

**TINJAUAN YURIDIS OPERASIONALISASI WARALABA
7-ELEVEN DI INDONESIA (STUDI KASUS PERJANJIAN
LISENSI ANTARA 7-ELEVEN, INC. DAN PT. MODERN
PUTRA INDONESIA)**

SKRIPSI

**MAMI MILAWATI
0504231005**



UNIVERSITAS INDONESIA

**FAKULTAS HUKUM
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM
DEPOK
Januari, 2010**

**TINJAUAN YURIDIS OPERASIONALISASI WARALABA
7-ELEVEN DI INDONESIA (STUDI KASUS PERJANJIAN
LISENSI ANTARA 7-ELEVEN, INC. DAN PT. MODERN
PUTRA INDONESIA)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana

**MAMI MILAWATI
0504231005**



UNIVERSITAS INDONESIA

**FAKULTAS HUKUM
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM
KEKHUSUSAN HUBUNGAN SESAMA ANGGOTA
MASYARAKAT
DEPOK
Januari, 2010**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

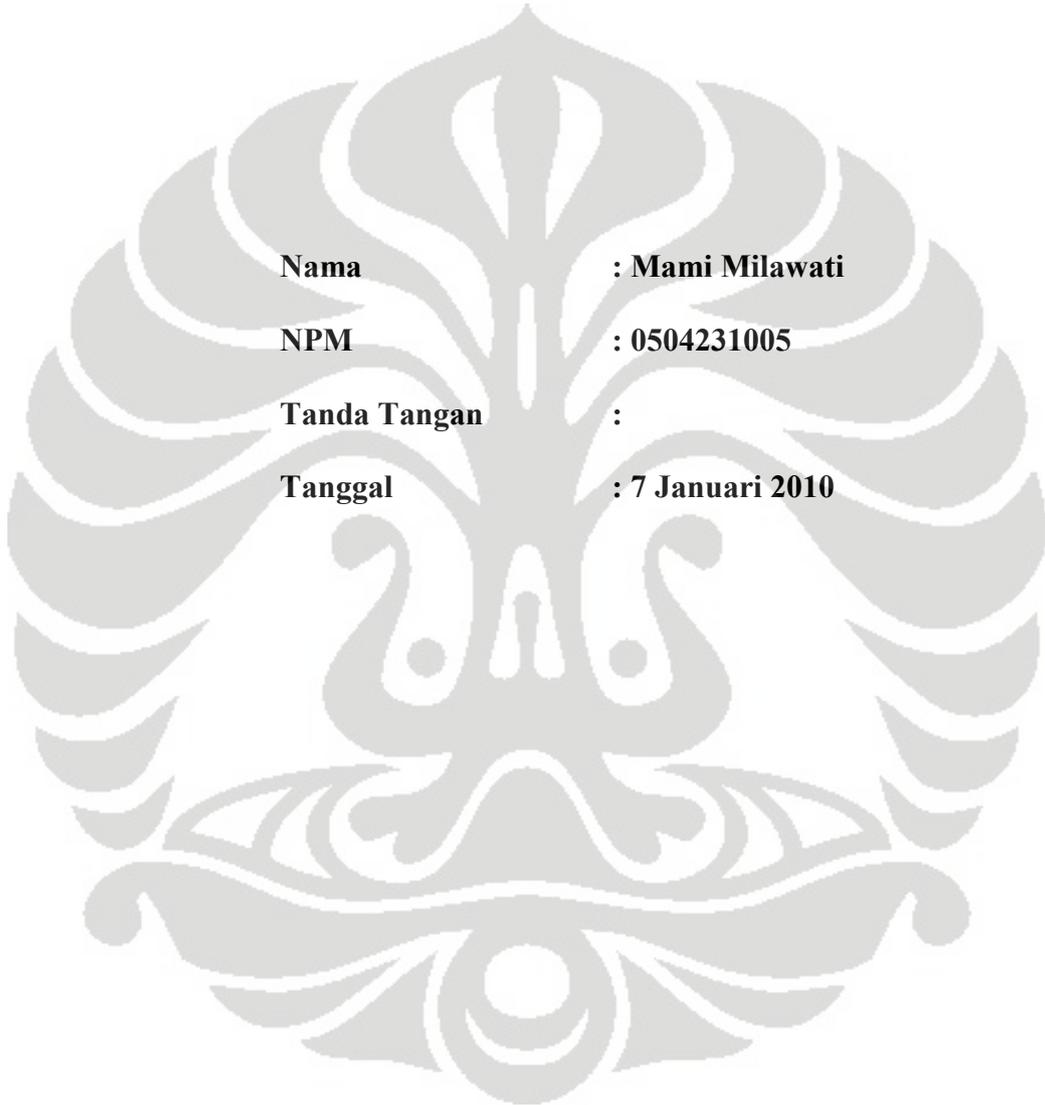
Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar

Nama : Mami Milawati

NPM : 0504231005

Tanda Tangan :

Tanggal : 7 Januari 2010



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Mami Milawati
NPM : 0504231005
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul Skripsi : Tinjauan Yuridis Operasionalisasi Waralaba 7 Eleven Di
Indonesia (Studi Kasus Perjanjian Lisensi Antara 7-
Eleven, Inc dan PT. Modern Putra Indonesia)

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

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Suharnoko, S.H., M.LI. (.....)

Pembimbing : Dr. Nurul Elmiyah, S.H., M.H. (.....)

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

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

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

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 7 Januari 2010

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis kepada Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana S1 di Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

Penulis telah banyak mendapat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik sumbangan pemikiran, buku, tenaga dan lain-lain yang tak ternilai harganya. Untuk itu, pada kesempatan ini perkenankanlah penulis dengan segala kerendahan hati dan penuh keikhlasan menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada:

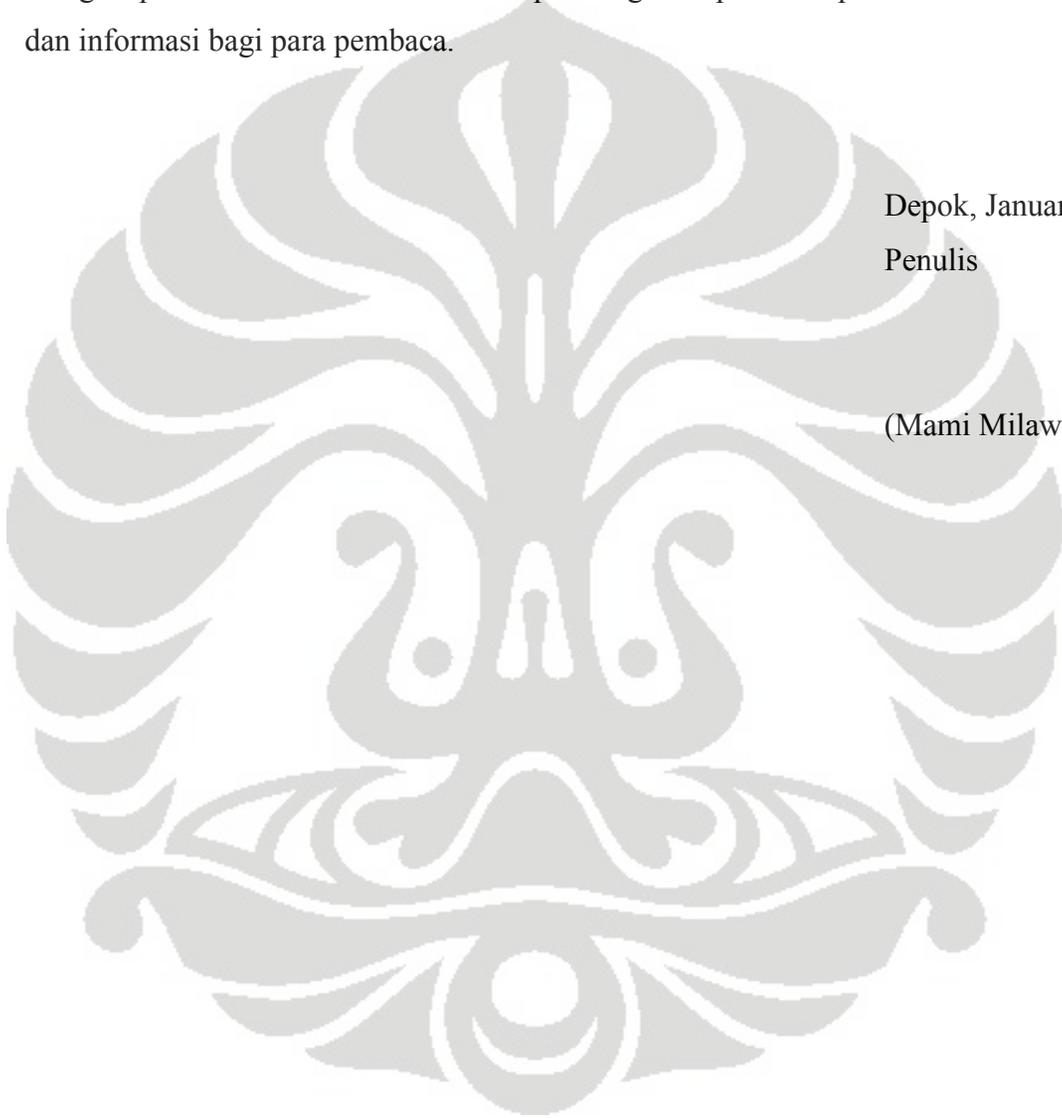
1. Bapak Suharnoko, SH., MLI. selaku pembimbing materi yang telah dengan penuh kesabaran dan kesungguhan meluangkan waktu, perhatian dan ilmu untuk memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam penulisan ini.
2. Ibu Dr. Nurul Elmiyah, S.H., M.H. selaku pembimbing teknis dan Penasehat Akademis, yang selalu meluangkan waktu dan memberikan semangat dan petunjuk kepada penulis sejak semester I hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan pendidikan di Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
3. Pemimpin dan seluruh Staf Pengajar dan Staf Sekretariat Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
4. Almarhum kedua orang tua penulis, keluarga besar Sambas yang telah memberikan dukungan serta doa yang tak putus-putusnya, terutama ua Ati sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dan mendapat gelar Sarjana Hukum serta adik-adikku Yudha dan Ginda.
5. *For my son Edgard Le, you are my everything* dan buat Bung A terima kasih banyak untuk semuanya *lucky to have you* ☺.
6. Teman dan juga sahabat-sahabat terutama PK I & IV selama kuliah di Fakultas Hukum Universitas Indonesia, terutama angkatan tahun 2004, terima kasih atas persahabatan, semangat, dukungan serta doanya.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak memiliki kekurangan dan jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mohon maaf dan maklum apabila ada kesalahan baik dari isi maupun penyajiannya. Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih dan berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan informasi bagi para pembaca.

Depok, Januari 2010

Penulis

(Mami Milawati)



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

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

Nama : Mami Milawati
NPM : 0504231005
Program Studi : Ilmu Hukum
Program Kekhususan : PK I (Hubungan Sesama Anggota Masyarakat)
Fakultas : Hukum
Jenis Karya : Skripsi

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

**TINJAUAN YURIDIS OPERASIONALISASI WARALABA 7 ELEVEN DI
INDONESIA (STUDI KASUS PERJANJIAN LISENSI ANTARA 7-
ELEVEN, INC. DAN PT. MODERN PUTRA INDONESIA)**

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 memublikasikan tugas akhir saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Depok
Pada tanggal: 7 Januari 2010
Yang menyatakan,

(Mami Milawati)

ABSTRAK

Nama : Mami Milawati

Program Studi : Program Kekhususan I (Hukum Tentang Hubungan Sesama Anggota Masyarakat)

Judul : Tinjauan Yuridis Operasionalisasi 7 Eleven di Indonesia, (Studi Kasus Perjanjian Lisensi 7 Eleven, Inc. dan PT. Modern Putra Indonesia)

Perkembangan usaha dengan menggunakan sistem Waralaba di Indonesia saat ini dan dimasa mendatang mempunyai prospek yang baik dan semakin pesat kemajuannya, karena dapat menjanjikan manfaat mikro yakni bagi Pemberi Waralaba (Franchisor) maupun penerima Waralaba (Franchisee), dan manfaat mikro bagi konsumen untuk mendapatkan jaminan produk yang bermutu, disamping itu usaha waralaba dapat pula memperluas sarana dan akses pasar. Jumlah usaha Waralaba berasal dari luar negeri cukup signifikan peningkatannya karena telah lama dikenal di Indonesia, dan sukses yang dicapai cukup besar sehingga dapat memberikan laba yang lebih besar daripada usaha dagang biasa, mempercepat alih teknologi, memperbesar peluang usaha dan memperluas kesempatan kerja. 7 Eleven, Inc. sebagai Pemberi Waralaba bekerjasama dengan PT. Modern Putra Indonesia tertarik untuk membuka gerai waralaba di Indonesia yang dinilai sebagai target pasar yang menjanjikan. Skripsi ini merupakan analisis hukum secara deskriptif atas operasionalisasi waralaba 7 Eleven di Indonesia terkait dengan perjanjian di antara 7 Eleven, Inc dan PT. Modern Putra Indonesia, berpedoman pada pasal 1320 KUHPdata dan teori hukum perjanjian, serta formalitas hukum dari Perjanjian Lisensi dan Waralaba, yang disusun melalui pengolahan data secara kualitatif.

Kata Kunci:
Operasionalisasi Waralaba

ABSTRACT

Name : Mami Milawati

Program Study : Program Kekhususan I (Hukum Tentang Hubungan Sesama Anggota Masyarakat)

Title : **Judicial Review of 7 Eleven Franchise Operasionalization in Indonesia (Case Study Licensee Agreement 7 Eleven, Inc. and PT. Modern Putra Indonesia)**

Franchise system in Indonesia is likely have better prospect and look promising for micro namely intended for Franchisor and Franchisee as well as consumers to get quality products, franchise business is able to escalate infrastructure and market access. Number of foreign Franchise business is increasing significantly and have been known long in Indonesia with outstanding success, so that profitable than other business activities. It also can accelerate transfer of technology, enlarge business and job opportunities. 7 Eleven, Inc. as a Franchisor interested to open 7 Eleven franchise in Indonesia which is a promising market, it made a cooperation with PT. Modern Putra Indonesia. This thesis is a legal descriptive analysis on the operationalization of 7 Eleven franchise in Indonesia related with agreement made between 7 Eleven, Inc. and PT. Modern Putra Indonesia, based on Article 1320 KUHPerdara and contracts law theory and legal formality of the License and Franchise Agreement, it is rendered by qualitative data.

Key word :
Franchise Operasionalization

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pernyataan Orisinalitas	ii
Lembar Pengesahan	iii
Kata Pengantar	iv
Lembar Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah	vi
Abstrak	vii
Abstract	viii
Daftar Isi	ix
Daftar Lampiran	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Permasalahan	1
1.2. Pokok Permasalahan	8
1.3. Tujuan Penulisan	9
1.4. Perumusan Definisi	9
1.5. Metode Penulisan	10
1.6. Sistematika Penulisan	11
BAB 2 TINJAUAN UMUM PERJANJIAN LISENSI DAN WARALABA	
2.1. Pengertian Perjanjian Secara Umum	13
2.1.1. Syarat Sah Perjanjian	14
2.1.2. Asas-asas Hukum Perjanjian	20
2.1.3. Pelaksanaan Suatu Perjanjian	22
2.1.4. Wanprestasi	22
2.1.5. Keadaan Memaksa	23
2.1.6. Berakhirnya Suatu Perjanjian	24

2.2.	Pengertian Perjanjian Lisensi	24
2.2.1.	Syarat Sahnya Perjanjian Lisensi	27
2.3.	Waralaba Sebagai Suatu Bentuk Perjanjian	28
2.3.1.	Perjanjian Waralaba Berdasarkan	
2.3.2.	Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba	34
2.3.3.	Perjanjian Waralaba Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba	36
2.4.	Penanaman Modal Terkait Bidang Usaha Waralaba	39

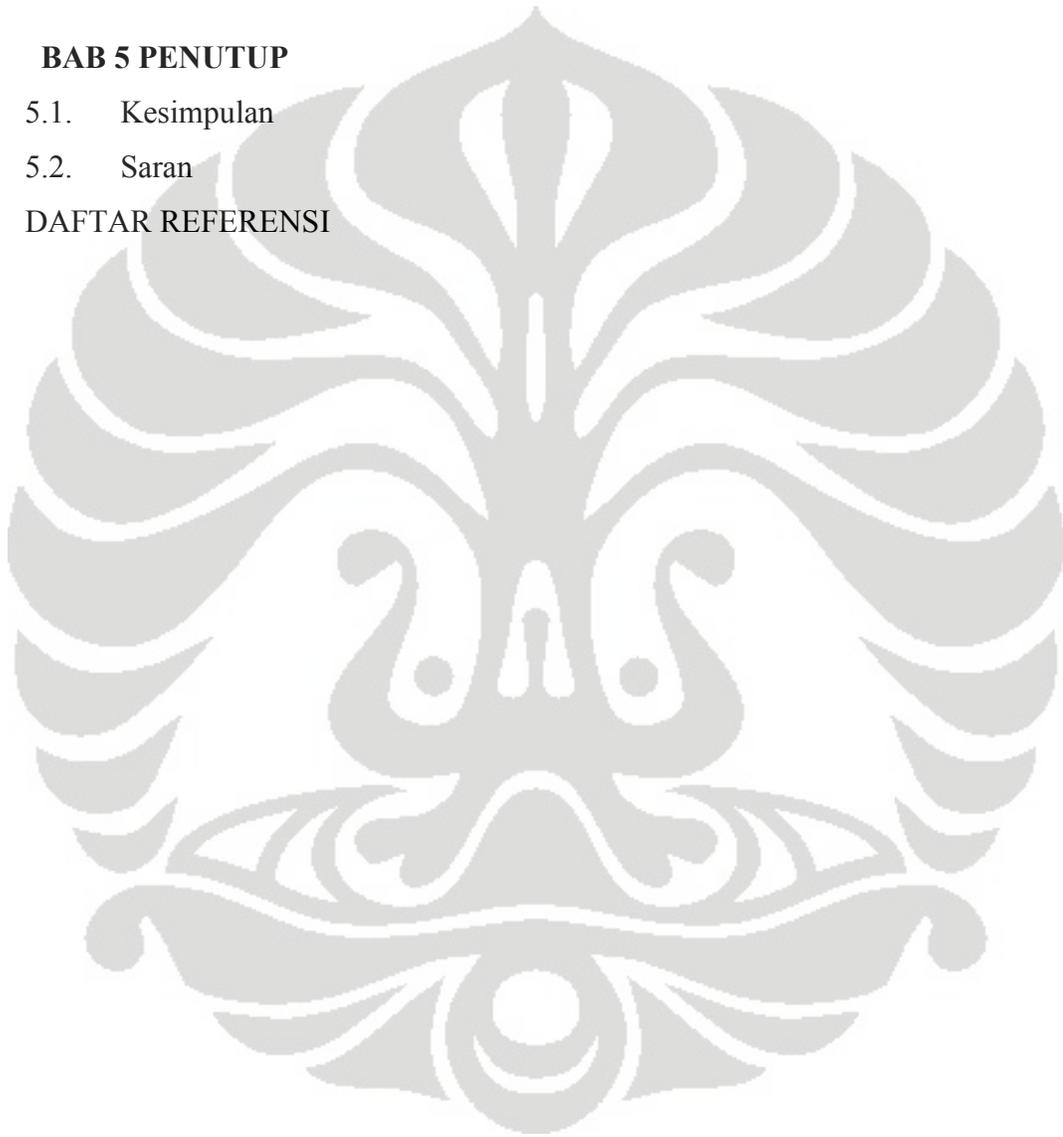
BAB 3 KRONOLOGIS OPERASIONALISASI 7 ELEVEN DI INDONESIA

3.1.	Para Pihak	43
3.1.1.	Profil 7-Eleven, Inc	43
3.1.2.	Profil PT. Modern Putra Indonesia	44
3.2.	Operasionalisasi 7 Eleven di Indonesia	44
3.3.	Kerjasama 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia berdasarkan Perjanjian Lisensi	46
3.4.	Perjanjian Waralaba 7-Eleven Berdasarkan Prospektus Penawaran	48

BAB 4 ANALISIS PERJANJIAN LISENSI DAN OPRASIONALISASI 7 ELEVEN DI INDONESIA

4.1.	Analisis Perjanjian Lisensi 7ELEVEN dan PT. Modern Putra Indonesia	53
4.2.	Analisis Prospektus Penawaran Waralaba 7-Eleven terkait dengan Perjanjian Waralaba Berdasarkan Perundang-undangan di Indonesia	64

4.3.	Analisis Oprasionalisasi Waralaba 7-Eleven	
	Berdasarkan Perundang-undangan di Indonesia	68
	BAB 5 PENUTUP	
5.1.	Kesimpulan	74
5.2.	Saran	77
	DAFTAR REFERENSI	78



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Sektor perdagangan merupakan salah satu penggerak utama dalam pembangunan perekonomian nasional, yang dalam jangka panjang diharapkan dapat menunjang peningkatan produksi dan memacu kelancaran arus distribusi barang dan jasa. Perdagangan tidak saja meliputi upaya ketersediaan dan kelancaran distribusi barang dan/atau jasa, melainkan termasuk pula mekanisme atau sistem perdagangan serta kelembagaan usaha perdagangan. Dengan demikian, kegiatan dimaksud akan memberi daya dukung tidak saja dalam peningkatan produksi dan pemerataan pendapatan, tetapi juga memperkuat daya saing produk nasional. Dalam hubungan ini diperlukan kemampuan untuk mengantisipasi dan beradaptasi terhadap perekonomian dunia, guna pemekaran perekonomian nasional secara maksimal.

