



UNIVERSITAS INDONESIA

**TINJAUAN YURIDIS MENGENAI ASAS KESEIMBANGAN
PADA PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT. SUMBER
ALFARIA TRIJAYA DENGAN KOPERASI WIRA USAHA
TENAGA TERAMPIL**

SKRIPSI

DEWI YUCHAA AFINA

0706277296

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

DEPOK

JANUARI 2012



UNIVERSITAS INDONESIA

**TINJAUAN YURIDIS MENGENAI ASAS KESEIMBANGAN
PADA PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT. SUMBER
ALFARIA TRIJAYA DENGAN KOPERASI WIRA USAHA
TENAGA TERAMPIL**

SKRIPSI

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

DEWI YUCHAA AFINA

0706277296

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

DEPOK

JANUARI 2012

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Dewi Yuchaa Afina

NPM : 0706277296

Tanda Tangan :

Tanggal :

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :
Nama : Dewi Yuchaa Afina
NPM : 0706277296
Program Studi : Reguler Ilmu Hukum
Judul Skripsi : Tinjauan Yuridis Mengenai Asas Keseimbangan Dalam Perjanjian Waralaba Antara PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil

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

DEWAN PENGUJI

Pembimbing	: Bpk Suharnoko, S.H., M.L.I	
Pembimbing	: Bpk Abdul Salam, S.H, M.H	(.....)
Penguji	: Ibu Surini Ahlan Syarif, S,H. M,H	(.....)
Penguji	: Bpk Wahyu Andrianto	(.....)

Ditetapkan di : Depok

Tanggal :

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Hirobbil Alamin... akhirnya skripsi ini dapat selesai pada waktunya, penulis sangat bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi ini, puji dan syukur yang tak henti hentinya penulis panjatkan kepada Nya, tanpa rahmat dan ridhanya, penulis tidak akan dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya.

Papa, Mama, Mbak yaya, Albab, keluargaku tercinta terimakasih untuk segala hal yang dapat menunjang skripsi ini, segala dorongan dalam bentuk materil maupun imateril yang dapat membuat penulis menyelesaikan skripsi ini. Tanpa doa keluarga mungkin tidak akan selesai skripsi ini. Dan juga dalam penulisan skripsi ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Suharnoko, selaku Pembimbing I , terimakasih atas waktu yang telah diluangkan untuk penulis, dan bimbingannya sehingga karya tulis ini dapat terselesaikan
2. Bapak Abdul Salam, selaku Pembimbing II, terimakasih atas waktu yang telah diluangkan untuk penulis, dan bimbingannya sehingga karya tulis ini dapat terselesaikan
3. Arya Rifqika pacarku yang selalu setia mendampingi penulis dan memberikan referensi serta waktu dan nasehatnya, tanpa kamu mungkin skripsi ini tidak akan terselesaikan. Support serta motivasi yang kamu beri kepada penulis dalam bentuk materil maupun imateril hingga terselesaikannya skripsi ini. Terimakasih banyak sayang.. LOVE YOU ALWAYS.
4. Ibu Surini Ahlan Syarif selaku ketua Program Khusus I, terimakasih telah memberikan persetujuan kepada penulis untuk membuat skripsi ini
5. Seluruh dosen yang tak dapat penulis ucapkan satu persatu, yang pernah mengajar penulis selama kuliah di Fakultas Hukum tercinta ini, jasamu tak akan penulis lupakan

6. Genggong ku, terimakasih untuk segala support dan motivasinya, Diandra, Ina, Bince, Tiur, Sangeh, Letii. Love you all!
7. Seluruh teman yang juga tak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih untuk segala informasi, segala hal selama kuliah di Fakultas Hukum yang kita saling bagi.
8. Keluarga Tante Denok, bom boomm, wita, om Ari, terimakasih banyak untuk memberikan penulis tempat dukungan dan tempat kost (rumah mereka), dalam semester terakhir ini.
9. Pak Jhon yang sudah banyak membantu dan memberikan informasi kepada penulis setiap pembimbing datang.
10. Seluruh staff FHUI, Pak Selam, Biro Pendidikan, dan setiap sivitas akademik Universitas Indonesia yang telah secara langsung maupun tidak langsung memberikan kontribusi kepada penulis, hingga terselesainya skripsi ini.

Akhir kata penulis ucapkan terimakasih kepada seluruh pihak, semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk siapapun yang memerlukan referensi ini, Wassalamu'alaikum, Wr, Wb.

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

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

Nama : Dewi Yuchaa Afina
Npm : 0706277296
Program Studi : Reguler Ilmu Hukum
Fakultas : Hukum
Jenis karya : Skripsi

Demi Pengembangan Ilmu Pengetahuan, penulis menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia Hak Bebas Royalti Non Eksklusif atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**TINJAUAN YURIDIS ASAS KESEIMBANGAN PADA PERJANJIAN
WARALABA ANTARA PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA DENGAN
KOPERASI WIRA USAHA TENAGA TERAMPIL**

Beserta perangkat yang ada. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia / formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data, (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Dibuat di : Depok

Pada Tanggal : 02 Januari 2012

Yang Menyatakan

(Dewi Yuchaa Afina)

ABSTRAK

Nama : Dewi Yuchaa Afina

Program Studi: Reguler Ilmu Hukum

Judul : Tinjauan Yuridis Mengenai Asas Keseimbangan Pada Perjanjian Waralaba Antara Pt. Sumber Alfaria Trijaya Dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil

Kata kunci : keseimbangan, waralaba, penerima waralaba

Skripsi ini membahas dan meneliti mengenai Asas keseimbangan dalam Perjanjian Waralaba antara PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil. Asas keseimbangan ini akan dilihat dari ketentuan perundang-undangan dan pendapat para ahli hukum. Penelitian ini adalah penelitian yuridis normatif. Hasil dari penelitian ini adalah perjanjian yang dibuat oleh para pihak adalah sah dan telah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan mengenai perjanjian. Akan tetapi, dalam perjanjian ini asas keseimbangan belum dicapai. Saran yang penulis berikan adalah pihak penerima waralaba melakukan langkah – langkah preventif seperti pembuatan kontrak yang mudah dipahami, harus menyesuaikan dengan karakter diri penerima waralaba itu sendiri, karena format bisnis waralaba harus mengikuti prosedur yang ditentukan pemberi waralaba yang nantinya dirasakan mengekang kreatifitas dan ego penerima waralaba. Pihak penerima waralaba adalah agar dengan cermat membaca dan mempelajari ketentuan perjanjian waralaba sebelum menandatangani.

ABSTRACT

Name : Dewi Yuchaa Afina

Study Program: Regular jurisprudence

Title : Juridical Review about the Principle of Balance in the Franchising Agreement among PT. Sumber Alfaria Trijaya and Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil

Keywords : Franchise, Franchisee, principle of balance

This thesis is discussing and studying about the Principle of Balance in the Franchising Agreement among PT. Sumber Alfaria Trijaya and Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil. The principle will be seen from the provision of legislation and opinions from the jurist or legal adviser. This research is applying the normative juridical methodology. Subsequently, it has discovered that the agreement made by the parties is valid and has appropriate the statutory provisions of the agreement. However, in this agreement, the balance principle has not yet achieved. Hence, the writer recommends that franchisee should do preventive actions such as creating the contract to be more reasonable, should adjust with the characteristics of the franchisee himself, since the format of the franchise business must follow the procedure that determined by the franchisor which later will be felt restraint the creativity of the franchisee. Finally, the writer also recommends that the franchisee should read carefully and learn the franchising agreement before signing the contract.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Pokok Permasalahan	10
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Definisi Operasional	11
1.5 Metode Penelitian	13
1.6 Sistematika Penulisan	14
BAB II. PENERAPAN PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN MENGENAI WARALABA DALAM PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT. ALFARIA DENGAN KOPERASI WIRA USAHA TENAGA TERAMPIL.....	17
2.1 Pengertian Perjanjian	17
2.2 Pengertian-pengertian Waralaba	19
2.3 Sistem Terbuka dan Asas Konsensualisme	21
2.4 Syarat Sah Perjanjian dan Asas-asas Perjanjian	23
2.5 Personalia Dalam Perjanjian	28
2.6 Prestasi, Wanprestasi, dan Akibat-Akibatnya	29
2.7 Force Majeure	34
2.7.1 Syarat-Syarat Force Majeure dalam KUH Perdata	36

2.8 Berakhirnya Perjanjian	37
----------------------------------	----

BABIII. ASAS KESEIMBANGAN DALAM KONTRAK42

3.1 Pengertian-pengertian Asas Keseimbangan	42
3.2 Pencapaian Asas Keseimbangan	43
3.3 Fungsi Asas Keseimbangan	44
3.4 Hubungan Antara Asas Keseimbangan Dengan Asas-asas Pokok Hukum Perjanjian	46
3.5 Klausul Kontrak Yang Mencerminkan Asas Keseimbangan	48
3.6 Penormaan Asas Keseimbangan Dalam Hukum Positif di Indonesia	49
3.7 Penyelesaian Sengketa Berdasarkan Asas Keseimbangan	51
3.8 Asas Keseimbangan Dalam Perjanjian Waralaba	52
3.8.1 Kubu protectionist	55
3.8.2 Contoh beberapa kasus di Amerika Serikat	56
3.8.3 Kubu kedua yaitu law and economic	57

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN MENGENAI PENERAPAN ASAS KESEIMBANGAN DALAM PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT. ALFARIA DENGAN KOPERASI WIRA USAHA TENAGA TERAMPIL60

4.1 Subyek Hukum dari Perjanjian	60
4.2 Obyek Hukum dari Perjanjian Waralaba	61
4.3 Ruang Lingkup dari Perjanjian Waralaba	61
4.4 Terjadinya Perjanjian Waralaba antara SAT dengan OPERATOR	62
4.5 Masalah Biaya-biaya serta Akomodasi Karyawan	69
4.6 Masalah Iklan dan Promosi	71
4.7 Masalah Hubungan Hukum	72
4.8 Masalah Kuasa	72

BAB V. PENUTUP74

5.1 Kesimpulan	74
5.2 Saran	76

Daftar pustaka
Lampiran

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di Indonesia, seperti kebanyakan negara berkembang yang lain, berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan kesejahteraan warganya. Untuk itu pengembangan pada sektor ekonomi menjadi tumpuan utama agar taraf hidup rakyat menjadi lebih mapan. Pembangunan ekonomi merupakan pengolahan kekuatan ekonomi riil dimana dapat dilakukan melalui penanaman modal, penggunaan teknologi dan kemampuan berorganisasi atau manajemen.¹

Syahrin Naihasy mengatakan lebih lanjut bahwa sejak perekonomian dunia telah mengalami perubahan yang sangat dahsyat dan kini dunia, termasuk Indonesia, menyaksikan fase ekonomi global yang bergerak cepat dan telah membuka tabir lintas batas antar negara.²

Dapat dikatakan bahwa dunia usaha adalah sebagai tumpuan utama yang dipergunakan sebagai pilar dan dilaksanakan dengan berbagai macam cara yang sekiranya dapat memupuk perkembangannya dengan lebih optimal dan berdaya guna.

Semangat kewirausahaan inilah yang senantiasa dimunculkan dalam kehidupan masyarakat untuk mendapatkan kesejahteraan ekonomi yang lebih baik dan

¹ Ridwan Khairandy, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi*, (Jakarta: Pusat Studi Hukum UII Yogyakarta bekerjasama dengan yayasan Klinik Haki, 2000), hlm. 132

² Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*, (Yogyakarta : Mida Pustaka, 2005), hlm. 23-24

mengatasi pengangguran di berbagai bidang. Wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri karena dalam wirausaha masyarakat akan mampu membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang tercipta tersebut. Bahkan lebih jauh, wirausaha dapat menciptakan peluang kerja bagi orang lain yang ada di sekitar usaha tersebut. Wirausahawan pada umumnya membutuhkan orang-orang dengan berbagai jenis keahlian untuk membantu mereka agar bisnis yang mereka jalankan tetap menguntungkan dan selalu berkembang.³

Seiring dengan berjalannya pembangunan di Indonesia, waralaba sebagai bentuk usaha banyak mendapat perhatian para pelaku bisnis, dikarenakan dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan kegiatan perekonomian dan memberikan kesempatan kepada golongan ekonomi lemah untuk berusaha, ini berarti, waralaba dapat memberikan kesempatan kerja, pemerataan dan juga menciptakan lapangan kerja masyarakat.

Istilah *franchise* (selanjutnya waralaba) memang beraroma perancis. Namun Amerika Serikatlah yang mempopulerkan kata itu. Kata *franchise* sendiri bermakna kebebasan (*freedom*). Dalam bahasa Indonesia *franchise* diterjemahkan waralaba atau terjemahan bebasnya lebih untung. Wara berarti lebih, sedangkan laba artinya untung.

4

Istilah waralaba berakar dari sejarah masa silam praktek bisnis di Eropa. Pada masa lalu, bangsawan diberikan wewenang oleh raja untuk menjadi tuan tanah pada daerah-daerah tertentu. Pada daerah tertentu, sang bangsawan dapat memanfaatkan tanah yang dikuasainya dengan imbalan pajak/upeti yang dikembalikan kepada

³ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2006), hlm. 119

⁴ Rizal Calvary Marimbo, *Rasakan Dahsyatnya Usaha Franchise!* (Jakarta : PT. Elex Media Komputindo, 2007), hlm. 1

kerajaan. Sistem tersebut menyerupai Royalti, seperti layaknya bentuk Waralaba saat ini.⁵

Di Amerika Serikat sendiri, waralaba mengalami *Booming* pada tahun 60-70 an setelah berakhirnya perang dunia kedua. Pada saat itu, banyak terjadi praktik penipuan bisnis yang mengaku sebagai pewaralaba, salah satunya dengan cara menjual sistem bisnis waralaba yang ternyata belum teruji keberhasilannya di lapangan.⁶

Selain itu, pewaralaba pun lebih fokus untuk menjual waralaba milik mereka dibanding membangun dan menyempurnakan sistem bisnis waralabanya. Banyak investor baru gagal oleh modus seperti ini. Hal ini menjadi salah satu pencetus munculnya *International Franchise Association* (IFA) pada tahun 1960.⁷

Salah satu tujuan didirikannya IFA adalah untuk menciptakan iklim industri bisnis waralaba yang dapat dipercaya. IFA menciptakan kode etik waralaba sebagai pedoman-pedoman anggotanya. Walau begitu, kode etik waralaba masih perlu didukung oleh perangkat hukum agar dapat memastikan hak-hak tiap tiap pihak dalam Industri ini terlindungi.⁸

Waralaba bukanlah suatu industri baru bagi Indonesia, legalitas yuridisnya sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, yang disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan

⁵ *Ibid*

⁶ *Ibid*, hlm 1-2

⁷ *Ibid*, hlm 2

⁸ *Ibid*.

Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian dirubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Namun menurut Gunawan Widjaja pengaturan mengenai waralaba di Indonesia tidaklah seketat di negara-negara lain, seperti di Amerika Serikat, yang mengatur waralaba dalam berbagai peraturan perundang-undangan seperti ketentuan *Federal yang diatur dalam Titel 16, Chapter 1 Federal Trade Commission (FTC), Sub Chapter D Part 436 tentang Disclosure Requirements And Prohibitions Concerning Franchising And Business Opportunity Ventures*, maupun dalam aturan negara bagian (State) berdasarkan pada *Uniform Franchise and Business Opportunities Act (UFBO)*⁹

Dalam era modern pada saat sekarang ini yang semuanya serba cepat dan mudah, maka dalam dunia bisnis apabila seseorang ingin memulai suatu usaha maka diperlukan strategi yang tepat serta cepat dengan tujuan untuk mengalahkan pesaing-pesaingnya.

Badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki disebut dengan Pemberi Waralaba, sedangkan badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki Pemberi Waralaba disebut dengan Penerima Waralaba.

⁹ *Franchise Dalam Perspektif Hak Kekayaan Intelektual*, Gunawan Widjaja, Salam

Franchise.com, 8 April 2008.

Setidaknya dalam tiga tahun terakhir, animo masyarakat Indonesia terhadap munculnya peluang usaha waralaba sangat signifikan. Animo ini terrefleksi pada 2 (dua) cermin yakni : jumlah pembeli waralaba dan jumlah peluang usaha (*business opportunity*) yang terkonversi menjadi waralaba. Waralaba atau dalam Bahasa Inggris disebut *franchise* sendiri berasal dari Bahasa Latin yakni *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha.

Pengertian *Franchising* (pewaralabaan) sendiri adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang atau jasa. Secara sederhana, benang merah waralaba adalah penjualan paket usaha komprehensif dan siap pakai yang mencakup merek dagang, material dan pengolahan manajemen¹⁰

Konsep waralaba muncul sejak 200 tahun sebelum Masehi. Saat itu, seorang pengusaha Cina memperkenalkan konsep rangkaian toko untuk mendistribusikan produk makanan dengan merek tertentu. Kemudian, di Prancis pada tahun 1200-an, penguasa negara dan penguasa gereja mendelegasikan kekuasaan mereka kepada para pedagang dan ahli pertukangan melalui apa yang dinamakan "*diartes de franchise*", yaitu hak untuk menggunakan atau mengolah hutan yang berada di bawah kekuasaan negara atau gereja. Sebagai imbalannya, penguasa negara atau penguasa gereja menuntut jasa tertentu atau uang. Pemberian hak tersebut diberikan juga kepada para pedagang dan ahli pertukangan untuk penyelenggaraan pasar dan pameran, dengan imbalan sejumlah uang. Namun, sebenarnya waralaba dengan pengertian yang kita kenal saat ini berasal dari Amerika Serikat¹¹

¹⁰ *Epidemi Tren Konsep Bisnis Waralaba*, Yohanes Heidy Purnama, Salam Franchise.com, 1 Maret 2008.

¹¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2008), hlm. 1.

Dari rumusan yang diberikan tersebut diatas dapat dikatakan bahwa waralaba merupakan suatu perikatan, yang tunduk pada ketentuan umum mengenai Perikatan yang diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Disamping itu, waralaba dalam melibatkan hak pemanfaatan dan atau penggunaan hak atas intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha, yang dimaksudkan dengan hak atas intelektual meliputi antara lain merek, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang dan paten. Dan yang dimaksudkan dengan penemuan atau ciri khas usaha yaitu sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya.

