

**TINJAUAN YURIDIS PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP
PENERIMA WARALABA DALAM PERJANJIAN
WARALABA ANTARA PT BABA RAFI INDONESIA DENGAN
MADE DENNY MIRAMA SANJAYA**

SKRIPSI

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

ANDHESTHI RARASATI

0706276791



UNIVERSITAS INDONESIA

FAKULTAS HUKUM

**PROGRAM KEKHUSUSAN HUKUM TENTANG HUBUNGAN
SESAMA ANGGOTA MASYARAKAT**

DEPOK

JANUARI 2011

i

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Andhesthi Rarasati.

NPM : 0706276791.

Tanda Tangan :

Tanggal :

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :
Nama :Andhesthi Rarasati
NPM :0706276791
Program Studi :Reguler Ilmu Hukum.
Judul Skripsi :Tinjauan Yuridis Perlindungan Hukum Terhadap
Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba
antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny
Mirama Sanjaya.

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Program Studi Kekhususan Hukum Tentang Hubungan Sesama Anggota Masyarakat, Fakultas Hukum , Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing :Suharnoko, S.H., M.L.I. (.....)

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

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

Penguji : Endah Hartati, S.H, M.H. (.....)

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

Ditetapkan di :Depok
Tanggal :

Kata Pengantar

Puji syukur penulis panjatkan kepada Bapa, Tuhan Yesus, Allah Roh Kudus, Tritunggal Tuhan yang menghidupkan karena atas berkat dan penyertaannya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa janji Tuhan dalam Yeremia 29:11 yang adalah Ya dan Amin tergenapi dalam skripsi ini. “Sebab Aku ini mengetahui rancangan-rancangan apa yang ada pada-Ku mengenai kamu, demikianlah firman TUHAN, yaitu rancangan damai sejahtera dan bukan rancangan kecelakaan, untuk memberikan kepadamu hari depan yang penuh harapan.”(Yeremia 29:11). Seluruh hidup penulis hingga saat skripsi ini dan selamanya merupakan aliran berkat tak putus dari Dia Sang Pemberi Hidup. Terima kasih Tuhan, Engkau yang semakin besar aku yang semakin kecil.

Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Hukum Program Kekhususan Hukum Tentang Hubungan Antar Sesama Anggota Masyarakat pada Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

Penulis juga menyadari adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Chatarina Ening Pudyastuti yang telah menjadi ibu yang sangat hebat bagi penulis terutama setelah papa penulis, Johannes Bosco Sumardjono meninggal. Terimakasih telah menjadi contoh terbaik dari setiap hal yang diajarkan. Tidak berhenti rasa syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yesus karena kehadiran Ibu penulis yang luar biasa. Wanita tegar, pintar, mandiri, dan memiliki kualitas hubungan di atas rata-rata dengan Tuhan terus menuntun penulis hingga penulis ada di jalan ini. Ibu, engkau adalah

alasan pertama dan terbesar aku untuk terus menerus berjuang dan menjadi yang terbaik.

2. Selanjutnya rasa terima kasih penulis tujukan kepada Yth. Bapak Suharnoko,SH,M.L.I selaku dosen pembimbing I yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini;
3. Pembimbing II Akhmad Budi Cahyono, S.H., M.H. yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.;
4. Yth. Ibu Surini Ahlan Syarif, S.H., selaku ketua bidang studi Hukum Keperdataan Fakultas Hukum Universitas Indonesia, yang telah membantu kelancaran persyaratan formal dalam menyelesaikan skripsi.
5. Bapak DR. Widodo Suryandono, S.H., M. H., selaku Pembimbing Akademik dari penulis yang selalu memperhatikan dan menolong penulis selama penulis menjadi mahasiswa dari Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Untuk seluruh staf Biro Pendidikan terutama Bapak Selam yang sangat membantu dan memudahkan penulis dalam persyaratan formal seluruh akademik penulis.
6. Dosen Penguji, terimakasih karena telah berkenan menguji dan memberikan kesempatan penulis untuk mempertahankan argumen dan juga memberikan banyak koreksi sehingga Sarjana Hukum yang penulis sandang menjadi pantas dibanggakan.
7. Penulis mengucapkan terima kasih secara khusus kepada Made Denny Mirama Sanjaya dan seluruh manajemen pihak penerima waralaba Kebab Turki Baba Rafi yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang penulis perlukan.
8. Adik dari penulis, Antonius Senadipa Sewaka. Terimakasih telah menjadi adik yang baik bagi penulis. Penulis juga berterimakasih kepada om penulis, Om Hardi Uswananto. Terima kasih untuk semua bantuan yang telah diberikan untuk lancarnya skripsi ini. ☺

9. Tiga sahabat terbaik penulis. Paramita Christantyo, Made Cynthia Rini, dan Patricia Devy Setyanti. Terimakasih buat dukungan terus menerus dan doa yang tidak pernah putus. 6,5 tahun berjalan bersama sebagai sahabat merupakan berkat dan hadiah terbaik dari Tuhan. Kita untuk selamanya. :)
10. Benedicta Octaviani, sahabat, teman gila-gilaan, dan orang yang paling mengerti penulis dengan kelebihan dan kekurangannya ! Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Cecillia Paramitha dan Maureen Natasha untuk dukungannya. Terimakasih ☺
11. Genggong Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Nyonya Besar Chrisna Sari, Si Tenang Selalu Sisilia Nurmala Dewi, Tawa 9 skala richter Tiur Henny Monica, nenek Diandra Nalawardani yang bijaksana dan baik hati, si deadline maker Christina Dessy, dan letoy Letezia S. Tobing. Terimakasih buat 3,5 tahun yang menyenangkan, untuk semua pengalaman berharga dan mendewasakan.
12. Timtam PDMKK Amazing Grace. K Lia, Kak Ray, K Agus, Itche, lia krisma, Yulia, Gambreng, Adit, Haryo, Michael, Shienny, Cynthia Ramli, Nikita dan Natasha serta tante mingtju dan pasukan doa PD St. Yohanes Penginjil yang terus berdoa buat skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terimakasih untuk setiap anak-anak Amagra lain yang terus mendukung dengan berbagai cara. Terimakasih juga penulis ucapkan kepada Rm Luis, Rm Max, Rm Santo, dan Kak Alex yang terus peduli akan kemajuan skripsi penulis. Terima kasih juga untuk semua rekan pelayanan tak tersebutkan karena banyaknya yang terus mendukung dalam semangat dan doa. Terima kasih!
13. Keluarga besar Joseph Mulyo Baroto untuk setiap cinta dan dukungan terbesarnya. Ucapan terimakasih khusus penulis tujukan pada sepupu-sepupu dari Mbak In dan keluarga, Mbak Wiek dan keluarga, mas danang, mbak Anti, Mas Yudhi, Arya, Adit, Haryo, Pras, Reza, Andira, Dipta dan Dion juga Keluarga besar Sastroamihardjo. Terima kasih.

14. Danarto Agung, Fransisco Rosarians Enga Geken dan Alexandre Gerardo, teman baik penulis yang terus menerus membantu penulis lewat doa dan dukungan yang tidak berhenti selama skripsi ini. Terima kasih!
15. Pak Jon, bapak penjaga ruang PK 1. Terima kasih pak Jon yang telah membantu penulis sepanjang penulisan skripsi ini. Terima kasih untuk bantuan menghubungi penulis setiap pembimbing penulis datang ke kampus.
16. Rekan Fakultas Hukum Universitas Indonesia 2007 atas dukungan kepada penulis, secara khusus penulis berterima kasih kepada sesama pejuang skripsi Arrumaisha Rani K, Dewika Angganingrum, Astrid Rebecca, Arub Charisma, dan Puti Sheila. Hey girl! We can do it! ☺
17. Gerardus Hadian Panamokta. Terimakasih karena telah membantu penulis dalam mengedit skripsi dan memberitahukan banyak hal yang penulis tidak mengerti.
18. Pihak-pihak tak disebutkan.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yesus melimpahi semua pihak yang telah membantu dengan rahmat dan berkat yang tidak putus-putusnya. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu. Tuhan memberkati!

Depok, 2 Januari 2011

Andhesthi Rarasati

Penulis

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

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

Nama : Andhesthi Rarasati.

NPM : 0706276791.

Program Studi : Reguler Ilmu Hukum.

Fakultas : Hukum.

Jenis karya : Skripsi/~~Tesis/Disertasi~~

demikian 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 :

TINJAUAN YURIDIS PERLINDUNGAN HUKUM PIHAK PENERIMA
WARALABA DALAM PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT BABA
RAFI INDONESIA DENGAN MADE DENNY MIRAMA SANJAYA

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir 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 : 2 Januari 2010

Yang menyatakan

(Andhesthi Rarasati)

ABSTRAK

Nama : Andhesthi Rarasati
Program Studi : Reguler Ilmu Hukum.
Judul : Tinjauan Yuridis Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.
Kata kunci : Pihak Pemberi waralaba, keseimbangan, waralaba

Skripsi ini membahas perlindungan hukum penerima waralaba pada perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya. Perlindungan hukum ini akan dilihat dari peraturan perundang-undangan dan asas keseimbangan. Penelitian ini adalah penelitian yuridis normatif. Hasil dari penelitian ini adalah perjanjian yang dibuat para pihak telah sesuai dengan peraturan perundang-undangan akan tetapi keseimbangan dalam perjanjian belum dicapai. Saran yang diberikan kepada pemerintah adalah memberi sanksi bagi pelanggaran pasal 7 PP no 42 tahun 2007 dan mengawasi jalannya waralaba di Indonesia sedangkan untuk pihak penerima waralaba diharapkan agar membaca peraturan yang terkait waralaba dan mendaftarkan usahanya.

ABSTRACTION

Name : Andhesthi Rarasati
Study Program: Reguler jurisprudence
Title : Judicial Review of Legal Protection Against The Franchisee in The Franchise Agreement Between PT Baba Rafi Indonesia and Made Denny Mirama Sanjaya.
Keyword :Franchisee, franchise, principle of balance

This thesis discusses the legal protection of franchisee in the franchise agreement between PT Baba Rafi Indonesia and Made Denny Mirama Sanjaya. These legal protections will be seen from the legislation and the principle of balance. This research use normative juridical method. The results of this research are agreements made by the parties in accordance with the legislation, in the other hand, it has not achieved a balance in the agreement. The writer gave advice to governments so governments could overseeing the franchise in Indonesia. To the franchisee, the advices are franchisee must read the related regulations and register their frachise.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Pokok Permasalahan	10
1.3. Tujuan Penelitian	11
1.4. Definisi Operasional.....	11
1.5. Metode Penelitian	13
1.6. Sistematika Penulisan	14
2. TEORI PERJANJIAN DITINJAU DARI KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA	16
2.1. Definisi Perjanjian.....	16
2.2. Saat Lahirnya Perjanjian	23
2.3. Syarat Sahnya Perjanjian.....	25
2.4. Asas Keseimbangan dalam Perjanjian	30
2.5. Macam Perjanjian	39
2.6. Akibat Perjanjian.....	42
3. TEORI WARALABA MENURUT PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN	47
3.1. Pengertian Waralaba	47
3.2. Sejarah Waralaba	64
3.3. Jenis-jenis Waralaba	68
3.4. Pihak-pihak Waralaba	76
3.5. Perjanjian Waralaba	77
3.6. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba	78
4. ANALISIS PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT BABA RAFI INDONESIA DENGAN MADE DENNY MIRAMA SANJAYA.....	85
4.1 Keabsahan perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.....	85
4.2. Keseimbangan para pihak dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.....	95
4.3. Perlindungan hukum pihak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba.....	112
5. PENUTUP	118
5.1. Kesimpulan.....	118
5.2. Saran.....	121

DAFTAR PUSTAKA.....	122
DAFTAR LAMPIRAN.....	127



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah.

Pertumbuhan dunia ekonomi dewasa ini begitu pesat berkembang, didukung pula usaha memperluas bisnis semakin bervariasi. Pengusaha menggunakan salah satu cara untuk mengembangkan bisnisnya melalui sistem perwaralabaan. Waralaba ini merupakan salah satu strategi untuk mengembangkan UKM di Indonesia. Waralaba saat ini tengah mendapat perhatian khusus dari pemerintah di Indonesia karena tujuannya itu. Bisnis dengan sistem waralaba pada dasarnya merupakan metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen.¹ Bisnis waralaba ini menandakan adanya perkembangan yang pesat dalam dunia perekonomian.

Dewasa ini keberadaan waralaba sendiri memiliki beberapa kelebihan dan kekurangan. Hasil penelitian yang diperoleh dalam kaitannya dengan permasalahan yang dirumuskan yaitu bahwa bentuk perjanjian waralaba, dan pelaksanaan perjanjian waralaba yang dilakukan dalam perjanjian waralaba di Indonesia belum dapat memberikan perlindungan hukum bagi pihak penerima waralaba. Perlindungan hukum dinyatakan kurang karena belum sepenuhnya melaksanakan asas kebebasan berkontrak yang diatur dalam pasal 1338 ayat 1 KUHPer serta hambatan-hambatan yang muncul dalam memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba yaitu peraturan hukum yang belum memadai, bentuk perjanjian waralaba merupakan perjanjian baku atau standar, belum adanya asosiasi penerima waralaba, dan peran pemerintah didalam penetapan royalty, pajak dan peran dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang belum maksimal, yang kelihatan hanya sebatas lembaga yang memberikan ijin saja.

Iniilah yang menjadi latar belakang penulis tertarik untuk meneliti waralaba. Tujuan dari penulisan ini agar penulis mengetahui apakah perjanjian waralaba yang dilakukan oleh para pihak telah sesuai dengan peraturan

¹Bryce Webster, *The Insider's Guide to Franchising*, (Amacon: 1985), hal 4.

perundang-undangan yang berlaku, bagaimana hak dan kewajiban di antara para pihak yang menyepakati perjanjian dalam pelaksanaannya, dan bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba menurut peraturan perundang-undangan apabila terjadi pemutusan waralaba, serta apakah para pihak sudah mendapatkan perlindungan hukum secara seimbang.

Perkembangan bisnis waralaba ini pun secara tidak langsung dipengaruhi keberadaan hukum Indonesia itu sendiri. Hukum yang mendukung akan membawa akibat adanya kemajuan dalam sektor ekonomi itu sendiri. Minimarket waralaba sebagai salah satu usaha yang bergerak dibidang ekonomi sendiripun membutuhkan peraturan hukum yang jelas. Pemerintah telah membuat seperangkat aturan yang mengatur tentang waralaba mulai dari pasal-pasal dalam KUHPer, Undang-undang no 9 tahun 1995 tentang usaha kecil, dan Peraturan pemerintah 16 tahun 1997 serta Peraturan Pemerintah no 42 tahun 2007 tentang waralaba.

Waralaba dapat dimiliki di banyak bidang usaha. Bidang usaha jasa, retail, makanan, dan sebagainya. Dari waralaba yang ada, waralaba jenis makanan merupakan yang paling banyak jumlahnya. Perkembangan bisnis waralaba makanan yang cukup pesat ini terutama karena banyak usaha makanan yang selama ini telah berkembang dan maju, kemudian mengalihkannya ke bentuk waralaba. Namun tak sedikit pula bisnis waralaba makanan yang gagal dan gulung tikar.

Kebab Turki Baba Rafi merupakan waralaba makanan. Kebab Turki Baba Rafi merupakan salah satu anak perusahaan dari PT. Baba Rafi Indonesia dengan Bapak Hendy Setiono sebagai *founder*. Kebab Turki Baba Rafi mulai memasuki dunia waralaba pada tahun 2003 dan mendapat antusias dari kalangan sesama pebisnis. Bekerjasama dengan berbagai institusi yang berpengalaman dalam bisnis waralaba seperti *The Bridge Consultant* membuat Kebab Turki Baba Rafi semakin dipercaya. Bergelut di dunia bisnis kuliner, Kebab Turki Baba Rafi menawarkan konsep yang berbeda dari waralaba makanan lain yang ada sebelumnya. Kebab Turki Baba Rafi menyajikan menu makanan cepat saji yang sangat inovatif yaitu kebab, makanan Timur Tengah yang tersusun atas daging (sapi, ayam, maupun

kambing) berbumbu, irisan sayur segar ditambah dengan *mayonaise*, saus tomat, dan saus sambal yang digulung dalam *tortila* (roti bulat).

Kini di awal tahun 2008, jumlah *outlet* Kebab Turki Baba Rafi seluruhnya mencapai lebih dari 275 unit yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Hal tersebut diiringi pula dengan penghargaan demi penghargaan yang diraih baik oleh Hendy Setiono secara pribadi maupun Kebab Turki Baba Rafi atas prestasinya dalam hal bisnis dan pengembangan usaha.

Keunggulan dari segi rasa dan banyaknya prestasi yang diraih oleh Kebab Turki Baba Rafi membuatnya memiliki nilai lebih dibandingkan dengan kompetitor lainnya. Selain itu, banyaknya jumlah *outlet* Kebab Turki Baba Rafi yang beroperasi menunjukkan bahwa sistem yang diterapkan dalam waralaba ini cukup teruji.

Kebab Turki Baba Rafi menggunakan konsep berwaralaba. Adapun, konsep Waralaba muncul sejak 200 tahun sebelum masehi dengan diperkenalkan konsep rangkaian toko untuk mendistribusikan makanan dengan merek tertentu. Di Prancis pada tahun 1200-an, penguasa negara dan penguasa gereja mendelegasikan kekuasaan mereka kepada para pedagang dan ahli pertukangan melalui apa yang disebut dengan "*diartes de waralaba*", yaitu hak untuk menggunakan atau mengolah hutan yang berada dibawah kekuasaan negara atau gereja. Sebagai imbalan, penguasa negara dan gereja menuntut jasa tertentu atau uang.²

Waralaba berasal dari bahasa latin yaitu *francorum rex* yang artinya bebas dari ikatan, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Maka waralaba diinterpretasikan sebagai pembebasan dari pembatasan tertentu, atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang bagi orang lain dilarang.³ Bila dihubungkan dengan konteks usaha, waralaba berarti kebebasan yang diperoleh oleh seseorang untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu di wilayah tertentu. Perwaralabaan adalah suatu aktivitas dengan suatu sistem

²Anonymous, *Bisnis Waralaba Indonesia (Waralaba News)*, 3 Oktober 2006.

³ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, cet.1, (Bogor: PT. Ghalia Indonesia, 2008) , hal 6.

waralaba, yaitu suatu sistem keterkaitan usaha yang saling menguntungkan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.⁴

Waralaba/ waralaba memiliki beberapa definisi di negara-negara:

1. Menurut *British Waralaba Association*

Waralaba/ waralaba sebagai garansi lisensi kontraktual oleh satu orang (pihak pemberi waralaba) ke pihak lain (penerima waralaba) dengan:

- *Mengijinkan atau meminta penerima waralaba menjalankan usaha dalam periode tertentu pada bisnis yang menggunakan merek yang dimiliki oleh pihak pemberi waralaba.*
- *Mengharuskan pihak pemberi waralaba untuk melatih kontrol secara kontinyu selama periode perjanjian.*
- *Mengharuskan pihak pemberi waralaba untuk menyediakan asistensi terhadap penerima waralaba pada subjek bisnis yang dijalankan—di dalam hubungan terhadap organisasi usaha penerima waralaba seperti training terhadap staf, merchandising, manajemen atau yang lainnya.*
- *Meminta kepada waralaba secara periodik selama masa kerjasama waralaba untuk membayarkan sejumlah fee penerima waralaba atau royalti untuk produk atau servis yang disediakan oleh pihak pemberi waralaba kepada penerima waralaba.*

2. Robert T. Justis dan William Slater Vincent (2001, hal 400)

“Franchising is a method of distribution; in other words, a method of growing a business. A marketing channel of distribution whereby a company distributes its goods and services from itself to the ultimate consumer.”

⁴ Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising Konsep dan Kasus*, (Jakarta : Harvarindo, 2004), hal 1.

Waralaba – *generally speaking, this is defined as the right on license granted to an individual or group to market a company's goods or services in a particular territory. More specifically, a franchise is a special type of license that usually has three elements:*

1. *The franchisee uses the franchisor's name and marks.*
2. *The franchisor provides the franchisee with assistance or has some control over how the franchisee operates the business; and*
3. *The franchisee pays the franchisor waralaba \$ 500 or more during a six-month period.*

Pihak pemberi waralaba (The Franchisor) – the company that grants the franchisor the rights (license) to do business under their trade name, trademarks, or service marks.

Penerima waralaba (The Franchisee) – the person or company that receives the right (license) from the franchisor to do business under the franchisor's trademark and tradename.

3. Definisi waralaba menurut IPM (Institut Pendidikan dan Manajemen), yang mengadopsi dari terjemahan kata waralaba.

- *Waralaba adalah suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa dimana sebuah perusahaan induk (pihak pemberi waralaba) memberikan hak istimewa untuk melakukan suatu sistem usaha dengan cara, waktu, dan lokasi tertentu kepada individu atau perusahaan lain (penerima waralaba) yang berskala kecil dan menengah.*⁵

- *Waralaba merupakan metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, yang dijual kembali kepada pihak lain yang berminat. Pemilik dari metode yang terjual ini disebut pihak pemberi waralaba, sedangkan pembeli hak untuk menggunakan metode tersebut disebut penerima waralaba.*⁶

⁵ Adrian Sutedi, *Op.cit.*, hal 9.

- Waralaba merupakan suatu hubungan berdasarkan kontrak antara pihak pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Pihak pemberi waralaba menawarkan dan berkewajiban menyediakan perhatian terus menerus pada bisnis waralaba melalui penyediaan pengetahuan dan pelatihan. Penerima waralaba beroperasi dengan menggunakan merek dagang, format, atau prosedur yang dipunyai serta dikendalikan oleh pihak pemberi waralaba. Penerima waralaba melakukan investasi pada bisnis yang dimilikinya.⁷

4. Menurut *dictionary of business terms*, waralaba adalah:

1. Suatu izin yang diberikan oleh sebuah perusahaan (franchisor) kepada seorang atau kepada suatu perusahaan (penerima waralaba) untuk mengoperasikan suatu retail, makanan atau supermarket dimana pihak penerima waralaba setuju untuk menggunakan milik pihak pemberi waralaba berupa nama, produk, servis, promosi, penjualan, distribusi, metode untuk display, company support.dll

2. Hak untuk memasarkan barang-barang atau jasa perusahaan (co's goods and services) dalam suatu wilayah tertentu, hak tersebut telah diberikan oleh perusahaan kepada seorang individu, kelompok individu, kelompok marketing, pengecer atau grosir.

3. Waralaba adalah hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya 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.

Dalam praktiknya, seringkali antara waralaba atau waralaba yang disamakan dengan lisensi, padahal keduanya jelas berbeda. Pada lisensi hanya memberikan ijin untuk menggunakan hak kekayaan intelektual tertentu saja, sedangkan pada waralaba lebih luas daripada lisensi. Hal ini disebabkan pada waralaba di dalamnya antara lain ada lisensi penggunaan hak kekayaan intelektual

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*

yang disertai dengan suatu sistem kerja, keterampilan, pengalaman dan berbagai sistem pelayanan yang dimilikinya.

Waralaba memungkinkan perusahaan untuk melakukan penetrasi pasar ke pasar baru tanpa harus keluar biaya dari kocek sendiri. Perusahaan sebagai pemberi waralaba (pihak pemberi waralaba) dapat memegang kendali atas penerima waralaba (penerima waralaba) dengan memberikan dukungan perihal strategi penjualan-pelayanan, reputasi, merek, dan standar kualitas serta dukungan lainnya. Dukungan ini tentunya diimbangi dengan imbalan *fee* yang *fixed* atau variabel secara periodik. Jadi intinya waralaba memungkinkan perusahaan untuk memperluas jaringan bisnis dan sekaligus memperkecil risiko karena ada proses berbagi risiko dengan penerima waralaba

Waralaba dimulai pertama kali di benua Amerika. Pertama kali dimulai di Amerika oleh *Singer Sewing Machine Company*, produsen mesin jahit *Singer* pada 1898.⁸ Pola itu kemudian diikuti oleh perusahaan otomotif *General Motor Industry* yang melakukan penjualan kendaraan bermotor dengan menunjuk distributor waralaba pada tahun 1898. Selanjutnya, diikuti pula oleh perusahaan-perusahaan *soft drink* di Amerika sebagai saluran distribusi di AS dan negara-negara lain. Sedangkan di Inggris waralaba dirintis oleh J. Lyons melalui usahanya *Wimpy and Golden Egg* pada dekade 60an. Pada tahun 1955 lahirlah Restoran *McDonald's* yang memperkenalkan sistem waralaba yang berbeda dengan sistem waralaba yang dilakukan oleh *Singer Sewing Machine Company*.

Di Indonesia, waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an dengan *dealer* kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi atau menjadi agen tunggal pemilik merek. Waralaba di Indonesia berkembang dengan masuknya waralaba asing ke Indonesia pada tahun 1980an mulai dari *KFC*, *McDonald's*, dan *Burger King*. Pesatnya pertumbuhan penjualan sistem waralaba dikarenakan faktor popularitas dari pihak pemberi waralaba itu sendiri.

Dengan berkembangnya bisnis waralaba di Indonesia maka lahir pula ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum dalam format hukum waralaba. Ketentuan-ketentuan itu adalah Keputusan Menteri Perindustrian dan

⁸ Collins Barrow, *Franchising Small Business and Entrepreneurship*, (London: Mac Millan Education, 1989), hal 189.

Perdagangan RI no 259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pendaftaran Usaha Waralaba, Undang-undang no 14 tahun 2001 tentang Paten, Undang-undang no 15 tahun 2001 tentang merek, Undang-undang no 30 tahun 2000 tentang Rahasia Dagang, dan Peraturan Pemerintah no 42 tahun 2007 sebagai pengganti dari Peraturan Pemerintah no 16 tahun 1997 tentang waralaba yang sudah dicabut⁹.

Berikut ini adalah beberapa dasar hukum di Indonesia yang digunakan untuk waralaba:

1. Perjanjian sebagai dasar hukum dari keberadaan waralaba dengan dasar hukum pasal 1338 ayat (1), 1233 sampai dengan 1456 KUHPer. Para pihak bebas memperjanjikan apapun sepanjang tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, kebiasaan, kesopanan, atau hal-hal lain yang berhubungan dengan ketertiban umum, juga tentang syarat-syarat sahnya perjanjian.
2. Hukum keagenan sebagai dasar hukum, KUHD, dan ketentuan-ketentuan yang bersifat administratif seperti berbagai ketentuan dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Seringkali ditentukan dengan tegas dalam kontrak waralaba bahwa di antara pihak-pihak pemberi waralaba dengan penerima waralaba tidak ada suatu hubungan keagenan.
3. Undang-undang Merek, Paten, dan Hak Cipta sebagai dasar hukum waralaba. Berhubung ikut terlibatnya merek dagang dan logo milik pihak-pihak pemberi waralaba dalam suatu bisnis waralaba, apalagi dimungkinkan adanya suatu penemuan baru oleh pihak-pihak pemberi waralaba yang dapat dipatenkan. Undang-undang yang dipakai adalah UU no 19 tahun 1992, UU no 6 tahun 1982 dan UU no 7 tahun 1987.
4. Undang-undang Penanaman Modal sebagai dasar hukum. Waralaba justru dipilih biasanya untuk mengelak dari larangan-larangan tertentu bagi perusahaan asing ketika hendak beroperasi lewat *direct investment*.
5. Peraturan-peraturan lain sebagai dasar hukum:

⁹ Sonny Sumarsono, *Manajemen Bisnis Waralaba*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal 8.

- a. Perizinan usaha, pendirian usaha, dan lain-lain.
- b. Ketentuan ketenagakerjaan.
- c. Hukum perusahaan.
- d. Hukum pajak.
- e. Hukum persaingan usaha.
- f. Hukum industri bidang tertentu misalnya aturan tentang standar mutu, kebersihan, dan aturan lain yang bertujuan melindungi konsumen.
- g. Hukum kepemilikan.
- h. Hukum tentang rencana tata ruang.
- i. Hukum tentang pengawasan ekspor/ impor.
- j. Hukum tentang bea cukai.

Keuntungan dari sebuah sistem waralaba adalah relatif lebih aman daripada memulai suatu usaha dari awal serta lebih adanya struktur dalam usaha. Waralaba dapat dikatakan, sebagai sebuah usaha mandiri karena terdapat batasan campur tangan dari pihak pewaralaba. Selain itu, merk yang dipasarkan relatif lebih mudah dikenal karena jumlah cabang dengan mudah bertambah dengan kualitas produk yang sama dan telah dikenal oleh konsumen. Pewaralaba memperluas usahanya dengan lebih cepat dan efektif dengan adanya investasi dan permodalan dari pembeli/terwaralaba.

Waralaba diawali dengan adanya perjanjian/kontrak antara pihak-pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba. Adapun suatu kontrak atau perjanjian harus memenuhi syarat sahnya perjanjian yaitu kata sepakat, cakap, hal tertentu dan suatu sebab yang halal sesuai dengan pasal 1320 KUHP. Dengan dipenuhinya keempat syarat itu maka perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.¹⁰ Dalam kata lain, perjanjian berfungsi seperti undang-undang bagi para pihak yang membuatnya seperti dikatakan pada pasal 1338 KUHP.

Perjanjian dalam Waralaba memiliki beberapa unsur yaitu:

1. Adanya minimal 2 pihak,

¹⁰Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009) ,hal 1.

2. Adanya penawaran paket usaha dari pihak pemberi waralaba,
3. Adanya kerja sama berkesinambungan pengelolaan unit usaha antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba dalam jangka waktu tertentu,
4. Adanya unit usaha tertentu oleh pihak penerima waralaba yang akan memanfaatkan paket usaha milik pihak pemberi waralaba,
5. Dan adanya kontrak hukum tertulis antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba untuk menjamin adanya perlindungan hukum di antara kedua belah pihak dan menjelaskan hubungan hukum antara keduanya dan aktivitas usaha yang dilakukan atas nama pewartalaba dengan pengaturan dan standar mengenai prosedur kerja yang ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba.

Dalam perjanjian waralaba, para pihak memiliki kebebasan untuk menentukan jangka waktu berakhirnya kontrak waralaba, namun Pemerintah melalui Menteri Perindustrian dan Perdagangan telah menetapkan jangka waktu perjanjian waralaba sekurang-kurangnya lima tahun. Jangka waktu ini sendiri dapat diperpanjang.

Perjanjian waralaba ini akan menimbulkan suatu akibat hukum yaitu pelaksanaan perjanjian ini sendiri. Pelaksanaan perjanjian memiliki konsekuensi bagi pihak-pihak yang membuatnya yaitu adanya hak dan kewajiban bagi para pihak. Hak dan kewajiban ini menuntut dipenuhi secara benar dan seimbang sesuai yang para pihak telah perjanjikan.

1.2. Pokok Permasalahan.

Skripsi yang berjudul “Tinjauan Yuridis Perlindungan Hukum Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya” memiliki beberapa pokok permasalahan yaitu:

- A. Apakah perjanjian waralaba yang dilakukan oleh para pihak telah sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku?
- B. Apakah sudah tercapai keseimbangan diantara para pihak yang membuat perjanjian waralaba ini?

Universitas Indonesia

C. Bagaimana perlindungan hukum bagi pihak penerima waralaba yang terlibat dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya menurut peraturan perundang-undangan apabila terjadi pemutusan waralaba?

1.3. Tujuan Penelitian.

A. Tujuan Umum.

Penelitian hukum ini secara umum bertujuan untuk mengetahui tentang perjanjian waralaba pada umumnya, permasalahan yang terjadi dalam perjanjian waralaba, dan perlindungan hak dan kewajiban para pihak yakni penerima waralaba dan pihak pemberi waralaba dalam perjanjian waralaba, dan akibat pemutusan hubungan dalam perjanjian ini.

B. Tujuan Khusus.

1. Mengetahui apakah perjanjian yang dibuat antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya telah sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
2. Mengetahui apakah sudah tercapai keseimbangan diantara para pihak yang membuat perjanjian waralaba ini.
3. Mengetahui perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya menurut peraturan perundang-undangan apabila terjadi pemutusan waralaba.

1.4. Definisi Operasional.

A. Definisi Waralaba.

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah

terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”¹¹

B. Definisi Pemberi Waralaba.

“Pemberi Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba”¹²

C. Definisi Penerima Waralaba.

“Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba.”¹³

D. Definisi Perjanjian.

“Perjanjian adalah peristiwa hukum yang menimbulkan perikatan dimana dua subyek hukum melakukan hubungan hukum yang bersifat mengikat. Suatu hubungan hukum antara dua pihak dimana satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan suatu hal, sedangkan pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.”¹⁴

E. Definisi Hak.

“Hak adalah kepentingan yang dilindungi oleh hukum”¹⁵

F. Definisi Kewajiban.

“Kewajiban adalah suatu beban yang bersifat kontraktual.”¹⁶ ”

¹¹ Indonesia, *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No 42 tahun 2007, LN No. 90 tahun 2007, TLN No. 4742, ps 1 butir 1.