Memasuki era globalisasi, Indonesia telah meratifikasi Persetujuan Pembentukan Organisasi Perdagangan Dunia melalui Undang-undang Nomor 7 Tahun 1994 tentang Pengesahan *Agreement Establishing The World Trade Organization* (Persetujuan Pembentukan Organisasi Perdagangan Dunia). Ratifikasi terhadap perjanjian internasional tersebut, membawa konsekuensi bagi Indonesia untuk melakukan penyesuaian atas seluruh hukum nasional yang ada terhadap kebijakan yang bersifat internasional.

Globalisasi perekonomian menuntut adanya keterbukaan atas kebijakan perekonomian dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip, yaitu demokrasi ekonomi, keadilan berusaha, non-diskriminasi (*Most Favoured Nation & National Treatment*) dan Transparansi. Penerapan prinsip-prinsip ini diperlukan untuk meningkatkan penggalian potensi nasional dan mewujudkan kegiatan perdagangan sebagai penggerak utama perekonomian nasional.

Kegiatan perdagangan dalam negeri diharapkan dapat diarahkan untuk memperlancar arus barang dan jasa, mempercepat pembangunan di seluruh

wilayah tanah air sehingga kesempatan usaha dan lapangan kerja terbuka luas yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan masyarakat secara merata. Selain itu kegiatan perdagangan dalam negeri juga diharapkan dapat diarahkan untuk mempertahankan integritas Indonesia sebagai satu kesatuan wilayah, kesatuan ekonomi dan kesatuan pasar melalui pengaturan yang bertujuan menjamin tersedianya barang kebutuhan pokok dengan tingkat harga yang wajar di seluruh wilayah Indonesia.

Peran pemerintah di bidang perdagangan diantaranya dengan memfasilitasi yaitu dengan melakukan langkah-langkah dalam menjamin ketersediaan barang kebutuhan pokok di masyarakat, salah satunya terkait dengan proses distribusi barang dari produsen atau importir sampai kepada konsumen. Hal ini terkait juga dengan peran para pelaku usaha, pelaku usaha yang berfungsi sebagai produsen dan/atau importir pada saat memasarkan barangnya dapat melalui lembaga usaha perdagangan dalam hal ini agen, distributor, perkulakan/grosir (*wholesaler*), eceran/ritel. Mengenai perdagangan eceran/ritel patut mendapat perhatian karena perkembangan perdagangan eceran atau ritel di Indonesia seperti juga di negara-negara Asia lainnya tumbuh dengan pesat dan telah menjadi kegemaran baru di masyarakat.

Usaha ritel di Indonesia terdiri dari dua kategori yang sangat berbeda yaitu ritel modern dan ritel tradisional. Ritel modern dapat dikelompokkan ke dalam tiga kategori yaitu:

- Hypermarket (Carrefour, Makro, Indo Grosir, Hypermart dan Giant)
- Supermarket (Hero, Matahari, Ramayana, Superindo, dan lain sebagainya)
- Mini Market/*convenience stores* (Indo Maret, Circle K, Alfa, dan lain sebagainya).

Menurut *United Nation Environmental Program/UNEP* (2005), menunjukkan bahwa menjelang Tahun 2005, hypermarket diperkirakan akan menguasai hampir 35% dari ruang pasar ritel di Indonesia. Sementara supermarket dan department store akan menyusut menjadi 29,6% dari 32,9%. Minimarket

diharapkan berkembang menjadi 4,7% dari 4,2%, karena konsumen memakainya sebagai sarana belanja keperluan sehari-hari secara insidental.¹

Menurut AC Nielsen, jumlah outlet ritel di Indonesia masih akan menunjukkan pertumbuhan yang pesat di tahun-tahun mendatang yang diperkirakan mencapai 1.75 juta adalah kedua terbesar di Asia-Pasifik setelah China yang mencapai 3.2 juta. Kajian yang dilakukan oleh MasterCard Internasional pada awal tahun 2004, memperkirakan Indonesia akan menduduki posisi puncak dilihat dari pertumbuhan *year on year* untuk pertumbuhan penjualan retail untuk semester pertama yang mencapai 16,9% dibanding China yang mencapai 12.7% (UNEP,2005).²

Berdasarkan kenyataan yang berkembang di masyarakat, dewasa ini para pelaku usaha semakin berminat pada bidang usaha retail tersebut, baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Termasuk diantaranya 7 Eleven, Inc. yang bekerjasama dengan PT. Modern Putra Indonesia bermaksud untuk membuka retail dalam bentuk *convenience store* dengan format Waralaba.

Waralaba/*franchise* merupakan salah satu bentuk kerjasama bisnis yang semakin berkembang di Indonesia. Dewasa ini pemerintah telah melihat waralaba sebagai pola kemitraan yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Pesatnya arus masuk usaha waralaba asing ke Indonesia disebabkan oleh pasar Indonesia yang sangat kondusif bagi perkembangan usaha waralaba asing. Indonesia merupakan negara dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi, stabilitas politik serta tumbuh kembangnya kelompok kelas menengah yang merupakan konsumen potensial dalam bisnis waralaba khususnya di kota-kota besar.

Waralaba pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Pemberi Waralaba dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada Penerima Waralaba untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas Pemberi Waralaba dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai

¹ Biro Hukum Departemen Perdagangan Bekerjasama Dengan LPEM Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia., *Laporan Akhir Analisa dan Evaluasi Perijinan Bidang Perdagangan*, (Jakarta:2005), hal.51.

² *Ibid.* hal. 54.

dengan prosedur dan tata cara yang ditetapkan Pemberi Waralaba. Pemberi Waralaba memberikan bantuan (*assistance*) terhadap Penerima Waralaba. Sebagai imbalannya Penerima Waralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*.³

Pemberian lisensi pada umumnya dilakukan secara selektif agar dapat tercipta suatu sinergi yang optimum. Dengan kemampuan teknologi dan pengetahuan (*know how*) yang unik, dan biasanya sedikit lebih maju dan inovatif, pengusaha dapat menawarkan kelebihan kemampuannya tersebut kepada pihak lain untuk menjalankan usahanya. Ternyata pemberian izin penggunaan teknologi dan pengetahuan itu saja dalam banyak hal masih dirasakan kurang cukup oleh kalangan usahawan, khususnya bagi mereka yang berorientasi internasional. Usahawan merasakan perlunya suatu bentuk “penyeragaman total”, agar konsumen dapat mengenal produk yang dihasilkan atau dijual olehnya secara luas, sehingga maksud pengembangan usaha yang ingin dicapai olehnya dapat terwujud. Hingga kemudian terjadilah bentuk-bentuk lisensi seperti yang kita kenal dewasa ini, yang bersifat komprehensif.⁴

Sistem waralaba di Indonesia awalnya lahir dengan apa yang disebut “*Product Franchise*”, dan lebih merupakan usaha keagenan seperti Mesin Jahit Singer, Keagenan Sepatu Bata, dan sejenisnya. Pada perkembangan selanjutnya, waralaba ini kemudian populer melalui “*Business Format Franchising*” (Sistem Format Usaha Waralaba), seperti Restoran Kentucky Fried Chicken, Mc. Donald, Es Teler 77, Ace Hardware, Carrefour Hypermarket, Ray White Property, Ziebart dan lain sebagainya.⁵

Perkembangan usaha dengan menggunakan sistem waralaba di Indonesia saat ini dan di masa mendatang mempunyai prospek yang baik dan semakin pesat kemajuannya, karena dapat menjanjikan manfaat mikro yakni bagi Pemberi Waralaba (*Franchisor*) maupun Penerima Waralaba (*Franchisee*), dan manfaat

³ Suharnoko, “Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus”, cet-6 (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009) hal.83.

⁴ Gunawan Widjaja, “Waralaba; Seri Hukum Bisnis”, cet-2 (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2003) hal.4.

⁵ Departemen Perdagangan R.I., *Panduan Usaha Dengan Sistem Waralaba Dan Sistem Penjualan Langsung*, (Jakarta: 2008), hal.1.

makro bagi konsumen untuk mendapatkan jaminan produk yang bermutu, serta kesempatan berusaha dengan lapangan kerja baru bagi angkatan kerja Indonesia. Disamping itu usaha waralaba dapat pula memperluas sarana dan akses pasar bagi produk-produk barang dan/atau jasa Indonesia.⁶

Jumlah usaha waralaba berasal dari luar negeri cukup signifikan peningkatannya karena telah lama dikenal di Indonesia, dan sukses yang dicapai cukup besar, sehingga dapat memberikan laba yang lebih besar daripada usaha dagang biasa, mempercepat alih teknologi, memperbesar peluang usaha dan memperluas kesempatan kerja.⁷

Pengembangan usaha dengan menggunakan sistem waralaba dapat mendorong berkembangnya spesialisasi dan modernisasi usaha tradisional, menumbuhkan kreatifitas dalam mengembangkan inovasi berusaha sehingga pada gilirannya akan membuka akses pasar yang lebih luas bagi produksi barang dan jasa Indonesia, dan dapat meningkatkan efisiensi usaha, distribusi dan nilai tambah aktifitas produksi nasional. Oleh karena itu usaha waralaba dapat dijadikan sebagai salah satu contoh bagi UKM baik sebagai mitra usaha maupun dalam rangka penyediaan pasokan barang yang diperlukan oleh usaha waralaba itu sendiri.⁸

Perkembangan bisnis waralaba di dunia (globalisasi) membawa pengaruh perkembangan waralaba di Indonesia, hal ini menyebabkan timbulnya/pergantian peraturan waralaba di Indonesia Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 yang kemudian diganti dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Perbandingan hukum antara PP 16/1997 dengan PP 42/2007 terletak pada dasar pembentukan, subjek hukum, hak dan kewajiban masing-masing pihak, objek hukum dan sanksi hukum.

Dasar pembentukan PP 16/1997 ialah Pasal 4 ayat (1) UUD 1945, KUHPerduta dan UU Pengaturan Perusahaan 1934, sedangkan dasar pembentukan PP 42/2007 antara lain ialah Pasal 5 ayat (2) UUD 1945, KUHPerduta, UU Penyaluran Perusahaan 1934 dan UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.

⁶ Ibid

⁷ *Ibid.*, hal.2.

⁸ *Ibid.*

Perbandingan mengenai subjek hukum antara PP 16/1997 dengan PP 42/2007 adalah sama, subjek hukum pada kedua PP tersebut ialah: Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dan Penerima Waralaba (*Franchisee*). Hak dan kewajiban pemberi waralaba (*Franchisor*) berdasarkan PP 16/1997 antara lain ialah menyampaikan keterangan kepada penerima waralaba. Sedangkan hak dan kewajiban masing-masing pihak berdasarkan PP 42/2007 antara lain ialah pemberi waralaba wajib memberikan prospektus penawaran, memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan serta bimbingan, mendaftarkan prospektus penawaran serta perjanjian waralaba.

Perbandingan objek hukum pengaturan waralaba berdasarkan PP 16/1997 antara lain ialah penyelenggaraan usaha waralaba, perjanjian waralaba, pembinaan waralaba, dan pendaftaran waralaba. Sedangkan objek hukum pengaturan waralaba berdasarkan PP 42/2007 ialah: penyelenggaraan waralaba, kriteria usaha waralaba, perjanjian waralaba, pendaftaran waralaba, dan pembinaan serta pengawasan oleh pemerintah dan menteri terkait.

Perbandingan sanksi hukum berdasarkan PP 16/1997 ialah diberlakukan bagi penerima waralaba jika tidak memenuhi persyaratan dan tetap melaksanakan kegiatan usaha meskipun telah diberi peringatan sebanyak tiga kali berturut-turut dikenakan sanksi pencabutan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan). Sedangkan sanksi hukum berdasarkan PP 42/2007 dapat berupa peringatan tertulis sebanyak tiga kali jika tidak dilaksanakan dikenakan denda sebesar Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) serta pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

Permasalahan yang akan diteliti oleh penulis berawal dari permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) pemberi waralaba dari luar negeri yakni 7 Eleven, Inc. kepada Departemen Perdagangan R.I. Direktorat Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan yang sebelumnya mengalami penolakan, lalu kemudian diterima dan diterbitkan pada tanggal 5 November 2009. Dan pada tanggal 7 November 2009, dengan diguntingnya pita seremonial, gerai 7 Eleven pertama di Indonesia telah resmi dibuka di kawasan Bulungan, Jakarta Selatan. Pembukaan dilakukan oleh empat orang secara bersamaan, Bapak Sungkono

Honoris, Bapak Luntungan Honoris, dan Bapak Siwi Honoris mewakili PT Modern Putra Indonesia, dan Bapak Bob Jenkins, mewakili Principal 7 Eleven.⁹

Hal ini banyak menuai konflik diantara para pengusaha khususnya pengusaha waralaba dan lisensi nasional yang menolak rencana 7-Eleven, yang akan beroperasi kembali di Indonesia. Menurut Amir Karamoy, Ketua Perhimpunan Waralaba dan Lisensi Indonesia (Wali), “Kalau mereka masih minta kepemilikan saham mayoritas, kami menolak 7-Eleven masuk ke Indonesia. Di negara manapun, waralaba itu harus dimiliki pengusaha lokal.”¹⁰ Lebih lanjut diungkapkan Amir, Wali mengajukan tiga persyaratan kepada 7 Eleven tersebut jika ingin beroperasi kembali di Indonesia. Pertama, skema kerjasama dalam bentuk waralaba itu 100 persen sahamnya dimiliki pengusaha lokal. Kedua, produk yang dijual minimal 60 persen merupakan produk lokal. Ketiga, lokasi penempatan usahanya harus berdasarkan ketentuan yang disyaratkan Pemerintah Daerah (Pemda), "Jangan sampai lokasi penempatannya itu mematikan pengusaha retail lokal," paparnya.

Perda Nomor 2 Tahun 2002 Tentang Perpasaran Swasta di Propinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta melarang usaha yang berhadapan langsung dengan pengecer kecil (usaha mini swalayan dan pasar swalayan) untuk menetapkan harga jauh lebih rendah dari yang ada di warung dan toko disekitarnya. Selain itu, untuk usaha yang bergerak di bidang penyediaan sarana kegiatan perpasaran swasta ditetapkan kewajiban untuk menyediakan ruang tempat usaha bagi usaha kecil atau informal/pedagang kaki lima (10% untuk luas gerai efektif 200m² sampai dengan 500m² dan 20% untuk luas gerai efektif di atas 500m²).¹¹

Peritel 7-Eleven memiliki jaringan gerai seperti mini market. Mereka lebih banyak menjual produk makanan ringan dan minuman di berbagai negara. Peritel yang berpusat di Jepang itu selalu menjadi pemain utama di setiap negara yang

⁹ “modern photo,” <http://www.modernphoto.co.id/index.php/berita/119-7-eleven-telah-dibuka>, diakses pada tanggal 2 Desember 2009.

¹⁰ “Pengusaha Waralaba Tolak Masuknya 7-Eleven,” <http://www.infoanda.com/linksfollow.php?lh=B1NSV1xTUgdT>, diakses tanggal 2 Desember 2009.

¹¹ Biro Hukum Departemen Perdagangan Bekerjasama Dengan LPEM Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Op. Cit, hal.55.

dimasukinya. Sebelumnya, pada awal 1980-an peritel Jepang ini sudah pernah beroperasi di Indonesia dalam bentuk *convenience store franchise*, tapi gagal berkembang. Alasannya, ketika itu toko yang buka 24 jam itu dinilai tidak cocok dengan kondisi masyarakat, karena keamanan tidak terjamin apalagi setelah pukul 22.00.

Dengan masuknya peritel dari luar negeri ini, maka hal ini tidak terlepas dari kebijakan yang berhubungan dengan penanaman modal yakni Undang-undang No.25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal dan Peraturan Presiden R.I. Nomor 111 Tahun 2007 tentang Perubahan Atas Peraturan Presiden Nomor 77 Tahun 2007 tentang Daftar Bidang Usaha Yang Tertutup Dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan Di Bidang Penanaman Modal. Dan mengenai pengaturan waralabanya sendiri masuk kepada kebijakan di sektor perdagangan khususnya pengaturan mengenai waralaba yakni Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan R.I. Nomor: 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Mengacu pada kebijakan di bidang penanaman modal dan kebijakan di sektor perdagangan, maka seharusnya perusahaan yang akan berinvestasi di Indonesia dalam hal ini waralaba pihak asing harus mengikuti dan menaati semua ketentuan hukum yang ada di Indonesia.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka dengan ini penulis ingin mengajukan penelitian mengenai operasionalisasi waralaba 7-Eleven di Indonesia berdasarkan peraturan perundang-undangan di Indonesia (studi kasus 7-Eleven, Inc. dengan PT.Modern Putra Indonesia).

1.2 Pokok Permasalahan

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang diungkapkan diatas, dapat diambil beberapa permasalahan untuk dianalisis dan dikaji dalam skripsi ini, yakni sebagai berikut:

1. Bagaimanakah Perjanjian Lisensi antara 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia?
2. Bagaimanakah Prospektus Penawaran Waralaba 7-Eleven terkait dengan Perjanjian Waralaba berdasarkan peraturan perundang-undangan di Indonesia?

3. Dapatkah PT. Modern Putra Indonesia menjalankan bidang usaha ritel menggunakan waralaba 7-Eleven, Inc. dikaitkan Perjanjian diantara mereka dan formasi PT. Modern Putra Indonesia?

1.3 Tujuan Penulisan

Penulisan tugas akhir ini memiliki tujuan yang dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yang terdiri atas:

1.3.1 Tujuan Umum

Mendapatkan gambaran yang jelas mengenai permasalahan dalam suatu perjanjian waralaba antara pihak perusahaan asing dengan perusahaan Indonesia

1.3.2 Tujuan Khusus

1. Untuk memperoleh pemahaman mengenai ketentuan perjanjian lisensi dan waralaba antara pihak asing dengan pihak Indonesia;
2. Untuk mengetahui lebih mendalam mengenai dibukanya suatu gerai waralaba apakah sudah sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang ada dan menguraikan mengenai hal-hal apa saja yang harus dilakukan oleh pihak pemberi waralaba jika ingin memulai usaha waralabanya di Indonesia.

1.4 Perumusan Definisi

Untuk memahami batasan-batasan istilah yang digunakan dalam tulisan ini penulis menjelaskannya sebagai berikut:

- 1) 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
- 2) Pemberi Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba.
- 3) Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau

menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba.

- 4) Penerima Waralaba Lanjutan adalah orang perseorangan atau badan usaha yang menerima hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba dari Pemberi Waralaba Lanjutan.
- 5) Prospektus Penawaran Waralaba adalah keterangan tertulis dari Pemberi Waralaba yang sedikitnya menjelaskan tentang identitas, legalitas, sejarah kegiatan, struktur organisasi, keuangan, jumlah tempat usaha, daftar Penerima Waralaba, hak dan kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba.
- 6) Perjanjian Waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba.
- 7) Surat Permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba yang selanjutnya disebut SP-STPW adalah formulir permohonan pendaftaran yang diisi oleh Perusahaan yang memuat data-data perusahaan untuk memperoleh Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW)
- 8) Surat Tanda Pendaftaran Waralaba selanjutnya disebut STPW adalah bukti pendaftaran Prospektus atau pendaftaran Perjanjian yang diberikan kepada Pemberi Waralaba dan/atau Penerima Waralaba setelah memenuhi persyaratan pendaftaran yang ditentukan.¹²

1.5 Metode Penulisan

1.5.1 Tipe Penelitian

Penulisan ini menggunakan metode penelitian hukum normatif. Penelitian normatif adalah suatu penelitian yang tujuannya memberikan jalan keluar atau saran untuk mengatasi permasalahan.¹³

Penelitian hukum normatif ini dilakukan untuk mengidentifikasi konsep dan asas-asas hukum yang digunakan untuk mengatur perjanjian waralaba, khususnya Buku III KUHPerdara, dan peraturan perundang-undangan terkait dengan waralaba, seperti Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang

¹² Indonesia, Peraturan Menteri Perdagangan Tentang Penyelenggaraan Waralaba, No. 31 /M-DAG/PER/8/2008.

¹³ Sri Mamudji, *et al.*, *Metode Penelitian dan Penulisan Hukum*, cet.I, (Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005), hal.4.

Waralaba, Peraturan Menteri Perdagangan R.I. Nomor: 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, Undang-undang No.25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, Peraturan Presiden R.I. Nomor 111 Tahun 2007 tentang Perubahan Atas Peraturan Presiden Nomor 77 Tahun 2007 tentang Daftar Bidang Usaha Yang Tertutup Dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan Di Bidang Penanaman Modal.

1.5.2 Teknis Pengumpulan Data

1.5.2.1 Penelitian Kepustakaan, teknis pengumpulan data digunakan dengan cara penelusuran terhadap bahan hukum primer yaitu penelusuran beberapa macam peraturan perundang-undangan, seperti KUHPPerdata, Undang-undang, Peraturan Pemerintah, Peraturan Presiden, Peraturan Menteri yang ada kaitannya dengan waralaba dan bahan sekunder menyangkut dengan literatur yaitu buku-buku, makalah dan karya ilmiah yang berkaitan dengan waralaba dan Hak Kekayaan Intelektual, serta bahan hukum tersier berupa kamus hukum.

1.5.2.2 Penelitian Lapangan, dilakukan dengan metode wawancara sebagai data sekunder dengan tujuan mengumpulkan data dan informasi dari narasumber yang berdasarkan pertimbangan subjektif penulis mempunyai pengetahuan tentang permasalahan yang akan diteliti (*purposive/judgemental sampling*). Data yang berhasil dikumpulkan setelah diidentifikasi serta diklarifikasi selanjutnya diinventarisasi sesuai dengan kebutuhan pembahasan. Mengingat bahwa jenis data yang akan diperoleh diarahkan bukan kepada data dalam bentuk angka-angka maka disesuaikan pula metode analisa data yang akan digunakan yaitu metode kualitatif dengan menelitinya terhadap peraturan perundang-undangan sebagai pengolahan dan analisa datanya. Hasil penelitian disajikan dalam bentuk pengkajian tinjauan hukum secara tertulis yang dituangkan dalam penulisan ini.