Ketentuan ini membawa akibat bahwa sampai pada derajat tertentu, waralaba tidak berbeda dengan lisensi (Hak atas Kekayaan Intelektual), khususnya yang berhubungan dengan waralaba nama dagang atau merek dagang baik untuk produk berupa barang dan atau jasa tertentu, hal ini berarti secara tidak langsung juga mengakui adanya dua bentuk waralaba yaitu waralaba dalam bentuk lisensi merek dagang atau produk dan waralaba sebagai suatu format bisnis.¹²

Keuntungan dari waralaba adalah hal ini dapat dilakukan oleh siapapun, baik perseorangan maupun badan hukum, meminimalkan biaya dalam perjanjian waralaba antara PT.Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil terutama dalam membuka bisnis di tempat yang baru yang umumnya memerlukan biaya yang cukup besar. Oleh sebab itu, pemilik bisnis seperti restoran dan supermarket melakukan waralaba kepada umum karena waralaba tersebut dapat menekan biaya produksi yang cukup signifikan.

Waralaba menjadi salah satu pilihan strategi bisnis yang paling menguntungkan serta cepat dalam memperoleh keuntungan dan juga dapat memberikan mutual benefits antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Dalam penelitian ini,

¹² Widjaja, Op. Cit, hlm. 108.

perjanjian waralaba antara PT.Alfaria dan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil memberikan kelebihan peluang bisnis untuk memperoleh keuntungan antara pihak pemberi waralaba dan penerima waralaba.

PT Sumber Alfaria Trijaya (SAT) atau Alfamart merupakan perusahaan nasional yang bergerak dalam bidang perdagangan umum dan jasa eceran yang menyediakan kebutuhan pokok dan sehari-hari. Alfamart dapat dimiliki masyarakat luas dengan cara kemitraan.¹³

Sejarah berdirinya PT.Alfamart dimulai tahun 1989. Berdiri sebagai perusahaan dagang aneka produk oleh Djoko Susanto dan keluarga yang kemudian mayoritas kepemilikannya dijual kepada PT. HM Sampoerna pada Desember 1989. Lalu pada tahun 1994 Struktur kepemilikan berubah menjadi 70% PT HM Sampoerna Tbk dan 30% PT Sigmantara Alfindo (keluarga Djoko Susanto).

Ditahun 1999 Alfa Minimart pertama mulai beroperasi di Jl. Beringin Jaya, Karawaci, Tangerang, Banten. Tahun 2003 Alfa Minimart' menjadi 'Alfamart'. Tahun 2005 Jumlah gerai Alfamart bertumbuh pesat menjadi 1.293 gerai hanya dalam enam tahun. Semua toko berada di pulau Jawa. Tahun 2006 PT HM Sampoerna Tbk menjual sahamnya, sehingga struktur kepemilikan menjadi PT Sigmantara Alfindo (60%) dan PT Cakrawala Mulia Prima (40%). Mendapat Sertifikat ISO 9001:2000 untuk Sistem Manajemen Mutu".¹⁴

Di tahun 2007 Alfamart sebagai Jaringan Minimarket Pertama di Indonesia yang memperoleh Sertifikat ISO 9001:2000 untuk Sistem Manajemen Mutu. Jumlah gerai mencapai 2000 toko. Memasuki Pasar Lampung. Menjadi perusahaan publik

¹³ <http://www.alfamartku.com/site/page/read/p1/sejarah-perusahaan>, diakses pada tanggal 28 Desember 2011

¹⁴ <http://www.alfamartku.com/page/read/p1/sejarah-perusahaan>, diakses pada tanggal 28 Desember 2011

pada tanggal 15 Januari 2009 di Bursa Efek Indonesia. Jumlah gerai mencapai 3000 toko. Memasuki Pasar untuk kesekian kalinya, Alfamart memperoleh penghargaan dari Frontier Consulting Group. Berdasarkan survey yang dilakukan langsung masyarakat dari jejaring sosial, Alfamart menerima penghargaan sebagai minimarket dengan Corporate Image terbaik dari segi The Best is Building and Managing.

Selain penghargaan itu, Alfamart juga meraih penghargaan bergengsi yakni *Word of Mouth Marketing Award (WOMMA)* 2011 kategori ritel minimarket. Penghargaan yang diraih untuk ketiga kalinya itu dipersembahkan oleh Majalah SWA dan Onbee Marketing Research, Octovate Consulting Group.¹⁵

Selain itu, keuntungan dari memiliki bisnis waralaba adalah mempunyai konsep bisnisnya yang sudah jelas dan dibantu dengan adanya pelatihan sehingga bisnis berjalan sesuai dengan konsep atau sesuai dengan produk utama. Menjalankan konsep bisnis yang sudah jalan dan dikenal oleh masyarakat. Kontrol bisnis sudah dibantu oleh system, dapat konsultasi dengan penyedia waralaba setiap kendala yang dihadapi di lapangan, serta pengembangan bisnis dipikirkan juga oleh penyedia waralaba.¹⁶

Pengembangan usaha bisnis khususnya yang menyangkut dengan perluasan areal usaha, penyebaran produk maupun marketing dapat juga diwujudkan lewat pemberlakuan kontrak waralaba seperti perjanjian waralaba antara PT.Alfaria dan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil, terhadapnya banyak mengandung unsur-unsur perjanjian lisensi, disamping itu juga terhadapnya banyak mengandung unsur-

¹⁵Alfamart Raih Penghargaan Corporate Image,<http://surabaya.detik.com/read/2011/06/13/170532/1659353/1066/alfamart-raih-penghargaan-corporate-image?y991103465>, diakses pada tanggal 28 Desember 2011

¹⁶Keuntungan dan kerugian menjalankan bisnis waralaba,<http://www.entrepreneuruniversity.net/keuntungan-dan-kerugian-menjalankan-bisnis-waralaba/>, diakses pada tanggal 28 Desember 2011

unsur distribusi, selebihnya adalah kombinasi antara perjanjian kerja, keagenan dan jual-beli.¹⁷

Pada sisi lain, Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil selaku pihak penerima waralaba yang merupakan sebuah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan¹⁸. Sama halnya dengan badan usaha lainnya, Koperasi yang berstatus sebagai badan hukum adalah merupakan subjek hukum. Sehingga merupakan sebuah organisasi yang berdiri sendiri yang dapat mempunyai hak dan kewajiban di mata hukum.

Koperasi menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha pemberi waralaba menurut ketentuan dan tata cara yang diberikan, juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang sedang dijalankan olehnya tersebut memang sudah benar-benar teruji dan memang merupakan suatu produk yang disukai oleh masyarakat serta akan dapat memberikan suatu manfaat (Finansial) baginya, ini berarti waralaba sesungguhnya juga memiliki satu aspek yang didambakan baik oleh pengusaha pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba, yaitu masalah kepastian dan perlindungan hukum.¹⁹

Masalah kemudian timbul dalam perjanjian waralaba antara PT. Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil sehubungan dengan perlindungan terhadap penerima waralaba dikarenakan kekhawatiran akan adanya ketidak

¹⁷ Munir Fuady, *Hukum Kontrak, dari sudut Pandang Hukum Bisnis*, (Bandung : PT.Citra Aditya Bakti 1999), hal 174.

¹⁸ Indonesia, *Undang-undang Tentang Perkoperasian*, UU No. 25 Tahun 1992, LN No. 116, TLN No. 3502

¹⁹ Widjaja, *Op. Cit*, hlm 5.

seimbangan hubungan timbal balik dalam pembagian hasil usaha dalam usaha waralaba tersebut.

Dalam penelitian ini, permasalahan yang akan ditinjau adalah mengenai perlindungan hukum bagi penerima waralaba, yaitu mengenai asas keseimbangan dalam perjanjian antara PT. Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil.

Perlindungan hukum adalah perlindungan yang diberikan oleh peraturan perundang-undangan maupun aparat negara terhadap individu-individu maupun badan hukum di dalam menjalankan bisnis dan usahanya agar terhindar dari segala persengketaan.²⁰

1.2 Pokok Permasalahan

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah penulis paparkan diatas, Maka pokok permasalahan dalam penulisan ini menitik beratkan pada:

1. Apakah Peraturan Perundang-Undangan mengenai Waralaba sudah diterapkan dengan baik oleh para pihak dalam perjanjian waralaba antara PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil?
2. Apakah terdapat keseimbangan dalam perjanjian waralaba antara PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil?
3. Bagaimanakah asas keseimbangan tersebut diterapkan dalam perjanjian waralaba antara PT. Sumber Alfaria Trijaya dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil?

²⁰ Kamus Hukum Indonesia, (Yogyakarta : PT.Umbara,2004), hlm.147.

1.3. Tujuan Penelitian

Pada penelitian ini secara umum penulis bertujuan untuk menganalisa apakah Peraturan Perundang-undangan mengenai waralaba sudah diterapkan dengan baik dalam perjanjian waralaba antara PT.Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil tersebut.

Adapun, tujuan khusus dari penelitian ini yaitu penulis bertujuan untuk mencari tahu bagaimanakah kedudukan penerima waralaba yaitu Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil dengan pemberi waralaba yaitu PT.Alfaria, tujuan khusus dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah Peraturan Perundang-Undangn mengenai Waralaba sudah diterapkan dengan baik oleh para pihak dalam perjanjian waralaba antara PT.Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil?
2. Apakah terdapat asas keseimbangan dalam perjanjian waralaba antara PT.Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil?
3. Bagaimanakah asas keseimbangan tersebut diterapkan dalam perjanjian waralaba antara PT.Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil?

1.4 Definisi Operasional

A. Definisi Waralaba

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

*dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.*²¹

B. Definisi Pemberi Waralaba

*“Pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan / atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba.”*²²

C. Definisi Penerima Waralaba

*“Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan / atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.”*²³

D. Definisi Perjanjian.

*“perjanjian adalah peristiwa hukum yang menimbulkan perikatan dimana dua subyek hukum melakukan hubungan hukum yang bersifat mengikat. Suatu hubungan hukum antara dua pihak dimana satu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan suatu hal atau untuk tidak melakukan suatu hal, sedangkan pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.”*²⁴

²¹ Indonesia, *Peraturan Pemerintah tentang Waralaba*, PP No 42 tahun 2007, LN No 90 tahun 2007, TLN No.4742, ps 1 butir 1.

²² *Ibid*, ps 1 butir 2

²³ *Ibid*, ps 1 butir 3

²⁴ Wiryono Projodikoro, *Azaz-azas Hukum Perjanjian*, (Bandung: Mandar Maju, 2000), hlm 4.

E. Definisi Hak

*“Hak adalah kepentingan yang dilindungi oleh hukum.”*²⁵

F. Definisi Kewajiban

*“Kewajiban adalah suatu beban yang bersifat kontraktual.”*²⁶

1.4. Metode Penelitian

Metode yang berasal dari kata metodologi adalah suatu cara menyelidiki yang dilakukan secara teratur dan baik, untuk mencapai sesuatu maksud dalam ilmu pengetahuan. Sedangkan metodologi itu sendiri pada hakekatnya memberikan pedoman, tentang cara-cara seorang ilmuwan mempelajari, menganalisa dan memahami lingkungan yang dihadapinya.²⁷

Penelitian ini adalah penelitian yuridis normatif, oleh karena metode penelitian yang digunakan metode penelitian kualitatif, maka data yang diperlukan berupa data sekunder atau data kepustakaan dan dokumen hukum yang berupa bahan-bahan hukum. Penelitian normatif tersebut dilakukan dengan meneliti bahan pustaka atau data sekunder, seperti: peraturan perundang undangan, teori-teori hukum, dan pendapat para sarjana hukum terkemuka.²⁸

²⁵ Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Liberty, 2003), hlm 43.

²⁶ *Ibid*, hlm 49.

²⁷ Betty Margareta, “Tinjauan Hukum Perjanjian Franchise (Waralaba) Antara PT X dan PT Y,” (Skripsi Program Kekhususan I Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 1999). Hlm. 1.

²⁸ Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta : PT. Radja Grafindo Persada, 1985), hlm 13.

Penulis juga melakukan metodologi deskriptif analisis. Metodologi deskriptif yaitu metodologi yang menggambarkan korelasi antara PT. Alfaria dengan penerima waralaba. Peneliti sengaja melakukan analisa yuridis mengenai fakta-fakta apa saja yang terdapat dalam perjanjian waralaba tersebut. Mendapatkan sumber dengan hukum perjanjian di Indonesia, serta melihat kedudukan penerima waralaba yang terdapat dalam Perjanjian waralaba tersebut ditinjau dari KUHPdata dan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Dalam penelitian ini juga digunakan metode Kualitatif, yaitu metode kualitatif dimaksud sebagai jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Karena dalam Penelitian ini tidak terdapat perhitungan maupun statistik lainnya, maka penelitian ini juga menggunakan metode Kualitatif.²⁹

Bahan hukum yang penulis gunakan dalam skripsi ini adalah bahan hukum :

1. Bahan hukum primer.

Bahan hukum primer yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah peraturan perundang-undangan dan peraturan pemerintah

2. Bahan hukum sekunder

Bahan sekunder yang penulis gunakan dalam skripsi ini adalah buku, artikel ilmiah, skripsi, dan jurnal.

3. Bahan hukum tersier

Bahan hukum tersier yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini adalah kamus hukum.

Untuk melengkapi pembahasan dan penelitian, maka penulis juga melakukan wawancara langsung kepada Bachrudin Moyansyah selaku Ketua Koperasi, Budy

²⁹ Connie R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif (Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya)*, (Jakarta : Grasindo, 2010), hlm 80

Sutra Darmawan selaku Sekretaris Koperasi, dan Nasrullah Manaf selaku Bendahara Koperasi yang merupakan pihak penerima waralaba dari PT.Alfaria.

1.5. Sistematika Penulisan

BAB I. PENDAHULUAN

Dalam bab ini dijabarkan mengenai latar belakang masalah, pokok permasalahan yang akan dibahas di bab III, tujuan penelitian yang penulis lakukan, metode yang penulis gunakan dalam penulisan ini, serta sistematika penulisan yang penulis lakukan.

BAB II. PENERAPAN PERJANJIAN WARALABA

Dalam bab ini penulis menjabarkan pengertian perjanjian, pengertian waralaba sebagai suatu bentuk perjanjian, sistem terbuka dan asas konsesualisme, syarat sah perjanjian dan asas-asas perjanjian, pihak-pihak dalam perjanjian, prestasi, wanprestasi, dan akibat-akibatnya, Force Majeure jika terjadi, serta berakhirnya perjanjian.

BAB III. ASAS KESEIMBANGAN DALAM PERJANJIAN WARALABA

Dalam bab ini penulis memaparkan mengenai definisi asas keseimbangan dalam perjanjian, apakah asas tersebut terdapat dalam perjanjian antara PT.Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil, dan bagaimana asas tersebut diterapkan dalam perjanjian tersebut.

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN MENGENAI PENERAPAN ASAS KESEIMBANGAN DALAM PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT.ALFARIA DENGAN KOPERASI WIRA USAHA TENAGA TERAMPIL

Bab ini menjabarkan mengenai hasil penelitian kedudukan penerima waralaba dalam perjanjian kerjasama waralaba ditinjau dari asas keseimbangan.

BAB V. PENUTUP

Dalam bab ini penulis menarik kesimpulan serta memberikan saran mengenai asas keseimbangan mengenai perjanjian dari waralaba antara PT.Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil.



BAB 2

PENERAPAN PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN MENGENAI WARALABA DALAM PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT.ALFARIA DENGAN KOPERASI WIRA USAHA TENAGA TERAMPIL

2.1 Pengertian Perjanjian

Pengertian perjanjian berdasarkan Pasal 1313 kitab Undang-Undang Hukum Perdata adalah: “*Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih*”.³⁰

Pasal 1313 kitab Undang-Undang Hukum Perdata menyiratkan bahwa sesungguhnya suatu perjanjian melahirkan kewajiban atau prestasi dari satu orang atau lebih kepada satu orang lainnya, yang berhak atas prestasi tersebut. Rumusan tersebut memberikan konsekuensi hukum bahwa dalam suatu perjanjian akan selalu ada dua pihak, dimana satu pihak adalah pihak yang wajib berprestasi (debitor) dan pihak lainnya adalah pihak yang berhak atas prestasi tersebut (kreditor). Masing-masing pihak tersebut bisa lebih dari satu pihak.³¹

Menurut R. Setiawan, definisi tersebut kurang lengkap, karena hanya menyebutkan persetujuan sepihak saja dan juga sangat luas karena dengan dipergunakannya perkataan “perbuatan” tercakup juga perwakilan sukarela dan perbuatan melawan hukum. R. Setiawan kemudian merumuskan definisi perbuatan

³⁰ Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Soesilo, dan Pramudji R., (Jakarta : Wipres, 2007), ps. 1313.

³¹ Widjaja, *Op, Cit*, hlm. 76.

sebagai perbuatan yang bertujuan untuk menimbulkan akibat hukum, dan menambahkan perkataan “atau saling mengikatkan dirinya” dalam Pasal 1313 KUHPerdara. Sehingga perumusan perjanjian adalah suatu perbuatan hukum, di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.³²

Sedangkan menurut Subekti, perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Dari peristiwa ini, timbullah suatu hubungan antara dua orang tersebut yang dinamakan perikatan. Perjanjian itu menerbitkan suatu perikatan antara dua orang yang membuatnya. Dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau tertulis.³³

R. Wirjono Prodjodikoro mengartikan perjanjian sebagai suatu hubungan hukum mengenai harta benda antara kedua belah pihak, dalam mana satu pihak berhak untuk menuntut pelaksanaan janji itu.³⁴

Sedang menurut Abdul Kadir Muhammad merumuskan kembali definisi Pasal 1313 KUHPerdara sebagai berikut, bahwa yang disebut perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan sesuatu hal dalam lapangan harta kekayaan.³⁵

Selanjutnya akan dipaparkan mengenai pengertian waralaba menurut Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba.

³² R. Setiawan, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, (Bandung : Bina Cipta, 1994), hlm 49.

³³ Subekti, *Hukum Perjanjian: “Buku Hukum yang Paling Banyak Dicari oleh Pembaca, Mahasiswa dan Dosen,”* (Jakarta: Intermedia, 2004), hlm. 1.

³⁴ R. Wiryono Projodikoro, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, (Bandung : Sumur, 1993), hlm 9.

³⁵ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 1992), hlm 78.

2.2 Pengertian-pengertian Waralaba

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 mengenai waralaba mendefinisikan waralaba sebagai berikut:

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”³⁶

Dari rumusan Pasal tersebut, dapat diuraikan unsur-unsurnya, yaitu:

Waralaba merupakan suatu Hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha. Badan usaha salah satunya dapat berupa PT, Yayasan, Koperasi. Dengan sistem bisnis dengan ciri khas usaha. Berarti waralaba harus mempunyai ciri khas usaha.

Waralaba harus sudah terbukti berhasil, dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Sesuai dengan ketentuan tersebut, diharapkan bisnis waralaba yang dijual dipasar benar-benar bisnis yang telah solid dan terbukti layak untuk dikembangkan oleh penerima waralaba.