¹² *Ibid.*, ps 1 butir 2.

¹³ *Ibid.*, ps 1 butir 3.

¹⁴ Wirjono Projodikoro, *Azas-azas Hukum Perjanjian* ,(Bandung: Mandar Maju, 2000), hal 4.

¹⁵ Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Liberty, 2003), hal 43.

¹⁶ *Ibid*, hal 49.

1.5. Metode Penelitian.

Dalam skripsi berjudul “Tinjauan Yuridis Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya” ini penulis menggunakan metode penelitian yuridis normatif.¹⁷ Dalam penelitian yuridis normatif ini artinya penulis akan menggunakan studi pustaka dengan data-data serta wawancara dengan Made Denny Mirama Sanjaya. Penelitian yuridis normatif ini membahas ketentuan-ketentuan yang tertulis (hukum positif) di Indonesia tentang perjanjian waralaba dalam keterkaitan dengan studi kasus perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

Tinjauan yuridis normatif perlindungan hukum terhadap penerima waralaba dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya memiliki tipologi penelitiannya berbentuk deskriptif-analitis. Tipologi deskriptif-analitis berarti dalam skripsi ini akan dijelaskan terlebih dahulu mengenai pengertian waralaba menurut teori-teori dan peraturan perundang-undangan yang ada, kemudian dilanjutkan dengan pengertian mengenai perjanjian ditinjau dari bidang hukum perdata, waralaba menurut peraturan perundang-undangan di Indonesia, dan diakhiri dengan analisis perlindungan hak dan kewajiban para pihak dikaitkan dengan perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya. Perjanjian yang dianalisis ini akan dikaitkan dengan ketentuan dalam peraturan perundang-undangan mulai dari KUHPER, Undang-undang, dan PP No 42 tahun 2007.

Jenis data yang digunakan oleh penulis dalam skripsi ini adalah data sekunder dan data primer. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari kepustakaan sedangkan data primer merupakan data wawancara dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

Alat pengumpul data yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah menggunakan studi dokumen. Ini dilakukan karena bentuk penelitian pada skripsi ini adalah penelitian yuridis normatif.

¹⁷ Sri Mamudji, et. al., *Metode Penelitian dan Penulisan Hukum*, (Depok: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005), hal 21.

Bahan hukum yang digunakan pada penulisan skripsi ini adalah bahan hukum:

1. Bahan hukum primer.

Bahan hukum primer yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah norma dasar, peraturan dasar, Undang-undang, dan Peraturan pemerintah.

2. Bahan hukum sekunder.

Bahan sekunder yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah laporan penelitian, artikel ilmiah, buku, makalah, skripsi, dan tesis.

3. Bahan hukum tersier.

Bahan hukum tersier yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah kamus hukum.

Pada akhirnya penulis akan menganalisis dan mempresentasikan data secara kualitatif.¹⁸ Dengan penggunaan metode kualitatif ini, maka data-data yang diperoleh dalam penelitian ini akan diolah sehingga mencapai suatu jawaban yang tidak diuraikan dengan angka-angka, melainkan dengan usaha-usaha untuk memahami makna di balik tindakan atau kenyataan atau temuan-temuan analisis perjanjian waralaba yang ada.

1.6. Sistematika Penulisan.

Skripsi berjudul “Tinjauan Yuridis Perlindungan Hukum Pihak Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya akan terdiri dari 5 bab.

Bab I akan terdiri dari Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, pokok permasalahan, tujuan yang terdiri dari tujuan umum dan tujuan khusus, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika penulisan.

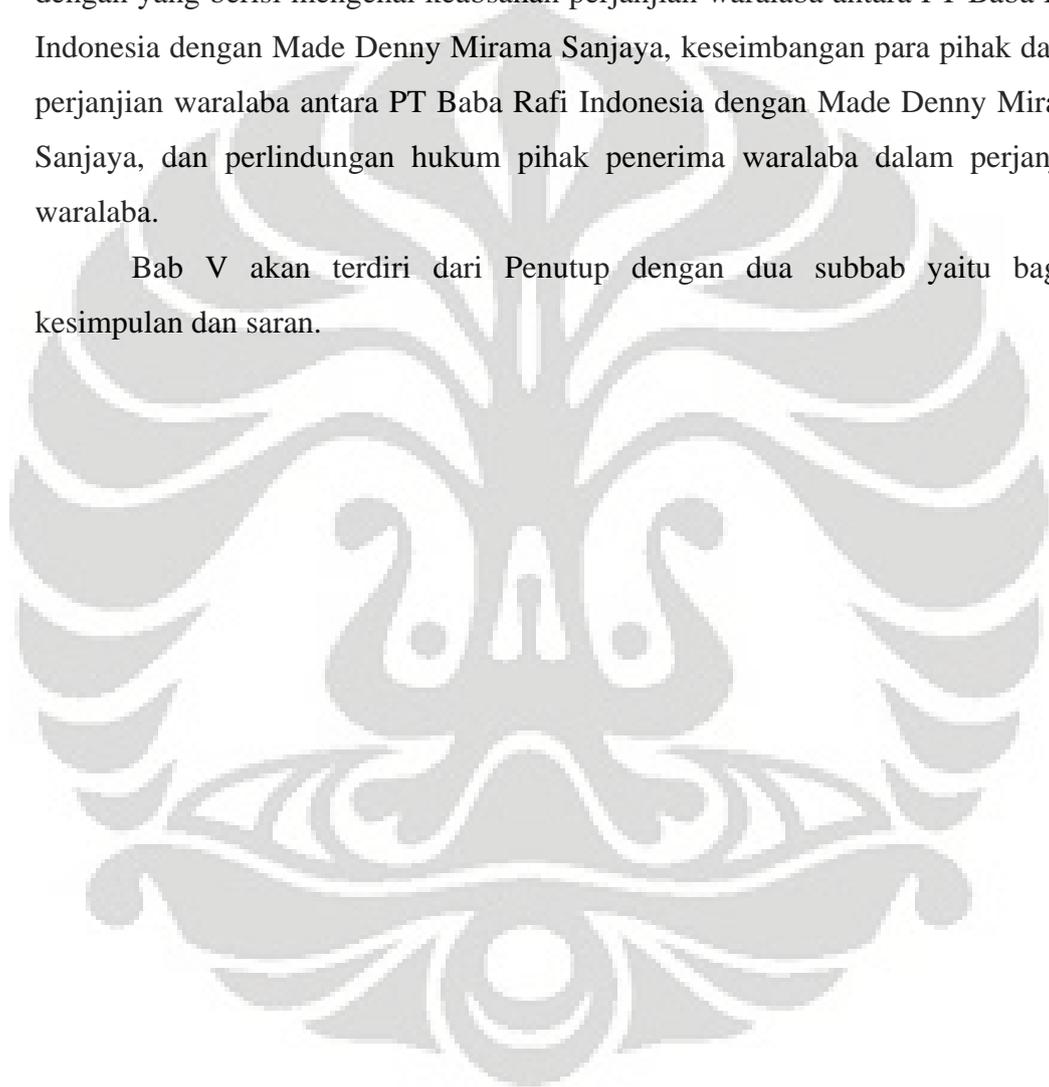
Bab II akan terdiri dari Teori Perjanjian ditinjau dari Kitab Undang-undang Hukum Perdata berisi sub bab - sub bab mengenai definisi perjanjian menurut hukum perdata, saat lahirnya perjanjian, syarat-syarat sahnya perjanjian, asas keseimbangan, pelaksanaan perjanjian, dan akibat perjanjian.

¹⁸ *Ibid.*, hal 22.

Bab III akan terdiri dari Teori Waralaba menurut Peraturan Perundang-undangan dengan sub bab - sub bab yang berisi mengenai pengertian waralaba secara umum, sejarah waralaba, jenis-jenis waralaba, pihak-pihak waralaba, perjanjian waralaba ,dan kewajiban dan hak para pihak dalam perjanjian waralaba.

Bab IV akan terdiri dari subbab-subbab mengenai Analisis Perjanjian Waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya dengan yang berisi mengenai keabsahan perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya, keseimbangan para pihak dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya, dan perlindungan hukum pihak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba.

Bab V akan terdiri dari Penutup dengan dua subbab yaitu bagian kesimpulan dan saran.



BAB 2

TEORI PERJANJIAN MENURUT KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA

2.1. Definisi Perjanjian.

A. Teori umum perjanjian

Perjanjian adalah peristiwa hukum yang menimbulkan perikatan dimana dua subyek hukum melakukan hubungan hukum yang bersifat mengikat. Suatu hubungan hukum antara dua pihak dimana satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan suatu hal, sedangkan pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.¹

Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih (Pasal 1313 BW).

Pihak yang berhak menuntut sesuatu dinamakan kreditur atau berpiutang sedangkan pihak yang berkewajiban memenuhi tuntutan disebut dinamakan debitur atau si berutang. Hubungan antara dua orang atau dua pihak tadi adalah hubungan hukum, yang berarti bahwa si berpiutang itu dijamin oleh hukum atau undang-undang. Apabila tuntutan itu tidak dipenuhi secara sukarela, si berpiutang dapat menuntutnya di depan hukum.

Pembahasan mengenai hukum perjanjian dan perikatan ini diatur dalam buku III KUHPer sebagai sumber utamanya. Hubungan hukum adalah hubungan yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak dalam kaitannya dengan hukum perikatan maka kaidah hukum tersebut mengatur tentang hubungan hukum antara para pihak yang melahirkan hak dan kewajiban.² Hak dan kewajiban tersebut merupakan hak dan kewajiban di bidang hukum harta kekayaan yang bersifat relatif. Relatif karena hubungan hukum ini hanya bisa dituntut dan dipertahankan terhadap orang-orang tertentu yaitu para pihak yang terikat baik

¹ Wirjono Projodikoro, *Azas-azas Hukum Perjanjian* ,(Bandung: Mandar Maju, 2000), hal 4.

² Sri Soesilowati Mahdi, Surini Ahlan Sjarif, dan Akhmad Budi Cahyono, *Hukum Perdata (Suatu Pengantar)*, (Jakarta: CV Gitama Jaya, 2005), hal 129.

karena ketentuan undang-undang maupun karena perjanjian. Terhadap ketentuan buku III KUHPer ini pola pengaturannya bersifat terbuka, maksudnya para pihak diberi kebebasan untuk membuat atau menetapkan hak-hak baru bahkan menyimpang dari ketentuan buku III sepanjang tidak bertentangan dengan Undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum.³

Pasal 1338 KUHPer menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Pernyataan ini berarti bahwa perjanjian mengikat secara sah bagi para pihak bila tidak melanggar undang-undang. Perjanjian itu umumnya tidak dapat ditarik kembali, kecuali dengan persetujuan kedua belah pihak atau berdasarkan alasan-alasan yang ditetapkan oleh undang-undang.⁴ Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Pada pasal 1338 itu pula ditetapkan bahwa suatu perjanjian dilaksanakan dengan itikad baik. Arti dari kalimat ini adalah cara menjalankan suatu perjanjian tidak boleh bertentangan dengan kepatutan dan keadilan.⁵

Pada pasal 1339 KUHPer menetapkan, bahwa suatu perjanjian tidak saja mengikat pada apa yang dicantumkan semata-mata dalam perjanjian, tetapi juga pada apa yang menurut sifatnya perjanjian itu, dikehendaki oleh keadilan, kebiasaan atau undang-undang.⁶ Dalam hal ini berarti bahwa faktor kebiasaan masih juga mempunyai peranan yang amat penting dalam lalu lintas hukum.

Suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan di dalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang. Suatu perjanjian hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat membawa rugi kepada pihak-pihak ketiga, tak dapat pihak ketiga mendapat manfaat karenanya. Hal ini terdapat pengecualian dalam hal yang diatur

³Ibid, hal 7.

⁴ Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: PT Intermesa, 1982), hal 139.

⁵ Ibid.

⁶ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio, (Jakarta: Pradnya Paramita, 2008), pasal 1339.

dalam 1317 KUHPer. Pasal 1317 menyatakan bahwa diperbolehkan untuk minta ditetapkannya suatu janji oleh pihak ketiga, apabila suatu penetapan janji yang dibuat oleh seorang untuk dirinya sendiri atau suatu pemberian yang dilakukannya kepada seorang lain, memuat suatu janji yang seperti itu. Orang yang memperjanjikan sesuatu seperti itu, tidak boleh menariknya kembali, apabila pihak ketiga tersebut menyatakan untuk menggunakannya.

Dalam pasal 1341 KUHPer dinyatakan bahwa setiap orang berpiutang boleh mengajukan batalnya segala perbuatan yang tidak diwajibkan yang dilakukan oleh si berutang dengan nama apapun juga, yang merugikan orang-orang berpiutang, asal dibuktikan, bahwa ketika perbuatan dilakukan, baik si berutang maupun orang dengan atau untuk siapa si berutang itu berbuat, mengetahui bahwa perbuatan itu membawa akibat yang merugikan orang-orang berpiutang.⁷

Selanjutnya, pasal 1347 KUHPer menetapkan bahwa hak-hak atas kewajiban-kewajiban yang sudah lazim diperjanjikan dalam suatu perjanjian, meskipun pada suatu waktu tidak dimasukkan dalam surat perjanjian harus juga dianggap tercantum dalam perjanjian.⁸ Dengan inilah maka apa yang biasa disebut dengan sesuatu yang lazim dalam perjanjian dianggap dicantumkan dalam perjanjian, akibatnya ia dapat menyingkirkan suatu pasal undang-undang yang tergolong hukum pelengkap.

B. Hubungan antara perjanjian dan perikatan

Dari peristiwa perjanjian timbullah suatu hubungan antara dua orang atau dua pihak tersebut yang dinamakan dengan perikatan. Perjanjian menerbitkan suatu perikatan antara dua orang yang membuatnya.⁹ Dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau ditulis.¹⁰

⁷Ibid, pasal 1341.

⁸Ibid, pasal 1327.

⁹ Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: PT Intermasa, 2004), hal 1.

¹⁰ Ibid.

Dengan demikian hubungan antara perjanjian dengan perikatan adalah bahwa perjanjian itu menerbitkan perikatan.¹¹ Perjanjian adalah sumber perikatan, di sampingnya sumber-sumber lain. Suatu perjanjian juga dinamakan persetujuan, karena dua pihak setuju untuk melakukan sesuatu. Dapat dikatakan dua perkataan (perjanjian dan persetujuan) adalah sama artinya. Perkataan kontrak, lebih sempit karena ditujukan kepada perjanjian atau persetujuan tertulis.

Perjanjian merupakan sumber terpenting yang melahirkan perikatan. Perikatan memang paling banyak diterbitkan oleh suatu perjanjian, akan tetapi terdapat sumber lain yang melahirkan suatu perikatan. Sumber lain ini adalah undang-undang. Jadi ada perikatan yang lahir dari perjanjian dan perikatan yang lahir dari undang-undang.

Adapun yang dimaksudkan dengan perikatan dalam Buku III B.W itu, ialah : suatu hubungan hukum (mengenai kekayaan harta benda) antara dua orang, yang memberi hak pada yang satu untuk menuntut barang sesuatu dari yang lainnya, sedangkan orang yang lainnya ini diwajibkan memenuhi tuntutan itu.¹²

Pasal 1233 KUHPer menyatakan, perikatan bersumber baik dari perjanjian maupun Undang-undang.¹³ Sehingga seorang atau subjek hukum bisa terikat dalam hubungan hukumnya dengan orang atau subyek hukum yang lain disebabkan karena mengikatkan diri dan menetapkan suatu janji disebabkan adanya perjanjian yang dibuat diantara mereka , atau seorang atau subyek hukum terikat dalam hubungan hukumnya dengan orang atau subyek hukum yang lain karena adanya ketentuan undang-undang yang mengikat mereka.

Perikatan yang lahir dari ketentuan undang-undang dibagi lagi atas perikatan yang lahir dari ketentuan Undang-undang saja dan perikatan yang lahir dari ketentuan Undang-undang yang didahului oleh adanya perbuatan manusia (pasal 1352 KUHPer).¹⁴ Perikatan yang lahir dari ketentuan Undang-undang saja maksudnya perikatan itu telah ada dan mengikat para pihak sejak diundangkannya

¹¹Ibid.

¹² Subekti, *Pokok-pokok Hukum Perdata*, Op.cit., hal 122.

¹³ *Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, Op.cit., pasal 1233.

¹⁴Subekti, *Hukum Perjanjian*, Op.cit, hal 2.

ketentuan undang-undang yang mengikat tersebut, misalnya hak dan kewajiban antara para pihak yang mempunyai tanah yang bersebelahan (pasal 625, 657 KUHPer) maka sejak adanya ketentuan tersebut dalam KUHPer, ketentuan tersebut mengikat para pihak yang mempunyai tanah bersebelahan.¹⁵ Sedangkan perikatan yang lahir karena ketentuan undang-undang terbagi atas perbuatan halal dan perbuatan melawan hukum. Perikatan ini baru ada dan mengikat para pihak sesuai dengan ketentuan undang-undang jika ada suatu perbuatan yang diatur dalam ketentuan undang-undang tersebut baik perbuatan itu merupakan perbuatan yang halal atau diperbolehkan menurut ketentuan Undang-undang maupun perbuatan tersebut merupakan perbuatan yang dilarang oleh ketentuan Undang-undang.

Perbuatan yang halal atau yang diperbolehkan oleh ketentuan undang-undang misalnya perwakilan sukarela (pasal 1354 KUHPer). Menurut ketentuan tersebut jika seorang yang bertindak mewakili orang lain dengan sukarela, maka secara diam-diam dia telah mengikatkan diri untuk meneruskan pekerjaannya, sampai orang yang diwakili kepentingannya dapat mengurus sendiri kepentingannya diwakili.¹⁶ Misalnya seorang dengan itikad baik menolong orang yang mengalami kecelakaan dan membawanya ke rumah sakit, maka terbitlah kewajiban bagi orang tersebut untuk meneruskan pengurusannya sampai dengan orang yang diurus dapat mewakili kepentingannya sendiri atau datang pihak keluarga atau pihak berwenang yang mengambil alih dan melanjutkan pengurusannya tersebut. Orang yang diurus kepentingannya tersebut akibat mengalami kecelakaan terikat berdasarkan ketentuan undang-undang mengganti segala biaya-biaya dan pengeluaran yang telah dikeluarkan oleh orang yang melakukan pengurusan tersebut misalnya biaya uang muka rumah sakit. Perikatan ini juga terdapat dalam pasal 1359 ayat (1) KUHPer yang mengatur tentang pembayaran yang tidak diwajibkan.¹⁷ Seseorang yang membayar tanpa adanya hutang atau kewajiban berhak menuntut kembali apa saja yang telah dibayarkan dan yang menerima pembayaran berkewajiban mengembalikannya.

¹⁵ Sri Soesilowati Mahdi, Surini Ahlan Sjarif, dan Akhmad Budi Cahyono, *Hukum Perdata Suatu Pengantar*, (Jakarta:Gitama Jaya), hal 130.

¹⁶ *Ibid*, hal 131.

¹⁷ *Ibid*, hal 132.

Perbuatan melanggar hukum atau perbuatan melawan hukum diatur dalam pasal 1365 KUHPer. Dengan demikian ikatan itu ada setelah adanya suatu perbuatan melanggar hukum antara seorang atau subyek hukum yang melakukan perbuatan tersebut dengan pihak yang mengalami kerugian disebabkan oleh perbuatan yang melanggar hukum tersebut.¹⁸ Perbuatan disini baik sengaja maupun tidak, baik perbuatan aktif maupun pasif jika memang ada kewajiban. Perbuatan melawan hukum tidak hanya melanggar ketentuan Undang-undang tetapi juga perbuatan yang bertentangan dengan kepatutan atau kesusilaan.¹⁹

C. Subyek dalam perjanjian.

Dalam tiap-tiap perjanjian ada dua macam subyek yaitu manusia atau badan hukum yang mendapat beban kewajiban untuk sesuatu sekaligus hak atas pelaksanaan kewajiban itu.²⁰ Dalam bahasa Indonesia biasa dipakai pihak yang berwajib dan pihak berhak.

Subyek yang berupa seorang manusia harus memenuhi syarat-syarat umum untuk dapat melakukan suatu perbuatan hukum secara sah yaitu harus dewasa, sehat pikirannya dan tidak oleh peraturan hukum dilarang atau diperbatasi dalam melakukan perbuatan hukum yang sah seperti peraturan pailit, peraturan tentang orang perempuan berkawin menurut KUHPer pasal 108 dan 109.²¹

Sebagai ukuran, bahwa seorang sudah dewasa, hukum adat tidak mengenal suatu umur tertentu, melainkan pada umumnya memakai pengertian dapat hidup sendiri atau akil balig dan biasanya orang-orang yang dianggap akil balig berusia 16-18 tahun atau sudah kawin dan berdiam sendiri, tidak bersama-sama dengan orang tuanya.

Perundang-undangan Indonesia sendiri memiliki berbagai definisi mengenai dewasa. Dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata, dinyatakan pihak yang belum dewasa adalah orang yang belum berusia 21 tahun atau belum

¹⁸Kitab Undang-undang Hukum Perdata [*Burgelijk Wetboek*], Op.cit.,pasal 1365.

¹⁹ Sri Soesilowati Mahdi, op.cit., hal 133.

²⁰Wirjono Projodikoro, Azas-azas Hukum Perjanjian, (Bandung: Mandar Maju, 2000), hal 13.

²¹Ibid.

kawin.²²Dalam undang-undang perkawinan dinyatakan bahwa usia yang diizinkan untuk menikah adalah telah mencapai usia 19 tahun untuk pihak pria dan pihak wanita 16 tahun.²³

Perihal orang-orang yang kurang sehat pikirannya, KUHPer pasal 1330 ayat (2), bagi orang-orang yang tunduk padanya mengadakan suatu perbatasan dalam hal kesanggupan melakukan perbuatan hukum, yaitu hanya orang yang dibawah suatu pengawasan tertentu dianggap tidak dapat melakukan perbuatan hukum yang sah.²⁴ Dalam pasal ini berarti dapat disimpulkan apabila seorang gila dan dia tidak ditaruh dibawah pengampuan dan kemudian membuat perjanjian maka perbuatan ini tidak dapat dianggap tidak sah. Perjanjian ini dapat dibatalkan dengan memberikan bantahan/ alasan atas keadaan tidak sempurna dalam hal perizinan dalam memberikan persetujuan.

Kedudukan istri menurut pasal 1330 KUHPer tidak cakap. Dalam hal ini istri dipersamakan dengan orang dewasa yang ditaruh dibawah pengampuan.²⁵ Dimana istri dalam melakukan perbuatan hukum harus didampingi atau diberikan kuasa oleh suaminya. Hanya saja menurut Prof. Subekti terdapat perbedaan antara istri dengan orang yang ditaruh dibawah pengampuan. Ketidackakapan istri hanya terletak di lapangan hukum kekayaan dengan demikian istri tetap cakap untuk mengakui seorang anak atau mengajukan permohonan pengampuan atas ayahnya demikian pula sebagai seorang Direksi dari suatu perusahaan. Hanya untuk hal yang terakhir tetap harus mendapat persetujuan atau kuasa dari suami mengingat jabatan tersebut membawa akibat terhadap hukum kekayaan.²⁶

Keadaan sebagaimana disebutkan diatas sudah berubah sejak diundangkannya undang-undang no 1 tahun 1974. Dalam pasal 31 Undang-undang tersebut secara tegas menyebutkan mengenai keseimbangan antara laki-

²²*Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, Op.cit., pasal 330.

²³Indonesia, *Undang-undang Perkawinan*, UU No. 1 tahun 1974, LN No 1 tahun 1974. , TLN No. 3019 , pasal 7 ayat (1).

²⁴Ibid, hal 14.

²⁵Sri Soesilowati Mahdi, Surini Ahlan Sjarif, dan Akhmad Budi Cahyono, Op.cit., hal 25.

²⁶Subekti, *Pokok-pokok Hukum Perdata*, Op.cit., hal 29-30.

laki dengan perempuan.²⁷ Dengan demikian istri dewasa dapat dikatakan cakap atau berwenang untuk melakukan perbuatan hukum sendiri tanpa perlu didampingi atau diberikan kuasa oleh suaminya, kecuali dalam hal perbuatan hukum yang berkaitan dengan harta bersama dimana penggunaan dan pengalihannya harus mendapat persetujuan kedua belah pihak.

Seperti halnya manusia, badan hukum sebagai subyek hukum juga memiliki hak dan kewajiban seperti layaknya manusia. Badan hukum dapat dituntut dan menuntut di muka hukum terlepas dari para pengurusnya. Hak dan kewajiban badan hukum hanya berkaitan dengan pemiliknya saja. Hal terpenting dari sebuah badan hukum untuk membedakannya dengan manusia sebagai subyek hukum adalah adanya harta kekayaan yang terpisah dari pengurus, pendiri, maupun pribadi anggotanya.²⁸

Dalam hukum perjanjian, apabila badan hukum tersebut berbentuk PT maka pihak yang mewakili badan hukum tersebut adalah direksi dari PT tersebut. Apabila badan hukum tersebut berbentuk CV maka yang berhak mewakili adalah sekutu aktif. Apabila badan hukum tersebut berbentuk koperasi maka yang berhak mewakili untuk membuat perjanjian adalah pengurus.

D. Obyek perjanjian.

Obyek yang berhubungan dengan hukum perjanjian adalah hal yang diwajibkan kepada pihak berwajib (debitur), dan hal terhadap mana pihak berhak (crediture) mempunyai hak.²⁹ Kalau perhubungan hukum perihal perjanjian ini mengenai suatu benda, maka obyek perjanjian ini lebih terang berwujudnya yaitu benda berwujudnya itu. Hukum perjanjian masuk ke dalam golongan hukum kekayaan harta benda.

2.2. Saat lahirnya perjanjian.

²⁷ Sri Soesilowati Mahdi, Surini Ahlan Sjarif, dan Akhmad Budi Cahyono, Op.cit., hal 25.

²⁸Ibid, hal 29.

²⁹Wirjono Projudikoro, *Azas-azas Hukum Perjanjian*, (Bandung: Mandar Maju, 2000), hal 19.

Kehendak para pihak yang diwujudkan dalam kesepakatan adalah dasar mengikatnya suatu perjanjian dalam hukum kontrak di Indonesia. Dalam pasal 1338 KUHPer ayat 1 terdapat asas kebebasan berkontrak. Suatu perjanjian yang dibuat secara sah mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya.³⁰ Dalam pasal 1338 KUHPer ayat 3 terdapat juga ketentuan bahwa suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.³¹

Menurut asas konsensualisme, suatu perjanjian lahir pada detik tercapainya kesepakatan atau persetujuan antara kedua belah pihak mengenai hal-hal yang pokok dari apa yang menjadi obyek perjanjian.³² Sepakat adalah suatu persesuaian paham dan kehendak antara dua pihak tersebut. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu adalah juga yang dikehendaki oleh pihak yang lain, meskipun tidak sejurusan tetapi secara timbal balik. Kedua kehendak itu bertemu satu sama lain.

Suatu perjanjian lahir pada detik tercapainya kesepakatan maka perjanjian itu lahir pada detik diterimanya penawaran (*offerte*).³³ Maka apabila seseorang melakukan penawaran (*offerte*) dan penawaran itu diterima oleh orang lain secara tertulis, artinya orang lain ini menulis surat bahwa ia menerima penawaran itu, maka pada detik itulah lahir sebuah perjanjian. Perjanjian harus dianggap lahir pada saat pihak yang melakukan penawaran (*offerte*) menerima jawaban yang termaktub dalam surat tersebut, sebab detik itulah yang dianggap sebagai detik lahirnya kesepakatan. Bahwasanya mungkin ia tidak membaca surat itu, adalah tanggungannya sendiri. Juga tempat tinggal (*domisili*) pihak yang mengadakan penawaran (*offerte*) itu berlaku sebagai tempat lahirnya atau ditutupnya perjanjian.³⁴

³⁰ *Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, Op.cit, pasal 1338 ayat 1.

³¹ Suharnoko, Op.cit., hal 4.

³² Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Intermasa, 2004), hal 26.

³³ Ibid, hal 28

³⁴ Ibid.

2.3. Syarat-syarat Sahnya perjanjian.

Suatu kontrak/perjanjian harus memenuhi syarat sahnya sebuah perjanjian tertulis dalam pasal 1320 KUHP. Adapun syarat-syarat itu adalah sebagai berikut:

1. Sepakat.
2. Cakap.
3. Hal tertentu.
4. Suatu sebab yang halal.

Dengan dipenuhinya empat syarat sahnya perjanjian tersebut maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.

Syarat sepakat dan syarat cakap dinamakan dengan syarat-syarat subyektif karena mengenai orang-orangnya atau subyeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat yang terakhir yaitu syarat hal tertentu dan syarat suatu sebab yang halal dinamakan dengan syarat-syarat obyektif karena perjanjiannya sendiri atau obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu.

Apabila salah satu dari syarat tidak dipenuhi dibedakan dalam dua hal:

- a. Apabila syarat subyektif tidak terpenuhi.

Dalam hal syarat subyektif tidak terpenuhi, maka perjanjian itu dapat dibatalkan. Salah satu pihak dalam hal ini dapat meminta supaya perjanjian itu dibatalkan. Pihak yang dapat meminta pembatalan itu adalah pihak yang tidak cakap atau pihak yang memberikat sepakatnya (perizinannya) secara tidak bebas. Jadi, perjanjian yang telah dibuat itu tetap mengikat selama tidak diminta pembatalannya kepada hakim atas permintaan salah satu atau setiap pihak dalam perjanjian tersebut.

- b. Apabila syarat obyektif tidak terpenuhi.

Dalam hal syarat obyektif tidak terpenuhi, maka perjanjian itu batal demi hukum. Batal demi hukum berarti dari semula tidak pernah dilahirkan suatu perjanjian atau tidak pernah ada suatu perikatan. Tujuan dari para pihak mengadakan perjanjian tersebut untuk melahirkan perikatan menjadi gagal. Dengan demikian tidak ada dasar untuk saling menuntut di depan hakim.

A. Sepakat.

Dengan sepakat atau dinamakan juga dengan perizinan, dimaksudkan bahwa kedua subyek yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju, atau seia-sekata mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu.³⁵ Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, juga dikehendaki oleh pihak yang lain. Mereka menghendaki sesuatu yang sama secara timbal balik. Kedua belah pihak dalam suatu perjanjian harus mempunyai kemauan yang bebas untuk mengikatkan diri dan kemauan itu haruslah dinyatakan.³⁶ Pernyataan itu dapat dilakukan dengan tegas atau secara diam-diam.

Kesepakatan dianggap tidak ada apabila perjanjian dibuat dengan kekhilafan atau diperoleh dengan paksaan atau penipuan. Pada pasal 1322 KUHPer dijelaskan mengenai hal kekhilafan. Kekhilafan tidak mengakibatkan batalnya suatu perjanjian selain apabila kekhilafan itu terjadi mengenai hakikat barang yang menjadi pokok perjanjian. Kekhilafan itu tidak menjadi sebab kebatalan, jika kekhilafan itu hanya terjadi mengenai dirinya orang dengan siapa seorang bermaksud membuat perjanjian, kecuali jika perjanjian itu telah dibuat terutama karena mengingat dirinya orang tersebut. Kekhilafan dapat terjadi, mengenai orang atau mengenai barang yang menjadi tujuan pihak-pihak yang mengadakan perjanjian.³⁷

Paksaan merupakan salah satu sebab juga perjanjian tidak memenuhi syarat kesepakatan. Hal mengenai paksaan ini diatur dalam pasal 1323-1327 KUHPer. Paksaan yang dilakukan terhadap orang yang membuat perjanjian, merupakan alasan untuk batalnya perjanjian, juga apabila paksaan itu dilakukan oleh seorang pihak ketiga, untuk kepentingan siapa perjanjian tersebut telah dibuat.

Pembatalan suatu perjanjian berdasarkan paksaan tak dapat lagi dituntutnya, apabila setelah paksaan berhenti, perjanjian tersebut dikuatkan, baik secara dinyatakan dengan tegas maupun secara diam-diam atau apabila seorang

³⁵ Ibid, hal 17.

³⁶ Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Op.cit., hal 135.

³⁷ Ibid.

melampaikan waktu yang ditentukan oleh undang-undang untuk dipulihkan seluruhnya.