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk lebih dapat memahami isi dari penulisan ini maka sistematika penulisan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

BAB 1. PENDAHULUAN

Memuat latar belakang yang berkaitan dengan masalah yang dijadikan topik penulisan, pokok permasalahan yang diangkat untuk diteliti dan dianalisis, tujuan dari penulisan, kerangka teoritis dan konseptual, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB 2. TINJAUAN UMUM PERJANJIAN LESENSI DAN WARALABA

Dalam bab kedua ini merupakan landasan teori yang akan menguraikan perihal perjanjian ditinjau dari kitab undang-undang hukum perdata sebagai sumber hukum primer maupun sumber hukum sekunder lainnya seperti buku-buku yang berkaitan dengan perjanjian baik mengenai pengertian, syarat sahnya perjanjian, pelaksanaan perjanjian serta berakhirnya suatu Perjanjian. Dalam bab ini juga akan diuraikan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan perjanjian waralaba serta lisensi, selain itu pula dalam bab ini akan dibahas mengenai penanaman modal dalam bidang usaha waralaba terkait dengan perundang-undangan yang berlaku.

BAB 3. KRONOLOGIS OPERASIONALISASI 7-ELEVEN DI INDONESIA

Memperkenalkan 7-Eleven, Inc. dan PT. Modern Putra Indonesia, menguraikan perjanjian lisensi dan prospektus penawaran antara kedua belah pihak tersebut. Menguraikan kronologis sekitar terbitnya Surat Tanda Pendaftaran Waralaba dan beroperasinya 7-Eleven di Indonesia.

BAB 4. ANALISIS PERJANJIAN YURIDIS TERHADAP PERJANJIAN LISENSI DAN OPERASIONALISASI WARALABA 7ELEVEN DI INDONESIA

Berisi analisis yuridis terhadap perjanjian lisensi 7eleven dengan PT.MPI, syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh pemberi waralaba luar negeri dan penerima waralaba dalam negeri, dan permasalahan yang di hadapi oleh pemberi waralaba dari luar negeri.

BAB 5. PENUTUP

Dalam bab ini, penulis menyusun kesimpulan berdasarkan penelitian sebagaimana diuraikan dari bab-bab sebelumnya, adapun saran-saran yang merupakan pemikiran penulis terhadap pokok permasalahan skripsi ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun perjanjian waralaba yang sejenis.

BAB 2

TINJAUAN UMUM PERJANJIAN LISENSI DAN WARALABA

2.1. Pengertian Perjanjian Secara Umum

Dalam kehidupan bermasyarakat dengan adanya interaksi sosial diperlukan suatu hubungan hukum berupa persetujuan-persetujuan. Dengan demikian harus ada perjanjian yang mengikat para pihak yang akan melakukan persetujuan tersebut. Hal ini diperlukan untuk mencegah adanya akibat-akibat hukum yang akan timbul dikemudian hari. Menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia karya Poewadarminta perjanjian adalah:

“persetujuan baik tertulis atau lisan yang dibuat oleh dua pihak atau lebih yang masing-masing berjanji akan mentaati apa yang tersebut dipersetujuan itu”.¹

Dan menurut kamus hukum perjanjian adalah persetujuan baik itu secara tertulis ataupun secara lisan yang dibuat oleh dua pihak atau lebih dimana masing-masing telah berjanji akan mentaati apa yang telah disebutkan dalam persetujuan itu merupakan hasil kesepakatan bersama, persetujuan atau kesepakatan resmi antara dua pihak atau pihak atau negara atau dalam bidang-bidang tertentu seperti keamanan, perdagangan, perserikatan, dan sebagainya.²

Menurut Subekti dalam bukunya yang berjudul Hukum Perjanjian, yang dimaksud dengan perjanjian adalah;

“suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada seorang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.”³

Sedangkan menurut Abdul Kadir Muhammad, dalam bukunya yang berjudul Hukum Perikatan, yang dimaksud dengan perjanjian adalah:

“.....suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan. Hukum yang mengatur tentang perjanjian ini adalah disebut hukum perjanjian (*law of*

¹ W.J.S. Poerwadarminta, “Kamus Umum Bahasa Indonesia”. cet ke-1, (Jakarta: Bali Pustaka, 1986),hal.402

² Sudarsono, “Kamus Hukum”, cet ke-5 (Jakarta: Rineka Cipta 2007),hal.193

³ Subekti, “Hukum Perjanjian”, cet ke-20 (Jakarta: Intermasa 2008),hal. 1

contract)”.⁴

Perjanjian yang dilakukan oleh seseorang atau suatu badan hukum dalam Pasal 1314 KUHPerdato disebutkan bahwa suatu perjanjian dibuat dengan cuma-cuma atau atas beban.⁵ Suatu perjanjian dengan cuma-cuma adalah suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu memberikan suatu keuntungan kepada pihak yang lain, tanpa menerima suatu manfaat bagi dirinya sendiri. Suatu perjanjian atas beban adalah suatu perjanjian yang mewajibkan masing-masing pihak memberikan sesuatu, berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu.

Suharnoko berpendapat bahwa menurut hukum perjanjian Indonesia seseorang bebas untuk membuat suatu perjanjian dengan pihak manapun yang dikehendakinya. Namun permasalahan hukum kelak akan timbul jika perjanjian tersebut tidak diikat secara sah dan mengikat para pihak, yaitu dalam proses perundingan, apabila salah satu pihak melakukan perbuatan hukum seperti meminjam uang, membeli tanah, padahal belum tercapai kesepakatan final antara mereka mengenai kontak bisnis yang dirundingkan. Hal ini dapat terjadi apabila salah satu begitu percaya terhadap janji-janji yang diberikan pihak lain.⁶

2.1.1. Syarat Sah Perjanjian

Kerjasama waralaba antara PT. Modern Putra Indonesia dan 7- Eleven, Inc. menimbulkan suatu perjanjian. Dari sisi hukum perjanjian mensyaratkan bahwa suatu perjanjian dapat dikatakan sah apabila telah memenuhi syarat-syarat yang telah diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdato. Hal ini artinya perjanjian yang memenuhi syarat yang telah ditentukan oleh Undang-Undang, sehingga akan diakui oleh hukum.⁷

⁴ Abdul Kadir Muhammad, “Hukum Perikatan”, Cet ke-3 (Bandung:Citra Aditya Bakti, 1992), hal 78.

⁵ Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Op. Cit. Pasal 1314

⁶ Suharnoko, Hukum Perjanjian, “Teori dan Analisa Kasus”, Cet ke-4, (Jakarta: Kencana, 2004), hal.1.

⁷ Abdul Kadir Muhammad, Op Cit, hal 82.

Ada empat syarat sahnya perjanjian yang diperlukan yaitu sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, cakap untuk membuat suatu perjanjian, mengenai suatu hal tertentu, dan suatu sebab yang halal.⁸ Keempat unsur tersebut selanjutnya oleh Ilmu hukum digolongkan ke dalam dua unsur pokok yang menyangkut subyek (pihak) yang mengadakan perjanjian (unsur subyektif), dan dua unsur pokok lainnya yang berhubungan langsung dengan obyek perjanjian (obyektif). Unsur Obyektif meliputi keberadaan obyek yang diperjanjikan, dan obyek tersebut haruslah sesuatu yang diperkenankan oleh hukum. Tidak terpenuhinya salah satu unsur dari keempat unsur tersebut menyebabkan cacat dalam perjanjian, dan perjanjian tersebut diancam dengan kebatalan, baik dalam bentuk dapat dibatalkan (jika terdapat pelanggaran terhadap unsur subyektif), maupun batal demi hukum (dalam hal tidak terpenuhinya unsur obyektif)⁹.

Dengan terpenuhinya empat syarat sahnya perjanjian tersebut maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.¹⁰

a. Kesepakatan Para Pihak.

Perjanjian lahir dari kesepakatan yang telah disetujui oleh para pihak. Pada saat kedua belah pihak telah mencapai kata sepakat maka pada saat itu pula akan timbul suatu perjanjian. Kata sepakat menjadi hal yang utama pada keempat syarat sah perjanjian, karena dari kata tersebut mengandung arti persetujuan. Dengan kata sepakat dimaksudkan bahwa para pihak yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, juga dikehendaki pula oleh pihak yang lain.

⁸ Subekti dan Tjitrosudibio, Op.Cit, Pasal 1320.

⁹ Gunawan Widjaja, Op, Cit. hal 77

¹⁰ Suharnoko, Op. Cit. Hal 1

Kata sepakat sebagai syarat utama dalam Pasal 1320 KUHPPerdata memiliki proses yang penting, bagaimana proses kata sepakat dicapai oleh para pihaknya sehingga perjanjian yang telah dibuat mempunyai kekuatan hukum yang sah dan mempunyai kekuatan yang mengikat bagi para pihaknya. Akan terdapat ketentuan yang tidak jelas apabila kata sepakat itu diperoleh dengan cara paksaan, kekhilafan dan penipuan.

Persetujuan kedua belah pihak yang merupakan kesepakatan itu harus diberikan secara bebas. Dalam hukum perjanjian ada tiga sebab yang membuat perizinan tidak bebas yaitu paksaan, kekhilafan dan penipuan. Dalam Pasal 1321 KUHPPerdata, bahwa kesepakatan itu tidak sah apabila diberikan karena:

- Paksaan

Yang dimaksud dalam Pasal ini adalah paksaan secara rohani dan paksaan jiwa, jadi bukan paksaan yang bersifat badannya atau fisiknya. Misalnya salah satu pihak karena diancam atau ditakut-takuti maka dengan terpaksa orang tersebut menyetujui suatu perjanjian (Pasal 1321 KUHPPerdata).¹¹

- Kekhilafan

Kekhilafan ataupun kekeliruan terjadi apabila salah satu pihak khilaf tentang hal-hal yang pokok dari apa yang diperjanjikan atau tentang sifat-sifat penting dari barang yang menjadi objek perjanjian, ataupun mengenai orang dengan siapa diadakan perjanjian itu.¹²

Mengenai kekhilafan diatur dalam Pasal 1322 KUHPPerdata yaitu:

“Kekhilafan tidak mengakibatkan batalnya suatu perjanjian selain apabila kekhilafan itu hanya terjadi mengenai dirinya orang dengan siapa seorang bermaksud membuat suatu perjanjian, kecuali jika perjanjian itu telah dibuat terutama karena mengingat dirinya orang tersebut. Kekhilafan tersebut harus sedemikian rupa, sehingga seandainya orang tidak khilaf mengenai hal-hal tersebut, ia tidak akan memberikan persetujuannya”.¹³

- Penipuan

Mengenai hal penipuan di dalam suatu perjanjian dapat terjadi apabila satu

¹¹ Subekti dan Tjitrosudibio, Op.Cit, Pasal 1321.

¹² Subekti, Op. Cit, hal. 23.

¹³ Ibid, Pasal.1322

pihak dengan sengaja memberikan keterangan-keterangan yang palsu atau tidak benar disertai dengan adanya tipu muslihat untuk membujuk lawannya memberikan perizinannya. Pihak yang menipu itu bertindak secara aktif untuk menjerumuskan pihak lawannya.

Di dalam Pasal 1328 KUHPerdara menyebutkan bahwa:

“Penipuan merupakan suatu alasan untuk pembatalan perjanjian, apabila tipu muslihat, yang dipakai oleh salah satu pihak, adalah sedemikian rupa, sehingga terang dan nyata bahwa pihak yang lain tidak telah membuat perikatan itu jika tidak dilakukan tipu muslihat tersebut. Penipuan tidak dipersangkakan, tetapi harus dibuktikan”.

Paksaan, kekhilafan dan penipuan adalah perbuatan yang akan menyebabkan seseorang tidak dapat berkehendak secara bebas. Maka perjanjian yang dibuat oleh para pihak menjadi tidak sah dan tidak memiliki kekuatan sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1321 KUHPerdara yaitu:

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

b. Cakap Untuk Membuat Perjanjian

Syarat sah kedua dari Pasal 1320 KUHPerdara yaitu cakap untuk membuat suatu perjanjian. Orang yang membuat suatu perjanjian harus cakap menurut hukum. Pada dasarnya setiap orang yang sudah dewasa atau telah akil baliq dan sehat pikirannya dikatakan cakap menurut hukum. Adanya kecakapan untuk bertindak merupakan syarat subyektif kedua terbentuknya perjanjian yang sah di antara para pihak. Kecakapan ini dalam ilmu hukum dapat dibedakan lagi ke dalam:

- Kecakapan dalam rangka tindakan pribadi orang-perorangan (Pasal 1329 sampai dengan Pasal 1331 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata)
Untuk ini, KUHPer menyatakan bahwa pada prinsipnya semua orang dianggap cakap untuk melakukan tindakan hukum, kecuali mereka yang masih berada di bawah umur, yang berada di bawah pengampuan dan mereka yang dinyatakan pailit (Pasal 1330 KUHPerdara).
- Kecakapan dalam hubungan dengan pemberian kuasa.

Dalam hal ini, yang harus diperhatikan adalah kecakapan bertindak dalam hukum, tidak hanya dari pihak yang memberi kuasa melainkan juga dari pihak yang menerima kuasa secara bersama-sama. Khusus untuk orang-perorangan maka berlakulah persyaratan yang ditentukan dalam KUHPerdara dan ketentuan hukum perorangan yang berlaku, sebagaimana disebutkan diatas.

- Kecakapan dalam hubungannya dengan sifat perwalian dan perwakilan.

Dalam hal perwalian (dan atau pengampuan), maka harus diperhatikan kewenangan bertindak yang diberikan oleh hukum, peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta keputusan-keputusan hukum tertentu yang berlaku secara khusus untuk tiap-tiap tindakan tertentu. Dalam hal perwakilan maka harus diperhatikan ketentuan yang diatur dalam Anggaran Dasar dari suatu perkumpulan, perusahaan, perserikatan, persatuan, yayasan, atau badan-badan dan lembaga-lembaga yang diwakilinya, serta tidak lupa juga berbagai aturan hukum yang berlaku bagi perkumpulan, perusahaan, perserikatan, persatuan, yayasan, badan-badan dan lembaga-lembaga tersebut.¹⁴

c. Suatu Hal Tertentu

Sebagai syarat sah dalam suatu perjanjian yang ketiga adalah suatu hal tertentu. Hal tertentu didalam Pasal 1333 KUHPerdara:

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

Bahwa suatu perjanjian harus mengenai suatu hal tertentu, artinya apa saja yang diperjanjikan harus mengenai sesuatu yang jelas, bagaimana hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak jika timbul suatu perselisihan. Barang yang dimaksudkan dalam perjanjian itu paling sedikit harus ditentukan jenisnya. Barang-barang yang ada dikemudian hari dapat dijadikan objek perjanjian kecuali jika dilarang oleh Undang-Undang secara tegas sebagaimana

¹⁴ Gunawan Widjaja, Op. Cit. Hal 79

diterangkan dalam Pasal 1334 ayat (1) KUHPerdara, sebagai berikut:

Barang-barang yang baru akan ada dikemudian hari dapat dijadikan objek perjanjian kecuali jika dilarang oleh Undang-Undang secara tegas sebagaimana diterangkan dalam Pasal 1334 ayat (1) KUHPerdara, sebagai berikut

“Barang-barang yang baru akan ada dikemudian hari dapat menjadi pokok suatu perjanjian, tetapi tidaklah diperkenankan untuk melepaskan suatu warisan yang belum terbuka, atau pun untuk meminta diperjanjikan sesuatu hal mengenai warisan itu, sekalipun dengan sepakatnya orang yang nantinya akan meninggalkan warisan yang menjadi pokok perjanjian itu, dengan tidak mengurangi ketentuan-ketentuan Pasal 169, 176, dan 178”.¹⁵

d. Suatu Sebab Yang Halal

Selanjutnya sebagai syarat keempat untuk suatu perjanjian yang sah adanya suatu sebab yang halal, dimaksudkan tiada lain adalah isi perjanjian. Jadi yang dimaksudkan dengan sebab yang halal, dimaksudkan tiada lain adalah isi perjanjian. Jadi yang dimaksud dengan sebab dari suatu perjanjian adalah isi dari perjanjian itu sendiri.

Syarat sah perjanjian diatas dibedakan antara syarat subjektif dengan syarat objektif, walaupun syarat itu tidak terpenuhi perjanjian itu batal demi hukum. Artinya dari semula tidak pernah dilahirkan suatu perjanjian dan tidak pernah ada suatu perikatan. Dalam hal ketentuan suatu syarat subjektif jika syarat itu tidak dipenuhi, perjanjiannya bukan batal demi hukum melainkan salah satu pihak mempunyai hak untuk meminta supaya perjanjian itu dibatalkan. Pihak yang dapat meminta pembatalan itu adalah pihak yang tidak cakap atau pihak yang memberikan sepakatnya atau perjanjiannya secara tidak bebas. Jadi perjanjian yang telah dibuat itu mengikat juga, selama tidak dibatalkan (oleh Hakim) atas permintaan pihak yang berhak meminta pembatalan tadi. Dengan demikian mengenai sesuatu perjanjian seperti itu tidaklah pasti dan tergantung pada kesediaan suatu pihak untuk mentaatinya. Perjanjian yang demikian dinamakan *Voidable* (Bahasa Inggris). Ia selalu diancam dengan bahaya pembatalan.¹⁶

¹⁵ Subekti dan Tjitrosudibio, Op. Cit, Pasal 1334.

¹⁶ Subekti, Op. Cit, hal.20.

2.1.2. Asas-asas Hukum Perjanjian

Dalam melaksanakan perjanjian disamping ada suatu ketentuan-ketentuan yang harus ditaati, juga harus memperhatikan asas-asas yang terdapat pada perjanjian pada umumnya. Asas-asas dalam hukum perjanjian yaitu:

a. Asas Kebebasan Berkontrak.¹⁷

Yang dimaksud dengan asas kebebasan berkontrak adalah bahwa para pihak bebas untuk mengadakan perjanjian menurut kehendaknya sendiri, baik terhadap perjanjian yang sudah diatur dalam undang-undang, maupun yang belum ada pengaturannya. Dengan asas ini, sering disebut bahwa hukum perjanjian menganut sistem terbuka sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerduta.¹⁸

b. Asas Kesepakatan (Konsensualitas)¹⁹

Lahirnya suatu perjanjian cukup dengan dicapainya kata sepakat mengenai hal-hal pokok dari perjanjian tersebut, maka pada saat itu pula perjanjian sudah sah atau lahir dan mempunyai kekuatan yang mengikat tanpa harus diikuti oleh perbuatan hukum lain kecuali apabila perjanjian itu bersifat formal. Asas konsensus ini merupakan asas yang universal yang terdapat dalam KUHPerduta, khususnya dalam hukum perikatan. Konsensus merupakan syarat mutlak bagi lahirnya perjanjian dalam hukum perjanjian sekarang ini.

c. Asas Itikad Baik²⁰

Asas itikad baik ini hal yang sangat penting dalam membuat suatu perjanjian. Itikad baik merupakan tindakan sebagai pribadi yang baik. Hal ini berkaitan langsung dengan perlindungan hukum bagi para pihak bila

¹⁷ Juajir Sumardi, "Aspek-Aspek Hukum Franchise Dan Perusahaan Transnasional", Cet-1, (Jakarta: Citra Aditya Bakti, 1995), hal.37.

¹⁸ Ibid, hal.38.

¹⁹ Ibid, hal.38.

²⁰ Ibid, hal.39.

suatu ketika terjadi sengketa dipengadilan.

d. Asas Kekuatan Mengikat.²¹

Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara menyimpulkan bahwa:

“Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya”.

Sebagai konsekuensinya dari asas ini adalah bahwa sejak dipenuhinya syarat sah perjanjian, maka sejak saat itulah perjanjian akan mengikat para pihak. Artinya mengikat sebagai undang-undang berarti apabila ada pelanggaran terhadap perjanjian tersebut maka berakibat hukum sama dengan melanggar undang-undang.

e. Asas Berlakunya Perjanjian²²

Perjanjian itu hanya mengikat para pihak yang telah membuatnya, oleh karena itu perjanjian yang dibuat tidak boleh merugikan atau menguntungkan pihak ketiga kecuali kepentingan itu dibuat bagi kepentingan pihak ketiga.

f. Asas Kepatutan dan Kebiasaan²³

Asas ini harus diperhatikan dalam membuat suatu perjanjian. Yang menjadi ukuran dari asas kepatutan dan kebiasaan ialah pergaulan hidup dalam masyarakat dimana perjanjian itu akan dilaksanakan. Apabila dari perjanjian isinya dirasakan tidak sesuai dengan kebiasaan dan akan bertentangan dengan adat istiadat masyarakat maka hal itu akan mengakibatkan batalnya suatu perjanjian tersebut. Oleh sebab itu kepatutan maupun kebiasaan sifatnya juga mengikat. Hal ini sesuai dengan makna yang terkandung dalam Pasal 1339 KUHPerdara yang menegaskan bahwa

“Perjanjian tidak hanya mengikat terhadap hal-hal yang diatur secara tegas didalamnya, tetapi juga terhadap hal-hal yang menurut sifatnya diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang”.

²¹ Ibid, hal. 42.

²² Ibid.

²³ Ibid.

2.1.3. Pelaksanaan Suatu Perjanjian

Suatu perjanjian merupakan suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain, atau dimana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu.²⁴ Perjanjian-perjanjian itu dibagi dalam tiga macam yaitu: perjanjian untuk memberikan/menyerahkan sesuatu barang, perjanjian untuk berbuat sesuatu, perjanjian tidak untuk berbuat sesuatu. Kalimat hal yang harus dilaksanakan itu dinamakan prestasi.