Peraturan Pemerintah no. 42 Tahun 2007 memuat salah satu unsur penting yakni persyaratan bisnis yang bisa di waralabakan yang dimuat dalam pasal 3. Adapun persyaratan bisnisnya adalah bisnis memiliki ciri khas usaha, terbukti telah memberikan keuntungan, memiliki standar atas pelayanan barang dan atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, adanya

³⁶ Indonesia, *Peraturan Pemerintah tentang waralaba*, PP No. 42 Th 2007, LN No 90 tahun 2007, TLN No.4742 ps. 1 ayat (1)

dukungan yang berkesinambungan, serta hak atas kekayaan intelektual yang telah terdaftar.

Waralaba merupakan suatu metode untuk melakukan bisnis, yaitu suatu metode untuk memasarkan produk atau jasa ke masyarakat. lebih spesifik lagi, waralaba adalah suatu konsep pemasaran. Sedangkan pakar lain melihat waralaba tidak hanya sekedar suatu metode atau konsep tetapi lebih merupakan suatu sistem. Suatu metode atau konsep yang dapat dioperasionalkan dalam kerangka atau tatanan yang membuat hubungan lebih teratur dan terarah, antar subsistem yang satu dengan subsistem yang lain. Oleh karenanya, waralaba diartikan sebagai suatu sistem pemasaran atau sistem usaha untuk memasarkan produk atau jasa tertentu.³⁷

Ada beberapa pendapat lain yang dikemukakan oleh para ahli mengenai pengertian atau definisi dari waralaba. Dalam hal ini akan dikemukakan beberapa pengertian mengenai waralaba sebagai gambaran untuk mengetahui apa itu waralaba.

Menurut Johannes Ibrahim dan Lindawati Sewu, menterjemahkan pengertian waralaba dari Black's Law Dictionary sebagai berikut³⁸ :

1. Waralaba adalah hak istimewa untuk melakukan hal-hal tertentu yang diberikan oleh pemerintah pada individu atau perusahaan yang terbentuk badan hukum, dan (hak tersebut) tidak dimiliki oleh penduduk pada umumnya. Contoh hak yang diberikan untuk melakukan jasa layanan televisi kabel.

³⁷ Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum dalam Bisnis*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2007), hlm. 57.

³⁸ Johannes Ibrahim dan Lindawati Sewu, *Hukum Bisnis dalam Persepsi Manusia Modern*, (Bandung : Refika Aditama, 2004), hlm.116.

2. Waralaba adalah hak istimewa untuk menggunakan nama atau untuk menjual produk/jasa layanan. Hak itu diberikan oleh pengusaha pabrik atau penyedia pada penjual eceran untuk menggunakan berbagai produk dan nama dengan berdasarkan syarat-syarat yang telah disetujui bersama (dalam hubungan yang saling menguntungkan).

3. Waralaba adalah linsensi dari pemilik merek dagang atau nama dagang yang mengizinkan orang lain untuk menjual produk atau jasa layanan di bawah nama atau merek tersebut.

2.3 Sistem Terbuka dan Asas Konsensualisme

Sistem terbuka, mengandung suatu asas kebebasan dalam membuat perjanjian, dalam kitab undang-undang Hukum Perdata disebutkan dalam Pasal 1338 ayat (1), yang berbunyi demikian: “*semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*”.

Subekti menyebutkan dalam perkataan *semua* maka Pasal tersebut seolah-olah berisikan suatu pernyataan kepada masyarakat bahwa kita diperbolehkan membuat perjanjian yang berupa dan berisi apa saja dan perjanjian itu akan mengikat mereka yang membuatnya. Hukum perjanjian memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian yang berisi apa saja, asalkan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan. Pasal-pasal dari hukum perjanjian merupakan apa yang dinamakan hukum pelengkap (*optional law*), yang berarti bahwa Pasal-pasal itu boleh disingkirkan manakala dikehendaki oleh pihak-pihak yang membuat suatu perjanjian. Mereka diperbolehkan membuat ketentuan-ketentuan sendiri yang menyimpang dari Pasal-pasal hukum perjanjian. Mereka diperbolehkan

mengatur sendiri kepentingan mereka dalam perjanjian-perjanjian yang mereka adakan itu.³⁹

Contohnya barang yang diperjual belikan, menurut hukum perjanjian harus diserahkan ditempat dimana barang itu berada sewaktu perjanjian jual beli ditutup. Tetapi para pihak, leluasa untuk memperjanjikan, bahwa barang harus diserahkan di kapal, di gudang, diantar ke rumah si pembeli, dan lain-lain dengan pengertian biaya-biaya pengantaran harus dipikul oleh si penjual.

Selanjutnya, sistem terbuka dari hukum perjanjian itu, juga mengandung suatu pengertian bahwa perjanjian-perjanjian khusus yang diatur dalam undang-undang hanyalah merupakan perjanjian yang paling terkenal saja dalam masyarakat. Misalnya, undang-undang hanya mengatur perjanjian-perjanjian jual beli dan sewa menyewa tetapi dalam praktek timbul suatu macam perjanjian yang dinamakan sewa beli, yang merupakan suatu campuran antara jual beli dan sewa menyewa.⁴⁰

Dalam hukum perjanjian berlaku suatu asas yang dinamakan asas konsensualisme. Konsensualisme berasal dari bahasa latin yaitu *concensus* yang berarti sepakat. Asas konsensualisme bukanlah berarti untuk suatu perjanjian disyaratkan adanya kesepakatan. Suatu perjanjian dinamakan persetujuan, berarti dua pihak sudah setuju mengenai sesuatu hal. Arti asas konsensualisme adalah pada dasarnya perjanjian dan perikatan yang timbul karenanya itu sudah dilahirkan sejak detik tercapainya kesepakatan. Dengan perkataan lain, perjanjian itu sudah sah apabila sudah sepakat mengenai hal-hal yang pokok dan tidaklah memerlukan suatu formalitas.⁴¹

Perjanjian-perjanjian pada umumnya konsensual. Ada kalanya undang-undang menetapkan bahwa untuk sahnya suatu perjanjian diharuskan perjanjian itu diadakan

³⁹ Subekti, Op, Cit, hlm 13

⁴⁰ *Ibid*, hlm 14

⁴¹ *Ibid*, hlm 15

secara tertulis tetapi hal yang demikian itu merupakan suatu pengecualian. Yang lazim, bahwa perjanjian itu sudah sah dalam arti sudah mengikat, apabila sudah tercapai kesepakatan mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian itu.⁴²

Asas konsensualisme tersebut dapat disimpulkan dari Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang berbunyi:

“untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat: 1. Sepakat mereka yang mengikat dirinya, 2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian, 3. Suatu hal tertentu, 4. Suatu sebab yang halal”.

Oleh karena dalam Pasal tersebut tidak disebutkan suatu formalitas tertentu disamping kesepakatan yang telah tercapai itu, maka disimpulkan bahwa setiap perjanjian sudahlah sah (dalam arti mengikat) apabila sudah tercapai kesepakatan mengenai hal-hal dari perjanjian itu.⁴³

2.4 Syarat Sah Perjanjian dan Asas-Asas Perjanjian.

Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat yang terdapat dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yaitu:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.
2. Cakap untuk membuat satu perjanjian.
3. Mengenai suatu hal tertentu.
4. Suatu sebab yang halal.

⁴² *Ibid*

⁴³ *Ibid*, hlm. 13-15.

Dua syarat yang pertama, dinamakan syarat-syarat subyektif, karena mengenai orang-orang atau subyek yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat yang terakhir disebut syarat yang obyektif karena mencakup obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan para subyek tersebut.

Yang dimaksudkan dengan kata sepakat adalah kedua subyek yang membuat perjanjian itu harus sepakat, setuju atau seia sekata mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian. Mereka menghendaki sesuatu yang sama secara timbal balik. Selain itu subyek yang membuat suatu perjanjian harus cakap menurut hukum. Menurut hukum, cakap ialah setiap orang yang sudah dewasa atau aqil baligh dan sehat pikirannya. Yang disebut sebagai orang-orang yang tidak cakap membuat perjanjian menurut Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata ialah:

1. Orang-orang yang belum dewasa.
2. Mereka yang ditaruh dibawah pengampuan.
3. Orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh Undang-Undang dan semua orang kepada siapa Undang-Undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

Pada kenyataannya karena ketidak cakapan seorang perempuan yang bersuami dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, ada hubungan dengan sistem yang dianut dalam hukum Perdata Barat (Negeri Belanda) dan oleh karena ketentuan tersebut di Negeri Belanda sendiri sudah dicabut karena dianggap tidak sesuai lagi dengan kemajuan zaman maka begitu juga dengan di Indonesia, yang terdapat dalam surat edaran Mahkamah Agung No. 3/ 1963 Tanggal 4 Agustus 1963 kepada Ketua Pengadilan Negeri dan Tinggi di seluruh Indonesia, bahwa Mahkamah Agung

menganggap Pasal 108 dan 110 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sudah tidak berlaku lagi.⁴⁴

Dan juga dalam Undang-Undang No. 1 Tahun 1974 tentang perkawinan Pasal 31 ayat (1) dan (2) yang berbunyi:

Ayat 1: *“hak dan kedudukan istri adalah seimbang dengan hak dan kedudukan suami dalam kehidupan rumah tangga dan pergaulan hidup bersama dalam masyarakat”*.

Ayat 2: *“masing-masing pihak berhak untuk melakukan perbuatan hukum”*.⁴⁵

Dalam syarat ketiga berisikan mengenai suatu hal tertentu, artinya adalah apa yang diperjanjikan hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak jika terjadi perselisihan. Barang yang dimaksudkan dalam perjanjian paling sedikit harus ditentukan jenisnya.⁴⁶

Syarat keempat yaitu adanya suatu sebab yang halal. Yang dimaksud dengan sebab ini adalah isi perjanjiannya, isi perjanjian yang dimaksud disini bukanlah sebab atau alasan mengapa mereka membuat perjanjian waralaba, contohnya karena waralaba lebih menguntungkan daripada membuka usaha bisnis dari awal yang memerlukan biaya yang lebih besar daripada melakukan waralaba tersebut. Tetapi yang dimaksud dengan syarat adanya suatu sebab yang halal adalah isi perjanjian itu sendiri.⁴⁷

⁴⁴ *Ibid.* hal. 17-19.

⁴⁵ Indonesia, *Undang-Undang tentang Perkawinan*, UU No. 1 Tahun 1974, LN No. 1 Tahun 1974, TLN No. 12 tahun 1975, ps. 31 ayat 1 dan 2.

⁴⁶ Subekti, *Op, Cit*, hlm 19

⁴⁷ *Ibid*, hlm 20

Jika ada salah satu syarat yang tidak dapat terpenuhi oleh pembuat perjanjian tersebut, maka harus dilihat syarat mana yang tidak terpenuhi. Jika dalam syarat obyektif yang tidak terpenuhi, maka perjanjian itu batal demi hukum artinya sejak semula tidak pernah dilahirkan suatu perjanjian dan tidak pernah suatu perikatan. Dengan demikian, maka tidak ada dasar untuk saling menuntut di depan hakim yang dalam bahasa Inggris dikatakan bahwa perjanjian tersebut *Null and Void*.⁴⁸

Jika syarat subyektif yang tidak terpenuhi, perjanjiannya bukan batal demi hukum tetapi salah satu pihak mempunyai hak untuk meminta supaya perjanjian itu dibatalkan. Pihak yang dapat meminta pembatalan adalah pihak yang tidak cakap atau pihak yang memberikan kesepakatannya secara tidak bebas jadi perjanjian tersebut mengikat selama tidak dibatalkan oleh hakim atas permintaan pihak yang berhak meminta pembatalan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jika syarat subyektif tidak terpenuhi maka perjanjian tersebut selalu diancam dengan bahaya pembatalan. Tetapi, bahaya pembatalan yang mengancam perjanjian tersebut, dapat dihilangkan dengan penguatan oleh orang tua, wali, atau pengampu orang yang tidak cakap tersebut (curator). Penguatan tersebut dapat dilakukan secara tegas ataupun secara diam-diam.⁴⁹

Dalam hukum perjanjian terdapat asas-asas umum yang sekurang-kurangnya ada empat, yaitu:⁵⁰

1. Asas kebebasan berkontrak.
2. Asas konsensualisme.
3. Asas personalia.

⁴⁸ *Ibid*

⁴⁹ *Ibid, hlm 20*

⁵⁰ Widjaja, *Op. Cit.*, hlm. 82

4. Asas itikad baik.

Asas Kebebasan Berkontrak.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata memberikan hak kepada para pihak untuk membuat dan melakukan kesepakatan mengenai apa saja, dengan siapa saja, selama memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Asas kebebasan berkontrak ini terdapat dalam Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.⁵¹

Asas Konsensualisme.

Hukum perjanjian memberikan kesempatan yang seluas-luasnya kepada para pihak untuk membuat perjanjian yang akan mengikat mereka sebagai Undang-Undang, selama dapat dicapai kesepakatan oleh para pihak. Suatu kesepakatan diantara para pihak telah mengikat sejak diucapkan kesepakatannya secara lisan yang mana diatur dalam Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Maka rumusan Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dianggap sebagai dasar asas konsensualitas hukum perjanjian.⁵²

Asas Personalia.

Asas personalia terdapat dalam Pasal 1315 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yang dipertegas lagi oleh Pasal 1340 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

⁵¹ *Ibid*

⁵² *Ibid*, hlm 83

Dalam rumusan tersebut dapat diketahui bahwa perjanjian hanya akan melahirkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban diantara para pihak yang membuatnya. Pada dasarnya seseorang tidak dapat mengikatkan dirinya untuk kepentingan maupun kerugian bagi pihak ketiga.⁵³

Asas Itikad Baik.

Dalam hukum perjanjian dikenal asas itikad baik, yang terdapat dalam Pasal 1338 ayat 3 Kitab Undang Undang Hukum Perdata yang artinya bahwa setiap orang yang membuat suatu perjanjian harus dilakukan dengan itikad baik.⁵⁴

2.5 Personalia Dalam Perjanjian.

Yang dimaksud dengan personalia dalam perjanjian dalam perjanjian adalah siapa saja yang terikat dalam suatu perjanjian.

Menurut Pasal 1315 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata: *“pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji daripada untuk dirinya sendiri”*.

Asas tersebut dinamakan asas kepribadian dalam suatu perjanjian. Unsur mengikatkan diri ditujukan pada memikul kewajiban-kewajiban atau menyanggupi untuk melakukan sesuatu, sedangkan unsur minta ditetapkannya suatu janji ditujukan untuk memperoleh hak-hak atas sesuatu atau dapat menuntut sesuatu. Sudah seyogyanya, perikatan yang dilahirkan oleh suatu perjanjian, hanya mengikat orang-orang yang mengadakan perjanjian itu sendiri dan tidak mengikat orang-orang lain. Suatu perjanjian hanya melibatkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban antara pihak yang membuatnya saja.

⁵³ *Ibid*

⁵⁴ *Ibid*, hlm 84

Misal, jika A dikuasakan oleh B untuk mengikatkan B pada C, maka A tersebut tidak bertindak atas nama diri sendiri, melainkan atas nama B yaitu si pemberi kuasa. Jadi yang menjadi pihak dalam suatu perjanjian yang dibuat oleh A adalah B.

Suatu perikatan hukum yang dilahirkan oleh suatu perjanjian, mempunyai dua sudut:

Sudut kewajiban-kewajiban yang dipikul oleh satu pihak. Sudut hak-hak, yang diperoleh dari orang lain.

Kewajiban yang harus dipikul oleh suatu pihak merupakan hak-hak pihak lain, begitu juga sebaliknya. Hak-hak yang seharusnya diperoleh dari pihak lain merupakan kewajiban pihak lainnya. Hal ini dapat diartikan bahwa perjanjian bersifat timbal balik dan bilateral.

Apabila pihak yang memperoleh hak-hak dari perjanjian itu tidak dibebani dengan perjanjian, atau apabila pihak yang menerima kewajiban-kewajiban tidak memperoleh hak-hak sebagai kebalikannya, maka perjanjian tersebut adalah unilateral atau sepihak.

2.6 Prestasi, Wanprestasi, dan Akibat-Akibatnya.

Suatu perjanjian, merupakan suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada seorang lain, atau dimana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu.⁵⁵

⁵⁵ Subekti, *Op, Cit*, hlm. 36

Prestasi adalah kewajiban yang harus dilaksanakan. Prestasi merupakan objek perikatan. Dalam ilmu hukum kewajiban adalah suatu beban yang ditanggung oleh seseorang yang bersifat kontraktual/ perjanjian (perikatan). Hak dan kewajiban dapat timbul apabila terjadi hubungan antara 2 pihak yang berdasarkan pada suatu kontrak atau perjanjian (perikatan). Jadi selama hubungan hukum yang lahir dari perjanjian itu belum berakhir, maka pada salah satu pihak ada beban kontraktual, ada keharusan atau kewajiban untuk memenuhinya (prestasi).

Selanjutnya kewajiban tidak selalu muncul sebagai akibat adanya kontrak, melainkan dapat pula muncul dari peraturan hukum yang telah ditentukan oleh lembaga yang berwenang. Kewajiban disini merupakan keharusan untuk mentaati hukum yang disebut wajib hukum (*rechtsplicht*) misalnya mempunyai sepeda motor wajib membayar pajak sepeda motor, dan lain-lain.

Menilik macamnya hal yang dijanjikan untuk dilaksanakan, perjanjian perjanjian itu dapat dibagi dalam tiga bentuk-bentuk prestasi (Pasal 1234 KUHPerdara): Memberikan sesuatu, Berbuat sesuatu, Tidak berbuat sesuatu.⁵⁶

Memberikan sesuatu misalnya pemberian sejumlah uang, memberi benda untuk dipakai (menyewa), penyerahan hak milik atas benda tetap dan bergerak. Berbuat sesuatu misalnya membangun rumah, mengasuh anak yatim. Tidak melakukan sesuatu misalnya A membuat perjanjian dengan B ketika menjual apotiknya, untuk tidak menjalankan usaha apotik dalam daerah yang sama. Ketiga prestasi diatas merupakan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh debitur.

Wanprestasi adalah apabila si berutang (debitur) tidak melakukan apa yang dijanjikannya, maka dikatakan ia melakukan wanprestasi. Ia alpa atau lalai atau ingkar janji. Perkataan wanprestasi berasal dari bahasa belanda yang artinya prestasi

⁵⁶ Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Soesilo, dan Pramudji R., (Wipres, 2007), ps. 1234.

buruk. Wanprestasi atau kealpaan seseorang dapat terbagi dalam empat macam. Yaitu:

Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya.

Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak seperti sebagaimana dijanjikan

Melakukan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat

Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Terhadap kelalaian si berutang tersebut, terdapat empat macam sanksi yang berupa.⁵⁷

Membayar kerugian yang diderita oleh kreditur atau dengan singkat dinamakan ganti rugi.

Pembatalan perjanjian atau juga dinamakan pemecahan perjanjian

Peralihan risiko

Membayar biaya perkara, jika sampai diperkarakan didepan hakim.

Sanksi pertama yaitu membayar ganti rugi yang sering diperinci dalam tiga unsur yaitu: biaya rugi dan bunga. Yang dimaksud dengan biaya adalah segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata nyata sudah dikeluarkan oleh satu pihak. Misalnya seorang penjual sudah mengantar barang pesanan pembeli ke alamat rumah pembeli. Tetapi ternyata salah alamat rumah karena pembeli memberikan alamat yang salah. Selain itu yang dimaksud dengan rugi adalah kerugian karena kerusakan barang-barang kepunyaan kreditur yang diakibatkan oleh kelalaian debitur. Contohnya seorang pembeli membeli makanan dari orang lain untuk dijual kembali, sedangkan ternyata makanan yang dibeli sudah basi dan tidak laku dijual. Dan terakhir yang dimaksud dengan bunga adalah kerugian yang berupa kehilangan keuntungan yang sudah dibayangkan atau dihitung oleh kreditor.

⁵⁷ Subekti, *Op, Cit*, hlm 45.

Dalam Kitab Undang Undang Hukum Perdata, seorang debitur yang lalai masih dilindungi oleh undang undang terhadap kesewenangan si kreditur. Hal ini terdapat dalam Pasal 1338 ayat (3). Artinya ganti rugi itu dibatasi, hanya meliputi kerugian yang dapat diduga dan yang merupakan akibat langsung dari wanprestasi. Seperti yang terdapat dalam Pasal 1247 Kitab Undang Undang Hukum Perdata : *“si berutang hanya diwajibkan mengganti biaya rugi dan bunga yang nyata telah atau sedianya harus dapat diduga sewaktu perjanjian dilahirkan, kecuali jika hal tidak dipenuhinya perjanjian itu disebabkan karena sesuatu tipu daya yang dilakukan olehnya”*.

Sanksi yang kedua dalam wanprestasi berbentuk pembatalan perjanjian. Tujuan dari penerapan sanksi ini adalah untuk mengembalikan keadaan kreditur dan debitur pada keadaan semula dimana perjanjian yang bersangkutan belum diadakan. Pengaturan tentang hal ini terdapat dalam Pasal 1266 KUHPer tentang perikatan bersyarat yang berisi ketentuan sebagai berikut:

“Syarat batal dinggap selamanya dicantumkan dalam perjanjian-perjanjian yang timbal-balik, manakala salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya.

Dalam hal demikian perjanjian tidak batal demi hukum, tetapi pembatalan harus dimintakan kepada hakim.

Permintaan ini juga harus dilakukan, meskipun syarat batal mengenai tidak dipenuhinya kewajiban itu dinyatakan dalam perjanjian.

Jika syarat batal tidak dinyatakan dalam perjanjian, hakim leluasa menurut keadaan atas permintaan si tergugat, untuk memberikan suatu jangka waktu guna kesempatan memenuhi kewajibannya, jangka waktu mana tidak boleh lebih dari satu bulan”.

Sanksi yang ketiga berupa peralihan risiko, berdasarkan Pasal 1237 ayat (1) yang berbunyi:⁵⁸

“dalam hal adanya perikatan untuk memberikan suatu kebendaan tertentu, kebendaan itu semenjak perikatan dilahirkan, adalah atas tanggungan si berpiutang”.

dan ayat (2) Kitab Undang Undang Hukum Perdata, yang dimaksud dengan resiko adalah :

“kewajiban untuk memikul kerugian jika terjadi suatu peristiwa di luar kesalahan salah satu pihak, yang menimpa barang yang menjadi objek perjanjian”.

Hal ini terjadi karena kelalaian dari kreditur itu sendiri. Sanksi yang terakhir ini berhubungan dengan pembebanan biaya perkara apabila perkara itu telah sampai di depan hakim, sanksi ini terdapat dalam suatu peraturan hukum acara pada Pasal 181 ayat (1) HIR.

Dalam kaitannya dengan pengajuan perkara wanprestasi ke muka peradilan, dengan mengacu pada Pasal 1267 Kitab Undang Undang Hukum Perdata, ada beberapa macam tuntutan yang dapat diajukan oleh kreditur yaitu:

- a. Pemenuhan isi perjanjian.
- b. Pemenuhan perjanjian disertai ganti kerugian
- c. Ganti kerugian
- d. Pembatalan perjanjian
- e. Pembatalan disertai ganti kerugian.⁵⁹

⁵⁸ *Ibid*, hlm 52

2.7 Force Majeure.

Force majeure sering diterjemahkan sebagai “keadaan memaksa” yang artinya merupakan keadaan dimana seorang debitur terhalang untuk melaksanakan prestasinya karena keadaan atau peristiwa yang tidak terduga pada saat dibuatnya kontrak, keadaan atau peristiwa tersebut tidak dapat dipertanggung jawabkan kepada debitur, sementara si debitur tersebut tidak dalam keadaan beritikad buruk. Dalam Pasal 1244 KUH Perdata. “dalam hal ini, kejadian-kejadian yang merupakan *force majeure* tersebut tidak pernah terduga oleh para pihak sebelumnya akan adanya peristiwa tersebut, maka seyogyanya hal tersebut harus sudah dinegosiasi diantara para pihak”.⁶⁰

Peristiwa yang merupakan *force majeure* tersebut tidak pernah terpikirkan oleh para pihak ketika kontrak tersebut dibuat. Pasal 1244 dan juga Pasal 1245 KUH Perdata hanya mengatur masalah *force majeure* dalam hubungan dengan pergantian biaya rugi dan bunga saja, akan tetapi perumusan Pasal-pasal ini dapat digunakan sebagai pedoman dalam mengartikan *force majeure* pada umumnya.

Lebih lengkapnya, Pasal 1244 dan Pasal 1245 KUH Perdata menentukan sebagai berikut :

Pasal 1244

“Debitur harus dihukum untuk mengganti biaya, kerugian dan bunga, bila dia tidak dapat membuktikan bahwa tidak dilaksanakannya perikatan itu atau tidak tepat

⁵⁹ Subekti, *Op. Cit.*, hal. 45-53.

⁶⁰ Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Soesilo, dan Pramudji R., (Wipres, 2007), ps. 1244.

waktu dalam melaksanakan perikatan itu disebabkan oleh suatu hal yang tidak terduga, yang tidak dapat dipertanggungjawabkan kepadanya, walaupun tidak ada iktikad buruk padanya.”

Pasal 1245

“Tidak ada penggantian biaya, kerugian dan bunga, bila dalam keadaan memaksa atau karena hal yang terjadi secara kebetulan, debitur terhalang untuk memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau melaksanakan suatu perbuatan yang terlarang baginya.”

Dari rumusan-rumusan dalam Pasal KUH Perdata seperti tersebut diatas dapat dilihat unsur-unsur *force majeure* menurut KUH Perdata, yaitu sebagai berikut :

- a. *Force majeure* karena sebab-sebab yang tak terduga.

Dalam hal ini, jika terjadi hal-hal yang tidak terduga sebelumnya oleh para pihak yang menyebabkan terjadinya kegagalan melaksanakan kontrak, maka hal

tersebut tidak tergolong kepada wanprestasi, akan tetapi termasuk ke dalam kategori *force majeure*. Terhadap kejadian seperti ini debitur tidak dapat dimintai pertanggungjawaban.

Beban pembuktian terhadap terjadinya sebab-sebab tak terduga ini ada pada debitur. Jika debitur dapat dibuktikan dalam keadaan beritikad buruk, maka meskipun dalam keadaan *force majeure*, si debitur tetap harus bertanggungjawab atas kegagalannya memenuhi prestasi.

- b. *Force majeure* karena keadaan memaksa. *Force majeure* karena keadaan memaksa. Sebab lain mengapa seorang kreditur dianggap dalam keadaan *force majeure* adalah jika tidak terpenuhinya kontrak karena terjadinya keadaan memaksa yang tidak dapat dihindari oleh debitur, misalnya bencana alam, perang, kerusakan,

dan lain-lain yang menyebabkan debitur menjadi terhalang memenuhi prestasi.

c. *Force majeure* karena masing-masing perbuatan tersebut dilarang Force majeure karena perbuatan tersebut dilarang Apabila ternyata prestasi yang harus dilakukan oleh debitur dikemudian hari ternyata diketahui sebagai suatu perbuatan yang dilaraang oleh undang-undang. Hal mungkin terjadi karena perubahan kebijakan pemerintah atau perubahan ketentuan perundang-undangan.⁶¹

2.7.1 Syarat-Syarat Force Majeure dalam KUH Perdata :

Dari seluruh Pasal-pasal dalam KUH Perdata yang mengatur tentang force majeure, dapat ditarik kesimpulan bahwa syarat-syarat dari suatu force majeure adalah sebagai berikut :

- a. Peristiwa yang menyebabkan terjadinya force majeure tersebut haruslah “tidak terduga” oleh para pihak (Pasal 1244 KUH Perdata).
- b. Peristiwa tersebut tidak dapat dipertanggung jawabkan kepada pihak yang harus melaksanakan prestasi (pihak debitur) tersebut (Pasal 1244 KUH Perdata).
- c. Peristiwa yang menyebabkan terjadinya force majeure tersebut diluar kesalahan pihak debitur (Pasal 1545 KUH Perdata).
- d. Peristiwa yang menyebabkan terjadinya force majeure tersebut bukan kejadian yang disengaja oleh debitur.
- e. Para pihak debitur tidak dalam keadaan iktikad buruk (Pasal 1244 KUH Perdata).⁶²

⁶¹ Subekti, *op. cit.*, hal. 45-53.

⁶² Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Soesilo, dan Pramudji R., (Wipres, 2007), ps. 1244 & 1545.

2.8 Berakhirnya Perjanjian.

Pasal 1381 Kitab Undang Undang Hukum Perdata menyebutkan terdapat sepuluh cara hapusnya suatu perikatan. Kesepuluh cara tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pembayaran, dimaknai dengan pemenuhan prestasi secara sukarela oleh debitur. Pembayaran disini adalah pembayaran dalam arti luas, tidak saja pembayaran berupa uang, juga penyerahan barang yang dijual oleh penjual. Pembayaran itu sah apabila pemilik berkuasa memindahkannya. Pembayaran harus dilakukan kepada si berpiutang atau kepada seseorang yang dikuasakan untuk menerima.

Tiap-tiap perikatan dapat dipenuhi oleh siapa saja yang berkepentingan seperti seorang yang turut berutang atau seorang penanggung hutang. Suatu perikatan bahkan dapat dipenuhi juga oleh seorang pihak ketiga, yang tidak mempunyai kepentingan, asal saja pihak ketiga itu bertindak atas nama dan untuk melunasi utangnya si berhutang atau bertindak atas namanya sendiri asal ia tidak menggantikan hak-hak si berpiutang.

Mariam Darus Badruzaman, mengatakan: Yang dimaksud dengan "pembayaran" oleh Hukum Perikatan bukanlah sebagaimana ditafsirkan dalam bahasa pergaulan sehari-hari, yaitu pembayaran sejumlah uang, tetapi setiap tindakan pemenuhan prestasi, walau bagaimana pun sifat dari prestasi itu. Penyerahan barang oleh penjual, berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu adalah merupakan pemenuhan prestasi atau tegasnya adalah "pembayaran".³⁰

Pembayaran kepada orang yang tidak berkuasa menerima adalah sah apabila kreditur telah menyetujuinya atau nyata-nyata telah memperoleh manfaat karenanya (Pasal 1384, Pasal 1385, Pasal 1386 KUH Perdata).

Pembayaran harus dilakukan di tempat yang telah ditentukan dalam perjanjian, dan jika tidak ditetapkan dalam perjanjian maka pembayaran dilakukan di tempat barang itu berada atau di tempat tinggal kreditur atau juga di tempat tinggal debitur. Jika objek perjanjian adalah sejumlah uang maka perikatan berakhir dengan pembayaran uang jika objeknya benda maka perikatan berakhir setelah adanya penyerahan benda.

b. Penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penitipan, dimaknai dengan adanya keinginan memenuhi prestasi oleh debitur yang tidak ditanggapi oleh pihak kreditur. Dalam pembayaran dapat terjadi konsiyasi apabila debitur telah melakukan penawaran pembayaran dengan perantaraan Notaris atau Jurusita, kemudian kreditur menolak penawaran tersebut. Atas penolakan kreditur kemudian debitur menitipkan pembayaran kepada Panitera Pengadilan Negeri untuk disimpan. Dengan adanya tindakan penawaran pembayaran tunai yang diikuti dengan penitipan, debitur telah bebas dari pembayaran yang berakibat hukum hapusnya perikatan. Prosedur konsiyasi ini diatur dalam Pasal 1405 sampai dengan 1407 KUH Perdata.

Pasal 1004 KUH Perdata menegaskan adanya penitipan untuk membantu pihak-pihak yang berhutang, apabila si berpiutang menolak menerima pembayaran dengan melakukan penitipan uang atau barang si Panitera Pengadilan.

Dalam Pasal 1381 KUH Perdata menyatakan bahwa salah satu cara menghapuskan perjanjian ialah dengan tindakan penawaran pembayaran tunai yang diikuti dengan konsiyasi. Penawaran pembayaran tunai yang diikuti dengan penitipan hanya mungkin terjadi dalam perjanjian yang berbentuk: a. Pembayaran sejumlah uang b. Penyerahan sesuatu benda bergerak.

Marhainis Abdulhay, mengatakan: Dengan dilakukannya penitipan di Panitera Pengadilan itu maka akan membebaskan siberutang dari perikatan dan berlakulah baginya sebagai pembayaran, asal penawaran itu telah dilakukan dengan cara

menurut UU dan uang atau barang yang dititipkan di Panitera Pengadilan tetap akan menjadi tanggungan si berpiutang.⁶³

Akibat hukum konsiyasi ialah debitur sudah dianggap melakukan kewajibannya untuk berprestasi. Sesudah tanggal itu ia bebas dan pembayaran bunga.

c. Pembaharuan utang atau novasi, dimaknai dengan hapusnya kontrak lama seiring dengan disepakatinya kontrak baru. Menurut Pasal 1430 KUHPerdara, novasi dibedakan menjadi tiga macam, yaitu novasi objektif, novasi subjektif pasif, dan novasi subjektif aktif. Novasi objektif adalah suatu kontrak berakhir seiring dengan dibuatnya kontrak baru. Novasi subjektif pasif, yaitu suatu kontrak berakhir karena debiturnya berganti. Novasi subjektif aktif, yaitu suatu kontrak berakhir karena kreditornya berganti. Pembaharuan hutang lahir atas dasar persetujuan, para pihak untuk membuat persetujuan dengan jalan menghapuskan perjanjian lama dengan perjanjian baru.

Dalam Pasal 1381 KUH Perdata yang menegaskan bahwa novasi merupakan salah satu cara penghapusan perjanjian.

Menurut Pasal 1413 KUH Perdata ada 3 (tiga) macam jalan untuk melaksanakan suatu pembayaran utang atau novasi, yaitu:

1. Apabila seorang yang berutang membuat suatu perikatan-utang baru guna orang menghutangkan kepadanya, yang menggantikan utang yang lama yang dihapuskan karenanya disebut novasi objektif.
2. Apabila seorang berutang baru ditunjuk untuk menggantikan orang yang berutang lama, yang oleh siberpiutang dibebaskan dari perikatan, dinarnakan dengan novasi subjektif
3. Apabila sebagai akibat dari suatu perjanjian baru seorang kreditur baru ditunjuk untuk menggantikan kreditur yang lama, terhadap siapa is berutang dibebaskan dari

⁶³ Marhainis Abdulhay, *Hukum Perdata Material*, Jilid II, (Jakarta : Pradnya Paramita, 1984)

perikatan, ini disebut dengan novasi subjektif aktif. Dalam Pasal 1414 KUH Perdata diterangkan bahwa pembaharuan hutang hanya dapat terlaksana antara orang yang cakap untuk mengadakan perikatan, dan dalam Pasal 1415 KUH Perdata ditegaskan bahwa pembaharuan hutang yang dipersangkakan kehendak seseorang untuk mengadakannya harus dengan tegas ternyata dalam perbuatannya.

d. Perjumpaan utang atau kompensasi dimaknai dengan suatu keadaan, di mana dua orang atau lebih saling memiliki utang piutang secara timbal balik. Misalnya, A memiliki utang kepada B, dan B ternyata memiliki utang juga kepada A. Untuk menyelesaikan utang piutang di antara A dan B dapat dilakukan dengan cara kompensasi.

e. Persatuan utang maksudnya adalah perbuatan hukum, di mana kreditor dan debitur bersatu. Misalnya, A memiliki utang kepada B yang tidak lain sebagai ayah A. A satu-satunya ahli waris B. Dengan demikian, apabila B meninggal dan warisan jatuh pada A, dengan kejadian tersebut maka tidak ada lagi utang piutang di antara A dan B.

f. Pembebasan utang dimaknai dengan perbuatan hukum, di mana kreditor melepaskan haknya untuk menagih kepada debitur.

Pembatalan kontrak dimaknai dengan ada tindakan wanprestasi dari debitur. Terdapat tiga syarat yang harus dipenuhi untuk terjadinya pembatalan kontrak. Ketiga syarat tersebut, yaitu:

- a. Kontrak harus bersifat timbal balik.
- b. Harus ada tindakan wanprestasi.
- c. Harus dengan keputusan hakim.

Berlakunya syarat batal, dan ini terjadi pada kontrak dengan bersyarat dengan syarat membatalkan (conditional agreement).

g. Musnahnya objek kontrak, maksudnya obiek yang menjadi inti dari kontrak ternyata tidak ada. Berdasarkan Pasal 1444 KUH Perdata, apabila barang tertentu yang menjadi objek perikatan itu musnah, tidak dapat lagi diperdagangkan atau hilang diluar kesalahan debitur ini tersimpul usaha-usaha yang telah dilakukan debitur untuk mencegah hilang atau musnahnya barang objek perjanjian. Meskipun debitur lalai menyerahkan barang, ia pun akan bebas dari perikatan itu, apabila ia dapat membuktikan bahwa hapusnya atau musnahnya barang disebabkan diluar kekuasaannya dan barang itu akan menemui nasib yang sama walaupun berada

ditangan kreditur. Untuk mengatasi hal ini, masyarakat biasanya mengasuransikan perjanjian tersebut.

h. Batal / pembatalan.

i. Berlakunya suatu syarat batal.

j. Lewatnya waktu. Menurut Pasal 1946 KUH Perdata yang dinamakan daluarsa (lewat waktu) adalah suatu upaya untuk dibebaskan dari suatu perikatan dengan lewatnya suatu waktu tertentu dan atas syarat yang ditentukan oleh undang-undang. Daluarsa untuk memperoleh hak milik dinamakan daluarsa *acquisitip*, dan daluarsa untuk membebaskan sesuatu tuntutan disebut daluarsa *ekstrinktip*.