Hal penipuan diatur dalam pasal 1328 KUHPer. Penipuan merupakan suatu alasan untuk pembatalan perjanjian, apabila tipu muslihat, yang dipakai oleh salah satu pihak, adalah sedemikian rupa hingga terang dan nyata bahwa pihak yang lain tidak telah membuat perikatan itu jika tidak dilakukan tipu muslihat tersebut. Penipuan terjadi apabila satu pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan yang tidak benar, disertai dengan kelicikan-kelicikan, sehingga pihak lain terbujuk karenanya memberikan perizinan.³⁸ Penipuan harus dibuktikan.

B. Cakap.

Orang yang membuat perjanjian harus cakap secara hukum. Pada dasarnya, setiap orang yang sudah dewasa dan akil balik dan sehat pikirannya adalah cakap menurut hukum.³⁹ Dalam pasal 1329 KUHPer dinyatakan setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan-perikatan, jika ia oleh undang-undang tidak dinyatakan tidak cakap. Dalam pasal 1330 KUHPer disebut dengan orang-orang yang tidak cakap menurut hukum dalam membuat perjanjian adalah orang-orang yang belum dewasa, mereka yang ditaruh dibawah pengampuan, dan orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang dan semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

Pada pasal 1331 KUHPer dijelaskan orang-orang yang telah dinyatakan tidak cakap oleh pasal 1330 KUHPer, boleh menuntut pembatalan perikatan-perikatan yang mereka telah perbuat, dalam hal dimana kekuasaan itu tidak dikecualikan oleh undang-undang.⁴⁰ Orang-orang yang cakap untuk mengikatkan diri tak sekali-kali diperkenankan mengemukakan ketidakcakapan orang-orang yang belum dewasa, orang-orang yang ditaruh dibawah pengampuan dan

³⁸ Subekti, *Ibid.*

³⁹ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Op.cit., hal 17.

⁴⁰ *Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, Op.cit., pasal 1331.

perempuan-perempuan yang bersuami dengan siapa mereka telah membuat perjanjian.

Memang dari sudut rasa keadilan, perlulah bahwa orang yang membuat suatu perjanjian dan nantinya akan terikat oleh perjanjian itu, mempunyai cukup kemampuan untuk menginsyafi benar-benar akan tanggung jawabnya dalam perjanjian itu.⁴¹ Sedangkan dari sudut ketertiban hukum, karena seorang yang membuat suatu perjanjian itu berarti mempertaruhkan kekayaannya, maka orang tersebut haruslah orang yang sungguh-sungguh berhak bebas berbuat dengan harta kekayaannya.

Orang yang tidak sehat pikirannya tidak mampu menginsyafi tanggung jawab yang dipikul oleh seorang yang mengadakan suatu perjanjian.⁴² Orang yang ditaruh di bawah pengampuan, menurut hukum tidak dapat berbuat bebas dengan harta kekayaannya. Ia berada dibawah pengawasan pengampuan. Kedudukannya sama dengan anak yang belum dewasa. Kalau seorang anak belum dewasa harus diwakili oleh orangtuanya atau walinya, maka seorang dewasa yang telah ditaruh dibawah pengampuan harus diwakili oleh pengampu atau kuratornya.

Menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata, seorang perempuan yang bersuami untuk mengadakan suatu perjanjian, memerlukan bantuan atau izin (kuasa tertulis) dari suaminya (pasal 108 KUHPPer).⁴³ Untuk perjanjian mengenai soal-soal kecil yang dapat dimasukkan dalam pengertian keperluan rumah tangga, dianggap si istri telah dikuasakan oleh suaminya. Perbedaan dengan anak belum dewasa adalah anak diwakili oleh orangtuanya sedangkan istri mendapat bantuan dari suaminya. Mendapat bantuan berarti istri tersebut bertindak sendiri hanya ia didampingi oleh orang lain yang membantunya. Bantuan tersebut dapat diganti dengan surat kuasa atau izin tertulis. Akan tetapi hal ini dicabut dengan adanya pasal 31 ayat (2) pada Undang-undang Perkawinan no 1974 dimana dinyatakan bahwa masing-masing pihak berhak melakukan perbuatan hukum. Akan tetapi

⁴¹Subekti, Hukum Perjanjian, Op.cit., hal 17

⁴²Ibid, hal 18.

⁴³Ibid.

terdapat pengecualian mengenai harta bersama dalam perkawinan dimana suami atau istri dapat bertindak berdasarkan perjanjian kedua belah pihak.⁴⁴

C. Suatu hal tertentu.

Hal tertentu berarti disebutkan dalam perjanjian apa yang diperjanjikan berikut dengan hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak jika timbul suatu perselisihan. Barang yang dimaksudkan dalam perjanjian paling sedikit harus ditentukan jenisnya.⁴⁵ Bahwa barang itu sudah ada atau sudah berada di tangannya si berutang pada waktu perjanjian dibuat, tidak diharuskan oleh undang-undang. Juga jumlahnya tidak perlu disebutkan, asal saja kemudian dapat dihitung atau ditetapkan.

Hal tertentu disini berkata mengenai barang-barang yang dapat diperjanjikan dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Dalam pasal 1333 KUHPer dinyatakan suatu perjanjian harus mempunyai sebagai pokok suatu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Tidak menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu asal saja, dikemudian hari dapat ditentukan atau dihitung.

D. Suatu sebab hal yang halal.

Sebab adalah sesuatu yang menyebabkan seseorang membuat perjanjian yang termaksud. Dalam pasal 1335 KUHPer dinyatakan bahwa suatu perjanjian tanpa sebab atau yang telah dibuat karena suatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan.⁴⁶ Jika tidak dinyatakan suatu sebab tetapi ada suatu sebab yang halal, ataupun jika ada suatu sebab lain daripada yang dinyatakan, perjanjiannya namun demikian adalah sah. Tidak ada perjanjian yang tidak memiliki causa. Suatu causa yang palsu terdapat, jika suatu perjanjian dibuat dengan pura-pura saja, untuk menyembunyikan causa yang sebenarnya tidak diperbolehkan.⁴⁷

Causa harus dibedakan dari motif atau desakan jiwa yang mendorong seorang membuat perjanjian. Suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh undang-undang, atau apabila- berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban

⁴⁴Indonesia, *Undang-undang tentang Perkawinan*, Op.cit., pasal 36 ayat 1.

⁴⁵Ibid, hal 19.

⁴⁶*Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, Op.cit., pasal 1335.

⁴⁷ Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: PT Intermesa, 1982), hal 137.

umum. Hal ini dinyatakan dalam pasal 1336 KUHPer. Dalam hal-hal semacam ini, perjanjian itu dianggap dari semula sudah batal dan hakim berwenang karena jabatannya mengucapkan pembatalan itu, meskipun tidak diminta oleh sesuatu pihak (batal demi hukum).⁴⁸ Selain itu sesuatu sebab dikatakan terlarang apabila dilarang oleh undang-undang atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum sesuai dengan pasal 1337 KUHPer.

2.4. Asas Keseimbangan dalam Perjanjian.

Asas keseimbangan adalah asas yang menghendaki kedua belah pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian.⁴⁹ Kreditur mempunyai kekuatan untuk menuntut prestasi dan jika diperlukan dapat menuntut pelunasan prestasi melalui kekayaan debitur, namun debitur memikul pula kewajiban untuk melaksanakan perjanjian itu dengan itikad baik.

A. Asal Asas Keseimbangan.

A.1. Maksud dan tujuan dari suatu perjanjian.

Di dalam suatu perjanjian para pihak mengungkapkan kehendak mereka dalam bentuk janji. Kenyataannya bahwa orang menutup kontrak kiranya dilandasi suatu tujuan atau maksud tertentu.⁵⁰ Fakta menunjuk pada adanya keterjalinan dengan gejala kemunculan suatu perjanjian, yang dibentuk oleh para pihak, keterikatan atau kekuatan mengikat dan dipenuhinya perikatan. Melalui perjanjian, maksud dan tujuan para pihak dapat dicapai.

Pencapaian kehendak sukarela sebagai tujuan dari suatu perjanjian dilandaskan pada kehendak yang telah diungkapkan, yakni dalam bentuk janji-janji diantara pihak-pihak yang terkait. Pencapaian kehendak sukarela ini dilakukan dengan pertukaran sebagai pengayaan yang adil, dimana suatu prestasi

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹S. Imran, "Asas-asas Dalam Berkontrak, Suatu Tinjauan Historis Yuridis Pada Hukum Perjanjian," <http://www.legalitas.org/node/202>, diunduh pada 26 September 2010 pukul 7.10 WIB.

⁵⁰Herlien Budiono, *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian di Indonesia (Hukum Perjanjian Berdasarkan Asas-Asas Wigati)*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2006), hal 307.

harus diimbangi dengan kontraprestasi. Meskipun demikian, kadangkala dalam suatu pertukaran antara prestasi dengan kontraprestasi, salah satu pihak harus menunggu pemenuhan apa yang telah diperjanjikan. Di dalam kontrak, kerjasama dari para pihak mutlak harus didukung oleh daya psikis sehingga daya ini dapat mempengaruhi dan mendorong kehendak para pihak yang terkait. Kehendak yang muncul akibat daya psikis atau dorongan psikis, yang mengungkapkan diri dalam suatu janji merupakan landasan bagi kekuatan mengikat. Penutupan suatu kontrak yang berjalan sepenuhnya sebagaimana dikehendaki para pihak berarti bahwa tujuan akhir kontrak akan tercapai dan secara umum telah tercipta kepuasan.

A.2. Janji sebagai titik taut.

Di dalam perjanjian ungkapan kehendak yang dinyatakan –penawaran dan penerimaan- dianggap sebagai elemen konstitutif dari kekuatan mengikat kontraktual.⁵¹ Penawaran dan permintaan mengandung suatu janji. Namun demikian, adanya suatu janji bertimbang balik tidak serta merta membentuk perjanjian. Perjanjian baru terbentuk apabila ada perjumpaan atau persesuaian antara janji-janji yang ditujukan satu terhadap yang lainnya. Suatu janji tidak dapat diterangkan dengan cara lain terkecuali dari fakta bahwa itulah yang telah diperjanjikan.⁵²

Janji merupakan ungkapan dari kehendak yang dinyatakan. Janji yang diberikan mencakup kehendak dan kewenangan untuk mewujudkan janji tersebut.⁵³ Suatu janji yang telah diberikan berarti penyerahan dari apa yang dapat diminta oleh pihak yang menawarkan pada pihak penerima. Legitimasi suatu janji yang telah diberikan berarti penyerahan dicari dan ditemukan dengan cara memandang janji sebagai kewenangan bertindak. Para pihak berjanji akan melakukan sesuatu dalam perkataan dan perbuatan karena para pihak mampu tidak hanya dalam materiil tetapi juga dalam spiritual. Dengan demikian disimpulkan bahwa janji adalah faktor potensial, titik taut dari apa yang

⁵¹Ibid, hal 312.

⁵²Ibid.

⁵³Ibid, hal 314.

sesungguhnya dikehendaki ataupun sepatutnya dimaksud dari para pihak dalam rangka menegaskan hubungan hukum tertentu.⁵⁴

A.3. Pencapaian keseimbangan.

Perjanjian adalah suatu proses yang bermula dari suatu janji menuju kesepakatan (bebas) dari para pihak dan berakhir dengan pencapaian tujuan dari perjanjian yang tercapai dalam semangat atau jiwa keseimbangan.⁵⁵ Hubungan hukum yang ditimbulkan dari perjanjian dengan janji sebagai titik taut harus dilindungi dari situasi tidak seimbang dan sebab itu harus dijamin, dilindungi melalui hukum objektif.

Hubungan hukum yang dilandaskan pada janji menemukan dasarnya dalam kebebasan kehendak yang mengejawantah dalam semangat komunal.⁵⁶ Sebab itu pula –jika keseimbangan antara kepentingan telah tercapai- akan terjadi pergeseran atau perpindahan kekayaan yang dapat dijustifikasi serta memunculkan akibat hukum pengayaan diri yang dapat dibenarkan.

B. Karakteristik Asas Keseimbangan.

B.1. Pengharapan yang objektif.

Berkaitan dengan isi atau maksud dan tujuan perjanjian, meningkatlah pengharapan para pihak yang dipercayakan kepadanya hingga terkadang memaksakan perluasan dari cakupan muatan isi ataupun maksud dan tujuan tersebut.⁵⁷ Fokus tidak semata diberikan (hanya) pada saat terjadinya peralihan harta kekayaan, tetapi juga pembentukan harapan (masa depan), yang terwujud dalam atau melalui perbuatan hukum terkait. Apapun yang berpengaruh terhadap pembentukan kehendak, hal itu bukanlah semata-mata motif para pihak yang dapat diungkap serta dikenali, namun mencakup juga motif yang sepatutnya diketahui pihak lawan sekalipun motif tersebut tidak nampak. Semakin tingginya pengharapan, semakin bermuara pada perluasan secara prinsipial dari ruang lingkup maupun kualitas kewajiban pihak yang mengikatkan diri pada perjanjian.

⁵⁴Ibid, hal 315.

⁵⁵Ibid.

⁵⁶Ibid, hal 316.

⁵⁷Ibid, hal 317.

Perincian ketentuan muatan isi atau cakupan perjanjian terjadi dengan cara merujuk pada kewajiban pemberitahuan, penelitian, dan penyampaian informasi, yakni dengan tujuan agar keendak yang terbentuk terjadi selaras dengan maksud dan tujuan para pihak. Pencapaian keadaan seimbang mengimplikasikan, dalam konteks pengharapan masa depan yang objektif, mencegah dirugikannya salah satu pihak dalam perjanjian.⁵⁸

B.2. Kesetaraan para pihak.

Perjanjian harus segera ditolak, seketika tampak bahwa kedudukan faktual salah satu pihak terhadap pihak lainnya adalah lebih kuat dan kedudukan tidak seimbang ini dapat mempengaruhi cakupan muatan isi maupun maksud dan tujuan perjanjian.⁵⁹ Akibat ketidaksetaraan prestasi dalam perjanjian bertimbal balik adalah ketidakseimbangan. Jika kedudukan lebih kuat tersebut berpengaruh terhadap perhubungan prestasi satu dengan yang lainnya dan hal mana mengacaukan keseimbangan dalam perjanjian, hal ini bagi pihak yang dirugikan akan merupakan alasan untuk mengajukan tuntutan ketidakabsahan perjanjian.

Faktor-faktor yang dapat mengganggu keseimbangan perjanjian ialah cara terbentuknya perjanjian yang melibatkan pihak-pihak yang berkedudukan tidak setara dan/atau ketidaksetaraan prestasi-prestasi yang dijanjikan timbal balik. Pada prinsipnya, dengan melandaskan diri pada asas-asas pokok hukum kontrak dan asas keseimbangan, faktor yang menentukan bukanlah kesetaraan prestasi yang diperjanjikan, melainkan kesetaraan para pihak, yakni jika keadilan pertukaran perjanjianlah yang hendak dijunjung tinggi.

C. Tiga Aspek dari asas keseimbangan.

C.1. Perbuatan para pihak.

Perbuatan-perbuatan yang mengejawantahkan diri sebagai kehendak yang telah dinyatakan dalam bentuk penawaran penerimaan merujuk pada perbuatan individu yang setiap kali dapat dikenali karena cara pengungkapan yang sama, yakni, baik secara lisan, tertulis, maupun diungkapkan dengan pertanda lainnya.

⁶⁰ Perbuatan-perbuatan ini mengakibatkan akibat hukum. Akibat hukum ini

⁵⁸Ibid, hal 318.

⁵⁹Ibid.

disebabkan oleh dua kategori perbuatan, yakni pernyataan kehendak dan kewenangan bertindak. Disamping itu, dengan perbuatan hukum dimaksudkan adalah pernyataan kehendak dari orang yang berbuat atau bertindak yang ditujukan untuk menciptakan, mengubah, atau membatalkan dan mengakhiri suatu hubungan hukum tertentu.

Suatu perbuatan harus dipenuhi dengan orang yang bersepakat, cakap bertindak, mengerti mengenai suatu keadaan tertentu. Jika tidak maka akan tercipta suatu keadan atau situasi tidak seimbang. Suatu keadaan atau suatu tidak seimbang telah dikonstatasi maka akan timbul akibat semua teiru berkenaan dengan cacatnya kehendak diterapkan.

C.2. Isi dari kontrak.

Isi kontrak ditentukan oleh apa yang para pihak, baik secara tegas maupun secara diam-diam disepakati, terkecuali perbuatan hukum yang bersangkutan bertentangan dengan aturan-aturan yang dikategorikan sebagai hukum yang bersifat memaksa.⁶¹ Hal ini pertama-tama dikaitkan dengan asas kebebasan berkontrak, yakni bahwa pada prinsipnya setiap orang bebas untuk menentukan sendiri isi suatu kontrak. Isi kontrak berkenaan dengan apa yang telah dinyatakan para pihak, ataupun maksud dan tujuan yang menjadi sasaran pencapaian kontrak sebagaimana betul dikehendaki para pihak melalui perbuatan hukum tersebut. Sekalipun kebebasan untuk menentukan sendiri isi kontrak tidak dicantumkan secara tegas di dalam Undang-undang, cakupan asas tersebut dibatasi oleh Undang-undang, yakni bahwas setiap perbuatan hukum yang bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan yang baik, atau ketertiban umum, bisa jadi absah, batal demi hukum atau kadang dapat dibatalkan.

C.3. Pelaksanaan kontrak.

Kontrak dipenuhi oleh kedua belah pihak dengan itikad baik. Faktor-faktor pelengkap lainnya- menjadi gayut bila pihak-pihak terkait tidak melengkapinya sendiri- adalah ketentuan-ketentuan dari aturan pelengkap yaitu kepatutan dan kelayakan.⁶² Penting bahwa itikad baik diprioritaskan , bahkan juga dalam hal

⁶⁰Ibid, hal 335.

⁶¹Ibid, hal 337.

⁶²Ibid, hal 338.

perjanjian dengan aturan-aturan memaksa. Selain itu juga harus diperhitungkan perubahan keadaan yang berpengaruh terhadap pemenuhan prestasi yang diperjanjikan.

D. Perjanjian baku.

D.1. Pengertian perjanjian baku.

Suatu perjanjian terjadi berlandaskan asas kebebasan berkontrak diantara dua pihak yang mempunyai kedudukan yang seimbang dan kedua belah pihak berusaha untuk mencapai kesepakatan yang diperlukan bagi terjadinya perjanjian itu melalui suatu proses negoisasi di antara mereka. Akan tetapi pada saat ini kecenderungan untuk menyiapkan syarat-syarat baku pada formulir perjanjian sudah dicetak dan kemudian disodorkan kepada pihak lain untuk disetujui dengan hampir tidak memberikan kebebasan sama sekali kepada pihak lainnya untuk melakukan negoisasi atas syarat-syarat yang disodorkan sering terjadi. Perjanjian yang demikian dinamakan perjanjian standar atau perjanjian baku atau perjanjian adhesi.⁶³

Menurut Sutan Remi Sjahdeini dalam perjanjian baku, yang belum dibakukan hanyalah beberapa hal saja, misalnya yang menyangkut jenis, harga, jumlah, warna, tempat, waktu, dan beberapa hal lain yang spesifik dari obyek yang diperjanjikan. Dengan kata lain yang dibakukan bukan formulir perjanjian tersebut tapi klausul-klausulnya. Oleh karena itu suatu perjanjian yang dibuat dengan akta notaris, bila dibuat oleh notaris dengan klausul-klausul yang hanya mengambil alih saja klausul-klausul yang telah dibakukan oleh satu pihak, sedangkan pihak yang lain tidak mempunyai peluang untuk merundingkan atau meminta perubahan atas klausul-klausul itu, maka perjanjian yang dibuat dengan akta notaris itu pun adalah perjanjian baku.

Beberapa pendapat sarjana hukum Belanda dikemukakan berikut ini. Sluijter mengatakan perjanjian baku bukan perjanjian sebab kedudukan pengusaha seperti pembentuk undang-undang swasta.⁶⁴ Plito mengatakan bahwa perjanjian

⁶³Sutan Remi Sjahdeini, *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*, (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1992), hal 66.

⁶⁴Ibid, hal 69.

baku sebagai perjanjian paksa. Disisi lain terdapat sarjana hukum yang mendukung adanya perjanjian baku. Stein menyatakan bahwa perjanjian baku dapat diterima sebagai perjanjian berdasarkan fiksi adanya kemauan dan kepercayaan yang membangkitkan kepercayaan bahwa para pihak mengikatkan diri pada perjanjian itu. Jika debitur menerima dokumen perjanjian itu, berarti ia secara sukarela setuju pada isi perjanjian itu. Asser-Rutten mengatakan pula bahwa setiap orang yang menandatangani perjanjian bertanggung jawab pada isi dan apa yang ditandatanganinya.⁶⁵ Jika ada orang yang membubuhkan tanda tangan pada suatu fomulir perjanjian baku,tanda tangan itu membangkitkan kepercayaan bahwa yang bertandatangan mengetahui dan menghendaki isi formulir yang ditandatanganinya. Tidak mungkin seseorang menandatangani sesuatu yang tidak diketahui isinya.

Sebenarnya persoalan dalam perjanjian baku bukanlah mengenai keabsahannya sendiri akan tetapi lebih dipersoalkan apakah perjanjian baku itu berat sebelah dan tidak mengandung klausul yang secara tidak wajar sangat memberatkan bagi pihak lainnya, sehingga perjanjian itu merupakan perjanjian menindas yang tidak adil. Berat sebelah disini berarti bahwa perjanjian itu hanya mencantumkan hak-hak salah satu pihak saja tanpa mencantumkan kewajiban-kewajiban pihaknya dan sebaliknya hanya atau terutama menyebutkan kewajiban-kewajiban pihak lainnya sedangkan apa yang menjadi hak pihak-pihak lainnya tidak disebutkan.⁶⁶

D.2. Pencantuman klausul yang memberatkan.

Di Indonesia belum ada ketentuan undang-undang maupun yurisprudensi yang secara spesifik memberikan aturan-aturan dasar yang harus diperhatikan apabila sesuatu pihak dalam suatu perjanjian yang menghendaki agar suatu klausul yang memberatkan dalam perjanjian baku berlaku bagi hubungan hukum antara pihaknya dengan mitra janjinya.

⁶⁵Ibid.

⁶⁶Ibid, hal 71.

Klausul yang memberatkan dalam hal ini disebut dengan klausul eksemisi.⁶⁷ Klausul eksemisi (dengan istilah eksonerasi) menurut Miriam Darus Badruzaman adalah klausula yang berisi pembatasan pertanggungjawaban dari kreditor.

Klausul eksemisi dapat muncul dalam berbagai bentuk. Klausul tersebut dapat berbentuk pembebasan sama sekali dari tanggung jawab yang harus dipikul oleh pihaknya apabila terjadi ingkar janji. Dapat pula berbentuk pembatasan ganti rugi yang dapat dituntut. Dapat pula berbentuk pembatasan waktu bagi orang yang dirugikan untuk dapat mengajukan gugatan atau ganti rugi. Dalam hal yang terakhir ini seringkali lebih pendek dari batas waktu yang ditentukan oleh undang-undang.

D.3. Perjanjian baku menurut Hukum di Indonesia.

Di Indonesia belum ada undang-undang yang mengatur aturan-aturan dasar yang rinci seperti halnya di negeri Belanda dalam code civil mereka yang baru yaitu Nieuw Netherlands Burgerlijk Wetboek akan tetapi tidak berarti bahwa dalam hukum perjanjian Indonesia (KUHPer) tidak ada asas hukum yang dapat dipakai sebagai tolok ukur guna menentukan apakah substansi suatu klausul dalam perjanjian baku merupakan suatu klausul yang secara tidak wajar memberatkan bagi pihak lainnya. Pasal 1337 dan 1339 KUHPer dapat dipakai sebagai salah satu tolok ukur yang dimaksud.

Pasal 1337 KUHPer berbunyi sebagai berikut: “Suatu sebab adalah terlarang apabila dilarang oleh undang-undang, atau apabila bertentangan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum. “ Pasal ini dapat ditafsirkan bahwa isi atau klausul klausul suatu perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, moral, atau ketertiban umum.

Pasal 1339 KUHPer berbunyi sebagai berikut: “ Suatu perjanjian yang dibuat tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang secara tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan, atau undang-undang.”

Pasal ini harus ditafsirkan bahwa bukan hanya sebagai ketentuan-ketentuan dari kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang yang membolehkan atau berisi suruhan saja yang mengikat atau berlaku bagi suatu perjanjian, tetapi juga

⁶⁷Ibid hal 72.

ketentuan-ketentuan yang melarang atau berisi larangan mengikat atau berlaku bagi perjanjian itu. Dengan kata lain larangan-larangan yang ditentukan (atau hal-hal yang dilarang) oleh kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang merupakan juga syarat-syarat dari suatu perjanjian. Khusus mengenai kebiasaan, larangan-larangan menurut kebiasaan hanya mengikat perjanjian itu apabila syarat-syarat tertulis di dalam perjanjian itu menentukan lain.

Dengan demikian sebenarnya pasal 1337 dan 1339 mempunyai tujuan yang samal. Ada tiga tolok ukur dalam pasal 1337 untuk menentukan apakah klausul atau syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan dalam suatu perjanjian baku dapat berlaku dan dapat mengikat para pihak. Tolok ukur itu adalah undang-undang, moral, dan ketertiban umum. Sedangkan menurut pasal 1339 tolok ukurnya adalah kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang. Atau kalau perlu digabungkan tolok ukur dari kedua pasal itu adalah undang, moral, ketertiban umum, kepatutan, dan kebiasaan.

Terdapat tolok ukur lain yang dapat diperhatikan dalam suatu perjanjian baku yaitu itikad baik. Pasal 1338 ayat (3) menentukan bahwa perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Menurut Subekti, ketentuan ini mengandung pengertian bahwa hakim diberikan kekuasaan untuk mengawasi pelaksanaan suatu perjanjian, jangan sampai pelaksanaan itu melanggar kepatutan dan keadilan. Lebih lanjut lagi Subekti mengatakan bahwa ayat kesatu dari pasal 1338 KUHPer dapat kita pandang sebagai salah satu syarat atau tuntutan kepastian hukum, maka ayat ketiga ini harus kita pandang sebagai tuntutan keadilan.

Dalam perjanjian baku, apabila terdapat pertentangan dengan undang-undang, moral, ketertiban umum, kepatutan atau itikad baik maka tidaklah perlu seluruh perjanjian terkena akibat, namun hanyalah klausul yang dinilai bertentangan dengan undang-undang, moral, ketertiban umum, kepatutan, atau keadilan atau itikad baik itu saja yang terkena akibat. Klausul yang dinilai sebagai bertentangan dengan undang-undang batal demi hukum. Sedangkan klausul yang bertentangan dengan moral, ketertiban umum, kepatutan, dan itikad baik tidak

batal demi hukum tetapi dapat dibatalkan oleh hakim dan tidak terikat bagi pihak yang terkena.⁶⁸

2.5. Macam Perjanjian.

Berdasarkan macamnya hal yang dijanjikan untuk dilaksanakan perjanjian itu dibagi dalam tiga macam yaitu:⁶⁹

a. Perjanjian untuk memberikan/ menyerahkan suatu barang.

Dalam perjanjian ini mengenai barang tertentu, dapat dikatakan bahwa para ahli hukum dan yurisprudensi sependapat bahwa eksekusi riil dapat dilakukan.⁷⁰ Jika mengenai barang tak tertentu maka eksekusi riil tidak mungkin dilakukan.

Berbeda dengan barang tak bergerak dimana terdapat dua pendapat. Yurisprudensi pada waktu sekarang dapat dikatakan masih menganut pendirian bahwa eksekusi riil tidak mungkin dilakukan. Pendirian ini didasarkan pada dua alasan.

Pertama adalah untuk menyerahkan hak milik atas suatu benda tak bergerak diperlukan suatu akta transport yang merupakan suatu akta bilateral, yang harus diselenggarakan oleh dua pihak dan karena itu tidak mungkin diganti dengan suatu vonis hakim.

Kedua adalah alasan *contrario* yaitu dalam pasal 1171 ayat 3 KUHPer ditetapkan bahwa barang siapa yang berdasarkan undang-undang atau perjanjian, diwajibkan memberikan hipotik dapat dipaksa untuk itu dengan putusan hakim yang mempunyai kekuatan yang sama, seolah-olah ia telah memberikan persetujuannya untuk hipotik itu dan dengan terang akan menunjuk benda-benda atas mana akan dilakukan pembukuan.

⁷¹ Dikatakan bahwa oleh karena untuk hipotik ada peraturan yang

⁶⁸Sutan Remy Sjahdeini, op.cit., hal 126.

⁶⁹Subekti, *Hukum Perjanjian*, Op.cit, hal 36.

⁷⁰Ibid, hal 38.

⁷¹Ibid.

memungkinkan eksekusi riil terhadap seorang yang wajib memberikan hipotik tetapi bercidera janji, sedangkan dalam hal seorang yang wajib menyerahkan hak milik atas suatu benda tak bergerak tidak ada peraturannya, bahwa untuk yang terakhir ini tiada suatu kemungkinan untuk melaksanakan suatu eksekusi riil. Seperti sudah dikatakan, dalam hal perjanjian menyerahkan suatu benda tak bergerak itu dapat dilakukan eksekusi riil terhadap pihak yang tidak menepati janjinya untuk menyerahkan benda tersebut. Mereka menganut pendirian bahwa bila oleh undang-undang tidak ditetapkan sebaliknya, maka suatu hak yang diperoleh oleh suatu perjanjian pada dasarnya dapat direalisasikan, asal tidak bertentangan dengan sifat perjanjian.

Dalam melaksanakan suatu perjanjian, lebih dahulu harus ditetapkan secara tegas dan cermat apa saja isi dari perjanjian tersebut, atau dengan kata lain apa saja hak dan kewajiban masing-masing pihak. Biasanya orang yang mengadakan suatu perjanjian dengan tidak mengatur atau menetapkan secara teliti hak dan kewajiban mereka. Mereka itu hanya menetapkan hal-hal yang pokok dan penting saja. Dalam jual beli misalnya, hanya ditetapkan rentang barang mana yang dibeli, jenisnya, jumlahnya, dan harganya. Tidak ditetapkan tentang tempat penyerahan barang, biaya pengantaran, tempat dan waktu pembayaran, bagaimana kalau barang musnah di perjalanan dan lain sebagainya.

Menurut pasal 1339 KUHPer, suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal dengan tegas dinyatakan dalam perjanjian, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian diharuskan (diwajibkan) oleh kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang.⁷² Dengan demikian setiap perjanjian diperlengkapi dengan aturan-aturan yang terdapat dalam undang-undang, dalam adat kebiasaan (di suatu tempat dan di suatu kalangan tertentu), sedangkan kewajiban-kewajiban yang diharuskan oleh kepatutan (norma-norma kepatutan) juga harus diindahkan.

⁷²Ibid, hal 39.

Dalam pasal 1339 KUHPer dinyatakan bahwa adat kebiasaan telah ditunjuk sebagai sumber norma di samping undang-undang ikut menentukan hak-hak dan kewajiban-kewajiban kedua belah pihak akan tetapi apabila suatu adat kebiasaan bertentangan atau bahkan menyimpang dari undang-undang maka suatu pasal dalam undang-undang itu yang akan dianggap tetap berlaku, dan dibenarkan.

Berbeda dengan apa yang disebut dengan standar clausa, oleh pasal 1347 KUHPer dimasukkan dalam hal-hal yang diperjanjikan.⁷³ Menurut pasal tersebut, hal-hal yang selalu diperjanjikan menurut kebiasaan dianggap secara diam-diam dimasukkan dalam perjanjian meskipun tidak dengan tegas dinyatakan. Oleh karena dianggap sebagai diperjanjikan atau sebagai bagian dari perjanjian sendiri, maka hal yang menurut kebiasaan selalu diperjanjikan itu dapat menyingkirkan suatu pasal undang-undang yang merupakan hukum pelengkap. Akan tetapi apabila sesuatu hal tidak diatur dalam undang-undang dan belum juga ada dalam kebiasaan, karena mungkin belum atau tidak begitu banyak dihadapi dalam praktek, maka haruslah diciptakan suatu penyelesaian dengan berpedoman pada kepatutan.

Contoh: jual-beli, tukar-menukar, penghibahan (pemberian), sewa menyewa, pinjam pakai.

b. Perjanjian untuk berbuat sesuatu.

Perjanjian untuk berbuat sesuatu (melaksanakan suatu perbuatan) secara mudah dapat dijalankan secara riil, asal saja bagi si berpiutang (kreditur) tidak penting oleh siapa perbuatan itu dilakukan. Akan tetapi apabila perbuatan itu bersifat sangat pribadi, maka tidak dapat dilaksanakan secara riil meskipun pihak yang menyanggupi melakukan perbuatan tersebut tidak menepati janjinya.⁷⁴

⁷³Ibid, hal 40.