2.1.4. Wanprestasi²⁵

Dalam perjanjian apabila ada pihak yang tidak melakukan apa yang telah diperjanjikannya maka ia melakukan wanprestasi. Dikatakan wanprestasi apabila ia melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukannya. Perkataan wanprestasi berasal dari bahasa Belanda, yang berarti prestasi buruk.²⁶

Wanprestasi (kelalaian atau kealpaan) seorang debitur dapat berupa empat macam yaitu tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya, melaksanakan apa yang dijanjikannya tetapi tidak sebagaimana dijanjikan, melakukan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat, melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Terhadap kelalaian atau kealpaan pihak yang melakukan perjanjian sebagai pihak yang wajib melakukan sesuatu diancam beberapa sanksi atau hukuman.

Sanksi maupun hukuman itu berupa membayar kerugian yang diderita oleh kreditur atau dinamakan ganti-rugi, pembatalan perjanjian atau juga pemecahan perjanjian, peralihan resiko dan membayar biaya perkara kalau sampai diperkarakan didepan hakim. Akibat wanprestasi (kelalaian) disini menjadi sangat penting oleh karena itu harus ditetapkan terlebih dahulu betulkah si berutang itu melakukan wanprestasi atau lalai, apabila hal tersebut disangkal olehnya, maka

²⁴ Subekti, Op. Cit. Hal 36.

²⁵ Ibid, hal.45.

²⁶ Ibid, hal. 45.

harus dibuktikan nanti di muka hakim. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1243 yang menyatakan:

“Penggantian biaya, rugi dan bunga karena tidak terpenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan apabila debitur setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya dalam tenggang waktu tertentu telah dilampauinya”.

Jadi maksud kalimat berada dalam keadaan lalai adalah peringatan atau pernyataan dari kreditur tentang berapa lama paling lambat debitur wajib memenuhi prestasi. Jika waktu yang telah diberikan selambat-lambatnya tersebut telah diberikan kemudian debitur belum juga memenuhi prestasinya maka debitur dinyatakan wanprestasi.

2.1.5. Keadaan Memaksa (Force Majeur)²⁷

Dalam KUHPerdara, soal keadaan memaksa diatur dalam Pasal 1244 dan 1245. Kedua Pasal ini yang mengatur tentang ganti rugi. Dasar pikirannya adalah keadaan memaksa merupakan suatu alasan untuk dibebaskan dari kewajiban membayar ganti rugi. Keadaan memaksa juga merupakan keadaan dimana tidak dapat terpenuhinya prestasi oleh debitur karena suatu peristiwa bukan karena kesalahannya. Peristiwa itu tidak dapat diketahui atau tidak dapat diduga akan terjadi pada waktu membuat perjanjian.²⁸

Dengan mengajukan hal keadaan memaksa maka pihak debitur berusaha menunjukkan bahwa ketika tidak terlaksananya apa yang diperjanjikan itu disebabkan oleh hal-hal yang sama sekali tidak dapat diduga, dan dimana ia tidak dapat berbuat apa-apa terhadap keadaan atau peristiwa yang timbul itu betul-betul diluar dugaan tadi.

Dengan perkataan lain, yang menjadi tidak terlaksananya suatu perjanjian atau keterlambatan dalam pelaksanaannya bukanlah karena kelalaiannya, oleh karena itu tidak dapat dikatakan salah atau alpa, dan orang yang tidak salah tidak

²⁷ Ibid, hal. 55.

²⁸ Abdulkadir Muhammad, Op. Cit, hal.27.

boleh dijatuhi sanksi-sanksi yang diancamkan atas kelalaian.²⁹

2.1.6. Berakhirnya Suatu Perjanjian

Sebagaimana disebutkan didalam Pasal 1233 KUHPerdara:

“Bahwa tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena persetujuan maupun karena undang-undang”.

Maka dengan berakhirnya semua perikatan yang terjadi didalam perjanjian tersebut akan menjadi salah satu sebab berakhirnya perjanjian yang bersangkutan.

Pasal 1381 KUHPerdara menyebutkan tentang cara berakhirnya suatu perjanjian, yaitu:

“Perikatan-perikatan hapus karena pembayaran, karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan, karena pembaharuan utang, karena perjumpaan hutang atau kompensasi, karena pencampuran hutang, karena pembebasan hutangnya, karena musnahnya barang yang terhutang, karena kebatalan atau pembatalan, karena berlakunya suatu syarat batal, karena lewatnya waktu.”³⁰

Cara tersebut diatas dirasakan belum lengkap, karena masih ada cara-cara yang tidak disebutkan, misalnya berakhirnya suatu ketetapan waktu (*Termijn*) dalam suatu perjanjian atau meninggalnya seorang persero dalam suatu firma dan pada umumnya dalam perjanjian-perjanjian dimana prestasi hanya dapat dilaksanakan oleh si debitur sendiri dan tidak boleh oleh orang lain.³¹

2.2. Pengertian Perjanjian Lisensi

Invenstor seringkali karena beberapa sebab tidak melaksanakan sendiri invensinya, dan mengalihkan hak tersebut kepada orang lain. Pengalihan hak yang

²⁹ Subekti, Op. Cit, hal.55.

³⁰ Juajir Sumardi, Op. Cit. hal.43.

³¹ Subekti, Op.Cit, hal.64.

sering dilakukan adalah dengan melalui perjanjian tertulis berupa lisensi yang memberikan hak kepada pihak lain untuk melaksanakan paten yang dimilikinya.

Lisensi dalam *Black's Law Dictionary* diartikan sebagai “*Personal Privilege to do some particular act or series of acts....or the permission by competent authority to do an act which, without such permission would be illegal, a trespass, a tort, or otherwise would not allowable.*”³²

Lisensi merek dalam Undang-undang No. 15 Tahun 2001, adalah ijin yang diberikan oleh pemilik merek terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan Merek tersebut, baik untuk seluruh atau sebagian jenis barang dan/atau jasa yang didaftarkan dalam jangka waktu tertentu dan syarat tertentu.³³

Dari kedua definisi diatas dapat diartikan bahwa lisensi merek adalah kewenangan yang diberikan oleh pemegang merek kepada pihak lain untuk melakukan tindakan tertentu atau beberapa tindakan tertentu yang mana dituangkan dalam bentuk perjanjian dengan jangka waktu tertentu dan syarat tertentu.

Kewenangan ini menurut Gunawan dalam buku seri hukum bisnis lisensi meliputi kegiatan usaha, baik dalam bentuk teknologi atau pengetahuan (*know how*) yang dapat digunakan untuk memproduksi, menghasilkan, menjual, atau memasarkan barang tertentu, maupun untuk melaksanakan kegiatan jasa tertentu dengan mempergunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan tersebut. Dalam bentuknya yang paling sederhana, lisensi diberikan dalam bentuk hak untuk menjual produk barang dan jasa atau dengan mempergunakan merek dagang atau merek jasa yang dilindungi. Ini sesungguhnya merupakan pengembangan lebih lanjut dari ekspor impor dengan hak keagenan atau distribusi.³⁴

³² Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Lisensi*, cetakan ke 1, (PT RajaGrafindo Persada, 2001), hal 7

³³ Undang-Undang Tentang Merek, UU No. 15 Tahun 2001

³⁴ Gunawan Widjaja, *Op.Cit.* hal 4

Pengertian Licensing yang diberikan oleh Betsy-Ann Toffler dan Jane Imber dalam *Dictionary of Marketing Terms*, dimana *Licensing* diartikan sebagai:

Contractual agreement between two business entities in which licensor permits the licensee to use a brand name, patent, or other proprietary right, in exchange for a fee or royalty.

Licensing enables the licensor to profit from the skills, expansion capital, or other capacity of the licensee.

Licensing is often used by manufacturers to enter foreign markets in which they have no expertise.

The licensee benefits from the NAME RECOGNITION and creativity of the licensor.

Dapat dengan jelas dilihat bahwa lisensi, dalam pengertian yang lebih lanjut senantiasa melibatkan suatu bentuk perjanjian (kontrak tertulis) dari pemberi lisensi (*licensor*) dan penerima lisensi (*licensee*). Perjanjian ini sekaligus berfungsi sebagai dan merupakan bukti pemberian izin dari pemberi lisensi kepada penerima lisensi untuk menggunakan nama dagang, paten atau hak milik lainnya (Hak atas Kekayaan Intelektual). Pemberian hak untuk memanfaatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual ini disertai dengan imbalan dalam bentuk pembayaran *royalty* oleh penerima lisensi kepada pemberi lisensi.³⁵

Dengan demikian kedua belah pihak baik pemberi lisensi maupun penerima lisensi masing-masing memperoleh keuntungan. Lisensi memungkinkan pemberi lisensi memperoleh manfaat dari keahlian, modal dan kemampuan penerima lisensi. Bagi penerima lisensi dapat memanfaatkan nama besar pemberi lisensi serta Hak atas Kekayaan Intelektual dan kreativitas pemberi lisensi, tanpa penerima lisensi sendiri harus mengembangkannya dari awal.

Demikian juga halnya Wilbur Cross dalam *Dictionary of Business Terms* meskipun tidak memberikan rumusan dari Lisensi namun dikatakan bahwa *Licensing Agreement* adalah:

³⁵ *Ibid.* hal 9.

*A contract permitting one party to ensure one or more operations of another party, such as manufacturing, selling, or servicing, in consideration for monetary remuneration or other benefit, as specified.*³⁶

Dengan demikian berarti lisensi merupakan suatu bentuk pemberian izin untuk memanfaatkan suatu Hak Atas Kekayaan Intelektual, yang dapat diberikan oleh pemberi lisensi kepada penerima lisensi agar penerima lisensi dapat melakukan suatu kegiatan usaha, baik dalam bentuk teknologi atau pengetahuan (*knowhow*) yang dapat dipergunakan untuk memproduksi menghasilkan, menjual atau memasarkan barang tertentu, maupun yang akan dipergunakan untuk melaksanakan kegiatan jasa tertentu, dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan tersebut. Untuk keperluan tersebut penerima lisensi diwajibkan membayar *royalty* yang dikenal juga dengan *licensee fee*.

2.2.1. Syarat Sahnya Perjanjian Lisensi

Lisensi sebagaimana yang telah disebutkan adalah merupakan bentuk pengalihan hak kekayaan intelektual yang dituangkan dalam bentuk perjanjian. Pihak yang terlibat disini adalah pemberi lisensi (*licenor*) dan penerima lisensi (*licensee*).

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1313 disebutkan perjanjian adalah “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan diri terhadap satu orang atau lebih.” Pengikatan diri kedua belah pihak ini menimbulkan akibat hukum tertentu yaitu prestasi yang dilakukan oleh seseorang akan menimbulkan kontra prestasi dari pihak lain.

Pengikatan diri ini dapat dikatakan berlaku dan menimbulkan akibat hukum apabila memenuhi syarat sahnya perjanjian. Perjanjian lisensi paten dapat dikatakan memenuhi syarat apabila:

- Memenuhi Pasal 47 Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 Tentang Merek yang isinya : Perjanjian lisensi tidak boleh memuat ketentuan, baik langsung maupun tidak langsung dapat merugikan perekonomian Indonesia atau memuat pembatasan yang menghambat kemampuan bangsa Indonesia dalam menguasai dan mengembangkan teknologi pada umumnya dan yang berkaitan dengan invensi yang diberi paten tersebut pada khususnya.

³⁶ *Ibid*.hal 10.

- Syarat sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- Didaftarkan

Menurut jenisnya ada empat macam lisensi yang sering ditemui dalam praktek.

1. Lisensi Eksklusif

Dalam perjanjian ini hanya pemegang lisensi yang boleh menjalankan atau menggunakan invensi yang dipatenkan. Setelah menyetujui perjanjian ini, pemegang paten tidak lagi berhak menjalankan invensinya.

2. Lisensi Tunggal

Dalam perjanjian ini pemegang paten mengalihkan patennya kepada pihak lain, tetapi pemegang paten tetap boleh menjalankan haknya sebagai pemegang paten.

3. Lisensi Non-Eksklusif

Melalui perjanjian ini pemegang paten mengalihkan kepemilikannya kepada sejumlah pihak dan juga tetap berhak menjalankan atau menggunakan patennya.

4. Lisensi Wajib

Lisensi wajib merupakan sarana yang diberikan oleh rejim HAKI untuk menghindari kasus terjadinya pemegang hak mendapat perlindungan atas hak patennya, namun tidak melaksanakan hak patennya tersebut.³⁷

2.3. Waralaba Sebagai Suatu Bentuk Perjanjian

Sebelum membahas mengenai perjanjian waralaba, penulis akan memaparkan mengenai pengertian dari waralaba itu sendiri.

PH Collin, dalam *Law Dictionary* mendefinisikan waralaba sebagai “*License to trade using a brand name and paying a royalty for it*”. Definisi tersebut menekankan pada pentingnya peran nama dagang dalam pemberian waralaba dengan imbalan royalty.

Sejalan namun agak berbeda, waralaba dalam *Black's Law Dictionary* diartikan sebagai:

³⁷ Tesis aspek hukum perjanjian Lisensi Paten terkait dengan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. Elisabeth Dina Irawati 2006 hal 22-23

A special privilege granted or sold, such as to use a name or to sell products or services.

In its simple terms, a Franchise is a lisenche from owner of a trademark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or mark.

More broadly stated, a Franchise has evolved into an elaborate agreement under which the Franchisee undertakes to conduct a business or sale a product or service in accordance with methods and procedures prescribed by the Franchisor, and the Franchisor undertakes to assist the Franchisee through advertising, promotion and other advisory services³⁸.

Rumusan tersebut di atas waralaba menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang pemberi waralaba di mana pihak penerima waralaba berkewajiban untuk mengikuti metode dan atau tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Pemberi waralaba akan memberikan bantuan pemasaran, promosi maupun bantuan teknis lainnya agar penerima waralaba dapat menjalankan usahanya dengan baik, hal ini terkait dengan pemberian izin dan kewajiban pemenuhan standar dari pemberi waralaba.

Dalam *Dictionary of Marketing Terms* oleh Betsy-Ann Toffler dan Jane Imber, Waralaba diartikan sebagai:

License granted by company (the Franchisor) to an individual or firm (the Franchisee) to operate a retail, food, or drug outlet where the Franchisee agrees to use the Franchisor's name; products; services; promotions; selling, distribution, and display methods, and other company support.

Right to market a company's goods or services in a specific territory which right has been granted by the company to an individual, group of individuals, marketing group, retailer, or wholesaler³⁹.

Kemudian yang dimaksud dengan Penerima Waralaba oleh Wilbur Cross dalam *Dictionary of Business Terms* adalah:

³⁸ Gunawan Widjaja, Op. Cit, hal. 7.

³⁹ *Ibid*, hal. 10.

The individual(s) or firm that consents to operate a Franchise from a parent company under a license with exclusive rights to sell products or perform services within a designated geographical territory.

Dari pengertian, definisi maupun rumusan yang telah diberikan di atas, dapat dikatakan bahwa pada dasarnya waralaba merupakan salah satu bentuk pemberian lisensi, hanya saja agak berbeda dengan pengertian lisensi pada umumnya, waralaba menekankan pada kewajiban untuk mempergunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan maupun hal-hal lain yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh penerima lisensi. Hal ini mengakibatkan bahwa waralaba cenderung bersifat eksklusif. Seorang atau suatu pihak yang menerima waralaba tidaklah dimungkinkan untuk melakukan kegiatan lain yang sejenis atau yang berada dalam suatu lingkungan yang mungkin menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha waralaba yang diperolehnya dari pemberi waralaba⁴⁰.

Menurut *British Franchise Association (BFA)* franchise adalah sebagai suatu hubungan hukum lisensi yang bersifat kontraktual, yang diberikan oleh *franchisor* berupa hak kepada *franchisee*⁴¹ antara lain:

- a. Mengizinkan *franchisee* untuk menjalankan suatu usaha tertentu yang menjadi milik *franchisor*;
- b. *Franchisor* berhak untuk menjalankan kontrol yang berlanjut selama periode *franchise*;
- c. Mengharuskan *franchisor* untuk memberikan bantuan pada *franchisee* dalam melaksanakan usahanya sesuai dengan subjek franchisenya (berkaitan dengan pemberian pelatihan, *merchandising*);
- d. Mewajibkan *franchisee* untuk secara periodik selama perjanjian berlangsung membayar sejumlah uang sebagai pembayaran atas waralaba produk/jasa, yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*;
- e. Perjanjian antara *franchisee* dan *franchisor* merupakan transaksi antara dua perusahaan yang independen.

⁴⁰ *Ibid.* hal. 12

⁴¹ Richard Bunton Simatupang, "*Aspek Hukum Dalam Bisnis*," cet.I, (Jakarta: Aneka Cipta, 1996), hal.73.

Sedangkan *Internasional Franchise Association* memberikan pengertian:

*“A franchise operation is a contractual relationship between the franchisor and franchisee in which franchisor offers or is obliged to maintain a continuing interest in the business of the franchisor in such areas as know-how and training; where in the franchisee operates under a trade name, format or procedure owned or controlled by the franchisor, and in which the franchisee has or will make a substantial capital investment in his business from his own resources.”*⁴²

Kedua rumusan diatas, tampak lebih menekankan pada aspek perjanjian dan hubungan kerjasama yang berkesinambungan. *Franchisee* setuju untuk menyelenggarakan ketentuan-ketentuan yang di atur oleh *franchisor* termasuk syarat limit untuk menginvestasikan dana, membayar *fee* dan *royalty* kepada *franchisor*. Dalam perjanjian *franchise* tersebut walaupun *franchisor* tidak ikut memproduksi barang yang dijual, namun ia tetap memiliki kekuasaan penuh untuk membatasi produksi barang, mengontrol operasional kerja *franchisee*, menentukan disain outlet (tempat usaha), menentukan standar produksi dan periklanan terhadap merek yang dipergunakan oleh *franchisee* guna menjaga kualitas produksi, serta menentukan wilayah pemasaran bagi *franchisee*. Semua syarat tersebut dituangkan ke dalam perjanjian.

R.T. Dort berpendapat bahwa dalam perjanjian *franchise* pihak *franchisee* memiliki kesempatan yang sangat kecil untuk menegosiasikan semua persyaratan yang harus dipenuhinya, diketahui bahwa, penerapan perjanjian baku dalam suatu perjanjian pada umumnya bertujuan untuk keperluan *uniformity*, *controlling*, dan *efficiency*. Selanjutnya R.T. Dort mengemukakan bahwa konsep pokok *franchise* adalah sebagai berikut:

“There is little opportunity for the franchisee to negotiate terms. Contracts vary considerably, but the following four salient aspects, are usually always found (1) Definition of the parties to the contracts and to the product, service, trade secret, trade name or thing which the franchisor grants; (2) A description of the franchisors undertakings. Usually this includes such points as training the franchisee, making a market/area. Survey, making known methods of operation, planning facilities, equipment and so on; (3) A description of the franchisees undertaking. These point usually cover such things as leasing facilities, agreement to perform certain duties and task in a specified manner such as advertising, bookkeeping, purchase of supplies from franchisor; (4) Other details on the terms of the agreement, royalties or coverage to be paid, liabilities of the parties,

⁴² Martin Mendelsohn, *The Guide to Franchising*, 5th edition, (London: Cassel Publisher Limited, 1992), hal.5.

insurance coverage, loan repayment, assignability of the franchise contract, sale ability of the franchise, cancellation of the contract and forth."⁴³

Abdurrachman memberikan pengertian *franchise*, yakni sebagai berikut:

"*Franchise* adalah suatu persetujuan/perjanjian antara levaransir dan pedagang eceran atau pedagang besar, yang menyatakan bahwa yang tersebut pertama itu memberikan kepada yang tersebut terakhir, suatu hak untuk memperdagangkan produknya, dengan syarat-syarat yang disetujui oleh kedua belah pihak."⁴⁴

Menurut Dominique Voillemont dalam bukunya *Franchising: Franch, International Business Lawyer* 123, March-1988, seperti yang dikutip oleh Felix O. Soebagjo, mengatakan bahwa *franchise* dapat diartikan sebagai suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara dua perusahaan atau lebih, satu pihak bertindak sebagai franchisor yang memberikan izin penggunaan merek dan *know-how*, dan pihak lainnya bertindak sebagai franchisee yang memperoleh izin penggunaan merek dan *know-how* tersebut. Hubungan kerjanya diatur dengan suatu perjanjian.⁴⁵

Pendapat ini sejalan dengan Roger D. Taylor yang mengatakan bahwa, *franchise* merupakan suatu perjanjian yang didasarkan pada lisensi merek baik dagang/jasa. Akan tetapi, pemberian lisensi tersebut harus selalu disertai dengan kewenangan pemilik merek untuk melakukan kontrol guna menjamin kualitas produk atau jasa yang di franchisekan.⁴⁶

Jadi tampak, bahwa dalam perjanjian waralaba lebih ditekankan kepada aspek lisensi, aspek hukum perikatan dengan memberikan penekanan pada "cara melakukan kerjasama," dan aspek hukum kebendaan yang ditandai dengan adanya hak merek, hak cipta, hak paten serta *know-how* yang disebut sebagai hak yang

⁴³ R.T. Dort, "*Franchising and Licencing in Uk*," di kutip oleh Rooseno Hardjowidigdo, "Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise," makalah disampaikan pada Pertemuan Ilmiah tentang Usaha Franchise Dalam Menunjang Pembangunan Ekonomi, Jakarta: BPHN, tanggal 14-16 Desember 1993, hal.1.

⁴⁴ Abdurrachman, "*Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan*," cet.2, (Jakarta: Pradnya Paramita, 1970), hal.424.