Dari sudut hukum lampau waktu diartikan sebagai sesuatu anggapan hukum, dengan lampauanya jangka waktu tertentu, dianggap:

1) Perjanjian telah hapus, sehingga debitur bebas dari kewajiban memenuhi perjanjian.

2) Dianggap seseorang telah memperoleh hak milik atas sesuatu setelah jangka waktu tertentu lewat.⁶⁴

⁶⁴ Subekti, *op. cit.*, hal. 64-78.

BAB 3

ASAS KESEIMBANGAN DALAM KONTRAK

3.1 Pengertian-pengertian Asas Keseimbangan

Di dalam suatu perjanjian para pihak mengungkapkan kehendak mereka dalam bentuk janji. Kenyataannya bahwa orang menutup kontrak kiranya dilandasi suatu tujuan atau maksud tertentu.⁶⁵ adanya jalinan suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak, keterikatan atau kekuatan mengikat dan dipenuhinya perikatan.

Asas keseimbangan adalah asas yang menghendaki kedua belah pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian.⁶⁶

Sementara itu, terkait dengan pengertian asas proporsionalitas yang berasal dari kata “proporsi” (*proportion*- inggris ; *proportie*- Belanda) yangf berarti perbandingan, perimbangan, sedang “proporsional” (*proportional*-Inggris ;

⁶⁵ Herlien Budiono, *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian di Indonesia (Hukum Perjanjian Berdasarkan Asas-Asas Wigati)*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti), 2006), hal 307

⁶⁶ S. Imran, “Asas-asas Dalam Berkontrak, Suatu Tinjauan Historis Yuridis Pada Hukum Perjanjian”, <http://www.legalitas.org/node/202>, diakses pada 30 desember 2011

proportioneel –Belanda) berarti sesuai dengan proporsi, sebanding, seimbang, berimbang.⁶⁷

P.S Atijah dalam bukunya “ *An Introduction to The Law of Contract*”, memberikan landasan pemikiran mengenai asas proporsionalitas dalam kaitannya dengan peran kontrak sebagai landasan pertukaran yang adil di dunia bisnis. Menurut P.S Atijah, pertemuan para pihak dalam mekanisme pasar sesuai dengan apa yang diinginkan (*proportion in what they want*) merupakan bentuk pertukaran yang adil (*fair exchange*).⁶⁸

Menurut Herlien Budiono, Asas keseimbangan dilandaskan pada ideologi yang melatarbelakangi tertib hukum Indonesia. Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 adalah sumber tata nilai dan mencerminkan cara pandang masyarakat Indonesia. Pemerintah Indonesia adalah wakil dan cerminan masyarakat, dan juga menjaga arah perkembangan tertib hukum sehingga tolok ukur tata nilai Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 tetap terjaga sebagai ideal yang setiap kali hendak diejawantahkan⁶⁹.

3.2 Pencapaian Asas Keseimbangan

perjanjian adalah suatu proses yang bermula dari suatu janji menuju kesepakatan (bebas) dari para pihak dan berakhir dengan pencapaian tujuan dari

⁶⁷ Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi II , Jakarta : Balai Pustaka, 1995 hlm 790 .

⁶⁸ P.S Atijah, “*An Introduction to The Law of Contract*”, 4th Ed., Oxford University Press Inc., New York, 1995, hlm 5

⁶⁹ Herlien Budiono, *Asas Keseimbangan bagi Hukum Perjanjian Indonesia-Hukum Perjanjian Berlandaskan Asas-Asas Wigati Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2006), hlm. 357.

perjanjian yang tercapai dalam semangat atau jiwa keseimbangan.⁷⁰ perjanjian yang menimbulkan hubungan hukum harus dilindungi dari situasi ketidakseimbangan.

Hubungan hukum yang dilandaskan pada janji menemukan dasarnya dalam kebebasan kehendak yang mengejawantah dalam semangat komunal.⁷¹

Dalam berbagai kajian akademis, perbincangan mengenai eksistensi kontrak (hukum kontrak) dalam hubungannya dengan para pihak acap kali dikaitkan dengan “keseimbangan dalam berkontrak” (asas keseimbangan). Namun demikian, seakan tidak pernah hentinya muncul anggapan bahwa kontrak yang terjalin antara pihak-pihak tidak memberikan keseimbangan posisi bagi salah satunya. Kontrak yang demikian dianggap tidak adil dan berat sebelah, sehingga memunculkan upaya untuk mencari dan menggali temuan-temuan baru di bidang hukum kontrak agar dapat menyelesaikan problematika ketidakseimbangan dalam hubungan kontraktual.⁷²

3.3 Fungsi Asas Keseimbangan

Dalam dunia bisnis peran sentral aspek hukum kontrak dalam mbingkai pola hubungan hukum para pihak semakin dirasakan urgensinya. Disadari atau tidak, maka setiap langkah bisnis yang dilakukan oleh para pelaku bisnis, pada dasarnya adalah merupakan langkah hukum, yang notabene berada pada ranah hukum kontrak. Namun demikian masih terasa betapa lemahnya pemahaman sementara pihak, dimana hukum bisnis yang menjadi landasan setiap aktivitas bisnisnya acap kali dimaknai sebatas produk aturan yang diterbitkan penguasa.⁷³

⁷⁰ *Ibid*, hlm 315

⁷¹ *Ibid*, hlm 316

⁷² Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian, Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial* (Jakarta: Prenada Media Group), hlm 25

⁷³ M. Isnaeni, *Perkembangan Prinsip-prinsip Hukum Kontrak Sebagai Landasan Kegiatan Bisnis di Indonesia, pidato peresmian Penerimaan Jabatan Guru Besar dalam Ilmu Hukum pada fakultas Hukum Universitas Airlangga, Sabtu, 16 September 2000, hlm 2.*

Agar supaya proses pertukaran kepentingan dalam kontrak berjalan *fair*, para pihak dituntut untuk memahami dasar-dasar hukum kontrak. Perlu diingatkan bahwa kontrak yang dibuat atau disusun oleh para pihak pada dasarnya adalah penuangan proses bisnis ke dalam rumusan bahasa hukum (kontrak). Dengan memahami dasar-dasar hukum kontrak dimaksudkan para pihak mempunyai pedoman dalam penyusunan kontrak, karena :⁷⁴

- a. Memberikan dasar hukum bagi kontrak yang dibuat
- b. Memberikan bingkai atau rambu-rambu aturan main dalam transaksi bisnis
- c. Sebagai batu uji atau tolak ukur eksistensi kontrak yang bersangkutan.

Dalam hubungannya dengan kegiatan bisnis, kontrak berfungsi untuk mengamankan transaksi. Hal ini karena dalam kontrak terkandung suatu pemikiran (tujuan) akan adanya keuntungan komersial yang diperoleh para pihak. Terkait dengan kontrak komersial yang berorientasi keuntungan para pihak, fungsi asas keseimbangan menunjukkan pada karakter kegunaan yang '*operasional dan implementatif*'⁷⁵ dengan tujuan mewujudkan apa yang dibutuhkan para pihak. Dengan demikian, fungsi asas keseimbangan , baik dalam proses pembentukan maupun pelaksanaan kontrak komersial adalah :

- a. Dalam tahap pra kontrak, asas keseimbangan membuka peluang negosiasi bagi para pihak untuk melakukan pertukaran hak dan kewajiban secara *fair*. Oleh karena itu, tidak seimbang dan harus ditolak proses negosiasi dengan itikad buruk.

⁷⁴ Hernoko, *Op. Cit*, hlm 100

⁷⁵ Karakter '*operasional dan implementatif*' dari asas proporsionalitas hendaknya tidak diartikan bahwa asas ini, dengan sendirinya berlaku mengikat para pihak. Sesuai dengan sifatnya, asas berkedudukan dengan *metanorma* sehingga tidak dapat langsung mengikat para pihak. Namun yang di maksud dalam kajian ini adalah seyogianya para pihak menuangkan dan mengimplementasikan asas ini kedalam klausul-klausul yang mereka buat.

- b. Dalam pembentukan kontrak, asas keseimbangan menjamin kesetaraan hak serta kebebasan dalam menentukan / mengatur proporsi hak dan kewajiban para pihak berlangsung secara *fair*.
- c. Dalam pelaksanaan kontrak, asas keseimbangan menjamin terwujudnya distribusi pertukaran hak dan kewajiban menurut keseimbangan yang disepakati / dibebankan pada para pihak.
- d. Dalam hal terjadi kegagalan dalam pelaksanaan kontrak, maka harus dinilai secara seimbang apakah kegagalan tersebut bersifat fundamental (*fundamental breach*) sehingga mengganggu pelaksanaan sebagian besar kontrak atau sekadar hal-hal sederhana / kesalahan kecil (*minor important*). Oleh karena itu, pengujian melalui asas keseimbangan sangat menentukan dalil kegagalan pelaksanaan kontrak, agar jangan sampai terjadi penyalahgunaan oleh salah satu pihak dalam memanfaatkan klausul kegagalan pelaksanaan kontrak, semata-mata demi keuntungan salah satu pihak dengan merugikan pihak lain.
- e. Bahkan dalam hal terjadi sengketa kontrak, asas keseimbangan menekankan bahwa keseimbangan beban pembuktian kepada para pihak harus dibagi menurut pertimbangan yang *fair*.

Dengan demikian kontrak komersial, yang merupakan proses mata rantai hubungan para pihak, harus dibangun berdasarkan pemahaman keadilan yang dilandasi atas pengakuan hak para kontraktan. Pengakuan eksistensi hak para kontraktan tersebut termanifestasi dalam pemberian peluang dan kesempatan yang sama dalam pertukaran hak dan kewajiban secara seimbang. Tentang fungsi asas

keseimbangan sebagai batu uji dalam pelaksanaan pertukaran hak dan kewajiban kontraktual menjadi relevan dan penting.⁷⁶

3.4 Hubungan Antara Asas Keseimbangan dengan Asas-asas Pokok Hukum Perjanjian

Menurut Peter Mahmud Marzuki,⁷⁷ aturan aturan hukum yang menguasai kontrak sebenarnya penjelmaan dari dasar-dasar filosofis yang terdapat pada asas-asas hukum secara umum. Asas-asas hukum ini bersifat sangat umum dan menjadi landasan berpikir, yaitu dasar ideologis aturan aturan hukum.

Memahami asas keseimbangan tentunya tidak dapat dilepaskan dalam konteks hubungannya dengan asas-asas pokok hukum kontrak, yaitu kebebasan berkontrak, konsensualisme, kekuatan mengikat dan itikad baik. Pemahaman ini dirasa perlu untuk mengetahui bekerjanya asas keseimbangan dalam hubungannya dengan asas-asas hukum kontrak lainnya. Asas-asas hukum kontrak pada dasarnya tidak terpisah satu dengan lainnya, namun dalam berbagai hal saling mengisi dan melengkapi. Dengan kata lain, masing-masing asas tidak berdiri dalam kesendiriannya, tetapi saling melengkapi dan melengkapi keberadaan suatu kontrak.⁷⁸

Terkait dengan asas-asas hukum kontrak sebagaimana tersebut diatas, para sarjana memberi porsi perhatian yang sama. Dari berbagai asas hukum yang terdapat dalam hukum kontrak terdapat empat asas yang dianggap saka guru hukumj kontrak, yaitu⁷⁹ :

- a. Asas kebebasan berkontrak

⁷⁶ Hernoko, Op. Cit, hlm 101-102

⁷⁷ Peter Mahmud Marzuki, "Batas-Batas Kebebasan Berkontrak", *Yuridika*, Volume 18 No 3, Mei Tahun 2003, hlm196

⁷⁸ Hernoko, Op. Cit, hlm 104

⁷⁹ *Ibid*, hlm 107

- b. Asas konsensualisme
- c. Asas *pacta sunt servanda*
- d. Asas itikad baik

Menurut Niewenhuis⁸⁰ asas-asas hukum itu berfungsi sebagai pembangun sistem, dan lebih lanjut asas-asas itu sekaligus membentuk sistem “*check and balance*”. Melalui pendekatan ini, ada tujuan yang diemban yaitu agar tercipta suatu hubungan kontraktual yang seimbang antara para pelaku bisnis, sebagai suatu pola *win-win solution* yang *bersimbiosis mutualisme*. Beranjak dari pendapat Niewenhuis tersebut, maka kedudukan asas keseimbangan tidak dapat dilepaskan dalam dalam hubungannya dengan asas-asas hukum kontrak lainnya.

3.5 Klausul Kontrak yang Mencerminkan Asas Keseimbangan

Pembentukan kontrak komersial yang dilandasi pertukaran hak dan kewajiban para pihak secara seimbang akan menghasilkan kontrak yang *fair*. Untuk itu keseimbangan pertukaran hak dan kewajiban dapat dicermati dari substansi klausul-klausul kontrak yang disepakati para pihak. Penilaian terhadap keseimbangan pertukaran hak dan kewajiban seyogianya beranjak dari nalar obyektif, bukan kecurigaan dan subyektifitas satu pihak terhadap pihak lainnya. Kadar keseimbangan hendaknya dinilai pada seluruh proses pertukaran hak dan kewajiban para pihak.⁸¹

⁸⁰ Henry P. Pangabean, *Penyalahgunaan Keadaan (misbruik van Omstandigheden) sebagai alasan baru untuk pembatalan perjanjian (Berbagai Perkembangan Hukum di Belanda)*, Cet. I, Yogyakarta: Liberty, 1992, hlm 7

⁸¹ Hernoko, Op. Cit, hlm 200

Berikut ini adalah contoh klausul kontrak komersial dalam kontrak waralaba yang mencerminkan asas keseimbangan :⁸²

i. Klausul *fee* dan *royalty*.

Pencantuman klausul *fee* dan *royalti* , terkait dengan kewajiban penerima waralaba untuk memenuhi kewajiban membayar sejumlah uang sebagai bagian yang tak terpisahkan dari komitmen kerja sama. Kewajiban pembayaran *fee* ini pada umumnya dilakukan pada awal pelaksanaan hubungan kontraktual. Sedangkan pembayaran *royalty* merupakan bentuk pembayaran terhadap hasil penggunaan atau pemanfaatan hak (HAKI) , produk maupun manajemen oleh penerima waralaba.

ii. Klausul pengawasan (*quality control product and management*).

Pencantuman “klausul pengawasan (*quality control product and management*)” merupakan bagian dari komitmen penerima waralaba untuk menjaga image (nama baik) produk milik pemberi waralaba. Klausul ini penting, mengingat terjaganya kualitas produk maupun bentuk pelayanan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Untuk itu, bentuk pengawasan yang ketat merupakan upaya mempertahankan kelangsungan usaha waralaba ini sendiri.

iii. Klausul penggunaan bahan atau produk pemberi waralaba

Pencantuman “klausul penggunaan bahan atau produk pemberi waralaba”, merupakan bagian dari proses bisnis penerima waralaba untuk menjaga mutu produk agar tetap memenuhi standar kualitas yang ditentukan. Bahkan acapkali klausul terkait dengan kerahasiaan produk atau jasa yang di waralaba kan.

⁸² *Ibid*, hlm 206

iv. Klausul daerah pemasaran eksklusif

Pencantuman “klausul daerah pemasaran eksklusif” ini terkait kebijakan mengatur jaringan distribusi penerima waralaba. Selain untuk menghindari persaingan sesama penerima waralaba juga diharapkan memberi jaminan hasil investasi yang telah ditanamkan oleh penerima waralaba.

v. Klausul kerahasiaan

Pencantuman “klausul kerahasiaan” dimaksudkan untuk mengikat penerima waralaba agar tidak membocorkan rahasia yang telah dilisensikan tersebut kepada pihak lain tanpa seizin tertulis pemberi waralaba. Hal ini sangat erat kaitannya dengan HAKI, besarnya investasi pemberi waralaba serta pertimbangan bisnis lainnya.

3.6 Penormaan Asas Keseimbangan dalam Hukum Positif di Indonesia

Dalam beberapa produk perundang-undangan di Indonesia, kandungan asas keseimbangan telah diadopsi sebagai pedoman dalam menyusun kontrak-kontrak komersil tertentu. Penerimaan asas keseimbangan dalam produk perundangan tersebut menunjukkan bahwa asas ini telah menjadi bagian yang inheren dalam proses bisnis mereka. Hal ini sejalan dengan tujuan kontrak sebagai instrumen pengaman transaksi bisnis. Dalam bidang bisnis waralaba, berikut klausul-klausul yang mengadopsi substansi asas keseimbangan :

Pasal 3 pemberian waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut⁸³ :

- a. memiliki ciri khas usaha;
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan;

⁸³ Hernoko, *Op, Cit*, hlm 217

- c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Selanjutnya mengenai perjanjian waralaba, di atur mengenai format dan substansi perjanjian waralaba, sebagai berikut⁸⁴ :

Pasal 4

(1) Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.

Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Substansi perjanjian waralaba menurut Pasal 5 wajib memuat klausula paling sedikit⁸⁵:

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;
- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan

⁸⁴ *Ibid*

⁸⁵ *Ibid*, hlm 218

pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada

Penerima Waralaba;

f. wilayah usaha;

g. jangka waktu perjanjian;

h. tata cara pembayaran imbalan;

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

j. penyelesaian sengketa; dan

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

3.7 Penyelesaian Sengketa Berdasarkan Asas Keseimbangan

Para pelaku bisnis dalam hubungannya dengan pihak lain senantiasa mengharapkan agar kontrak yang mereka buat senantiasa berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan. Namun demikian, seiring berjalannya waktu, tidak menutup kemungkinan timbul sengketa diantara mereka, meskipun hal ini sebenarnya sama sekali tidak diinginkan.