⁷⁴Ibid, hal 37.

Contoh: Perjanjian untuk membuat suatu lukisan, perjanjian perburuhan, perjanjian untuk membuat sebuah garasi, dan sebagainya.

c. Perjanjian untuk tidak berbuat sesuatu.⁷⁵

Contoh: perjanjian untuk tidak mendirikan tembok, perjanjian untuk tidak mendirikan suatu perusahaan yang sejenis dengan orang lain.

Dalam tiap-tiap perikatan untuk memberikan sesuatu adalah termaktub kewajiban si berutang untuk menyerahkan kebendaan yang bersangkutan dan untuk merawatnya sebagai seorang bapak rumah yang baik, sampai pada penyerahan. Kewajiban yang terakhir adalah kurang atau lebih luas terhadap perjanjian-perjanjian tertentu yang akibat-akibatnya mengenai hal ini ditunjuk dalam bab selanjutnya Kitab Undang-undang Hukum Perdata.

Suatu perjanjian merupakan suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain, atau dimana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu. Hal yang harus dilaksanakan dinamakan prestasi⁷⁶.

2.6. Akibat perjanjian.

A. Perjanjian hanya berlaku di antara para pihak yang membuatnya.

Pasal 1340 ayat (1) KUHPer menyatakan bahwa perjanjian-perjanjian yang dibuat hanya berlaku di antara pihak-pihak yang membuatnya.⁷⁷ Ini berarti bahwa setiap perjanjian, hanya membawa akibat berlakunya ketentuan 1131 KUHPer bagi para pihak yang terlibat atau membuat perjanjian tersebut. Jadi apa yang menjadi kewajiban atau prestasi yang harus dilaksanakan oleh debitor dalam perjanjian hanya merupakan kewajibannya semata-mata. Dalam hal terdapat seorang pihak ketiga yang kemudian melaksanakan kewajibannya tersebut kepada kreditor, maka ini tidak berarti debitor dilepaskan atau dibebaskan dari kewajibannya itu. Pihak ketiga yang melakukan pemenuhan kewajiban debitor

⁷⁵Ibid, hal 36.

⁷⁶Ibid.

⁷⁷ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010) , hal 165.

(yang telah dipenuhinya oleh pihak ketiga terhadap debitor) dari debitor. Demikianlah pasal 1400 KUHPer merumuskan subrograsi atau penggantian hak-hak kreditor oleh seorang pihak ketiga yang membayar kepada kreditor itu terjadi, baik dengan perjanjian maupun demi undang-undang. Dengan demikian jelaslah bahwa prestasi yang dibebankan oleh KUHPer bersifat personal dan tidak dapat dialihkan begitu saja. Semua perjanjian yang telah dibuat dengan sah (memenuhi syarat di pasal 1320 KUHPer) akan berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Jadi perjanjian tersebut mengikat dan melahirkan perikatan bagi para pihak dalam perjanjian.

Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata, yang menyatakan bahwa semua kontrak (perjanjian) yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.⁷⁸ Dari Pasal ini dapat disimpulkan adanya asas kebebasan berkontrak, akan tetapi kebebasan ini dibatasi oleh hukum yang sifatnya memaksa, sehingga para pihak yang membuat perjanjian harus menaati hukum yang sifatnya memaksa. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang. Suatu perjanjian tidak diperbolehkan membawa kerugian kepada pihak ketiga.⁷⁹

Sebagai konsekuensi asas personalia ini, yang hanya mengikat diantara para pihak yang membuatnya, dan khususnya kewajiban debitor yang senantiasa melekat pada dirinya pribadi hingga ia dibebaskan, pasal 1338 ayat (2) KUHPer menentukan bahwa perjanjian-perjanjian itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu.

Dengan ketentuan tersebut jelas bahwa apa yang sudah disepakati para pihak tidak boleh diubah oleh siapapun juga, kecuali jika hal tersebut memang

⁷⁸ *Kitab Undang-undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, Op.cit., hal 1338.

⁷⁹ "Perjanjian," <http://www.jdih.bpk.go.id/informasihukum/Perjanjian.pdf>, diunduh pada 26 September 2010 pada pukul 7.03 WIB.

dikehendaki secara bersama oleh para pihak ataupun ditentukan demikian oleh undang-undang berdasarkan suatu perbuatan hukum atau peristiwa hukum atau keberadaan hukum tertentu.

Misalnya dalam hal subrogasi, yang diatur dalam pasal 1400 KUHPer sebagaimana dijelaskan di muka, pembayaran oleh seorang pihak ketiga memberikan hak kepada pihak ketiga tersebut untuk menggantikan kedudukan kreditor asal dalam perjanjian.

B. Mengenai Kebatalan perjanjian atau nulitas.

Pada dasarnya perjanjian bersifat konsesuil, namun demikian terdapat perjanjian-perjanjian tertentu yang mewajibkan dilakukan sesuatu tindakan yang lebih dari hanya sekadar kesepakatan lisan, sebelum akhirnya perjanjian itu dianggap sah dan karenanya mengikat serta melahirkan perikatan diantara pihak-pihak yang membuatnya.⁸⁰

Dalam perjanjian konsesuil, keabsahannya ditentukan oleh terpenuhi atau tidak terpenuhinya atau tidaknya syarat-syarat yang ditentukan oleh undang-undang, dalam hal ini pasal 1320 KUHPer. Jika suatu perjanjian yang dibuat tersebut tidak memenuhi salah satu atau lebih persyaratan yang ditentukan dalam pasal 1320 KUHPer maka perjanjian menjadi tidak sah, yang berarti perjanjian terancam batal. Hal ini mengakibatkan nulitas atau kebatalan menjadi perlu untuk masing perjanjian memiliki karakteristik dan cirinya sendiri, maka nulitas atau kebatalan dari suatu perjanjian juga memiliki karakteristik dan ciri-cirinya sendiri⁸¹. Dengan demikian, sampai seberapa jauh suatu nulitas atau kebatalan dapat dianggap ada pada suatu perjanjian hanya ditentukan oleh sifat dari perjanjian sendiri. Namun ini tidaklah berarti kita tidak dapat menarik suatu garis umum mengenai hal ini.

Dari alasan-alasan yang dikemukakan sehubungan dengan pembatalan perjanjian, secara garis besar, alasan pembatalan perjanjian, secara garis besar alasan pembatalan dapat digolongkan ke dalam dua golongan besar:

- a. Pembatalan perjanjian oleh salah satu pihak dalam perjanjian.

⁸⁰Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, Op.cit., hal 171.

⁸¹Ibid, hal 172.

Kitab undang-undang Perdata memberikan alasan tertentu kepada salah satu pihak dalam perjanjian untuk membatalkan perjanjian yang telah dibuat olehnya. Alasan-alasan tersebut, seperti telah diuraikan secara panjang lebar, pada saat membahas persyaratan sahnyanya perjanjian, seringkali disebut dengan alasan subyektif, karena berhubungan dengan diri dari subyek yang menerbitkan perikatan tersebut. Pembatalan tersebut dapat dimintakan jika:

- Tidak telah terjadi kesepakatan bebas dari para pihak yang membuat perjanjian, baik karena telah terjadi kekhilafan, paksaan, maupun penipuan pada salah satu pihak dalam perjanjian pada saat perjanjian tersebut dibuat (Pasal 1321- pasal 1328 KUHPer).
 - Salah satu pihak dalam perjanjian tidak cakap untuk bertindak hukum (pasal 1330 –pasal 1331 KUHPer), dan atau tidak memiliki kewenangan untuk melakukan tindakan atau perbuatan hukum tertentu.⁸²
- b. Pembatalan perjanjian oleh pihak ketiga di luar perjanjian.

Pada dasarnya suatu perjanjian hanya mengikat para pihak yang membuatnya dan karenanya tidak membawa akibat apapun bagi pihak ketiga. Walau demikian, untuk melindungi kepentingan kreditor dalam perikatan dengan kreditor dan agar ketentuan pasal 1131 jo pasal 1132 Kitab Undang-undang Hukum Perdata dapat dilaksanakan sepenuhnya, maka dibuatlah ketentuan pasal 1341 Kitab Undang-undang Hukum perdata yang dikenal dengan Actio Paulina.⁸³

Actio Paulina hanya dapat dilaksanakan jika beberapa syarat dalam pasal 1341 KUHPer tersebut terpenuhi. Syarat-syarat tersebut adalah:⁸⁴

- Kreditor harus membuktikan bahwa debitor melakukan tindakan yang tidak diwajibkan.
- Kreditor harus membuktikan bahwa tindakan debitor merugikan kreditor.

⁸²Ibid., hal 134.

⁸³Ibid, hal 180.

⁸⁴Ibid.

- Terhadap perikatan bertimbal balik yang dibuat oleh debitor dengan suatu pihak tertentu dalam perjanjian yang mengakibatkan berkurangnya harta kekayaan debitor, maka kreditor harus dapat membuktikan pada saat perjanjian tersebut dilakukan, debitor dan orang yang dengannya debitor berjanji, mengetahui bahwa perjanjian itu mengakibatkan kerugian bagi kreditor.
- Sedangkan untuk perjanjian atau perbuatan hukum yang bersifat cuma-cuma (tanpa adanya kontra prestasi dengan pihak lain), cukuplah kreditor membuktikan bahwa pada waktu membuat perjanjian atau melakukan tindakan, itu debitor mengetahui bahwa dengan cara demikian dia merugikan kreditor, tak peduli apakah orang yang diuntungkan mengetahui atau tidak.

Kreditor wajib untuk membuktikan adanya kerugian pada pihak kreditor sebagai akibat dari pembuatan perjanjian atau dilaksanakannya perbuatan hukum tersebut. Selain itu kreditor juga diwajibkan untuk membuktikan bahwa, dalam perikatan bertimbal balik perbuatan yang merugikan kreditor tersebut haruslah diketahui oleh debitor yang melakukan perbuatan hukum yang merugikan tersebut. Sedangkan terhadap tindakan atau perbuatan hukum sepihak yang tidak disertai dengan kontra prestasi oleh pihak ketiga, maka kreditor tidak perlu membuktikan bahwa pihak ketiga tersebut dengan penerimaan kebendaan yang dialihkan oleh debitor, mengetahui bahwa tindakan penerimaan tersebut telah merugikan kepentingan kreditor.

Dalam hal demikian pun, Actio Paulina hanya dapat dilakukan dan dilaksanakan berdasarkan putusan Hakim Pengadilan. Dengan demikian berarti setiap pembatalan perjanjian, apapun alasannya, pihak manapun yang mengajukannya tetap menjadi wewenang pengadilan.

BAB 3

TEORI WARALABA MENURUT PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN

3.1. Pengertian Waralaba.

A. Pengertian Waralaba secara umum.

Waralaba berasal dari bahasa Prancis yaitu *franchir* yang mempunyai arti memberi kebebasan kepada para pihak.¹ dengan istilah waralaba di dalamnya terkandung seseorang memberikan kebebasan dari ikatan yang menghalangi kepada orang lain untuk menggunakan atau membuat atau menjual sesuatu. Sejalan dengan itu Dov Izraeli menyatakan bahwa

“To franchise means to grant a freedom to do something or a right of use of something in a certain place.”

Saat ini istilah waralaba dipahami sebagai suatu bentuk kegiatan pemasaran atau distribusi. Di dalamnya sebuah perusahaan besar memberikan hak atau privilege untuk menjalankan bisnis secara tertentu dalam waktu dan tempat tertentu kepada individu atau perusahaan yang relatif lebih kecil.² Pengertian waralaba dapat dilihat dari dua aspek yaitu dari aspek yuridis dan dari aspek bisnis. Pengertian waralaba dari segi yuridis, dapat dilihat dari ketentuan perundang-undangan, berbagai pendapat, dan pandangan ahli. Dari segi bisnis, waralaba merupakan salah satu metode produksi dan distribusi barang dan jasa kepada konsumen dengan suatu standar dan sistem eksploitasi tertentu.

¹Moch Basrah dan M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2008),hal 33.

²Lihat Charles L Vaughn, *Franchising : Its Nature, Scope, Advantages and Development*, (Lexington : DC Heat and Company, Lexington Massachusett, Toronto, London, 1974), hal 2.

Definisi yang lebih singkat, tetapi cukup menggambarkan pengertian waralaba dikemukakan oleh United Nations Centre on Transnational Corporation (UNTC) sebagai berikut :

“Franchise is particular from licensing agreement implying a continuing relationship in which the pihak pemberi waralaba provide rights usually including the use trade mark or brand name, plus services of technical assistance, training, merchandising, and management, in return for certain place.”

Sedangkan menurut Asosiasi Franchise Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah suatu sistem pendistribusian barang dan jasa kepada pelanggan akhir, di mana pemilik merek (pihak pemberi waralaba) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur, dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.³

Bryce Webster mengemukakan pengertian waralaba dari aspek yuridis. Ia mengatakan bahwa waralaba adalah⁴

“Lisensi yang diberikan oleh pemberi waralaba dengan pembayaran tertentu, lisensi yang diberikan itu bisa berupa lisensi paten, merek perdagangan, merek jasa, dan lain-lain yang digunakan untuk tujuan perdagangan tersebut di atas.”

Definisi di atas belum memperlihatkan adanya hubungan hukum antara pihak pemberi dan penerima waralaba. Karena yang ditonjolkan disini adalah pemberian lisensi dari pihak pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba, sedangkan yang harus difokuskan pada pembuatan kontrak antara para pihak adalah adanya hubungan hukum antara para pihak. Dengan adanya kontrak tersebut akan menimbulkan hubungan hukum di antara mereka. Menurut Peter Mahmud, pengertian waralaba secara yuridis adalah

³ Sonny Sumarsono, *Manajemen Bisnis Waralaba*, (Jakarta: Graha Ilmu, 2009), hal 1.

⁴ Salim H.S., *Perkembangan Hukum Kontrak Inominaat di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal 164.

“Suatu kontrak yang memberikan hak kepada pihak lain untuk menggunakan nama dan prosedur yang dimiliki oleh yang mempunyai hak tersebut.”

Definisi ini sangat pragmatis karena yang ditonjolkan dalam definisi waralaba pada kontrak pemberian hak dan penggunaan nama dan prosedur yang dimiliki oleh yang mempunyai hak.

Berdasarkan kelemahan-kelemahan dalam berbagai perumusan definisi di atas, maka Salim HS mencoba mendefinisikan waralaba. Waralaba adalah suatu kontrak yang dibuat antara pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba dengan ketentuan pihak pemberi waralaba memberikan lisensi kepada pihak penerima waralaba untuk menggunakan merek barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dan pembayaran sejumlah royalti tertentu kepada pihak pemberi waralaba.

Pengertian waralaba dari aspek bisnis dikemukakan Bryce Webster (dalam Ridhwan Khaerandy, 1992:87). Ia mengemukakan pengertian waralaba dari aspek bisnis adalah salah satu metode produksi dan distribusi barang dan jasa kepada konsumen dengan suatu standar dan sistem eksploitasi tertentu. Pengertian standar dan eksploitasi tersebut meliputi kesamaan dan penggunaan nama perusahaan, merek, sistem produksi, tata cara pengemasan, penyajian, dan pengendaranya.

Henry Campbell Black dalam *Black's Law Dictionary* memberi beberapa pengertian mengenai waralaba sebagai berikut⁵:

- a. *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.*
- b. *Franchise is a privilege or sold, such as to use a name or to sell product or services. The right given by a manufacturer or supplier to a retailer to*

⁵ *Black Law Dictionary, Sixth Edition*, (T.tp:Minn West Publishing Co, 1990), hal 658.

use his products and name on terms and conditions mutuallhy agreed upon.

- c. 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.*

Pewaralabaan pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Dengan demikian, waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuatnya, sama strategisnya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, SDM dan manajemen, keculai kerelaan pemilik merek untuk berbagi dengan pihak lain. Perwaralabaan juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba.

V Winarto mengidentifikasi karakteristik pokok yang terdapat dalam sistem bisnis warlaba sebagai berikut:⁶

- a. Adanya kesepakatan kerja sama yang tertulis.
- b. Selama kerjasama tersebut, pihak pemberi waralaba mengizinkan pihak penerima waralaba menggunakan merk dagang dan identitas usaha milik pemberi waralaba dalam bidang usaha yang disepakati. Penggunaan identitas usaha tersebut akan menimbulkan asosiasi pada masyarakat adanya kesamaan produk dan jasa pihak pemberi waralaba.
- c. Selama kerja sama tersebut pihak pemberi waralaba memberikan jasa penyiapan usaha dan melakukan pendampingan berkelanjutan pada pihak penerima waralaba.
- d. Selama kerja sama tersebut pihak penerima waralaba mengikuti ketentuan yang telah disusun oleh pihak pemberi waralaba yang menjadi dasar usaha yang sukses.

⁶ V Winarto, *Pengembangan waralaba (franchising) di Indonesia Aspek Hukum dan Non Hukum*, *Aspek-aspek Hukum tentang Fanchise*, (Surabaya: Ikatan Advokat Indonesia, tahun publikasi tidak terbaca), hal 8.

- e. Selama kerja sama tersebut, pihak pemberi waralaba melakukan pengendalian hasil dan kegiatan dalam kedudukannya sebagai pimpinan sistem dan kerja sama.
- f. Kepemilikan dari badan usaha yang dijalankan pihak penerima waralaba adalah sepenuhnya pada pihak penerima waralaba. Secara hukum, pihak pemberi dan penerima usaha adalah dua badan usaha yang terpisah.

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba mendefinisikan waralaba sebagai berikut:

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”

Pasal 3 PP no 42 tahun 2007 menyatakan bahwa waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

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

Dari berbagai definisi mengenai waralaba maka dapat diambil ciri-ciri atau elemen pokok yang terkandung dalam pengertian waralaba yaitu:⁷

- a. Adanya hubungan hukum di antara pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba sebagai akibat adanya perjanjian atas beban yang dibuat pihak-pihak tersebut.

⁷ Moch. Basarah dan M. Faiz Mufidin, *op.cit.*, hal 35.

- b. Adanya pemberian izin untuk mempergunakan kekayaan berwujud dan/ atau tidak berwujud dari pihak pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba.
- c. Adanya cara pendistribusian barang/pemasaran di bawah kendali metode pihak pemberi waralaba.
- d. Adanya penggunaan nama dagang dan /atau merek dagang milik pihak pemberi waralaba oleh pihak penerima waralaba.
- e. Adanya bimbingan pengelolaan pihak pemberi waralaba terhadap unit bisnis milik pihak penerima waralaba yang dijalankan dengan nama dagang dan atau merek dagang pihak pemberi waralaba.

Dalam beberapa hal terdapat kemiripan antara waralaba dengan lisensi, padahal jika dilihat lebih jauh maka terdapat perbedaan antara kedua hal tersebut. Adapun perbedaan-perbedaan antara lisensi dan waralaba menurut Utomo Njotoa adalah sebagai berikut⁸:

1. Pertama, fokus. Waralaba berfokus pada sistem bisnis. Lisensi lebih fokus pada hak kekayaan intelektual (HKI). Di waralaba harus ada sistem *support*, ada pra operasional, pra *launching*, ada supervise *launching* dan ada pasca *launching*.
2. Kedua, *marketing communication*. Dalam waralaba, ada unsur yang terpusat. *Full advertising fund* dan *national level spending* yang berasal dari franchisor. Dalam lisensi tidak harus terpusat.
3. Ketiga, terkait dokumen HKI. Di Indonesia, waralaba dapat berbentuk surat permohonan pendaftaran merek. Seharusnya dan sebetulnya sudah menjadi sertifikat, tapi karena di Indonesia prosesnya panjang maka boleh dalam bentuk surat permohonan pendaftaran merek. Dalam lisensi, merek itu harus sertifikat merek.

⁸ *Perbedaan waralaba, business opportunity, dan lisensi*, <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DmrTgojWi7YJ:bisnisukm.com/perbedaan-waralaba-bussiness-opportunity-dan-lisensi.html+perbedaan+waralaba+dengan+lisensi&cd=2&hl=id&ct=clnk&gl=id> , diunduh pada 23 desember 2010 pada pukul 05.00 WIB.

4. Keempat, terkait regulasi. Dalam waralaba terdapat PP dan Permendag yang mana mengatur harus ada pendaftaran STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) penerima dan pemberi waralaba. Lisensi diatur pada UU No. 15 tahun 2001 mengenai merek mengatur lisensi pada pasal 43 sampai dengan pasal 49 yang menyatakan lisensi harus menggunakan pencatatan perjanjian lisensi.
5. Kelima, masalah sanksi. Dalam waralaba ada peringatan tertulis tiga kali dan denda paling banyak Rp 100.000.000,00. Sedangkan dalam lisensi merek tidak terlalu ketat saat ini karena Departemen Hukum dan HAM sedang merumuskan PPnya.

B. Ruang Lingkup Kontrak Waralaba.

Dilihat dari ruang lingkup dan konsepnya, sebenarnya kontrak waralaba berada di antara kontrak lisensi dan kontrak distributor. Adanya pemberian izin oleh pemegang Hak Milik Intelektual atau know-how lainnya kepada pihak lain untuk menggunakan merek ataupun prosedur tertentu merupakan unsur perjanjian lisensi sedangkan di lain pihak juga adanya kontrol kualitas dari pihak pemberi waralaba terhadap produk-produk pemegang lisensi yang harus sama dengan produk-produk lisensor, seakan-akan pemegang waralaba merupakan distributor dari pihak pemberi waralaba.

Sebagaimana dalam kontrak lisensi, pada kontrak waralaba, pemegang waralaba wajib membayar sejumlah royalti untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. Royalti kadang-kadang bukan ditetapkan oleh persentase keuntungan melainkan dari berapa unit. Dalam hal demikian pihak pemberi waralaba tidak peduli apakah pemegang waralaba untung atau tidak. Disamping itu harus membayar royalti, pihak penerima waralaba juga seringkali harus memenuhi kewajiban yang ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba untuk mendesain perusahaan pihak pemberi waralaba. Begitu pula dengan manajemennya, tidak jarang pihak pemberi waralaba juga memberikan asistensi dalam manajemen.

Dalam hal demikian pihak pemberi waralaba perlu membayar fee sendiri untuk asistensi tersebut. Tidak jarang pula pihak pemberi waralaba dalam

keperluan pembuatan produknya mewajibkan pihak penerima waralaba untuk membeli bahan-bahan dari pemasok yang ditunjuk oleh pihak pemberi waralaba. Hal ini dalam hukum kontrak disebut dengan *tying-in agreement*. Bahkan kadang-kadang pihak penerima waralaba berdasarkan kontrak membolehkan pihak pemberi waralaba melakukan auditing terhadap keuangan pihak penerima waralaba. Semua ini diwajibkan oleh pihak pemberi waralaba dengan alasan kontrol kualitas. Namun di lain pihak, melalui kontrak lisensi maupun kontrak waralaba diharapkan terjadi suatu alih teknologi antara pihak pemberi waralaba kepada pihak penerima waralaba.

C. Keuntungan dan kerugian waralaba.

C.1. Keuntungan dari sisi pihak pemberi waralaba.

Menurut Martin Mandelson dalam *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Pihak pemberi waralaba dan Pihak penerima waralaba* merumuskan keuntungan-keuntungan pihak pemberi waralaba:⁹

- a. Waralaba merupakan suatu organisasi sentral kecil yang secara ideal terdiri dari beberapa manajer yang berpengalaman luas dan mengkhususkan pada berbagai macam aspek bisnis yang menjadi perhatian dan tulang punggung organisasi tersebut. Organisasi semacam ini dapat menghasilkan keuntungan yang memadai tanpa perlu terlibat dengan risiko modal yang tinggi maupun dengan masalah-masalah detail sehari-hari yang timbul dari pengelolaan dan manajemen outlet eceran yang kecil. Semua kegiatan administrasi dan pengelolaan jalannya bisnis dan atau produk yang diwaralabakan akan diselenggarakan sepenuhnya oleh penerima waralaba. Pemberi waralaba akan mempunyai lebih banyak waktu untuk memikirkan kebijakan (*policy*) untuk mengembangkan bisnis yang diwaralabakan tersebut.
- b. Tidak ada kebutuhan untuk menyuntikkan sejumlah besar modal untuk meningkatkan kecepatan pertumbuhan yang besar. Masing-masing outlet yang terbuka memanfaatkan sendiri sumber daya finansial yang disediakan oleh setiap penerima waralaba. Dana yang ada pada penerima waralaba

⁹ Gunawan Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2003), hal 26-28.

dapat dipergunakan untuk mengembangkan bisnis dan produk yang diwaralabakan.

- c. Organisasi pemberi waralaba mempunyai kemampuan untuk memperluas jaringan secara lebih cepat pada tingkat nasional dan tentunya internasional dengan menggunakan modal yang risikonya seminimal mungkin.
- d. Pemberi waralaba akan lebih mudah untuk melakukan eksploitasi wilayah yang belum masuk dalam lingkungan organisasinya.
- e. Pemberi waralaba hanya akan mempunyai permasalahan staf yang lebih sedikit karena ia tidak terlibat dalam masalah staf pada masing-masing pemilik outlet. Setiap karyawan pada outlet bisnis penerima waralaba menjadi tanggung jawab penerima waralaba sepenuhnya.
- f. Penerima waralaba akan mengkonsentrasikan diri secara lebih optimum pada bisnis yang diwaralabakan tersebut, oleh karena mereka adalah pemilik bisnis itu sendiri. Penerima waralaba yang berpikiran tajam, bermotivasi kuat, dan tajam pengamatannya dalam meminimalkan biaya serta memaksimalkan penjualan; memiliki nilai lebih yang jauh lebih banyak daripada yang harus dapat diselesaikan oleh seorang manajer yang harus dibayar oleh pemberi waralaba.
- g. Pemberi waralaba cenderung tidak memiliki aset outlet dagang sendiri. Tanggung jawab bagi aset tersebut diserahkan kepada penerima waralaba yang memilikinya.
- h. Seorang pemberi waralaba yang melibatkan bisnisnya dalam kegiatan manufaktur/ pedagang besar bisa mendapatkan distribusi yang lebih luas dan kepastian bahwa ia mempunyai outlet untuk produknya.
- i. Tipe-tipe skema waralaba tertentu mampu menangani penerima waralaba secara nasional. Pemberi waralaba, dalam skala yang lebih besar lebih dapat bernegosiasi dengan pihak-pihak yang sangat menaruh perhatian dan mempunyai sejumlah pabrik, antar, gudang, depot, atau tempat-tempat lain di seluruh negeri dan mengatur masing-masing waralaba lokal untuk menangani pekerjaan yang muncul di perusahaan-perusahaan di wilayah waralabanya. Hal ini akan mengefesienkan waktu para penerima waralaba.

Disamping itu tidak semua penerima waralaba memiliki kemampuan atau kapasitas untuk bernegosiasi atau pengaturan jasa mengenai hal ini. Dengan pengoordinasian keseluruhan kegiatan di bawah satu pemberi waralaba masing-masing penerima waralaba dapat terjamin bahwa kelompok tersebut secara keseluruhan dapat menguasai bisnis dan perusahaan nasional yang besar tanpa perlu menimbulkan pertentangan atau benturan kepentingan di antara sesama penerima waralaba.

C.2. Kerugian dari sisi pihak pemberi waralaba.

Kerugian bagi pemberi waralaba menurut Mandelson adalah sebagai berikut:¹⁰

- a. Beberapa penerima waralaba cenderung menganggap dirinya independen. Seorang penerima waralaba yang memperoleh keberhasilan, usahanya berjalan baik dan memperoleh pendapatan sesuai dengan yang diharapkannya dan bahkan lebih, cenderung membuatnya berpikir ia tidak membutuhkan pemberi waralaba lagi. Akan timbul suatu keyakinan pada dirinya bahwa faktor keberhasilannya berasal dari inisiatifnya sendiri dalam menjalankan usaha secara baik. Sikap seperti ini akan menjadi suatu masalah dan tantangan bagi pemberi waralaba. Pemberi waralaba yang dengan bersusah payah dan berbaik hati membantu penerima waralaba untuk mencapai keberhasilan, ternyata mendapat kenyataan bahwa penerima waralaba menolak pemberi waralaba sebagai sumber keterampilan dan keberhasilannya. Penerima waralaba beranggapan, persyaratan-persyaratan-persyaratan yang diberikan pemberi waralaba sudah tidak berguna. Ini merupakan masalah yang memerlukan penanganan dengan hati-hati dan penyeliaan yang terampil.
- b. Pemberi waralaba harus memiliki keyakinan untuk menjamin bahwa standar kualitas barang dan jasa dijaga melalui rantai waralaba. Pemberi waralaba harus dapat menyediakan staf pendukung lapangan yang akan bertindak sebagai penyelia dari standar-standar tersebut, serta untuk memberikan bantuan bagi penerima waralaba untuk mengatasi masalah

¹⁰Ibid, hal 28-31.

yang mungkin dihadapi oleh penerima waralaba dalam operasional pelaksanaan kebijakan yang diberikan oleh pemberi waralaba.

- c. Ada penerima waralaba yang tidak tertarik pada peluang-peluang yang mereka dapatkan dari bisnis tersebut. Pemberi waralaba perlu menangani para penerima waralaba ini secara hati-hati karena ia tidak boleh melupakan bahwa bisnis tersebut memang telah menjadi milik penerima waralaba. Penerima waralaba harus dididik dan dipancing supaya menerima bahwa saran-saran pemberi waralaba adalah tindakan yang diperlukan dan merupakan nasihat yang bisa diterima.
- d. Hindari timbulnya kemungkinan kekurangpercayaan di antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang berasal dari ketidakseimbangan antara penerima waralaba dan atau individu-individu dalam organisasi penerima waralaba dengan pihak-pihak yang harus dihubungkannya dalam organisasi pemberi waralaba.
- e. Pemberi waralaba khawatir bahwa semua hasil kerja dan usaha yang ia berikan dalam pelatihan kepada penerima waralaba hanya akan menghasilkan pesaing di masa mendatang. Secara nalar hal ini memang benar, namun demikian, praktik menunjukkan bahwa penerima waralaba yang melepaskan diri tidaklah impresif. Perjanjian memungkinkan diberikannya sanksi formal yang dapat dikenakan pada penerima waralaba yang melakukannya.
- f. Pemberi waralaba harus yakin bahwa orang yang telah diseleksi sebagai waralaba sesuai untuk tipe waralaba tertentu dan mempunyai kapasitas untuk menerima tanggung jawab dan tekanan untuk memiliki dan menjalankan bisnisnya sendiri. Pemberi waralaba menyerahkan sepenuhnya pertumbuhan bisnis milik penerima waralaba kepada penerima waralaba itu sendiri. Ia pun harus menjamin dan mengusahakan agar sejauh mungkin tak seorangpun yang tak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan yang diizinkan untuk mendirikan dan ikut serta dalam suatu waralaba.
- g. Adanya kemungkinan terjadinya kesulitan untuk mendapatkan kerja sama dari penerima waralaba dalam mendekorasi dan merenovasi tempat-

tempatya, memperbaharui perlengkapannya dan menyesuaikan dengan standar lain agar masyarakat selalu diberikan pelayanan yang sesuai dengan cara yang telah ditetapkan dalam perjanjian waralaba secara konsisten dengan merek dan citra pemberi waralaba.

- h. Masalah-masalah juga bisa timbul apabila bisnis yang diwaralabakan bukan menjadi dan merupakan bagian dari bisnis yang lebih besar yang dilaksanakan oleh penerima waralaba. Hal ini sering digambarkan sebagai waralaba fraksional (misalnya penyewaan mobil dalam bisnis garasi). Langkah-langkah harus diambil oleh pemberi waralaba untuk mencegah interaksi yang merugikan dan kemungkinan timbulnya konflik-konflik di antara staf dari kedua tipe bisnis tersebut yang mungkin menimbulkan gagalnya salah satu bisnis atau mungkin kedua-duanya. Bisnis waralaba harus dijaga sebagai suatu kesatuan yang terpisah untuk menjamin integritas dan identitas serta citranya.
- i. Dalam waralaba perlu ada hubungan yang baik antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Keduanya perlu membahas masalah-masalah yang dihadapi ketika terjadi putus hubungan atau gagal berkomunikasi. Masing-masing pihak harus menghormati pentingnya komunikasi. Penerima waralaba harus menyadari bahwa pemberi waralaba tidak dapat membaca pikirannya, pemberi waralaba tidak bisa mengetahui apa yang menyulitkan penerima waralaba kecuali jika penerima waralaba mengatakan kepadanya. Jika tidak ada komunikasi yang demikian, pemberi waralaba seharusnya tidak berasumsi bahwa penerima waralaba telah menjaga dirinya sendiri untuk tetap mengikuti perkembangan. Pemberi waralaba wajib menjamin bahwa informasi yang ia kirimkan ke penerima waralaba telah diasimilasikan dan dilaksanakan. Pemberi waralaba sebaiknya tidak berasumsi bahwa segalanya pasti berjalan dengan baik, hanya karena penerima waralaba tidak mengajukan keluhan. Pemberi waralaba, jikalau dimungkinkan sebaiknya pergi berkunjung ke pihak penerima waralaba, untuk melihat cara kerjanya secara reguler, atau dalam hal tidak atau sulit dilakukan, pemberi waralaba dapat menjaga hubungan dengan penerima waralaba melalui kontak telepon.