⁴⁵ Felix O. Soebagjo, "Perlindungan Bisnis Franchise," seminar sehari tentang "Peluang Bisnis Waralaba (Franchise) Dan Perkembangannya di Indonesia," IPPMAFI, Jakarta, 1993.

⁴⁶ Roger D. Taylor, "*Franchising the View Form U.S.*," makalah disampaikan dalam seminar "*On Licencing And Technology Transfer Arrangement*," diselenggarakan oleh WIPO di Jakarta, tanggal 7-8 Maret 1990, hal. 3.

menjadi obyek perikatan dalam perjanjian waralaba. Dengan demikian, dapat disimpulkan secara hukum konsep waralaba merupakan suatu persetujuan hukum atas pemberian hak atau keistimewaan untuk memasarkan suatu produk jasa barang milik *franchisor* kepada pihak lain *franchisee* yang disepakati dalam suatu perjanjian. Waralaba dapat disebut sebagai kerjasama berdasarkan sewa-nama disertai bantuan manajemen untuk menjalankan paket bisnis. Waralaba juga dapat disebut sebagai perjanjian kerja yang bersifat standar. Kerena itu, pengertian waralaba bila diamati dari sudut *franchisor* (pewaralaba) ia merupakan suatu kelompok hak milik intelektual, sedangkan dari sudut *franchisee* ia dapat dianggap sebagai paket bisnis yang terkait dalam hubungan kemitraan usaha yang independen.

Dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba memiliki dua jenis kegiatan:

- a. Waralaba produk dan merk dagang;
- b. Waralaba format bisnis⁴⁷.

Waralaba produk dan merk dagang adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merk dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.

Agak berbeda dengan waralaba produk dan merk dagang, waralaba format bisnis menurut pengertian yang diberikan oleh Martin Mandelson dalam *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*, waralaba format bisnis adalah:

pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (pemberi waralaba) kepada pihak lain (penerima waralaba), lisensi tersebut memberi hak kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang/nama dagang pemberi waralaba, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum

⁴⁷ Gunawan Widjaja Op.cit..h al 13

terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya⁴⁸.

2.3.1 Perjanjian Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Dengan ditetapkannya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba⁴⁹, Lembaran Negara Nomor 49 Tahun 1997 (selanjutnya disebut PP No.16 Tahun 1997) waralaba mulai diatur secara khusus di Indonesia untuk menciptakan tertib usaha dan juga perlindungan terhadap konsumen. Peraturan Pemerintah ini tidak memberikan perbedaan pengaturan secara khusus antara perjanjian waralaba lokal dengan perjanjian waralaba internasional.

Perkembangan bisnis waralaba di dunia membawa pengaruh terhadap waralaba di Indonesia, hal ini menyebabkan timbulnya pergantian peraturan waralaba di Indonesia Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 yang kemudian diganti dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Pemerintah memandang perlu mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha Pemberi Waralaba baik dari luar negeri dan dalam negeri guna menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan barang dan/atau jasa. Disamping itu, pemerintah dapat memantau dan menyusun data Waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan. Untuk itu, Pemberi Waralaba sebelum membuat perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba, harus menyampaikan prospektus penawaran Waralaba kepada Pemerintah dan calon Penerima Waralaba, Penerima Waralaba harus menyampaikan perjanjian ke Pemerintah.⁵⁰ Berdasarkan hal-hal tersebut diatas pemerintah menetapkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

⁴⁸ Gunawan Widjaja. Op. Cit. hal. 14.

⁴⁹ Indonesia, Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba, PP No. 16 Tahun 1997, LN No. 49 Tahun 1997, TLN 3689.

⁵⁰ Indonesia, Penjelasan Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba, PP No. 42 Tahun 2007.

Perumusan Waralaba dalam PP No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba berbeda dengan PP No. 16 Tahun 1997, Waralaba tidak lagi diartikan sebagai penggunaan HKI (Hak Kekayaan Intelektual) dari pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*), tetapi penggunaan sistem bisnis dengan suatu ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil. Waralaba, dalam PP no. 42/2007 adalah hak khusus atas suatu sistem bisnis yang dimiliki pemberi waralaba.

Pengertian Waralaba yang tercantum dalam Pasal 1 ayat (1) PP No. 42 Tahun 2007 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. Mengenai subjek hukum pada PP No. 42 Tahun 2007 tersebut ialah: Pemberi Waralaba (*franchisor*) dan Penerima Waralaba (*Franchisee*) tercantum pada Pasal 1. Sedangkan objek hukum pengaturan waralaba menurut PP No. 42 Tahun 2007 ialah: penyelenggaraan waralaba, kriteria usaha waralaba, perjanjian waralaba, pendaftaran waralaba, dan pembinaan serta pengawasan oleh pemerintah dan menteri terkait.

Pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007 menentukan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba, dengan memperhatikan hukum Indonesia, dan apabila perjanjian waralaba tersebut dibuat dalam bahasa asing maka perjanjian tersebut harus diterjemahkan dalam bahasa Indonesia dimana perjanjian tersebut harus memuat klausul 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 waris; penyelesaian sengketa; dan tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian, sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 5 PP No. 42 Tahun 2007.

Pasal 6 PP No.42 Tahun 2007 menyatakan bahwa perjanjian Waralaba dapat memuat klausul pemberian hak bagi Penerima Waralaba untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, selain itu Penerima Waralaba yang telah diberi hak untuk menunjuk penerima waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha Waralaba. Pada dasarnya ketentuan ini dibuat untuk menghindari terjadinya “Makelar Waralaba”, yang menerima suatu pemberian waralaba utama tanpa kewajiban pelaksanaan hak, untuk kemudian mewaralabakan kembali kepada pihak lain.

Dalam Pasal 7 PP No.42 Tahun 2007 menentukan bahwa Pemberi Waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran. Amerika Serikat telah mengatur kewajiban penerbitan dokumen pengungkapan semacam prospektus yang disebut UFOC (*Uniform Franchise Offering Circular*) oleh para Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba apabila hendak menawarkan sistem waralabanya, hal ini dibuat agar dapat membantu Penerima Waralaba untuk mendapatkan gambaran yang menyeluruh mengenai bisnis waralaba yang akan dimasuki.

Sanksi hukum berdasarkan PP No. 42 Tahun 2007 sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 26 dapat berupa peringatan tertulis sebanyak tiga kali jika tidak dilaksanakan dikenakan denda sebesar Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah), serta pencabutan surat tanda pendaftaran waralaba.

2.3.2 Perjanjian Waralaba Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba⁵¹, merupakan pelaksanaan dari Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan ini diberikan pengertian secara umum dari berbagai kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan usaha waralaba.

⁵¹ Departemen Perdagangan, Peraturan Menteri Perdagangan Tentang Penyelenggaraan Waralaba No. 31/M-DAG/PER/8/2008.

Pasal 2 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 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 (HKI) yang telah terdaftar.

Pasal 3 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 menyatakan bahwa:

- (1) Waralaba terdiri dari Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba
- (2) Pemberi Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi:
 - a. Pemberi Waralaba berasal dari Luar Negeri;
 - b. Pemberi Waralaba berasal dari Dalam Negeri;
 - c. Pemberi Waralaba Lanjutan berasal dari Dalam Negeri dan/atau Luar Negeri
- (3) Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi :
 - a. Penerima Waralaba berasal dari Waralaba Luar Negeri
 - b. Penerima Waralaba berasal dari Waralaba Dalam Negeri
 - c. Penerima Waralaba Lanjutan berasal dari Waralaba Dalam Negeri dan/atau Waralaba Luar Negeri.

Pasal 5 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 menyatakan bahwa Waralaba diselenggarakan berdasarkan Perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, apabila perjanjian tersebut ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia. Ketentuan Pasal tersebut sebenarnya merupakan penegasan dari Pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007. Ketentuan tersebut membawa akibat bahwa para pihak dalam suatu perjanjian waralaba tidak dimungkinkan untuk melakukan pilihan hukum. Ketentuan ini

bersifat memaksa dan harus ditaati oleh baik pihak Pemberi Waralaba maupun pihak Penerima Waralaba⁵².

Perjanjian Waralaba seperti yang tercantum dalam Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 sekurang-kurangnya memuat klausula mengenai :

1. Nama dan alamat para pihak; yaitu nama dan alamat jelas perusahaan dan alamat jelas pemilik/penanggung jawab perusahaan yang mengadakan perjanjian yaitu Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.
2. Jenis hak Kekayaan Intelektual; yaitu jenis Hak Kekayaan Intelektual Pemberi Waralaba, seperti merek dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan.
3. Kegiatan usaha, yaitu kegiatan usaha yang diperjanjikan; seperti perdagangan eceran/ritel, pendidikan, restoran, apotek atau bengkel.
4. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba; yaitu hak yang dimiliki baik oleh Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba.
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
6. Wilayah usaha;
7. Jangka waktu perjanjian;
8. Tata cara pembayaran imbalan;
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
10. Penyelesaian sengketa;
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian;
12. Jaminan dari pihak Pemberi Waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada Penerima Waralaba sesuai dengan isi Perjanjian hingga jangka waktu Perjanjian berakhir.

Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 menyatakan bahwa Perjanjian Waralaba yang diputus secara sepihak oleh Pemberi Waralaba sebelum masa berlaku perjanjian berakhir, Pemberi Waralaba tidak dapat menunjuk Penerima Waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum

⁵² Gunawan Wijaya, op. cit., hal. 116.

tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau paling lambat 6 bulan setelah pemutusan perjanjian Waralaba.

Pemberi dan Penerima Waralaba wajib memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), hal ini diatur dalam Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 yang menyatakan bahwa:

- (1) Pemberi Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (2) wajib memiliki STPW dengan mendaftarkan prospektus penawaran.
- (2) Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (3) wajib memiliki STPW dengan mendaftarkan perjanjian waralaba.

Untuk Pemberi dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan pada Pasal 7 tersebut akan dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis dan denda paling banyak seratus juta rupiah sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 26 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008.

2.4. Penanaman Modal Terkait Bidang Usaha Waralaba.

Penanaman modal harus menjadi bagian dari penyelenggaraan perekonomian nasional dan ditempatkan sebagai upaya untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pembangunan ekonomi berkelanjutan, meningkatkan kapasitas dan kemampuan teknologi nasional, mendorong pembangunan ekonomi kerakyatan serta mewujudkan kesejahteraan masyarakat dalam suatu sistem perekonomian yang berdaya saing.

Tujuan penyelenggaraan penanaman modal hanya dapat tercapai apabila faktor penunjang yang menghambat iklim penanaman modal dapat diatasi, antara lain melalui perbaikan koordinasi antar instansi pemerintah pusat dan daerah, penciptaan birokrasi yang efisien, kepastian hukum di bidang penanaman modal, biaya ekonomi yang berdaya saing tinggi, serta iklim usaha yang kondusif di bidang ketenagakerjaan dan keamanan berusaha. Dengan perbaikan berbagai faktor penunjang tersebut, diharapkan realisasi penanaman modal akan membaik secara signifikan.

Penanaman modal mengatur hal-hal yang dinilai penting antara lain kebijakan dasar penanaman modal, bentuk badan usaha, perlakuan terhadap penanaman modal, bidang usaha, serta keterkaitan bidang ekonomi dengan pelaku ekonomi kerakyatan yang diwujudkan dalam pengaturan mengenai penanaman modal bagi usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi.

Penanaman modal menurut Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal adalah segala bentuk kegiatan menanam modal, baik oleh penanam modal dalam negeri maupun penanam modal asing untuk melakukan usaha di wilayah Republik Indonesia.⁵³

Sedangkan penanaman modal asing itu sendiri berdasarkan Undang-Undang ini adalah perseorangan warga negara asing, badan usaha asing, dan/atau pemerintah asing yang melakukan penanaman modal di wilayah negara Republik Indonesia.⁵⁴

Berdasarkan Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal Pasal 5 ayat (3)⁵⁵ Penanam modal dalam negeri dan asing yang melakukan penanaman modal dalam bentuk perseroan terbatas dilakukan dengan;

- a. Mengambil bagian saham pada saat pendirian perseroan terbatas;
- b. Membeli saham; dan
- c. Melakukan cara lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal mengatur mengenai pengesahan dan perizinan yang didalamnya terdapat pengaturan mengenai pelayanan terpadu satu pintu yang terkait dengan permasalahan pokok yang dihadapi penanam modal dalam memulai usaha di Indonesia. Dengan sistem ini diharapkan dapat tercipta penyederhanaan perizinan dan percepatan penyelesaiannya.

Berdasarkan Pasal 12 Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal, semua bidang usaha atau jenis usaha terbuka bagi kegiatan

⁵³ Undang-Undang Tentang Penanaman Modal No. 25 Tahun 2007, Pasal 1 ayat (1)

⁵⁴ *Ibid*, Pasal 1.ayat (6)

⁵⁵ *Ibid*, Pasal 5.ayat (6)

penanaman modal kecuali bidang usaha atau jenis usaha yang dinyatakan tertutup dan terbuka dengan persyaratan.⁵⁶ Pemerintah berdasarkan Peraturan Presiden menetapkan bidang usaha yang tertutup untuk penanaman modal, baik asing maupun dalam negeri, dengan berdasarkan kriteria kesehatan, moral, kebudayaan, lingkungan hidup, pertahanan dan keamanan nasional, serta kepentingan nasional lainnya.⁵⁷ Bidang usaha yang tertutup dapat dimanfaatkan untuk tujuan-tujuan non komersial seperti penelitian dan pengembangan, dan mendapat persetujuan dari sektor yang bertanggungjawab atas pembinaan bidang usaha tersebut.

Dalam menetapkan bidang usaha yang terbuka dengan persyaratan, pemerintah menetapkan berdasarkan kepentingan nasional, yaitu:

- a. perlindungan sumber daya alam;
- b. perlindungan pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK);
- c. pengawasan produksi dan distribusi;
- d. peningkatan kapasitas teknologi;
- e. partisipasi modal dalam negeri;
- f. serta kerjasama badan usaha yang ditunjuk pemerintah.

Hal tersebut diatas merupakan kriteria yang harus dipenuhi dalam bidang usaha yang terbuka dengan persyaratan sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 12 ayat (5) Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal.

Berdasarkan Pasal 12 ayat (1) Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 76 Tahun 2007 Tentang Kriteria dan Persyaratan Penyusunan Bidang Usaha Yang Tertutup dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan Di Bidang Penanaman Modal, bidang usaha yang terbuka dengan persyaratan terdiri dari:

- a. Bidang usaha yang terbuka dengan persyaratan perlindungan dan pengembangan terhadap UMKMK;
- b. Bidang usaha yang terbuka dengan syarat kemitraan;
- c. Bidang usaha yang terbuka berdasarkan syarat kepemilikan modal;

⁵⁶ *Ibid*, Pasal 12 ayat (1)

⁵⁷ *Ibid*, Pasal 12 ayat (3)

- d. Bidang usaha yang terbuka berdasarkan persyaratan lokasi tertentu;
- e. Bidang usaha yang terbuka berdasarkan perizinan khusus;

Berdasarkan pada pasal tersebut diatas bidang usaha yang terbuka harus dilakukan berdasarkan pertimbangan kewajaran dan kelayakan ekonomi, pemerintah harus dapat memberikan perlindungan bagi pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK) agar tidak terjadi persaingan usaha yang tidak sehat dengan timbulnya monopoli diantaranya dengan memberikan batasan kepemilikan modal bagi penanam modal asing.

Bidang usaha yang dijalankan oleh 7 Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia berdasarkan perjanjian yang telah dilakukan adalah kerjasama di bidang usaha waralaba dengan membuka retail atau perdagangan eceran dalam bentuk *convenience store*. Berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 111 Tahun 2007 Tentang Daftar Bidang Usaha Yang Tertutup dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan di Bidang Penanaman Modal yang tercantum dalam Lampiran II Daftar Bidang Usaha yang Terbuka Dengan Persyaratan huruf f, No. 35 KBLI 52111 di sektor perdagangan, untuk perdagangan eceran dengan luas lantai penjualan kurang dari 400m² yang termasuk kedalam *Convenience Store* kepemilikan modalnya harus 100% dalam negeri.

BAB 3

KRONOLOGIS OPERASIONALISASI 7 ELEVEN DI INDONESIA

1.1. PARA PIHAK

3.1.1 Profil 7-Eleven, Inc.

7 Eleven, Inc. didirikan di Texas, Amerika Serikat pada tahun 1961 menggantikan sebuah perusahaan Delaware dengan nama yang sama yang bergerak dalam bidang usaha penjualan es pada tahun 1927. Didaftarkan pada kantor Menteri Negara Bagian Texas pada tanggal 21 November 1961. 7 Eleven, Inc. adalah anak perusahaan yang sepenuhnya dimiliki oleh Seven-Eleven Japan Co., Ltd. ("Seven-Eleven Japan") atau afliasinya. Perusahaan tersebut merupakan anak perusahaan yang dimiliki sepenuhnya oleh Seven and i Holdings Co. Ltd. ("Seven and i"), dan merupakan jaringan toko serba ada (*convenience store*) yang terbesar di Jepang. Perusahaan tersebut mulai mengoperasikan dan mewaralabakan toko 7-Eleven pada tahun 1973 setelah menandatangani perjanjian lisensi area dengan 7 Eleven, Inc., dan merupakan penerima lisensi area terbesar dengan lebih dari 12.100 Toko 7-Eleven di Jepang. Sebagian besar toko Seven-Eleven Jepang yang terdapat di Jepang dijalankan dengan usaha warlaba. Perusahaan ini juga memiliki Seven-Eleven (Hawaii), Inc., yang mengoperasikan 57 toko korporasi 7-Eleven di Hawaii sesuai perjanjian lisensi area tersendiri dengan 7-Eleven, Inc.

7-Eleven telah mengembangkan suatu model dan sistem bisnis yang sulit untuk ditiru. Beberapa elemen utama dari Sistem tersebut adalah:

- Suatu strategi penjualan barang/jasa yang berbeda;
- Penggunaan sistem informasi ritel;
- Pengelolaan distribusi termasuk pengiriman makanan segar dan produk lainnya yang tidak tahan lama setiap hari;
- Memberikan suasana berbelanja yang nyaman; dan
- Suatu model waralaba yang unik.

3.1.2. Profil PT. Modern Putra Indonesia

PT. Modern Putra Indonesia adalah sebuah perusahaan berbadan hukum negara Republik Indonesia yang berkedudukan di Jakarta. Didirikan berdasarkan akta notaris Nomor 41 pada tanggal 26 Pebruari 2008 yang telah disahkan oleh Menteri Hukum dan HAM No. AHU – 17617. AH. 01.02 – Tanggal 9 April 2008. PT Modern Putra Indonesia selama ini mengoperasikan ritel yang terkait dengan kegiatan foto, yaitu Fuji Image Plaza, Fujifilm Digital Imaging, dan MPhoto ZeStudio dan disokong lebih dari 2.000 gerai yang tersebar di Indonesia.

Bedasarkan gambar susunan pemegang saham (lampiran) dapat dilihat bahwa PT. Modern Putra Indonesia mayoritas pemegang sahamnya adalah PT. Modern Internasional, Tbk. Sebesar 99% dengan 59.999.999 saham dan 1% sahamnya dimiliki oleh PT. Honoris Industry.

PT. Modern Internasional, Tbk sendiri mayoritas sahamnya dimiliki oleh Asialink Electronics Pte Ltd yang merupakan badan usaha swasta asing dengan komisaris seorang yang berkewarganegaraan Singapura. Dengan demikian PT. Modern Putra Indonesia mayoritas kepemilikan sahamnya adalah perusahaan asing.

3.2. Operasionalisasi Waralaba 7-Eleven di Indonesia

Surat Permohonan Penerbitan STPW sebagai Pemberi Waralaba dari 7-Eleven, Inc. diterima Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan pada tanggal 2 Juni 2009. Kemudian Surat Permohonan untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) sebagai Pemberi Waralaba di bidang perdagangan eceran (*convenience store*) dengan merek 7-Eleven belum dapat diterbitkan oleh Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan atau mengalami penolakan mengingat bahwa untuk menunjuk Penerima Waralaba di bidang perdagangan eceran (*convenience store*) di Indonesia harus 100% modal dalam negeri sesuai dengan Peraturan Presiden No. 111 Tahun 2007 Tentang Perubahan Atas Peraturan Peraturan Pesiden No. 77 Tahun 2007 Tentang Daftar Bidang Usaha Yang Tertutup dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan Di Bidang Penanaman Modal serta memperhatikan peraturan perundang-undangan lain yang terkait.

Kemudian, berdasarkan Instruksi Gubernur Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta No. 115 Tahun 2006 Tentang Penundaan Perizinan Mini Market Di Provinsi Daerah Khusus IbuKota Jakarta, Gubernur Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta menyatakan bahwa dengan semakin berkembangnya kegiatan usaha mini market yang merambah sampai ke wilayah pemukiman akan menimbulkan dampak persaingan usaha yang tidak sehat. Untuk mengantisipasi terjadinya persaingan usaha yang tidak sehat tersebut dan oleh karena belum ditetapkannya ketentuan petunjuk pelaksanaan penyelenggaraan mini market maka perlu membatasi perkembangan kegiatan usaha mini market dengan penundaan proses perizinan yang terkait dengan penyelenggaraan usaha mini market. Maka berdasarkan pertimbangan tersebut diatas dikeluarkanlah instruksi Gubernur tentang Penundaan Perizinan Mini Market di Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Dengan demikian izin untuk membuka gerai waralaba 7-Eleven belum dapat diberikan.

