* membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya.

Dengan memperhatikan pengertian perjanjian *franchise* sebagaimana dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan adanya beberapa unsur dalam suatu perjanjian *franchise*, yaitu:

1) Adanya suatu perjanjian yang disepakati

Perjanjian *franchise* dibuat dan disepakati oleh para pihak, yaitu pihak *franchisor* dan *franchisee*, yang keduanya sebagai subjek hukum. Untuk menjamin kepastian hukum, sebaiknya perjanjian *franchise* dibuat dihadapan pejabat yang berwenang (Notaris).

2) Adanya pemberian hak dari *franchisor* kepada *franchisee*

Dalam hal ini *franchisee* berhak menggunakan nama, cap dagang, dan logo milik *franchisor* yang sudah ada lebih dahulu dalam dunia perdagangan.

3) Pemberian hak yang terbatas pada waktu dan tempat tertentu

Dalam hal ini *franchisor* memberi hak kepada *franchisee* untuk menggunakan nama, cap dagang dan logo dari usahanya kepada *franchisee* terbatas pada tempat dan waktu yang telah diperjanjikan dalam perjanjian *franchise* yang telah mereka buat bersama.

4) Adanya pembayaran sejumlah uang tertentu dari *franchisee* kepada *franchisor*

Pembayaran-pembayaran ini antara lain, yaitu pembayaran awal, pembayaran selama berlangsung *franchise*, pembayaran atas pengoperan hak *franchisee* kepada pihak ketiga, penyediaan bahan baku, dan masalah-masalah lain yang belum tercantum dalam suatu perjanjian.

3.1.6 Masa Berlaku dan Berakhirnya Perjanjian *Franchise*

3.1.6.1 Masa Berlakunya Perjanjian *Franchise*

Masa berlakunya perjanjian *franchise* adalah lamanya waktu selama penerima *franchise* (*franchisee*) boleh menggunakan lisensi atau sistem yang di*franchise*-kan. Pembelian suatu *franchise* tidak memberi hak kepada penerima *franchise* (*franchisee*) untuk menggunakan sistem *franchise* dan merek dagang

secara terus menerus. Oleh karena itu, lebih tepat bila pembelian sistem *franchise* ini disebut sebagai “sewa” yang dilakukan oleh *franchisee* terhadap sistem dan merek dagang milik *franchisor*.

Prinsip dasar dalam mengatur jangka waktu perjanjian *franchise* adalah bahwa hubungan *franchise* harus dapat bertahan pada jangka waktu yang cukup lama. Hubungan *franchise* ini merupakan hubungan bisnis yang memerlukan waktu yang cukup untuk dapat mencapai hasil yang memadai. Jangka waktu perjanjian yang pendek akan memberatkan bagi pihak *franchisee* karena kesempatan untuk memaksimalkan fungsi operasional sangat singkat, sebaliknya apabila jangka waktu perjanjian cukup panjang maka kesempatan untuk mendapatkan keuntungan dari operasi *franchise* cukup dimungkinkan.⁵⁸

Kesuksesan bisnis *franchise* bukan merupakan hal yang mudah didapat melainkan membutuhkan waktu untuk mencapainya. Waktu yang dapat dikategorikan ideal untuk sebuah perjanjian *franchise* adalah 5-10 tahun dan jangka waktu perjanjian tersebut biasanya dapat diperpanjang lagi atau kedua belah pihak dapat bersepakat mengadakan perjanjian baru pada akhir masa berlakunya perjanjian lama.⁵⁹

Dengan adanya ketentuan yang mengatur tentang masa berlakunya perjanjian *franchise* dengan kesempatan untuk memperpanjang atau memperbaharui perjanjian, maka pihak *franchisor* dan *franchisee* lebih merasa aman. Hal ini menyangkut aspek keamanan modal yang telah ditanamkan oleh pihak *franchisee* serta kemungkinan keuntungan yang lebih besar bagi *franchisor* dari hubungan bisnis *franchise* ini. Dengan adanya kemungkinan untuk memperpanjang dan atau memperbaharui perjanjian, maka terbuka pula suatu kemungkinan bagi kedua belah pihak untuk dapat menikmati keuntungan yang lebih besar lagi di masa- masa yang akan datang.

3.1.6.2 Masa Berakhirnya Perjanjian *Franchise*

Pasal 1381 KUHPerdata menyebutkan tentang cara berakhirnya perikatan,

⁵⁸ Lindawaty S. Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Pertumbuhan Hukum dan Ekonomi*, Bandung: CV. Utomo, 2004, Hal. 45.

⁵⁹ Johannes Ibrahim dan Lindawaty Sewu, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, Bandung: PT. refika Aditama, 2004, Hal. 144.

yaitu :

“Perikatan-perikatan hapus karena pembayaran; karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan; karena pembaharuan hutang; karena perjumpaan hutang atau kompensasi; karena percampuran hutang; karena pembebasan hutangnya; karena musnahnya barang yang terhutang; karena kebatalan atau pembatalan; karena berlakunya suatu syarat batal, yang diatur dalam Bab I buku ini, karenanya waktu.”

Maka dapat disimpulkan bahwa perjanjian *franchise* dapat berakhir karena beberapa sebab, yaitu karena:

1. Pembayaran

Ialah pemenuhan atau pelaksanaan tiap perjanjian secara sukarela artinya tidak dengan paksaan (eksekusi).⁶⁰ Pembayaran dapat dilakukan oleh seorang debitur atau seorang pihak ketiga, baik yang berkepentingan maupun yang tidak berkepentingan. Pasal 1383 KUHPerdara merupakan pengecualian dimana pihak ketiga boleh membayar asal dengan persetujuan kreditur. Demikian juga bahwa pembayaran dapat dilakukan kepada kreditur atau kuasanya atau orang yang dikuasakan oleh hakim.

Pembayaran adalah sah apabila dilakukan oleh pemilik mutlak barang yang dibayarkan dan yang juga berkuasa memindah tangankan barang itu, karena bila tidak maka kedua belah pihak dapat menyatakan tidak sahnya pembayaran tersebut. Hal ini dibuat untuk melindungi debitur.

2. Pembatalan dan batal demi hukum

Dalam suatu perjanjian tidak terkecuali perjanjian *franchise* harus mematuhi ketentuan-ketentuan umum dalam Buku III KUHPerdara khususnya Pasal 1320 KUHPerdara tentang sahnya suatu perjanjian. Bila tidak dipenuhi akan mengakibatkan perjanjian tersebut dapat dibatalkan atau batal demi hukum.

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, bahwa dalam Pasal 1320 KUHPerdara menggolongkan persyaratan menjadi dua bagian, yaitu syarat

⁶⁰ Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Jakarta: Intermasa, 2001, Hal. 152.

subyektif dan syarat obyektif. Syarat subyektif adalah syarat terhadap diri seseorang, yaitu sepakat dan kecakapan. Syarat obyektif adalah syarat terhadap benda atau barang yang menjadi pokok dari perjanjian, yaitu suatu hal tertentu dan sebab yang halal. Apabila syarat obyektif tidak dipenuhi maka perjanjian tersebut batal demi hukum artinya secara yuridis dari sejak semula tidak ada suatu perikatan diantara para pihak yang bermaksud membuat perjanjian, tidak dipenuhinya syarat obyektif tersebut adalah hal yang dapat dilihat langsung oleh hakim. Dan terhadap sesuatu hal tertentu, yaitu dalam suatu perjanjian paling sedikit harus ditentukan jenisnya, hal ini penting agar dalam perjanjian tersebut jelas apa yang diperjanjikan. Dalam hal sebab yang halal, adalah logis bila hakim dapat langsung melihat perjanjian yang melanggar undang-undang, atau kesusilaan atau ketertiban umum.

Terhadap syarat subyektif, bila tidak dipenuhi dalam suatu perjanjian, akibatnya adalah terhadap perjanjian tersebut, para pihak dapat minta pembatalan dari hakim. Tidak dipenuhinya syarat subyektif, adalah hal yang tidak dapat langsung dilihat sendiri oleh para pihak. hak untuk meminta pembatalan hanya ada pada orang-orang yang tidak cakap dan yang tidak bebas dalam memberikan kata sepakatnya. Undang-undang menyerahkan kepada pihak yang berkepentingan untuk menentukan, apakah menghendaki pembatalan perjanjian atau tidak.

Kata sepakat harus diberikan secara bebas. Ada tiga sebab yang menjadikan kesepakatan menjadi tidak bebas yaitu, adanya paksaan, adanya kekhilafan, dan adanya penipuan.

a) Paksaan

Merupakan suatu keadaan dimana seseorang terpaksa melakukan sesuatu hal yang sebenarnya bertentangan dengan apa yang diinginkannya. Paksaan meliputi paksaan fisik atau badan dan paksaan rohani atau jiwa. Dan ada kemungkinan bahwa suatu paksaan tersebut dilakukan oleh orang ketiga, lain dengan penipuan yang hanya dapat dilakukan oleh pihak lawan.

b) Kekhilafan

Dibagi menjadi dua, yaitu :

1. Khilaf terhadap obyek dari suatu perjanjian, misalnya barang yang

diperjanjikan mula- mula diduga barang hasil kerajinan tangan, ternyata bukan.

2. Khilaf terhadap subyek dari suatu perjanjian, misalnya seseorang mengontrak penyanyi yang dikiranya terkenal, ternyata tidak.

Seseorang tidak dapat dianggap khilaf bila seandainya ia khilaf mengenai hal-hal yang pokok dalam perjanjian, sifat-sifat penting dari suatu barang ataupun dengan siapa ia mengadakan perjanjian. Kekhilafan yang ia buat harus diketahui oleh pihak lawan, atau paling tidak pihak lawan mengetahui bahwa ia berhadapan dengan orang yang khilaf. Apabila lawan ternyata sama-sama tidak tahu, maka tidak adil untuk membatalkan perjanjian.

c) Penipuan

Tentang penipuan diatur didalam KUHPerdara Pasal 1328. Sedangkan arti penipuan menurut undang- undang diambil dari Pasal 378 KUH Pidana, yaitu dimana salah satu pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan palsu yang tidak benar, dan dengan segala tipu muslihat membujuk pihak lawan agar terbuai untuk memberikan persetujuannya. Dalam hal ini si penipu harus bertindak secara aktif. Suatu penipuan adalah apabila merupakan rangkaian kebohongan dan tidak cukup hanya bohong terhadap suatu hal saja. Hak untuk meminta pembatalan menurut Pasal 1454 KUHPerdara dibatasi maksimal 5 (lima) tahun dimana penghitungannya adalah dihitung sejak hari paksaan itu berhenti, atau sejak hari diketahuinya penipuan maupun kekhilafan itu.

Ada dua cara meminta pembatalan perjanjian. Cara pertama, yaitu secara aktif meminta kepada hakim untuk membatalkan perjanjian, yaitu dengan bertindak sebagai penggugat. Cara kedua, yaitu dengan cara menunggu sampai ia digugat di depan hakim untuk memenuhi perjanjian, baru kemudian ia membela diri bahwa ia belum cakap, atau karena pada waktu itu ia diancam, atau karena ia khilaf atau karena ia ditipu pada saat perjanjian itu dibuat. Kemudian ia minta kepada hakim untuk membatalkan perjanjian tersebut.

Terhadap perjanjian formil, dinamakan demikian karena dalam perjanjian formil diharuskan mengikuti cara-cara atau bentuk-bentuk tertentu. Undang-

undang menetapkan suatu formalitas untuk beberapa perjanjian, misalnya perjanjian perdamaian harus dibuat tertulis, perjanjian pendirian PT. harus dibuat secara tertulis dengan akta notaris, perjanjian jual beli benda tidak bergerak harus dengan akta notaris juga. Bila perjanjian tersebut tidak memenuhi formalitas yang ditentukan oleh undang- undang, maka perjanjian itu batal demi hukum.

3. *Overmacht* (*Force Majeur* atau keadaan memaksa).

Merupakan suatu keadaan tidak terlaksananya suatu perjanjian karena suatu peristiwa yang terjadi diluar kesalahan atau diluar kemampuan seseorang.

Mengenai keadaan memaksa ini, undang-undang mengaturnya dalam Pasal 1244 dan juga Pasal 1245 KUHPerduta, sebagai berikut :

Pasal 1244 KUHPerduta :

“Jika ada alasan untuk itu, si berhutang harus dihukum mengganti biaya, rugi, dan bunga, bila ia tidak membuktikan, bahwa hal tidak dilaksanakannya atau tidak ada waktu yang tepat dilaksanakannya perjanjian itu disebabkan karena suatu hal yang tidak terduga, pun tak dapat dipertanggungjawabkan padanya, kesemuannya itu pun jika itikad buruk tidak ada pada pihaknya.”

Pasal 1245 KUHPerduta :

“Tidaklah biaya, rugi, dan bunga harus digantinya apabila karena keadaan memaksa atau karena suatu kejadian yang tidak disengaja, si berhutang berhalangan memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau karena hal- hal yang sama telah melakukan perbuatan yang terlarang.”

Dari kedua pasal tersebut diatas dapat dilihat bahwa keadaan memaksa adalah suatu kejadian yang tidak dapat diduga-duga, tidak disengaja, dan tidak dapat dipertanggungjawabkan, serta memaksa dalam arti terpaksa tidak dapat menepati janjinya.

Dalam setiap perjanjian selalu terdapat resiko yang merupakan kewajiban untuk memikul yang disebabkan karena suatu kejadian diluar kesalahan salah satu pihak yang dengan kata lain disebut sebagai keadaan memaksa. Sehingga, dapat

dilihat bahwa *overmacht* itu diikuti oleh resiko, seperti juga wanprestasi yang diikuti oleh ganti rugi.

Selain dapat disebabkan oleh sebab-sebab yang telah dikemukakan diatas, pengakhiran perjanjian *franchise* juga dapat terjadi karena:⁶¹

1. Ditentukan dalam perjanjian oleh para pihak. Contoh: pihak dalam perjanjian *franchise* menentukan bahwa perjanjian disepakati berlangsung selama 7 (tujuh) tahun, maka setelah waktu 7 (tujuh) tahun perjanjian akan berakhir.
2. Undang-undang menentukan batas berlakunya suatu perjanjian. Contoh: A (*franchisor*) dan B (*franchisee*) sepakat menjalankan bisnis *franchise* dalam bidang makanan. Selama perjanjian yang disepakati selama 10 (sepuluh) tahun tiba-tiba B sebagai *franchisee* meninggal dunia. Undang-undang menentukan batas berlakunya perjanjian agar dilakukan pemenuhan kewajiban oleh ahli waris sebelum jangka waktu berakhirnya perjanjian yang ditetapkan oleh undang-undang.
3. Para pihak atau undang-undang dapat menentukan bahwa dengan terjadinya peristiwa tertentu maka perjanjian menjadi hapus. Contoh: persetujuan *franchise* akan hapus jika salah satu pihak meninggal dunia.
4. Pernyataan menghentikan perjanjian oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak. Contoh: A (*franchisor*) menyatakan bahwa perjanjian *franchise* dengan B (*franchisee*) dihentikan karena B dianggap tidak memenuhi target yang ditetapkan oleh A dalam perjanjian yang telah disepakati bersama.
5. Perjanjian hapus karena putusan hakim. Contoh: hakim memutuskan hapusnya suatu perjanjian *franchise* karena diminta salah satu pihak.
6. Tujuan perjanjian telah tercapai. Contoh: para pihak sepakat bahwa perjanjian *franchise* akan dilangsungkan selama 15 (lima belas) tahun, setelah waktu tersebut maka dianggap tujuan dari bisnis tercapai sehingga terjadi pengakhiran perjanjian.

⁶¹ R. Setiawan, Pokok-Pokok Hukum Perikatan, dalam Johannes Ibrahim dan Lindawaty Sewu, *Hukum Bisnis Dalam Persepai Manusia Modern*, Bandung: PT Refika Aditama, 2004, Hal. 105.

7. Dengan persetujuan para pihak. Contoh: *franchisee* merasa tidak dapat memenuhi target pembukaan outlet yang ditargetkan lalu *franchisee* dengan persetujuan franchisor mengakhiri perjanjian *franchise*.

3.2 *Franchise* (Waralaba)

Istilah *franchise* berasal dari bahasa Perancis kuno “*affanchir*”, yang secara ringkas berarti bebas, atau lebih lengkap lagi bebas dari penghambaan (*free from servitude*). Dalam konteks bisnis, *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh seorang pengusaha untuk menjalankan sendiri usaha tertentu di wilayah tertentu.⁶²

Sebagai pelopor *franchise* tercatat nama Isaac Singer yaitu yang dikenal sebagai pencipta dan pemilik mesin jahit merek *Singer* (*Singer Sewing Machine Company*). Pada tahun 1851 *Singer Sewing Machine Company* selaku perusahaan mesin jahit yang pertama telah menerapkan sistem *franchising* pada distributornya untuk menjual produk-produk mesin jahit. Hal ini dilakukan karena pada saat itu *Singer* selaku sebuah perusahaan bermaksud untuk membuka cabang di daerah-daerah tertentu untuk mendistribusikan produknya. Langkah *Singer* ini kemudian disusul oleh perusahaan mobil, gas, dan elektrik pada tahun 1880. Namun, setelah Perang Dunia II, dengan kembalinya para sukarelawan baik lelaki maupun perempuan dari tanah peperangan ke AS, konsep *franchise* berkembang pesat.⁶³

Sekitar tahun 1950-an berkembang tipe *franchise* yang dikenal sebagai *Business Format Franchising* (*Franchise* Format Bisnis). Tipe ini tidak hanya menjual lisensi merek dagang atau nama produk, tetapi sekaligus menjual konsep atau sistem bisnisnya. Pelopornya adalah antara lain *McDonalds*, *Dairy Queen*, *Dunkin Donuts*, *Burger King*, *Wendys*, *Kentucky Fried Chicken*, *7-Eleven*, *H&R Block*, *Holiday Inns*, *Sheraton*, dan sebagainya.⁶⁴

Di Indonesia, usaha *franchise* sudah masuk sebelum tahun 1970. Pada saat itu *franchise* asing yang masuk ke Indonesia adalah *franchise* dibidang pembotolan minuman ringan yang dipelopori oleh *Coca-Cola Company* dan dibidang perhotelan oleh *Holiday Inns* dan *Sheraton*. Tetapi pada masa tersebut

⁶² Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising: Konsep dan Kasus*, Jakarta: Harvarindo, 2005, Hal. 1.

⁶³ *Ibid*, Hal. 7.

⁶⁴ Juajir Sumardi, *Op. Cit.*, Hal. 2.

masyarakat belum mengenalnya sebagai *franchise*, mereka melihatnya sebagai suatu kerjasama biasa atau pemakaian merek secara terbatas, lalu pada perkembangan selanjutnya, *franchise* mulai diketahui dan dikenal di Indonesia sekitar tahun 1970, dimana *franchise* asing mulai banyak memasuki pasaran Indonesia, terutama dibidang restoran *fast food* antara lain *Kentucky Fried Chicken*, *Pizza Hut*, *Ponderosa*, *Swensen*, *Clark Hatch*, *Burger King* dan lain sebagainya.⁶⁵

Selanjutnya tahun 1990-an pihak pelaku bisnis di Indonesia mulai melihat *franchising* sebagai suatu peluang usaha yang dapat diterapkan dan dikembangkan. Hal tersebut ditandai dengan mulai munculnya beberapa *franchise* lokal. Dapat dikatakan bahwa pelopor *franchise* lokal adalah Es Teler 77, kemudian diikuti oleh *California Fried Chicken*, Hadi Hadisuwarno *Hair Studio*, Ny. Tanzil *Fried Chicken & Steak*, Bakmi Gajah Mada, dan masih banyak lainnya lagi.

3.2.1 Karakteristik dan Syarat *Franchise*

Franchise merupakan metode penting untuk mendistribusikan barang-barang dan jasa-jasa kepada publik. *Franchise* didirikan ketika satu pihak (*franchisor* atau *licensor*) memberikan lisensi kepada pihak lainnya (*franchisee* atau *licensee*) untuk menggunakan merek dagang, nama dagangan, simbol-simbol komersial, hak-hak paten, hak-hak cipta dan hak-hak lainnya milik *franchisor* didalam pendistribusian dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa.⁶⁶

Beberapa definisi *franchise* (waralaba) telah diuraikan sebelumnya pada bagian sub bab mengenai *franchise* (waralaba) dan pada bagian sub bab ini penulis akan menguraikan mengenai karakteristik dan syarat *franchise*, bentuk-bentuk *franchise* (waralaba), macam-macam *fee franchise* dan juga mengenai keunggulan dan kelemahan *franchise*.

Karakteristik *franchise* menurut Brendan Fowiston, adalah sebagai Berikut.⁶⁷

1. *Franchise* diberikan untuk menggunakan cara penawaran, penjualan,

⁶⁵ Iman Sjahputra Tunggal, *Op.Cit.*, hal. 9.

⁶⁶ Henry R. Cheeseman, *Bussiness Law*, Fourth Ed., London: Longman, Hal. 703

⁶⁷ *Loc. Cit.*

pendistribusian barang atau jasa dibawah sistem pemasaran yang ditempuh *franchisor* dalam usaha.

2. Pengoperasian usaha *franchise* dilaksanakan dengan menggunakan merek dagang *franchisor*, simbol-simbol perdagangan yang berhubungan dengan *franchisor*, promosi dan pedoman pengoperasian.
3. *Franchisor* mengadakan pengawasan atas aktivitas *franchisee* untuk menjamin bahwa sistem pemasaran *franchisor* digunakan oleh *franchisee*.
4. *Franchisor* menyediakan beberapa bentuk pelayanan atau bantuan kepada *franchisee* dalam menjalankan bisnis
5. *Franchisee* membayar kepada *franchisor*.

Adapun syarat agar suatu bisnis dapat menjadi bisnis *franchise* adalah sebagai berikut.⁶⁸

1. Bisnis tersebut harus bisnis yang memungkinkan bagi kedua belah pihak.
2. Harus ada prosedur operasi yang baik.
3. Bisnis tersebut harus dapat dilaksanakan secara sistematis dan rinci. Harus ada permintaan dan keinginan membeli yang jelas dari konsumen (bukan hanya kebutuhan kadang-kadang).
4. Bisnis itu harus sudah mempunyai pasar yang kuat dan mantap dalam kurun waktu yang cukup lama.
5. Bisnis itu harus dapat dioperasikan secara sederhana dan dapat ditransfer dengan mudah kepada orang lain.
6. Bisnis tersebut harus mempunyai model yang terdapat berlaku atau berjalan secara nasional atau internasional.
7. Bisnis ini harus merupakan usaha yang bersifat jangka panjang dan bukan mode.
8. Bersedia untuk mengadakan hubungan jangka panjang 10-20 tahun.
9. Harus bersedia untuk mengadakan pelatihan, pelayaran, dan mengatur suatu administrasi yang baik.