- j. Ada kemungkinan bahwa dengan jumlah investasi yang sama besar, suatu unit perusahaan yang dimiliki dan dikerjakan sendiri dapat memberikan keuntungan yang lebih besar dari keuntungan pemberi waralaba.
- k. Jika penerima waralaba membayar fee-nya sebagai presentase dari penjualan kotor, ada kemungkinan penerima waralaba akan bertindak secara tidak terbuka dalam menunjukkan penghasilan kotornya.
- l. Kemungkinan terdapat kesulitan-kesulitan dalam rekrutmen orang-orang yang cocok sebagai penerima waralaba dalam bisnis tertentu.

C.3. Keuntungan dari pihak penerima waralaba.

Menurut Martin Mandelson dalam *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Pihak pemberi waralaba dan Pihak penerima waralaba* merumuskan keuntungan-keuntungan pihak penerima waralaba:¹¹

- a. Penerima waralaba dapat mengatasi kurangnya pengetahuan dasar dan pengetahuan khusus yang dimiliki melalui program pelatihan yang terstruktur dari pemberi waralaba.
- b. Penerima waralaba mendapatkan insentif dengan memiliki bisnis sendiri yang memiliki keuntungan tambahan dan bantuan terus menerus dari pemberi waralaba. Penerima waralaba adalah pengusaha independen yang beroperasi di dalam kerangka perjanjian waralaba. Dia memiliki peluang melalui kerja keras serta usahanya untuk memaksimalkan penghasilan dari bisnis dan nilai investasinya. Di seluruh jejaring waralaba ada tiga tingkat dasar kinerja, meskipun pada dasarnya seluruh penerima waralaba mendapatkan bahan mentah yang sama. Ada penerbang-penerbang yang dapat terbang tinggi dengan sangat baik yang mempunyai sikap dan ancangan yang tepat, serta keterampilan wirausaha yang memungkinkan mereka memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Kemudian ada pelaksana yang rata-rata yang menjalankan sistem dan pada dasarnya mencapai tingkat kinerja yang telah ditentukan sebelumnya. Sikap dan pendekatan mereka memang bagus, tetapi mereka kurang berbakat sebagaimana penerbang tinggi. Mereka akan mendapatkan penghasilan yang layak

¹¹ Ibid, hal 32-35.

sesuai dengan harapan mereka. Terakhir, adalah orang-orang yang memiliki tingkat performance rendah. Ini adalah orang-orang yang bergabung dengan waralaba dengan maksud sangat baik, namun sekarang mereka berkurang keinginan atau kemampuannya, atau telah berubah pikirannya dan ingin keluar dari waralaba. Mereka yang disebut terakhir ini jelas-jelas telah membuat kesalahan pertama dengan menjadi pengusaha mandiri, dan barangkali mereka telah menipu diri sendiri dengan mempercayai bahwa pemberi waralaba mereka akan menghilangkan risiko bagi mereka. Jadi penerima waralaba harus dapat mengenali diri mereka sendiri agar tidak terjebak dalam bisnis waralaba yang mungkin saja akan merugikan mereka dan bisnis waralaba itu sendiri.

- c. Di dalam banyak kasus, penerima waralaba mendapat keuntungan dari kegiatan operasional di bawah nama yang telah mapan dalam pandangan dan pikiran masyarakat. Dalam hal ini seorang penerima waralaba harus dapat menetapkan dengan baik sikapnya. Memang secara prinsip dikatakan bahwa bisnis waralaba adalah bisnis yang memerlukan pengujian yang ketat sebelum pada akhirnya berhasil, namun tidak juga dapat dipungkiri bahwa waralaba yang lebih baru pada tahap-tahap awal bisa menjadi proposisi yang bagus, tentunya dengan risiko-risikonya yang lebih besar.
- d. Penerima waralaba biasanya akan membutuhkan modal yang lebih kecil dibanding bila ia mencoba untuk menjalankan bisnis secara mandiri. Hal ini dimungkinkan oleh karena pemberi waralaba melalui operasi percobaannya, telah menghapuskan biaya-biaya yang tidak perlu. Namun ini bukanlah jaminan, mungkin saja dapat terjadi bahwa seorang penerima waralaba akan menemukan bahwa dia harus menginvestasikan lebih banyak dari yang harus dia keluarkan seandainya dia berusaha sendiri secara mandiri.
- e. Penerima waralaba akan menerima bantuan-bantuan berikut ini:
 - Penyeleksian tempat.

- Mempersiapkan rencana untuk memperbaiki model gedung termasuk rencana tata ruang yang diperlukan atau persyaratan-persyaratan hukum yang diperlukan.
 - Mendapatkan dana untuk sebagian biaya akuisisi dari bisnis yang diwaralabakan.
 - Pelatihan stafnya.
 - Pembelian peralatan.
 - Seleksi dan pembelian suku cadang.
 - Membantu membuka bisnis dan menjalankannya dengan lancar.
- f. Penerima waralaba mendapat keuntungan dan aktivitas iklan dari promosi pemberi waralaba pada tingkat nasional dan atau tingkat internasional.
- g. Penerima waralaba mendapatkan keuntungan dan daya beli yang besar dari kemampuan negoisasi yang dilakukan pemberi waralaba atas nama seluruh penerima waralaba dalam jejaringnya.
- h. Penerima waralaba mendapatkan pengetahuan khusus dan ber-*skill* tinggi serta pengalaman, organisasi dan manajemen kantor pusat pemberi waralaba, walaupun dia tetap mandiri dalam bisnisnya sendiri.
- i. Risiko bisnis penerima waralaba berkurang sangat besar. Ini tidak berarti penerima waralaba tidak akan menghadapi risiko bisnis karena dia berada di bawah payung pemberi waralaba. Semua pelaku bisnis melibatkan risiko dan bisnis yang diwaralabakan bukan merupakan pengecualian. Untuk menjadi sukses, penerima waralaba tetap harus bekerja keras, bahkan barangkali dapat lebih keras dari yang pernah dilakukan sebelumnya. Waralaba tidak akan dan tidak pernah menjanjikan imbalan besar untuk usaha yang kecil. Cetak biru untuk menjalankan dengan berhasil dan menguntungkan jarang bisa menjadi cetak biru untuk menjalankan bisnis dengan berhasil tanpa kerja atau usaha.
- j. Penerima waralaba mendapatkan jasa-jasa dan para staf lapangan pemberi waralaba yang berada di sana untuk membantunya mengatasi maslaah-masalah yang mungkin timbul dari waktu ke waktu dalam pengelolaan bisnis.

- k. Penerima waralaba mendapatkan keuntungan dari penggunaan paten, merek dagang, hak cipta, rahasia dagang, serta proses, formula, dan resep rahasia milik pemberi waralaba.
- l. Penerima waralaba mengambil keuntungan dari program riset dan pengembangan yang dilakukan oleh pemberi waralaba secara terus menerus, yang dilakukan untuk memperbaiki bisnis dan membuatnya tetap up to date dan kompetitif.
- m. Pemberi waralaba mengumpulkan informasi dan pengalaman yang tersedia sebanyak-banyaknya untuk dibagi kepada seluruh penerima waralaba dalam sistemnya. Hal ini tentu saja juga didukung oleh seluruh penerima waralaba, yang juga memberikan kontribusi dari pengetahuan dan pengalamannya yang diperoleh selama menjalankan kegiatan waralaba yang tersedia bagi seluruh penerima waralaba dan jejaring pemberi waralaba.
- n. Kadang-kadang terdapat jaminan teritorial untuk memastikan bahwa tidak ada penerima waralaba lain di dalam wilayah bisnis penerima waralaba. Meskipun demikian, jaminan seperti itu tidak ditemukan di semua kontrak, karena jaminan seperti itu akan menimbulkan masalah-masalah pada hukum kompetisi.
- o. Dengan dukungan yang diberikan bank-bank kepada sistem waralaba pemberi waralaba, penerima waralaba akan sangat mungkin mendapatkan akses ke sumber-sumber pinjaman dan syarat-syarat pinjaman yang tersedia baginya.

C.4. Kerugian dari pihak penerima waralaba.

Kerugian penerima waralaba menurut Mandelson:

- a. Tak dapat dihindari bahwa hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba pasti melibatkan penekanan pada kontrol atau pengawasan oleh pemberi waralaba. Kontrol atau pengawasan tersebut pasti akan diperlukan untuk mengatur kualitas jasa dan produk yang akan diberikan kepada penerima waralaba pada masyarakat. Hal ini jangan

dianggap oleh penerima waralaba sebagai penghambat kreativitas mereka dalam menjalankan bisnis waralaba.

- b. Penerima waralaba harus membayar pemberi waralaba untuk jasa-jasa yang didupakannya dan untuk penggunaan sistem waralaba, yaitu dengan dan dalam bentuk uang waralaba pendahuluan dan atau uang waralaba terus menerus.
- c. Kesukaran dalam menilai kualitas pemberi waralaba. Faktor ini harus dipertimbangkan secara hati-hati oleh calon penerima waralaba. Dalam hal ini ada dua cara yang dapat diperhatikan. Pertama yaitu, dengan menilai apa yang ditawarkan pemberi waralaba dalam paket format bisnisnya, yang mungkin tidak sebanyak yang sebenarnya akan dan dapat diberikan olehnya. Kedua, pemberi waralaba mungkin tidak dapat mempertahankan kualitas jasa yang diwaralabakan secara terus menerus, yang diperlukan oleh penerima waralaba untuk menyokong bisnisnya.
- d. Kontrak atau perjanjian waralaba biasanya memberikan beberapa pembatasan terhadap bisnis yang diwaralabakan. Ini memang dapat menjadi hambatan bagi keinginan penerima waralaba untuk menjual dan mengelola bisnisnya sendiri, tetapi walaupun demikian kebanyakan pembatasan tersebut memiliki dasar alasan yang cukup kuat dan dapat diterima. Ada beberapa perjanjian menentukan pembayaran sejumlah uang kepada pemberi waralaba untuk berkontribusi dalam menutup biaya-biaya aplikasi, dan pelatihan yang dikeluarkan oleh penerima waralaba. Ini berarti ada kemungkinan penerima waralaba akan mengeluarkan uang yang cukup besar dalam memperoleh bisnis yang akan dijalankan melalui waralaba.
- e. Penerima waralaba mungkin menemukan dirinya menjadi terlalu tergantung kepada pemberi waralaba. Hal ini memberi pengaruh baginya dalam beberapa hal, misalnya dia mungkin terlalu percaya pada pemberi waralaba dan gagal untuk menimbulkan dorongan pribadi yang diperlukan dalam menjalankan bisnis yang berhasil dan untuk mengambil keuntungan sepenuhnya dari dasar-dasar yang ada dalam sistem.

- f. Kebijakan-kebijakan pemberi waralaba mungkin mempengaruhi keberuntungan penerima waralaba. Misalnya, kebijakan pemberi waralaba yang menginginkan penerima waralabanya untuk menciptakan turnover yang lebih tinggi, sementara penerima waralaba mungkin lebih memperhatikan kenaikan keuntungannya, yang tidak selalu mengutamakan turnover yang meningkat secara terus menerus.
- g. Pemberi waralaba mungkin membuat kesalahan dalam kebijakan-kebijakannya. Dia mungkin mengambil keputusan yang berkaitan dengan inovasi bisnis yang berakhir dalam kegagalan dan hal ini mungkin dan dapat mempengaruhi aktivitas penerima waralaba.
- h. Reputasi dan citra merek dan bisnis yang diwaralabakan mungkin menjadi turun, karena alasan-alasan yang mungkin berada di luar kontrol baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba.

3.2. Sejarah Waralaba.

A. Sejarah Waralaba di dunia.

Waralaba mulai dikenal pertama kali di Amerika diperkenalkan pada tahun 1853-an oleh Isaac Singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di Amerika Serikat.

Singer Sewing Machine Company merupakan perusahaan pertama yang menerapkan sistem *distribution franchise*¹² pada distributornya yang menjual produk-produk mesin jahit. Singer company menggunakan waralaba sebagai salah satu cara untuk mendistribusikan produknya tanpa harus menanam modal pada gerai yang dikelola oleh pihak-pihak yang bukan berasal dari dalam perusahaan. Cara ini ditempuh karena model konvensional, diperlukan biaya besar untuk membangun gerai-gerai penjualan di wilayah yang luas.

¹²*Distribution franchise* adalah hak yang diperoleh oleh pihak penerima waralaba untuk mendistribusikan atau menjual produk suatu produsen atau pemasuk. *Distribution franchise* setara dengan pengertian *product franchise*.

Singer company membuat perjanjian distribution franchise secara tertulis, sehingga perusahaan ini dapat disebut sebagai pelopor dari waralaba modern. Langkah inovatif Singer Company untuk memperluas jaringan penjualannya tersebut kemudian disusul oleh perusahaan mobil, gas, dan elektrik pada tahun 1880.

Cara dari Isaac Singer ini kemudian diikuti oleh pewaralaba lain yang lebih sukses, John S Pemberton, pendiri Coca Cola. Akan tetapi menurut sumber lain, pewaralaba yang mengikuti Singer bukanlah Coca Cola melainkan sebuah industri otomotif Amerika Serikat, General Motors Industry di tahun 1898. General Motor ini bekerja sama dengan jaringan dealer untuk memperluas jaringan distribusinya tanpa melakukan investasi langsung pada gerai yang dimiliki oleh dealer. Para pelancong bermobil telah menciptakan permintaan akan bahan bakar, minyak, dan ban, yang akan dipenuhi oleh pengusaha yang membeli hak waralaba dari pemasok komoditi tersebut.¹³

Kepopuleran sistem waralaba terus bertambah karena adanya perusahaan penjual minuman ringan dan penginapan. Pada tahun 1899, Coca Cola Company, juga meluncurkan waralaba. Usaha waralaba semakin dikenal dengan munculnya warung *hamburger Mc Donald's* yang didirikan pada tahun 1955. *Mc Donald's* mengembangkan *waralaba format business* atau *operating system franchise* yaitu konsep waralaba berdasarkan suatu merk yang dilindungi dan suatu operasi khusus yang harus diikuti oleh pemilik waralaba.

Kecenderungan waralaba oleh makan siap saji yang mendominasi bisnis waralaba saat ini dimulai pada tahun 1919 ketika A&W Root Beer membuka restoran cepat sajinnya. Pada tahun 1935, Howard Deering Johnson bekerjasama dengan Reginald Sprague untuk memonopoli usaha restoran modern. Gagasan mereka adalah membiarkan rekan mereka untuk mandiri menggunakan nama yang sama, makanan, persediaan, logo, dan bahkan membangun desain sebagai pertukaran dengan suatu pembayaran.

Dalam perkembangan sejarahnya, resesi ekonomi Amerika Serikat pada dekade 30-an yang diikuti ambruknya perekonomian dunia, membuat

¹³Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising: Konsep dan Kasus*, (Jakarta: Harvarindo, 2005), hlm 5-8.

perkembangan waralaba sedikit tersendat. Baru setelah usainya Perang Dunia II, dengan kembalinya para sukarelawan baik lelaki maupun perempuan dari tanah peperangan ke Amerika Serikat, konsep waralaba berkembang sangat pesat. Banyak veteran perang yang berniat membuka usaha, dan memilih sistem waralaba untuk meminimalkan risiko kebangkrutan. Bisnis ini mengalami berbagai penyempurnaan terutama di tahun 1950-an yang kemudian dikenal menjadi waralaba sebagai format bisnis (*business format*) atau sering pula disebut sebagai waralaba generasi kedua.

Perkembangan sistem waralaba yang demikian pesat terutama di negara asalnya, Amerika Serikat, menyebabkan waralaba digemari sebagai suatu sistem bisnis di berbagai bidang usaha. Usaha waralaba ini mencapai 35 % dari keseluruhan usaha ritel yang ada di Amerika Serikat. Di Inggris, perkembangan waralaba dirintis oleh J Lyons melalui usahanya Wimpy and Golden Egg, pada tahun 60-an.

Di Amerika Serikat, waralaba mengalami booming pada tahun 60-70an setelah berakhirnya Perang Dunia Kedua. Pada saat itu, banyak terjadi praktik penipuan bisnis yang mengaku sebagai waralaba, salah satunya dengan cara menjual sistem bisnis waralaba yang belum teruji keberhasilannya di lapangan. Selain itu pihak pemberi waralaba pun lebih fokus untuk menjual waralaba milik mereka dibandingkan membangun dan menyempurnakan sistem bisnis waralabanya.

Dengan latar belakang inilah kemudian terbentuk IFA (*International Franchise Association*) pada tahun 1960-an untuk mengatur bisnis waralaba internasional. Salah satu tujuan didirikannya IFA adalah untuk menciptakan iklim industri bisnis waralaba yang dapat dipercaya, oleh karenanya IFA menciptakan kode etik waralaba sebagai pedoman bagi anggota-anggotanya. Walau begitu, kode etik waralaba masih perlu didukung oleh perangkat hukum agar dapat memastikan tiap-tiap pihak dalam industri ini terlindungi.

Pada tahun 1978, Federal Trade Commission (FTC) mengeluarkan peraturan yang mewajibkan setiap pihak pemberi waralaba yang akan memberikan penawaran peluang waralaba kepada publik untuk memiliki UFOC

(Uniform Franchise Offering Circular). UFOC adalah dokumen yang berisi informasi lengkap mengenai peluang bisnis.

B. Sejarah Waralaba di Indonesia.

Di Indonesia waralaba mulai berkembang tahun 1950-an dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi atau menjadi agen tunggal pemilik merek. Di Indonesia waralaba mulai berkembang tahun 1950-an dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi atau menjadi agen tunggal pemilik merek. Tahun 1979 gerai pertama KFC dibuka di jalan Melawai, Jakarta Selatan. Kini jaringan restoran cepat saji itu telah memiliki lebih dari 300 gerai di seluruh Indonesia. KFC juga dikenal sebagai pelopor bisnis waralaba yang berhasil di Indonesia.

Pertumbuhan waralaba di Indonesia berawal dari masuknya waralaba asing pada tahun 80 sampai dengan tahun 90-an. KFC, Mc. Donalds, Burger King, Wendys adalah sebagian dari jaringan waralaba asing yang masuk ke Indonesia pada awal berkembangnya waralaba di Indonesia. Perusahaan waralaba lokal pun mulai bertumbuh pada masa itu. Salah satu waralaba lokal adalah Es Teller 77.

Sampai akhir dekade 1990-an, waralaba asing memang sangat mendominasi. Hanya ada satu dua merek lokal, semisal *Es Teller 77* dan *California Fried Chicken*, yang mampu eksis di tengah sengitnya persaingan. Situasi ekonomi nasional antara tahun 1991-1996 yang diwarnai oleh kuatnya nilai tukar rupiah, membuat strategi membeli waralaba asing menjadis sangat masuk akal. Apalagi mengingat pola konsumsi dan gaya hidup sebagian besar masyarakat Indonesia yang berorientasi pada merek impor.

Pada tahun 1991 berdiri Asosiasi Franchise Indonesia (AFI) sebagai wadah yang menaungi pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba. Diharapkan dengan berdirinya AFI ini dapat tercipta industri waralaba yang kuat dan dapat menjadi pendorong utama dalam pertumbuhan ekonomi nasional berbasis usaha kecil dan menengah.

Dalam *Direktori Franchise Indonesia* yang diprakarsai Asosiasi Franchise Indonesia disebutkan bahwa waralaba di Indonesia mulai dikenal sekitar 1970 dengan masuknya *Kentucky Fried Chicken*, *Ice Cream Swensen*, *Shakey Pizza*, yang kemudian disusul dengan *Burger King* dan *Seven Eleven*. Namun selain itu

terdapat pula konsep waralaba sebagaimana yang diterapkan pada sepatu *Bata* maupun SPBU.

Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah (PP) RI No. 16 Juni 1997 tentang waralaba. PP No. 16 tahun 1997 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:

- a. Ketentuan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- b. Undang-undang No. 14 tahun 2001 tentang paten.
- c. Undang-undang No. 15 tahun 2001 tentang merk.
- d. Undang-undang no 30 tahun 2000 tentang rahasia dagang.

3.3. Jenis-jenis Waralaba.

Bryce Webster mengemukakan tiga bentuk waralaba, yaitu sebagai berikut.¹⁴

- a. *Product Franchising* adalah suatu waralaba yang pihak pemberi waralabanya memberikan lisensi kepada pihak penerima waralaba untuk menjual barang hasil produksinya. Pihak penerima waralaba berfungsi sebagai distributor produk dari pihak pemberi waralaba. Seringkali terjadi pihak penerima waralaba diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk tersebut di suatu wilayah tertentu.
- b. *Manufacturing Franchising*, pihak pemberi waralaba memberikan know-how dari suatu proses produksi. Pihak penerima waralaba memasarkan barang-barang itu dengan standar produksi dan merek yang sama dengan yang dimiliki oleh pihak pemberi waralaba. Bentuk waralaba semacam ini banyak digunakan dalam produksi dan distribusi minuman soft drink.
- c. *Business Format Franchising* adalah suatu bentuk waralaba yang pihak penerima waralabanya mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan

¹⁴ Ibid.

memakai nama pihak pemberi waralaba. Pihak penerima waralaba diakui sebagai anggota kelompok yang berusaha dalam bisnis ini. Sebagai imbalan dari penggunaan nama pihak pemberi waralaba, maka pihak penerima waralaba harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan pihak pemberi waralaba dalam hal bahan-bahan yang digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan karyawan, dan lain-lain.

Stephen Fox membedakan waralaba atas:

a. Waralaba produk.

Dalam bisnis waralaba produk diidentifikasi dengan produk atau nama dagang pihak pemberi waralaba/ pihak pemberi waralaba. Pada waralaba ini, pihak pemberi waralaba di samping menerima biaya waralaba dari pihak penerima waralaba, juga akan menerima pembayaran dari produk yang dijual kepada pihak penerima waralaba.

Contoh dari jenis waralaba ini adalah: bidang usaha otomotif, bensin, dan minuman ringan. Misalnya pada bidang usaha otomotif, sebuah perusahaan tertentu untuk menjual produk-produknya berikut pelayanan purna jual dalam wilayah tertentu dengan menggunakan merek dagang perusahaan otomotif. Sedikit perbedaan dengan contoh di atas ialah pada bidang usaha minuman ringan. Sebuah perusahaan minuman ringan, sebagai pihak pemberi waralaba memberikan hak kepada pihak penerima waralaba untuk melakukan pemrosesan dan pembotolan atas petunjuk-petunjuk teknis pihak pemberi waralaba serta melakukan pemasaran dengan menggunakan merek pihak pemberi waralaba. Apabila melihat kedua contoh tersebut tampak perbedaan, yaitu pada produk otomotif, pihak penerima waralaba sama sekali tidak terlibat dalam proses produksi, sedangkan pada produk minuman ringan, pihak penerima waralaba terlibat dalam proses produksi.¹⁵

Melihat perbedaan pada kedua contoh di atas maka dapat dimengerti apabila Bryce Webster dan Gladys Glickman memberikan pengelompokan waralaba produk sebagaimana dimaksud Stephen Fox di atas pada waralaba produk, yang didalamnya pihak penerima waralaba sama sekali tidak terlibat dalam

¹⁵ Moch Basrah dan M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2008), hal 49.

produk dan hanya menjual produk pihak pemberi waralaba sehingga peranan pihak penerima waralaba hampir sama dengan distributor dan *manufacturing waralaba*, yang di dalamnya pihak penerima waralaba di samping menjual produk juga terlibat dalam proses pembuatan produk pihak penerima waralaba.

b. Waralaba format bisnis.

Pada waralaba jenis ini, pihak penerima waralaba menjalankan penjualan barang atau jasa berdasarkan sistem penjualan yang dirancang oleh pihak pemberi waralaba. Pada umumnya, pada waralaba jenis ini pihak pemberi waralaba bukanlah pembuat produk walaupun mungkin pihak pemberi waralaba membuat satu atau beberapa komponen dari produk yang dijual oleh pihak penerima waralaba. Pada waralaba format bisnis, pihak pemberi waralaba disamping menerima biaya waralaba akan menerima uang melalui royalti berlanjut atas penggunaan nama atau merek dagang beserta sistem bisnisnya yang dijalankan oleh pihak penerima waralaba.

Sekarang waralaba jenis ini banyak dijadikan pilihan pihak pemberi waralaba. Pada waralaba jenis ini, pihak pemberi waralaba memberikan lisensi kepada pihak penerima waralaba untuk membuka toko eceran, store, atau aringan penjualan atas berbagai produk dan pelayanan di bawah nama pihak pemberi waralaba. Waralaba format bisnis ini merupakan kegiatan-kegiatan bisnis eceran untuk memahami pengertian waralaba. Disini pihak pemberi waralaba memberikan lisensi atas metode-metode yang telah ditetapkan dan diidentifikasi dengan merek dagangnya. Metode-metode yang dioperasikan oleh pihak penerima waralaba juga harus sesuai dan di bawah pengawasan pihak pemberi waralaba. Sering juga pihak pemberi waralaba melengkapi dengan bantuan bagi pengoperasian bisnis pihak penerima waralaba. Rocco M. Angelo dan Andrew N. Vladimir menyebutkan bidang-bidang usaha restoran fast food dan jasa perhotelan merupakan bidang usaha yang banyak menggunakan metode ini.

Sekalipun terdapat perbedaan-perbedaan antara waralaba produk dan waralaba format bisnis, pada keduanya terdapat juga persamaan pokok. Baik pada waralaba produk maupun pada waralaba format bisnis, pihak pemberi waralaba adalah pemilik dari nama atau merek dagang dari produk yang dijual pihak penerima

waralaba dan pada keduanya pihak pemberi waralaba menerima pembayaran berupa biaya waralaba.

Pembedaan lain mengenai waralaba dikemukakan oleh Charles L. Vaughn dengan membagi pada empat tipe subjek yang melakukan hubungan waralaba:¹⁶

a. *Franchise systems: The manufacturer-retailer system.*

Tipe ini pada umumnya dipergunakan untuk mengatur hubungan-hubungan antara pengusaha otomotif dan pengusaha minyak dengan para dealernya.

b. *Franchise systems : The manufacturer-wholesaler system.*

Tipe ini banyak dipergunakan bagi pembotolan minuman-minuman ringan seperti coca cola atau pepsi cola.

c. *Franchise systems : Wholesaler-retailer franchises.*

Tipe ini banya dipilih untuk mengatur hubungan-hubungan waralaba jaringan pertokoan atau *automotive automarket*.

d. *Franchise systems : The trademark/ trade name licensor.*

Tipe ini berkembang cukup pesat dalam beberapa dekade terakhir, bahkan telah menembus Eropa dan dunia timur. Pada tipe ini pihak pemberi waralaba umumnya bukan pengusaha manufacturing ataupun pengusaha yang berurusan dengan penjualan skala besar melainkan pengusaha-pengusaha pemilik merek dagang terkenal dan metode-metode standar bagi keberhasilan kegiatan bisnis eceran, misalnya bidang-bidang jaringan hotel/motel, jaringan restoran, serta penyewaan mobil dan truk.

Berdasarkan kriteria yang digunakan, kita bisa membedakan jenis waralaba. Secara umum, kita bisa membedakan waralaba industrial dan waralaba komersial:¹⁷

a. Waralaba industrial

adalah suatu bentuk kerjasama wirausaha antar pengusaha(manufacturer). Pihak pemberi waralaba adalah pemilik sistem manufacture dan/atau brevet eksklusif.

¹⁶ Charles L. Vaughn, *Franchising its Nature, Scope, Advantages, and Development*,(Massachusetts: Lexington Books, 1974), hal 6-7.

¹⁷ Santiago Barbadillo, *Jenis-jenis Waralaba*, <http://www.franchisekey.com/id/waralaba-pertanyaan/Jenis-jenis-waralaba.htm>, diunduh pada 19 Oktober 2010 pada pukul 9.59.

Di sini, pihak pemberi waralaba memberikan pengusaha (manufacturer) lainnya hak mengeksploitasi sistem manufacture dan/atau brevet eksklusif dan mengoperasikannya di wilayah yang terbatas. Karena dengan semua sarana yang dimiliki akan memungkinkan pihak penerima waralaba melakukan bisnis usaha yang sama dengan pihak pemberi waralaba, yaitu dengan mengkopi formula dan metodologi yang ditransferkan. Oleh karena itu, pihak pemberi waralaba tidak menyerahkan kepada pihak penerima waralaba integralitas dari prosedur produksi melainkan hanya sebagian.

b. Waralaba komersial, terdiri dari:

- Waralaba distribusi produk: adalah waralaba yang bertujuan mengkomersialisasi satu atau beberapa produk, yang biasanya diproduksi oleh pihak pemberi waralaba atau didistribusikan oleh pihak pemberi waralaba secara eksklusif.
- Waralaba distribusi jasa: obyek perusahaan terdiri dari satu atau kesatuan dari jasa, yang dikomersialisasikan oleh pihak penerima waralaba, berdasarkan metodologi yang dia terima dari pihak pemberi waralaba. Jenis waralaba ini membutuhkan kontrol yang cukup ketat dari pihak pemberi waralaba supaya kualitas servis yang memuaskan tercapai.

Waralaba produk dan merek dagang merupakan bentuk waralaba paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, pihak pemberi waralaba memberikan hak kepada pihak penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pihak pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pihak pemberi waralaba. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut, biasanya pihak pemberi waralaba mendapatkan bentuk pembayaran royalti di muka dan selanjutnya pihak pemberi waralaba memperoleh keuntungan melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada pihak penerima waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor, atau lisensi penjualan. Dalam bentuk waralaba ini, pihak pemberi waralaba membantu pihak penerima waralaba untuk memilih lokasi yang tepat

serta menyediakan jasa orang untuk membantu mengambil keputusan. Contoh waralaba bentuk ini adalah dealer mobil dan stasiun pom bensin.

Waralaba format bisnis adalah sistem waralaba yang tidak hanya menawarkan merek dagang dan logo, tetapi juga menawarkan sistem yang komplit dan komprehensif mengenai tata cara menjalankan bisnis, termasuk di dalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akunting, personalia, pemeliharaan, dan pengembangan bisnis. Dengan kata lain, waralaba format bisnis adalah pemberian lisensi oleh pihak pemberi waralaba terhadap pihak penerima waralaba. Lisensi tersebut memberikan hak kepada pihak penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang/nama dagang/ pihak pemberi waralaba 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 terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan.

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

a. Konsep yang menyeluruh dari pihak pemberi waralaba.

Konsep ini berhubungan dengan pengembangan cara untuk menjalankan bisnis secara sukses yang seluruh aspeknya berasal dari pihak pemberi waralaba. Pihak pemberi waralaba akan mengembangkan suatu cetak biru sebagai dasar pengelolaan waralaba format bisnis tersebut. Cetak biru tersebut hendaknya dapat:¹⁸

a.1. Melenyapkan sejauh mungkin risiko yang biasanya melekat pada bisnis yang baru dibuka.

a.2. Memungkinkan seseorang yang belum pernah memiliki pengalaman atau mengelola bisnis secara langsung, mampu untuk membuka bisnis dengan usahasendiri, tidak hanya dengan format yang telah ada sebelumnya, tetapi juga dengan sebuah organisasi dan jaringan milik pemberi waralaba.

a.3. Menunjukkan dengan jelas dan rinci bagaimana bisnis yang diwaralabakan tersebut harus dijalankan.

¹⁸Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal 45.

b. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis yang sesuai dengan konsep pihak pemberi waralaba.

Pihak penerima waralaba akan diberikan pelatihan mengenai metode bisnis yang diperlukan untuk mengelola bisnis sesuai dengan cetak biru yang telah dibuat oleh pihak pemberi waralaba. Pelatihan ini biasanya menyangkut pelatihan penggunaan peralatan khusus, metode pemasaran, penyiapan produk, dan penerapan proses. Dalam pelatihan ini diharapkan pihak penerima waralaba menjadi ahli pada seluruh bidang yang diperlukan untuk menjalankan bisnis yang khusus tersebut.

c. Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pemberi waralaba.