Pada tanggal 19 Agustus 2009 diadakan rapat antara Direktur Bina Usaha Pendaftaran Perusahaan dan Biro Hukum Departemen Perdagangan (Kabag Analisa Hukum & Perundang-undangan), Kadis Perindag KUKM DKI Jakarta dan PT. Modern Putra Indonesia terkait masalah perizinan pembukaan gerai waralaba 7-Eleven dan masih tetap mengalami penolakan, Baru kemudian setelah diadakan rapat pada Tanggal 3 September 2009 antara Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan, Biro Hukum Departemen Perdagangan (Kabag Analisa Hukum & Perundang-undangan), dan PT Modern Putra Indonesia diterbitkanlah STPW tersebut. Pada Tanggal 15 September 2009 diterbitkanlah STPW sebagai Pemberi Waralaba *convenience store* dengan merek 7-Eleven, No. 12/PDN-2/STPW/9/2009 dengan masa berlaku: 15/09/2009 – 15/09/2014. Sebelumnya telah diterbitkan Surat Persetujuan Penanaman Modal No. 156/I/PMDN/2009 oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk bidang usaha minimarket. Sebagaimana yang tercantum dalam surat tersebut dapat dilihat bahwa PT. Modern Putra Indonesia berencana untuk membuka gerai waralaba di daerah Jakarta, Bekasi, Depok dan Tangerang dengan jumlah gerai keseluruhan kurang lebih sebanyak 380 gerai yang tersebar di berbagai kota tersebut.

Perjanjian antara 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia efektif berlaku mulai tanggal 2 November 2009 dengan ditandatanganinya perjanjian oleh *President* dan CEO 7-Eleven inc Mr. Joseph de Pinto dan Bapak Henry Honoris *President Director* PT. Modern Putra Indonesia. Sebelumnya pihak 7-Eleven, Inc., telah memberikan prospektus penawaran pada tanggal 20 Oktober 2009 yang antara lain menjelaskan ketentuan-ketentuan penting tertentu dari rancangan perjanjian waralaba utama.

Pada tanggal 7 November 2009 dengan diguntingnya pita seremonial, gerai 7- Eleven pertama di Indonesia telah resmi dibuka di kawasan Bulungan, Jakarta Selatan. Produk - produk *convenience store* 7-Eleven telah dapat dinikmati konsumen sepanjang hari, *Slurpee* dan *Big Gulp* hanyalah segelintir dari produk 7 Eleven yang tersebut. Masih banyak lagi variasi hidangan dan minuman yang tersedia, termasuk juga barang - barang kebutuhan sehari - hari yang tersebar di penjuru gerai. Gerai 7 Eleven ini beroperasi selama 24 jam, 7 hari seminggu.

3.3. Kerjasama 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia berdasarkan Perjanjian Lisensi.

Perjanjian ini dibuat oleh 7-Eleven, Inc. dan PT. Modern Putra Indonesia efektif mulai tanggal 2 November, 2009. PT. Modern Putra Indonesia mempunyai hak untuk menggunakan nama dan merek 7-Eleven dan properti yang ditentukan dalam perjanjian ini di wilayah yang sesuai dengan yang diperjanjikan.

7-Eleven, Inc. memberi izin kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk memanfaatkan suatu hak atas kekayaan intelektual agar dapat melakukan suatu bentuk kegiatan usaha sesuai dengan waktu dan kondisi yang diperjanjikan di wilayah yang telah ditentukan. Perjanjian ini mulai berlaku dari tanggal 2 November 2009 sampai dengan:

- 31 Oktober 2010;
- Tanggal dimana PT. Modern Putra Indonesia sudah memenuhi perijinan dan persyaratan untuk mengoperasikan *convenience stores* sesuai dengan perjanjian waralaba utama;

- Tanggal dimana PT. Modern Putra Indonesia sudah memenuhi perijinan dan persyaratan untuk beroperasi untuk konsep makanan siap saji sesuai dengan perjanjian waralaba utama;
- Penghentian atau pemutusan perjanjian ini didasarkan dengan ketentuan dalam perjanjian ini, oleh karena itu perjanjian ini dapat diperpanjang dalam waktu kurang lebih masing-masing satu bulan dengan pemberitahuan tertulis dari para pihak.¹

Kewajiban PT. Modern Putra Indonesia sebagai penerima lisensi diantaranya adalah membayar *royalty* kepada 7 Eleven, Inc. sebelum tanggal 15 tiap bulannya besarnya berdasarkan pada pendapatan bersih tiap bulan dan pendapatan lain pada bulan tersebut. Pembayaran dilakukan dengan transfer dana secara elektronik kepada 7 Eleven, Inc. dalam mata uang US Dollar.²

7-Eleven, Inc. dapat mengakhiri perjanjian apabila PT. Modern Putra Indonesia melakukan wanprestasi menurut perjanjian, atau apabila dalam 6 bulan pertama dari jangka waktu perjanjian PT. Modern Putra Indonesia tidak memiliki persetujuan pemerintah yang diperlukan.

PT. Modern Putra Indonesia adalah *independent contractor* dan bukan agen dari 7-Eleven, Inc. PT. Modern Putra Indonesia tidak dapat untuk dan atas nama 7-Eleven, Inc. baik secara langsung maupun tidak langsung.³

Perjanjian ini dibuat dalam bahasa Inggris dan apabila ada permasalahan yang muncul dikemudian hari harus diselesaikan berdasarkan itikad baik melalui mediasi oleh para pihak sebelum diajukan ke pengadilan. Perselisihan akan diselesaikan dengan berlaku secara eksklusif hukum negara bagian Texas, Amerika.⁴

¹ *License Agreement* 7-Eleven & PT. Modern Putra Indonesia. Hal. 4

² *Ibid*

³ *Ibid*..hal. 13.

⁴ *Ibid*

3.4. Perjanjian Waralaba 7-Eleven Berdasarkan Prospektus Penawaran

Prospektus penawaran antara lain menjelaskan ketentuan-ketentuan penting tertentu dari rancangan perjanjian waralaba utama. Namun prospektus penawaran bukan merupakan suatu kesepakatan dan tidak mengatur mengenai hubungan 7-Eleven, Inc. dengan PT. Modern Putra Indonesia. Penawaran untuk membuat perjanjian waralaba utama baru akan dibuat apabila PT. Modern Putra Indonesia sudah memenuhi syarat sesuai ketentuan 7-Eleven, Inc.

Perjanjian waralaba utama akan memberikan hak PT. Modern Putra Indonesia untuk mengoperasikan Usaha Siap Konsumsi hanya disebagian wilayah di Republik Indonesia, wilayah tersebut baru akan ditentukan kemudian dan diatur dalam perjanjian.

Waralaba yang diberikan menurut Perjanjian merupakan hak dan lisensi non-eksklusif serta terbatas untuk mengoperasikan Usaha Siap Konsumsi di wilayah yang telah ditentukan dalam perjanjian dengan menggunakan sistem 7-ELEVEN, tunduk pada persyaratan dan pembatasan-pembatasan seperti yang tercantum dalam perjanjian.

PT. Modern Putra Indonesia tidak diperbolehkan untuk memberikan Waralaba Lanjutan unit Usaha Siap Konsumsi kepada penerima waralaba lanjutan sebelum 7-Eleven, Inc. dan PT. Modern Putra Indonesia bersama-sama sepakat bahwa persyaratan tertentu sehubungan dengan pengembangan waralaba telah terpenuhi, serta secara konsisten melakukan dan mematuhi sistem 7-Eleven, memiliki karyawan dalam jumlah yang memadai dan cukup dilatih, menguntungkan dan telah siap untuk menawarkan waralaba lanjutan dan memberikan dukungan kepada Penerima Waralaba. Apabila persyaratan tersebut telah terpenuhi, 7-Eleven baru akan membuat perubahan terhadap perjanjian, dimana perjanjian tersebut akan memberikan hak kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk menawarkan waralaba lanjutan. Selain karena hal-hal tersebut di atas hal ini dilakukan karena menurut undang-undang Indonesia, PT. Modern Putra Indonesia tidak diperbolehkan untuk menunjuk penerima waralaba sebelum memiliki dan mengoperasikan sekurang-kurangnya satu tempat usaha.

7-Eleven, Inc. akan memberikan Sistem 7-Eleven mencakup semua materi bersifat rahasia yang diberikan berdasarkan persetujuan kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk digunakan dalam pengembangan dan operasional atau pemberian waralaba lanjutan Usaha Siap Konsumsi 7-Eleven sesuai perjanjian. Semua informasi atau materi usaha yang diberikan oleh 7-Eleven dalam mengembangkan Usaha Siap Konsumsi sesuai Perjanjian merupakan Informasi Usaha. Informasi Usaha mencakup semua periklanan, materi tempat penjualan dan materi pemasaran lainnya, kesemuanya itu merupakan Rahasia Dagang.

3.4.1. Hak dan Kewajiban Penerima Waralaba

Kewajiban PT. Modern Putra Indonesia sebagai penerima waralaba diantaranya:

- Sewa

Setiap sewa yang diadakan untuk setiap usaha siap konsumsi dan setiap sewa atau sewa lanjutan peralatan diwajibkan untuk mencantumkan satu atau lebih ketentuan sewa yang mensyaratkan PT. Modern Putra Indonesia menyetujui untuk pengalihan dari sewa tersebut kepada 7-Eleven atau pihak-pihak yang ditunjuk oleh 7-Eleven pada saat berakhirnya perjanjian.

- Pelatihan

PT. Modern Putra Indonesia diwajibkan untuk mengikuti pelatihan yang diadakan oleh 7-Eleven, dan PT. Modern Putra Indonesia harus mewajibkan personil manajemen untuk mengikuti kursus, seminar dan program pelatihan tambahan.

- Laporan dan Anggaran

Diwajibkan untuk menyerahkan laporan dan anggaran kepada 7-Eleven termasuk laporan operasional bulanan dan laporan penjualan, anggaran tahunan, laporan keuangan tahunan dan formulir pajak.

- Kepatuhan Terhadap Standar dan Kebijakan Manual

Standar 7-Eleven mencakup: identifikasi, instalasi, tata letak, penjualan, pengendalian persediaan toko, pemesanan, audit, desain, skema warna dan

dekorasi, prosedur dan standar pengembangan, renovasi, alat dan metode yang digunakan. Hal ini dilaksanakan untuk mempertahankan dan meningkatkan nama baik merek dagang 7-Eleven di mata publik.

- Pembatasan atas Produk/Jasa

Penjualan produk dan jasa hanya menurut persyaratan perjanjian serta prosedur yang terdapat dalam panduan manual.

- Persyaratan Penampilan dan Perubahan

Diwajibkan untuk melakukan perubahan, perbaikan dan modifikasi dari waktu ke waktu atas biaya sendiri agar sesuai dengan standar 7-Eleven

- Periklanan

Atas biaya sendiri, wajib mengiklankan dan memasarkan 7-Eleven, selain itu diwajibkan untuk melakukan pengeluaran bulanan tertentu untuk pemasangan iklan lokal.

- Non-kompetisi

Selama jangka waktu perjanjian dan untuk periode tertentu setelah pengakhiran atau berakhirnya perjanjian PT. Modern Putra Indonesia dilarang untuk melakukan usaha yang serupa atau usaha yang bersaing di dalam wilayah dimana 7-Eleven telah mendaftarkan dan memakai merek dagang 7-Eleven.

- Ganti Rugi

Harus menjamin serta membebaskan karyawan dan afiliasi 7-Eleven sepanjang diperbolehkan oleh undang-undang, dari segala kerugian dan pengeluaran yang mungkin dikeluarkan sehubungan dengan segala tindakan, klaim, atau pemeriksaan yang timbul dari kegiatan waralaba atau tindakan lainnya berdasarkan perjanjian.

Hak PT. Modern Putra Indonesia sebagai penerima waralaba diantaranya

- Berhak menggunakan properti untuk menawarkan dan menjual; produk dan jasa di wilayah yang telah diperjanjikan, dengan demikian 7-Eleven tidak

akan memberikan waralaba atau lisensi kepada pihak atau entitas manapun selain PT. Modern Putra Indonesia di wilayah tersebut.

- Mempromosikan, mengiklankan atau mengkomersialkan sistem dan properti dimana saja di wilayah yang telah diperjanjikan.
- Mendistribusikan, membeli dan menjual di mana saja produk dan jasa di wilayah yang telah diperjanjikan.
- Mendirikan dan memberikan lisensi bagi pihak lainnya di wilayah yang telah diperjanjikan.

3.4.2. Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba

Kewajiban 7-Eleven sebagai Pemberi Waralaba diantaranya:

- Jasa bisnis awal dan berkelanjutan

7-Eleven, Inc. akan memberikan PT. Modern Putra Indonesia pelatihan awal dan berkelanjutan, konsultasi dan bantuan serta jasa lainnya ("Jasa Bisnis") mengenai Bisnis Waralaba Utama.

- Manual dan materi

Disediakan Manual dari waktu ke waktu, yang dapat direvisi, ditambahkan atau diganti dengan manual lainnya.

- Pelatihan

7-Eleven, Inc. akan memberikan, baik langsung atau tidak langsung, tanpa biaya, instruktur dan materi pelatihan untuk pelatihan awal tim manajemen PT. Modern Putra Indonesia.

- Inspeksi secara berkala

Inspeksi dilakukan secara berkala dan memberikan evaluasi terhadap produk barang dan jasa yang ditawarkan, dijual atau diberikan untuk keseluruhan operasi bisnis waralaba.

Hak 7-Eleven sebagai Pemberi Waralaba diantaranya:

- Berhak mendapat perlindungan hak cipta , antara lain, Manual, materi periklanan, Portal internet, serta materi tertulis lainnya yang dipakai dalam sistem 7-Eleven
- Memiliki hak untuk melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba
- Menerima pembayaran *royalty* dalam bentuk, jenis dan jumlah yang akan disepakati

7-Eleven, Inc. dapat mengakhiri perjanjian apabila PT. Modern Putra Indonesia melakukan wanprestasi menurut perjanjian, atau apabila dalam 6 bulan pertama dai jangka waktu perjanjian PT. Modern Putra Indonesia tidak memiliki persetujuan pemerintah yang diperlukan. 7-Eleven, Inc juga dapat mengakhiri haknya untuk mengoperasikan satu atau lebih Usaha Siap Konsumsi yang tidak memenuhi standar yang berlaku pada saat itu. Selain itu 7-Eleven juga berhak mengakhiri perjanjian berdasarkan ketentuan dan persyaratan lain yang diatur dalam perjanjian.

7-Eleven, Inc. dapat mengalihkan perjanjian atau sebagian dari hak-hak atau kewajiban-kewajiban menurut perjanjian kepada siapapun atau entitas manapun tanpa batasan. PT. Modern Putra Indonesia tidak diperkenankan menjual, mengalihkan, memindahkan, memberikan, menyerahkan, menggadaikan, meletakkan hak tanggungan atau dengan cara lain membebaskan kepentingan langsung maupun tidak langsung yang diatur dalam perjanjian tanpa persetujuan tertulis dari 7- Eleven, Inc.

Semua klaim, kontroversi atau sengketa yang timbul atau terkait dengan perjanjian, perjanjian waralaba manapun akan diselesaikan melalui mediasi yang tidak mengikat sebelum mengajukan klaim, kontroversi atau sengketa tersebut kepada badan arbitrase, atau ke pengadilan tribunal lainnya. Apabila para pihak tidak dapat menyelesaikan perbedaan antara mereka melalui mediasi, maka arbitrase akan dilakukan di Dallas, Texas, Amerika Serikat, dengan ketentuan bahwa 7-Eleven, Inc. mempunyai hak untuk menentukan sendiri agar arbitrase dilaksanakan di kota dimana kantor pusat perusahaan beroperasi.

BAB 4
ANALISIS PERJANJIAN LISENSI DAN OPERASIONALISASI
WARALABA 7 ELEVEN DI INDONESIA

4.1. Analisis Perjanjian Lisensi Antara 7ELEVEN dan PT. Modern Putra Indonesia

Kerjasama antara 7-Eleven suatu perusahaan yang didirikan berdasarkan hukum di Amerika Serikat sebagai pemberi waralaba dengan PT. Modern Putra Indonesia sebagai penerima waralaba yang merupakan suatu perusahaan didirikan berdasarkan hukum Republik Indonesia dimulai dengan ditandatanganinya perjanjian lisensi pada tanggal 2 November 2009. Perjanjian tersebut dilaksanakan di Indonesia dan tunduk pada ketentuan hukum Republik Indonesia. Perjanjian Waralaba yang diberikan menurut perjanjian merupakan hak dan lisensi non-eksklusif serta terbatas untuk mengoperasikan Usaha Siap Konsumsi di wilayah yang telah ditentukan dalam perjanjian dengan menggunakan sistem 7 Eleven, tunduk pada persyaratan dan pembatasan-pembatasan seperti yang tercantum dalam perjanjian.

Pihak 7-Eleven, Inc. baru akan mengadakan perjanjian waralaba lanjutan dengan PT. Modern Putra Indonesia apabila PT. Modern Putra Indonesia telah memenuhi persyaratan tertentu sehubungan dengan pengembangan Waralaba, secara konsisten telah melakukan dan mematuhi sistem dan standar 7-Eleven, memiliki karyawan dalam jumlah yang memadai dan telah cukup dilatih, menguntungkan dan telah siap untuk menawarkan waralaba lanjutan dan memberikan dukungan kepada penerima waralaba.

Para pihak yang terkait dalam perjanjian ini adalah dua pihak yang berbeda kewarganegaraan. 7 Eleven, Inc. adalah perusahaan yang tunduk pada hukum Amerika, sedangkan PT. Modern Putra Indonesia adalah perusahaan Indonesia yang turut serta dalam perjanjian yang tunduk pada hukum Indonesia. Bila melihat lebih jelas, maka sebenarnya dalam perjanjian lisensi ini dapat dilihat adanya unsur perdata internasional, hal ini karena materinya yaitu hubungan-hubungan atau peristiwa-peristiwa dan obyeknyalah yang internasional.¹

¹ Sudargo Gautama, *Pengantar Hukum Perdata Internasional Indonesia*, (Bandung: Bina Cipta, 1994), hal.3-4

Aspek perdata dalam perjanjian lisensi dapat dilihat dari kedudukan para pihak dimana salah satu pihak adalah badan hukum Indonesia dan di pihak lain adalah 7 Eleven, Inc. yang tunduk pada hukum Amerika Serikat.

Perjanjian Lisensi antara 7-Eleven, Inc dengan PT. Modern Putra Indonesia bukan suatu perjanjian bernama yang lahir dari KUHPperdata melainkan suatu perjanjian yang disusun sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat didalam Pasal 1 ayat 13 Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek yaitu:

“izin yang diberikan Pemilik Merek Terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan Merek tersebut, baik untuk seluruh atau sebagian jenis barang dan/atau jasa yang didaftarkan dalam jangka waktu tertentu dan syarat tertentu.

Dan juga diatur dalam Pasal 1 ayat (5) Undang-undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang yaitu:

“ izin yang diberikan oleh pemegang hak Rahasia Dagang kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menikmati manfaat ekonomi dari suatu Rahasia Dagang yang diberikan perlindungan dalam jangka waktu tertentu dan syarat tertentu”.

Bilamana ditinjau dari unsur-unsur perjanjian dalam Pasal 1313 KUHPperdata:

“suatu perjanjian adalah suatu perbuatan mana satu orang atau lebih mengikatkan diri terhadap satu orang atau lebih”.²

Berdasarkan Pasal tersebut maka perjanjian lisensi ini merupakan jenis perjanjian timbal balik (*Bilateral Contract*). Perjanjian timbal balik adalah perjanjian yang memberikan hak dan kewajiban kepada kedua belah pihak. Perjanjian timbal balik ini ,merupakan perjanjian yang paling umum terjadi dalam bermasyarakat. Yang menjadi kriteria perjanjian jenis ini adalah kewajiban berprestasi kedua belah pihak. Prestasi biasanya berupa benda berwujud baik bergerak maupun tidak bergerak, atau benda tidak berwujud berupa hak³.

² Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Op, Cit, Pasal 1313.

³ Abdul Kadir Muhammad, Op, Cit, hal. 86.

Dalam analisis perjanjian lisensi antara 7 Eleven yang merupakan suatu badan usaha swasta asing yang bergerak dibidang jaringan toko serba ada (*convenience store*) dan usaha siap konsumsi dimana perusahaan dijalankan atas dasar waralaba dan lisensi memberi prestasi berupa hak kepada PT. Modern Putra Indonesia yang merupakan suatu badan usaha swasta yang memiliki keahlian dan pengalaman dalam bidang mengelola jaringan dan mengoperasikan ritel.

Seperti yang telah diuraikan diatas bahwa perjanjian lisensi ini juga termasuk jenis perjanjian atas beban, perjanjian atas beban adalah perjanjian dimana terhadap prestasi dari pihak yang satu selalu terdapat kontra prestasi dari pihak yang lain, dan antara kedua prestasi itu ada hubungannya menurut hukum.⁴

Prestasi dari pihak 7-Eleven yaitu memberikan hak kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk menggunakan nama, merek dan properti dalam kaitannya dalam kerjasama di bidang waralaba *convenience store* untuk pengelolaan di wilayah Indonesia sedangkan kontra prestasinya PT. Modern Putra Indonesia adalah persetujuan untuk menggunakan nama, merek dan properti terkait dengan kerjasama waralaba di wilayah Indonesia sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan dan disepakati oleh keduabelah pihak. Para pihak telah bersama-sama mengikatkan diri untuk melakukan kerjasama.

Pengikatannya berupa kontrak kerjasama yang dikehendaki oleh keduabelah pihak. Mengenai keabsahan suatu Perjanjian Lisensi antara 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia adalah harus memenuhi persyaratan sahnya suatu perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara yaitu sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, cakap untuk membuat suatu perjanjian, mengenai suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal. Selanjutnya penulis akan menganalisis dari keempat syarat sahnya perjanjian tersebut dibawah ini.