Sengketa kontrak pada umumnya muncul sebagai akibat adanya ketidaksepakatan, perbedaan, gangguan, kompetisi, atau ketidakseimbangan di antara para pihak. Sengketa atau konflik muncul dari beberapa sebab, antara lain :⁸⁶

⁸⁶ Hernoko, Op. Cit, hlm 304

- a. *Scarce resource*, kelangkaan sumber-sumber yang signifikan terhadap eksistensi partisipan konflik. Pada kondisi ini, pendekatan yang paling sering digunakan adalah kompetisi yang bermuara pada *zero-sum game* (satu pihak menang, yang lain kalah).
- b. *Ambiguous Jurisdiction*, kondisi dimana batas-batas (kewenangan atau hak) sering dilanggar, sehingga satu pihak mengambil keuntungan yang seharusnya juga menjadi bagian dari keuntungan yang lain
- c. *Intimacy*, keterdekatan yang sering kali bermuara pada konflik mendalam jika perbedaan-perbedaan yang terjadi tidak dikelola dengan matang. Konflik berbasis *Intimacy* biasanya bersifat lebih mendalam dibanding partisipan yang tidak memiliki pengalaman “kenal” satu sama lain.
- d. *We-They Distinctions*, terjadi dalam kondisi dimana orang menciptakan diskriminasi yang bersifat berseberangan.⁸⁷

3.8 Asas Keseimbangan dalam Perjanjian Waralaba

Hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba ditandai ketidakseimbangan kekuatan tawar-menawar (*unequal bargaining power*). Perjanjian waralaba merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh pemberi waralaba. Pemberi waralaba menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh penerima waralaba yang memungkinkan pemberi waralaba dapat membatalkan perjanjian apabila pemberi waralaba menilai penerima waralaba tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Dalam perjanjian dicantumkan kondisi-kondisi bagi pemutusan perjanjian

⁸⁷ Ronny H. Mustamu, *Konflik dan Negosiasi (Makalah)*, Jurusan Manajemen FE Universitas Kristen Petra, Surabaya, 2000.

seperti ; kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar pengoperasian, dan sebagainya. Pemberi waralaba mempunyai discretionary power untuk menilai semua aspek usaha penerima wasralaba, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi penerima waralaba dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan pemberi waralaba untuk memperbaharui perjanjian.⁸⁸

Pemberi waralaba dapat memanfaatkan kedudukan penerima waralaba untuk menguji pasar, setelah mengetahui bahwa kondisi pasar menguntungkan, maka pemberi waralaba memutuskan perjanjian dengan penerima waralaba, selanjutnya pembwri waralaba mengoperasikan outlet atau tempat usaha sendiri di wilayah penerima waralaba. Hal ini merupakan salah satu faktor penyebab rendahnya pertumbuhan waralaba lokal dibandingkan dengan pertumbuhan waralaba asing yang beroperasi di Indonesia.

Perlindungan hukum terhadap penerima waralaba perlu mendapat perhatian karena hal ini akan menumbuhkan waralaba lokal sebagai pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar sebagaimana disebutkan dalam Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil.

Di Amerika Serikat timbul suatu kekhawatiran, setelah penerima waralaba menanam sejumlah modal, memperkenalkan produk dan nama pemberi waralaba dan meraih keuntungan, kemudian pemberi waralaba memutuskan perjanjian atau menolak memperbaharui perjanjian sendiri produknya di wilayah penerima waralaba sehubungan dengan hal tersebut setidaknya 15 negara bagian di amerika serikat telah memberlakukan *good cause requirement* sebagai syarat pemutusan perjanjian waralaba. Dengan demikian pemberi waralaba tidak dapat memutuskan perjanjian atau menolak memperbaharui perjanjian kecuali pemberi waralaba menunjukkan

⁸⁸ Suharnoko, *Hukum perjanjian: teori dan analisa kasus*, (Jakarta: Prenada Media), 2004, hlm 85

adanya *good cause*, yaitu *substantial or legality sufficient reason for terminating an agreement*.

Undang-undang menjelaskan hal hal apa saja yang dapat dikualifikasikan sebagai *good cause*, tetapi tidak membatasinya. Di Amerika terdapat *illinois franchise disclosure act* yang menyebutkan bahwa hal hal yang dapat dikualifikasikan sebagai *good cause* (*including but not limited to*) adalah:⁸⁹

Penerima waralaba melanggar perjanjian, dan setelah diperingatkan dan diberi kesempatan untuk memenuhi perjanjian tidak melakukannya dalam jangka waktu 30 hari penerima waralaba mengalihkan aset perusahaan kepada kreditur atau pihak ketiga. Penerima waralaba meninggalkan dan menelantarkan tempat usaha. Penerima waralaba dihukum karena terlibat kejahatan yang merugikan merek dan nama perusahaan pemberi waralaba. Penerima waralaba berkali kali melanggar perjanjian.

Dalam situasi yang disebutkan dalam butir dua sampai dengan lima undang undang tersebut, pemberi waralaba dapat memutuskan perjanjian tanpa memperingatkan dan memberi kesempatan kepada penerima waralaba untuk melaksanakan perjanjian dalam jangka waktu 30 hari.⁹⁰

Jika pemberi waralaba memutuskan perjanjian tanpa *good cause*, maka penerima waralaba dapat meminta pembayaran ganti rugi sejumlah uang atau pelaksanaan perjanjian. Biasanya pengadilan di Amerika Serikat memilih untuk memberikan ganti rugi sejumlah uang ketimbang pelaksanaan perjanjian.⁹¹

⁸⁹ *Ibid*, hlm 87

⁹⁰ *Ibid*

⁹¹ *Ibid*, hlm 87-88

Pemberi waralaba menawarkan produknya untuk dipasarkan oleh penerima waralaba dengan tujuan untuk memperluas pasar tanpa perlu membuka dan mengoperasikan sendiri tempat usaha dan dengan demikian menghemat biaya investasi. Permasalahan timbul jika pemberi waralaba menghadapi kenyataan seperti permintaan atas produk yang ditawarkan menurun. Undang-undang di berbagai negara bagian memberikan peluang bagi pengadilan untuk menafsirkan hal-hal apa saja yang dapat dikualifikasikan sebagai *good cause* diluar hal-hal yang secara tegas telah disebutkan dalam undang-undang.⁹²

Pengadilan akan mempertimbangkan apakah penerima waralaba secara substansial telah mematuhi perjanjian dan apakah ketentuan perjanjian yang menjadi sengketa bersifat material. Dalam menafsirkan pengertian *good cause* sebagai dasar pemutus perjanjian dan menganalisa hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, timbul dua kubu yang melahirkan *conflicting policies*, yaitu kubu yang pertama adalah kubu protectionist dan yang kedua adalah kubu law and economics.

3.8.1 Kubu protectionist

Menurut pandangan ini, alasan yang bersifat ekonomis tidak dapat dijadikan dasar sebagai pemutusan perjanjian. Tujuan undang-undang adalah untuk melindungi kepentingan penerima waralaba dari keserakahan pemberi waralaba. Jika alasan ekonomis dibenarkan sebagai dasar pemutusan waralaba, maka undang-undang akan kehilangan maknanya atau meaningless dan membiarkan pemberi waralaba bertindak opportunistik.

⁹² *Ibid*, hlm 88

3.8.2 Contoh beberapa kasus di Amerika Serikat

Dalam kasus *Wright-More Corp.v. Ricoh Corp.*, 908 F 2d 128, 130 (7th Cir1990) , pemberi waralaba menolak memperbaharui perjanjian karena adanya perubahan strategi pemasaran, meskipun penerima waralaba memenuhi perjanjian sesuai dengan pengharapan pemberi waralaba. Pengadilan memutuskan bahwa alasan ekonomis yang digunakan pemberi waralaba tidak memenuhi unsur *good cause* sebagaimana disyaratkan dalam *the Indiana franchise statute* yang menyatakan bahwa *good cause included any material violation of the franchisee agreement*.

Dalam kasus ini penerima waralaba tidak melanggar perjanjian dan pengadilan menekankan bahwa tujuan undang-undang adalah untuk melindungi penerima waralaba dari keserakahan pemberi waralaba. Pemberi waralaba dalam kedudukan yang sangat kuat karena menguasai semua informasi yang dibutuhkan seperti biaya, keuntungan yang diharapkan, jangka waktu yang diperlukan dan strategi pemasaran. Berdasarkan kenyataan tersebut, maka pemberi waralaba bertindak *opportunistic*, jika memutuskan perjanjian karena kondisi pasar yang tidak menguntungkan.⁹³

Penerima waralaba hanya menjalankan suatu *pre existing system* dengan menandatangani perjanjian yang memberikan kekuasaan kepada pemberi waralaba untuk mengontrol semua aspek usaha penerima waralaba, termasuk ketentuan tentang pemutusan perjanjian. Setelah penerima waralaba meningkatkan jumlah investasi, posisinya menjadi rawan terhadap pemberi waralaba yang bertindak *opportunistic* dengan berbagai cara seperti menaikkan harga barang, menaikkan royalti dengan cara mempertinggi persyaratan volume penjualan, meningkatkan biaya-biaya untuk

⁹³ *Ibid*, hlm 89-90

pelatihan, bantuan teknis, strategi pemasaran, dan sebagainya.⁹⁴

Kasus lainnya adalah kasus *Kealy Pharmacy & Home Care Service, Inc v. Walgreen Corp.*, 761 F.2d 345 (7th Cir, 1985) dimana dalam kasus ini Walgreen sebagai pemberi waralaba memutuskan perjanjian dengan semua penerima waralabanya dengan alasan “*the dealers were producing and inadequate rate of return*”.

Diperjanjikan bahwa pemberi waralaba berhak memutuskan perjanjian kapan saja. Sejumlah toko obat menggugat Walgreen dengan alasan bahwa pemutusan perjanjian tidak berdasar *good cause* dalam *the Wisconsin fair dealership law*.

Pengadilan memutuskan bahwa pemutusan perjanjian tidak berdasar *good cause*, karena penerima waralaba memenuhi kewajibannya dengan itikad baik. Pemberi waralaba berdalih bahwa undang-undang tidak berlaku terhadap pemutusan perjanjian yang bersifat *non discriminatory*. Akan tetapi pengadilan menemukan sejumlah fakta bahwa Walgreen bermaksud mempertahankan dan menambah tokonya sendiri dalam wilayah penerima waralaba. Fakta ini membuktikan bahwa Walgreen bermaksud mengambil keuntungan dari penerima waralaba yang telah memperkenalkan produk dan nama Walgreen, selanjutnya pengadilan menghukum Walgreen untuk membayar ganti rugi.⁹⁵

3.8.3 Kubu kedua yaitu law and economic

Pendapat hakim Posner dalam kasus *The Original Great American Chocolate Chip Cookie Co v. River Valley Cookies, Ltd.* 970 F.2d 273 (7th Cir.1992) dengan jelas menggambarkan kubu law and economic. Dalam kasus ini *River Valley* sebagai

⁹⁴ *Ibid*, hlm 90

⁹⁵ *Ibid*, hlm 90-91

penerima waralaba berkali kali melanggar perjanjian seperti terlambat membayar, menghalangi pemberi waralaba melakukan pemeriksaan, dan tidak melaporkan hasil penjualannya secara lengkap. Sehingga *great American* sebagai pemberi waralaba kehilangan sejumlah royalti yang diharapkan. *Great American* memutuskan perjanjian, tetapi *river valley* meneruskan membuat cookies dengan bahan baku yaitu butter yang dibeli dari tempat lain dan menjualnya dengan menggunakan nama pemberi waralaba.

Yang menjadi isu dalam kasus ini yaitu apakah *Great American* dapat menunjukkan adanya *good cause* untuk memutuskan perjanjian berdasarkan *Illionois Franchise Disclosure Act*, karena penerima waralaba telah berkali-kali melanggar perjanjian sehingga tidak perlu diberi kesempatan 30 hari untuk memperbaiki kesalahannya.

Menurut pendapat *law and economics*, perjanjian yang efisien adalah perjanjian yang dapat mengurangi biaya. melalui berwaralaba, pemberi waralaba dapat mendistribusikan dan memperkenalkan nama produknya dalam wilayah yang luas tanpa perlu mengeluarkan biaya untuk membuka outlet sendiri. Penerima waralaba dapat menjalankan usaha yang sudah mapan dan memperoleh keuntungan dan reputasi yang dimiliki pemberi waralaba. Kedua belah pihak dapat menekan biaya iklan karena biaya tersebut dipikul berdua.

Hakim Posner mengatakan bahwa undang-undang yang mengatur mengenai pemutusan perjanjian waralaba akan meningkatkan biaya transaksi dan tidak menguntungkan penerima waralaba. Pemberi waralaba yang dihadapkan untuk membayar ganti rugi jika memutuskan perjanjian tanpa *good cause* akan meminta fee atau royalti yang lebih besar kepada penerima waralaba, sebagai kompensasi atas biaya ganti rugi. Dengan demikian undang undang telah mendorong terjadinya perjanjian yang tidak efisien dan tidak akan berhasil mencapai pemerataan kesejahteraan bagi penerima waralaba.

Selanjutnya menurut hakim Posner, pemberi waralaba harus mempertahankan reputasi dan nama perusahaannya. Untuk itu pemberi waralaba memberikan petunjuk dan melakukan inspeksi untuk mengawasi kualitas produk penerima waralaba. Undang-undang mempersulit mekanisme pengawasan ini karena mengharuskan pemberi waralaba untuk memberi kesempatan kepada penerima waralaba memperbaiki kualitas produknya dalam jangka waktu tertentu.

Misalnya, *the illionis franchise disclosure act*, jangka waktunya 30 hari. Akibatnya dalam jangka waktu tersebut, pemberi waralaba harus membiarkan timbulnya kesan buruk pada nama perusahaan pemberi waralaba karena dikaitkan dengan kualitas produk yang rendah. Sebagai kompensasi maka pemberi waralaba akan meningkatkan pengawasan kualitas atau *cost of quality control*, dan dengan demikian undang-undang telah mendorong terjadinya perjanjian yang tidak efisien.⁹⁶

⁹⁶ *Ibid*, hlm 91-93

BAB 4

PEMBAHASAN DAN PENELITIAN TERHADAP ASAS KESEIMBANGAN PADA PERJANJIAN WARALABA ANTARA PT. ALFARIA DENGAN KOPERASI WIRA USAHA TENAGA TERAMPIL

Perjanjian yang akan penulis analisis dalam skripsi ini adalah Perjanjian Waralaba yang dilakukan antara pihak PT. Sumber Alfaria Trijaya selanjutnya disebut SAT, dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil, Budy Sutra Darmawan dan Nasrullah Manaf selanjutnya disebut OPERATOR.⁹⁷ Adapun perjanjian yang akan penulis gunakan dalam menganalisis asas-asas keseimbangan ini terdapat dalam lampiran. Analisis ini akan dilakukan melalui sudut pandang hukum perjanjian maupun hukum mengenai waralaba yang berlaku di Indonesia serta Asas keseimbangan.

Perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR diberi judul

4.1 Subyek hukum dari perjanjian Waralaba

Subyek hukum dalam perjanjian ini adalah SAT dan OPERATOR. SAT merupakan subyek dari perjanjian yang merupakan badan hukum yang berkedudukan di Tangerang, sedangkan OPERATOR adalah Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil yang berkedudukan di Jakarta. Dalam hal ini SAT merupakan pihak pemberi waralaba sedangkan OPERATOR adalah pihak penerima waralaba.

⁹⁷ Perjanjian waralaba Alfamart, hlm 1

4.2 Obyek hukum dari perjanjian waralaba

Obyek hukum dari perjanjian ini adalah Hak Eksklusif dari SAT kepada OPERATOR untuk menjalankan dan mengoperasikan serta mengelola usaha mini market Alfaria.

4.3 Ruang lingkup dari Perjanjian Waralaba

Ruang lingkup dari perjanjian waralaba ini diatur dalam perjanjian waralaba pasal 2 antara SAT dengan OPERATOR meliputi hak penggunaan pengoperasian minimarket yang didirikan diatas tanah dan bangunan yang dikuasai oleh OPERATOR yang terletak di Kota Tangerang, setempat dikenal sebagai KP. Gaga, Jalan KH. Muh. Saleh, RT 001, RW 02, Kelurahan Larangan Selatan, Kecamatan Larangan. (selanjutnya disebut Gerai).

Dalam menjalankan kewajibannya selaku pelaksana pengoperasian Gerai, OPERATOR tunduk pada setiap kebijakan yang ditetapkan oleh SAT dan ketentuan-ketentuan dalam sistem panduan yang dibuat dan akan disesuaikan dari waktu ke waktu oleh SAT.⁹⁸ Dan pembiayaan pendirian dan pengoperasian Gerai dibiayai oleh Bank.

Berdasarkan hasil wawancara, Nasrullah Manaf selaku bendahara dalam Koperasi tersebut yang juga sebagai pihak penerima waralaba, menyatakan bahwa Bank yang membiayai biaya pendirian dan pengoperasian Gerai adalah Bank yang ditunjuk oleh SAT. Dalam hal ini para pihak penerima waralaba tidak diberi kesempatan untuk melakukan negosiasi mengenai penunjukkan Bank yang akan digunakan, pihak SAT seakan-akan memaksa pihak penerima untuk harus mau menerima Bank yang ditunjuk dalam kontrak tersebut.⁹⁹

⁹⁸ Perjanjian Waralaba Alfamart, ps 2

⁹⁹ Berdasarkan Wawancara dengan Pihak Penerima Waralaba

4.4 Terjadinya Perjanjian Waralaba antara SAT dengan OPERATOR.

Perjanjian lahir pada detik tercapainya kesepakatan atau persetujuan antara kedua belah pihak mengenai hal-hal yang pokok dari apa yang menjadi obyek perjanjian.¹⁰⁰

Terjadinya perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR terjadi pada hari Jumat, tanggal 04 Januari 2008. Dengan sudah ditandatanganinya perjanjian oleh kedua belah pihak yaitu pihak SAT selaku pemberi waralaba dan OPERATOR selaku penerima waralaba, maka sudah lahir kesepakatan dan dapat dikatakan sah. Hal ini seperti yang terdapat dalam Pengertian perjanjian berdasarkan Pasal 1313 kitab Undang-Undang Hukum Perdata: *“Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”*¹⁰¹

Sejak saat penandatanganan itu pula maka perjanjian waralaba yang disepakati menimbulkan akibat hukum bagi kedua belah pihak. Pernyataan secara tertulis ini merupakan syarat formil yang harus dipenuhi dalam perjanjian waralaba. Pemenuhan syarat formil ini diatur dalam Pasal 4 ayat (1) PP No. 42 tahun 2007 yang merupakan syarat agar suatu perjanjian dapat dikatakan sah.

Akibat dari telah terjadinya perjanjian waralaba maka akan timbul dengan apa yang disebut dengan hak dan kewajiban. Hak dan kewajiban dalam bidang hukum harta kekayaan ini bersifat relatif. Dikatakan relatif karena hubungan hukum ini hanya bisa dituntut dan dipertahankan terhadap pihak-pihak tertentu yang terikat dalam perjanjian. Pihak pihak tertentu yang terikat adalah SAT dan OPERATOR yang terikat baik karena ketentuan undang-undang maupun karena perjanjian waralaba yang dibuat para pihak itu sendiri.