Pihak pemberi waralaba akan terus menerus memberikan berbagai jenis pelayanan, tergantung pada tipe format bisnis yang diwaralabakan. Secara umum, proses ini dapat dikatakan sebagai proses pemberian bantuan dan bimbingan yang terus menerus yang meliputi:¹⁹

- Kunjungan berkala pihak pemberi waralaba kepada staf di lapangan guna membantu memperbaiki dan mencegah penyimpangan-penyimpangan pelaksanaan cetak biru yang diperkirakan dapat menyebabkan kesulitan dagang bagi pihak penerima waralaba.
- Menghubungkan antara pihak pemberi waralaba dan seluruh pihak penerima waralaba secara bersama-sama untuk saling bertukar pikiran dan pengalaman.
- Inovasi produk atau konsep, termasuk penelitian mengenai kemungkinan-kemungkinan pasar serta kesesuaiannya dengan bisnis yang ada.
- Pelatihan dan fasilitas pelatihan kembali untuk pihak penerima waralaba dan stafnya.
- Melakukan riset pasar.
- Iklan dan promosi pada tingkat lokal dan nasional.
- Peluang-peluang pembelian secara besar-besaran.
- Nasihat dan jasa manajemen dan akunting.
- Penerbitan newsletter.
- Riset mengenai materi, proses, dan metode bisnis.

¹⁹Ibid, hal 45.

Menurut Juadir Sumardi, usaha bisnis waralaba dibagi dua jenis, yaitu waralaba format bisnis dan waralaba format distribusi pokok.

a. Waralaba format bisnis.

Dalam waralaba format bisnis, pihak pemberi waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dalam suatu wilayah atau lokasi yang spesifik dengan menggunakan standar operasional dan pemasaran dari pihak pemberi waralaba. Dalam bentuk ini terdapat tiga jenis waralaba, yaitu waralaba format pekerjaan, waralaba format usaha dan format investasi.

a.1. Waralaba format pekerjaan.

Waralaba yang menjalankan usaha berupa format pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri, misalnya bisnis penjualan jasa penyetulan mesin mobil dengan merek waralaba tertentu. Bentuk usaha waralaba seperti itu cenderung paling muda dan umumnya membutuhkan modal yang kecil karena tidak menggunakan tempat dan perlengkapan yang berlebihan.

a.2. Waralaba format usaha.

Waralaba format usaha termasuk bisnis waralaba yang berkembang paling pesat. Bentuknya berupa toko eceran yang menyediakan barang/jasa atau restoran cepat saji. Biaya yang dibutuhkan untuk waralaba jenis ini lebih besar dari waralaba format pekerjaan karena dibutuhkan tempat usaha dan peralatan khusus.

a.3. Waralaba format investasi.

Ciri utama yang membedakan waralaba format ini dari waralaba format pekerjaan dan usaha adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. Perusahaan yang mengambil waralaba format investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi atau penganekaragaman pengelolaan, tetapi karena manajemennya tidak berpengalaman dalam mengelola usaha baru sehingga ia memilih jalan dengan mengambil waralaba format ini.

Contoh waralaba format investasi adalah usaha hotel dengan menggunakan nama dan standar sarana pelayanan hotel pihak pemberi waralaba.

b. Waralaba format distribusi pokok.

Dalam waralaba format ini, pihak penerima waralaba memperoleh lisensi untuk memasarkan produk dari suatu perusahaan tunggal dalam lokasi yang spesifik. Pihak pemberi waralaba juga dapat memberikan kepada pihak penerima

waralaba wilayah tertentu, dimana pihak penerima waralaba wilayah berhak menjual kepada sub-pihak penerima waralaba di wilayah geografis tertentu. Pihak penerima waralaba itu bertanggung jawab atas beberapa atau seluruh pemasaran sub-pihak penerima waralaba, melatih dan membantu sub-pihak penerima waralaba baru dan melakukan pengendalian dukungan operasi, serta program penagihan royalti.

Berdasarkan jumlah usaha yang berhak dimiliki pihak penerima waralaba ada beberapa format waralaba, yaitu sebagai berikut:²⁰

a. Single unit Waralaba.

Format ini adalah format yang paling sederhana dan paling banyak digunakan oleh karena kemudahannya. Pihak pemberi waralaba memberikan hak kepada pihak penerima waralaba untuk menjalankan usaha atas nama usahanya serta dengan bantuan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Pihak penerima waralaba hanya diperkenankan untuk menjalankan usahanya pada sebuah cabang atau unit yang telah disepakati.

b. Area Waralaba.

Pada format ini, pihak penerima waralaba memperoleh hak untuk menjalankan usahanya dalam sebuah wilayah tertentu, misalkan pada sebuah provinsi atau kota, dengan jumlah unit usaha/cabang yang lebih dari satu.

c. Master Waralaba.

Format master waralaba memberikan hak kepada pihak penerima waralaba untuk menjalankan usahanya di sebuah wilayah atau sebuah negara dan bukan hanya membuka usaha. Pihak penerima waralaba dapat menjual lisensi kepada sub-pihak penerima waralaba dengan ketentuan yang telah disepakati.

3.4. Pihak-pihak Waralaba.

A. Pihak Pemberi Waralaba.

Pasal 1 butir 2 PP No 42 tahun 2007 mendefinisikan Pemberi Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk

²⁰ Ibid, hal 19.

memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.

Dalam beberapa organisasi waralaba, pemberi waralaba sekaligus menjadi pemilik gedung atau lokasi. Ini memberikan lebih banyak kesempatan kepada pihak pemberi waralaba untuk mengendalikan lokasi yang diwaralabakan dibanding dengan situasi dimana pemilik gedung bukan pihak pemberi waralaba.²¹ Dengan memilih lokasi atau menjadi penghuni utama, pihak pemberi waralaba memastikan bahwa lokasi itu tetap menjadi outlet yang diwaralabakan apapun yang terjadi kepada penerima waralaba.

Pihak pemberi waralaba yang sekaligus memiliki atau menjadi penyewa utama dari lokasi dapat memanfaatkan situasi itu untuk memperkuat kedudukannya. Sebagai contoh, pihak pemberi waralaba dapat memasukkan klausul dalam perjanjian sewa atau subsewa yang menyatakan bahwa jumlah-jumlah yang jatuh tempo di bawah perjanjian waralaba termasuk sebagai sewa tambahan di bawah perjanjian waralaba, pihak pemberi waralaba mempunyai penangkal terhadap situasi dimana pihak penerima waralaba tidak membayar biaya waralaba dan sebagainya, dan dapat membatalkan baik perjanjian waralaba maupun perjanjian sewa pada saat yang sama. Dalam situasi ini, pihak pemberi waralaba dapat masuk dalam usaha dan melanjutkan operasi waralaba tanpa khalayak ramai mempersepsikan suatu perubahan.

B. Pihak Penerima Waralaba.

Pasal 1 butir 3 PP no 42 tahun 2007 memberikan definisi yang jelas mengenai pihak penerima waralaba. Penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

3.5. Perjanjian Waralaba.

Suatu perjanjian waralaba harus mempertimbangkan suatu hubungan bisnis jangka panjang. Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis

²¹Douglas J Queen, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise (Tuntunan Langkah demi Langkah Menuju Keberhasilan suatu Franchise)*, (Jakarta: PT Elex Media Computindo, 1993), hal 63.

antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia sesuai dengan pasal 4 PP no 42 tahun 2007. Dalam hal perjanjian dimaksud ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Pasal 5 PP no 42 tahun 2007 menyatakan perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit :

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

Perjanjian Waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima Waralaba lain. Penerima waralaba yang diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba. Hal ini diatur dalam pasal 6 PP No 42 tahun 2007.

3.6. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba.

A. Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba.

A.1. Kewajiban Pihak Pemberi Waralaba.

Kewajiban dari pihak pemberi waralaba secara umum adalah menyerahkan lisensi kepada pihak penerima waralaba.

Pasal 7 sampai dengan pasal 9 PP No. 42 tahun 2007 menyatakan mengenai kewajiban penerima waralaba adalah sebagai berikut:

a. Pasal 7 PP No 42 tahun 2007.

(1) Pemberi Waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran.

(2) Prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memuat paling sedikit mengenai :

- a. data identitas Pemberi Waralaba;
- b. legalitas usaha Pemberi Waralaba;
- c. sejarah kegiatan usahanya;
- d. struktur organisasi Pemberi Waralaba;
- e. laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir;
- f. jumlah tempat usaha;
- g. daftar Penerima Waralaba; dan
- h. hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

b. Pasal 8 PP No 42 tahun 2007 menyatakan:

Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.

c. Pasal 9 PP No. 42 tahun 2007 menyatakan:

(1) Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba.

(2) Pemberi Waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.

d. Pasal 10 PP No. 42 tahun 2007 menyatakan:

(1) Pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran Waralaba sebelum membuat perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba.

(2) Pendaftaran prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.

Kewajiban pihak pemberi waralaba menurut Kepmen Perindustrian dan Perdagangan no. 259/MPP/Kep/1997 tanggal 30 Juli 1997 adalah:

- a. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan HAKI, penemuan, atau ciri khas waralaba, misalnya sistem manajemen usaha, cara penjualan atau cara penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.
- b. Memberikan bantuan pada pihak pemberi waralaba berupa pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada pihak penerima waralaba.

Kewajiban pemberi waralaba menurut Iman Sjahputra Tunggal antara lain:²²

- a. Membantu memilih lokasi usaha.
- b. Membantu pengembangan usaha.
- c. Menyediakan manual untuk operasi usaha.
- d. Membantu mengembangkan kampanye promosi pengembangan usaha.
- e. Menyediakan program pelatihan bagi penerima waralaba.
- f. Memberikan bimbingan dan petunjuk untuk mengurus pendaftaran dan izin usaha.
- g. Menyediakan staf yang mensupervisi awal berdirinya waralaba.
- h. Memberikan materi promosi.
- i. Memberikan hak penggunaan nama, cap dagang, rancangan, dan logo kepada penerima waralaba.

A.2. Kewajiban Penerima Waralaba.

Secara umum kewajiban dari penerima waralaba adalah membayar royalti kepada pihak pemberi waralaba dan menjaga kualitas barang dan jasa yang diwaralabakan.

Pasal 11

- (1) Penerima Waralaba wajib mendaftarkan perjanjian Waralaba.
- (2) Pendaftaran perjanjian Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.

²²Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising: Konsep dan Kasus*, (Jakarta: Harvarindo, 2005), hlm 46.

Kewajiban pihak pemberi waralaba menurut Kepmen Perindustrian dan Perdagangan no 259/MPP/ Kep/1997 tanggal 30 Juli 1997 adalah:

- a. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pihak pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan HAKI, penemuan, atau ciri khas usaha waralaba tersebut.
- b. Memberikan keleluasaan kepada pihak pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan dan inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba guna memastikan bahwa pihak penerima waralaba telah melaksanakan waralaba yang digunakan dengan baik.
- c. Memberikan laporan berkala ataupun laporan khusus atas permintaan pihak pemberi waralaba.
- d. Sampai batas tertentu, membeli barang modal atau barang-barang tertentu dari pihak pemberi waralaba.
- e. Menjaga kerahasiaan HAKI , penemuan, atau ciri khas usaha waralaba tersebut, baik selama ataupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba.
- f. Melaporkan segala pelanggaran HAKI, penemuan, atau ciri khas usaha waralaba tersebut yang terjadi dalam praktik.
- g. Tidak memanfaatkan HAKI, penemuan, atau ciri khas usaha waralaba tersebut selain dengan tujuan melaksanakan waralaba yang diberikan.
- h. Melakukan pendaftaran waralaba.
- i. Tidak melakukan kegiatan sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut.
- j. Melakukan pembayaran royaly fee yang telah disepakati bersama..
- k. Jika waralaba berakhir, mengembalikan semua data, informasi maupun keterangan yang diperoleh pihak penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
- l. Jika waralaba berakhir, tidak lagi memanfaatkan lebih lanjut semua data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh pihak penerima waralaba selama pelaksanaan waralaba.

- m. Jika waralaba berakhir, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut.

Selain itu pihak penerima waralaba biasanya juga memiliki kewajiban untuk menanggung biaya-biaya. Biaya-biaya yang menjadi kewajiban penerima waralaba antara lain:

- a. Pembayaran awal.
- b. Pembayaran selama sistem berjalan.
- c. Pembayaran atas pengalihan hak.
- d. Pengalihan produk.

Pembayaran-pembayaran itu biasa dilakukan sebagai berikut:²³

- a. Pembayaran awal dilaksanakan setelah pemberi waralaba dan penerima waralaba saling menyetujui isi perjanjian yang ditawarkan pemberi waralaba.
- b. Pembayaran awal mencakup biaya keseluruhan mulai dari pembukaan outlet sampai pelaksanaan operasi awal.
- c. Pembayaran selama sistem berjalan mencakup royalti, pembayaran atas promosi dan iklan, administrasi dan penggunaan fasilitas lain.
- d. Pembayaran atas pengalihan hak dilakukan apabila penerima waralaba menjual sistem waralaba kepada calon penerima waralaba yang disetujui pemberi waralaba.

B. Hak Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba.

B.1. Hak Pihak Pemberi Waralaba.

Hak dari pihak pemberi waralaba menurut Kepmen Perindustrian dan Perdagangan No. 259/MPP/Kep/1997 tanggal 30 Juli 1997 adalah:

- a. Melakukan pengawasan jalannya waralaba.
- b. Memperoleh laporan berkala atas jalannya usaha waralaba pihak penerima waralaba tersebut.

²³Ibid, hal 47.

- c. Melaksanakan inspeksi pada usaha pihak penerima waralaba untuk memastikan semua berjalan sebagaimana mestinya.
- d. Sampai batas tertentu, mewajibkan pihak penerima waralaba dalam hal-hal tertentu membeli barang-barang tertentu dari pihak pemberi waralaba.
- e. Mewajibkan pihak penerima waralaba merahasiakan HAKI, penemuan, atau ciri khas usaha waralaba tersebut.
- f. Mewajibkan pihak penerima waralaba untuk tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut.
- g. Menerima pembayaran *royalty fee*.
- h. Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada pihak penerima waralaba.
- i. Jika waralaba berakhir, pihak pemberi waralaba berhak meminta kepada pihak penerima waralaba untuk mengembalikan semua data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh pihak penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
- j. Jika masa waralaba berakhir, pihak pemberi waralaba berhak melarang kepada pihak penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut semua data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh oleh pihak penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
- k. Jika masa berakhir, pihak pemberi waralaba berhak untuk tetap mewajibkan pihak penerima waralaba untuk tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut.
- l. Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak pihak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan, atau melaksanakan sendiri HAKI, penemuan atau ciri khas waralaba tersebut.

Menurut Iman Sjahputra, hak pemberi waralaba adalah sebagai berikut:²⁴

- a. Menerima setoran dari penerima waralaba.

²⁴Iman Sjahputra Tunggal, *op.cit.*, hlm 45-46.

- b. Menerima laporan secara berkala.
- c. Memeriksa pembukuan penerima waralaba.
- d. Memeriksa usaha penerima waralaba.
- e. Memutuskan hubungan kemitraan karena pelanggaran oleh penerima waralaba.
- f. Membeli kembali waralaba pada saat pemutusan hubungan kemitraan.
- g. Membeli kembali waralaba pada saat dijual oleh penerima waralaba.

B.2. Hak Pihak Penerima Waralaba

Hak pihak penerima waralaba adalah menerima lisensi. Hak penerima waralaba menurut Kepmen Perindustrian dan perdagangan no 259/MPP/Kep/1997 tanggal 30 Juli 1997 adalah:

- a. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan HAKI, penemuan, atau ciri khas waralaba, misalnya sistem manajemen usaha, cara penjualan, cara penataan, atau cara distribusi yang merupakan karakteristik waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan.
- b. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan penggunaan HAKI, penemuan, atau ciri khas waralaba misalnya sistem manajemen usaha, cara penjualan atau cara penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.

Menurut Iman Sjahputra Tunggal, hak penerima waralaba antara lain adalah:²⁵

- a. Memperoleh petunjuk dan bantuan.
- b. Menggunakan nama, citra, dan sistem.
- c. Memperoleh persediaan produk.
- d. Menjual waralaba kepada pembeli yang disetujui.
- e. Memutuskan hubungan jika perjanjian waralaba dilanggar oleh pemberi waralaba.

²⁵ Iman Sjahputra Tunggal, *Franchising :Konsep dan Kasus*, (Jakarta: Harvarindo , 2005), hal 46.

BAB 4

ANALISIS PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT BABA RAFI INDONESIA DENGAN MADE DENNY MIRAMA SANJAYA

4.1. Keabsahan perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

Perjanjian yang dianalisis dalam skripsi ini adalah Perjanjian Waralaba yang dilakukan antara pihak PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya. Adapun perjanjian yang akan dipakai dalam menganalisis asas-asas tersebut dalam perjanjian dalam lampiran. Analisis ini akan dilakukan melalui sudut pandang hukum perjanjian maupun hukum franchise yang berlaku secara umum maupun secara khusus di Indonesia.

A. Subjek hukum dari Perjanjian Waralaba.

Subjek hukum dari perjanjian waralaba ini adalah PT Baba Rafi Indonesia dan Made Denny Mirama Sanjaya. PT. Baba Rafi Indonesia merupakan subjek dari perjanjian yang merupakan badan hukum sedangkan Made Denny Mirama Sanjaya merupakan subjek dari perjanjian yang merupakan orang perorangan. Dalam hal ini PT. Baba Rafi Indonesia merupakan pihak pemberi waralaba sedangkan Made Denny Mirama Sanjaya sebagai pihak penerima waralaba. Kedua subjek hukum ini memiliki kewajiban dan hak yang harus dipenuhi antara satu dengan yang lainnya. Adapun kecakapan dari para pihak ini akan dibahas pada poin pembahasan berikutnya.

B. Obyek hukum dari perjanjian waralaba.

Obyek hukum dari perjanjian waralaba ini adalah hak eksklusif dari PT Baba Rafi Indonesia kepada Made Denny Mirama Sanjaya untuk menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi.

C. Ruang lingkup dari Perjanjian Waralaba.

Ruang lingkup dari perjanjian waralaba ini diatur dalam pasal 1 perjanjian waralaba antara PT. Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya meliputi hak penggunaan usaha makanan Kebab Turki Baba Rafi yang dikelola dengan suatu format dan teknik manajemen serta dengan metode, prosedur, standar, dan teknik mengolah dengan menggunakan peralatan standar Kebab Turki Baba Rafi dan perangkat-perangkat pendukung lain yang dijalankan sedemikian rupa, sehingga dapat diperoleh hasil dengan kualitas relatif baik dan dalam jangka waktu relatif singkat. Dalam ruang lingkup ini juga dijelaskan mengenai jangka waktu perjanjian yaitu 5 tahun dari penandatanganan perjanjian.

D. Terjadinya Perjanjian Waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

Perjanjian menurut asas konsensualisme dinyatakan suatu perjanjian lahir pada detik tercapainya kesepakatan atau persetujuan antara kedua belah pihak mengenai hal-hal yang pokok dari apa yang menjadi obyek perjanjian.¹

Terjadinya perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya cukup berbeda dari perjanjian-perjanjian yang lain karena tidak ditandatangani secara bersamaan di waktu dan tempat yang sama. Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan kepada Made Denny Mirama Sanjaya diketahui bahwa pada awalnya PT Baba Rafi mengirimkan perjanjian waralaba ke rumah Made Denny Mirama Sanjaya dua minggu setelah Made Denny memberikan persekot. Setelah penerima waralaba menerima perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi itu, Made Denny menandatangani perjanjian itu dan mengirimkan kembali kepada PT Baba Rafi Indonesia. Made Denny Mirama Sanjaya memberikan alasan untuk kepraktisan maka dilakukan penandatanganan dengan cara demikian selain itu, pusat dari PT Baba Rafi Indonesia yang berada di Surabaya juga menjadi masalah.

¹ Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: Intermasa, 2004), hal 26.

Kesepakatan kemudian dianalisis menggunakan teori acceptance (penerimaan). Dalam teori ini, persetujuan dianggap terjadi pada saat surat penerimaan sampai pada alamat si penawar.² Dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi ini perjanjian dianggap terjadi pada saat Made Denny Mirama dengan tandatangan yang sudah dia bubuhkan di perjanjian mengirimkan kembali pada PT Baba Rafi Indonesia dan PT Baba Rafi sudah mengetahui persetujuan dari Made Denny Mirama. Hasil dari kesepakatan ini dinyatakan secara tegas dengan penandatanganan perjanjian waralaba oleh pihak Made Denny Mirama Sanjaya dan Nilamsari sebagai perwakilan dari PT Baba Rafi Indonesia.

Kehendak kedua belah pihak baik dari pihak PT Baba Rafi Indonesia maupun dari Made Denny Mirama Sanjaya dinyatakan secara tulisan dalam bentuk perjanjian baku. Sejak saat penandatanganan itu pula maka perjanjian waralaba yang disepakati menimbulkan akibat hukum bagi kedua belah pihak. Pernyataan secara tertulis ini merupakan syarat formil yang harus dipenuhi dalam perjanjian waralaba. Pengaturan mengenai syarat formil ini diatur dalam . Pemenuhan syarat materil dalam 1320 KUHPer dan syarat formil dalam pasal 4 ayat (1) PP no. 42 tahun 2007 merupakan syarat agar suatu perjanjian dikatakan dapat sah.

Akibat dari perjanjian waralaba maka akan timbul apa yang disebut dengan hak dan kewajiban. Hak dan kewajiban di bidang hukum harta kekayaan ini bersifat relatif. Dikatakan relatif karena hubungan hukum ini hanya bisa dituntut dan dipertahankan terhadap pihak-pihak tertentu yang terikat dalam perjanjian. Pihak-pihak tertentu ini adalah PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya yang terikat baik karena ketentuan undang-undang maupun karena perjanjian waralaba itu sendiri.

Perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini menurut pasal 1338 KUHPer berlaku sebagai undang-undang bagi pihak yang membuatnya dan menyebabkan akibat hukum sesuai dengan pasal 1315 KUHPer hanya bagi pihak PT Baba Rafi Indonesia dan Made Denny Mirama Sanjaya. Pada pasal 1339

²Wirjono Prodjodikoro, *Azas-azas Hukum Perjanjian*, op.cit., hal 30.

KUHPer menetapkan lebih lanjut lagi tentang perjanjian ini yaitu apabila dikaitkan dengan perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini maka perjanjian ini tidak saja mengikat pada apa yang dicantumkan semata-mata dalam perjanjian, tetapi juga pada apa yang menurut sifatnya perjanjian itu, dikehendaki oleh keadilan, kebiasaan atau undang-undang.³ Dalam pasal 1347 KUHPer bahkan ditetapkan bahwa hak-hak atas kewajiban-kewajiban yang sudah lazim diperjanjikan dalam suatu perjanjian, meskipun pada suatu waktu tidak dimasukkan dalam surat perjanjian harus juga dianggap tercantum dalam perjanjian.⁴ Hal-hal di luar perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi meskipun tidak mencantumkan hal itu akan tetapi apabila sesuatu yang lazim dalam perjanjian maka tetap dianggap dicantumkan dalam perjanjian.

Perjanjian menimbulkan perikatan. Perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya juga menimbulkan perikatan diantara kedua belah pihak yang berarti suatu hubungan hukum (mengenai kekayaan harta benda) antara dua orang, Perikatan ini memberi hak pada yang satu untuk menuntut barang sesuatu dari yang lainnya, sedangkan orang yang lainnya ini diwajibkan memenuhi tuntutan itu begitu pula sebaliknya.

Perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini dikatakan sebagai perjanjian waralaba karena memenuhi karakteristik sebagai berikut menurut V Winarto:⁵

- a. Adanya kesepakatan kerja sama yang tertulis antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya. Kesepakatan ini tertulis dalam kontrak waralaba yang ditandatangani oleh kedua belah pihak.
- b. Selama kerjasama tersebut, pihak pemberi waralaba mengizinkan pihak penerima waralaba menggunakan merk dagang dan identitas usaha milik

³*Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]*, diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio, (Jakarta: Pradnya Paramita, 2008), pasal 1339.

⁴Ibid, pasal 1327.

⁵ V Winarto, *Pengembangan waralaba (franchising) di Indonesia Aspek Hukum dan Non Hukum*, *Aspek-aspek Hukum tentang Fanchise*, (Surabaya: Ikatan Advokat Indonesia, tahun publikasi tidak terbaca), hal 8.

pemberi waralaba dalam bidang usaha yang disepakati. Pemberian izin ini ditulis dengan jelas pada pasal 3 Perjanjian Waralaba Keab Turki Baba Rafi.

- c. Selama kerja sama tersebut pihak pemberi waralaba memberikan jasa penyiapan usaha dan melakukan pendampingan berkelanjutan pada pihak penerima waralaba. Hal inipun tertulis dengan jelas pada pasal 4 perjanjian waralaba Keab Turki Baba Rafi.
- d. Selama kerja sama tersebut pihak penerima waralaba mengikuti ketentuan yang telah disusun oleh pihak pemberi waralaba yang menjadi dasar usaha yang sukses. Peraturan ini tertulis pada pasal 6 ayat 4 Perjanjian waralaba Keab Turki Baba Rafi. Pemberi waralaba dalam hal ini memberikan aturan yang tertulis dalam *Standard Operating Procedure (SOP)*.
- e. Selama kerja sama tersebut, pihak pemberi waralaba melakukan pengendalian hasil dan kegiatan dalam kedudukannya sebagai pimpinan sistem dan kerja sama. Aturan ini tertulis dalam pasal 4 sampai dengan pasal 6 perjanjian waralaba Keab Turki Baba Rafi.
- f. Kepemilikan dari badan usaha yang dijalankan pihak penerima waralaba adalah sepenuhnya pada pihak penerima waralaba. Secara hukum, pihak pemberi dan penerima usaha adalah dua badan usaha yang terpisah.

Dengan terpenuhinya setiap unsur perjanjian waralaba maka perjanjian antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya merupakan perjanjian waralaba.

E. Penerapan Hukum Perjanjian Indonesia dalam Perjanjian Waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

Perjanjian waralaba yang dilakukan antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya dituangkan dalam suatu surat perjanjian dengan judul “Perjanjian Waralaba Keab Turki Baba Rafi”.

Pertama-tama akan dilihat mengenai terpenuhi atau tidaknya syarat sahnya dari suatu perjanjian itu sendiri. Suatu kontrak/perjanjian harus memenuhi syarat sahnya sebuah perjanjian tertulis dalam pasal 1320 KUHP. Adapun syarat-syarat itu adalah sebagai berikut:

Universitas Indonesia

a. Sepakat.

Dengan sepakat atau dinamakan juga dengan perizinan, dimaksudkan bahwa kedua subyek yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju, atau seia-sekata mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu.⁶ Dalam hal ini telah terjadi kesepakatan antara PT. Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya. Kesepakatan secara tertulis ini terlihat dalam bagian awal dari perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi dimana dinyatakan kedua belah pihak telah sepakat untuk dan dengan ini mengadakan perjanjian waralaba dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang ada dalam perjanjian.

Kedua belah pihak dalam suatu perjanjian harus mempunyai kemauan yang bebas untuk mengikatkan diri dan kemauan itu dinyatakan dengan penandatanganan perjanjian tersebut disaksikan oleh kedua orang saksi bernama Ni Made Pudjawati dan Made Murtia. Pernyataan dengan tandatangan itu berarti kesepakatan dilakukan dengan tegas.

Kesepakatan dianggap tidak ada apabila perjanjian dibuat dengan kekhilafan atau diperoleh dengan paksaan atau penipuan. Kekhilafan dalam hal ini terjadi karena tidak diberikannya prospektus oleh pihak pemberi waralaba. Dengan tidak diberikannya prospektus maka penerima waralaba tidak mendapatkan gambaran yang jelas akan usaha yang akan dijalaninnya selain itu ketiadaan prospektus membuat usaha kebab turki baba rafi menjadi dipertanyakan apakah memang usaha waralaba.

Isi dari prospektus sesuai dengan pasal 7 ayat (2) PP no 42 tahun 2007 adalah keterangan mengenai siapa pemberi waralaba, legalitas usaha, sejarah, laporan keuangan, struktur organisasi, jumlah tempat usaha, jumlah penerima waralaba dan hak kewajiban para pihak. Ketiadaan prospektus ini berarti terdapat pelanggaran dari PP mengenai waralaba itu sendiri.

⁶ Ibid, hal 17.

Paksaan merupakan salah satu sebab juga perjanjian tidak memenuhi syarat kesepakatan. Perjanjian ini tidak berlandaskan paksaan melainkan merupakan keinginan Made Denny Mirama Sanjaya untuk membuat perjanjian dengan PT Baba Rafi.

Penipuan merupakan suatu alasan untuk pembatalan perjanjian, apabila tipu muslihat, yang dipakai oleh salah satu pihak, adalah sedemikian rupa hingga terang dan nyata bahwa pihak yang lain tidak telah membuat perikatan itu jika tidak dilakukan tipu muslihat tersebut. Penipuan terjadi apabila satu pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan yang tidak benar, disertai dengan kelicikan-kelicikan, sehingga pihak lain terbujuk karenanya memberikan perizinan. Dalam hal ini perjanjian sudah berjalan sejak tahun 2007 dan keterangan-keterangan yang diberikan oleh setiap pihak diberikan secara jujur. PT Baba Rafi Indonesia sejauh ini sebagai pihak yang memberikan perjanjian baku kepada Made Denny Mirama Sanjaya telah memberikan keterangan yang benar dalam perizinannya.

b. Cakap.

Orang yang membuat perjanjian harus cakap secara hukum. Pada dasarnya, setiap orang yang sudah dewasa dan akil balik dan sehat pikirannya adalah cakap menurut hukum.⁷ Dalam pasal 1329 KUHPer dinyatakan setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan-perikatan, jika ia oleh undang-undang tidak dinyatakan tidak cakap. Dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi kedua belah pihak yang bertandatangan cakap dalam membuat perjanjian. Hal ini dapat dilihat dari kedua belah pihak sebagai berikut:

b.1. Pihak PT Baba Rafi Indonesia.

PT Baba Rafi Indonesia dalam hal ini diwakili oleh Nilamsari sebagai penandatangan perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi. Nilamsari menurut perjanjian merupakan pemilik dari PT. Baba Rafi Indonesia bersama dengan Hendy Setiono. Dalam hal ini Hendy Setiono dan Nilamsari merupakan direksi

⁷ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Op.cit., hal 17.

dari PT. Baba Rafi Indonesia sehingga menurut pasal 98 ayat (1) Undang-undang no 40 tahun 2007 baik Hendy Setiono maupun Nilamsari berhak untuk mewakili PT Baba Rafi Indonesia di dalam maupun di luar pengadilan kecuali ditentukan lain oleh Anggaran Dasar.

b.2. Made Denny Mirama Sanjaya.

Made Denny Mirama Sanjaya digolongkan sebagai subjek hukum orang. Dalam hal ini kecakapan dari Made Denny Mirama Sanjaya dibuktikan dari beberapa hal sebagai berikut:

b.2.1. Usia Dewasa.

Made Denny Mirama Sanjaya dibuktikan dewasa dengan memiliki KTP dengan nomer KTP 09.5309.140582.7003 dan berusia di atas 21 tahun. Selain itu Made Denny Mirama Sanjaya belum menikah sehingga terhadap setiap tindakan hukum yang dia lakukan, Made bertanggung jawab terhadap dirinya sendiri. Dalam hal ini berarti Made Denny Mirama Sanjaya cakap melakukan perbuatan hukum.

b.2.2. Ketidackakapan.

Setiap orang dianggap cakap kecuali ditentukan oleh pasal 1330 KUHPer. Pasal 1330 KUHPer menyatakan orang-orang yang tidak cakap menurut hukum dalam membuat perjanjian adalah orang-orang yang belum dewasa, mereka yang ditaruh dibawah pengampuan, dan orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang dan semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu. Dalam hal ini Made Denny telah dewasa, tidak ditaruh dibawah pengampuan dan tidak ditentukan oleh Undang-undang terlarang untuk membuat perjanjian sehingga Made Denny Mirama Sanjaya dapat disimpulkan cakap.

c. Hal tertentu.

Hal tertentu berarti disebutkan dalam perjanjian apa yang diperjanjikan berikut dengan hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak jika timbul suatu

perselisihan. Hal tertentu dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini adalah hak eksklusif penggunaan usaha makanan Kebab Turki Baba Rafi yang dikelola dengan suatu format dan teknik manajemen serta dengan metode, prosedur, standar, dan teknik mengolah dengan menggunakan peralatan standar Kebab Turki Baba Rafi dan perangkat lain pendukung.