⁶⁸ Memfranchisekan Bisnis Membiniskan *Franchise*, *Majalah Info Franchise*, 10 Februari 2006.

10. Bersedia untuk investasi jangka panjang.

3.2.2 Bentuk-bentuk *Franchise*

Menurut Juajir Sumardi, terdapat 2 (dua) bentuk *franchise* (waralaba), yaitu:⁶⁹

1. *Franchise* Format Bisnis (*Business Format Franchising*)

Dalam bentuk ini seorang *franchisee* (penerima waralaba) memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau jasa (pelayanan) dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik, dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran.

Dalam bentuk ini terdapat tiga jenis format bisnis *franchise*, yaitu:

1. *Franchise* Pekerjaan

Dalam bentuk ini *franchisee* (penerima waralaba) yang menjalankan usaha *franchise* pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri. Misalnya, *franchisee* mungkin menjual jasa penyetulan mesin mobil dengan merek *franchise* tertentu. Bentuk *franchise* seperti ini cenderung paling murah, umumnya membutuhkan modal yang kecil karena menggunakan tempat dan perlengkapan yang sederhana.

2. *Franchise* Usaha

Pada saat ini *franchise* usaha adalah bidang *franchise* yang berkembang pesat. Bentuknya mungkin berupa toko eceran yang menyediakan barang atau jasa, atau restoran *fast food*. Toko cetak langsung jadi seperti *Prontaprint* dan *Kall-Kwik*, restoran *fast food* seperti *Kentucky Fried Chicken* dan *Pizza Hut*, merupakan contoh yang paling banyak dikenal dalam kelompok ini. Biaya yang dibutuhkan lebih besar dari *franchise* pekerjaan karena dibutuhkan tempat usaha dan peralatan khusus.

3. *Franchise* Investasi

Ciri utama yang membedakan jenis *franchise* ini dari jenis *franchise* pekerjaan dan *franchise* usaha adalah besarnya usaha, khususnya besarnya

⁶⁹ Juajir Sumardi, *Op. Cit.*, Hal. 22.

investasi yang dibutuhkan. *Franchise* investasi adalah perusahaan yang sudah mapan, dan investasi awal yang dibutuhkan mungkin mencapai milyaran.

Perusahaan yang mengambil *franchise* investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi, tetapi karena manajemennya tidak berpengalaman dalam penge-lolaan usaha baru itu sehingga ia memilih jalan dengan mengambil sistem *franchise* usaha baru itu sehingga ia memilih jalan dengan mengambil sistem *franchise* jenis ini, misalnya suatu hotel, maka dipilih cara *franchising* yang memungkinkan mereka memperoleh bimbingan dan dukungan.

2. *Franchise* Distribusi Produk

Dalam bentuk *franchise* ini seorang *franchisee* (penerima waralaba) memperoleh lisensi eksklusif untuk memasarkan produk dari satu perusahaan tunggal dalam lokasi yang spesifik.

Dalam bentuk ini, *franchisor* (pemberi waralaba) dapat juga memberikan *franchise* wilayah, dimana *franchisee* wilayah atau sub-pemilik *franchise* membeli hak untuk mengoperasikan atau menjual *franchise* di wilayah geografis tertentu. Sub-pemilik *franchise* tersebut bertanggung jawab atas beberapa atau seluruh pemasaran *franchise*, melatih dan membantu *franchisee* (penerima waralaba) baru, dan melakukan pengendalian, dukungan operasi, serta program penagihan royalty.

Franchise wilayah memberi kesempatan kepada *franchisee* (penerima waralaba) induk untuk mengembangkan rantai usaha lebih cepat daripada biasa. Keahlian manajemen dan resiko finansialnya dibagi bersama oleh *franchisee* (penerima waralaba) induk dan sub-pemegangnya. *Franchisee* indukpun mendapat manfaat dari penambahan dalam royalti dan penjualan produk.

Hampir setiap pengaturan sub-*franchise* adalah unik dalam komitmen yang dibuat oleh setiap pihak. Namun ciri bersama dari persetujuan yang dibuat adalah pembagian bersama dari penghasilan *franchise*. Biaya *franchise*, royalty, sumbangan pengiklanan, dan biaya *transfer franchise* dibayar oleh *franchisee* tunggal kepada sub-pemegang *franchise*, dan sebagian dari itu dibayarkan kepada *franchisee* (penerima waralaba) induk.

Sementara itu menurut Henry R. Cheesemen, terdapat 3 bentuk *franchise*

yang terdiri dari:⁷⁰

1. *Distributorship Franchises (Franchise Pendistribusian)*

Franchise pendistribusian terjadi ketika *franchisor* membuat produk dan memberikan lisensi dealer pedagang eceran untuk mendistribusikan produk kepada publik. Sebagai contoh, *Ford Motor Company* membuat otomobil dan *franchise* secara bebas yang dimiliki para dealer mobil (*franchisee*) untuk menjualnya kepada publik.

2. *Processing Plant Franchises (Franchise Pabrik Pembuatan)*

Franchise pabrik pembuatan berhasil ketika *franchisor* memberikan rumusan rahasia atau sebagainya kepada *franchisee* dan selanjutnya *franchisee* membuat produk di lokasinya sendiri dan mendistribusikannya kepada dealer-dealer eceran. Sebagai contoh, *Coca-Cola Corporations* yang memiliki formula-formula rahasia untuk membuat *Coca-Cola* dan minuman-minuman ringan lainnya memberikan lisensi perusahaan-perusahaan pembuatan botol regional untuk membuat dan mendistribusikan minuman-minuman ringan dengan merek dagang *Coca-Cola* dan lain-lainnya.

3. *Chain-Style Franchises (Franchise Gaya Jalinan)*

Jika *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk membuat dan menjual produk-produk dan layanan-layanannya kepada publik dari *outlet* eceran yang melayani wilayah geografi eksklusif, disebut sebagai *franchise* gaya jalinan. Hampir semua *franchise* makanan cepat saji menggunakan bentuk ini. Sebagai contoh, *Pizza Hut Corporations* secara bebas memberikan lisensi yang dimiliki *franchise-franchise* restoran untuk membuat dan menjual pizza kepada pabrik dengan merek dagang “*Pizza Hut*”.

3.2.3 Berbagai bentuk Fee *Franchise*

Fee franchise adalah bentuk pembayaran yang harus dibayar oleh pihak *franchisee* (penerima waralaba) kepada pihak *franchisor* (pemberi waralaba), biasanya besar jumlah pembayaran tersebut ditentukan didalam perjanjian franchise. *Franchisor* mengisyaratkan *franchisee* membayar sebagian

⁷⁰ Henry K. Cheseman, *Op. Cit.*, Hal 103.

atau seluruh *fee* dan bentuk *fee* yang dimaksud, yaitu sebagai berikut:⁷¹

1. *Initial License Fee (Fee Lisensi Awal)*. Merupakan pembayaran kepada *franchisor* atas hak-hak yang telah diberikan oleh *franchisor* terhadap *franchisee*.
2. *Royalty Fee (Fee Royalti)*. Merupakan pembayaran atas pemakaian merek barang atau jasa, logo, hak cipta dan sebagainya milik *franchisor*, properti dan bantuan yang sering dihitung sebagai persentase penjualan kotor *franchisee*.
3. *Assessment Fee (Fee Perkiraan)* *Fee* ini adalah untuk hal-hal seperti iklan dan kampanye-kampanye promosi, biaya-biaya administrasi, pengenaan tagihan baik secara tetap setiap bulannya atau *fee* tahunan atau sebagai persentase penjualan-penjualan kotor.
4. *Lease Fee (Fee Penyewaan)* Merupakan pembayaran untuk tanah atau perlengkapan yang disewa dari pihak *franchisor*, pengenaan tagihan baik secara tetap setiap bulannya atau *fee* tahunan atau sebagai persentase penjualan-penjualan kotor atau jumlah lainnya yang telah disetujui.
5. *Cost of Supplies* (Biaya pasokan) Merupakan pembayaran terhadap pasokan-pasokan yang diberi dari *franchisor*.

3. 2. 4. Keunggulan dan Kelemahan dari *Franchise*

Franchise sebagai pranata sosial di bidang perdagangan tidaklah luput dari kekurangan-kekurangan. Namun demikian, sistem usaha *franchise* ini sedikit banyaknya tetap mempunyai keunggulan jika dibandingkan dengan sistem perdagangan yang konvensional. Berikut ini akan diuraikan mengenai keunggulan dan kerugian yang dimungkinkan dalam sistem bisnis ini.

3. 2. 4. 1. Keunggulan *Franchise*

Keunggulan sistem bisnis *franchise* ini dapat diuraikan dengan mengidentifikasi keuntungan-keuntungan apa yang dapat diperoleh oleh pihak *franchisor* dan *franchisee* jika mereka menjadi pihak dalam sistem bisnis ini. Adapun keuntungan-keuntungan yang dimungkinkan dari sistem bisnis *franchise*

⁷¹ *Ibid.*, Hal.707

(waralaba) ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi pihak *franchisor* (pemberi waralaba)⁷²

1. Sistem usaha dapat berkembang cepat dengan menggunakan modal dan motivasi dari pihak *franchisee* (penerima waralaba).
2. Suatu wilayah pasar atau suatu pasar yang baru mudah untuk dikembangkan, karena nama dan citra *franchisor* (pemberi waralaba) dapat meluas dengan cepat melalui unit-unit usaha *franchise*.
3. Modal untuk memperluas usaha lebih kecil karena sebagian besar biaya untuk mendirikan unit usaha baru dipikul oleh pihak *franchisee* (penerima waralaba).
4. Unit usaha yang dikelola oleh pemiliknya sendiri jelas akan memiliki motivasi yang kuat untuk memberikan pelayanan yang baik pada pelanggan.
5. *Franchisor* tidak banyak membutuhkan karyawan, kantor pusat jauh lebih ramping daripada kantor pusat suatu perusahaan yang memiliki jaringan cabang-cabang milik sendiri.
6. Daya beli kelompok usaha secara keseluruhan meningkat setiap kali dibuka satu unit usaha *franchise* yang baru.
7. Kehadiran kelompok usaha dalam pasar makin terasa, setiap kali dibuka unit usaha *franchise* yang baru. Selain itu, banyak dana dapat dihemat karena promosi dan periklanan dapat dilakukan sebagai satu kelompok.
8. Hasil belum terlihat pada satu dua tahun pertama karena pengeluaran masih besar, tetapi dalam tahun ketiga atau keempat dan selanjutnya pengembalian investasi akan cukup tinggi.

b. Bagi pihak *franchisee* (penerima waralaba)⁷³

1. Kemungkinan berhasil lebih besar dibandingkan jika memulai usaha dengan tenaga sendiri serta nama atau merek dagang sendiri yang masih baru.

⁷² Juajir Sumardi, *Op. Cit.*, Hal. 31.

⁷³ *Ibid.*, Hal. 33.

2. *Franchisee* sebagai pemilik unit usaha bersangkutan bebas berkarya dalam lingkungan yang telah rapi dan stabil.
3. *Franchisee* memiliki kemudahan dalam membeli sediaan sebagai anggota dari kelompok yang besar.
4. *Franchisee* dapat memanfaatkan produk baru yang dikembangkan oleh bagian penelitian dari pihak *franchisor*.
5. *Franchisee* dapat memanfaatkan pelayanan berupa petunjuk di bidang keuangan dan manajemen dari pihak *franchisor* serta bantuan dalam pengambilan keputusan.
6. *Franchisee* dapat memanfaatkan periklanan yang telah memiliki mutu yang cukup tinggi dari pihak *franchisor*.
7. *Franchisee* turut menikmati reputasi, kekuatan dan keharuman nama dagang atau merek dari *franchisor*.
8. *Franchisee* dapat memanfaatkan paket-paket keuangan yang mungkin disediakan oleh *franchisor* dalam sistem perbankan.
9. *Franchisee* menikmati pelatihan-pelatihan yang diperlukan dari pihak *franchisor*.
10. *Franchisee* dapat bekerja dengan menggunakan sistem yang sudah mantap, prosedur, dan pedoman operasi yang sudah standar, sehingga dengan demikian tidak perlu bersusah payah menciptakan suatu strategi pemasaran baru atau sistem manajemen baru yang sama sekali belum teruji kehandalannya dalam praktek perdagangan barang atau jasa.

3. 2. 4. 2. Kelemahan *Franchise*

Kelemahan sistem usaha *franchise* ini dapat dikemukakan dengan mengidentifikasi kemungkinan-kemungkinan yang dapat timbul sebagai sesuatu yang tidak diharapkan oleh pihak *franchisor* dan pihak *franchisee* ketika menggunakan sistem ini. Kelemahan-kelemahan sistem usaha *franchise* ini dikemukakan sebagai berikut:

- a. Bagi pihak *franchisor* (pemberi waralaba)⁷⁴

⁷⁴ *Ibid.*, Hal. 34.

1. *Franchisor* tidak dapat mendikte *franchisee* (penerima waralaba), dimana jika ia ingin mengadakan perubahan, ia harus berusaha memotivasi *franchisee* agar mau menerima perubahan bersangkutan.
2. Harapan *franchisee* sering terlalu tinggi, mengharapkan cepat mendapat untung yang besar sehingga *franchisor* harus berusaha keras untuk menurunkan harapan yang tinggi tersebut.
3. *Franchisor* tidak dapat mengadakan perubahan dengan cepat, terutama jika melibatkan tambahan biaya. Perubahan biasanya baru dilakukan melalui musyawarah dengan pihak *franchisee*.
4. Jika pihak *franchisee* yang dipilih tidak tepat, maka akan dapat menghancurkan reputasi dari *franchisor*.
5. Sistem *franchise* adalah suatu ikatan jangka panjang sehingga *franchisor* tidak dapat begitu saja mengakhiri kegiatan *franchise* secara sepihak tanpa alasan yang sah.

b. Bagi pihak *franchisee* (penerima waralaba)⁷⁵

1. Adanya keterikatan pada *franchisor*, dimana jenis produk yang dapat ditawarkan oleh pihak *franchisee* biasanya terbatas dan sangat tergantung pada prestasi *franchisor*.
2. Biaya yang harus dikeluarkan untuk menjadi *franchisee* (penerima waralaba) tidak sedikit karena harus membayar uang pangkal dan royalty, sehingga dapat mengakibatkan hutang dari pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor*.
3. *Franchisee* adalah bagian dari lingkungan tertentu sehingga ia tidak bebas lagi dalam menjalankan usaha, ia harus mematuhi segala peraturan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*.
4. *Franchisee* kadang-kadang diwajibkan untuk mencapai tingkat prestasi tertentu, misalnya tingkat penjualan tertentu yang biasanya cukup tinggi.

⁷⁵ *Ibid.*, Hal. 35.

3.3 Peraturan Perundang-undangan yang Mengatur Mengenai *Franchise*

Di Indonesia, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Perkembangan kedua dimulai pada tahun 1970-an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu *franchisee* tidak sekedar menjadi penyalur, namun juga memiliki hak untuk memproduksi produknya. Agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki satu teritori adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi *franchisor* maupun *franchisee*. Karenanya, kita dapat melihat bahwa di negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas, waralaba berkembang pesat, misalnya di AS dan Jepang. Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah (PP) RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. PP No. 16 tahun 1997 tentang waralaba ini telah dicabut dan diganti dengan PP no 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Selanjutnya ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum dalam format bisnis waralaba adalah sebagai berikut.⁷⁶

- a. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- b. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba
- c. Undang-undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten.⁷⁷
- d. Undang-undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek.⁷⁸
- e. Undang-undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.⁷⁹

Belum lama ini telah dikeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (PerMen Waralaba) yang menggantikan KepMen Waralaba. Disamping itu Rancangan Peraturan

⁷⁶ "Legal Waralaba", Maret 2009, <http://www.smfranchise.com/legalwaralaba.html>, diakses tanggal 31 Oktober 2009.

⁷⁷ Indonesia, *Undang-undang tentang Paten*, UU No. 14, LN No. 1989 Tahun 2001, TLN No. 3398.

⁷⁸ Indonesia, *Undang-undang tentang Merek*, UU No. 15, LN No. 110 Tahun 2001, TLN No. 4113.

⁷⁹ Indonesia, *Undang-undang tentang Rahasia Dagang*, UU No. 30, LN No. 242 Tahun 2000, TLN No. 4044.

Pemerintah yang akan menggantikan dan menambah beberapa ketentuan dalam PP Waralaba (RPP Waralaba) juga telah disiapkan sebagai pelaksanaan dari Rancangan Undang-Undang tentang Perdagangan (RUU Perdagangan) yang juga saat ini tengah dibahas.

Ketentuan Pasal 1 butir 1 PP Waralaba memberikan pengertian waralaba sebagai berikut:

“Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.”

Rumusan tersebut di atas tidak jauh berbeda dari rumusan yang diberikan dalam Pasal 1 butir 1 KepMen Waralaba yang berbunyi: Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Rumusan pengertian mengenai waralaba yang diberikan dalam PP Waralaba dan KepMen Waralaba tersebut dengan tegas menyatakan bahwa pemberian waralaba adalah suatu bentuk pemberian hak dan atau kewenangan dari satu pihak tertentu (Pemberi Waralaba) kepada pihak lainnya (Penerima Waralaba) untuk suatu jangka waktu tertentu, menjalankan usaha, termasuk menjual atau memperdagangkan produk-produk dalam bentuk barang dan jasa, dengan memanfaatkan atau mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual, dengan imbalan dalam bentuk pembayaran royalty, sebagaimana diatur dalam perjanjian waralaba tersebut.

Pasal 1 butir 1 PerMen Waralaba yang menggantikan KepMen Waralaba memberikan definisi waralaba sebagai berikut: Waralaba (Franchise) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/ atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan

dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.

Rumusan dalam Pasal 1 butir 1 PerMen Waralaba dengan jelas dan tegas menambahkan rumusan kata-kata “dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan”. Hal ini pada pokoknya hendak merefleksikan bahwa kegiatan waralaba adalah kegiatan yang berkesinambungan, yang memerlukan dan menghasilkan output yang secara terus menerus dapat dipertanggungjawabkan secara bersama oleh Penerima Waralaba dan Pemberi Waralaba. Tanpa adanya dukungan dan pemberian bantuan secara terus menerus oleh Pemberi Waralaba, Penerima Waralaba, dalam pelaksanaan waralabanya mungkin saja menghasilkan output yang dari waktu ke waktu dapat berbeda dengan harapan Pemberi Waralaba. Homogenitas dalam seluruh rangkaian “produksi”, mulai dari bahan baku, bahan pembantu, sarana, prasarana dan bentuk-bentuk masukan (*input*) lainnya, proses, prosedur, keahlian sumber daya manusia yang sepadan hingga hasil akhir (*output*) berupa produk barang dan atau jasa yang memberikan rasa kepuasan, kenikmatan dan hasil yang sepadan, merupakan sasaran utama dari suatu pemberian waralaba.

Dengan demikian maka pada prinsipnya, penyelenggaraan waralaba tidak jauh berbeda dengan pembukaan kantor cabang. Hanya saja dalam pembukaan kantor cabang segala sesuatu didanai dan dikerjakan sendiri, sedangkan pada waralaba penyelenggaraan perluasan usaha tersebut didanai dan dikerjakan oleh pihak lain yang dinamakan Penerima Waralaba atas risiko dan tanggung jawabnya sendiri, dalam bentuk usaha sendiri, namun sesuai dengan arahan dan instruksi serta petunjuk Pemberi Waralaba. Pada sisi lain waralaba juga tidak berbeda jauh dari bentuk pendistribusian dalam kegiatan perdagangan barang dan/atau jasa. Keduanya mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual yang sama, milik Pemberi Waralaba atau Prinsipal (dalam bentuk kegiatan distribusi). Hanya saja distributor menyelenggarakan sendiri kegiatan penjualannya, sedangkan dalam pemberian waralaba, Penerima Waralaba melaksanakan segala sesuatunya berdasarkan pada “arahan” atau “petunjuk” atau “instruksi” yang telah ditetapkan atau digariskan oleh Pemberi Waralaba.

Pengertian *franchise* (waralaba) selalu diartikan berbeda dengan lisensi.

Pada hal, intinya hampir sama. Dalam praktik lisensi (*licensing*) diartikan lebih sempit, yakni perusahaan atau seseorang (*licensor*) yang memberi hak kepada pihak tertentu (*licensee*) untuk memakai merek/hak cipta/paten (Hak milik kekayaan intelektual) untuk memproduksi atau menyalurkan produk/jasa pihak *licensor*. Imbalannya *licensee* membayar fee. *Lisencor* tak mencampuri urusan manajemen dan pemasaran pihak *licensee*. Misalnya, perusahaan *Mattel Inc* yang memiliki hak karakter *Barbie* (boneka anak-anak) di AS memberikan hak lisensi kepada perusahaan mainan di Indonesia dalam memproduksi.

Sebaliknya, waralaba dimaknai lebih luas, yaitu pemberi waralaba tidak hanya memperkenankan penerima waralaba untuk memakai merek/logo/hak ciptanya, akan tetapi turut pula mengatur internal perusahaan. Baik mengenai karyawan, pelatihan, lokasi, bahan baku hingga strategi pemasarannya. Jaringan Mc Donald's di seluruh dunia adalah paling cocok untuk contoh. Berbagai pelayanan serta strategi pemasaran dari Mc Donald's sama, baik didalam negeri maupun luar negeri.⁸⁰

Dengan beranjak pada rumusan, pengertian, konsep, dan konsepsi waralaba di Indonesia yang telah dijelaskan di atas dapat diketahui bahwa dalam pemberian waralaba senantiasa terkait pemberian hak untuk menggunakan dan atau memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual tertentu, yang dalam hal ini terwujud dalam bentuk:⁸¹

1. Merek, baik yang meliputi merek dagang maupun merek jasa, ataupun indikasi asal (*indication of origin*) tertentu; dan
2. Suatu bentuk format, formula, ciri khas, metode, tata cara, prosedur, sistem dan lain sebagainya yang bersifat khas yang terkait dengan, dan yang tidak dapat dipisahkan dari setiap output atau produk yang dihasilkan dan selanjutnya dijual, diserahkan atau diperdagangkan

⁸⁰ "Perbedaan Pengertian Perjanjian Franchise dan Perjanjian Lisensi", Juni 2008, <<http://one.indoskripsi.com/node/5763>>, diakses tanggal 6 Januari 2010.