¹⁰⁰ Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta : Intermasa, 2004), hal. 26.

¹⁰¹ Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Soesilo, dan Pramudji R., (Wipres, 2007), ps. 1313.

Perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR ini menurut Pasal 1338 KUHPerdara berlaku sebagai undang-undang bagi pihak yang membuatnya dan menyebabkan akibat hukum sesuai dengan Pasal 1315 KUHPerdara hanya bagi pihak SAT dan OPERATOR. Pada Pasal 1339 KUHPerdara menetapkan lebih lanjut lagi mengenai perjanjian ini yaitu apabila dikaitkan dengan perjanjian waralaba minimarket ini, maka perjanjian ini tidak saja mengikat pada apa yang dicantumkan semata mata dalam perjanjian, tetapi juga pada apa yang menurut sifatnya perjanjian itu, dikehendaki oleh keadilan, kebiasaan atau undang-undang.¹⁰²

Pasal 1347 KUHPerdara bahkan menetapkan bahwa hak-hak atas kewajiban-kewajiban yang sudah lazim diperjanjikan dalam suatu perjanjian, meskipun pada suatu waktu tidak dimasukkan dalam surat perjanjian harus juga dianggap tercantum dalam perjanjian.¹⁰³ Hal-hal diluar perjanjian waralaba minimarket alfaria meskipun tidak mencantumkan hal itu tetapi apabila sesuatu yang lazim dalam perjanjian maka tetap dianggap dicantumkan dalam perjanjian.

Perjanjian menimbulkan perikatan. Perjanjian antara SAT dengan OPERATOR juga menimbulkan perikatan diantara kedua belah pihak yang berarti suatu hubungan hukum antara kedua belah pihak. Perikatan ini memberi hak pada pihak yang satu untuk menuntut barang sesuatu dari yang lainnya, sedangkan pihak yang lainnya diwajibkan memenuhi tuntutan itu dan begitu pula sebaliknya.

¹⁰² Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Subekti dan Tjitrosudibio, (Jakarta : Pradnya Paramita, 2008), pasal 1339.

¹⁰³ *Ibid*, pasal 1327.

Perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR ini dikatakan sebuah perjanjian waralaba karena memenuhi karakteristik sebagai berikut menurut V Winarto :¹⁰⁴

- a. Adanya kesepakatan kerja sama yang tertulis antara SAT dengan OPERATOR. Kesepakatan ini tertulis dalam kontrak waralaba yang ditandatangani kedua belah pihak.
- b. Selama kerjasama tersebut berlangsung. Pihak pemberi waralaba mengizinkan pihak penerima waralaba menggunakan merk dagang dan identitas usaha milik pemberi waralaba dalam bidang usaha yang disepakati. Pemberian izin ini jelas terdapat dalam Pasal 3 perjanjian waralaba minimarket tersebut.
- c. Selama berlangsungnya perjanjian waralaba tersebut pihak pemberi waralaba memberikan jasa penyiapan usaha dan melakukan pendampingan berkelanjutan pada pihak penerima waralaba. Hal inipun jelas tertulis dalam Pasal 8 perjanjian waralaba minimarket alfaria.
- d. Selama kerjasama tersebut, pihak penerima waralaba tersebut mengikuti ketentuan yang telah disusun oleh pihak pemberi waralaba yang menjadi dasar usaha yang sukses. Peraturan ini tertulis dalam Pasal 2 perjanjian waralaba tersebut.
- e. Selama kerja sama tersebut, pihak pemberi waralaba melakukan pengendalian hasil dan kegiatan dalam kedudukannya sebagai pemimpin sistem dan kerja sama. Karakteristik ini terdapat dalam Pasal 9 dan 10 perjanjian waralaba tersebut.
- f. Kepemilikan dari badan usaha yang dijalankan pihak penerima waralaba adalah sepenuhnya pada pihak waralaba. Secara hukum, pihak pemberi

¹⁰⁴ V Winarto, *pengembangan waralaba (franchising) di Indonesia Aspek Hukum dan Non Hukum*”. *Aspek-Aspek Hukum tentang Franchise*, (Surabaya : Ikatan Dvokat Indonesia, tahun publikasi tidak terbaca), hal 8

waralaba dan pihak penerima waralaba adalah dua badan hukum yang terpisah.

Dengan terpenuhinya seluruh unsur unsur karakteristik perjanjian waralaba, maka perjanjian antara SAT dengan OPERATOR dikatakan perjanjian waralaba.

Berdasarkan pembahasan pada Bab II dan Bab III mengenai perjanjian waralaba Antara SAT dengan OPERATOR, maka penulis akan menjelaskan mengenai hasil wawancara pada Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil selaku ketua Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil mengenai proses terjadinya perjanjian waralaba.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil, syarat syarat perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdara mengenai syarat syarat perjanjian sudah terpenuhi dalam perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR. Sudah terdapat kesepakatan dalam perjanjian ini. Pihak SAT sudah menandatangani perjanjian, begitu juga pihak OPERATOR. Syarat kedua yaitu cakap juga sudah terpenuhi dalam perjanjian. SAT yang dalam hal ini diwakili oleh Feny Djoko Susanto, bertindak dalam kedudukannya selaku Presiden Direktur Perseroan Terbatas tersebut. Feny Djoko selaku Presiden Direktur SAT, sudah dewasa dan dapat melakukan hubungan hukum. Begitu juga dengan OPERATOR yang juga sudah dewasa dan dapat melakukan hubungan hukum.

Syarat ketiga yaitu hal tertentu. Hal tertentu disini adalah obyek dari perjanjian yaitu perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR. syarat ketiga sudah terpenuhi. Selanjutnya adalah syarat keempat yaitu suatu sebab yang halal. Dalam perjanjian ini obyek dari perjanjian ini adalah perjanjian minimarket waralaba Alfamart. Hal ini merupakan suatu sebab yang halal, dan syarat keempat sudah terpenuhi.

Dalam wawancara penulis dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil selaku ketua Koperasi, proses pembuatan perjanjian antara SAT dengan OPERATOR berjalan lancar dan tidak ada masalah. Dalam perjanjian, Bachrudin mengatakan para

pihak sepakat untuk membuat dan menandatangani perjanjian kerjasama pengoperasian Gerai Minimarket dengan menggunakan syarat-syarat dan ketentuan yang ditentukan oleh pihak OPERATOR.

Dalam Pasal 1 disebutkan bahwa Bank yang digunakan dalam perjanjian ini adalah bank yang ditunjuk oleh SAT, bukan merupakan kesepakatan bersama antara kedua belah pihak. Dalam Pasal 2 juga disebutkan bahwa dalam menjalankan kewajibannya selaku pelaksana pengoperasian Gerai, setiap kebijakan seluruhnya ditetapkan oleh SAT dari waktu ke waktu.

Dibawah ini merupakan hal-hal yang diperjanjikan oleh para pihak. Keseimbangan dapat dilihat dari para pihak yang membuat perjanjian, hak dan kewajiban masing-masing pihak serta pelaksanaan dari hak dan kewajiban para pihak tersebut.

a. Para pihak yang membuat perjanjian

Faktor-faktor yang dapat mengganggu keseimbangan perjanjian dimulai dari cara terbentuknya perjanjian yang melibatkan pihak-pihak yang berkedudukan tidak setara dan/atau ketidaksetaraan prestasi-prestasi yang dijanjikan timbal balik. Dalam perjanjian waralaba minimarket ini terjadi pertukaran prestasi. Pertukaran prestasi yang dimaksud adalah hak eksklusif dari SAT kepada OPERATOR untuk menjalankan usaha waralaba, serta disisi lain Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil memberikan fee investation (Pasal 6 perjanjian waralaba minimarket) kepada pihak SAT.

Perbuatan para pihak ini tertuang dengan jelas dalam kontrak yang telah ditandatangani oleh kedua belah pihak. Perbuatan-perbuatan ini menimbulkan akibat hukum. Akibat hukum ini disebabkan oleh dua kategori

perbuatan, yakni pernyataan kehendak dan kewenangan bertindak. Suatu perbuatan harus dipenuhi dengan orang yang bersepakat, cakap bertindak, mengerti mengenai suatu keadaan tertentu. Perbuatan dalam perjanjian waralaba ini tentu saja pada saat para pihak bersepakat tentang isi perjanjian dan menegaskan dengan adanya penandatanganan diatas kertas perjanjian itu. Akibat hukum dalam hal ini adalah baik pihak SAT maupun OPERATOR memiliki hak dan kewajiban yang harus dipenuhi.

Di dalam suatu perjanjian para pihak mengungkapkan kehendak mereka dalam bentuk janji. Kenyataannya dalam perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR hal ini tidak terpenuhi karena dalam perjanjian ini seluruh klausul dibuat oleh pihak SAT itu sendiri. Asas keseimbangan tidak diterapkan secara sempurna dalam perjanjian waralaba ini. Bahkan kehendak dari pihak penerima waralaba tidak dapat terwujud secara mutlak.

Dalam perjanjian waralaba ini yang tersisa dari asas keseimbangan adalah adanya kebebasan dari pihak pemberi waralaba untuk menentukan atau memilih partner bisnis sebagai penerima waralaba. Ini terjadi karena perjanjian yang berlaku antara penerima dan pemberi waralaba merupakan perjanjian baku.

b. Isi dari kontrak

Pada prinsipnya, setiap orang bebas untuk menentukan sendiri isi suatu kontrak. Isi kontrak berkenaan dengan apa yang telah dinyatakan para pihak, ataupun maksud dan tujuan yang menjadi sasaran pencapaian kontrak sebagaimana betul dikehendaki para pihak melalui perbuatan hukum tersebut. Sekalipun kebebasan untuk menentukan sendiri isi kontrak tidak dicantumkan secara tegas dalam undang-undang, materi cakupan asas tersebut dibatasi oleh undang-undang, yaitu setiap perbuatan yang bertentangan dengan undang-

undang, kesusilaan, atau ketertiban umum, dapat menjadi tidak sah, atau batal demi hukum dan dapat dibatalkan.

Dalam perjanjian waralaba minimarket antara SAT dengan OPERATOR, isi dari kontrak seluruhnya ditentukan oleh pihak pemberi waralaba. Dan pihak penerima waralaba tidak dapat mengubah sedikitpun ketentuan didalam perjanjian tersebut. Berdasarkan keabsahan hukum kontrak hal ini diperbolehkan, bahkan dianggap sah saat penerima waralaba sudah menandatangani kontrak perjanjian. Keabsahan sendiri terdapat dalam Pasal 1320 KUHPerdara mengenai syarat sahnya perjanjian.

Akan tetapi, jika dilihat dari sisi asas keseimbangan, dapat dilihat kekuatan dari pihak penerima waralaba sangat lemah bahkan tidak ada sama sekali. Berdasarkan wawancara dengan Bachrudin, semua klausul isi perjanjian berasal dari pihak pemberi waralaba. Para pihak penerima waralaba merasa sebagai pihak penerima waralaba tidak diberi kesempatan untuk berpendapat dalam membuat perjanjian. Tujuan dari masing-masing pihak yang mungkin berbeda menyebabkan kesulitan dalam menjalankan perjanjian ini.

c. Hak dan kewajiban para pihak dalam pelaksanaan perjanjian

Suatu perikatan lazimnya bertujuan untuk menghapus dirinya sendiri, artinya dengan pemenuhan prestasi yang diwajibkan maka telah berakhir apa yang menjadi tujuan para pihak. Dalam hukum kontrak, prestasi diartikan sebagai “ apa yang wajib dilakukan oleh para pihak berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat.” Pelaksanaan prestasi, disebut juga pembayaran akan menghapus eksistensi perikatan. (vide Pasal 1381 BW). Istilah pembayaran

dalam hukum kontrak hendaknya tidak disamakan dengan pengertian umum yang diartikan sebagai penyerahan sejumlah uang.¹⁰⁵

Dalam Perjanjian Waralaba antara SAT dengan OPERATOR, Hak dan kewajiban tertuang dalam Pasal 3 perjanjian waralaba. Yaitu Hak eksklusif Pengoperasian Gerai untuk menggunakan, mendirikan, dan mengelola Gerai Alfamart sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang dimuat dalam perjanjian tersebut.

4.5 Masalah Biaya-biaya Pendidikan, Akomodasi Karyawan

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bachrudin dan Budy, dalam Pasal 8 perjanjian waralaba Alfaria, Bachrudin merasa ketentuan Pasal 8 tersebut adalah ketentuan yang sepihak, yaitu mengenai biaya –biaya pendidikan , akomodasi, serta gaji setiap karyawan yang mengikuti pendidikan dan pelatihan tidak ditanggung oleh pihak pemberi waralaba. Pemberi waralaba hanya memberikan pendidikan dan pelatihan yang wajib diikuti oleh penerima waralaba dan karyawannya dan hanya membiayai seluruh biaya pendidikan dan pelatihan pada awal sebelum pembukaan gerai dan pendidikan dan pelatihan yang diadakan untuk maksimal 4 (empat) kali terhadap karyawan baru yang menggantikan karyawan lama yang berhenti atau mengundurkan diri.¹⁰⁶

Pasal 11 perjanjian waralaba minimarket menyebutkan kewajiban penerima waralaba adalah sebagai berikut :

- i. Mengoperasikan Gerai sebaik-baiknya dengan upaya optimal untuk mencapai target laba yang ditetapkan oleh SAT

¹⁰⁵Hernoko, Op. Cit, hlm 242

¹⁰⁶ Berdasarkan Wawancara dengan Pihak Penerima Waralaba

- ii. Menjaga Gerai dalam kondisi baik, bersih, dan terpelihara sesuai dengan panduan
- iii. Dengan mengindahkan ketentuan hukum yang berlaku, OPERATOR wajib memperhatikan jam operasi Gerai sesuai dengan waktu yang ditentukan oleh SAT dalam panduan
- iv. Selama berlakunya perjanjian, OPERATOR wajib membayar kepada SAT biaya pengadaan produk (Pasal 10.1 Perjanjian), Kontribusi (Pasal 14.2 Perjanjian), dan Biaya administrasi (Pasal 19.2 Perjanjian) yang jumlahnya akan ditentukan oleh SAT dari waktu ke waktu.
- v. Mendukung penuh segala program promosi yang digalakan oleh SAT atas Gerai
- vi. Dalam menjalankan tugasnya senantiasa memperhatikan norma-norma hukum dan kesusilaan yang berlaku.

Pasal 13 menyebutkan kewajiban penerima waralaba :

- i. OPERATOR wajib mencapai target penjualan kotor atas Gerai sebagaimana ditetapkan dalam lampiran 4 Perjanjian ini atau jumlah lain yang ditentukan SAT dari waktu ke waktu. (“Target Minimal Penjualan Kotor”)
- ii. Apabila dalam waktu maksimal 6 (enam) bulan OPERATOR tidak mencapai target minimal penjualan kotor, SAT dapat memberikan bantuan manajemen dalam mengelola Gerai sampai maksimal 6 (enam) bulan.
- iii. Apabila dalam jangka waktu maksimal 6 (enam) bulan terhitung sejak tanggal selesainya pemberian bantuan manajemen dalam mengelola Gerai oleh SAT, OPERATOR masih tetap tidak dapat mencapai target penjualan kotor, maka OPERAROR menyetujui bahwa SAT dapat

melakukan tindakan apapun terhadap Gerai, termasuk untuk menutup Gerai.

- iv. Apabila terjadi penutupan Gerai maka antara OPERATOR dan SAT akan diadakan perhitungan terhadap hak dan kewajiban para pihak sehubungan dengan penutupan Gerai dimaksud. Termasuk tidak terbatas melakukan perhitungan terhadap hak dan kewajiban pihak ketiga / Bank

Berdasarkan hasil wawancara kepada Nasrullah Manaf dan Budy Sutra Darmawan menyatakan ketentuan Pasal 11 butir iv serta Pasal 13 butir iii dirasakan memberatkan dan merupakan perjanjian sepihak. Serta mereka tidak dapat melakukan tawar menawar kepada pihak pemberi waralaba untuk menegosiasikan ketentuan pasal tersebut.

Klausul tersebut dilaksanakan sepenuhnya oleh pihak pemberi waralaba, dan pihak penerima waralaba merasa berat karena jika dalam pelaksanaannya penjualan tidak mencapai target yang diinginkan oleh pihak pemberi waralaba, maka mau tidak mau penerima waralaba mengikuti klausul dari pemberi waralaba.

4.6 Masalah iklan dan promosi

Pasal 16 perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR menyebutkan : “untuk kepentingan pemasaran, OPERATOR atas biayanya sendiri dan dengan berdasarkan persetujuan tertulis dari SAT dapat mengadakan promosi tunggal (single promotions) pada Gerai. OPERATOR , dengan tidak mengurangi ketentuan tersebut pada ayat 1 pasal ini wajib untuk mengikuti promosi gabungan (joint promotion) yang diadakan SAT.”

Hasil dari wawancara kepada Nasrullah Manaf selaku bendahara, mengenai pasal ini, pihak OPERATOR merasa diberatkan karena seluruh biaya iklan dan promosi ditanggung oleh OPERATOR. SAT tidak mau sedikitpun mengeluarkan biaya untuk mengadakan iklan dan promosi, padahal, keuntungan yang didapat dari hasil penjualan Gerai, adalah keuntungan SAT dan OPERATOR. Seharusnya biaya iklan dan promosi ditanggung oleh kedua belah pihak, yaitu pihak penerima waralaba dan pemberi waralaba. Hal ini dirasa oleh pihak OPERATOR tidak seimbang.

4.7 Masalah Hubungan Hukum

Pasal 26 perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR disebutkan bahwa “*OPERATOR bukan merupakan afiliasi, anak perusahaan, karyawan, agen, perwakilan, (atau kuasa dari) SAT.*” Pasal 26.2 mengatakan bahwa “*OPERATOR merupakan suatu usaha yang terpisah dan bebas serta berdiri sendiri dan karenanya, setiap dan / atau segala tindakan dan/ atau akibat yang ditimbulkan sehubungan dengan pelaksanaan perjanjian dan/ atau perbuatan OPERATOR adalah merupakan beban dan tanggung jawab OPERATOR sendiri dan tidak dengan cara apapun berkaitan dengan SAT.*”

Berdasarkan hal tersebut, terdapat unsur yang perlu diperhatikan yaitu klausula “bukan merupakan afiliasi, subsidiari, anak perusahaan, karyawan, agen, perwakilan atau kuasa dari SAT.” klausula tersebut dibuat agar pihak SAT tidak bertanggungjawab jika ada hal-hal atau segala tindakan dan akibat yang ditimbulkan sehubungan dengan pelaksanaan perjanjian. SAT tidak mau menanggung beban dan tanggung jawab terhadap OPERATOR jika OPERATOR melakukan perbuatan hukum dengan pihak ketiga.