Adapun hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak juga diuraikan dalam perjanjian waralaba ini. Akan tetapi dalam perjanjian waralaba ini hak-hak dari para pihak disamakan dan bahkan diganti dengan istilah larangan-larangan yang tidak boleh dilakukan oleh pihak-pihak. Pada pasal 4 perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini dijelaskan kewajiban dari pihak pemberi waralaba yaitu menyiapkan bahan baku utama, menyiapkan sarana, outlet, dan peralatan memasak penjualan kebab, kemudian memberikan pengetahuan dan pelatihan proses memasak kepada karyawan pihak penerima waralaba, memberikan konsep pemasaran dan pengembangan usaha serta melakukan evaluasi kerja terhadap usaha Kebab Turki Baba Rafi.

Kewajiban dari pihak penerima waralaba sendiri dijabarkan pada dua pasal yaitu pasal 5 dan pasal 6 dari perjanjian waralaba ini. Pasal 5 menyatakan bahwa pihak penerima waralaba harus bersemangat, serius dalam menerima, melaksanakan, dan menjaga kerahasiaan serta nama baik sistem usaha Kebab Turki Baba Rafi. Pihak penerima waralaba juga diwajibkan membuat laporan usaha dan keuangan setiap bulan, menyediakan dana untuk semua aktivitas usaha, dan membayarkan royalty fee dari Kebab Turki Baba Rafi. Pada pasal 6 dijabarkan mengenai kewajiban terhadap jalannya usaha. Kewajiban ini dijabarkan mulai dari pemakaian nama merk, bahan baku utama, pembungkus, dan mengikuti aturan yang ditentukan oleh Standard Operating Procedure (SOP). Selain itu desain outlet yang digunakan harus sesuai dengan standar pihak pemberi waralaba dan setiap pengembangan usaha harus dimintakan persetujuan pihak pemberi waralaba.

Larangan-larangan diatur dalam pasal 15 sampai dengan pasal 19 perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi. Larangan dimulai dari larangan

menjalankan usaha lain yang sejenis, kemudian larangan melakukan inovasi mandiri, larangan penggunaan tempat usaha untuk hal yang bertentangan dengan kesusilaan dan atau bersifat melawan hukum, serta larangan menggunakan merek/nama Kebab Turki Baba Rafi.

d. Suatu sebab yang halal.

Dalam pasal 1335 KUHPer dinyatakan bahwa suatu perjanjian tanpa sebab atau yang telah dibuat karena suatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan. Causa dalam perjanjian waralaba ini adalah ingin memiliki usaha Kebab Turki Baba Rafi dengan sistem waralaba. Causa dalam perjanjian ini tidak terlarang dan palsu sehingga tidak menyebabkan perjanjian ini batal demi hukum.

Dengan tidak dipenuhinya masalah kesepakatan dalam perjanjian dan dilanggarnya pasal 7 PP no 42 tahun 2007 maka perjanjian kebab turki baba rafi menjadi perjanjian yang sah akan tetapi dapat dibatalkan.

Selain itu dalam hal perjanjian waralaba diatur beberapa hal yang harus ada menurut peraturan perundang-undangan yaitu PP No. 42 tahun 2007. Berikut analisis substansi dari perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya terhadap PP No. 42 tahun 2007.

a. Pada pasal 4 PP no. 42 tahun 2007 bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya sudah memenuhi ketentuan ini dengan terdapat print out dari perjanjian yang dimiliki oleh masing-masing pihak.

b. Dalam pasal 5 PP no. 42 tahun 2007 dinyatakan bahwa perjanjian Waralaba memuat klausula paling sedikit nama dan alamat para pihak, jenis Hak Kekayaan Intelektual, kegiatan usaha, hak dan kewajiban para pihak, bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli

Universitas Indonesia

waris, penyelesaian sengketa dan tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian. Dalam hal ini perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya telah memenuhi seluruh klausula yang wajib ada. Pasal-pasal minimal ini diatur mulai dari paragraf awal dari perjanjian waralaba hingga pasal 23 perjanjian waralaba PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

c. Dalam pasal 6 PP No 42 tahun 2007 dinyatakan bahwa perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain. Penerima waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha Waralaba. Dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya, para pihak memutuskan untuk tidak menuliskan ketentuan perjanjian sesuai dengan pasal 6 PP no. 42 tahun 2007. Pengalihan hak memang diperbolehkan dalam pasal 19 Perjanjian Waralaba PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya akan tetapi dalam pasal 19 ayat (1) dibatasi hanya oleh dua hal yaitu apabila pihak penerima waralaba meninggal dunia dan apabila pihak penerima waralaba dengan kesibukannya merasa belum mampu untuk menjalankan bisnis ini secara individu sehingga diperlukan pihak lain untuk dapat menjalankannya. Pasal 19 dari perjanjian waralaba ini memberikan pembatasan terhadap ruang kebebasan yang diberikan oleh pasal 6 dari PP no. 42 tahun 2007.

4.2. Keseimbangan para pihak dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

A. Penerapan asas keseimbangan dalam perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

Asas keseimbangan adalah asas yang menghendaki kedua belah pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian.⁸ Pihak yang membuat perjanjian

merupakan manusia yang memiliki potensi yang secara sadar terwujud dalam perjanjian yang memiliki hak dan kewajiban dalam mencapai tujuannya. Keseimbangan berarti dibatasi oleh kehendak yang tertulis pada perjanjian dan pada sisi lain oleh keyakinan melaksanakan isi dari perjanjian. Dalam batasan kedua sisi ini tercapailah keseimbangan yang dapat dimaknai positif. Janji antara para pihak hanya akan dianggap mengikat sepanjang dilandasi adanya keseimbangan hubungan antara kepentingan kedua belah pihak sebagaimana masing-masing mengharapkan. Dengan adanya asas keseimbangan maka kehendak pihak yang satu tidak akan merugikan pihak yang lain.

Perjanjian baru terbentuk apabila ada perjumpaan atau persesuaian antara janji-janji yang ditujukan satu terhadap yang lainnya. Suatu janji tidak dapat diterangkan dengan cara lain terkecuali dari fakta bahwa itulah yang telah diperjanjikan.⁹ Janji adalah faktor potensial, titik taut dari apa yang sesungguhnya dikehendaki ataupun sepatutnya dimaksud dari para pihak dalam rangka menegaskan hubungan hukum tertentu.¹⁰ Dibawah ini merupakan hal-hal yang diperjanjikan oleh para pihak. Keseimbangan dapat dilihat dari para pihak yang membuat perjanjian, hak dan kewajiban masing-masing pihak serta pelaksanaan dari hak dan kewajiban para pihak tersebut.

a. Para pihak yang membuat perjanjian.

Perjanjian harus segera ditolak, seketika tampak bahwa kedudukan faktual salah satu pihak terhadap pihak lainnya adalah lebih kuat dan kedudukan tidak seimbang ini dapat mempengaruhi cakupan muatan isi maupun maksud dan tujuan perjanjian.¹¹ Akibat ketidaksetaraan prestasi dalam perjanjian bertimbal balik adalah ketidakseimbangan. Jika kedudukan lebih kuat tersebut berpengaruh terhadap perhubungan prestasi satu dengan yang lainnya dan hal mana

⁸S. Imran, "Asas-asas Dalam Berkontrak, Suatu Tinjauan Historis Yuridis Pada Hukum Perjanjian," <http://www.legalitas.org/node/202>, diunduh pada 26 September 2010 pukul 7.10 WIB.

⁹Ibid.

¹⁰Ibid, hal 315.

¹¹Ibid.

mengacaukan keseimbangan dalam perjanjian, bagi pihak yang dirugikan akan merupakan alasan untuk mengajukan tuntutan ketidakabsahan perjanjian. Dalam perjanjian waralaba ini kedua pihak sama-sama subyek hukum yang seimbang. PT Baba Rafi Indonesia sebagai badan hukum dan pihak Made Denny Mirama Sanjaya sebagai orang perorangan. Dalam kedudukannya kedua belah pihak ini adalah seimbang sebagai subyek hukum dengan setiap hak dan kewajibannya.

Faktor-faktor yang dapat mengganggu keseimbangan perjanjian dimulai dari cara terbentuknya perjanjian yang melibatkan pihak-pihak yang berkedudukan tidak setara dan/atau ketidaksetaraan prestasi-prestasi yang dijanjikan timbal balik. Dalam perjanjian waralaba Kebab Turki ini terjadi pertukaran prestasi. Pertukaran prestasi yang dimaksud dalam perjanjian ini yaitu hak eksklusif dari PT Baba Rafi Indonesia kepada Made Denny Mirama Sanjaya untuk menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi disisi lain Made Denny Mirama Sanjaya memberikan investation fee dan franchise fee (pasal 10 Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi).

Perbuatan-perbuatan yang mengejawantahkan diri sebagai kehendak yang telah dinyatakan dalam bentuk penawaran penerimaan merunjuk pada perbuatan individu yang setiap kali dapat dikenali karena cara pengungkapan yang sama, yakni, baik secara lisan, tertulis, maupun diungkapkan dengan pertanda lainnya.¹² Perbuatan para pihak ini tertuang dengan jelas dalam kontrak yang ditandatangani oleh kedua belah pihak dan disaksikan oleh kedua orang saksi. Perbuatan-perbuatan ini mengakibatkan akibat hukum. Akibat hukum ini disebabkan oleh dua kategori perbuatan, yakni pernyataan kehendak dan kewenangan bertindak. Suatu perbuatan harus dipenuhi dengan orang yang bersepakat, cakap bertindak, mengerti mengenai suatu keadaan tertentu. Perbuatan dalam perjanjian waralaba ini tentu saja pada saat para pihak bersepakat tentang isi perjanjian dan menegaskan dengan adanya penandatanganan di atas kertas perjanjian itu. Akibat hukum dalam hal ini adalah baik pihak PT Baba Rafi Indonesia dan Made Denny Mirama Sanjaya memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhi.

¹²Ibid, hal 335.

Di dalam suatu perjanjian para pihak mengungkapkan kehendak mereka dalam bentuk janji. Kenyataannya pada perjanjian Kebab Turki Baba Rafi hal ini tidak terpenuhi karena dalam perjanjian ini seluruh klausul dibuat oleh pihak PT Baba Rafi itu sendiri. Asas kebebasan berkontrak tidak diterapkan secara sempurna dalam perjanjian waralaba ini bahkan kehendak bebas tidak dapat terwujud secara mutlak. Dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini yang tersisa dari penerapan asas kebebasan berkontrak adalah adanya kebebasan pihak pemberi waralaba untuk menentukan atau memilih partner bisnis sebagai penerima waralaba. Ini terjadi karena perjanjian yang berlaku di antara pihak pemberi dan penerima waralaba merupakan perjanjian baku. Tujuan dari suatu perjanjian yakni bahwa orang menutup kontrak dilandasi suatu tujuan atau maksud tertentu tidak tercapai.¹³ Seharusnya, melalui perjanjian, maksud dan tujuan para pihak dapat dicapai. Pencapaian kehendak sukarela sebagai tujuan dari suatu perjanjian dilandaskan pada kehendak yang telah diungkapkan, yakni dalam bentuk janji-janji diantara pihak-pihak yang terkait. Pencapaian kehendak sukarela ini dilakukan dengan pertukaran sebagai pengayaan yang adil, dimana suatu prestasi harus diimbangi dengan kontraprestasi. Di dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini adanya pencapaian kehendak sukarela tentu tidak terjadi sepenuhnya karena perjanjian dibuat oleh pihak pemberi waralaba.

Di dalam kontrak, kerjasama dari para pihak mutlak harus didukung oleh daya psikis sehingga daya ini dapat mempengaruhi dan mendorong kehendak para pihak yang terkait. Kehendak yang muncul akibat daya psikis atau dorongan psikis, yang mengungkapkan diri dalam suatu janji merupakan landasan bagi kekuatan mengikat. Penutupan suatu kontrak yang berjalan sepenuhnya sebagaimana dikehendaki para pihak berarti bahwa tujuan akhir kontrak akan tercapai dan secara umum telah tercipta kepuasan. Daya psikis ini tidak dicapai sepenuhnya dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi. Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan penerima waralaba Made Denny Mirama Sanjaya, diketahui bahwa penerima waralaba sebenarnya ingin mengganti beberapa pasal dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi akan tetapi model dari penawaran

¹³Ibid, hal 307.

perjanjian ini adalah take it or leave it, sebagaimana perjanjian baku lainnya. Penerima waralaba harus menerima seluruh klausul yang dituliskan dalam perjanjian meskipun dalam beberapa hal mungkin memiliki keberata. Adapun permasalahan tentang perjanjian baku akan dibahas pada poin perjanjian baku.

b. Isi dari kontrak.

Pada prinsipnya setiap orang bebas untuk menentukan sendiri isi suatu kontrak. Isi kontrak berkenaan dengan apa yang telah dinyatakan para pihak, ataupun maksud dan tujuan yang menjadi sasaran pencapaian kontrak sebagaimana betul dikehendaki para pihak melalui perbuatan hukum tersebut. Sekalipun kebebasan untuk menentukan sendiri isi kontrak tidak dicantumkan secara tegas di dalam Undang-undang, cakupan asas tersebut dibatasi oleh Undang-undang, yakni bahwas setiap perbuatan hukum yang bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan yang baik, atau ketertiban umum, bisa jadi absah, batal demi hukum atau kadang dapat dibatalkan.

Dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini isi dari kontrak, seperti telah dikatakan pada poin sebelumnya, seluruhnya ditentukan oleh pihak pemberi waralaba dimana pihak penerima waralaba tidak memiliki hak sedikitpun untuk mengubah apa yang telah tertulis dalam kontrak. Ini terjadi karena kontrak yang digunakan merupakan perjanjian baku. Berdasarkan keabsahan hukum kontrak hal ini diperbolehkan, bahkan dianggap sah saat pihak penerima waralaba mau menandatangani perjanjian. Keabsahan sendiri melihat kembali kepada syarat sahnya perjanjian pada pasal 1320 KUHP. Akan tetapi melihat keseimbangan dari para pihak maka dapat dinyatakan kekuatan dari pihak penerima waralaba untuk menentukan suaranya juga menjadi tidak ada sama sekali. Semua klausul berasal dari pihak pemberi waralaba bahkan cara penandatanganan perjanjian ini membuat pihak penerima waralaba semakin tidak dapat menjalankan kehendaknya untuk menentukan apa yang mau dituliskan di dalam perjanjian.

Telah dijelaskan di atas, perjanjian ini dibuat dengan cara pihak pemberi waralaba mengirimkan draft perjanjian kepada pihak penerima waralaba. Perjanjian ini kemudian ditandatangani oleh pihak penerima waralaba dan

Universitas Indonesia

dikirimkan kembali kepada pihak pemberi waralaba. Tidak ada komunikasi untuk tawar menawar bahkan pada saat penandatanganan perjanjian ini. Tujuan dari masing-masing pihak yang mungkin berbeda menyebabkan kesulitan dalam menjalankan perjanjian ini selanjutnya. Cara terbentuknya perjanjian seperti ini juga menyebabkan pihak penerima waralaba yang mungkin tidak mengerti sepenuhnya akan perjanjian ini sulit untuk bertanya akan maksud sebenarnya dari klausul-klausulnya. Perjanjian baku dan cara terbentuknya perjanjian ini menyebabkan pihak penerima waralaba sebenarnya belum terang mengenai isi dari perjanjian itu sendiri. Isi dari kontrak yang belum dimengerti benar oleh pihak penerima waralaba dapat menyebabkan terjadinya masalah-masalah di kemudian hari pada saat perjanjian waralaba ini dilaksanakan oleh masing-masing pihak.

c. Hak dan Kewajiban para pihak dalam pelaksanaannya.

Kontrak dipenuhi oleh kedua belah pihak dengan itikad baik. Faktor-faktor pelengkap lainnya menjadi gayut, bila pihak-pihak terkait tidak melengkapinya sendiri, adalah ketentuan-ketentuan dari aturan pelengkap yaitu kepatutan dan kelayakan.¹⁴ Penting bahwa itikad baik diprioritaskan, bahkan juga dalam hal perjanjian dengan aturan-aturan memaksa. Itikad baik tidak hanya dilihat pada saat ditandatanganinya perjanjian tetapi juga bagaimana perjanjian itu sendiri dilaksanakan. Berikut akan dianalisis mengenai pelaksanaan perjanjian dipandang dari sisi penerima waralaba.

c.1. Pemberian prospektus oleh pihak pemberi waralaba.

Pemberi waralaba wajib untuk memberikan terlebih dahulu prospektus kepada penerima waralaba sebelum melaksanakan perjanjian waralaba. Ketentuan ini diatur pada pasal 7 dari PP No. 42 tahun 2007. Pasal 7 menyatakan pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran. Prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud memuat paling sedikit mengenai data identitas

¹⁴Ibid, hal 338.

pemberi waralaba, legalitas usaha pemberi waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi pemberi waralaba, laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar penerima waralaba, hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pada pembukaan dari perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi juga dinyatakan bahwa perjanjian waralaba ini disertai oleh penawaran waralaba.

Penulis telah melakukan wawancara dengan pihak penerima waralaba yaitu Made Denny Mirama Sanjaya, dinyatakan bahwa dalam praktik lapangan tidak terjadi pemberian prospektus yang menjadi kewajiban dari pihak pemberi waralaba. Penerima waralaba hanya diberikan brosur yang berisi informasi yang tidak lengkap mengenai Kebab Turki Baba Rafi dan setelah itu penerima waralaba diminta untuk membayar persekot apabila tertarik dengan usaha itu. Dalam hal ini pihak pemberi waralaba tidak melaksanakan kewajibannya.

Pasal 7 dari PP No 42 tahun 2007 memberikan kewajiban kepada pihak pemberi waralaba akan tetapi dalam PP No. 42 tahun 2007 tidak terdapat sanksi baik administrasi maupun pidana apabila pihak pemberi waralaba tidak melaksanakan kewajibannya. Akan tetapi pada pasal 10 PP No. 42 tahun 2007 dinyatakan Pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran Waralaba sebelum membuat perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba. Dengan adanya pasal 10 PP No. 42 tahun 2007 ini maka keberadaan prospektus di tangan penerima waralaba itu sendiri menjadi suatu keharusan. PP No. 42 tahun 2007 pada pasal 16 ayat (1) ini bahkan memberikan sanksi peringatan tertulis, denda; dan/atau pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.

c.2. Masalah kontrol kualitas dari PT Baba Rafi Indonesia.

PT Baba Rafi Indonesia dalam praktiknya tidak pernah rutin melakukan kontrol kualitas dengan berkunjung dan memeriksa kedai Kebab Turki Baba Rafi. Kontrol kualitas dalam hal ini seharusnya dilakukan setiap setahun dua kali akan tetapi saat ini di tahun ketiga, PT Baba Rafi baru satu kali melakukan kewajibannya. Berdasarkan hal tersebut, pihak penerima waralaba menjadi enggan dalam membayar franchise fee mereka. Tindakan penerima

waralaba yang enggan membayar fee mereka disebut dengan *exceptio non adimpleti contractus*. An exception or defense available in Roman law, that a person who is being sued for non-performance of contractual obligations can defend themselves by proving that the plaintiff did not perform their side of the bargain.¹⁵ Dalam terjemahan bebas, *exceptio non adimpleti contractus* berarti bahwa seseorang yang seharusnya melaksanakan suatu prestasi menahan diberikannya prestasi itu karena pihak lawannya juga tidak memberikan prestasi yang telah diperjanjikan.

Quality control merupakan kewajiban dari pihak pemberi waralaba sesuai dengan yang tercantum pada pasal 4 ayat 5 perjanjian waralaba Keab Turki Baba Rafi yaitu melakukan evaluasi kerja terhadap penerima waralaba. Karena bagaimanapun juga penerima waralaba membutuhkan bimbingan dan bantuan sebagai sesama mitra.

c.3. Lokasi pemasaran.

Penerima waralaba telah lima kali berpindah lokasi penjualan waralaba karena tidak laku akan tetapi tidak ada bantuan sama sekali dari PT Baba Rafi bahkan untuk membantu kami mencari lokasi baru. Dari lima kali perpindahan lokasi semua kami urus sendiri mulai dari penyewaan kendaraan untuk pindah dan pembayaran di tempat baru. Untuk perpindahan kami sudah kehilangan lebih dari Rp. 20.000.000,00. Dalam pasal 6 ayat 6 Perjanjian waralaba Keab Turki Baba Rafi dinyatakan setiap melakukan pengembangan dan penyempurnaan kegiatan wajib dimintakan persetujuan dari pihak pemberi waralaba (membuka lokasi baru dan menambah outlet jual, inovasi marketing) memang diatur mengenai pembukaan lokasi baru dalam hal inovasi akan tetapi dalam pasal ini tidak diatur mengenai perpindahan lokasi baru karena tidak laku. Pasal ini kurang mengakomodir kepentingan pihak penerima waralaba. Dengan lima kali perpindahan seperti yang telah penulis wawancara, pihak penerima waralaba harus merogoh

¹⁵ Anonymous, "*Exception non Adimpleti Contractus*", <http://www.duhaime.org/LegalDictionary/E/ExceptioNonAdimpletiContractus.aspx>, diunduh pada 31 Desember 2010 pada pukul 12.58.

kocek sendiri hingga Rp. 20.000.000,00. Cakupan pasal ini kurang menguntungkan pihak penerima waralaba dan pihak penerima waralaba mengakui jika hal-hal seperti ini tidak diberitahu oleh pemberi waralaba pada awal sebelum penandatanganan. Bagi pihak penerima waralaba, mungkin pihak pemberi waralaba berpikir bahwa risiko-risiko seperti itu sudah harus diketahui oleh pihak penerima waralaba. Perincian ketentuan muatan isi atau cakupan perjanjian terjadi dengan cara merujuk pada kewajiban pemberitahuan, penelitian, dan penyampaian informasi, yakni dengan tujuan agar kehendak yang terbentuk terjadi selaras dengan maksud dan tujuan para pihak. Pencapaian keadaan seimbang mengimplikasikan, dalam konteks pengharapan masa depan yang objektif, mencegah dirugikannya salah satu pihak dalam perjanjian seperti dalam masalah ini.¹⁶ Dirugikan dalam hal ini tidak semata-mata tergantung pada kerugian materi yang dikeluarkan, tetapi juga kerugian imateriil seperti perasaan tidak diuntungkan oleh pihak yang bekerja sama.

c.4. Sarana usaha Kebab Turki Baba Rafi.

Untuk dapat menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi yang diperjanjikan dalam perjanjian ini, pihak pemberi waralaba akan meminjamkan kepada pihak penerima waralaba sarana usaha Kebab Turki Baba Rafi yang berstatus pinjam pakai antara lain Alat Pemanggang Kebab (Burner), buku Standard Operating Procedure (SOP). Pasal 7 dari perjanjian Kebab Turki Baba Rafi ini mengatur mengenai sarana usaha Kebab Turki. Dalam pelaksanaannya, alat pemanggang merupakan milik PT Baba Rafi Indonesia akan tetapi setiap bulan penerima waralaba melakukan pembayaran sebagai biaya sewa sedangkan gerobak adalah milik pihak penerima waralaba karena pihak penerima waralaba membelinya. Renovasi dari gerobak itu tentu menjadi tanggung jawab pihak penerima waralaba sendiri. Hal ini tentu tidak sesuai dengan pasal 7 dari perjanjian Kebab Turki Baba Rafi karena dalam perjanjian yang dipakai berstatus pinjam pakai dimana sesuai dengan

¹⁶Ibid, hal 318.

ketentuan pasal 1740 KUHPer dalam pinjam pakai pihak yang dipinjamkan bisa meminjam dengan cuma-cuma sedangkan dalam perjanjian ini semua menggunakan pembayaran. Perjanjian yang terjadi menjadi berubah dari perjanjian pinjam pakai menjadi perjanjian sewa menyewa.

Perjanjian sewa menyewa sendiri diatur oleh pasal 1548 KUHPer yang berbunyi perjanjian sewa-menyewa adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk memberikan kepada pihak yang lainnya kenikmatan dari suatu barang, selama waktu tertentu dan dengan pembayaran suatu harga, yang oleh pihak tersebut belakangan telah disanggupi pembayarannya. Dalam perjanjian sewa menyewa memang diperbolehkan adanya pembayaran suatu harga apabila satu pihak mengikatkan diri untuk memberikan kenikmatan dari suatu barang, akan tetapi tidak demikian dalam perjanjian pinjam pakai. Dalam hal ini berarti bahwa pihak pemberi waralaba telah tidak melaksanakan kewajiban seperti yang tercantum pada pasal 7 dari perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi.

c.5. Penyediaan bahan baku utama.

Dalam pasal 4 ayat 1 dinyatakan kewajiban pihak pemberi waralaba adalah menyiapkan bahan baku utama : Roti Burger, Roti Hotdog, Roti Double Hot Burger, Tortila, Daging Kebab, Daging Burger (Sapi, Ayam, Mini, Crispy), Sosis Sapi, Saos Tomat, Saos Sambal, Mayonaise, Keju, dan bahan baku lainnya yang dapat disuplai dari pusat maupun dari Master Franchise sesuai dengan peraturan distribusi yang berlaku. Pada pasal 6 juga kembali ditegaskan Bahan baku utama untuk menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi wajib dibeli dari pihak pemberi waralaba yang dalam aplikasinya melalui Master Franchise wilayah yang ditentukan pihak pemberi waralaba. Pembungkus dari pihak pemberi waralaba dan atau dari pihak penerima waralaba dengan desain yang harus disetujui pihak pemberi waralaba (pasal 6 ayat 3 Perjanjian Kebab Turki Baba Rafi). Desain outlet sesuai dengan standar pihak pemberi waralaba (pasal 6 ayat 5 Perjanjian Kebab Turki Baba Rafi).

Klausul perjanjian pasal 4 ayat 1 ini dapat dikategorikan dalam *tying agreement*. *Tying agreement* adalah perjanjian yang dibuat di antara pelaku usaha yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok. Ada dua alasan yang menyebabkan praktek *tying agreement* tersebut dilarang, yaitu:

- (1) Pelaku usaha yang melakukan praktek *tying agreement* tidak menghendaki pelaku usaha lain memiliki kesempatan yang sama untuk bersaing secara fair dengan dia terutama pada *tied product* dan
- (2) Pelaku usaha yang melakukan praktek *tying agreement* juga telah menghilangkan hak konsumen untuk memilih secara merdeka barang yang ingin mereka beli.

Pada pasal 15 dari Undang-undang No 5 tahun 1999 dinyatakan pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa hanya akan memasok atau tidak memasok kembali barang dan atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu. (Pasal 15 ayat (1) UU No.5/1999). Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok. (Pasal 15 ayat (2) UU No.5/1999). Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa, yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok :

- a. harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; atau
- b. tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

Pasal 15 ini menjelaskan mengenai perjanjian tertutup yang dilarang oleh undang-undang. Untuk usaha waralaba terdapat pengecualian dari pasal 15 ini, yaitu pasal 50 butir b dari Undang-undang no 5 tahun 1999. Pasal 50 butir b berbunyi “yang dikecualikan dari ketentuan undang-undang ini adalah perjanjian yang berkaitan dengan hak atas kekayaan intelektual seperti lisensi, paten, merek dagang, hak cipta, desain produk industri, rangkaian elektronik terpadu, dan rahasia dagang, serta perjanjian yang berkaitan dengan waralaba.” Dalam pasal 50 butir b ini terdapat pembenaran dari perjanjian tertutup diperbolehkan untuk usaha waralaba sehingga ketentuan pidana pada pasal 47 Undang-undang no 5 tahun 1999 tidak berlaku.

Pemberi waralaba menggunakan pasal ini dengan alasan agar kualitas kebab yang dihasilkan oleh penerima waralaba menjadi sama kualitasnya dengan kebab yang dihasilkan oleh pemberi waralaba. Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan penerima waralaba dikatakan bahwa bahan baku dari pemberi waralaba terdapat juga di pasar pada umumnya. Untuk menghindari adanya penurunan kualitas dari produk kebab sebenarnya pemberi waralaba dapat saja membuat perjanjian lanjutan mengenai bahan baku yang wajib digunakan akan tetapi tidak perlu dibeli dari pihak pemberi waralaba.

Dalam wawancara, pihak penerima waralaba menyatakan klausul ini dilaksanakan sepenuhnya oleh pihak pemberi waralaba akan tetapi pihak penerima waralaba justru merasa berat untuk melaksanakan klausul ini karena harga bahan baku pihak pemberi waralaba bisa lebih mahal daripada harga pasaran. Harga bahan baku juga dapat semakin naik dari waktu ke waktu oleh pihak pemberi waralaba sedangkan harga jual dari kebab sendiri yang dijual oleh pihak penerima waralaba tidak boleh dinaikkan. Hal ini memberatkan pihak penerima waralaba, tetapi lagi-lagi karena ini sudah tertulis di perjanjian, pihak penerima waralaba hanya bisa menerima. Hal ini memberatkan pihak penerima waralaba dan menyebabkan ketidakseimbangan dalam pelaksanaan dari perjanjian waralaba kebab turki Baba Rafi. Pada beberapa negara, hal ini dilarang. Pada negara amerika misalnya, pada Undang-undang anti monopolinya menyatakan bahwa untuk usaha waralaba, pihak penerima

Universitas Indonesia

waralaba harus membeli produk dari pihak pemberi waralaba hanya mengenai produk yang spesifik sedangkan untuk produk yang dijual di pasaran, pihak penerima waralaba dapat membeli sendiri di pasaran.

Dari hal-hal diatas dapat disimpulkan bahwa ketidakseimbangan antara pihak pemberi dan penerima waralaba terjadi dari saat terjadinya perjanjian sampai dengan pelaksanaan perjanjian. Pihak penerima waralaba dalam hal ini hanya dapat menerima semua hal yang dilakukan pihak pemberi waralaba.

B. Perjanjian baku sebagai bentuk perjanjian antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya.

Perjanjian waralaba antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya dinamakan dengan perjanjian baku. Perjanjian Kebab Turki Baba Rafi ini disebut dengan perjanjian baku karena terdapat syarat-syarat baku pada formulir perjanjian sudah dicetak dan kemudian disodorkan kepada pihak lain untuk disetujui dengan hampir tidak memberikan kebebasan sama sekali kepada pihak lainnya untuk melakukan negosiasi atas syarat-syarat yang disodorkan sering terjadi. Dalam hal ini pihak pemberi waralaba, PT Baba Rafi Indonesia adalah yang merupakan pembuat syarat-syarat perjanjian baku, sedangkan Made Denny Mirama Sanjaya merupakan pihak yang diberikan perjanjian baku untuk disetujui.

Mengutip pendapat dari Sutan Remi Sjahdeini dalam perjanjian baku, yang belum dibakukan hanyalah beberapa hal saja, misalnya yang menyangkut jenis, harga, jumlah, warna, tempat, waktu, dan beberapa hal lain yang spesifik dari obyek yang diperjanjikan. Perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi pun melakukan hal yang sama, dimana hal-hal spesifik seperti harga, jumlah, warna, tempat dan waktu tidak ikut dimasukkan dalam klausula perjanjian.

Perjanjian baku Kebab Turki Baba Rafi ini membakukan setiap klausul perjanjiannya. Pembakuan ini berarti dengan siapapun pemberi waralaba PT Baba Rafi Indonesia akan bekerjasama maka standar baku itu yang akan digunakan. Perbedaan hanya terdapat dalam hal para pihak dan tempat kedudukan waralaba. Dalam perjanjian baku di perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini,

Universitas Indonesia

penerima waralaba hanya disodorkan untuk menerima perjanjian yang telah dibuat oleh pihak PT Baba Rafi sebagai pemberi waralaba tanpa mempunyai peluang untuk merundingkan atau meminta perubahan atas klausul-klausul itu.

Terdapat beberapa pendapat dari para ahli mengenai perjanjian baku itu sendiri. Beberapa mengatakan bahwa perjanjian baku bukanlah perjanjian sebab kedudukan salah satu pihak seperti pembentuk undang-undang swasta. Adapula pihak yang mengatakan bahwa perjanjian baku sebagai perjanjian paksa. Penulis pribadi menganggap bahwa perjanjian baku merupakan perjanjian karena adanya kemauan dan kepercayaan yang dilambangkan dengan penandatanganan. Setiap orang yang menandatangani perjanjian, baik pihak pemberi waralaba PT Baba Rafi Indonesia maupun pihak penerima waralaba yaitu Made Denny Mirama Sanjaya, bertanggung jawab pada isi dan apa yang ditandatanganinya. Tanda tangan menyatakan bahwa baik pihak PT Baba Rafi Indonesia maupun Made Denny Mirama Sanjaya mengetahui dan menghendaki isi formulir yang ditandatangani. Tidak mungkin seseorang menandatangani sesuatu yang tidak diketahui isinya.