⁸¹ "Franchise Dalam Perspektif Hak Kekayaan Intelektual", Gunawan Widjaja, Juni 2009, <<http://salamfranchise.com/2008/04/08/franchise-dalam-perspektif-hak-kekayaan-intelektual/>>, diakses tanggal 3 Agustus 2009.

dengan mempergunakan merek dagang, merek jasa atau indikasi asal tersebut di atas, yang dinamakan dengan Rahasia Dagang.

Dari kedua jenis Hak Kekayaan Intelektual tersebut, selalu dan senantiasa terdapat unsur pembeda antara waralaba yang satu dengan waralaba yang lainnya. Unsur pembeda tersebut terletak dalam sifat, bentuk dan jenis Hak Kekayaan Intelektual yang diwaralabakan.

Dalam pemberian lisensi Merek, sudah dengan tegas menyebutkan bahwa Merek yang dilisensikan adalah Merek yang harus mempunyai perbedaan dengan merek-merek lainnya yang telah terdaftar pada Kantor Merek dan karenanya memperoleh perlindungan dalam hukum tersendiri. Merek-merek yang tidak terdaftar, selama belum dilakukan pendaftaran oleh pihak lain masih dapat dipergunakan secara bebas, namun dengan batasan bahwa segera setelah merek-merek tersebut telah didaftarkan, maka tidak ada hak lagi bagi pihak lain untuk mempergunakan merek tersebut selain pemilik terdaftar dan mereka yang memperoleh hak lebih lanjut.

Selanjutnya dalam konteks pemberian hak penggunaan Rahasia Dagang, maka Rahasia Dagang tersebut haruslah merupakan sesuatu yang unik, yang berbeda dari bentuk-bentuk format, formula, ciri khas, metode, tata cara, prosedur, sistem dan hal-hal yang bersifat khas lainnya, serta memiliki nilai jual secara komersial. Rahasia Dagang yang tidak memiliki keunikan tertentu yang dapat dibedakan dari hal-hal sejenisnya atau hanya terdiri dari serangkaian proses dari informasi yang telah tersedia untuk umum dan dapat diselenggarakan, dilaksanakan oleh setiap orang tanpa perlu bantuan atau bimbingan khusus jelas bukanlah Rahasia Dagang

Uraian dan penjelasan yang telah diberikan di atas memperlihatkan bahwa waralaba dalam perspektif Hak Kekayaan Intelektual adalah juga suatu pemberian lisensi atau hak untuk memanfaatkan, menggunakan secara bersama-sama dua jenis Hak Kekayaan Intelektual tertentu, yaitu Merek (termasuk merek dagang, merek jasa dan indikasi asal) dan Rahasia Dagang. Hak pemanfaatan dan penggunaan kedua jenis Hak Kekayaan Intelektual tersebut tidak dapat dipisahkan. Dalam hal Hak Kekayaan Intelektual yang diberikan hanyalah hak untuk menjual atau mendistribusikan produk barang atau jasa dengan

menggunakan merek tertentu saja, yang tidak disertai dengan kewenangan dan atau tindakan untuk melakukan suatu hal tertentu baik dalam bentuk pengelolaan atau pengolahan lebih lanjut yang memberikan tambahan nilai pada produk barang yang dijual tersebut, maka hal yang demikian tidak jauh berbeda dari suatu bentuk pendistribusi barang,

Dengan pandangan bahwa dalam waralaba juga terkait dengan pemberian lisensi Hak Kekayaan Intelektual dalam bentuk Merek dan Rahasia Dagang, maka ketentuan peraturan perundang-undangan yang terkait dengan kedua Hak Kekayaan Intelektual tersebut, termasuk pemberian lisensinya sangatlah perlu diperhatikan. Hal tersebut diperlukan untuk menciptakan dan memberikan kepastian dalam berusaha tidak hanya bagi Pemberi Waralaba melainkan juga Penerima Waralaba.

Banyak orang masih skeptis dengan kepastian hukum terutama dalam bidang waralaba di Indonesia. Namun saat ini kepastian hukum untuk berusaha dengan format bisnis waralaba jauh lebih baik dari sebelum tahun 1997. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya payung hukum yang dapat melindungi bisnis waralaba tersebut. Perkembangan waralaba di Indonesia, khususnya di bidang rumah makan siap saji sangat pesat. Hal ini ini dimungkinkan karena para pengusaha kita yang berkedudukan sebagai penerima waralaba (*franchisee*) diwajibkan mengembangkan bisnisnya melalui master franchise yang diterimanya dengan cara mencari atau menunjuk penerima waralaba lanjutan. Dengan mempergunakan sistem piramida atau sistem sel, suatu jaringan format bisnis waralaba akan terus berekspansi.

Ada beberapa asosiasi waralaba di Indonesia antara lain Asosiasi Pengusaha Waralaba Indonesia (APWINDO), Waralaba & *License* Indonesia (WALI), serta Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI). Ada beberapa konsultan waralaba di Indonesia antara lain IFBM, *The Bridge*, *Hans Consulting*, *FT Consulting*, *Ben WarG Consulting*, JSI dan lain-lain. Ada beberapa pameran Waralaba di Indonesia yang secara berkala mengadakan *roadshow* diberbagai daerah dan jangkauannya nasional antara lain *International Franchise and Business Concept Expo* (Dyandra), *Franchise License Expo Indonesia* (Panorama convex), dan *Info Franchise Expo* (Neo dan Majalah Franchise Indonesia).

BAB IV

ANALISA YURIDIS PERJANJIAN *FRANCHISE* ANTARA PT X DENGAN SORAYA DAN PETTY SUWITO

4.1 Terjadinya Perjanjian *Franchise*

4.1.1 Awal Proses Pembuatan Perjanjian *Franchise*

Sebelum sampai kepada tahap pembuatan perjanjian *franchise* antara pihak *franchisor* dengan *franchisee* terjadi, biasanya calon *franchisee* (penerima waralaba) mempunyai ketertarikan terhadap usaha bisnis *franchise* yang akan dijalankannya tersebut. Ada beberapa kemungkinan yang melatarbelakangi calon *franchisee* menjadi tertarik terhadap usaha bisnis tersebut, salah satunya adalah calon *franchisee* merasa tertarik setelah mengetahui informasi yang didapatnya melalui koran, majalah, atau media massa lainnya, mengenai keuntungan-keuntungan yang didapat seorang *franchisee* dalam usaha bisnis *franchise* itu.

Setelah ada rasa ketertarikan dan minat pihak calon *franchisee* untuk menjalankan usaha bisnis *franchise* ini, maka calon *franchisee* dapat melakukan kontak awal dengan pihak calon *franchisor* untuk menanyakan informasi lebih lanjut tentang bisnis *franchise* ini sekaligus bernegosiasi.

Menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPP/Kep/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba didalam Pasal 5 mensyaratkan kepada pihak *franchisor* (pemberi waralaba) dalam memberikan keterangan kepada pihak *franchisee* (penerima waralaba) sebagai berikut:

“Sebelum membuat perjanjian, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan secara tertulis dan benar kepada Penerima Waralaba sekurang-kurangnya mengenai:

- a. Identitas Pemberi Waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama 2 (dua) tahun terakhir;
- b. Hak Atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba;
- c. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba;

- d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
- e. Hak dan Kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba;
- f. Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan, dan perpanjangan perjanjian Waralaba;
- g. Hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian Waralaba.”

Dalam pembicaraan pada tahap negosiasi antara *franchisor* dengan calon *franchisee* dibicarakan beberapa hal, yaitu:

- a. Pihak *franchisor* menerangkan tentang:
 - 1. usaha yang di*franchise*-kan
 - 2. prospek dari usaha bisnis *franchise* tersebut
 - 3. tantangan yang akan dihadapi dalam menjalankan usaha bisnis *franchise*
- b. Penggunaan merek dagang dan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) yang akan di*franchise*-kan telah mendapat perlindungan hukum dengan didaftarkannya merek dagang dan HAKI tersebut ke instansi yang berwenang dan benar-benar milik *franchisor* atau *franchisor* adalah badan hukum yang berhak secara hukum sebagai pemakai merek dan pemegang HAKI di wilayah Indonesia. HAKI tersebut diperoleh berdasarkan perjanjian lisensi dari pihak asing pemilik merek dan Hak Atas Kekayaan Intelektual sehubungan dengan usaha *franchise*.
- c. Peninjauan lokasi untuk dipertimbangkan berdasarkan letak yang strategis, bangunan yang memenuhi syarat dan memiliki fasilitas-fasilitas yang dibutuhkan seperti adanya listrik dari PLN beserta instalasinya dalam bangunan atau ruangan sampai dengan titik lampu, AC sentral, air dari PAM, sambungan telepon langsung, bangunan tidak dalam sengketa, maupun status bangunan tersebut milik sendiri, atau menyewanya selama perjanjian.

- d. Peninjauan lokasi berkaitan dengan daya beli masyarakat sekitarnya, jumlah penduduk, maupun lokasi yang strategis. Dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu yang *franchisor* miliki, *franchisor* akan menyatakan lokasi tersebut layak atau tidak layak untuk mendirikan usaha.
- e. Pembayaran yang harus dilakukan oleh calon *franchisee* kepada *franchisor* sebagai biaya investasi (*franchise fee*, *royalty fee*, dan sebagainya) serta biaya-biaya lainnya (tidak termasuk biaya untuk menyewa atau membeli lokasi usaha dan biaya untuk renovasi bangunan).
- f. Permodalan yang harus ditanggung oleh *franchisee* harus memadai dan dihitung titik impasnya.
- g. *Franchisor* bertanggung jawab untuk memberikan program pelatihan (*training*) kepada *franchisee* beserta karyawan baik organisasi, pelayanan, manajemen, maupun pemberian rahasia dagang (*trade secret*).
- h. Pemberian bantuan konsultasi dan teknis kepada *franchisee* mengenai pemilihan lokasi untuk usaha, ijin usaha, dan hal-hal lainnya yang dianggap perlu kepada pihak *franchisee* selama pengoperasian usaha selama masa berlakunya perjanjian *franchise*.

4.1.2 Proses Pembuatan Perjanjian *Franchise* Antara *Franchisor* dan *Franchisee*

Setelah melalui tahap negosiasi, proses untuk membuat perjanjian *franchise* adalah sebagai berikut:

1. Setelah pihak calon *franchisee* benar-benar yakin akan minatnya untuk menjalankan bisnis *franchise* yang ditawarkan tersebut, pihak calon *franchisee* menghubungi pihak *franchisor* baik secara langsung (jika jarak tidak jauh) atau melalui surat.

2. Selanjutnya *franchisor* meminta informasi atau data-data pribadi calon *franchisee* dan juga meminta data-data kemampuan finansial serta lokasi untuk mendirikan usaha, untuk dipertimbangkan oleh pihak *franchisor*.
3. Setelah pihak *franchisor* melakukan peninjauan terhadap pihak calon *franchisee*, termasuk peninjauan lokasi dan peninjauan terhadap keabsahan data-data yang diajukan oleh calon *franchisee*, maka kedua belah pihak mengadakan suatu pertemuan untuk membicarakan hal-hal yang akan diperjanjikan dan menyusun suatu kesepakatan diantara mereka.
4. Dalam pertemuan antara kedua belah pihak tersebut, pihak *franchisor* menyerahkan beberapa syarat baku dalam bentuk format perjanjian yang telah disusun sebelumnya oleh pihak *franchisor*. Format perjanjian ini biasanya berisi ikan ketentuan-ketentuan pokok yang mengatur hak dan kewajiban yang akan diterima dan harus dijalankan oleh kedua belah pihak tersebut. Format perjanjian ini tidak terlalu baku dan masih dapat disesuaikan atau diubah, sejauh tidak memberatkan atau merugikan kedua belah pihak tersebut.
5. Setelah kedua belah pihak mencapai kata sepakat mengenai isi format perjanjian yang ditawarkan oleh pihak *franchisor* tersebut, lalu selanjutnya kesepakatan tersebut ditandatangani oleh pihak *franchisor* dan *franchisee*. Kesepakatan yang sudah tercapai tersebut kemudian dituangkan kedalam naskah perjanjian (surat perjanjian). Surat perjanjian tersebut harus ditandatangani lagi oleh pihak *franchisor* dan pihak *franchisee*.

Dalam hal ini, penandatanganan surat perjanjian *franchise* ini dilakukan oleh Paulus Indra, selaku Direktur dari PT X serta oleh Soraya dan Petty Suwito secara langsung dengan disaksikan oleh dua orang saksi, yaitu Apri Susanti dan Fitri Suwito.

4.2 Isi Akta Perjanjian *Franchise*

Dalam akta perjanjian franchise antara PT X selaku *franchisor* dengan Soraya dan Petty Suwito selaku *franchisee* terbagi atas klausula-klausula yang mencakup tentang:

1. Isi perjanjian pada umumnya

Di awal perjanjian tercantum data-data kedua belah pihak tersebut, yaitu PT X selaku *franchisor* atau Pihak Kesatu dengan Soraya dan Petty Suwito selaku *franchisee* atau Pihak Kedua. Data-data tersebut juga dilengkapi dengan keterangan-keterangan yang singkat dan jelas yang dibutuhkan dalam suatu perjanjian bisnis. Dalam perjanjian *franchise* ini, juga dicantumkan keterangan-keterangan singkat dan jelas mengenai kedudukan hukum kedua belah pihak dan perwakilannya yang berwenang bertindak untuk dan atas nama masing-masing pihak dalam perjanjian *franchise* tersebut.

2. Terminologi

Penjelasan singkat dan jelas mengenai bidang usaha PT X (*franchisor*), yaitu di bidang usaha kafe atau restoran, beserta penjelasan singkat lainnya yang diberikan kepada pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*).

3. Bentuk kerjasama

Berisi mengenai kesepakatan antara pihak PT X (*franchisor*) dengan pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) untuk mengadakan perjanjian kerjasama *franchise* dengan ketentuan-ketentuan beserta syarat-syaratnya yang sebelumnya telah dibicarakan terlebih dahulu oleh kedua belah pihak tersebut. Ketentuan dan syarat-syarat yang terdapat dalam surat perjanjian *franchise* tersebut adalah sebagai berikut.

- a. Jangka waktu perjanjian.

Perjanjian franchise terikat oleh lamanya jangka waktu kerjasama antara PT X (*franchisor*) dengan pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*), yaitu selama 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal ditandatanganinya perjanjian. Setelah berakhirnya jangka waktu perjanjian *franchise* tersebut, pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dapat memperpanjang jangka waktu kerjasama

franchise tersebut, dengan terlebih dahulu memenuhi ketentuan dan persyaratan yang ada.

b. Biaya *franchise*, *royalty*, dan biaya lainnya.

Adanya perincian biaya-biaya yang harus dibayar oleh Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) meliputi:

1. Biaya *franchise* (*franchise fee*)
2. Biaya *royalty*, sebesar 5% (enam persen) perbulan dihitung dari penjualan kotor (*gross sales*)
3. Biaya denda yang dikenakan apabila terdapat keterlambatan pembayaran *royalty* sebesar 2% (dua persen).

c. Tahap pembayaran biaya *franchise*.

Dalam hal pelunasan pembayaran biaya *franchise*, pihak PT X (*franchisor*) memberikan kemudahan bagi pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dalam memenuhi kewajibannya tersebut, dengan cara pembayaran dibagi melalui 7 (tujuh) tahap, yaitu:

1. Tahap pertama, sebesar Rp 200.000.000,00 pada saat penandatanganan surat perjanjian.
2. Tahap kedua sampai ketujuh dibayarkan setiap bulannya pada setiap tanggal 15 sesuai perjanjian sebesar Rp 50.000.000,00.

d. Merek *franchisor*.

Dalam hal ini pihak PT X (*franchisor*) memberikan persetujuannya kepada pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dalam menjalankan usaha *franchise*-nya tersebut, dengan memberikan ijin dan batasan-batasan yang telah ditentukan oleh *franchisor* dalam menggunakan merek dagang milik *franchisor* dalam hal ini, yaitu merek dagang Tator Coffee Boutique.

e. Panduan manual.

Buku panduan manual adalah buku panduan yang berisi mengenai standar-

standar yang telah ditetapkan oleh PT X dan harus diterapkan dan dijalankan oleh Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dalam menjalankan bisnis franchise tersebut. Buku panduan manual tersebut adalah milik *franchisor* dan pihak *franchisee* harus mengembalikannya kepada *franchisor* pada saat berakhirnya masa perjanjian atau pada saat penutupan lokasi usaha milik *franchisee*.

f. Standar operasi.

Standar operasi yang dimaksud adalah standar operasional yang telah ditetapkan oleh pihak PT X (*franchisor*) dan harus diterapkan dan dijalankan oleh pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*). Standar operasi yang harus diterapkan dan dijalankan yaitu berupa pengoperasian bisnis dilokasi yang telah diperjanjikan, waktu lamanya kerja, jenis-jenis produk makanan dan minuman yang disajikan dalam menu, resep dan cara penyajiannya serta hal-hal lainnya yang termasuk dalam standar operasi yang wajib dijalankan Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*).

g. Pelatihan.

Salah satu kewajiban pihak PT X (*franchisor*) adalah memberikan bimbingan pelatihan (*training*) kepada Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dan selama bimbingan pelatihan tersebut berlangsung wajib dihadiri oleh pihak *franchisee* beserta seluruh karyawan, dimana semua biaya dan segala macam pengeluaran selama bimbingan pelatihan diadakan menjadi tanggungan *franchisee*. Tidak hanya dalam bentuk bimbingan pelatihan (*training*) saja yang diberikan oleh *franchisor*, *franchisor* juga dapat memberikan saran-saran dan konsultasi kepada *franchisee* dalam menjalankan bisnis *franchise* tersebut.

h. Pembelian atas bahan baku, perlengkapan dan bahan-bahan.

Semua bahan baku makanan, perlengkapan makanan dan peralatan lain yang dipergunakan oleh pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dalam menjalankan usaha *franchise* tersebut harus melalui pengawasan dan penjagaan oleh pihak *franchisor*, termasuk penjagaan kontinuitas *supply* bahan baku produk untuk pihak *franchisee*.

i. Rahasia dagang.

Segala sesuatu informasi yang berkaitan dengan semua resep-resep makanan dan minuman termasuk campuran dan adonannya, merupakan rahasia dagang yang bersifat rahasia dan Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dilarang untuk memberitahukan rahasia dagang tersebut, kecuali untuk pengoperasian bisnis.

j. Laporan operasional, pengertian penjualan kotor, neraca rugi dan laba.

Dalam menjalankan usahanya, Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) berkewajiban untuk bersedia menyediakan laporan hasil penjualan secara rutin pertanggal 10 (lima belas) bulan berikutnya mengenai jumlah total penjualan.

k. Hak dan kewajiban masing- masing pihak saat perjanjian berakhir.

Hak dan kewajiban pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) pada saat perjanjian berakhir, bahwa *franchisee* harus menghentikan penggunaan sistem dan merek beserta seluruh hak yang berhubungan dengan merek dan rahasia dagang franchisor harus dikembalikan kepada *franchisor*, serta *franchisee* tidak diperkenankan melakukan bisnis dibawah nama atau menggunakan nama *franchisor* dan jika terdapat hutang, *franchisee* wajib segera melunasinya.

l. Hubungan antar pihak.

Hubungan antar pihak yang terdapat dalam perjanjian franchise ini, yaitu antara pihak PT. X (*franchisor*) dengan Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*), disebutkan bahwa pihak *franchisee* adalah operator yang independen dan bukan merupakan agen, badan perwakilan umum dan sebagainya. Untuk itu dalam hal apapun, *franchisee* tidak dapat bertindak untuk dan atas nama *franchisor* dan *franchisee* menyetujui bahwa *franchisor* tidak bertindak sebagai lembaga penggadaian *franchisee*.

m. Amandemen

Apabila terjadi perubahan atau penyesuaian hukum dalam isi perjanjian, maka pihak PT. X (*franchisor*) akan menyesuaikan dengan hukum yang berlaku dengan pemberitahuan secara tertulis sebelumnya kepada pihak Soraya dan Petty

Suwito (*franchisee*) dan juga dengan atas persetujuan kedua belah pihak tersebut.

n. Pemberitahuan.

Segala bentuk pemberitahuan tertulis wajib disampaikan kepada masing-masing pihak, yaitu kepada pihak PT. X (*franchisor*) dengan Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) dan pemberitahuan tersebut harus ditujukan dan dialamatkan sebagaimana yang tertera dalam perjanjian *franchise*.

o. *Force majeure*.

Diberikannya keterangan mengenai hal-hal apa saja yang dapat dimasukkan ke dalam kategori *force majeure*. Bilamana salah satu pihak dalam perjanjian *franchise* tidak dapat memenuhi kewajibannya yang disebabkan hal-hal diluar kekuasaan manusia (*force majeure*), maka pihak yang satu tidak dapat menuntut tanggung jawab dari pihak yang lain.

4.2.1 Hubungan Hukum Para Pihak

Sebagaimana yang kita ketahui pada umumnya, suatu bisnis *franchise* (waralaba) sangat terkait dengan masalah yang berkaitan dengan merek dagang atau hak cipta. PT X merupakan pemilik merek dari TATOR Coffee Boutique secara langsung, bukan sebagai penerima lisensi dari pihak manapun. Oleh karena itu, hubungan bisnis antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito selaku *franchisee* adalah dalam bentuk perjanjian *franchise*. PT X adalah selaku pihak pemberi hak *franchise* (waralaba) disebut juga *franchisor*, sedangkan Soraya dan Petty Suwito adalah selaku pihak penerima hak *franchise* (waralaba) disebut juga *franchisee*.

Dengan demikian, hubungan hukum yang timbul didalam bisnis *franchise* (waralaba) adalah hubungan hukum antara yang dituangkan dalam perjanjian *franchise* (waralaba) yang melahirkan hubungan hukum antara *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba). Dalam hal ini sebagai *franchisor* adalah PT X dan *franchisee* adalah Soraya dan Petty Suwito.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis hanya membatasi pembahasan sebatas pada kedudukan serta hubungan hukum yang timbul antara *franchisor* dan *franchisee* yang dituangkan dalam perjanjian *franchise* antara PT X sebagai pihak

franchisor (pemberi waralaba) dengan Soraya dan Petty Suwito sebagai pihak *franchisee* (penerima waralaba), dan bukan merupakan hubungan hukum antara pemberi dengan penerima kuasa, ataupun antara *employer* dengan *employee* mengingat pihak satunya merupakan badan hukum berbentuk perseroan, sedangkan satunya merupakan orang/perorangan..