4.1.1 Syarat Sah Suatu Perjanjian

Pada bab sebelumnya Penulis telah menguraikan mengenai ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara sebagai pedoman mengenai syarat sahnya suatu perjanjian secara teoritis, maka dengan demikian untuk menganalisis keabsahan perjanjian

⁴ Mariam Darius Badruzaman *et al*, "Kompilasi Hukum Perikatan", cet-1 (Jakarta: Citra Aditya Bakti, 2001), Hal. 67.

lisensi 7- Eleven dengan PT. Modern Putra Indonesia dari sisi hukum perjanjian, akan meliputi hal-hal sebagai berikut:

a. Kesepakatan Para Pihak;

Persyaratan utama keabsahan suatu perjanjian adalah kesepakatan para pihak yang membuatnya. Dalam Perjanjian Lisensi kesepakatan tersebut tertuang pada bagian awal perjanjian dimana 7-Eleven, Inc. merupakan salah satu perusahaan retail terbesar di dunia yang telah memiliki reputasi untuk jaringan toko serba ada (*convenience store*) yang dioperasikan atas dasar waralaba dan lisensi dengan nama 7-ELEVEN®, bersedia untuk bekerjasama dengan PT. Modern Putra Indonesia yang merupakan suatu badan usaha swasta yang memiliki keahlian dan pengalaman dalam bidang mengelola jaringan dan mengoperasikan ritel, menyatakan bersedia menerima hak menggunakan merek dan nama 7-Eleven untuk mengoperasikan usaha di wilayah yang telah ditetapkan dengan menggunakan sistem dari 7-Eleven, tunduk pada persyaratan dan pembatasan-pembatasan seperti yang tercantum dalam perjanjian.

Dengan sepakat atau juga bisa dinamakan perizinan, dimaksudkan bahwa kedua pihak yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju atau seiyasakata mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian waralaba tersebut.⁵ Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, maka dikehendaki pula oleh pihak yang lain. Mereka menghendaki sesuatu yang sama secara timbal balik, dalam perjanjian lisensi ini pihak 7-Eleven Inc. akan memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan, yang diperlukan oleh PT. Modern Putra Indonesia untuk melaksanakan lisensi yang diberikan tersebut. Selain itu, 7-Eleven, Inc. akan memberikan bantuan pada PT. Modern Putra Indonesia mengenai cara pemanfaatan dan atau penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan tersebut. Sedangkan PT. Modern Putra Indonesia selaku penerima lisensi diantaranya akan melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi lisensi kepadanya guna melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual yang dilisensikan tersebut, memberikan laporan-laporan secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi lisensi, melakukan pembayaran Royalty dalam bentuk, jenis dan jumlah yang disepakati.

⁵ Subekti, Op. Cit, hal. 17.

Para pihak yang terlibat dalam perjanjian ini masing-masing telah mengetahui segala sesuatu mengenai hak serta kewajiban. Hal ini berhubungan dengan pemenuhan segala syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi.

Persetujuan kedua belah pihak yang merupakan kesepakatan itu harus diberikan secara bebas. Tidak ada unsur paksaan, kekhilafan dan penipuan ketika perjanjian waralaba tersebut dibuat. Para pihak menerima apa yang sudah diatur dalam ketentuan yang mengacu pada perundang-undangan yang berlaku yang mengatur tentang Lisensi. Jadi isi perjanjian lisensi adalah suatu kesepakatan antara 7-Eleven Inc dan PT. Modern Putra Indonesia yang sah secara hukum. Syarat kesepakatan merupakan syarat subyektif. Apabila syarat kesepakatan dalam pembuatan perjanjian lisensi ini tidak dipenuhi maka perjanjian dapat dimintakan pembatalan.

b. Kecakapan untuk Membuat Perjanjian

Pada perjanjian lisensi ini dibuat oleh pihak yang harus memenuhi syarat sahnya suatu perjanjian. Mengenai hal cakap untuk membuat suatu perjanjian, orang yang membuat suatu perjanjian harus cakap menurut hukum. Dalam perjanjian waralaba ini orang membuat perjanjian adalah wakil dari perusahaan masing-masing yang berwenang sesuai dengan peraturan dari anggaran dasar dari 7-Eleven Inc dan PT. Modern Putra Indonesia. Sehingga bisa dilihat baik dari sudut rasa keadilan maupun dari sudut ketertiban hukum, orang yang membuat suatu perjanjian dan nantinya akan terikat oleh perjanjian, mempunyai cukup kemampuan benar-benar akan tanggung jawab yang dipikulnya dengan perbuatannya itu.⁶

Dalam perjanjian lisensi ini yang berwenang untuk bertindak sebagai wakil dari perusahaannya adalah Direktur Utama, hal ini sesuai dengan anggaran dasar perusahaan tersebut, keduanya adalah sah untuk bersama-sama mewakili serta bertindak untuk dan atas nama Perseroan Terbatas,⁷ sehingga

⁶ Subekti, Op. Cit, Hal.17.

⁷ Windy Puspasari, *Perjanjian Kredit Konstruksi Yasa Griya Antara Bank Dengan Pengembang Perumahan PT "X" Pada Bank Tabungan Negara Cabang Depok*. (Skripsi Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta), hal 79.

orang yang membuat perjanjian benar-benar orang yang bertanggung jawab untuk membuat suatu perjanjian waralaba tersebut.

Pada dasarnya setiap orang yang sudah dinyatakan dewasa dan sehat pikirannya adalah orang yang yang disebut cakap menurut hukum. Pihak-pihak dalam perjanjian kerjasama ini adalah orang-orang yang telah memenuhi syarat cakap dan dilakukan oleh orang-orang yang sudah dewasa, mereka bukan termasuk orang yang ditaruh dibawah pengampuan yang dikategorikan dalam Pasal 1330 KUHPerdata,⁸ menurut Pasal ini yang ditentukan tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian adalah orang-orang yang dinyatakan belum dewasa, mereka adalah orang yang ditaruh dibawah pengampuan, seorang perempuan dalam hal yang telah ditetapkan oleh Undang-Undang dan pada umumnya semua orang yang dinyatakan oleh Undang-Undang di larang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

Apabila dalam perjanjian Lisensi tersebut dilakukan oleh orang yang tidak memenuhi syarat kecakapan maka perjanjian ini akan menjadi tidak sah sehingga dikemudian hari dapat dimintakan pembatalan. Syarat ini juga termasuk syarat subjektif, dalam hal adanya kekurangan mengenai syarat subjektif, undang-undang menyerahkan kepada pihak yang berkepentingan apakah menghendaki perjanjian atau tidak, perjanjian dapat dimintakan pembatalan.

c. Untuk Suatu Hal Tertentu

Syarat sah lainnya dalam melakukan perjanjian adalah kalimat untuk suatu hal tertentu, yang dimaksud suatu hal tertentu merupakan pokok perjanjian, merupakan objek perjanjian, harus tertentu atau sekurang-kurangnya dapat ditentukan. Apa yang diperjanjikan harus cukup jelas, ditentukan jenisnya.⁹

Suatu perjanjian haruslah mempunyai objek tertentu. Dalam Perjanjian lisensi telah jelas disebutkan bahwa yang menjadi objek perjanjian adalah hak dan lisensi non-eksklusif serta terbatas seperti yang tercantum dalam perjanjian.

⁸ Subekti, Op. Cit, Hal.17.

⁹ Abdulkadir Muhammad, Op. Cit, Hal.93.

Pasal 1333 KUHPerdata menyatakan bahwa:

“suatu persetujuan harus mempunyai pokok suatu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya, tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu asal jumlah itu terkemudian dapat ditentukan atau dihitung”.¹⁰

Yang merupakan pokok perjanjian adalah hak dan lisensi non-eksklusif. Melalui perjanjian ini pemegang paten mengalihkan kepemilikannya kepada sejumlah pihak dan juga tetap berhak menjalankan atau menggunakan patennya.

Syarat ini termasuk kedalam syarat obyektif. Kemudian apabila syarat mengenai suatu hal yang tertentu ini tidak dipenuhi dalam perjanjian waralaba maka tidak sah menurut hukum, oleh karena itu batal demi hukum.

d. Untuk Suatu Sebab Yang Halal.

Syarat keempat sahnya perjanjian adalah untuk suatu sebab yang halal. Pasal 1336 KUHPerdata menyatakan bahwa:

“Jika tak dinyatakan sesuatu sebab, tetapi ada suatu sebab yang halal, ataupun jika ada suatu sebab lain, dari pada yang dinyatakan, persetujuannya namun demikian adalah sah”.

Berdasarkan Pasal tersebut maka suatu sebab yang halal memiliki pengertian yaitu bahwa perjanjian harus dibuat dengan tujuan tertentu yang dibolehkan dan tidak melanggar Undang-Undang baik secara hukum maupun kesusilaan.

Perjanjian Lisensi adalah mengenai hak untuk melakukan satu atau serangkaian tindakan atau perbuatan yang diberikan oleh mereka yang berwenang dalam bentuk izin, dalam hal ini 7-Eleven, Inc. yang merupakan badan hukum swasta asing bekerjasama dengan PT. Modern Putra Indonesia untuk membuka gerai di Indonesia. Hal ini dilakukan dalam menjamin ketersediaan barang kebutuhan pokok di masyarakat, salah satunya terkait dengan proses distribusi barang dari produsen atau importir sampai kepada konsumen. Selain itu hal ini dilakukan sebagai

¹⁰ KUHPerdata, Op, Cit, Pasal 1333.

alternatif upaya untuk lebih mendekatkan diri pada konsumen di negara tujuan yaitu Indonesia, serta untuk mengurangi dampak biaya transportasi ekspor yang tinggi.

Kegiatan tersebut tidak melanggar undang-undang yang berlaku, serta tidak melanggar unsur kesusilaan. Di dalam Undang-undang tidak memberikan pengertian mengenai “sebab” (*causa*), sudah jelas bahwa yang dimaksud dengan kausa bukanlah hubungan sebab akibat, sehingga pengertian kausa disini tidak mempunyai hubungan sama sekali dengan ajaran *kausaliteit*.

Yang dimaksud dengan pengertian “kausa” bukan sebab yang mendorong para pihak untuk mengadakan perjanjian, karena apa yang menjadi motif dari seseorang untuk mengadakan perjanjian tidak menjadi perhatian hukum. Menurut Yurisprudensi yang ditafsirkan dengan kausa adalah isi atau maksud dari perjanjian.¹¹ Jadi kausanya seperti yang telah diuraikan diatas.

4.1.2. Keabsahan Perjanjian Lisensi

Dengan berpedoman pada uraian di atas, dapatlah dikatakan bahwa Perjanjian Lisensi antara 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia telah memenuhi syarat sahnya suatu perjanjian sebagaimana dirumuskan dalam Pasal 1320 KUHPerdata. Jika ditinjau dari hukum perjanjian yang umum maka bisa dianalisis seperti berikut ini:

a. Asas Kebebasan Berkontrak

Kebebasan berkontrak atau dikenal pula sebagai Sistem Terbuka¹², yaitu suatu asas yang mengandung kebebasan membuat perjanjian, sebagaimana dirumuskan dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata, yang berbunyi:

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”

¹¹ Mariam Darus Badruzaman *et al*, Op. Cit. Hal. 81.

¹² Subekti, Op. Cit, hal.13.

Rumusan tersebut memberikan suatu pengertian bahwa para pihak mempunyai kebebasan untuk mengadakan perjanjian menurut kehendaknya sendiri, baik terhadap isi maupun bentuknya, sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan perundang-undang dan melanggar tatanan moral dan sosial kemasyarakatan yang berlaku.

Pada Perjanjian Waralaba, asas kebebasan berkontrak secara tegas dibatasi antara lain oleh ketentuan UU No. 15 Tahun 2001 Tentang Merek dalam Pasal 47 ayat (1) yaitu:

“Perjanjian Lisensi dilarang memuat ketentuan baik yang langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan akibat yang merugikan perekonomian Indonesia atau memuat pembatasan yang menghambat kemampuan bangsa Indonesia dalam menguasai dan mengembangkan teknologi pada umumnya.”

Hal tersebut sejalan dengan apa yang tercantum dalam Pasal 9 ayat (1) UU No. 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang, yaitu:

“Perjanjian Lisensi dilarang memuat ketentuan yang dapat menimbulkan akibat yang merugikan perekonomian Indonesia atau memuat ketentuan yang mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku.”

Berdasarkan kedua pasal tersebut diatas menunjukkan bahwa Perjanjian Lisensi adalah suatu perjanjian khusus dengan bentuk tertentu.

b. Asas Kesepakatan (Konsensual)

Perjanjian konsensual adalah perjanjian dimana diantara kedua belah pihak telah tercapai persesuaian kehendak untuk mengadakan perjanjian.¹³ Asas ini mengandung pengertian bahwa suatu perjanjian telah timbul atau sudah dilahirkan sejak diucapkannya kata sepakat.¹⁴

Jadi suatu perjanjian harus dianggap lahir pada waktu tercapainya suatu

¹³ Mariam Darus Badruzaman *et al*, Op. Cit. Hal. 68.

¹⁴ Subekti, Op. Cit. hal. 15.

kesepakatan antara kedua belah pihak.¹⁵ Dengan dicapainya kesepakatan tersebut perjanjian yang dibuat dianggap sah dan akan timbul akibat hukumnya.

Dalam Perjanjian Lisensi pada bagian awal disebutkan bahwa perjanjian efektif berlaku mulai tanggal 2 November 2009 dan kesepakatan terhadap perjanjian tersebut ditandai dengan penandatanganan perjanjian oleh kedua belah pihak.

c. Asas Itikad Baik

Itikad baik dalam membuat melaksanakan Perjanjian Waralaba, tercermin dari kesediaan dari 7-Eleven, Inc. untuk memberikan hak untuk menggunakan merek dan nama 7-Eleven untuk kepentingan PT. Modern Putra Indonesia dalam mengembangkan usahanya.

Sebaliknya PT. Modern Putra Indonesia menunjukkan itikad baiknya dengan melakukan suatu bentuk pembayaran yang biasa disebut dengan *Royalty*.

d. Asas Kekuatan Mengikat

Kekuatan mengikat pada Perjanjian Lisensi, ditegaskan pada Perjanjian Lisensi antara 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia pada angka 1¹⁶ yang memberikan batasan-batasan pengertian istilah-istilah yang digunakan dalam perjanjian tersebut.

Maka dengan demikian ketentuan Pasal tersebut bersifat pasti dan terakhir (“*ensure* dan *final*”), yang tidak memberikan kesempatan kepada para pihak untuk melakukan penafsiran terhadap suatu istilah atau kata dalam perjanjian, sehingga mengesampingkan ketentuan Pasal 1343 KUHPerdata, yang menyatakan:

“Jika kata-kata suatu perjanjian dapat diberikan berbagai macam penafsiran, harus dipilihnya menyelidiki maksud kedua belah pihak yang membuat perjanjian itu, daripada memegang teguh arti kata-kata menurut huruf.”

e. Asas Berlakunya Perjanjian

Selain mengikat para pihak untuk melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kesepakatan, Perjanjian lisensi mengatur pula tanggung jawab

¹⁵ Subekti (b), Op.Cit., hal. 138.

¹⁶ License Agreement 7 Eleven, Inc. and PT. Modern Putra Indonesia, hal. 1.

para pihak terhadap pihak ketiga, hal ini tercantum dalam Perjanjian Lisensi antara 7-Eleven, Inc. dan PT. Modern Putra Indonesia angka 18, yaitu:

*“Licensee is an independent contractor and not agent employee of 7-Eleven, Inc. Licensee shall not, directly or indirectly, make any representations or warranties on behalf of 7-Eleven. Inc.”*¹⁷

Ditegaskan bahwa PT. Modern Putra Indonesia bukan agen dari 7-Eleven dan tidak bertindak untuk dan atas nama 7-Eleven. Dapat dilihat bahwa terdapat pengaturan antara para pihak dalam perjanjian tersebut dengan pihak ketiga. Dengan menyatakan bahwa PT. Modern Putra Indonesia bukan agen dari 7-Eleven, Inc. maka 7-Eleven, Inc. tidak bertanggungjawab atas segala tindakan PT. Modern Putra Indonesia terhadap pihak ketiga.

f. Asas Kepatutan dan Kebiasaan

Dimana dalam membuat perjanjian isinya harus disesuaikan dengan kepatutan dan kebiasaan yang ada dalam masyarakat. Hal ini diatur dalam Pasal 1339 KUHPerdara yang menyatakan:

“Perjanjian tidak hanya mengikat terhadap hal-hal yang diatur secara tegas didalamnya tetapi juga menurut sifatnya diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang”.

Dalam Perjanjian Lisensi antara 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia, pengakuan para pihak terhadap asas kepatutan dan kebiasaan diantaranya terangkum pada ketentuan berikut:

1. Angka 6 mengenai *Quality Control* bagian 6.5
Bahwa Penerima Lisensi akan mengoperasikan usaha sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku di wilayah tersebut.
2. Angka 7 mengenai *Protection of The Properties* bagian 7.1
7-Eleven , Inc. atau PT. Modern Putra Indonesia harus mendaftarkan nama dan merek 7-Eleven sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

¹⁷*Ibid*, hal. 13

4.2. Analisis Prospektus Penawaran Waralaba 7-Eleven terkait dengan Perjanjian Waralaba Berdasarkan Perundang-undangan di Indonesia

Bahwa untuk lebih meningkatkan tertib usaha dengan cara Waralaba serta meningkatkan kesempatan usaha nasional pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba diantaranya mengatur mengenai kewajiban Pemberi Waralaba untuk memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran.

Prospektus penawaran Waralaba memuat paling sedikit mengenai:¹⁸

- 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.

Prospektus Penawaran ini wajib didaftarkan oleh Pemberi Waralaba sebelum membuat perjanjian dengan penerima waralaba¹⁹ kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan Departemen Perdagangan. Pemberi Waralaba harus memberikan prospectus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian Waralaba.²⁰

Prospektus penawaran 7-Eleven, Inc. antara lain menjelaskan ketentuan-ketentuan penting tertentu dari rancangan perjanjian waralaba utama, namun

¹⁸ Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba, Op.Cit, Pasal 3.

¹⁹ Ibid, Pasal 10

²⁰ Ibid. Pasal 4

prospektus penawaran ini bukan merupakan suatu kesepakatan dan tidak mengatur hubungan 7-Eleven dengan PT. MPI. Perjanjian utama akan diberikan setelah PT. Modern Putra Indonesia menyampaikan maksud untuk memulai usaha dengan 7-Eleven, Inc. Perjanjian waralaba utama itulah yang akan mengatur hubungan 7-Eleven, Inc. dengan PT. Modern Putra Indonesia.

Apabila PT. Modern Putra Indonesia telah memenuhi syarat, 7-Eleven, Inc. akan menawarkan hak untuk membuat suatu perjanjian waralaba utama yang memberikan hak kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk mengoperasikan Usaha Siap Konsumsi hanya di sebagian wilayah di Republik Indonesia yang akan diatur dalam perjanjian.

Waralaba yang diberikan menurut perjanjian Waralaba merupakan hak dan lisensi non-eksklusif serta terbatas untuk mengoperasikan Usaha Siap Konsumsi di Wilayah dengan menggunakan sistem 7-Eleven, dengan tunduk pada persyaratan dan pembatasan-pembatasan seperti yang tercantum dalam perjanjian. PT. Modern Putra Indonesia tidak diperbolehkan untuk memberikan Waralaba Lanjutan unit Usaha Siap Konsumsi kepada penerima waralaba lanjutan di wilayah yang akan ditentukan sebelum 7-Eleven, Inc. dan PT. Modern Putra Indonesia sama-sama sepakat bahwa persyaratan tertentu sehubungan dengan pengembangan waralaba PT. Modern Putra Indonesia telah terpenuhi, dan PT. Modern Putra Indonesia secara konsisten telah melakukan dan mematuhi sistem dan standar 7-Eleven, Inc. selain itu menurut pendapat 7-Eleven, Inc. PT. Modern Putra Indonesia sudah memiliki karyawan dalam jumlah yang memadai dan telah cukup dilatih, menguntungkan dan telah siap untuk menawarkan waralaba lanjutan dan memberikan dukungan kepada penerima waralaba di wilayah yang ditentukan.

Prospektus penawaran waralaba 7-Eleven ini juga memperhatikan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia yaitu terkait dengan Pasal 6 ayat (2) UU No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba yaitu

“Penerima Waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba.”²¹

²¹ Ibid, Pasal 6 (2).

Hal ini sejalan dengan rencana 7-Eleven yang baru akan memberikan perjanjian waralaba utama setelah satu tempat usaha tersebut telah memenuhi standar 7-Eleven.