4.8 Masalah Kuasa

Pasal 18 perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR memuat klausula sebagai berikut : *“Dalam hal terjadi pengalihan Gerai oleh SAT karena sebab apapun juga sebagaimana ditentukan dalam perjanjian ini, dengan ini OPERATOR memberikan kuasa dan wewenang sepenuhnya dan tidak dapat dicabut kembali untuk mengambil alih hak dan wewenang OPERATOR selaku pemilik Gerai termasuk tetapi tidak terbatas pada perjanjian dan hak sebagai penyewa dalam hal Gerai yang dikuasai oleh OPERATOR karena sewa.”*

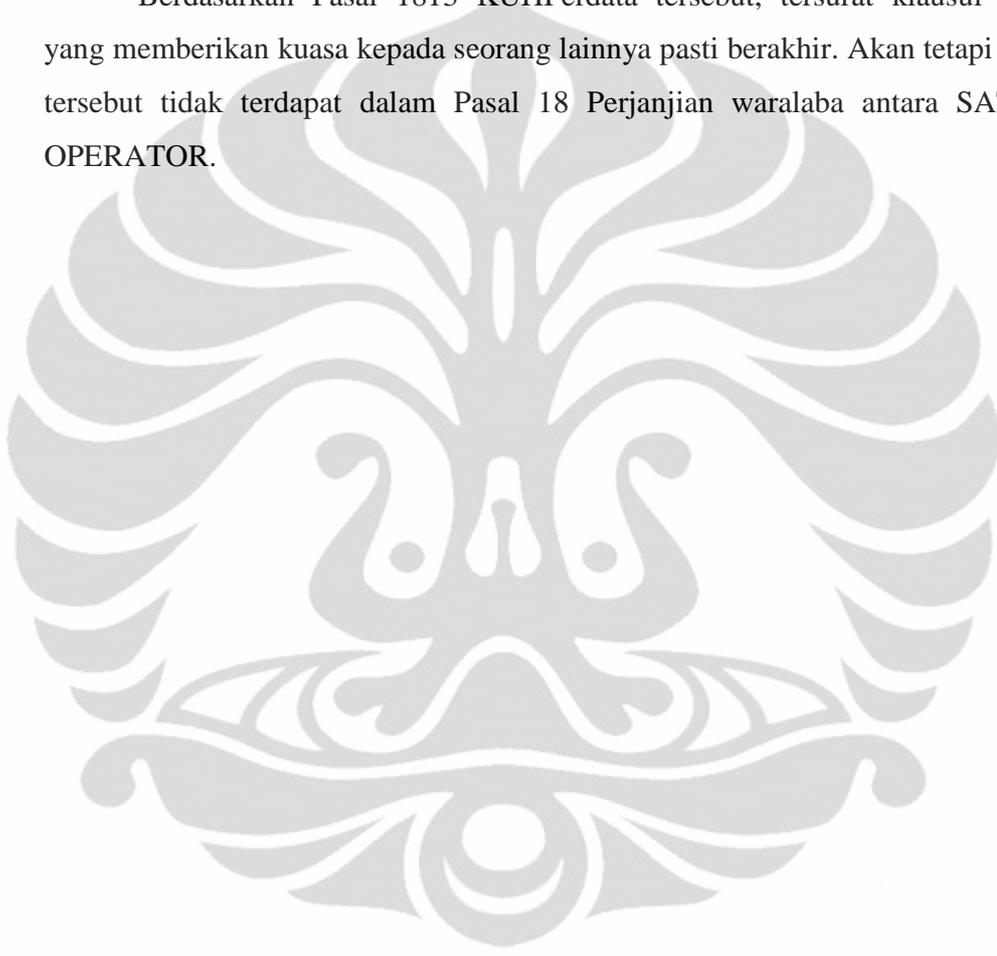
Berdasarkan ketentuan Pasal 1792 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, definisi pemberian kuasa adalah *“Pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dengan mana seorang memberikan kekuasaan (wewenang) kepada seorang lain, yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan”*.¹⁰⁷ Berdasarkan definisi tersebut, pengertian kuasa adalah suatu perjanjian yang dilakukan oleh seseorang yang memberikan kekuasaan (wewenang) kepada orang lain, yang bertindak untuk dan atas nama pemberi kuasa untuk menyelenggarakan suatu urusan.

Jika dilihat dari ketentuan Pasal 18 Perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR, kuasa tersebut bersifat mutlak, yaitu tidak dapat ditariknya kuasa tersebut. Dalam KUHPerdata tidak dijelaskan dengan tegas apakah kuasa dapat selamanya dijalankan. Akan tetapi, Pasal 1813 KUHPerdata menyebutkan *“Pemberian kuasa berakhir : dengan ditariknya kembali kuasanya si kuasa, dengan pemberitahuan penghentian kuasanya oleh si kuasa, dengan meninggalnya,*

¹⁰⁷ Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Soesilo, dan Pramudji R., (Wipres, 2007), ps. 1792

pengampunannya, atau pailitnya si pemberi kuasa maupun si kuasa, dengan perkawinannya si perempuan yang memberikan atau menerima kuasa.”

Berdasarkan Pasal 1813 KUHPerdara tersebut, tersurat klausul seseorang yang memberikan kuasa kepada seorang lainnya pasti berakhir. Akan tetapi ketentuan tersebut tidak terdapat dalam Pasal 18 Perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR.



BAB 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dalam BAB ini penulis akan menyimpulkan mengenai pembahasan penulisan ini, kesimpulannya adalah :

- 1) Perjanjian yang dilakukan oleh Pihak pemberi waralaba yaitu PT. Sumber Alfaria dengan Koperasi Wira Usaha Tenaga Terampil telah sesuai dengan Peraturan Perundang-undangan mengenai waralaba yang berlaku. Perjanjian tersebut sudah sesuai dengan Peraturan Perundang-undangan. Setiap perjanjian haruslah memenuhi seluruh unsur syarat sahnya perjanjian yang dituangkan dalam Pasal 1320 KUHPerduta. Adapun syarat ini adalah sepakat, cakap, hal tertentu, dan sebab yang halal. Keempat hal ini sudah terpenuhi.

Kehendak kedua belah pihak ini dinyatakan dalam sebuah perjanjian secara tertulis. Sejak saat penandatanganan itu terjadi, maka perjanjian yang telah ditandatangani sudah menimbulkan akibat hukum bagi kedua belah pihak. Pernyataan secara tertulis ini merupakan syarat yang harus dipenuhi dalam suatu perjanjian. Pengaturan syarat ini diatur dalam Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007.

Pemenuhan syarat sah perjanjian dalam Pasal 1320 KUHPerduta dan Pasal 4 ayat (1) PP no.42 tahun 2007 dalam suatu perjanjian merupakan syarat sah agar suatu perjanjian dapat dikatakan sah.

2) Akan tetapi, dalam perjanjian ini terdapat ketidakseimbangan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Tidak dapatnya dilakukan negosiasi dalam pembuatan perjanjian ini merupakan salah satu hal yang menyebabkan ketidakseimbangan dalam pembuatan perjanjian ini. Serta ketentuan isi kontrak yang seluruhnya ditentukan oleh pihak pemberi waralaba merupakan suatu ketidakseimbangan dalam kontrak waralaba tersebut.

3) Terdapat ketidakseimbangan dalam perjanjian ini diantaranya adalah :

- Dalam membuat peraturan waralaba, OPERATOR harus tunduk oleh peraturan yang dibuat oleh SAT. Hal ini terdapat dalam pasal 2
- Bank yang ditunjuk haruslah Bank yang ditunjuk oleh SAT. Seharusnya Bank yang ditunjuk merupakan kesepakatan kedua belah pihak.
- Dalam perjanjian waralaba minimarket antara SAT dengan OPERATOR, isi dari kontrak seluruhnya ditentukan oleh pihak pemberi waralaba. Dan pihak penerima waralaba tidak dapat mengubah sedikitpun ketentuan didalam perjanjian tersebut.
- Pasal 8 tersebut adalah ketentuan yang sepihak, yaitu mengenai biaya –biaya pendidikan , akomodasi, serta gaji setiap karyawan yang mengikuti pendidikan dan pelatihan tidak ditanggung oleh pihak pemberi waralaba. Pemberi waralaba hanya memberikan pendidikan dan pelatihan yang wajib diikuti oleh penerima waralaba dan karyawannya dan hanya membiayai seluruh biaya pendidikan dan pelatihan pada awal sebelum pembukaan gerai dan pendidikan dan pelatihan yang diadakan untuk maksimal 4 (empat) kali terhadap karyawan baru yang menggantikan karyawan lama yang berhenti atau mengundurkan diri.

- Pasal 16 perjanjian waralaba antara SAT dengan OPERATOR menyebutkan : “untuk kepentingan pemasaran, OPERATOR atas biayanya sendiri dan dengan berdasarkan persetujuan tertulis dari SAT dapat mengadakan promosi tunggal (single promotions) pada Gerai. OPERATOR , dengan tidak mengurangi ketentuan tersebut pada ayat 1 pasal ini wajib untuk mengikuti promosi gabungan (joint promotion) yang diadakan SAT.”

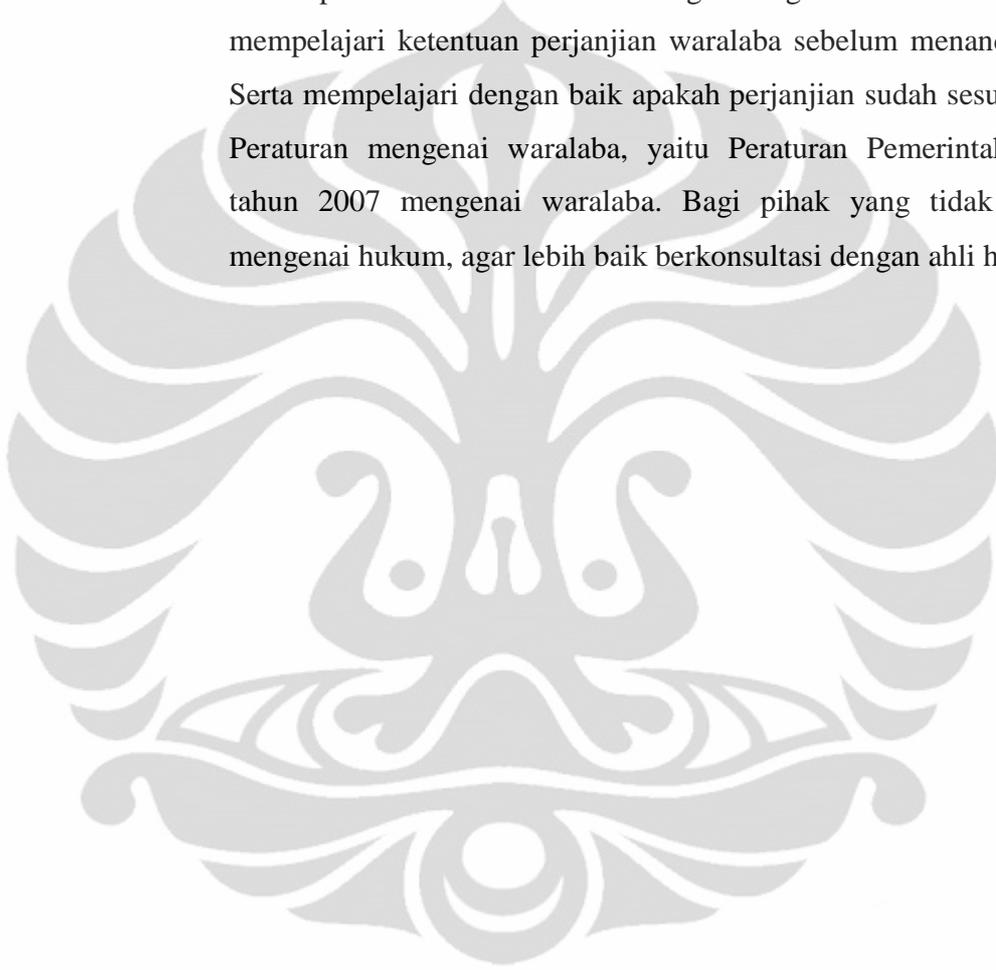
Pihak OPERATOR merasa diberatkan karena seluruh biaya iklan dan promosi ditanggung oleh OPERATOR. SAT tidak mau sedikitpun mengeluarkan biaya untuk mengadakan iklan dan promosi, padahal, keuntungan yang didapat dari hasil penjualan Gerai, adalah keuntungan SAT dan OPERATOR. Seharusnya biaya iklan dan promosi ditanggung oleh kedua belah pihak, yaitu pihak penerima waralaba dan pemberi waralaba. Hal ini dirasa oleh pihak OPERATOR tidak seimbang.

5.2 Saran.

1. Untuk menghindari masalah dalam pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba, pihak penerima waralaba harus melakukan seleksi ketat terhadap para kandidat yang benar – benar telah terqualifikasi dengan baik (tidak hanya sekedar modal), melakukan langkah – langkah preventif seperti pembuatan kontrak yang mudah dipahami, meminimalkan celah – celah atau lobang – lobang hukum (*loopholes*) dari kontrak perjanjian yang bisa digunakan secara sepihak, dan adanya mekanisme kontrol yang memadai.
2. Penerima waralaba sebelum memutuskan untuk membeli hak waralaba harus menyesuaikan dengan karakter diri penerima waralaba itu

sendiri, karena format bisnis waralaba harus mengikuti prosedur yang ditentukan pemberi waralaba yang nantinya dirasakan mengekang kreatifitas dan ego penerima waralaba.

3. Pihak penerima waralaba adalah agar dengan cermat membaca dan mempelajari ketentuan perjanjian waralaba sebelum menandatangani. Serta mempelajari dengan baik apakah perjanjian sudah sesuai dengan Peraturan mengenai waralaba, yaitu Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 mengenai waralaba. Bagi pihak yang tidak mengerti mengenai hukum, agar lebih baik berkonsultasi dengan ahli hukum.



DAFTAR PUSTAKA

1. Buku dan Makalah

Atijah, P.S, *“An Introduction to The Law of Contract”*, 4th Ed., Oxford University Press Inc., New York, 1995.

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

Fuady Munir, *Hukum Kontrak, dari sudut Pandang Hukum Bisnis*, (Bandung: PT.Citra Aditya Bakti, 1999).

Hernoko, Agus Yudha, *Hukum Perjanjian, Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial (Jakarta: Prenada Media Group, 2010)*.

Ibrahim, Johannes dan Lindawati Sewu, *Hukum Bisnis dalam Persepsi Manusia Modern*, (Bandung : Refika Aditama, 2004).

Isnaeni, M. *Perkembangan Prinsip-prinsip Hukum Kontrak Sebagai Landasan Kegiatan Bisnis di Indonesia*, pidato peresmian Penerimaan Jabatan Guru Besar dalam Ilmu Hukum pada fakultas Hukum Universitas Airlangga, Sabtu, 16 September 2000

- Margareta, Betty, “Tinjauan Hukum Perjanjian Franchise (Waralaba) Antara PT X dan PT Y,” (Skripsi Program Kekhususan I Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 1999).
- Marzuki, Peter Mahmud, *Batas-Batas Kebebasan Berkontrak*, (Jakarta: Yuridika, Volume 18 No 3, 2003).
- Mertokusumo, Sudikno., *Mengenal Hukum Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Liberty, 2003).
- Muhammad, Abdul Kadir. *Hukum Perikatan*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 1992).
- Mustamu, Ronny H., *Konflik dan Negosiasi (Makalah)*, Jurusan Manajemen FE Universitas Kristen Petra, Surabaya, 2000.
- Panggabean, Henry P. *Penyalahgunaan Keadaan (misbruik van Omstandigheden) sebagai alasan baru untuk pembatalan perjanjian (Berbagai Perkembangan Hukum di Belanda)*, Cet. I, (Yogyakarta: Liberty,1992).
- Projodikoro ,Wiryo. *Azaz-azas Hukum Perjanjian*.(Bandung: Mandar Maju, 2000).
- Projodikoro, R. Wiryo. *Asas-asas Hukum Perjanjian*, (Bandung : Sumur, 1993).
- Setiawan, R, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, (Bandung : Bina Cipta, 1994).
- Sidharta, B.Arief dalam kata pengantarnya yang mengomentari disertasi Herlien Budiono, *Asas Keseimbangan bagi Hukum Perjanjian Indonesia, Hukum Perjanjian Berlandaskan Asas-asas Wigati Indonesia*, (Bandung : Citra Aditya Bakti, 2006).

- Simatupang, Richard Burton. *Aspek Hukum dalam Bisnis*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2007).
- Soekanto, Soerjono dan Sri Mamuji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta : PT. Radja Grafindo Persada, 1985).
- Subekti, *Hukum Perjanjian: “Buku Hukum yang Paling Banyak Dicari oleh Pembaca, Mahasiswa dan Dosen,”* (Jakarta: Intermasa, 2004).
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta : Intermasa, 2004).
- Suharnoko, *Hukum perjanjian: teori dan analisa kasus*, (Jakarta: Prenada Media), 2004
- Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2008).
- Widjaja, Gunawan, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001).
- Winarto, V. *pengembangan waralaba (franchising) di Indonesia Aspek Hukum dan Non Hukum”. Aspek-Aspek Hukum tentang Franchise*, (Surabaya : Ikatan Dvokat Indonesia, tahun publikasi tidak terbaca).

2. Peraturan Perundang-undangan

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

Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata [*Burgerlijk Wetboek*], diterjemahkan oleh Soesilo, dan Pramudji R., (Wipres, 2007),

Indonesia, Undang-Undang tentang Perkawinan, UU No. 1 Tahun 1974, LN No. 1 Tahun 1974

3. Internet.

<http://surabaya.detik.com/read/2011/06/13/170532/1659353/1066/alfamart-raih-penghargaan-corporate-image?y991103465>, diakses pada tanggal 28 Desember 2011

<http://www.alfamartku.com/site/page/read/p1/sejarah-perusahaan>, diakses pada tanggal 28 Desember 2011

Yohanes Heidy Purnama, Salam Franchise.com, 1 Maret 2008.

<http://www.alfamartku.com/page/read/p2/visi-misi-dan-nilai>, diakses pada tanggal 28 Desember 2011

S. Imran, “Asas-asas Dalam Berkontrak, Suatu Tinjauan Historis Yuridis Pada Hukum Perjanjian”, <http://www.legalitas.org/node/202>, diakses pada 30 desember 2011

4. kamus

Kamus Hukum Indonesia, PT.Umbara, Yogyakarta, 2004.

Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi II , Jakarta : Balai Pustaka, 1995