Seperti yang telah diuraikan sebelumnya bahwa suatu bisnis *franchise* (waralaba) melahirkan hubungan hukum antara pihak *franchisor* (pemberi waralaba) dengan *franchisee* (penerima waralaba). Dimana dalam hubungan ini *franchisor* adalah berkedudukan sebagai pihak pemegang dan pemberi hak *franchise* dan juga yang mempunyai bisnis usaha *franchise*, sedangkan *franchisee* adalah berkedudukan sebagai pihak penerima hak *franchise* dan yang menjalankan bisnis usaha *franchise* tersebut. Hubungan yang terjalin antara *franchisor* dan *franchisee* ini selanjutnya diatur dalam perjanjian *franchise* yang telah dibuat dan ditetapkan oleh kedua belah pihak tersebut.

4.2.2 Hak dan Kewajiban Para Pihak

Para pihak dalam perjanjian ini adalah PT X yang didalam perjanjian *franchise* antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito menyebutkan dirinya sebagai *franchisor*. Sementara itu, pihak satunya lagi adalah Soraya dan Petty Suwito selaku *franchisee*. PT X adalah merupakan badan hukum berbentuk perseroan terbatas yang bergerak di bidang usaha kafe dan restoran, yang sah didirikan berdasarkan ketentuan perundang-undangan Republik Indonesia, dan berkedudukan di Jakarta. Sementara itu, Soraya dan Petty Suwito adalah pengusaha swasta yang bergerak di bidang usaha kafe dan restoran.

Franchisor dan *franchisee* untuk selanjutnya disebut Para Pihak, yang secara sendiri-sendiri disebut Pihak, sepakat untuk mengikatkan diri dalam perjanjian *franchise* yang dibuat secara tertulis dengan memakai bahasa Indonesia.

Didalam perjanjian *franchise* tersebut disebutkan bahwa PT X memberikan hak-hak dan lisensi *franchise* kepada Soraya dan Petty Suwito untuk mendirikan, membangun, dan mengoperasikan TATOR Coffee Boutique dengan menggunakan sistem dan merek-merek milik PT X selaku *franchisor* (*Master*

Franchise).

4.2.2.1. Hak dan Kewajiban PT X (Franchisor)

Hak PT X (*franchisor*) adalah sebagai berikut:

1. Menerima pembayaran dari *franchisee* atas pemakaian merek dagang tersebut, baik yang terdiri dari biaya *franchise* (*franchise fee*), biaya *royalty* (*royalty fee*), biaya perpanjangan atau pembaharuan (*renew fee*) bilamana pihak *franchisee* memperpanjang jangka waktu kerjasama, serta biaya denda jika *franchisee* tidak melakukan pembayaran pada tepat waktu.
2. Mengubah dan menetapkan suatu standar manual sesuai kebutuhan *franchisor*.
3. Menambah, mengurangi dan merubah merek dengan perincian yang lengkap.
4. Mengidentifikasi semua peralatan yang digunakan dan menyetujui pemasok makanan, minuman, bahan-bahan dan perlengkapan yang digunakan membuat produk dan bahan-bahan lain, dan juga memberikan persetujuan atas penjualan bahan baku.
5. Memeriksa laporan hasil penjualan bulanan beserta buku laporan operasional, buku keuangan, dan catatan bisnis milik *franchisee*.
6. Menghentikan pemberian hak *franchise* kepada *franchisee* dalam hal:
 - a. *Franchisee* mengoperasikan usahanya dengan memakai merek lain atau menambah jenis makanan, minuman, dan produk lainnya dengan tanpa ijin tertulis dari *franchisor*.
 - b. *Franchisee* tidak menaati ketentuan-ketentuan yang telah menjadi kesepakatan dan telah ditandatangani bersama.

- c. *Franchisee* memberikan hak pemakaian merek dagang yang berasal dari *franchisor* kepada pihak lain, tanpa persetujuan tertulis dari *franchisor*.
 - d. Jangka waktu perjanjian telah habis dan *franchisee* ingin memperpanjang pemakaian hak tersebut. Dalam hal *franchisee* ingin memperpanjang perjanjian *franchise*, maka *franchisee* tidak mengajukan perpanjangan secara tertulis kepada *franchisor*.
7. Membatalkan status *franchisee* sebagai pihak pemakai bila terjadi pemutusan perjanjian.

Kewajiban PT X (*franchisor*) sebagai berikut:

1. Memberikan hak *franchise* dan lisensi kepada *franchisee* untuk membangun, mendirikan dan mengoperasikan TATOR Coffee Boutique dengan menggunakan sistem dan merek dagang yang dimilikinya sesuai dengan yang diperjanjikan.
2. Memberikan program latihan untuk *franchisee* beserta karyawan yang disebut dengan program pelatihan (training).
3. Selama beroperasinya usaha *franchise*, *franchisor* berkewajiban untuk memberikan servis dan asistensi dari waktu ke waktu bila dianggap perlu yaitu berupa nasihat dan konsultasi secara terus menerus mengenai usaha, operasional, tehnikal, penjualan dan masalah yang langsung berhubungan dengan pengoperasian *franchise*.
4. Memberikan dan meminjamkan satu set buku panduan manual, yaitu buku yang berisi tentang pedoman pengoperasian usaha, sistem, standar, dan pengoperasian outlet (gerai) usaha.
5. Memberikan informasi rahasia kepemilikan yang berisikan ramuan, resep, metode tehnik, format, dan yang lainnya yang berhubungan dengan pengoperasian outlet (gerai) usaha.

6. Menjaga kontinuitas supply bahan baku produk yang dijual, termasuk peningkatannya apabila terjadi lonjakan permintaan.
7. Memberikan potongan harga (discount) kepada *franchisee* sesuai dengan isi perjanjian, apabila *franchisee* memperpanjang jangka waktu perjanjian *franchise* tersebut.
8. Memberikan segala bentuk pemberitahuan secara tertulis kepada *franchisee*, baik mengenai pengenalan produk baru, perubahan merek, perubahan isi perjanjian, dan lain sebagainya.

4.2.2.2 Hak dan Kewajiban Soraya dan Petty Suwito (*Franchisee*)

Hak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) sebagai berikut:

1. Menggunakan sistem dan merek dagang yang diberikan oleh *franchisor* untuk membangun, mendirikan dan mengoperasikan usaha TATOR Coffee Boutique sesuai dengan yang diperjanjikan.
2. Memperoleh pelatihan dari *franchisor*, berupa program pelatihan (training) untuk *franchisee* beserta karyawan untuk pembukaan dan pengoperasian perdana outlet (gerai) serta juga mendapat pelatihan dasar operasional kepada karyawan atau staff manajemen *franchisee* setiap tahunnya.
3. Mendapat bantuan berupa nasihat dan konsultasi mengenai usaha, operasional, tehnikal, penjualan, dan masalah lain yang berhubungan langsung dengan pengoperasian outlet (gerai).
4. Mengatur operasional outlet (gerai) yang dikelola, termasuk karyawan, pengiriman produk, perlengkapan dan lain- lain dengan tidak menyimpang dari perjanjian yang telah ditetapkan bersama.
5. Memperpanjang jangka waktu kerjasama *franchise* tersebut, jika telah memenuhi persyaratan sebagai *franchisee*.

6. Mendapat pinjaman satu set buku panduan manual yaitu buku yang berisi tentang pedoman pengoperasian usaha, sistem, standar, dan prosedur pengoperasian outlet (gerai).
7. Mendapat informasi rahasia kepemilikan yang berisikan ramuan, resep, metode tehnikal, format, dan lain- lainnya yang berhubungan dengan pengoperasian outlet (gerai).
8. Mendapatkan potongan harga (discount) sesuai dengan isi perjanjian, apabila *franchisee* memperpanjang jangka waktu perjanjian *franchise* tersebut.
9. Mendapatkan segala bentuk pemberitahuan secara tertulis dari *franchisor*, baik mengenai pengenalan produk baru, perubahan merek, perubahan isi perjanjian dan lain sebagainya.
10. Melakukan pembayaran biaya *franchise (franchisee fee)* dengan cara bertahap atau dicicil.

Kewajiban Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) sebagai berikut:

1. Menjaga nama baik TATOR Coffee Boutique dengan tetap menjaga mutu dan kualitas produk yang dijual.
2. *Franchisee* beserta karyawan wajib menghadiri dan mengikuti program pelatihan (program training) yang diadakan oleh *franchisor*, tanpa diwakili oleh siapapun dan *franchisee* beserta karyawan wajib menyelesaikan program pelatihan tersebut hingga selesai. *Franchisee* juga wajib mengirimkan karyawannya yang akan dilatih sesuai dengan standar.
3. Menjalankan bisnis di lokasi yang telah diperjanjikan, membuka lokasi tidak kurang dari 7 (tujuh) hari seminggu atau kurang dari 12 (dua belas) jam dan menjual produk sesuai dengan mutu kualitas yang tinggi dan standar yang telah ditentukan.
4. Memproduksi, menjual, dan memberikan produk di semua tempat usahanya hanya pada produk makanan dan minuman yang telah

disepakati, apabila *franchisee* berkeinginan menjual produk lain atau produk baru di luar produk yang telah ditentukan *franchisor*, maka *franchisee* wajib memberitahu lebih dahulu dan meminta persetujuan secara tertulis kepada *franchisor*.

5. Memproduksi dan menjual produk-produk dengan tanda atau merek yang ditentukan *franchisor* dan tidak menggunakan merek lain terhadap produknya.
6. Membayar segala pajak dalam kaitannya dengan usaha.
7. Melakukan pembayaran secara rutin sesuai dengan isi perjanjian *franchise*, yaitu berupa pembayaran biaya *franchise*, biaya royalti, biaya perpanjangan atau pembaharuan perjanjian serta biaya denda yang dikenakan pada *franchisee* jika *franchisee* telat melakukan pembayaran biaya royalti yang dikenakan setiap bulannya.
8. Menjaga dan menyimpan semua kerahasiaan yang terdapat dalam buku manual, formulasi bumbu dan rahasia bumbu-bumbu lain (rahasia dagang) yang dimiliki *franchisor* dari pihak lain.
9. Memiliki, menyimpan dan menyediakan pembukuan buku laporan, buku keuangan dan semua catatan bisnis untuk 1 (satu) periode tidak kurang 5 (lima) tahun.
10. Menghentikan penggunaan atas sistem, merek dan rahasia dagang milik *franchisor* dan mengembalikannya kepada pihak *franchisor* pada saat berakhirnya perjanjian *franchise* tersebut.
11. Membayar semua hutang dan kewajiban jika masih ada yang belum dipenuhi kepada *franchisor*.
12. Membuat dan menyampaikan permintaan secara tertulis kepada *franchisor* apabila membutuhkan persetujuan tertulis dari *franchisor* dan *franchisee* juga wajib menyampaikan segala bentuk pemberitahuan secara tertulis

kepada *franchisor*, baik mengenai pengenalan produk baru, perubahan merek, perubahan isi perjanjian dan lain sebagainya.

4.2.3 Jangka Waktu dan Berakhirnya Perjanjian

Perjanjian *franchise* antara Pihak Pertama selaku *franchisor* dengan Pihak Kedua selaku *franchisee* terikat oleh lamanya jangka waktu kerjasama antara PT. X dengan Soraya dan Petty Suwito adalah 10 (sepuluh) tahun dari tanggal ditandatanganinya perjanjian. Setelah berakhirnya jangka waktu perjanjian yaitu 10 (sepuluh) tahun, maka pihak *franchisee* yaitu Soraya dan Petty Suwito diberi hak untuk memperpanjang perjanjian. Terhadap perpanjangan jangka waktu dilakukan pembaharuan perjanjian.

Apabila perjanjian *franchise* tersebut berakhir dan tidak diperpanjang, maka hak *franchise* kembali kepada *franchisor* dan segala logo, merek dagang dan lain-lain yang berhubungan dengan TATOR Coffee Boutique tidak diperbolehkan digunakan oleh pihak *franchisee* untuk kepentingan apapun.

Tetapi apabila terdapat keterlambatan terhadap pembayaran oleh *franchisor* telah melewati batas yang telah ditetapkan oleh *franchisor*, maka *franchisor* berhak untuk mengakhiri perjanjian secara sepihak dengan cara memberitahukan secara tertulis kepada pihak *franchisee*. Hal ini berarti segala biaya yang telah diserahkan pihak *franchisee* kepada *franchisor* tidak dapat dimintakan kembali atau dituntut kembali oleh *franchisee*.

Apabila pihak *franchisee* melakukan salah satu perbuatan wanprestasi, maka pihak *franchisor* dapat mengakhiri dan atau membatalkan perjanjian dan segala pembayaran yang telah dilakukan dinyatakan hangus, tidak dapat ditagih atau dituntut kembali oleh *franchisee* kepada *franchisor*. Untuk pengakhiran perjanjian, para pihak dapat mengesampingkan Pasal 1266 dan 1267 KUHPerdara.

4.2.4 Wanprestasi dan *Force Majeure*

Franchisee dapat dianggap melakukan wanprestasi apabila melakukan tindakan-tindakan yang dapat menimbulkan cedera atau kerugian pada pihak *franchisor*, antara lain tidak melaksanakan kewajiban-kewajiban yang ada, dan

atau melanggar ketentuan-ketentuan larangan bagi pihak *franchisee* yang semuanya telah dijelaskan di depan, atau melakukan perbuatan-perbuatan lain yang dapat merugikan pihak *franchisor* termasuk tidak memenuhi ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat lain yang telah ditetapkan oleh *franchisor*. Kecuali hal-hal tersebut di atas terjadi karena suatu keadaan diluar kehendak atau kekuasaan *franchisee* (*force majeure*).

Dalam perjanjian *franchise* ini juga dicantumkan adanya keadaan yang memaksa (*force majeure*) yaitu suatu keadaan yang terjadi pada masing- masing pihak atau kedua belah pihak tidak mampu melakukan hak dan kewajiban dari perjanjian karena keadaan yang tidak dapat dihindari ataupun ditolak oleh masing- masing pihak seperti bencana banjir, gempa bumi dan kejadian bencana alam lainnya. Apabila terjadi keadaan memaksa tersebut, kedua belah pihak tidak dapat meminta pertanggungjawaban dari pihak satunya, atau satu sama lain tidak dapat diminta pertanggungjawaban.

4.2.5 Keuntungan dan Kerugian Bagi Para Pihak

4.2.5.1 Keuntungan dan Kerugian Bagi *Franchisor*

Franchisor dalam hal ini merupakan pemilik merek dagang atau nama dagang TATOR Coffee Boutique, yang mempunyai keuntungan-keuntungan antara lain yaitu:⁸²

1. Sistem usaha dapat berkembang dengan cepat dan mudah karena menggunakan modal dan motivasi dari pihak *franchisee*.
2. *Franchisor* dapat memungut *franchisee fee* dan *royalty fee* yang jumlahnya cukup besar.
3. Modal untuk memperluas usaha lebih kecil karena sebagian besar biaya untuk mendirikan unit usaha baru dipikul oleh pihak *franchisee*.
4. *Franchisor* dapat banyak menghemat dana karena tidak dibebani kewajiban pembayaran lain seperti asuransi, biaya ijin, PPN, serta pajak lainnya yang dipikul oleh *franchisee*.

⁸² Hasil wawancara dengan Ibu Hanny, staf pemasaran *franchise* PT X.

5. *Franchisor* tidak banyak membutuhkan karyawan, kantor pusat jauh lebih ramping daripada kantor pusat suatu perusahaan yang memiliki jaringan cabang-cabang milik sendiri.
6. Sanksi yang diberikan kepada *franchisor* jika terjadi wanprestasi lebih ringan dibandingkan sanksi yang diberikan kepada *franchisee*.
7. *Franchisor* mempunyai wewenang untuk menentukan domisili hukum apabila terjadi persengketaan.
8. *Franchisor* merupakan perusahaan cukup besar dengan nama atau merek dagang yang sudah dikenal oleh masyarakat, sehingga mempunyai modal yang besar untuk mendirikan outlet sendiri di berbagai kota besar di wilayah Indonesia.

Dalam bisnis *franchise* ini, terdapat juga kemungkinan mengalami kerugian bagi pihak *franchisor*, antara lain:⁸³

1. Jika pihak *franchisee* yang dipilih oleh *franchisor* tidak tepat, maka akan dapat menghancurkan reputasi dari *franchisor*.
2. Sistem *franchise* adalah suatu ikatan jangka panjang sehingga *franchisor* tidak dapat begitu saja mengakhiri kegiatan *franchise* secara sepihak tanpa alasan yang sah.
3. Apabila *franchisee* yang telah berhasil menganggap keberhasilannya tersebut semata-mata merupakan hasil usahanya sendiri, maka *franchisee* dapat merasa bahwa dirinya tidak memerlukan kerjasama dengan pihak *franchisor* lagi.
4. *Franchisor* tidak dapat mengadakan perubahan dengan cepat, terutama jika melibatkan tambahan biaya. Perubahan biasanya baru dapat dilakukan setelah melalui musyawarah dengan pihak *franchisee*.
5. Apabila *franchisee* tidak jujur dalam menunjukkan penghasilan kotor perbulannya, sehingga biaya royalti yang dibayarkan kepada *franchisor*

⁸³ *Loc. Cit.*

akan lebih kecil daripada jumlah yang seharusnya dibayarkan, sehingga dalam hal ini pihak *franchisor* mengalami kerugian.

6. Apabila terjadi hubungan yang tidak harmonis antara *franchisor* dengan *franchisee*, dan jika terjadi masalah pihak *franchisee* enggan untuk melaporkannya atau enggan untuk meminta bantuan kepada pihak *franchisor*, maka akan mengakibatkan persoalan yang lebih rumit dikemudian hari dan dapat merugikan *franchisor*.

4.2. 5. 2 Keuntungan dan Kerugian Bagi *Franchisee*

Dalam hal ini *franchisee* adalah pihak yang memperoleh hak dari pemilik merek dagang atau nama dagang TATOR Coffee Boutique yang mempunyai keuntungan-keuntungan antara lain:⁸⁴

1. Kemungkinan berhasil lebih besar dibandingkan jika memulai usaha dengan tenaga sendiri serta nama atau merek dagang sendiri yang baru dan *franchisee* akan mendapat keuntungan dengan menggunakan nama besar dari merek dagang dan logo milik *franchisor* yang sudah dikenal baik oleh masyarakat luas.
2. *Franchisee* sebagai pemilik unit usaha bersangkutan dapat bebas berkarya dalam lingkungan usaha yang telah rapi dan stabil.
3. *Franchisee* mendapat keuntungan dari hak merek dagang, rahasia dagang, proses, formula, dan resep rahasia yang dimiliki oleh *franchisor*.
4. *Franchisee* ikut menikmati reputasi, kekuatan, dan keharuman nama dagang atau merek dari *franchisor*.
5. *Franchisee* memiliki kemudahan dalam membeli sediaan sebagai anggota dari kelompok yang besar dan *franchisee* dapat memanfaatkan produk baru yang dikembangkan oleh bagian penelitian dari pihak *franchisor*.
6. *Franchisee* mendapat pengalaman dan pelajaran yang berharga dari usaha bisnis kerjasamanya bersama dengan pihak *franchisor*.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Hendry, salah satu staf keuangan dari PT X.

Dalam bisnis ini, terdapat juga kemungkinan mengalami kerugian bagi pihak *franchisee*, antara lain:⁸⁵

1. Biaya yang harus dikeluarkan oleh pihak *franchisee* tidak sedikit karena harus membayar biaya *franchise*, biaya *royalty*, dan biaya-biaya lainnya, sehingga dapat mengakibatkan hutang dari *franchisee* kepada *franchisor*.
2. *Franchisee* dalam menjalankan bisnis *franchise* ini harus membayar *franchise fee* dan *royalty fee* secara terus menerus dan rutin kepada *franchisor* atas jasa-jasa dan sistem yang digunakannya. Hal ini berarti segala penghasilan yang didapat tidak sepenuhnya dapat diterima dan dinikmati oleh *franchisee*.
3. Adanya keterikatan pada *franchisor*, dimana jenis produk yang ditawarkan oleh pihak *franchisee* biasanya terbatas dan sangat tergantung pada prestasi *franchisor*.
4. Tidak diperbolehkan memakai dan atau menjual makanan dan minuman dengan merek dagang dan/atau logo TATOR Coffee Boutique berikut rahasia-rahasia perdagangannya diluar wilayah yang telah disepakati dalam perjanjian.
5. *Franchisee* terlalu tergantung pada *franchisor* sehingga *franchisee* terlalu percaya pada petunjuk dari *franchisor* walaupun petunjuk dari *franchisor* mungkin saja salah atau terdapat kekurangan.
6. Tidak diperbolehkan untuk menggunakan lokasi atau tanah dan bangunan yang ditempati untuk suatu tujuan selain untuk pengoperasian outlet (gerai) TATOR Coffee Boutique.
7. Dalam format perjanjian tersebut disebutkan adanya ingkar janji dan sanksi bagi pihak *franchisee* yang lebih besar dibandingkan apabila yang melakukan ingkar janji adalah pihak *franchisor*.

⁸⁵ *Loc. Cit.*

8. Tidak diperbolehkan melakukan penggantian atau perubahan terhadap peralatan terpasang, perlengkapan, perabotan dan lain sebagainya tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari *franchisor*.
9. Tidak diperbolehkan memproduksi, menjual, atau memberikan produk makanan, minuman dan segala sesuatu selain yang ditetapkan terlebih dahulu atau tanpa ijin dari *franchisor*.
10. Tidak dapat menyerahkan hak atau mengalihkan hak pada pihak ketiga atau pihak lain tanpa persetujuan *franchisor*.
11. Apabila *franchisor* mengalami kesalahan dalam hal menghasilkan kebijakan-kebijakan dan dalam pengambilan keputusan mengalami kegagalan, maka *franchisee* turut merasa dirugikan.
12. *Franchisee* kadang-kadang diwajibkan untuk mencapai tingkat prestasi tertentu, misalnya tingkat penjualan tertentu yang biasanya cukup tinggi atau ditargetkan dalam jangka waktu tertentu *franchisee* harus sudah membuka outlet (gerai) baru di wilayah lain.

4.3 Penerapan Syarat Sahnya Perjanjian Dalam Perjanjian *Franchise*

Perjanjian waralaba antara PT X sebagai *franchisor* dengan Soraya dan Petty Suwito sebagai *franchisee* telah memenuhi definisi perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba adalah perjanjian yang diadakan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba, di mana *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) atau jasa dalam jangka waktu dan pada tempat tertentu dan di bawah pengawasan *franchisor*, sementara *franchisee* diharuskan membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya. PT X sepakat untuk memberikan hak menggunakan merek dagangnya kepada Soraya dan Petty Suwito dengan mengharuskan mereka membayar sejumlah uang sebagai *fee* kepada PT X sampai jangka waktu yang telah disepakati di dalam perjanjian.