Prospektus penawaran waralaba 7-Eleven kepada PT. Modern Putra Indonesia menunjukkan gambaran mengenai perjanjian waralaba utama yang akan dibuat oleh mereka. Dilihat dari klausula-klausula yang tercantum dalam prospektus penawaran waralaba, prospektus penawaran tersebut sudah memenuhi unsur-unsur yang harus ada dalam Perjanjian Waralaba berdasarkan Pasal 5 UU No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba yang diperjelas dalam Lampiran II Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008, mengatur mengenai perjanjian waralaba harus memuat klausula paling sedikit:

a. Nama dan alamat para pihak

Para pihak yang terkait adalah 7-Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia

b. Jenis hak Kekayaan Intelektual

Yaitu jenis Hak Kekayaan Intelektual Pemberi Waralaba, seperti merek dan logo perusahaan 7-Eleven, desain outlet/gerai, sistem manajemen/pemasaran yang diwaralabakan.

c. Kegiatan usaha,

Kegiatan usaha yang diperjanjikan; yaitu perdagangan eceran/ritel dengan konsep *convenience store*

d. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba

Yaitu hak yang dimiliki baik oleh Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba seperti yang telah tercantum dalam BAB 3.

e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba

Memberikan materi yang digunakan dalam pengembangan operasional dan memberikan pelatihan secara berkala seperti kursus, seminar dan program pelatihan tambahan dari waktu ke waktu.

f. Wilayah usaha;

7- Eleven, Inc. memberi hak kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk membuka gerai waralaba dengan sistem 7-Eleven, Inc. di wilayah Republik Indonesia yang detailnya akan ditentukan kemudian.

g. Jangka waktu perjanjian

Perjanjian dapat diperbaharui dengan ketentuan tambahan yang diatur dalam perjanjian.

h. Tata cara pembayaran imbalan

Pembayaran dilakukan dalam mata uang US Dollar

i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;

100% kepemilikan sahamnya dimiliki oleh SEVEN & I HOLDINGS CO., LTD.

j. Penyelesaian sengketa;

Semua klaim, kontroversi atau sengketa yang timbul atau terkait dengan Perjanjian waralaba dan perjanjian manapun akan diselesaikan melalui mediasi yang tidak mengikat sebelum mengajukan klaim, kontroversi atau sengketa tersebut kepada badan arbitrase, atau ke pengadilan atau tribunal lainnya. Apabila para pihak tidak dapat menyelesaikan perbedaan antara mereka melalui mediasi, maka arbitrase akan dilakukan di Dallas, Texas Amerika Serikat.

k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian;

Perjanjian dapat diperbaharui, pengakhiran dapat dilakukan apabila Penerima Waralaba melakukan Wanprestasi menurut perjanjian atau apabila dalam

jangka waktu 6 bulan pertama dalam jangka waktu perjanjian Penerima Waralaba tidak memiliki persetujuan pemerintah yang diperlukan.

1. Jaminan dari pihak Pemberi Waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada Penerima Waralaba sesuai dengan isi Perjanjian hingga jangka waktu Perjanjian berakhir.

4.3. Analisis Oprasionalisasi Waralaba 7-Eleven berdasarkan Perundang-undangan di Indonesia.

Pada dasarnya suatu waralaba, sebagaimana halnya lisensi, adalah suatu bentuk perjanjian yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba, yang dapat terwujud dalam bentuk:

1. Hak untuk melakukan penjualan atas produk berupa barang dan jasa atau dengan mempergunakan nama dagang atau merek dagang tertentu;
2. Hak untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan atau berdasarkan pada suatu format bisnis yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba.

Dengan ini berarti, sebagai suatu perjanjian, waralaba tunduk pada ketentuan umum yang berlaku bagi sahnya perjanjian sebagaimana diatur dalam Buku III KUHPerdara.²²

Selain itu pengaturan mengenai waralaba di Indonesia dapat ditemukan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba. Berdasarkan Pasal 3 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, untuk melakukan usaha waralaba harus memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki ciri khas usaha

7- Eleven adalah pemilik konsep pemasaran, persiapan dan penjualan atas usaha waralaba *convenience store* yang mempunyai ciri khas baik dalam

²² Gunawan Widjaja, Op. Cit. hal.75.

sistem pemasaran, produk makanan seperti *Shurpee* dan *Big Gulp* maupun konsep tata ruang gerai waralabanya.

b. Terbukti sudah memberikan keuntungan

7-Eleven didirikan pada tahun 1961 dan saat ini merupakan perusahaan yang membuka jaringan toko serba ada (*convenience store*) yang terbesar di Jepang dan sekarang ini merupakan jaringan toko terbesar di dunia yang bergerak di bidang toko serba ada dan usaha siap konsumsi dengan sekitar 35.600 lokasi di seluruh dunia dimana perusahaannya dioperasikan dengan dan dijalankan atas dasar lisensi dan waralaba.

c. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis

Memiliki versi “Manual” yang terbaru berkenaan dengan Sistem yang terdapat di Amerika Serikat yang mencerminkan beberapa “praktik-praktik terbaik” para penerima lisensi area 7-Eleven dan penerima waralaba utama lainnya yang diperbaharui secara berkala.

d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan

Memiliki “Rahasia Dagang” yang mencakup identifikasi, instalasi, tata letak, penjualan, pengendalian persediaan toko, pemesanan, audit, desain, skema warna dan lain sebagainya

e. Adanya dukungan yang berkesinambungan

Diantaranya dengan diadakan sistem pelatihan seperti kursus, seminar dan program pelatihan tambahan dari waktu ke waktu.

f. Hak kekayaan intelektual yang terdaftar

Berdasarkan Undang-Undang No. 19 Tahun 1992 Tentang Merek, sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No. 14 Tahun 1997 Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Direktorat Jendral Hak Kekayaan Intelektual telah mengeluarkan Sertifikat Merek untuk 7-Eleven, Inc.

Waralaba dapat menghasilkan keuntungan yang memadai tanpa perlu terlibat dengan resiko modal yang tinggi maupun dengan masalah detail sehari-hari yang timbul dari pengelolaan dan manajemen outlet eceran yang kecil. Semua administrasi dan pengelolaan jalannya bisnis dan 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.²³

Berdasarkan kenyataan tersebut diatas 7 Eleven, Inc. yang bekerjasama dengan PT. Modern Putra Indonesia bermaksud untuk membuka retail dalam bentuk *convenience store* dengan format Waralaba di Indonesia

Hal ini banyak menuai konflik diantara para pengusaha khususnya pengusaha waralaba dan lisensi nasional yang menolak rencana perusahaan retail tersebut untuk beroperasi di Indonesia karena ternyata kepemilikan saham dari PT. Modern Putra Indonesia dimiliki oleh perusahaan asing. Dikhawatirkan hal ini akan menimbulkan persaingan usaha tidak sehat diantara para pelaku usaha.

Penanaman modal menurut Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal adalah segala bentuk kegiatan menanam modal, baik oleh penanam modal dalam negeri maupun penanam modal asing untuk melakukan usaha di wilayah Republik Indonesia.²⁴

Sedangkan penanaman modal asing itu sendiri berdasarkan Undang-Undang ini adalah perseorangan warga negara asing, badan usaha asing, dan/atau pemerintah asing yang melakukan penanaman modal di wilayah negara Republik Indonesia.²⁵

Berdasarkan Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal Pasal 5 ayat (3)²⁶ Penanam modal dalam negeri dan asing yang melakukan penanaman modal dalam bentuk perseroan terbatas dilakukan dengan;

- a. Mengambil bagian saham pada saat pendirian perseroan terbatas;

²³ Gunawan Widjaja, Op. Cit. hal.26.

²⁴ Undang-Undang Penanaman Modal No. 25 Tahun 2007, Pasal 1 ayat (1)

²⁵ *Ibid*, Pasal 1.ayat (6)

²⁶ *Ibid*, Pasal 5.ayat (6)

- b. Membeli saham; dan
- c. Melakukan cara lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

PT. Modern Putra Indonesia mayoritas pemegang sahamnya adalah PT. Modern Internasional, Tbk. Sebesar 99% dengan 59.999.999 saham dan 1% sahamnya dimiliki oleh PT. Honoris Industry. Sedangkan PT. Modern Internasional, Tbk sendiri mayoritas sahamnya dimiliki oleh Asialink Electronics Pte Ltd yang merupakan badan usaha swasta asing dengan komisaris seorang yang berkewarganegaraan Singapura. Dengan demikian PT. Modern Putra Indonesia mayoritas kepemilikan sahamnya adalah perusahaan asing.

Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal mengatur mengenai pengesahan dan perizinan yang didalamnya terdapat pengaturan mengenai pelayanan terpadu satu pintu yang terkait dengan permasalahan pokok yang dihadapi penanam modal dalam memulai usaha di Indonesia.

Berdasarkan Pasal 12 Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 Tentang Penanaman Modal, semua bidang usaha atau jenis usaha terbuka bagi kegiatan penanaman modal kecuali bidang usaha atau jenis usaha yang dinyatakan tertutup dan terbuka dengan persyaratan.²⁷

Bidang usaha yang terbuka harus dilakukan berdasarkan pertimbangan kewajaran dan kelayakan ekonomi, pemerintah harus dapat memberikan perlindungan bagi pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK) agar tidak terjadi persaingan usaha yang tidak sehat dengan timbulnya monopoli diantaranya dengan memberikan batasan kepemilikan modal bagi penanam modal asing.

Bidang usaha yang dijalankan oleh 7 Eleven dan PT. Modern Putra Indonesia berdasarkan perjanjian yang telah dilakukan adalah kerjasama di bidang usaha waralaba dengan membuka retail atau perdagangan eceran dalam bentuk *convenience store*. Berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 111 Tahun 2007 Tentang Daftar Bidang Usaha Yang Tertutup dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan di Bidang Penanaman Modal yang tercantum dalam

²⁷ *Ibid*, Pasal 12 ayat (1)

Lampiran II Daftar Bidang Usaha yang Terbuka Dengan Persyaratan huruf f, No. 35 KBLI 52111 di sektor perdagangan, untuk perdagangan eceran dengan luas lantai penjualan kurang dari 400m² yang termasuk kedalam *Convenience Store* kepemilikan modalnya harus 100% dalam negeri.

Berdasarkan hal tersebut diatas sebenarnya pihak PT. Modern Putra Indonesia tidak dapat bekerjasama dengan 7-Eleven, Inc. untuk melakukan usaha di bidang waralaba. Mengacu pada ketentuan bahwa mereka membuka satu gerai 7-Eleven di daerah Bulungan dengan berdasar pada UU No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba Pasal 6 ayat (2) yang menyatakan bahwa:

“Penerima Waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1(satu) tempat usaha”

PT. Modern Putra Indonesia berpedoman pada Pasal tersebut dan juga pada perjanjian lisensi yang telah mereka miliki sehingga mereka dapat beroperasi untuk membuka gerai waralaba.

Hal tersebut tidak dapat diterima karena Pasal tersebut dimaksudkan agar pihak Pemberi Waralaba dapat menilai dengan tepat apakah Penerima Waralaba tersebut sudah berhak untuk menunjuk Penerima Waralaba lanjutan atau belum. Penilaian tersebut dapat dilihat dari bagaimana Penerima Waralaba sudah dapat mengoperasikan tempat usaha tersebut sesuai standar Pemberi Waralaba sehingga Pemberi Waralaba mempunyai keyakinan bahwa Penerima Waralaba sudah dapat dipercaya untuk memiliki hak menunjuk Penerima Waralaba Lanjutan.

Selain itu PT. Modern Putra Indonesia belum memiliki perjanjian waralaba utama dengan 7-Eleven hal ini bertentangan dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 31/M-DAG/PER/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba Pasal 7 jo Pasal 3.

Pasal 3 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 menyatakan bahwa:

- (1) Waralaba terdiri dari Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba
- (2) Pemberi Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi:
 - a. Pemberi Waralaba berasal dari Luar Negeri;
 - b. Pemberi Waralaba berasal dari Dalam Negeri;

c. Pemberi Waralaba Lanjutan berasal dari Dalam Negeri dan/atau Luar Negeri

(3) Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi :

- a. Penerima Waralaba berasal dari Waralaba Luar Negeri
- b. Penerima Waralaba berasal dari Waralaba Dalam Negeri
- c. Penerima Waralaba Lanjutan berasal dari Waralaba Dalam Negeri dan/atau Waralaba Luar Negeri.

Pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 yang menyatakan bahwa:

(1) Pemberi Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (2) wajib memiliki STPW dengan mendaftarkan prospektus penawaran.

(2) Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (3) wajib memiliki STPW dengan mendaftarkan perjanjian waralaba.

“Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (3) wajib memiliki STPW dengan mendaftarkan perjanjian Waralaba.”

Sedangkan yang dimaksud dalam Pasal 3 ayat (3) huruf a adalah Penerima Waralaba yang berasal dari Waralaba Luar Negeri yaitu PT. Modern Putra Indonesia merupakan Penerima Waralaba yang berasal dari luar negeri yaitu dari 7-Eleven, Inc. maka berdasarkan Pasal tersebut diatas PT. Modern Putra Indonesia wajib untuk mendaftarkan perjanjian waralaba dengan 7-Eleven untuk memperoleh STPW.

BAB 5

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan seluruh uraian dan pembahasan yang telah dikemukakan dari Bab 1 sampai dengan Bab 4, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- (1) Perjanjian Lisensi termasuk bukan suatu perjanjian bernama yang lahir dari KUHPerdata melainkan suatu perjanjian yang disusun sesuai dengan ketentuan yang terdapat didalam Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek. Perjanjian lisensi disusun dengan memperhatikan syarat sahnya perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdata dan didasarkan pada asas kebebasan berkontrak yang berarti bahwa dengan memperhatikan batasan hukum yang tepat orang dapat mengadakan perjanjian apa saja sesuai dengan pilihannya, 7 Eleven, Inc. dan PT Modern Putra Indonesia telah memutuskan untuk membuat perjanjian lisensi maka mereka terikat pada perjanjian tersebut. Hal ini sesuai dengan asas *Pacta Sunt Servanda* dimana janji harus ditepati yang merupakan prinsip dasar sistem *Civil Law* yaitu perjanjian merupakan undang-undang bagi para pihak yang membuatnya dan menyiratkan bahwa pengingkaran terhadap kewajiban yang ada pada perjanjian merupakan tindakan melanggar janji atau wanprestasi.

Dengan perjanjian lisensi ini hak PT. Modern Putra Indonesia adalah terbatas pada hak untuk menggunakan nama, merek dan properti yang tercantum dalam perjanjian dalam hubungannya dengan pengoperasian bisnis gerai *convenience store* di wilayah Indonesia. Lisensi yang diberikan adalah lisensi non-eksklusif, melalui perjanjian ini pemegang merek mengalihkan kepemilikannya kepada sejumlah pihak dan juga tetap berhak menjalankan atau menggunakan mereknya.

- (2) Prospektus Penawaran Waralaba yang tercantum dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba adalah keterangan tertulis dari Pemberi Waralaba yang sedikitnya menjelaskan tentang identitas, legalitas, sejarah kegiatan, stuktur organisasi, keuangan, jumlah tempat usaha, daftar Penerima Waralaba, hak dan kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 mengatur mengenai adanya kewajiban Pemberi Waralaba untuk memberikan prospektus penawaran kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran dan prospektus penawaran ini wajib didaftarkan dalam kaitannya dengan penerbitan STPW. Prospektus penawaran menjelaskan ketentuan-ketentuan penting tertentu dari rancangan perjanjian waralaba utama. Prospektus penawaran bukan merupakan suatu kesepakatan dan tidak mengatur hubungan antara para pihak. Perjanjian waralaba utama yang mengatur hubungan para pihak yang akan diberikan pada waktunya yaitu setelah 7-Eleven menilai bahwa pembukaan gerai *convenience store* di Bulungan, Jakarta Selatan telah memenuhi syarat dan standar 7-Eleven. Waralaba yang akan diberikan oleh 7-Eleven, Inc. menurut perjanjian waralaba seperti yang tercantum dalam prospektus penawaran adalah hak dan lisensi non-eksklusif serta terbatas untuk mengoperasikan *convenience store* di wilayah Indonesia dengan menggunakan sistem dari 7-Eleven, tunduk pada persyaratan dan pembatasan-pembatasan seperti yang nanti akan tercantum dalam perjanjian. PT. Modern Putra Indonesia baru akan diperbolehkan untuk memberikan Waralaba Lanjutan kepada penerima waralaba lanjutan di wilayah yang ditentukan setelah para pihak sepakat bahwa persyaratan tertentu sehubungan dengan pengembangan waralaba telah terpenuhi dan PT. Modern Putra Indonesia secara konsisten melakukan dan mematuhi sistem dan standar 7-Eleven serta memiliki karyawan dalam jumlah memadai dan cukup dilatih.
- (3) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang

Penyelenggaraan Waralaba juga mengatur mengenai penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba termasuk juga syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk memperoleh STPW tersebut. STPW yang diterbitkan dengan merek 7-Eleven Pada Tanggal 15 September 2009, No. 12/PDN-2/STPW/9/2009 dengan masa berlaku: 15/09/2009 – 15/09/2014 tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. PT. Modern Putra Indonesia dan 7-Eleven, Inc belum membuat perjanjian waralaba utama dengan PT. Modern Putra Indonesia yang merupakan salah satu syarat utama yang harus dilengkapi untuk memperoleh STPW tersebut. 7-Eleven, Inc baru membuat perjanjian lisensi dengan PT. Modern Putra Indonesia dimana dalam perjanjian lisensi tersebut hanya diberikan hak untuk menggunakan nama, merek dan properti dari 7-Eleven bukan untuk membuka retail *convenience store* dengan format waralaba. Prospektus penawaran mengharuskan adanya perjanjian waralaba lanjutan, sedangkan perjanjian yang sudah dibuat masih *license agreement* sehingga PT. Modern Putra Indonesia tidak punya titel hukum yang sah atau belum mempunyai hak untuk menjalankan retail 7-Eleven dengan format waralaba di Indonesia. Sebelumnya telah diterbitkan Surat Persetujuan Penanaman Modal No. 156/I/PMDN/2009 oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal kepada PT. Modern Putra Indonesia untuk bidang usaha *convenience store*. Hal ini bertentangan dengan Undang-undang No.25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal dan Peraturan Presiden R.I. Nomor 111 Tahun 2007 tentang Perubahan Atas Peraturan Presiden Nomor 77 Tahun 2007 tentang Daftar Bidang Usaha Yang Tertutup Dan Bidang Usaha Yang Terbuka Dengan Persyaratan Di Bidang Penanaman Modal. PT. Modern Putra Indonesia ternyata kepemilikan sahamnya didominasi oleh pihak asing sehingga hal ini terkait dengan Daftar Negatif Investasi dimana seharusnya kepemilikan saham untuk membuka gerai waralaba di Indonesia harus 100% dimiliki oleh lokal, sehingga mestinya 7-Eleven tidak dapat beroperasi. Dilihat dari formasi PT. Modern Putra

Indonesia, ada usaha penyelundupan hukum karena faktanya pemegang saham mayoritas adalah pihak asing. Mestinya 7-Eleven tidak dapat beroperasi untuk membuka retail dengan format waralaba bekerjasama dengan PT. Modern Putra Indonesia

5.2. Saran

- (1) Mengacu pada kebijakan di bidang penanaman modal dan kebijakan di sektor perdagangan, maka seharusnya perusahaan yang akan berinvestasi di Indonesia dalam hal ini pemberi waralaba pihak asing harus mengikuti dan menaati semua ketentuan hukum yang ada di Indonesia. Mengenai perdagangan eceran/ritel dalam bentuk *convenience store* patut mendapat perhatian karena perkembangan perdagangan eceran atau ritel di Indonesia seperti juga di negara-negara Asia lainnya tumbuh dengan pesat. Jangan sampai lokasi penempatannya itu mematikan pengusaha retail lokal. Pemerintah harus mendukung program ekonomi kerakyatan yang melindungi usaha kecil menengah dan koperasi, jangan sampai perusahaan yang didominasi dengan modal asing dan teknologi yang melampaui menyingkirkan retail lokal dan tradisional. Dengan demikian sebelum memberikan ijin waralaba dalam hal ini penerbitan STPW, perlu di cek secara seksama apakah syarat-syarat teknis pengajuan STPW itu sudah memenuhi syarat dan tidak melanggar peraturan perundang-undangan di Indonesia.
- (2) Karena kedudukan yang tidak seimbang dimana Pemberi Waralaba mempunyai posisi tawar yang tinggi dibanding Penerima Waralaba, sehingga perlindungan hukum bagi Penerima Waralaba dalam menjalankan usahanya masih belum maksimal. Penerima Waralaba diharapkan mempelajari dengan seksama penawaran yang diberikan yang oleh Pemberi Waralaba melalui prospektus penawaran terutama yang mengatur mengenai hak dan kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba.

GAMBAR SUSUNAN PEMEGANG SAHAM

PT. MODERN PUTRA INDONESIA

1. Akte
No. 41 – Tanggal 26 Pebruari 2008
2. Persetujuan Menkumham
No. AHU – 17617. AH.01.02 – Tanggal 9 April 2008
3. Modal
 - a. Modal dasar Rp. 100.000.000.000,- terbagi atas 100.000.000 saham dengan nilai nominal Rp. 1000,-
 - b. Modal ditempatkan dan disetor 60% atau 60.000.000 saham dengan nilai nominal Rp. 60.000.000.000,-
4. Susunan Pemegang Saham
 - a. **PT.Modern International, Tbk.**
-Rp. 59.999.999.000,-/59.999.999 saham – (99%)
 - b. PT. Honoris Industry
_Rp. 1000/1 saham – (1%)

*) Calon Penerima Waralaba “7-Eleven” untuk bidang:

- Retail → DNI 100% Modal Dalam Negeri
- Restoran → DNI Maksimal 50% Modal Asing

PT. MODERN INTERNASIONAL, Tbk

1. Akte
No. 28 – Tanggal 26 Juni 2008
2. Persetujuan Menkumham
No. AHU – 73729. AH.01.02 – Tanggal 15 Oktober 2008
3. Modal
 - a. Modal dasar Rp. 600.000.000.000,- terbagi atas 1.200.000.000 saham dengan nilai nominal Rp. 500,-
 - b. Modal ditempatkan dan disetor 53% atau 639.817.902 saham dengan nilai nominal Rp. 319.908.951.000,-
4. Susunan Pemegang Saham
 - a. PT. Inti Putra Modern
-Rp. 54.853.750.000,-/ 109.707.500 saham (17,14%)
 - b. PT. Inti Lindasihaja
-Rp. 7.752.750.000,-/15.505.500 saham – (2,42%)
 - c. **Masyarakat**
-Rp. 70.778.450.000,-/373.048.002 saham (22,12%)
 - d. **Asialink Electronics Pte. Ltd**
-Rp. 186.524.001.000,-/373.048.002 saham – (58,31%)
5. Komisaris
Tuan Chao Shern Yuan/ Warga Negara Singapore

Mayoritas Pemegang Saham

Saham Asing

Saham Tbk