Perjanjian baku Kebab Turki Baba Rafi dapat digolongkan dalam perjanjian baku sepihak. Perjanjian baku sepihak adalah perjanjian yang isinya ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya di dalam perjanjian itu. Pihak yang kuat dalam hal ini ialah pihak kreditur yang lazimnya mempunyai posisi kuat dibandingkan pihak debitur. Pihak pembuat perjanjian dalam hal ini adalah PT Baba Rafi Indonesia sedangkan pihak yang lebih lemah kedudukannya adalah Made Denny Mirama Sanjaya.

Persoalan yang biasa terjadi di perjanjian baku bukanlah mengenai keabsahannya sendiri akan tetapi lebih dipersoalkan apakah perjanjian baku itu berat sebelah dan tidak mengandung klausul yang secara tidak wajar sangat memberatkan bagi pihak lainnya, sehingga perjanjian itu merupakan perjanjian menindas yang tidak adil. Berat sebelah disini berarti bahwa perjanjian itu hanya mencantumkan hak-hak salah satu pihak saja tanpa mencantumkan kewajiban-kewajiban pihaknya dan sebaliknya hanya atau terutama menyebutkan kewajiban-

kewajiban pihak lainnya sedangkan apa yang menjadi hak pihak-pihak lainnya tidak disebutkan.¹⁷ Apabila definisi berat sebelah ini dihubungkan dengan perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi maka perjanjian baku ini sebenarnya tidak bisa dikatakan berat sebelah karena terdapat kewajiban dan hak yang diberikan kepada kedua belah pihak. Akan tetapi tidak cukup penulis rasa untuk menyatakan apa yang disebut dengan berat sebelah sebagai sama-sama mencantumkan hak dan kewajiban antara para pihak, akan tetapi harus dilihat lebih dalam lagi apakah terdapat klausula klausula yang memberatkan salah satu pihak diluar klausula hak dan kewajiban. Berikut adalah analisis terhadap perjanjian baku Kebab Turki Baba Rafi.

B.1. Pencantuman klausul yang memberatkan.

Klausul yang memberatkan dalam hal ini disebut dengan klausul eksemsi.¹⁸ Klausul eksemsi (dengan istilah eksonerasi) menurut Miriam Darus Badruzaman adalah klausula yang berisi pembatasan pertanggungjawaban dari kreditor. Klausula yang memberatkan dapat muncul dalam berbagai bentuk. Berikut adalah klausul yang memberatkan dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi mengenai pembatasan menjalankan usaha lain.

Dalam pasal 15 perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini penerima waralaba dan atau keluarganya tidak diperkenankan bekerja pada atau memiliki usaha lain yang sejenis dengan obyek perjanjian kecuali untuk itu pihak penerima perjanjian telah mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dan dengan memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh pihak pemberi waralaba. Klausul ini membatasi ruang gerak dari pihak penerima waralaba maupun keluarga dari pihak penerima waralaba. Apabila ketentuan klausul pasal 15 dari perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi dihubungkan dengan pasal 1340 KUHPer maka seharusnya perjanjian Kebab Turki Baba Rafi ini maka perjanjian hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya yaitu pihak PT Baba Rafi Indonesia dan Made Denny Mirama Sanjaya. Suatu perjanjian tidak dapat membawa rugi kepada

¹⁷Ibid, hal 71.

¹⁸Ibid hal 72.

pihak-pihak ke tiga; tak dapat pihak-pihak ketiga mendapat manfaat karenanya, selain dalam hal yang diatur dalam pasal 1317 KUHPer.

Ketentuan klausul ini tentu memberatkan bagi pihak penerima waralaba. Selain itu jangka waktu dari ketentuan ini tidak dijelaskan, apakah hanya sampai pada saat berakhirnya perjanjian ataukah untuk selamanya. Akan tetapi mengingat bahwa segala akibat hukum ada selama perjanjian itu ada maka dapat dianalogikan apabila perjanjian itu sendiri memiliki jangka waktu lima tahun maka larangan perjanjian itu juga hanya selama lima tahun.

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa untuk masalah hak dan kewajiban para pihak mendapatkan kedudukan yang seimbang, akan tetapi dengan ditambahkan klausula-klausula yang memberatkan pada bagian larangan maka kedudukan pihak penerima waralaba sendiri menjadi lemah. Ini terjadi karena pihak penerima waralaba menjadi pihak yang harus melaksanakan 'undang-undang swasta' yang dibuat oleh pihak pemberi waralaba.

B.2. Aturan dasar yang harus diperhatikan agar perjanjian baku mengikat.

Keabsahan dari klausul-klausul yang memberatkan menjadi masalah dalam perjanjian baku.¹⁹ Di Indonesia belum terdapat ketentuan yang mengatur mengenai hal ini. Di Amerika dan Inggris hal ini telah diatur syarat-syarat yang harus dipenuhi agar perjanjian baku ini mengikat. Aturan-aturan tersebut adalah:

a. Dokumen yang ditandatangani.

Dalam aturan dasar ini adalah tidak penting apakah penanda tangan perjanjian telah membaca dan memahami isi perjanjian baku tersebut. Penandatanganan dari perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi yang dilakukan oleh pihak PT Baba Rafi Indonesia dan Made Denny Mirama Sanjaya menyatakan dengan tegas bahwa mereka setuju atas isi perjanjian. Hal ini dikuatkan dengan kehadiran dua orang saksi.

b. Perumusan harus jelas.

¹⁹Ibid, hal 78.

Klausul eksemisi harus dinyatakan dengan jelas dan tanpa ambiguitas. Bila tidak demikian maka klausul itu tidak berlaku. Perumusan dari klausul-klausul di perjanjian baku cukup jelas dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi. Perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini mencantumkan mulai dari ruang lingkup, definisi yang dipakai dalam perjanjian, pemberian lisensi dan hak eksklusif, kewajiban dan hak para pihak, jangka waktu perjanjian, biaya-biaya yang harus dikeluarkan, masalah perekrutan karyawan, larangan-larangan, berakhirnya perjanjian serta persoalan penafsiran perjanjian.

Dari kedua hal ini dapat disimpulkan meskipun perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi memiliki ketidakseimbangan dalam persoalan hak dan kewajiban para pihaknya akan tetapi keabsahan dari perjanjian itu sendiri adalah sah menurut hukum.

B.3. Perjanjian baku menurut Hukum di Indonesia.

Pasal 1337 dan 1339 KUHPer dapat dipakai sebagai salah satu tolok ukur dari suatu klausula yang memberatkan ataupun tidak. Berikut merupakan analisis terhadap kedua pasal ini:

a. Pasal 1337 KUHPer berbunyi sebagai berikut:

Suatu sebab adalah terlarang apabila dilarang oleh undang-undang, atau apabila bertentangan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum. Dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi tidak terdapat hal yang bertentangan dengan kesusilaan maupun ketertiban umum. Bahkan dalam salah satu pasal dinyatakan bahwa pihak penerima waralaba dilarang menggunakan tempat usaha Kebab Turki Baba Rafi dalam lokasi usaha untuk melakukan perbuatan yang bertentangan dengan kesusilaan dan atau yang bersifat melawan hukum (pasal 17 perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi).

b. Pasal 1339 KUHPer berbunyi sebagai berikut:

Suatu perjanjian yang dibuat tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang secara tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang

menurut sifat perjanjian, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan, atau undang-undang. Menurut pasal 1339 KUHPer tolok ukurnya adalah kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang.

Pasal ini harus ditafsirkan bahwa bukan hanya sebagai ketentuan-ketentuan dari kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang yang membolehkan atau berisi suruhan saja yang mengikat atau berlaku bagi suatu perjanjian, tetapi juga ketentuan-ketentuan yang melarang atau berisi larangan mengikat atau berlaku bagi perjanjian itu.

c. Terdapat tolok ukur lain yang dapat diperhatikan dalam suatu perjanjian baku yaitu itikad baik. Pasal 1338 ayat (3) menentukan bahwa perjanjian-perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Prof. Mr. P.L. Wry memberikan arti itikad baik dalam hukum perjanjian adalah bahwa kedua belah pihak harus berlaku yang satu terhadap yang lain seperti patut saja antara orang-orang sopan, tanpa tipu daya, tanpa tipu muslihat, tanpa cilat-cilat, akal-akal, tanpa mengganggu pihak lain, tidak dengan melihat kepentingan sendiri saja, tetapi juga dengan melihat kepentingan pihak lain. Asas itikad baik ini tidak dapat dilihat dengan tidak diberikannya prospektus kepada penerima waralaba. PT Baba Rafi Indonesia hanya menawarkan adanya waralaba tanpa memperhatikan aturan hukum yang mengikat waralaba.

Dari ketentuan perjanjian baku dapat disimpulkan bahwa perjanjian baku tersebut sah secara hukum akan tetapi melihat pada klausul-klausul yang ada di dalamnya maka perjanjian baku itu membuat kedudukan para pihak menjadi tidak seimbang. Adapun kedudukan pihak penerima waralaba yang lebih lemah dapat dilihat dari kerugian-kerugian yang didapatkan dari pelaksanaan perjanjian waralaba itu sendiri meskipun mungkin saja terdapat itikad baik dan tidak melanggar ketentuan perundang-undangan. Pihak pemberi waralaba memiliki kekuatan yang lebih dalam perjanjian ini.

4.3. Perlindungan hukum pihak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba.

Universitas Indonesia

A. Dalam hal tidak dilaksanakan kewajiban para pihak.

Pada pasal 22 ayat (1) dari perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi berbunyi perjanjian dapat diakhiri secara sepihak oleh salah satu pihak sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang termaktub dalam perjanjian ini tanpa memerlukan bantuan dari pengadilan dan untuk maksud ini kedua belah pihak setuju dan sepakat untuk melepaskan ketentuan pasal 1266 KUHPer.

Pasal 1266 menyatakan bahwa syarat batal ini dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan-persetujuan yang bertimbal balik, manakala salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya. Persetujuan yang demikian tidak lantas batal demi hukum melainkan harus dimintakan pembatalannya kepada hakim. Permintaan pembatalan ini harus dilakukan meskipun syarat batal mengenai tidak dipenuhinya kewajiban dinyatakan dalam perjanjian. Akan tetapi ketentuan dalam Pasal 1266 dan 1267 bukanlah keharusan, orang dapat menolak ketentuan itu dalam perjanjiannya, khusus untuk menghindari mereka terpaksa pergi ke pengadilan untuk minta pembatalan suatu perjanjian. Penolakan inilah yang dimasukkan oleh setiap notaris dalam setiap perjanjian timbal-balik yang dibuat di hadapannya. Apakah pelanggan memintanya atau tidak, notaris (setelah menjelaskannya kepada para pihak) dalam setiap akta timbal-balik memasukkan satu pasal yang menentukan, bahwa para pihak dalam perjanjian ini melepaskan ketentuan dalam Pasal 1266 dan 1267. Notaris juga menentukan dengan tegas, bahwa hanya melewatkan waktu yang ditentukan untuk berprestasi telah cukup menjadi bukti bagi kedua pihak, bahwa salah satu pihak telah lalai.²⁰

Dengan diadakannya pasal 22 ayat (1) ini maka para pihak sepakat bahwa apabila terjadi hal-hal yang menyebabkan batalnya perjanjian maka perjanjian akan langsung batal demi hukum. Karena perjanjian berlaku sebagai undang-undang bagi pihak-pihak yang membuatnya (pasal 1338 KUHPer) maka pasal 22 ayat (1) ini diperbolehkan.

Pada pasal 22 ayat (2) perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ditentukan persyaratan batal adalah sebagai berikut:

²⁰ <http://www.legalitas.org/node/337>, diunduh 9 desember 2010.

- Salah satu pihak dalam perjanjian ini lalai atau gagal dan atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai isi perjanjian ini.
- Salah satu pihak dengan suatu putusan pemerintah telah dicabut izin usahanya sehingga tidak mampu melaksanakan kewajibannya sesuai dengan isi perjanjian ini.
- Salah satu pihak dengan suatu putusan pengadilan yang berwenang untuk itu dinyatakan telah berhenti melakukan kegiatan usahanya dan yang telah dinyatakan bangkrut atau pailit.
- Salah satu pihak dengan suatu putusan pengadilan yang berwenang untuk itu, atas seluruh atau sebagian harta tetapnya yang merupakan hartanya yang paling essential telah dirampas atau telah disita sehingga secara wajar tidak dimungkinkannya lagi memenuhi kewajiban-kewajibannya dalam perjanjian.

Pasal yang mengganjal bagi penulis adalah syarat pada poin pertama. Salah satu pihak dalam perjanjian lalai atau gagal dan atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai isi perjanjian. Dengan adanya korelasi antara pasal 22 ayat (1) dan pasal 22 ayat (2) poin 1 maka dapat dijabarkan apabila salah satu pihak melihat pihak lain lalai atau gagal dan atau tidak mampu melaksanakan perjanjian maka pihak yang berkeberatan dapat dengan mudahnya tidak memperpanjang kembali jangka waktu perjanjian sebelum periode masa perjanjian ini berakhir. Berdasarkan wawancara yang kami lakukan terbukti melanggar banyak hal mulai dari ketiadaan prospektus, tidak terlaksananya perjanjian pinjam pakai dan tidak adanya evaluasi berkala terhadap pihak penerima waralaba. Dengan perlakuan seperti ini, pihak penerima waralaba menjadi tidak rutin dalam membayar fee kepada pemberi waralaba. Apabila pasal 22 ayat (1) ini diberlakukan sebenarnya PT Baba Rafi dapat saja memutuskan mengakhiri perjanjian dengan Made Denny Mirama Sanjaya dengan alasan pihak penerima waralaba lalai dalam memberikan royalty fee tanpa melihat alasan dibalik tidak dilaksanakannya perjanjian itu. Dengan adanya kemungkinan kesewenang-wenangan terutama dari pihak yang lebih mempunyai kekuatan yaitu pihak pemberi waralaba maka pasal ini semakin tidak mengamankan posisi pihak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba.

Untuk menghindari hal ini maka penulis menyarankan agar ketentuan pasal ini dicabut dan dinyatakan bahwa apabila salah satu pihak dalam perjanjian ini lalai atau gagal dan atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai isi perjanjian ini maka dapat diselesaikan dengan musyawarah dan apabila gagal maka akan diserahkan kepada jalur pengadilan.

Pemerintah dalam hal ini telah memberikan perlindungan yang cukup jelas dengan adanya pasal 15 Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 12/M-DAG/PER/3/2006. Dalam hal Pemberi Waralaba memutuskan Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba sebelum berakhirnya masa berlakunya Perjanjian Waralaba, dan kemudian menunjuk Penerima Waralaba yang baru, penerbitan STPUW bagi Penerima Waralaba yang baru hanya diberikan kalau Penerima Waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut dalam bentuk kesepakatan bersama melalui penyelesaian secara tuntas (*Clean Break*). Dalam hal Penerima Waralaba Utama yang bertindak sebagai Pemberi Waralaba memutuskan Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba Lanjutan yang lama, sebelum berakhir masa berlakunya Perjanjian Waralaba, dan kemudian menunjuk Penerima Waralaba Lanjutan yang baru, penerbitan STPUW bagi Penerima Waralaba Lanjutan yang baru hanya bisa diberikan jika Penerima Waralaba Utama telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut dalam bentuk kesepakatan bersama melalui penyelesaian secara tuntas (*Clean Break*).

B. Dalam hal terjadi keadaan memaksa.

Perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi antara PT Baba Rafi Indonesia dengan Made Denny Mirama Sanjaya mengatur pula mengenai keadaan memaksa (*force major*) dalam pasal 24 perjanjian ini. Dalam pasal ini diatur mengenai tiga hal yang menjadi penjelasan dari pasal *force major*. Berikut merupakan analisis terhadap ketentuan dalam pasal-pasal ini:

a. Pasal 24 ayat (1) perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi.

Dalam perjanjian dinyatakan bahwa tidak ada satu pihakpun yang berkewajiban mengganti kerugian kepada pihak lainnya sehingga karenanya para

Universitas Indonesia

pihak tidak akan saling menuntut apabila terjadi kerugian sebagai akibat dari keadaan memaksa antara lain berupa bencana alam, peperangan, blokade, pemberontakan, sabotase, kerusuhan sipil, dan atau lainnya yang diakui pemerintah sebagai bencana nasional. Pasal perjanjian waralaba ini sesuai dengan ketentuan pasal 1245 KUHPer yang mengatur masalah keadaan memaksa.

Keadaan memaksa(*force majeure, overmacht*) adalah suatu alasan untuk dibebaskan dari kewajiban membayar ganti rugi.²¹ Menurut undang-undang ada 3 elemen yang harus dipenuhi untuk keadaan memaksa, yaitu

1. tidak memenuhi prestasi
2. ada sebab yang terletak diluar kesalahan debitur.
3. faktor penyebab itu tidak diduga sebelumnya dan dapat dipertanggungjawabkan pada debitur.

Alasan-alasan seperti bencana alam, peperangan, blokade, pemberontakan, sabotase, kerusuhan sipil, dan atau lainnya yang diakui pemerintah sebagai bencana nasional merupakan penyebab yang tidak dapat diduga sebelumnya dan ini diluar kesalahan debitur karena itulah apabila keadaan ini terjadi pada Keab Turki Baba, ini akan menjadi dasar pembenaran yang logis tidak dilaksanakannya suatu prestasi. Biaya rugi dan bunga tidak harus diganti oleh pihak penerima waralaba dalam hal keadaan ini terjadi (pasal 1245 KUHPer). Berdasarkan teori keadaan memaksa maka klausul pada keadaan memaksa di perjanjian Keab Turki Baba Rafi tergolong teori keadaan memaksa obyektif. Keadaan memaksa yang obyektif, maka perikatan atau perjanjian yang di buat oleh para pihak menjadi batal karenanya untuk waktu seterusnya. Akibat yang timbul dari peristiwa tersebut, para pihak tidak diwajibkan lagi atau dibebaskan dari segala kewajiban untuk memenuhi prestasinya masing-masing. Keadaan memaksa yang bersifat obyektif ini menggambarkan keadaan para pihak sudah tidak lagi mampu melaksanakan prestasi masing-masing.

b. Pasal 24 ayat (2) perjanjian waralaba Keab Turki Baba Rafi.

⁴ R.Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta : PT.Intermassa, 1979), Halaman 55

⁵ Purwahid, Patrik, *op.cit*, Halaman 20

Perjanjian pada pasal ini menyatakan bilamana dalam kondisi keadaan memaksa yang dapat ditanggung atas penggunaan jasa asuransi, maka para pihak akan mendapatkan ganti rugi dari perusahaan asuransi tersebut. Dalam hal ini pihak penerima waralaba dianjurkan untuk mengasuransikan outlet dan perlengkapannya atas biayanya sendiri sehingga dapat memperkecil risiko kerugian atas kejadian-kejadian yang dapat ditanggung oleh jasa dari perusahaan asuransi. Pasal perjanjian ini merupakan pelengkap dari ketentuan yang telah diatur dalam KUHPer mengenai keadaan memaksa itu sendiri. Pasal ini memberikan kebebasan kepada pihak penerima waralaba apabila penerima waralaba sendiri ingin mengasuransikan usaha yang dimilikinya.

c. Pasal 24 ayat (3) perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi.

Dalam pasal terakhir dari keadaan memaksa dinyatakan bahwa bilamana terjadi hal-hal yang dikualifikasikan sebagai keadaan memaksa atau *the act of God* dan atas kejadian tersebut akibatnya belum dapat ditanggung oleh suatu polis asuransi maka pihak penerima waralaba dalam waktu selambat-lambatnya 1 (satu) minggu dihitung sejak dimulainya kejadian atau peristiwa tersebut wajib memberitahukan secara tertulis kepada pihak pemberi waralaba mengenai kejadian atau peristiwa tersebut. Pemenuhan kewajiban-kewajiban masing-masing pihak berdasarkan perjanjian ini akan dianggap diberikan perpanjangan waktu selama 30 (tiga puluh) hari dihitung sejak tanggal yang ditetapkan secara tertulis oleh pihak pemberi waralaba. Ketentuan ini dapat dilanjutkan dengan ketentuan pada pasal 1244 KUHPer yang menyatakan bahwa si berutang harus membuktikan adanya keadaan *overmacht* itu sendiri dan tidak adanya itikad buruk untuk tidak melaksanakan perjanjian.

Dengan demikian dapat disimpulkan dua hal yaitu dalam hal pemutusan hubungan hukum di antara pihak pemberi dan penerima waralaba, pihak penerima waralaba berada pada posisi yang lemah dan mengenai keadaan memaksa tidak akan saling menuntut oleh para pihak serta beban pembuktian dari adanya keadaan memaksa terletak pada penerima waralaba.

BAB 5

PENUTUP

5.1. Kesimpulan.

A. Perjanjian waralaba yang dilakukan oleh para pihak telah sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

A.1 Syarat materiil.

Terpenuhinya syarat sahnya dari suatu perjanjian itu sendiri. Suatu kontrak/perjanjian harus memenuhi syarat sahnya sebuah perjanjian tertulis dalam pasal 1320 KUHP. Adapun syarat-syarat itu adalah sepakat, cakap, hal tertentu, dan suatu sebab yang halal. Keempat hal ini sudah terpenuhi.

A.2. Syarat formil.

Kehendak kedua belah pihak baik dari pihak PT Baba Rafi Indonesia maupun dari Made Denny Mirama Sanjaya dinyatakan secara tulisan dalam bentuk perjanjian baku. Sejak saat penandatanganan itu pula maka perjanjian waralaba yang disepakati menimbulkan akibat hukum bagi kedua belah pihak. Pernyataan secara tertulis ini merupakan syarat formil yang harus dipenuhi dalam perjanjian waralaba. Pengaturan mengenai syarat formil ini diatur dalam pasal 4 ayat (1) PP no 42 tahun 2007.

Pemenuhan syarat materiil dalam 1320 KUHP dan syarat formil dalam pasal 4 ayat (1) PP no. 42 tahun 2007 merupakan syarat agar suatu perjanjian dikatakan dapat sah.

B. Keseimbangan diantara para pihak yang membuat perjanjian waralaba ini.

Terdapat ketidakseimbangan antara pihak pemberi dan penerima waralaba terjadi dari saat terjadinya perjanjian sampai dengan pelaksanaan perjanjian. Pihak penerima waralaba dalam hal ini hanya

dapat menerima semua hal yang dilakukan pihak pemberi waralaba dikarenakan oleh perjanjian baku. Selain itu terdapat banyak pelanggaran dalam klausul perjanjian itu sendiri.

Pelanggaran-pelanggaran tersebut adalah:

- Dalam praktik lapangan tidak terjadi pemberian prospektus yang menjadi kewajiban dari pihak pemberi waralaba kepada penerima waralaba.
- PT Baba Rafi Indonesia dalam praktiknya tidak pernah rutin melakukan quality control. Kontrol kualitas seharusnya dilakukan setiap setahun dua kali akan tetapi saat ini di tahun ketiga, PT Baba Rafi baru satu kali melakukan kewajibannya.
- Sesuai dengan pasal 7 dari perjanjian Kebab Turki Baba Rafi perjanjian yang dipakai berstatus pinjam pakai dimana sesuai dengan ketentuan pasal 1740 KUHPer dalam pinjam pakai pihak yang dipinjamkan bisa meminjam dengan cuma-cuma sedangkan dalam perjanjian ini semua menggunakan pembayaran. Perjanjian yang terjadi menjadi berubah dari perjanjian pinjam pakai menjadi perjanjian sewa menyewa.
- Kebab Turki Baba Rafi dalam hal ini hanya melakukan satu kali saja pembinaan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba. Pembinaan tidak dilakukan berkesinambungan.
- Klausul penyediaan bahan baku pada pasal 4 ayat 1 perjanjian Kebab Turki Baba Rafi dapat dikategorikan dalam *tying agreement*. *Tying agreement* adalah perjanjian yang dibuat di antara pelaku usaha yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok. Adapun *tying agreement* ini sebenarnya dilarang.

C. Perlindungan hukum bagi pihak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba:

- Dalam hal tidak dilaksanakannya kontrak.

Apabila pasal 22 ayat (1) ini diberlakukan pihak pemberi waralaba dapat saja memutuskan mengakhiri perjanjian dengan penerima waralaba dengan sewenang-wenang. Dengan adanya kemungkinan kesewenang-wenangan terutama dari pihak yang lebih mempunyai kekuatan yaitu pihak pemberi waralaba maka pasal ini semakin tidak mengamankan posisi pihak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba. Perlindungan hukum pada pihak penerima waralaba apabila terjadi pemutusan perjanjian sepihak, pihak penerima waralaba adalah pihak yang dirugikan, karena sejak awal pihak penerima waralaba sudah harus membayar berbagai biaya dan melaksanakan berbagai kewajiban.

Untuk menghindari hal ini maka penulis menyarankan agar ketentuan pasal ini dicabut dan dinyatakan bahwa apabila salah satu pihak dalam perjanjian ini lalai atau gagal dan atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai isi perjanjian ini maka dapat diselesaikan dengan musyawarah dan apabila gagal maka akan diserahkan kepada jalur pengadilan.

Pemerintah dalam hal ini telah memberikan perlindungan yang cukup jelas dengan adanya pasal 15 Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 12/M-DAG/PER/3/2006. Dalam hal Pemberi Waralaba memutuskan Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba sebelum berakhirnya masa berlakunya Perjanjian Waralaba, dan kemudian menunjuk Penerima Waralaba yang baru, penerbitan STPUW bagi Penerima Waralaba yang baru hanya diberikan kalau Penerima Waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut dalam bentuk kesepakatan bersama melalui penyelesaian secara tuntas (*Clean Break*). Dalam hal Penerima Waralaba Utama yang bertindak sebagai Pemberi Waralaba memutuskan Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba Lanjutan yang lama, sebelum berakhir masa berlakunya Perjanjian Waralaba, dan

kemudian menunjuk Penerima Waralaba Lanjutan yang baru, penerbitan STPUW bagi Penerima Waralaba Lanjutan yang baru hanya bisa diberikan jika Penerima Waralaba Utama telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari keputusan tersebut dalam bentuk kesepakatan bersama melalui penyelesaian secara tuntas (*Clean Break*).

- Dalam hal keadaan memaksa.
Dalam keadaan memaksa tidak akan saling menuntut oleh para pihak serta beban pembuktian dari adanya keadaan memaksa terletak pada penerima waralaba.

5.2.Saran.

A. Bagi pemerintah.

- Memberikan batasan yang jelas lewat peraturan perundang-undangan mengenai perjanjian baku itu sendiri. Ini harus dilakukan karena banyaknya kerugian yang didapatkan oleh pihak yang ingin bekerja sama dengan perusahaan besar.
- Memberikan pengawasan kepada waralaba dengan mewajibkan pihak pemberi waralaba ikut membantu pendaftaran pihak penerima waralaba.

B. Bagi Penerima waralaba.

- Membaca ketentuan perundang-undangan yang terkait dengan waralaba sebelum memutuskan untuk menandatangani perjanjian waralaba atau apabila tidak mengerti tentang hukum, pihak penerima waralaba dapat berkonsultasi dulu dengan ahli hukum.
- Mendaftarkan usaha waralabanya kepada Departemen Perdagangan agar mendapat perlindungan dari pemerintah sesuai dengan PP no 42 tahun 2007.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku dan Majalah.

Anonymous, *Bisnis Waralaba Indonesia (Waralaba News)*, 3 Oktober 2006.

Barrow, Collins. *Franchising Small Business and Entrepreneurship*, (London: Mac Millan Education, 1989).

Basra, Moch dan M. Faiz Mufidin. *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*. (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2008).

Black Law Dictionary, Sixth Edition, (T.tp: Minn West Publishing Co, 1990).

Budiono, Herlien. *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian di Indonesia (Hukum Perjanjian Berdasarkan Asas-Asas Wigati)*. (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2006).

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

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

Mertokusumo, Sudikno. *Mengenal Hukum Suatu Pengantar*. (Yogyakarta: Liberty, 2003).

Muljadi, Kartini dan Gunawan Widjaja. *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010).

Projodikoro, Wirjono. *Azas-azas Hukum Perjanjian*. (Bandung: Mandar Maju, 2000).

Projodikoro, Wirjono. *Azas-azas Hukum Perjanjian*. (Bandung: Mandar Maju, 2000).

Queen, Douglas J. *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise (Tuntunan Langkah demi Langkah Menuju Keberhasilan suatu Franchise)*. (Jakarta: PT Elex Media Computindo, 1993).

S., Salim H. *Perkembangan Hukum Kontrak Inominaat di Indonesia*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2008).

Sjahdeini, Sutan Remi Sjahdeini. *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*. (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1992).

Subekti. *Hukum Perjanjian*. (Jakarta: PT Intermasa, 2004).

Subekti. *Pokok-Pokok Hukum Perdata*. (Jakarta: PT Intermesa, 1982).

Suharnoko. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. (Jakarta: Prenada Media Group, 2009).

Sumarsono, Sonny. *Manajemen Bisnis Waralaba*. (Jakarta: Graha Ilmu, 2009).

Sumarsono, Sonny. *Manajemen Bisnis Waralaba*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).

Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*. cet.1. (Bogor: PT. Ghalia Indonesia, 2008).

Tunggal, Iman Sjahputra. *Franchising Konsep dan Kasus*. (Jakarta : Harvarindo, 2004).

Tunggal, Iman Sjahputra. *Franchising: Konsep dan Kasus*. (Jakarta: Harvarindo, 2005).

Vaughn, Charles L Vaughn. *Franchising : Its Nature, Scope, Advantages and Development*. (Lexington : DC Heat and Company, Lexington Massachusett, Toronto, London, 1974).

Webster, Bryce. *The Insider's Guide to Franchising*. (Amacon: 1985).

Widjaja, Gunawan. *Lisensi atau Waralaba*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004).

Widjaja, Gunawan. *Waralaba*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2003).

Winarto, V. *Pengembangan waralaba (franchising) di Indonesia Aspek Hukum dan Non Hukum*". *Aspek-aspek Hukum tentang Fanchise*. (Surabaya: Ikatan Advokat Indonesia, tahun publikasi tidak terbaca).

2. Peraturan Perundang-undangan.

Departemen Perdagangan. *Peraturan Menteri Perdagangan Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba*. Permendag No. 12/M-DAG/PER/3/2006. Tahun 2006.

Indonesia, *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*. PP No 42 tahun 2007. LN No. 90 tahun 2007. TLN No. 4742.

Indonesia. *Undang-undang Perkawinan*. UU No. 1 tahun 1974. LN No 1 tahun 1974. TLN No. 3019.

Indonesia. *Undang-undang tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat*. UU No. 5 tahun 1999. LN No 33 tahun 1999. TLN No. 3817.

Indonesia. *Undang-undang tentang Usaha Kecil dan Menengah*. UU No 9 tahun 1995. LN No 74 tahun 1995. TLN No 3611.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [Burgelijk Wetboek]. Diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio. (Jakarta: Pradnya Paramita, 2008).

3. Internet.

“*Exception non Adimpleti Contractus*”,
<http://www.duhaime.org/LegalDictionary/E/ExceptioNonAdimpletiContractus.aspx>, diunduh pada 31 Desember 2010 pada pukul 12.58.

“*Perbedaan waralaba, business opportunity, dan lisensi.*”
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DmrTgojWi7YJ:bisnisukm.com/perbedaan-waralaba-bussiness-opportunity-dan-lisensi.html+perbedaan+waralaba+dengan+lisensi&cd=2&hl=id&ct=clnk&gl=id>. Diunduh pada 23 desember 2010.

“*Perbedaan waralaba, business opportunity, dan lisensi.*”
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DmrTgojWi7YJ:bisnisukm.com/perbedaan-waralaba-bussiness-opportunity-dan-lisensi.html+perbedaan+waralaba+dengan+lisensi&cd=2&hl=id&ct=clnk&gl=id>. Diunduh pada 23 desember 2010.

“*Perjanjian*”. <http://www.jdih.bpk.go.id/informasihukum/Perjanjian.pdf>. Diunduh pada 26 September 2010.

Barbadillo, Santiago. “*Jenis-jenis Waralab.*” <http://www.franchisekey.com/id/waralaba-pertanyaan/Jenis-jenis-waralaba.htm>. Diunduh pada 19 Oktober 2010.

Imran, S. “*Asas-asas Dalam Berkontrak, Suatu Tinjauan Historis Yuridis Pada Hukum Perjanjian.*” <http://www.legalitas.org/node/202>. Diunduh pada 26 September 2010.