Perjanjian waralaba dikatakan sah apabila perjanjian tersebut telah memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur pada ketentuan

pasal 1320 KUH Perdata, yang unsur-unsurnya dijelaskan sebagai berikut.

1. Sepakat mereka mengikatkan diri. Unsur ini telah terpenuhi dengan ditandatanganinya perjanjian *franchise* antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito, sehingga dapat disimpulkan bahwa kedua belah pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya masing-masing ke isi dalam perjanjian waralaba tanpa adanya paksaan ataupun kekhilafan.
2. Cakap untuk membuat perjanjian. Dalam pembuatan perjanjian waralaba, PT X diwakili oleh Paulus Indra selaku Direktur Utama dari PT X, yang sudah memiliki kewenangan dalam membuat perjanjian berdasarkan pasal 1330 KUH Perdata. Paulus Indra adalah seorang laki-laki dewasa dan berusia lebih dari 21 (dua puluh satu) tahun serta merupakan objek hukum yang bebas dan tidak berada di bawah pengampuan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Paulus Indra merupakan seseorang yang telah cakap untuk melakukan suatu perbuatan hukum, dalam hal ini menandatangani perjanjian waralaba. Sementara itu, Soraya dan Petty Suwito selaku *franchisee* juga merupakan orang-orang yang cakap hukum karena mereka adalah wanita dewasa yang berumur lebih dari 21 (dua puluh satu) tahun dan merupakan objek hukum yang bebas karena tidak berada dibawah pengampuan, sehingga mereka berhak melakukan tindakan hukum menandatangani perjanjian waralaba. Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa unsur inipun telah terpenuhi.
3. Mengenai suatu hal tertentu. Suatu hal tertentu di sini maksudnya terdapat objek-objek perjanjian yang relevan untuk diperjanjikan. Dalam hal ini, pokok perjanjiannya adalah pemberian hak atau izin kepada penerima waralaba untuk menggunakan merek dagang, atribut, produk, serta sistem pengelolaan milik *franchisor*. Kemudian pihak *franchisee* memberikan prestasi kepada *franchisor* yang selanjutnya diperjanjikan dalam perjanjian waralaba.
4. Suatu sebab yang halal. Sebab yang halal di sini diatur di dalam pasal 1337 KUH Perdata yaitu isi perjanjian waralaba tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, maupun ketertiban umum. Dalam hal

ini, Soraya dan Petty Suwito menghendaki agar mereka dapat menjalankan kegiatan bisnisnya dengan menggunakan merek dagang dan sistem pengelolaan milik *franchisor*. Sementara itu, PT X sebagai *franchisor* menghendaki untuk memperoleh *franchise fee* dan *royalty fee* atas hak dan izin yang telah didirikannya tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa syarat sahnya perjanjian yaitu syarat subyektif dan syarat obyektif sebagaimana diatur oleh pasal 1320 KUH Perdata telah terpenuhi, sehingga perjanjian waralaba antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito mengikat dan berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak.

4.4 Penerapan Asas-asas Dalam Perjanjian *Franchise*

Asas-asas yang dianut dalam suatu perjanjian waralaba sama dengan asas-asas perjanjian pada umumnya dalam KUH Perdata. Adapun asas-asas tersebut terdiri dari:

1. Asas Pacta Sunt Servanda, bahwa perjanjian yang dibuat oleh para pihak mengikat para pihak tersebut, implikasinya adalah perjanjian tersebut tidak dapat dibatalkan secara sepihak. Perjanjian waralaba yang dibuat secara sah dan tertulis itu berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya, yaitu PT X sebagai *franchisor* dan Soraya serta Petty suwito sebagai *franchisee* (Pasal 1338 KUHPer).
2. Asas Kebebasan Berkontrak, bahwa para pihak dapat membuat berbagai kesepakatan dan dapat menyimpangi Undang-undang sepanjang tidak bertentangan dengan keadilan, kepatutan, dan kesusilaan. Dalam hal ini para pihak *franchisor* maupun *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 dengan Soraya dan Petty Suwito, asas ini dapat dilihat dari klausul-klausul dalam perjanjian yaitu kerja sama, ruang lingkup perjanjian, jangka waktu perjanjian, hak dan kewajiban para pihak, dan hal-hal lain yang terkait dengan pengelolaan gerai. Klausul-

klausul tersebut tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, maupun ketertiban umum.

3. Asas Konsensualisme, perjanjian yang dibuat telah lahir pada saat tercapai kata sepakat (Pasal 1320 ayat (1) KUHPer), begitu pula dalam perjanjian waralaba antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito. Dengan ditandatanganinya kontrak waralaba tersebut oleh kedua belah pihak, maka kedua belah pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya masing-masing ke isi dalam perjanjian dan untuk tunduk terhadap perjanjian tersebut.
4. Asas Kepribadian, perjanjian yang dibuat hanya berlaku bagi pihak yang mengadakan perjanjian itu sendiri (Pasal 1315 jo.pasal 1340 KUHPer), pengecualiannya menurut pasal 1317 KUHPer. Dalam hal ini, perjanjian waralaba antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito berlaku hanya bagi pihak-pihak yang mengadakan perjanjian (mengikat ke dalam) sehingga tidak mengikat ke luar, yaitu orang-orang yang tidak tercantum dalam perjanjian. Para pihak sepakat untuk menanggung segala kewajiban yang terdapat di dalam perjanjian, serta berhak mendapatkan hak-hak yang tertulis di dalam perjanjian. Dalam pasal 4 (empat) PP No. 4 tahun 2007 tentang waralaba dinyatakan bahwa,

“Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.”

Waralaba diselenggarakan secara tertulis demi kepentingan dari kedua belah pihak, yaitu mencantumkan dengan jelas hak-hak dan kewajiban-kewajiban untuk mencegah pelanggaran yang dilakukan secara sepihak serta demi kepastian hukum, yaitu kekuatan mengikat kepada kedua belah pihak sebagai undang-undang. Dalam perjanjian ini, apabila terdapat salah satu pihak melanggar klausul perjanjian, maka akan berlaku sanksi yang telah disepakati sebelumnya.

5. Asas Itikad Baik, dimana dalam Pasal 1338 ayat (3) menyebutkan: ”Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.” Asas ini berkaitan erat

dengan kepatutan dan kebiasaan yang terdapat di dalam kehidupan bermasyarakat. Dalam hal ini, perjanjian waralaba antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito selain memuat syarat-syarat waralaba yang ditentukan perundang-undangan, juga memuat peraturan lainnya yang terkait dengan perjanjian tersebut. Misalnya, pada pasal 7 mengenai keharusan pembayaran *franchise fee* sebagai imbalan kepada *franchisor* atas penggunaan merek dari TATOR Coffee Boutique oleh *franchisee* yang sepenuhnya juga diatur di dalam UU tentang merek.

4.5 Pemberian Kuasa dan Perjanjian *Franchise*

Apabila melihat kedudukan para pihak didalam perjanjian *franchise* serta dikaitkan pada masalah pemberian kuasa dalam KUHPerduta Pasal 1792 sampai dengan Pasal 1819, kedudukan para pihak dalam perjanjian *franchise* sepintas hampir sama dengan pemberian kuasa. Pasal 1792 KUHPerduta memberikan pengertian tentang pemberian kuasa sebagai berikut:

“Pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan nama seorang memberikan kekuasaan atau wewenang kepada orang lain yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan.”

Pengertian pemberian kuasa tersebut diatas adalah bahwa pemberian kuasa harus berupa menyelenggarakan urusan, dalam arti melakukan suatu perbuatan hukum tertentu yang akan melahirkan akibat hukum tertentu. Selain itu pemberian kuasa diatas mencerminkan adanya suatu perbuatan perwakilan yaitu, untuk atas nama, yang berarti adanya seseorang yang mewakili orang atau pihak lain dalam melakukan suatu perbuatan hukum tertentu.

Dalam perjanjian pemberian kuasa, penerima kuasa dapat mewakili pemberi kuasa untuk melakukan suatu perbuatan hukum tertentu untuk dan atas nama pemberi kuasa. Sementara itu, dalam perjanjian *franchise* (waralaba), hubungan antara pihak *franchisor* (pemberi waralaba) dan pihak *franchisee* (penerima waralaba) hampir sama dengan pemberian kuasa tersebut diatas. Persamaan yang dapat dilihat, yaitu pihak *franchisee* melakukan atau menyelenggarakan suatu urusan tertentu dalam hal ini yaitu menjalankan atau

mengoperasikan bisnis usaha *franchise* milik *franchisor* (pemberi waralaba).

Menurut Pasal 1797 KUHPerdara, penerima kuasa tidak diperbolehkan melakukan suatu tindakan yang melampaui wewenang yang diberikan kepadanya, sedangkan di dalam perjanjian *franchise* (waralaba), *franchisee* sebagai pihak penerima hak *franchise* juga diberikan wewenang serta hak terbatas, *franchisee* tidak boleh melakukan suatu tindakan melebihi hak yang diberikan oleh *franchisor*. Dalam hal ini *franchisee* diberi hak sebatas menggunakan sistem dan merek dagang yang diberikan oleh *franchisor* untuk membangun, mendirikan dan mengoperasikan usaha TATOR Cofee Boutique sesuai dengan yang diperjanjikan dan bukan untuk memilikinya.

Adapun kewajiban penerima kuasa adalah melaksanakan tugasnya dengan sebaik-baiknya. Menurut Pasal 1800-1806 KUHPerdara kewajiban yang penting untuk dilaksanakan oleh penerima kuasa antara lain:

- 1) Melaksanakan tugas yang diberikan dengan sempurna.
- 2) Penerima kuasa wajib mempertanggungjawabkan kerugian yang timbul akibat kelalaian atau ketidaksempurnaan pelaksanaan tugasnya.
- 3) Penerima kuasa wajib memberikan laporan tentang apa yang diperbuatnya dan memberikan perhitungan kepada pemberi kuasa tentang segala hal yang diterimanya dalam melaksanakan tugas yang diberikan.
- 4) Penerima kuasa wajib bertanggung jawab atas tindakan yang dilaksanakan oleh kuasa substitusi. Pasal 1803 KUHPerdara menegaskan penerima kuasa bertanggung jawab atas tindakan kuasa substitusi dalam hal antara lain:
 - a. Apabila pengangkatan kuasa substitusi tidak diperbolehkan atau tidak mendapat persetujuan dari pemberi kuasa.
 - b. Apabila pengangkatan kuasa substitusi telah mendapat wewenang dari pemberi kuasa tanpa menentukan siapa

orangnya, ternyata orang tersebut tidak cakap atau tidak mampu.

- 5) Penerima kuasa wajib membayar bunga uang tunai yang diterimanya, jika uang yang diterimanya dipergunakan untuk kepentingan sendiri untuk keperluan pribadi.

Kewajiban pihak *franchisee* (penerima waralaba) dalam perjanjian *franchise* terikat dengan janji-janji yang telah ditentukan secara tegas dalam perjanjian, janji-janji tersebut telah ditetapkan oleh pihak *franchisor* (pemberi waralaba). Pasal 1813 KUHPerdara mengatur tentang berakhirnya pemberian kuasa sebagai berikut:

1. Karena pencabutan oleh pemberi kuasa. Pencabutan secara sepihak oleh pemberi kuasa dapat dilakukan secara tegas oleh pemberi kuasa atau dilakukan secara diam-diam yang dapat dilihat dari tindakan pemberi kuasa, misalnya mengangkat kuasa. Pemberi kuasa dapat saja mencabut wewenang kuasa setiap saat dan menuntut pengembalian kuasa untuk menghindari penyalahgunaan surat kuasa yang telah dicabut.
2. Penerima kuasa melepaskan kuasa yang diterimanya atas kehendak sendiri. Pelepasan kuasa yang dilakukan oleh penerima kuasa dapat dilakukan dengan cara memberitahukan kehendak tersebut kepada pemberi kuasa dengan syarat antara lain, pelepasan kuasa tidak boleh dilakukan pada waktu yang tidak layak, misalnya pada waktu atau kejadian yang dapat merugikan pemberi kuasa. Pelepasan dapat juga dilakukan oleh penerima kuasa, walaupun hal ini dapat menimbulkan kerugian pada pemberi kuasa, apabila ternyata si penerima kuasa akan mengalami kerugian apabila perjanjian kuasa tersebut diteruskan.
3. Berakhirnya perjanjian pemberian kuasa karena meninggalnya salah satu pihak (pemberi kuasa atau penerima kuasa).

Dalam perjanjian *franchise* para pihak tidak dapat menarik atau membatalkan perjanjian karena sebab-sebab apapun, kecuali sebab pelanggaran perjanjian. Pihak *franchisee* sebagai pihak penerima hak *franchise* terikat dengan perjanjian yang sudah dibuat. Begitupun, *franchisor* sebagai pihak pemegang hak

franchise tidak dapat menarik hak yang telah berikannya kepada *franchisee* secara sepihak, dan *franchisee* tidak dapat melepaskan hak yang diterimanya dari *franchisor* atas kehendak sendiri.

Di samping memiliki beberapa persamaan dan perbedaan seperti yang telah dijabarkan diatas, kedudukan para pihak dalam perjanjian *franchise* dengan pemberian kuasa (Pasal 1792-1819 KUHPerduta) juga mempunyai perbedaan lainnya dan dengan adanya perbedaan inilah sehingga orang beranggapan bahwa antara kedudukan para pihak dalam perjanjian *franchise* dengan pemberian kuasa (Pasal 1792-1819 KUHPerduta) adalah tidak sama.

Perbedaan yang dimaksud, yakni dapat dilihat dari kedudukan pihak penerima kuasa didalam perjanjian pemberian kuasa dengan kedudukan pihak *franchisee* dalam perjanjian *franchise*, dimana kedudukan penerima kuasa dalam perjanjian pemberian kuasa adalah sebagai pihak yang menerima kuasa atau wewenang dari pemberi kuasa untuk dapat mewakili pihak pemberi kuasa tersebut melakukan suatu perbuatan hukum tertentu, untuk dan atas nama pemberi kuasa dan apabila dalam pelaksanaan tugasnya terjadi suatu perbuatan wanprestasi sehingga menimbulkan kerugian bagi pihak ketiga, maka pihak pemberi kuasa-lah yang dapat digugat oleh pihak ketiga tersebut.

Sedangkan jika melihat kedudukan *franchisee* didalam perjanjian *franchise* adalah sebagai pihak yang menerima hak *franchise* dari *franchisor* untuk mendirikan, membangun dan mengoperasikan usaha *franchise*-nya tersebut dengan menggunakan sistem dan merek dagang milik *franchisor*. Dalam menjalankan usaha *franchise*-nya tersebut, *franchisee* mengatasnamakan dirinya sendiri, baik sebagai suatu badan hukum maupun sebagai perorangan dan apabila dalam menjalankan usahanya, *franchisee* melakukan suatu perbuatan wanprestasi sehingga mengakibatkan kerugian terhadap pihak ketiga, maka pihak *franchisee*-lah yang dapat digugat oleh pihak ketiga tersebut.

Dalam hal ini terdapat pengecualian, yaitu apabila kerugian terhadap pihak ketiga disebabkan oleh bumbu atau produk yang asalnya dari *franchisor*, maka terhadap *franchisor* juga dapat diajukan gugatan perbuatan melawan hukum ataupun sanksi pidana dari perlindungan konsumen atas kerugian konsumen akibat mengkonsumsi barang dan/atau jasanya yang dihasilkan dan/atau

diperdagangkan.⁸⁶

Dengan demikian, menjadi jelas perbedaan antara kedudukan pihak *franchisee* (penerima waralaba) dalam perjanjian *franchise* dengan kedudukan pihak penerima kuasa dalam perjanjian pemberian kuasa, oleh karena itu dalam hal ini pihak *franchisee* tidak dapat disejajarkan dengan penerima kuasa dalam suatu perjanjian pemberian kuasa (Pasal 1792-1819 KUHPerduta).

Pada perjanjian *franchise* antara PT X (*franchisor*) dengan Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*), pihak PT X (*franchisor*) memberikan hak *franchisee*-nya kepada Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) untuk mendirikan, membangun, dan mengoperasikan usaha *franchise* dalam hal ini yaitu bisnis usaha TATOR Coffee Boutique, dengan menggunakan sistem dan merek dagang milik *franchisor*, dimana dalam menjalankan atau mengoperasikan usahanya tersebut untuk dan atas nama *franchisee* itu sendiri. Apabila dalam menjalankan usaha *franchise*-nya tersebut pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) melakukan suatu perbuatan wanprestasi sehingga menimbulkan kerugian bagi pihak ketiga, maka pihak Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) yang dapat digugat oleh pihak ketiga tersebut.

Pada hakikatnya antara perjanjian *franchise* dan perjanjian pemberian kuasa mempunyai persamaan, disamping itu ada pula beberapa perbedaannya. Kedua jenis perjanjian ini dibuat tertulis, sehingga hak dan kewajiban maupun prestasi para pihak yang mengikatkan diri tampak jelas dan tidak perlu lagi ada interpretasi. Persamaan lain dari kedua jenis perjanjian dimaksud, yakni masing-masing pihak mensyaratkan adanya minimal dua subyek hukum, baik orang-perorangan maupun badan hukum.

Di samping itu, kedua perjanjian tersebut mempunyai perbedaan. Perbedaan dari kedua jenis perjanjian yang dimaksud, dimana perjanjian *franchise* antara PT X (*franchisor*) dengan Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) merupakan suatu bentuk dari perjanjian kerjasama yang berada dalam lapangan bisnis, sedangkan perjanjian pemberian kuasa umumnya berada di luar lapangan bisnis.

Dengan demikian, menjadi semakin jelas perbedaan dari kedua jenis perjanjian tersebut dan oleh karena itu antara perjanjian *franchise* dengan

⁸⁶ Indonesia, *Undang-undang tentang Perlindungan Konsumen*, UU No. 42, LN No. Tahun 1999, TLN No. 3821, pasal 19 jo pasal 60.

perjanjian pemberian kuasa (Pasal 1792-1819 KUHPerdara) tidak dapat dikategorikan atau disamakan. Pada perjanjian *franchise*, merupakan penyerahan ijin dalam penggunaan atau pemanfaatan atas sistem, merek dagang, beserta hak atas kekayaan intelektual milik *franchisor* kepada *franchisee*. Penggunaan atau pemanfaatan hak atas sistem, merek dagang, beserta hak atas kekayaan intelektual oleh *franchisee*, harus sesuai dengan syarat-syarat yang ditetapkan oleh *franchisor*. Apabila *franchisee* terbukti secara sah dan meyakinkan tidak memenuhi klausula yang telah ditetapkan dalam perjanjian, dapat berakibat berakhirnya perjanjian dan segala resiko yang timbul daripadanya menjadi tanggung jawab *franchisee*.

Berkenaan dengan eksistensi perjanjian *franchise* berada dalam lapangan bisnis, sehingga harus dibuat dalam bentuk tertulis dan tidak dibenarkan dalam bentuk cuma-cuma atau diam-diam sebagaimana dimaksud Pasal 4 ayat (1) PP Nomor 4 Tahun 2007 jo Pasal 2 ayat (1) SK. MPP Nomor 259/MPP/Kep/7/1997. Lain halnya dengan perjanjian pemberian kuasa dapat dibuat secara cuma-cuma atau diam-diam, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1793 dan Pasal 1794 KUHPerdara.

Kemudian di dalam Pasal 1795 KUHPerdara, ditegaskan bahwa suatu perjanjian pemberian kuasa ada yang bersifat umum dan ada pula yang bersifat khusus. Sedangkan untuk perjanjian *franchise* (waralaba), tidak dikenal adanya perjanjian *franchise* bersifat khusus dan umum.

Mengenai kewajiban penerima kuasa secara limitatif termuat dalam Pasal 1800 sampai dengan Pasal 1806 KUHPerdara, sedang kewajiban pemberi kuasa lebih lanjut diatur dalam Pasal 1807 sampai dengan Pasal 1812 KUHPerdara. Lain halnya dengan hak dan kewajiban pihak *franchisor* dan *franchisee*, harus terurai secara jelas di dalam perjanjian *franchise* itu sendiri.

Selanjutnya mengenai masa berlakunya perjanjian pemberian kuasa, yakni mulai berlaku sesaat setelah pemberi kuasa dan penerima kuasa membubuhkan tanda tangan pada akta perjanjian, sedangkan untuk berakhirnya diatur lebih lanjut dalam Pasal 1813 KUHPerdara. Untuk perjanjian *franchise* waktu berlakunya umumnya ditetapkan selama 5 (lima) tahun sampai dengan 10 (sepuluh) tahun dan dapat diperpanjang kembali.

Sehubungan adanya syarat minimal berlakunya suatu perjanjian waralaba, sehingga di dalam Pasal 2 ayat (1) dan (2) perjanjian *franchise* antara PT X (*franchisor*) dengan Soraya dan Petty Suwito (*franchisee*) disepakati perjanjian berlangsung untuk waktu 10 (sepuluh) tahun dan dapat diperpanjang selama *franchisee* memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*.



Tabel 1. 1
Persamaan antara Perjanjian *Franchise* dengan Penerimaan Kuasa

PERSAMAAN			
No.	Perjanjian <i>Franchise</i>	No.	Pemberian Kuasa
1	Dalam perjanjian <i>franchise</i> (waralaba), pihak <i>franchisee</i> (penerima waralaba) dapat melakukan atau menyelenggarakan suatu urusan tertentu, dalam hal ini yaitu menjalankan atau mengoperasikan bisnis usaha <i>franchise</i> (waralaba) milik <i>franchisor</i> .	1	Menurut Pasal 1792 KUH Perdata, dengan kuasa atau wewenang dari pemberi kuasa, penerima kuasa dapat mewakili pemberi kuasa tersebut untuk melakukan atau menyelenggarakan suatu urusan tertentu, untuk dan atas nama pemberi kuasa.
2	Dalam perjanjian <i>franchise</i> , <i>franchisee</i> (penerima waralaba) juga diberikan wewenang serta hak terbatas, <i>franchisee</i> tidak boleh melakukan suatu tindakan melebihi hak dan wewenang yang diberikan oleh <i>franchisor</i> (pemberi waralaba)	2	Menurut Pasal 1797 KUH Perdata, penerima kuasa tidak diperbolehkan melakukan suatu tindakan yang melampaui wewenang yang diberikan kepadanya.
3	Bentuk perjanjian <i>franchise</i> juga dibuat secara tertulis dan masing- masing pihak mensyaratkan adanya minimal dua subyek hukum, baik orang perorangan maupun badan hukum	3	Bentuk perjanjian pemberian kuasa dibuat secara tertulis dan masing- masing pihak memberi syarat adanya minimal dua subyek hukum, baik orang perorangan maupun badan hukum.
4	Dalam proses jalannya usaha <i>franchise</i> , <i>franchisee</i> diawasi sepenuhnya oleh <i>franchisor</i> .	5	Dalam pelaksanaan tugasnya dalam penerimaan kuasa, penerima kuasa diawasi sepenuhnya oleh pemberi kuasa.

Tabel 2. 1
Perbedaan antara Perjanjian *Franchise* dengan Penerimaan Kuasa

PERBEDAAN			
No.	Perjanjian <i>Franchise</i>	No.	Pemberian Kuasa
1	<p>Kedudukan <i>franchisee</i> dalam perjanjian <i>franchise</i> adalah sebagai pihak yang menerima hak <i>franchise</i> dari <i>franchisor</i> untuk menjalankan atau mengoperasikan bisnis usaha <i>franchise</i> dengan sistem dan merek dagang milik <i>franchisor</i>. Dalam menjalankan usaha <i>franchise</i> tersebut, <i>franchisee</i> mengatasnamakan dirinya sendiri, baik sebagai suatu badan hukum maupun perorangan dan bukan untuk dan atas nama pihak <i>franchisor</i> atau sebagai perwakilan dari pihak <i>franchisor</i>.</p> <p>Apabila dalam menjalankan usahanya tersebut, <i>franchisee</i> melakukan suatu perbuatan wanprestasi sehingga mengakibatkan kerugian terhadap pihak ketiga, maka pihak <i>franchisee</i>-lah yang dapat digugat oleh pihak ketiga tersebut.</p>	1	<p>Kedudukan penerima kuasa dalam perjanjian pemberian kuasa adalah sebagai pihak yang menerima kuasa atau wewenang dari pemberi kuasa untuk melakukan suatu perbuatan hukum tertentu. Dalam menjalankan tugasnya tersebut (melakukan suatu perbuatan hukum tertentu), penerima kuasa untuk dan atas nama pemberi kuasa, hal ini berarti pihak penerima kuasa dapat sebagai perwakilan dari pihak pemberi kuasa dalam melakukan suatu perbuatan hukum tertentu.</p> <p>Apabila dalam menjalankan tugasnya tersebut, penerima kuasa melakukan suatu perbuatan wanprestasi sehingga mengakibatkan kerugian pada ketiga tersebut, maka pihak penerima kuasa dan pemberi kuasa dapat digugat oleh pihak ketiga tersebut.</p>
2	<p>Mengenai hak dan kewajiban pihak <i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i> telah ditentukan dan diuraikan secara tegas dan jelas di dalam perjanjian <i>franchise</i> yang telah disepakati oleh kedua belah pihak tersebut.</p>	2	<p>Mengenai kewajiban penerima kuasa secara limitatif termuat dalam Pasal 1800 sampai dengan Pasal 1806 KUHPdata, sedangkan kewajiban pemberi kuasa lebih lanjut diatur dalam Pasal 1807 sampai dengan Pasal 1812 KUHPdata.</p>
3	<p><i>Franchisee</i> (penerima waralaba) dalam menjalankan bisnis usaha <i>franchise</i> tersebut adalah untuk dan atas</p>	3	<p>Penerima kuasa dalam menjalankan tugasnya, untuk dan atas nama pihak pemberi kuasa,</p>

	nama dirinya sendiri, sehingga kedudukan <i>franchisee</i> di dalam perjanjian <i>franchise</i> lebih bebas dan mandiri, dengan sepenuhnya dapat menjalankan usaha tersebut berdasarkan pertimbangan dan kebijaksanaan <i>franchisee</i> .		sehingga kedudukan penerima kuasa di dalam perjanjian pemberian kuasa, tidak bebas dan tidak mandiri dalam menjalankan tugasnya tersebut.
4	Dalam perjanjian <i>franchise</i> para pihak tidak dapat menarik atau membatalkan perjanjian karena sebab-sebab apapun, kecuali sebab pelanggaran perjanjian. Pihak <i>franchisor</i> dan <i>franchisee</i> sama-sama terikat dengan perjanjian <i>franchise</i> yang sudah dibuat.	4	Tentang berakhirnya pemberian kuasa diatur lebih lanjut dalam Pasal 1813 KUHPerdara, yaitu sebagai berikut : a. Karena pencabutan oleh pemberi kuasa b. Penerima kuasa melepaskan kuasa diterimanya atas kehendak sendiri salah satu pihak (pemberi kuasa atau penerima kuasa).
5	Perjanjian <i>franchise</i> harus dibuat dalam bentuk tertulis dan tidak dibenarkan dalam bentuk Cuma-Cuma atau diam-diam sebagaimana dimaksud Pasal 2 ayat (1) PP Nomor 16 Tahun 1997 jo Pasal 2 ayat (1) SK. MPP Nomor 259/MPP/Kep/7/1997.	5	Perjanjian pemberian kuasa dapat dibuat secara Cuma-Cuma atau diam-diam sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1793 dan Pasal 1794 KUHPerdara.
6	Untuk perjanjian <i>franchise</i> , tidak dikenal adanya perjanjian <i>franchise</i> bersifat khusus dan umum.	6	Dalam Pasal 1795 KUHPerdara ditegaskan bahwa suatu perjanjian pemberian kuasa ada yang bersifat umum dan ada pula yang bersifat khusus.
7	Pengawasan <i>franchisor</i> terhadap <i>franchisee</i> lebih kepada quality control dari barangdan/atau jasa yang dijual atau diperdagangkan.	7	Pengawasan pemberi kuasa terhadap penerima kuasa lebih kepada pembatasan kewenangan yang diberikan.

Bab 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berkenaan dengan uraian dan pembahasan pada bab dan sub bab terdahulu, maka pada bagian ini ditarik kesimpulan sekaligus sebagai jawaban dari pokok permasalahan sebagai berikut :

- 1) Antara PT X dengan Soraya dan Petty Suwito, telah mengikatkan diri dalam perjanjian *franchise* yang melahirkan hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee*. Dalam hal ini sebagai *franchisor* adalah PT X dan *franchisee* adalah Soraya dan Petty Suwito. Hubungan hukum para pihak di sini merupakan bukan hubungan hukum antara pemberi dengan penerima kuasa, ataupun antara *employer* dengan *employee* mengingat pihak satunya merupakan badan hukum berbentuk perseroan, sedangkan satunya merupakan orang/perorangan. PT X adalah badan hukum yakni orang yang diciptakan oleh hukum sebagai subyek hukum diwakili oleh Direktur Utama (pengurusnya), sedangkan Soraya dan Petty Suwito adalah dua orang yang cakap hukum. Oleh karena itu, tindakan kedua belah pihak dalam membuat perjanjian adalah sah menurut hukum. Walaupun keduanya sebagai subyek hukum peserta perjanjian, namun kedudukan *franchisor* lebih kuat daripada *franchisee*. Hal ini dimaklumi, untuk memberikan perlindungan hukum kepada pemilik hak atas kekayaan intelektual yang dijadikan obyek perjanjian.
- 2) *Franchisee* tidak dapat disejajarkan dengan pihak penerima kuasa dalam suatu perjanjian pemberian kuasa yang diatur dalam KUHPerduta (Pasal 1792 sampai dengan Pasal 1819). Sebab dalam perjanjian *franchise*, kedudukan *franchisee* lebih bebas dan mandiri dibandingkan kedudukan penerima kuasa pada umumnya. Dalam hal ini kedudukan *franchisee* lebih bebas dan mandiri, artinya *franchisee* dalam hubungan perjanjian *franchise* menjalankan usahanya secara independen, atau dengan kata lain dalam menjalankan usahanya tersebut *franchisee* berdiri sendiri, dengan

sepenuhnya mengawasi jalannya usaha termasuk sepenuhnya menjalankan usaha tersebut berdasarkan pertimbangan dan kebijaksanaan *franchisee* sesuai dengan pedoman manual *franchisor*. Mengenai tanggung jawab hukum dengan pihak ketiga, kedudukan *franchisee* didalam perjanjian *franchise* adalah sebagai pihak yang menerima hak *franchise* dari *franchisor* untuk mendirikan, membangun dan mengoperasikan usaha *franchise*-nya tersebut dengan menggunakan sistem dan merek dagang milik *franchisor*. Dalam menjalankan usaha *franchise*-nya tersebut, *franchisee* mengatasnamakan dirinya sendiri, baik sebagai suatu badan hukum maupun sebagai perorangan. Apabila dalam menjalankan usahanya *franchisee* melakukan suatu perbuatan yang mengakibatkan kerugian terhadap pihak ketiga, maka pihak *franchisee* lah yang dapat digugat oleh pihak ketiga tersebut. Dalam hal ini terdapat pengecualian, yaitu apabila kerugian terhadap pihak ketiga disebabkan oleh bumbu atau produk yang asalnya dari *franchisor*, maka terhadap *franchisor* juga dapat diajukan gugatan perbuatan melawan hukum ataupun sanksi pidana dari perlindungan konsumen atas kerugian konsumen akibat mengkonsumsi barang dan/atau jasanya yang dihasilkan dan/atau diperdagangkan.

5.2 Saran

1. Dalam rangka mengantisipasi masuk dan berkembangnya usaha dengan sistem *franchise* ke Indonesia, maka hendaknya pemerintah menyempurnakan peraturan perundang-undangan mengenai *franchise* agar perjanjian yang dibuat secara bebas oleh para pihak tidak hanya menguntungkan salah satu pihak saja, pemerintah diharapkan juga dapat memberikan perlindungan hukum kepada pelaku usaha bisnis *franchise* karena usaha bisnis *franchise* ini dapat membantu negara dalam hal meningkatkan perekonomian negara, serta dapat menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat luas.
2. Peraturan perundang-undangan waralaba yang baru hendaknya mengadopsi prinsip-prinsip perdagangan internasional yang telah

disesuaikan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, serta pelaksanaannya tetap berada di bawah pengawasan dan pengendalian pemerintah (instansi yang berwenang) demi tercapainya tujuan hukum (keadilan, kemanfaatan dan kepastian hukum).

3. Jumlah royalti yang diwajibkan kepada *franchisee* hendaknya diterangkan serinci mungkin dan hendaknya dimungkinkan bagi *franchisee* untuk menegosiasikan jumlah royalti tersebut termasuk jangka waktu pembayaran, insentif bagi pembayaran yang tepat waktu, serta adanya persyaratan yang lebih longgar bila *franchisee* terlambat membayar.
4. Mengingat pihak *franchisee* dalam perjanjian *franchise* biasanya mempunyai kedudukan yang relatif lemah dibanding dengan pihak *franchisor* dan sejauh permintaan *franchisee* adalah sesuatu yang masuk akal, maka hendaknya pihak *franchisor* dapat memahami permintaan dan kepentingan pihak *franchisee* tersebut dan bersedia memasukkan permintaan-permintaan tersebut kedalam perjanjian *franchise*.
5. Terhadap wilayah operasi yang berdekatan yang telah diberikan pihak *franchisor* kepada *franchisee* melalui perjanjian hendaknya tidak diberikan juga kepada pihak lain. Untuk itu perlu ada jaminan bagi pihak *franchisee* atas wilayah operasi yang telah diberikan tersebut.

DAFTAR REFERENSI

BUKU

- Adi, Rianto. *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*. Jakarta: Granit, 2004.
- _____, *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*. Jakarta: Granit, 2004.
- Badruzaman, Mariam Darus. *Perjanjian Baku: Perkembangannya di Indonesia*. Bandung: Alumni, 1980.
- _____, *Aneka Hukum Bisnis*. Bandung: Alumni, 1994.
- Cheeseman, Henry R. *Business Law*. Fourth Edition. London: Longman, 2004.
- Fuady, Munir. *Hukum Perbankan Modern Berdasarkan Undang-Undang Tahun 1998*, Buku Kesatu. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 1999.
- Harahap, Yahya. *Segi-segi Hukum Perjanjian*. Bandung: Alumni, 1986.
- Ibrahim, Johannes dan Lindawaty Sewu. *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*. Bandung: PT. Refika Aditama, 2004.
- Mahdi, Sri Soesilowati. et al. *Hukum Perdata Suatu Pengantar*. Cet. Ke-1. Jakarta: CV Gitama Jaya, 2005.
- Mamudji, Sri. et al. *Metode Penelitian dan Penulisan Hukum*. Cet. Ke-1. Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005.
- Mendelsohn, Martin. *Franchising: Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*. Jakarta: Binaman Pressindo, 1993.
- Muhammad, Abdulkadir. *Perjanjian Baku dalam Praktek Perusahaan Perdagangan*, Cet. Ke-1. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 1992.
- Muljadi, Kartini. Gunawan Widjaja. *Perikatan Pada Umumnya*. Cet. Ke-2. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- Nasution, AZ. *Hukum Perlindungan Konsumen, Suatu Pengantar*. Cet. Ke-1. Jakarta: Diadit Meida, 2002.
- Prodjodikoro, Wirjono. *Azas-azas Hukum Perjanjian*. Cet. Ke-10. Jakarta: Bale Bandung.
- Qirom, A. *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian dan Perkembangannya*. Cet. Ke-1. Yogyakarta: Liberty, 1985.
- Satrio, J. *Hukum Perjanjian*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 1992.

- Sewu, Lindawaty S. *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2004.
- Shidarta. *Hukum Perlindungan Konsumen Indonesia*. Cet. Ke-1. Jakarta, 2000.
- Sjahdeni, Sutan Remy. *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan yang Seimbang bagi Para Pihak dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*. Jakarta: Institut Bankir, 1993.
- Soekanto, Soerjono. *Pengantar Hukum Penelitian*. Cet. Ke-3. Jakarta: UI Press, 1986.
- Subekti, R. *Hukum Perjanjian*. Cet. Ke-19. Jakarta: Intermasa, 2002.
- _____, R. *Aneka Perjanjian*. Cet. Ke-10. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2002.
- _____. *Pokok-pokok Hukum Perdata*. Cet. Ke-17. Bandung: Intermasa, 2001.
- _____. *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-Persetujuan Tertentu*. Cet. Ke-6. Bandung, 1981.
- Suharnoko. *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)*. Cet. Ke-1. Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Sumardi, Juajir. *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1993.
- Tunggal, Iman Sjahputra. *Franchising Konsep dan Kasus*. Jakarta: Harvarindo, 2005.
- Widjaja, Gunawan. *Waralaba*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- _____. *Lisensi atau Waralaba*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- _____. *Aspek Hukum Dalam Bisnis (Pemilikan, Pengurusan, Perwakilan, dan Pemberian Kuasa)*. Jakarta: Prenada Media, 2004.

ARTIKEL

- “Memfranchisekan Bisnis Membisniskan Franchise”. *Majalah Info Franchise* (10 Februari 2006): 23.
- Sutan Remi Sjahdeini. “Rahasia Bank dan Berbagai Masalah di Sekitarnya”. *Jurnal Hukum Bisnis* 8 (Januari 1999): 2.

MAKALAH

Badruzaman, Mariam Darus. "Perlindungan terhadap Konsumen Dilihat Dari Sudut Perjanjian Baku (Standard)." Makalah disampaikan pada Simposium Aspek-aspek Hukum Masalah Perlindungan Konsumen, diselenggarakan oleh Badan Hukum Nasional Departemen Kehakiman. Jakarta, 16-18 Oktober 1980.

Treitel, G.H. *An Outline of The Law of Contract*. Fourth Ed. London: Butterworths. 1989. dikutip dari Sutan Remy Sjahdeni. "Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia." Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1993.

PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

Indonesia. Undang-Undang Tentang Perlindungan Konsumen. UU No. 8. LN No. 42 Tahun 1999. TLN. 3821.

Indonesia, *Undang-undang tentang Paten*, UU No. 14, LN No. 1989 Tahun 2001, TLN No. 3398.

Indonesia, *Undang-undang tentang Merek*, UU No. 15, LN No. 110 Tahun 2001, TLN No. 4113.

Indonesia, *Undang-undang tentang Rahasia Dagang*, UU No. 30, LN No. 242 Tahun 2000, TLN No. 4044.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek). Diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio. Cet. Ke-34. Jakarta: Pradnya Paramita, 2004.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 Tanggal 18 Juni 1997 Tentang Waralaba.

Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 256/MPP/KEP/1997 Tanggal 30 Juli 1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

INTERNET

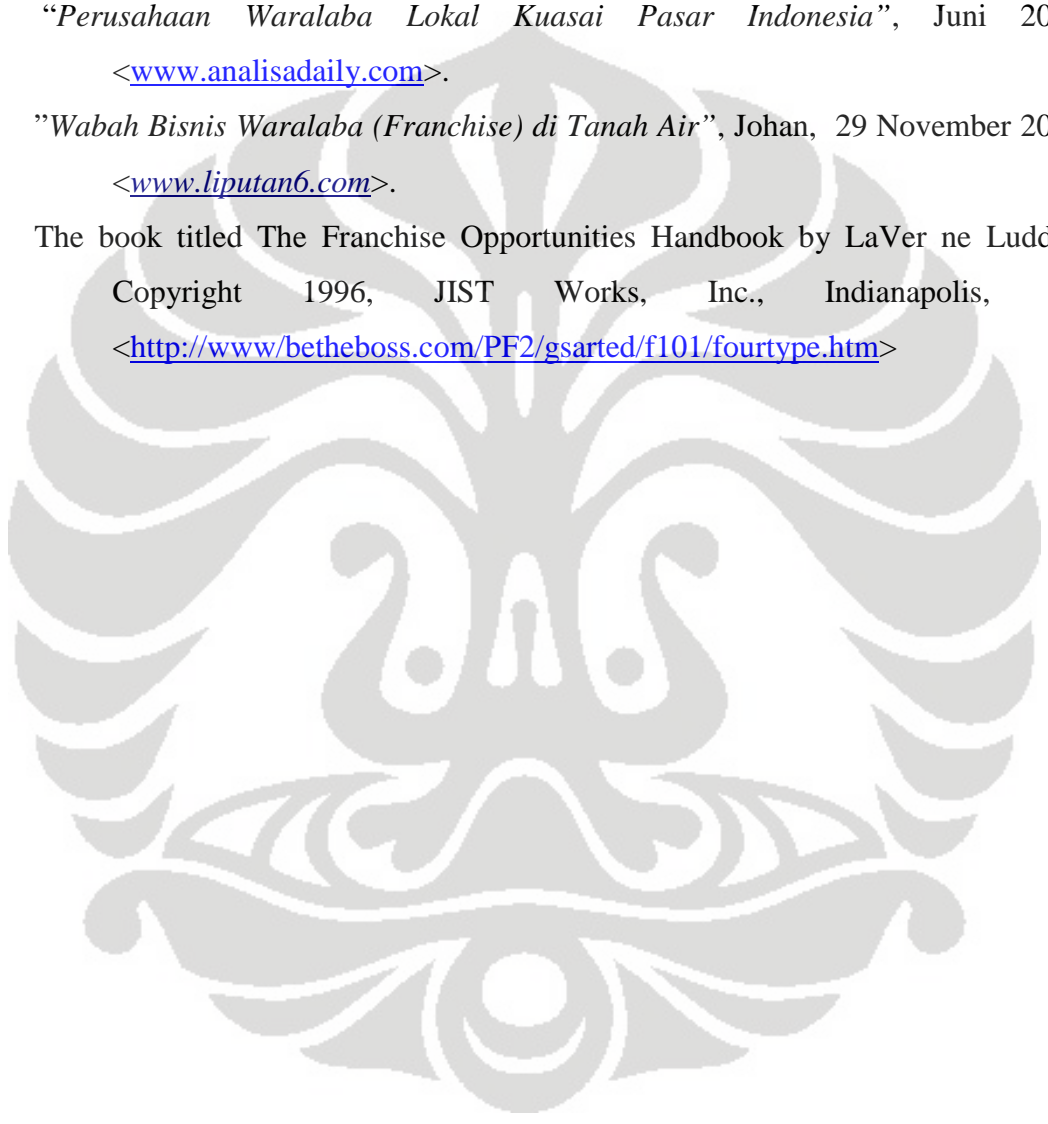
“Perbedaan Pengertian Perjanjian Franchise dan Perjanjian Lisensi”, Juni 2008,
<<http://one.indoskripsi.com/node/5763>>.

“Pertumbuhan Waralaba Bisa 10-15 Persen Per Tahun”, Lukas Adi Prasetyo, Juni
2009, <www.bisniskeuangan.kompas.com>.

“Perusahaan Waralaba Lokal Kuasai Pasar Indonesia”, Juni 2009,
<www.analisadaily.com>.

”Wabah Bisnis Waralaba (Franchise) di Tanah Air”, Johan, 29 November 2007,
<www.liputan6.com>.

The book titled The Franchise Opportunities Handbook by LaVer ne Ludden,
Copyright 1996, JIST Works, Inc., Indianapolis, IN.
<<http://www.betheboss.com/PF2/gstarted/f101/fourtype.htm>>



Berikut adalah kutipan dari naskah asli perjanjian *franchise*:

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

(NOTA KESEPAHAMAN)

Pada hari ini, Senin, tanggal 15 bulan September 2008, di Jakarta telah dibuat dan ditandatangani Nota Kesepahaman/*Memorandum Of Understanding*, dengan dihadiri saksi-saksi yang akan disebut di akhir MOU ini, antara :

1. PT. X, dalam hal ini diwakili oleh Tuan Paulus Indra, selaku Direktur utamanya, beralamat di Komplek Puri Palem Indah, Jl. R.C. Veteran Raya No. 7A, Bintaro, Jakarta Selatan, selanjutnya disebut Pihak Pertama/Pemberi Waralaba/*Franchisor*.
2. SORAYA, beralamat di Jl. Jatinegara Timur III/99B, Jakarta Timur dan PETTY SUWITO, beralamat di Taman Kebon Jeruk Blok J IX / 4, Jakarta Barat, yang dalam hal ini bertindak untuk dan/atas nama sendiri, oleh karenanya berhak dan berwenang membuat dan menandatangani Surat Kesepakatan bersama, dan selanjutnya disebut sebagai Pihak Kedua/Penerima Waralaba/*Franchisee*.

Bahwa Pihak Pertama dan pihak Kedua terlebih dahulu menerangkan hal-hal sebagai berikut :

- Bahwa Pihak Pertama adalah suatu perseroan yang berbadan hukum dan didirikan berdasarkan hukum Republik Indonesia, telah terdaftar dalam Lembaga Negara RI No. 32, sesuai dengan Keputusan Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia No. C2-1.398 HT.01.01 TH97, tanggal 28 Februari 1997. Bahwa Pihak Pertama bergerak dibidang usaha kafe dan restoran.
- Bahwa Pihak kedua adalah perseorangan, pengusaha swasta, yang bergerak di bidang usaha kafe dan restoran.

Bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat dan mengikatkan diri untuk membuat Nota Kesepahaman/*Memorandum Of Understanding* dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut :

PASAL 1

NAMA DAN TEMPAT USAHA

- 1.1. Pihak Pertama adalah pemberi Waralaba dalam hal ini PT. X kepada Pihak Kedua mempunyai nama, alamat, dan domisili serta tempat usaha yang jelas sebagaimana tersebut diatas, dan atau beberapa alamat lain sebagai cabang-cabangnya.
- 1.2. Pihak Kedua telah mengetahui benar dan jelas mengenai nama, alamat dan domisili serta tempat usaha berikut cabang-cabangnya dari Pihak Pertama.

- 1.3. Pihak Pertama dan Pihak Kedua telah saling terbuka dan saling mengetahui mengenai keberhasilan dan atau kegagalan/suka duka usaha yang dijalankan oleh Pihak Pertama.
- 1.4. Pihak Pertama dan Pihak Kedua telah saling mengetahui tentang rencana dan setuju mengenai rencana lokasi tempat usaha waralaba tersebut di Senayan City Mall, Jakarta Selatan.

PASAL 2

HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

- 2.1. Bahwa Pihak Pertama adalah pemilik yang sah atas Hak Kekayaan Intelektual atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba. Hak kepemilikan tersebut sesuai dengan bukti tanda terdaftar dari Menteri Kehakiman dan HAM RI, Cq. Direktorat.
- 2.2. Bahwa Pihak Pertama menjamin kepada Pihak Kedua bahwa objek waralaba tersebut, adalah milik yang sah dari Pihak Pertama, tidak dimiliki oleh siapapun, bebas dari ikatan-ikatan hukum apapun, sehingga layak menjadi objek waralaba.

PASAL 3

HAK WARALABA / ROYALTY FEE / KONSULTAN FEE / JANGKA WAKTU WARALABA

- 3.1. Pihak Pertama dan Pihak Kedua telah setuju dan sepakat untuk Pembayaran Hak Waralaba sebesar Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) akan dibayarkan oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama secara bertahap dengan tahap-tahap pembayaran sebagai berikut :

- Pembayaran ke – 1	Pada saat MOU ditandatangani = Rp 200.000.000,-	
	tanggal 15 September 2008	
- Pembayaran ke – 2	tanggal 15 Oktober 2008	=Rp 50.000.000,-
- Pembayaran ke – 3	tanggal 15 November 2008	=Rp 50.000.000,-
- Pembayaran ke – 4	tanggal 15 Desember 2008	=Rp 50.000.000,-
- Pembayaran ke – 5	tanggal 15 Januari 2009	=Rp 50.000.000,-
- Pembayaran ke – 6	tanggal 15 Februari 2009	=Rp 50.000.000,-
- Pembayaran ke – 7	tanggal 15 Maret 2009	=Rp 50.000.000,-
- 3.2. Royalti sebesar 5 % setiap bulan dari omset kotor sebelum pajak dan *service charge* akan dibayarkan setiap Pertengahan bulan berjalan berikutnya dan dimulai pada saat usaha Waralaba telah beroperasi.
- 3.3. Jangka waktu hak Waralaba diberikan kepada Pihak Kedua selama 10 tahun dihitung pada saat dimulainya operasi usaha waralaba tersebut atau paling lambat 1 (satu) tahun dihitung dari tanggal MOU ditandatangani.

- 3.4. Jika dikemudian hari karena sesuatu hal Pihak Pertama Waralaba membatalkan MOU ini dengan alasan apapun juga, maka uang Waralaba yang telah dibayarkan dianggap hangus (tidak dikembalikan).
- 3.5. Semua pajak yang timbul akibat dari Penerimaan Waralaba yang berupa Pajak PPh pasal 25/PPh pasal 21/PB I/PPn Waralaba menjadi tanggung jawab Pihak Kedua.

PASAL 4

JASA KONSULTASI

Pihak Pertama dan Pihak Kedua telah setuju dan sepakat bahwa Pihak Kedua akan membayar biaya Jasa Konsultan sebesar Rp 35.000.000,- (tiga puluh lima juta rupiah) untuk Pekerjaan Jasa :

1. Membuat dan mengawasi pembuatan interior design outlet “Tator Coffee Boutique” dari mulai gambar design, gambar kerja sampai dengan pekerjaan outlet “Tator Coffee Boutique” selesai.
2. Membuat dan memberi pelatihan mengenai sistem administrasi/keuangan, logistic, dan kepegawaian.

PASAL 5

BANTUAN PIHAK PERTAMA KEPADA PIHAK KEDUA

Pihak Pertama dan Pihak Kedua telah setuju dan sepakat bahwa pihak Pertama akan memberikan bantuan berupa konsultasi, pengadaan alat-alat, dan perlengkapan tersebut menjadi tanggung jawab Pihak Kedua.

PASAL 6

HAK DAN KEWAJIBAN

Bahwa pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat mengenai hak dan kewajiban Para Pihak. Hak dan Kewajiban para pihak tersebut berupa bantuan atau fasilitas yang diberikan Pihak Pertama kepada Pihak Kedua yang akan dituangkan dalam perjanjian, sehingga usaha ini berjalan lancar.

PASAL 7

Bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat mengenai pengakhiran, pembatalan, perpanjangan waralaba, serta hal-hal lain yang perlu diketahui, dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba, akan dituangkan dalam perjanjian yang disepakati kedua belah pihak.

Demikianlah Nota Kesepahaman/MOU ini dibuat rangkap dua, bermaterai cukup, yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Jakarta, 15 September 2008

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA

PAULUS INDRA

SORAYA PETTY SUWITO

SAKSI - SAKSI

APRI SUSANTI

FITRIA SUWITO



PERJANJIAN WARALABA

Pada hari ini, Senin, tanggal 15 bulan September 2008, di Jakarta telah dibuat dan ditandatangani Perjanjian Waralaba, dengan dihadiri saksi-saksi yang akan disebut di akhir Perjanjian Waralaba ini, antara :

1. PT. X, dalam hal ini diwakili oleh Tuan Paulus Indra, selaku Direktur utamanya, beralamat di Komplek Puri Palem Indah, Jl. R.C. Veteran Raya No. 7A, Bintaro, Jakarta Selatan, selanjutnya disebut Pihak Pertama/Pemberi Waralaba/*Franchisor*.
2. SORAYA, beralamat di Jl. Jatinegara Timur III/99 B, Jakarta Timur dan PETTY SUWITO, beralamat di Taman Kebon Jeruk Blok J IX/4, Jakarta Barat, yang dalam hal ini bertindak untuk dan/atas nama sendiri, oleh karenanya berhak dan berwenang membuat dan menandatangani Surat Kesepakatan bersama, dan selanjutnya disebut sebagai Pihak Kedua/Penerima Waralaba/*Franchisee*.

Bahwa Pihak Pertama dan pihak Kedua terlebih dahulu menerangkan hal-hal sebagai berikut :

- Bahwa Pihak Pertama adalah suatu perseroan yang berbadan hukum dan didirikan berdasarkan hukum Republik Indonesia, telah terdaftar dalam Lembaga Negara RI No. 32, sesuai dengan Keputusan Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia No. C2-1.398 HT.01.01 TH97, tanggal 28 Februari 1997. Bahwa Pihak Pertama bergerak dibidang usaha kafe dan restoran.
- Bahwa Pihak kedua adalah perseorangan, pengusaha swasta, yang bergerak di bidang usaha kafe dan restoran.

Bahwa Pihak Pertama dan Pihak Kedua sepakat dan mengikatkan diri untuk membuat Perjanjian Waralaba dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut.

PASAL 1 PENGERTIAN

- A. Perjanjian Waralaba adalah perjanjian antara Penerima Waralaba untuk memiliki 1 (satu) unit “TATOR Coffee Boutique” pada lokasi (site) yang telah disetujui oleh Pemberi Waralaba;
- B. Merek adalah tanda atau dalam bahasa Inggris “*Mark*” atau “*Brand*” yang telah didaftarkan (*registered*) dan dilindungi secara hukum. Merek berarti merek dagang “TATOR Coffee Boutique” berupa logo, *service mark*, symbol komersial, design, poster, papan nama, *neon sign*, *packing*, kemasan, box, kertas, yang dimiliki oleh Pihak Pemberi Waralaba;
- C. Pemberi Waralaba adalah PT. X yang berdasarkan perjanjian ini telah mengizinkan digunakannya merek dagang dan kekayaan intelektual milik PT. X kepada Penerima Waralaba;
- D. Penerima Waralaba adalah (perseorangan atau badan hukum) dalam hal ini yang berdasarkan perjanjian ini, diijinkan menggunakan merek dagang dan kekayaan intelektual milik PT. X;

- E. “TATOR Coffee Boutique” adalah merek dagang terdaftar (*registered trademark*) yang dimiliki oleh PT. X;
- F. Kekayaan intelektual adalah merek Tator Coffee Boutique termasuk resep beberapa jenis minuman dan makanan yang sepenuhnya dimiliki oleh PT. X;
- G. Lokasi adalah suatu tempat dimana outlet “TATOR Coffee Boutique” tersebut dibuka yang dimiliki/disewa Penerima Waralaba tersebut;
- H. *Standard Operating Procedure* (SOP) adalah suatu teknik/metode sekaligus tata laksana (prosedur) yang wajib ditaati oleh Penerima Waralaba;
- I. Pelanggaran Berat dan Serius adalah penyimpangan dari ketentuan-ketentuan dalam perjanjian ini, antara lain tidak terbatas dalam hal-hal: (1) Tidak membayar *Royalty fee* atau biaya-biaya lainnya yang wajib dibayar Penerima Waralaba; (2) Menjalankan kegiatan restoran/rumah makan di luar lokasi yang telah ditetapkan; (3) Membocorkan rahasia “TATOR Coffee Boutique” misalnya memperbanyak dan menggandakan Manual Operasi untuk kepentingan orang lain; (4) Menjelek-jelekkan “TATOR Coffee Boutique” sehingga merusak citra “TATOR Coffee Boutique”; (5) Berkali-kali tidak memenuhi undangan dan panggilan Pemberi Waralaba; (6) Melanggar *Standard Operating Procedure* yang ditentukan dalam Buku Manual.
- J. Radius adalah luas lokasi eksklusif yang diberikan kepada pemberi waralaba yang diukur dari lokasi restoran/rumah makan yang disetujui sebagai titik pusat.
- K. Pendapatan kotor (*Gross Revenue*) adalah Pendapatan yang diterima penerima Waralaba sebelum dikurangi pajak dan/atau servis pelayanan dan/atau potongan/discount.
- L. *Royalty* adalah biaya yang diambil atau dipotong dari pendapatan kotor yang diterima Penerima Waralaba berdasarkan suatu jumlah presentasi yang telah ditetapkan Pemberi Waralaba dan wajib dibayar kepadanya setiap bulan.

PASAL 2

PERSYARATAN PENERIMA WARALABA

1. Penerima Waralaba dapat berbentuk Perseroan Terbatas (PT) atau perseorangan;
2. Penerima Waralaba sanggup menyediakan dana dan bersedia membayar biaya-biaya di muka seperti tercantum pada pasal 7 (tujuh) perjanjian ini;
3. Penerima Waralaba yang menggunakan lokasi (*site*) yang disewa dari Pihak Ketiga, maka pada perjanjian sewa-menyewa lokasi (*site*) tersebut Pemberi Waralaba akan diminta persetujuan secara tertulis dan dalam salah satu klausul perjanjian sewa-menyewa tersebut akan disebutkan bahwa “tidak akan mempergunakan lokasi (*site*) untuk keperluan lain selain yang mendukung kegiatan usaha Pemberi Waralaba”;
4. Penerima Waralaba berhak menggunakan merek “TATOR Coffee Boutique” dan kekayaan intelektual milik PT. X, hanya dan terbatas pada

alamat (Outlet Senayan City Mall) seperti ditulis dalam pasal 3 ayat 2 diatas. Hal ini dapat dikecualikan apabila Penerima Waralaba mendapatkan ijin tertulis dari Pemberi Waralaba, maka kegiatan diluar alamat diatas (seperti tertulis pada pasal 3 ayat 2) dapat diselenggarakan;

5. Bilamana Pemberi Waralaba melihat adanya suatu nilai potensi yang baik atau dianggap perlu suatu tindakan preventive, sehingga diperlukan untuk membuka outlet “TATOR Coffee Boutique” di gedung lain yang berdampingan dengan lokasi (*site*) “TATOR Coffee Boutique” milik Penerima Waralaba maka kepada Penerima Waralaba, akan diberikan prioritas berupa penawaran pertama secara tertulis. Sebelum ditawarkan kepada pihak lain atau dibuka oleh Pemberi Waralaba;
6. Pemberi Waralaba akan mempertimbangkan permintaan Penerima Waralaba untuk memindahkan “TATOR Coffee Boutique” ke lokasi lain. Semua beban biaya akibat dari pemindahan tersebut merupakan beban dari/ditanggung Penerima Waralaba sepenuhnya;
7. Permohonan untuk memindahkan lokasi “TATOR Coffee Boutique” harus disampaikan kepada Pemberi Waralaba paling sedikit 3 (tiga) bulan sebelumnya, dengan catatan bahwa kesinambungan kegiatan “TATOR Coffee Boutique” hanya boleh dihentikan selama maksimum 6 (enam) hari kerja.

PASAL 4

PENERIMA WARALABA

1. Soraya dan Petty Suwito, Penerima Waralaba dalam menjalankan kegiatan-kegiatannya hanya diperbolehkan menggunakan merek “TATOR Coffee Boutique” menjalankan usahanya dengan sebaik-baiknya dan menjaga Merek dari penggunaan yang tidak pada tempatnya dan tidak akan menggunakan Merk untuk maksud atau tujuan lain;
2. Penerima Waralaba hanya akan menampilkan (*exposed*) Merek “TATOR Coffee Boutique” dan semua tanda, logo symbol, service mark yang bercirikan tanda-tanda, bentuk dan ciri arsitektural pada setiap kegiatan dan kesempatan;
3. Ketentuan mengenai penggunaan Merek Tator Coffee Boutique dan logo, symbol, service merek dan tanda-tanda lainnya akan diatur tersendiri oleh Pemberi Waralaba. Mempergunakan packing dan box pembungkus sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak pertama.

PASAL 5

KEMANDIRIAN

1. Penerima Waralaba adalah suatu perusahaan yang independent dalam pengertian bahwa Penerima Waralaba sebagai suatu perusahaan (perseorangan) yang berdiri sendiri, yang tidak ada hubungannya dengan Pemberi Waralaba.

2. Merek “TATOR Coffee Boutique” dan SOP serta dokumen-dokumen lainnya yang bercirikan tanda/symbol “TATOR Coffee Boutique” yang merupakan kekayaan intelektual milik Pemberi Waralaba adalah merupakan barang-barang yang statusnya semata-mata dipinjam pakai oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba selama terikat dalam perjanjian ini.
3. Semua orang yang bekerja pada outlet “TATOR Coffee Boutique” Penerima Waralaba sama sekali tidak ada hubungan kepegawaian dengan Pemberi Waralaba. Dengan demikian, hal-hal yang timbul sebagai akibat hubungan kepegawaian atau perburuhan dengan Penerima Waralaba, maka Pemberi Waralaba secara hukum tidak terlibat dan tidak dapat dilibatkan.
4. Penerima Waralaba tidak akan melibatkan Pemberi Waralaba baik secara langsung ataupun tidak langsung apabila Penerima Waralaba terlibat perkara hukum, tuntutan kerugian material, pertikaian dengan pihak ketiga, baik sebelum perjanjian ini ditandatangani maupun pada waktu perjanjian ini sedang berlangsung dan setelah perjanjian ini berakhir.

PASAL 6

JANGKA WAKTU PERJANJIAN

1. Jangka waktu perjanjian ini berlaku untuk masa waktu 10 (sepuluh) tahun lamanya, terhitung sejak tanggal (operasi) dengan demikian maka akan berakhir pada tanggal 15 September 2018;
2. Perjanjian dapat diputuskan atau dihentikan (*to terminate*) secara sepihak oleh Pemberi Waralaba sebelum jangka waktu perjanjian berakhir, hanya apabila Penerima Waralaba mendapat surat peringatan secara tertulis sebanyak 3 (tiga) kali sebagai akibat telah terbukti melakukan pelanggaran-pelanggaran berat dan serius yang dilakukan Penerima Waralaba;
3. Penerima Waralaba dapat mengajukan permohonan atau mengusulkan pemutusan/penghentian perjanjian ini sebelum jangka waktu perjanjian ini berakhir, akan tetapi hak untuk mengabulkan atau menolak permohonan tersebut ada pada pihak Pemberi Waralaba, termasuk didalamnya hak untuk menentukan pemberian ganti rugi;
4. Penerima Waralaba wajib mendaftarkan perjanjian ini ke Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia paling lambat 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak ditandatanganinya perjanjian ini, sebagaimana diatur dalam Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/KEP/7/1997;

PASAL 7

BIAYA HAK WARALABA

Penerima Waralaba wajib membayar kepada Pemberi Waralaba biaya hak Waralaba sebagai berikut :

1. *Franchise Fee* yaitu biaya atas ijin (lisensi) hak menggunakan merek “TATOR Coffee Boutique” dan hak atas kekayaan intelektual milik PT. X sebesar Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) yang pembayarannya akan ditentukan sebagai berikut :
 - A. Pembayaran pertama sebesar Rp. 200.000,- ditambah PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang besarnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku, yang harus dibayarkan oleh Penerima Waralaba setuju untuk mengadakan perjanjian waralaba. Pembayaran ini sebagai tanda jadi (*booking fee*) atas perjanjian waralaba ini;
 - B. Pembayaran kedua sebesar 50 % dari biaya hak waralaba dikurangi dengan tanda jadi (*booking fee*) sebesar Rp. 200.000.000,- (ditambah dengan PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang besarnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku, yang harus dibayarkan oleh Penerima Waralaba kepada Pemberi Waralaba selambat-lambatnya pada saat penandatanganan akta perjanjian ini;
 - C. Pembayaran ketiga sebesar 50 % dari biaya hak waralaba dikurangi dengan tanda jadi (*booking fee*) sebesar Rp. 200.000.000,- ditambah dengan PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang besarnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku, yang harus dibayarkan oleh Penerima Waralaba kepada Pemberi Waralaba selambat-lambatnya pada saat outlet “TATOR Coffee Boutique” mulai dipersiapkan oleh Pemberi Waralaba;
 - D. Pembayaran keempat sebesar 50 % dari biaya hak waralaba dikurangi dengan tanda jadi (*booking fee*) sebesar Rp. 200.000.000,- ditambah dengan PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang besarnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku, yang harus dibayarkan oleh Penerima Waralaba kepada Pemberi Waralaba selambat-lambatnya pada saat outlet “TATOR Coffee Boutique” mulai dipersiapkan oleh Pemberi Waralaba;
 - E. Pembayaran kelima sebesar 50 % dari biaya hak waralaba dikurangi dengan tanda jadi (*booking fee*) sebesar Rp. 200.000.000,- ditambah dengan PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang besarnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku, yang harus dibayarkan oleh Penerima Waralaba kepada Pemberi Waralaba selambat-lambatnya pada saat outlet “TATOR Coffee Boutique” ulai dipersiapkan oleh Pemberi Waralaba;
 - F. Pembayaran keenam sebesar 50 % dari biaya hak waralaba dikurangi dengan tanda jadi (*booking fee*) sebesar Rp. 200.000.000,- ditambah dengan PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang besarnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku, yang harus dibayarkan oleh Penerima Waralaba kepada Pemberi Waralaba selambat-lambatnya pada saat outlet “TATOR Coffee Boutique” siap beroperasi ;
 - G. Pembayaran ketujuh atau sisanya sebesar 50 % dari biaya hak waralaba dikurangi dengan tanda jadi (*booking fee*) sebesar Rp. 200.000.000,- ditambah dengan PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang besarnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku,

yang harus dibayarkan oleh Penerima Waralaba kepada Pemberi Waralaba selambat-lambatnya 1 bulan terhitung sejak tanggal mulai beroperasinya outlet “TATOR Coffee Boutique”.

2. *Franchise fee* disini tidak termasuk biaya untuk pembelian peralatan “TATOR Coffee Boutique” seperti meja, kursi, lampu, termasuk peralatan–peralatan lain yang dipergunakan sesuai dengan standard kualitas barang yang akan dimuat secara rinci dalam daftar tersendiri yang akan dilampirkan dalam perjanjian.

PASAL 8

BIAYA ROYALTY

1. Penerima Waralaba wajib membayar biaya *royalty* (*royalty fee*) kepada Pemberi Waralaba sebesar 5 % yang diperhitungkan dan / atau dipungut dari total nilai penjualan dan pembayaran *royalty* tersebut akan dibayarkan selambat-lambatnya pada tiap–tiap tanggal 15 bulan berikutnya. Pembayaran biaya *royalty* dilakukan secara terus-menerus selama para pihak terikat dalam perjanjian ini.
2. Apabila Penerima Waralaba terlambat untuk membayar *royalty* seperti dimaksud pada pasal 8 ayat 1 diatas, maka Penerima Waralaba akan dikenakan denda sebesar 0,5% per hari dari sisa pembayaran yang tertunggak untuk paling lama selama 15 (lima belas) hari kalender dan untuk tiap-tiap keterlambatan tersebut maka besarnya biaya *royalty* (*royalty fee*) beserta dendanya tersebut harus dibayarkan sekaligus kepada Pemberi Waralaba ;

PASAL 9

BANTUAN – BANTUAN YANG DIBERIKAN OLEH PEMBERI WARALABA

Pemberi Waralaba wajib membantu operasionalisasi dan pelaksanaan kegiatan “TATOR Coffee Boutique” yang dijalankan oleh Penerima Waralaba akan tetapi hanya terbatas pada hal–hal sebagai berikut :

1. Pemberi Waralaba akan membantu melakukan survey kekayaan lokasi “TATOR Coffee Boutique” secara cuma–cuma (*free of charge*) dan menyiapkan *shop design* sesuai dengan standard outlet Tator Coffee Boutique termasuk tata ruang (*lay out*), penyediaan peralatan – peralatan yang diperlukan dalam penyelenggaraan kegiatan “TATOR Coffee Boutique” dan hal–hal lain yang dianggap perlu untuk menunjang pengoperasian “TATOR Coffee Boutique” sesuai dengan standard yang telah ditentukan, namun apabila lokasi tersebut berada di luar wilayah Daerah Khusus Ibukota Jakarta Penerima Waralaba diharuskan untuk

- membiayai biaya-biaya bagi keperluan perjalanan/transport dan akomodasi/penginapan kepada Pemberi Waralaba.
2. Pemberi Waralaba akan memberikan latihan kepada karyawan yang telah disiapkan oleh pihak Penerima Waralaba untuk tahap persiapan pembukaan outlet “TATOR Coffee Boutique” secara cuma-cuma, dan Penerima Waralaba wajib untuk menerima karyawan *training* yang sebelumnya sudah dilatih oleh Pemberi Waralaba tersebut;
 3. Menyediakan bahan baku kopi, susu, gula, creamer, gelas dan barang – barang lain untuk kelancaran kegiatan/operasional “TATOR Coffee Boutique” yang wajib dibeli dari Pemberi Waralaba (bahan baku dan perlengkapan serta barang-barang yang dibeli dari Pemberi Waralaba akan diatur tersendiri);
 4. 1 (satu) set manual operasi outlet “TATOR Coffee Boutique” (Pedoman *Standard Operating Procedure*) yang dipinjamkan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
 5. Memberikan informasi/data mengenai inovasi dan kreasi terbaru yang merupakan hasil penelitian Pemberi Waralaba dalam rangka menyempurnakan kualitas dan kuantitas jenis makanan dan minuman, system pelayanan, promosi/pemasaran;
 6. Memberikan bimbingan/arahan kepada Penerima Waralaba dan/atau karyawan “TATOR Coffee Boutique” agar sesuai dengan standard.

PASAL 10

TAHAP PRA OPERASI

1. Penerima Waralaba harus menyerahkan/memberikan data yang lengkap kepada Pemberi Waralaba ;
2. Penerima Waralaba wajib menempati/menyewa gedung (*property / real estate*) yang letak, luas, bentuk, kondisi, lingkungan yang sesuai dengan persyaratan dan standar yang ditetapkan Pemberi Waralaba;
3. Penerima Waralaba wajib menyediakan dana operasional dalam menjalankan kegiatan “TATOR Coffee Boutique”;
4. Penerima Waralaba setuju untuk melengkapi dan membiayai pengadaan peralatan, perlengkapan, fasilitas “TATOR Coffee Boutique” sesuai dengan standar yang ditentukan oleh Pemberi Waralaba;
5. Penerima Waralaba setuju untuk mengurus ijin-ijin bagi penyelenggaraan dan kegiatan “TATOR Coffee Boutique” atas biaya sendiri dan membayar semua pajak dan retribusi yang ditentukan Oleh Pemerintah (Daerah) ;
6. Penerima Waralaba akan menyiapkan outlet “TATOR Coffee Boutique” sesuai dengan standar yang ditentukan dan disetujui oleh Pemberi Waralaba dari mulai shop design, karyawan, perlengkapan-perengkapan dan hal – hal lain yang menunjang kegiatan “TATOR Coffee Boutique”.

PASAL 11

TAHAP OPERASI

1. Sepanjang jangka waktu Perjanjian ini, maka pengoperasian “TATOR Coffee Boutique” di lokasi yang telah ditetapkan seperti ditulis pada pasal 3 ayat 1 adalah sepenuhnya merupakan tanggung jawab pihak Penerima Waralaba. Dengan demikian, apabila terjadi perselisihan ataupun sengketa dengan Pihak Ketiga atau adanya tuntutan hukum dari pihak lainnya, Pemberi Waralaba tidak dapat dilibatkan dengan alasan apapun juga;
2. Penerima Waralaba akan selalu berusaha untuk mempertahankan mutu minuman / makanan dan mutu pelayanan sesuai dengan *Standar Operating Procedure* (SOP) dan mengutamakan keselamatan dan keamanan (safety) karyawan dan pelanggan serta selalu menjaga kebersihan outlet “TATOR Coffee Boutique” dan lingkungan, memelihara hubungan baik dengan masyarakat lingkungan (*neighbourhood*) dan pemerintah setempat;
3. Penerima Waralaba setuju bahwa karyawan yang diangkat setelah outlet “TATOR Coffee Boutique” beroperasi akan diikuti-sertakan dalam pelatihan (*training*) yang diselenggarakan oleh Pemberi Waralaba, termasuk membayar biaya pelatihan (*training*), dan biaya untuk transport, penginapan, konsumsi, dan lain – lain;
4. Penerima Waralaba setuju untuk mengawasi semua karyawannya dengan maksud agar selalu mematuhi isi dalam perjanjian ini dan ketentuan – ketentuan dalam buku manual pengoperasian “TATOR Coffee Boutique” agar sesuai dengan *Standar Operating Procedure* yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan;
5. Penerima Waralaba setuju untuk membeli bahan–bahan baku dan barang–barang tertentu yang bersifat eksklusif dari Pemberi Waralaba dalam rangka mempertahankan dan menjaga standar kualitas yang sama dan keseragaman (*uniformity*) ras dan bentuk sebagai salah satu persyaratan utama dalam sistem waralaba;
6. Penerima Waralaba tidak diperbolehkan melakukan promosi atau kegiatan public relation yang tidak berhubungan dan/atau berkaitan dengan kegiatan promosi “TATOR Coffee Boutique”;
7. Penerima Waralaba menyatakan bertanggung jawab untuk membayar gaji, tunjangan, bonus dan biaya–biaya kesejahteraan para karyawannya sendiri sesuai dengan peraturan dan perundangan yang berlaku;
8. Penerima Waralaba setuju untuk membayar biaya listrik, telepon dan pemeliharaan (*maintenance*) gedung “TATOR Coffee Boutique” dan biaya operasional lainnya secara rutin ;
9. Penerima Waralaba setuju membuka outlet “TATOR Coffee Boutique” pada setiap hari antara jam 10.00 s/d jam 22.00 dan jika akan menutup outlet “TATOR Coffee Boutique” pada setiap hari–hari libur resmi diperbolehkan setelah mendapat persetujuan dan Pemberi Waralaba. Penerima Waralaba tidak diperbolehkan meliburkan karyawannya di luar hari–hari libur resmi yang sebelumnya telah memperoleh persetujuan dari

Penerima Waralaba atau menambah jam operasional restoran/rumah makan tanpa ijin tertulis dari Pemberi Waralaba ;

PASAL 12

PAJAK

Penerima Waralaba dan Pemberi Waralaba secara sendiri-sendiri akan membayar pajak dan/atau hutang pajak (termasuk retribusi yang ditetapkan sendiri-sendiri akan membayar pajak dan/atau hutang pajak (termasuk retribusi yang ditetapkan pemerintah daerah) yang telah jatuh tempo ke Kantor Pelayanan Pajak masing-masing sesuai dengan peraturan dan perundangan yang berlaku.

PASAL 13

INFORMASI KERAHASIAAN

1. Penerima Waralaba wajib menjaga kerahasiaan (*confidentiality*) dari semua resep – resep minuman/makanan termasuk campuran/adonannya, dokumen manual operasi, dokumen–dokumen yang bercirikan PT. X/“TATOR Coffee Boutique” dan yang merupakan hasil inovasi dan/atau kreasi terbaru dari Pemberi Waralaba.
2. Penerima Waralaba dilarang memperbanyak baik sebagian–sebagian ataupun keseluruhan dan dalam bentuk apapun semua dokumen seperti dimaksud pada pasal 13 ayat 1, tanpa ijin tertulis dari Pemberi Waralaba.
3. Penerima Waralaba setuju dan ikut menyesuaikan diri terhadap setiap perubahan persyaratan, prosedur dan format dari dokumen–dokumen seperti disebut pada pasal 13 ayat 1, dalam rangka perbaikan dan penyempurnaan mutu penyelenggaraan “TATOR Coffee Boutique”.
4. Apabila Penerima Waralaba terbukti secara syah membocorkan rahasia seperti dimaksud pada pasal 13 ayat 1 untuk keuntungan sendiri, maka Penerima Waralaba harus membayar denda sebesar Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) kepada Pemberi Waralaba secara tunai dan sekaligus.

PASAL 14

PELAPORAN

1. Penerima Waralaba wajib pada setiap tanggal 10 (sepuluh) bulan berjalan secara terus –menerus memberikan laporan tertulis kepada Pemberi Waralaba mengenai jumlah total nilai penjualan disertai dengan melampirkan bukti penerima struk dari pos, yang diterima bulan lalu kepada Pemberi Waralaba.
2. Laporan tertulis seperti dimaksud pada pasal 14 ayat 1 diatas harus sesuai dengan format yang ditentukan Pemberi Waralaba.

3. Keterlambatan waktu atas kewajiban melaporkan hal – hal diatas, seperti dimaksud pada pasal 15 ayat 1, akan terkena denda sebesar 0,1% per hari dalam jumlah total penjualan paling lama 30 (tiga puluh) hari kalender.
4. Penerima Waralaba setuju untuk setiap akhir tahun pada akhir tutup tahun memberikan laporan keuangan tahunan yang lengkap dan benar kepada Pemberi Waralaba selambat – lambatnya 1 (satu) bulan setelah akhir tahun buku.
5. Pemberi Waralaba berhak mengaudit oleh auditor independen laporan keuangan tahunan seperti dimaksud dalam pasal 14 ayat 1 diatas sepanjang dianggap perlu.

PASAL 15

PEMERIKSAAN USAHA DAN TEMPAT USAHA

1. Penerima Waralaba setuju bersedia untuk bekerja sama dengan Pemberi Waralaba atau pihak lain yang secara tertulis ditunjuk mewakili Pemberi Waralaba pada setiap waktu dengan tanpa pemberitahuan sebelumnya memasuki property (tanah dan bangunan) “TATOR Coffee Boutique” yang dikelola/dijalankan Penerima Waralaba guna melakukan pemeriksaan untuk keperluan audit.
2. Penerima Waralaba setuju untuk memperlihatkan, menyediakan dan mengizinkan semua dokumen maupun catatan-catatan, informasi, data, yang diminta oleh Pemberi Waralaba secara tertulis maupun lisan, dalam rangka melakukan pelaksanaan *Standard operating Procedure* (SOP) kegiatan “TATOR Coffee Boutique” sehari-Hari termasuk kepatuhan kesesuaian procedure dalam menjalankan kewajiban membayar royalty seperti dimaksud pasal 8 ayat 1.
3. Khususnya dalam pemeriksaan kewajiban pembayaran *royalty* seperti dimaksud dalam pasal 15 ayat 2 diatas kemudian dapat dibuktikan bahwa terjadi pelanggaran ketentuan dan penyimpangan prosedur, maka Pemberi Waralaba akan memberikan Surat Peringatan dimaksud pada pasal 6 ayat 2 dan semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan Pemberi Waralaba dalam melakukan pemeriksaan tersebut harus diganti dan/atau dibayarkan kembali kepada Penerima Waralaba kepada Pemberi Waralaba.

PASAL 16

ASURANSI

1. Penerima Waralaba setuju untuk mengasuransikan bangunan, peralatan, barang-barang, atau hal-hal lainnya yang berada di dalam maupun di lingkungan “TATOR Coffee Boutique” dengan perusahaan asuransi yang disetujui Pemberi Waralaba, selama jangka waktu perjanjian ini.
2. Apabila Penerima Waralaba menyewa mengontrak bangunan/gedung Tator Coffee Boutique dari pihak ketiga, maka pihak-pihak untuk membayar premi atau polis asuransi tidak boleh melibatkan pemberi waralaba.

PASAL 17

PENGALIHAN HAK WARALABA

Penerima Waralaba tidak diperbolehkan mengalihkan hak waralabanya kepada pihak ketiga baik sebagian maupun seluruh hak-hak dan kewajiban yang kecuali disetujui oleh Pemberi Waralaba, sepanjang berdasarkan dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Pihak ketiga yang harus mengambil alih hak dan kewajiban Penerima Waralaba harus lebih dahulu mendapat persetujuan dari Pemberi Waralaba dan menyatakan sanggup untuk memenuhi segala persyaratan dan ketentuan yang ditetapkan Pemberi Waralaba.
2. Pihak ketiga yang mengambil alih hak waralaba dan Penerima Waralaba melanjutkan sisa jangka waktu perjanjian dan tidak diijinkan untuk merubah isi perjanjian ini dalam bentuk apapun juga.
3. Penerima Waralaba wajib membayar biaya pengalihan kepada Pemberi Waralaba sebesar 10% dari harga pengalihan tersebut atau serendah-rendahnya sebesar Rp. 50.000.000,- yang harus dibayar tunai dan sekaligus.

PASAL 18

PERPANJANGAN PERJANJIAN

Pada saat berakhirnya jangka waktu perjanjian ini, Penerima Waralaba dapat memperpanjang jangka, waktu perjanjian dengan ketentuan dan syarat-syarat yang akan ditentukan kemudian.

PASAL 19

PERPANJANGAN PERJANJIAN

1. Perjanjian ini tidak akan berakhir sesuai dengan ketentuan pasal 1138 KUH Perdata;
2. Perjanjian ini secara otomatis dapat dinyatakan berakhir apabila Penerima Waralaba telah mendapatkan peringatan tertulis sebanyak 3 (tiga) kali seperti dimaksud pada pasal 6 ayat 2.
3. Jika Penerima Waralaba dinyatakan *insolvent*, pailit, dilikuidasi atau berada dibawah pengurusan kurator, atau melakukan tindakan pidana berat. Jikalau Pemberi Waralaba diputuskan harus berada dibawah Curator maka kedua belah pihak telah sepakat bahwa 1 (satu) hari sebelum jatuhnya putusan dibawah curator pemberi Waralaba dianggap telah mengalihkan hak waralabanya kepada pihak lain yang telah disepakati oleh kedua belah pihak ;
4. Jika Penerima Waralaba sakit atau berhalangan tetap sehingga tidak dapat secara aktif menjalankan kegiatan operasional “TATOR Coffee Boutique” atau meninggal dunia sebelum jangka waktu perjanjian ini berakhir, maka ahli waris yang sah dan dinyatakan dengan surat penetapan dari pengadilan adalah

yang ditunjuk sebagai Penerima Waralaba, dan yang telah disetujui oleh Pemberi Waralaba sebagai pihak yang berhak menggantikan dan melanjutkan perjanjian sampai dengan jangka waktu perjanjian ini berakhir, Jikalau ahli waris yang sah dan telah mendapat penetapan dan Pengadilan Negeri tidak disetujui oleh Pemberi Waralaba maka harus perjanjian waralaba ini akan diteruskan dengan menunjuk orang lain yang telah disetujui oleh Pemberi Waralaba.

5. Ahli waris yang sah, yang telah dinyatakan oleh Pengadilan dan telah disetujui oleh Pemberi Waralaba seperti dimaksud dalam pasal 19 ayat 4 di atas, harus menyatakan secara tertulis bahwa akan mentaati semua peraturan dan prosedur berdasarkan perjanjian maupun persyaratan dan ketentuan yang dikeluarkan Pemberi Waralaba.

PASAL 20

PROSEDUR SETELAH PERJANJIAN BERAKHIR

Apabila perjanjian ini berakhir karena suatu alasan, maka Penerima Waralaba berkewajiban untuk:

1. Dengan segera membayar kepada Pemberi Waralaba semua hutang-hutangnya sekaligus dan lunas selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kalender sebelum masa atau jangka waktu perjanjian ini berakhir atau dinyatakan diakhiri.
2. Tidak menuntut tidak meminta kembali biaya waralaba dan biaya-biaya lainnya, beserta bunga yang telah dibayarkan kepada Pemberi Waralaba dalam bentuk apapun juga.
3. Dengan cara menghentikan penggunaan merk, logo, symbol, lambang dan semua tanda-tanda "TATOR Coffee Boutique", termasuk tapi tidak terbatas pada symbol dan tanda-tanda yang mirip dengan "TATOR Coffee Boutique" dan/atau yang dapat ditafsirkan sebagai mirip dengan ciri-ciri merek "TATOR Coffee Boutique".
4. Dengan segera mengembalikan kepada Pemberi Waralaba. semua buku-buku manual" (Standard Operating Procedure), dokumen penuntun, video, kaset, formulir-formulir, dan barang-barang cetakan yang berisi simbol dan/atau tanda-tanda "TATOR Coffee Boutique" paling lambat 30 (tiga puluh) hari kalender sebelum Perjanjian ini berakhir.
5. Selama 6 (enam) bulan sejak berakhirnya Perjanjian ini dinyatakan berakhir, Penerima Waralaba baik secara sendiri ataupun bergabung bersama-sama pihak lainnya tidak diperbolehkan mendirikan/membuka menjalankan outlet sejenis atau mirip dengan "TATOR Coffee Boutique".

PASAL 21

AMANDEMEN

Setiap perubahan baik penambahan atau pengurangan isi dan perjanjian ini harus disepakati para pihak dan dituangkan dalam bentuk Adendum yang dibuat khusus untuk itu serta ditandatangani oleh para pihak dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

PASAL 22

KETENTUAN-KETENTUAN LAIN PERJANJIAN INI

1. Apabila oleh karena satu hal atau lebih dari ketentuan dalam Perjanjian ini atau penerapan hukumnya suatu saat menjadi tidak berlaku karena adanya ketentuan undang-undang peraturan pemerintah, maka hanya hal-hal yang menyatakan tidak berlaku itu saja yang dinyatakan tidak berlaku. Sedangkan ketentuan lain yang mencakup dalam perjanjian ini tetap dinyatakan berlaku dalam penerapannya dengan cara apapun juga tidak dapat dipengaruhi oleh tidak berlakunya ketentuan tersebut diatas atau dinyatakan sebagai tidak berlaku.
2. Perjanjian ini menetapkan keseluruhan perjanjian dan kesepakatan diantara para pihak dan mengesampingkan serta membatalkan segala perjanjian atau kesepakatan sebelumnya diantara Pihak yang berkenaan dengan pokok Perjanjian ini.

PASAL 23

MILIK EKSKLUSIF

Ciri-ciri merek dan symbol-symbol “TATOR Coffee Boutique” serta buku-buku manual: (Pedoman *Standard Operating Procedure*) yang dipinjam pakai oleh Penerima Waralaba adalah merupakan milik eksklusif Pemberi Waralaba dan tidak boleh ditiru atau dicopy atau diperbanyak tanpa ijin tertulis dari Pemberi Waralaba baik secara keseluruhan maupun sebagian-sebagian.

PASAL 24

BAHASA

Berdasarkan Peraturan Pemerintah nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba, maka Perjanjian ini dibuat dalam Bahasa Indonesia. Dengan demikian maka semua pemberitahuan dan surat menyurat berdasarkan Perjanjian ini dibuat/ditulis dalam Bahasa Indonesia.

PASAL 25

HUKUM YANG BERLAKU

Berdasarkan dan Peraturan Pemerintah nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba, maka Perjanjian ini tunduk dan ditafsirkan berdasarkan hukum yang berlaku di negara Republik Indonesia.

PASAL 26
PEMBERITAHUAN

Segala macam pemberitahuan yang dilakukan berdasarkan Perjanjian ini, akan dilakukan melalui faksimili, internet, atau surat tercatat pada alamat dibawah ini:

Pemberi Waralaba : PT. X
Alamat : Jl. R.C. Veteran Raya No. 7K, Bintaro, Jakarta Selatan
Untuk Perhatian : Bapak Paulus Indra
Nomor Telephone : (021) 7378210-11
Nomor Faksimili : (021) 7378212

Para Pihak harus memberitakan secara tertulis bahwa telah mengirim dan/atau telah pemberitahuan dimaksud paling lambat 3 (tiga) hari kerja dimana pemberitahuan telah dan/atau telah diterima.

PASAL 27
PENYELESAIAN SENGKETA

1. Para Pihak setuju setiap perselisihan yang timbul akibat perbedaan pendapat yang terjadi dan disebabkan oleh Perjanjian ini, maka akan diselesaikan secara musyawarah dan kekeluargaan untuk mencapai mufakat.
2. Apabila penyelesaian secara musyawarah dan kekeluargaan tidak dapat dicapai sebagaimana dimaksud pada pasal 27 ayat 1 diatas, maka Para Pihak sepakat menyelesaikan melalui Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa Umum seperti diatur dalam Undang-undang Nomor 30 tahun 1999.

PASAL 28
FORCE MAJEURE

- Yang dimaksud *force majeure* dalam perjanjian ini adalah perang, pemberontakan, pemogokan, kerusuhan, perubahan Peraturan Pemerintah, gempa bumi, taufan, banjir, ledakan, kebakaran, huru-hara, blokade, epidemi, dan bencana alam lainnya diluar kemampuan pihak yang terkena untuk mengatasinya ;
- Bilamana terjadi *force majeure* dalam makna pelaksanaan perjanjian tersebut sehingga berakibat tidak dapat berlangsungnya kegiatan usaha, maka Para Pihak masing-masing saling melepaskan kewajiban para pihak ;
- Setiap terjadinya *force majeure* oleh pihak mengalaminya harus memberitahukan secara tertulis kepada pihak lainnya dalam perjanjian ini selambat-lambatnya 3 (tiga) bari terjadinya keadaan *force majeure* tersebut, dan jika tidak diberitahukan kepada pihak lain dalam waktu tersebut maka dianggap tidak pernah terjadi keadaan *force majeure* ; Dan seluruh keterangan-keterangan yang menyatakan terjadinya keadaan *force majeure*

tersebut oleh pihak yang mengalaminya harus disahkan oleh instansi pemerintah yang berwenang ;

- Apabila keadaan *force majeure* berlangsung secara terus menerus selama 6 (enam) bulan lamanya, maka para pihak berhak untuk menghentikan Perjanjian ini dengan tidak melakukan tuntutan dalam bentuk apapun.

PASAL 29

LAIN-LAIN

1. Penerima Waralaba menyadari bahwa tak satu pihak pun baik Pemberi Waralaba maupun Pihak Ketiga lainnya yang dapat menjamin keberhasilan usaha waralaba yang dijalkannya.
2. Penerima Waralaba mengakui bahwa sebelum menandatangani perjanjian ini telah mendapatkan informasi, keterangan dan data dari Pemberi Waralaba dan telah diberi waktu yang cukup untuk mempelajari dan menelitinya.

..... DEMIKIAN AKTA INI DIBUAT.....

Jakarta, 15 September 2008

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA

PAULUS INDRA

SORAYA

PETTY SUWITO

SAKSI-SAKSI

APRI SUSANTI

**FITRIA
SUWITO**