

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *FRANCHISEE* DALAM
PERJANJIAN WARALABA
(STUDI KASUS: ANALISIS PUTUSAN PENGADILAN ANTARA
PT. LINGKAR NATURA INTI DAN NATASHA KASAKEYAN)**

Ferry R. Lasamahu.

Abstrak

The franchise is a variety of interesting business for enterprenur to doing their investement funded for. By the famous trade mark and the experienced business approach it made almost entrepreneur feels settled. But later the dispute is occured on loss-recovery towards franchisee either prior or post contact be sealed. Afterward the resolution will be fully under the judge opinion given. The explanation can be submitted under such assumptions applied. The first, regarding to classical theory on contract law which tends on the formal aspects of contract will implicated breach contract disputes, but will be different under the second alternative (the modern) theory. The last theory does intent to more justice matter's will open alternative to suit it by breach of law argument.

Kata kunci: hukum keperdataan, perjanjian waralaba, analisis, putusan hakim

I. Pendahuluan

Istilah *franchise* berasal dari bahasa Perancis yang artinya bebas dari perintah (*free from servitude*) yang dalam bidang bisnis¹ berarti kebebasan yang diperoleh oleh seorang wirausahawan untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu dalam wilayah tertentu.² Menurut beberapa pakar bisnis, waralaba bukanlah suatu bisnis tapi merupakan suatu konsep, metode atau sistem

¹ Bisnis (*business*) adalah: "*Commercial Activity Involving the Exchange of Money for Goods or Services*". Kamus Elektronik Microsoft Encarta. 2006.

² Richard B. Simatupang. "*Aspek Hukum Dalam Bisnis*". cet. 2. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003). hal. 56.

pemasaran yang digunakan oleh suatu perusahaan³ (*franchisor*) dalam mengembangkan dan memasarkan usahanya tanpa melakukan investasi langsung tapi melibatkan kerja sama pihak lain (*franchisee*) untuk membuka tempat penjualan (*outlet*).⁴

Usaha ini didapat melalui lisensi⁵ yang diberikan oleh *franchisor* dengan memberikan ijin kepada penerima lisensi untuk melakukan satu atau serangkaian tindakan terhadap produk/jasa yang dilindungi tersebut dan menerima imbalan darinya yang disebut *royalty*.⁶ Lisensi adalah bagian dari perlindungan Hak Kekayaan Intelektual⁷ (HKI) yang telah disetujui oleh negara anggota perdagangan dunia (*World Trade Organisation – WTO*)⁸.

Waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah RI No. 16 tentang Waralaba dan peraturan pelaksanaannya dalam Kepmen Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

³ Perusahaan adalah: "Setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus menerus yang didirikan, bekerja serta berkedudukan dalam wilayah negara Indonesia untuk tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba". Indonesia, Undang-Undang No. 3 Tahun 1992, *Op. Cit.*, pasal 1 butir b.

⁴ *Ibid.*

⁵ Lisensi merupakan suatu bentuk pengembangan usaha oleh pemilik HKI dengan memberikan ijin kepada penerima lisensi untuk memproduksi, menjual, memasarkan produk/jasa yang dihasilkan dari HKI tersebut dengan menggunakan merek dagang/jasa yang dilindungi. Gunawan Widjaja, "Waralaba", cet. 2, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003), hal. 2.

⁶ *Ibid.*, hal. 3.

⁷ Hak Kekayaan Intelektual (HKI) diartikan sebagai hak atas kekayaan yang lahir karena kemampuan intelektual manusia. Intelektual manusia mewujudkan karya-karya intelektual berupa: pengetahuan, seni, sastra dan teknologi melalui pengorbanan tenaga, waktu, biaya dan pikiran. Pengorbanan inilah yang memberikan nilai kepada karya tersebut dan bila ditambah nilai ekonomi, memberikan konsepsi kekayaan (*property*) kepada karya intelektual itu. Budi A. Riswandi dan M. Syamsudin, "Hak Kekayaan Intelektual dan Budaya Hukum", cet. 2, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2005), hal. 31. 36.

⁸ WTO adalah puncak dari konvensi perdagangan dunia yang lahir di 1994 yang mewajib negara anggota untuk mengharmonisasikan HKI ke dalam peraturan negara anggota. Afrillyanna Purba; Gazalba Saleh; dan Andriana Krisnawati, "TRIPS-WTO & Hukum HKI Indonesia", (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2005), hal. 26.

Perjanjian waralaba di Indonesia, sebagaimana perjanjian lainnya tunduk pada Kitab Undang-Undang Hukum Perdata⁹ (KUH Perdata) yang mana berlaku asas *kebebasan berkontrak*¹⁰ yang dinyatakan dalam Pasal 1338 dimana para pihak yang membuat perjanjian secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Juga dalam perjanjian berlaku *sistem terbuka* yang berarti para pihak diperkenankan untuk menentukan isi perjanjian dengan batasan bahwa perjanjian yang dibuat tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan norma kesusilaan.¹¹ Selain dari itu, terdapat *asas konsensualisme* yang dinyatakan dalam kitab yang sama Pasal 1320 yang menyatakan bahwa bahwa perjanjian lahir pada saat dicapainya kata sepakat antar para pihak dengan memenuhi 4 (empat) unsurnya yaitu: (1) para pihak cakap untuk membuat perjanjian, (2) para pihak sepakat untuk mengikatkan diri, (3) mengenai suatu hal tertentu dan, (4) sebab yang halal.¹²

Berdasarkan atas sifat usaha waralaba yang merupakan suatu perjanjian, maka perjanjian baku waralaba yang pemiliknya adalah orang asing tentunya dibuat dalam bahasa dimana negara asal *franchisor* itu berada. Di dalam perjanjian waralaba tersebut terdapat klausula-klausula hak dan kewajiban para pihak yang harus dipatuhi oleh para pihak. Bagi *franchisee* yang tidak mengerti bahasa asing, hal ini tentunya dapat merugikan dirinya. Oleh karena itu, di Indonesia perlindungan hukum diberikan bagi *franchisee* yang diatur dalam Pasal 2 ayat (2) PP. No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba yaitu, "Perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia".

Selain itu, karena perjanjian waralaba dibuat oleh *franchisor*, maka terdapat ketimpangan dalam hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* (*unequal bargaining power*). *Franchisor* menetapkan syarat-syarat (*discreet power*) yang wajib dipenuhi oleh *franchisee*. Ketidakmampuan atau kegagalan

⁹ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, cet. 28. (Jakarta: PT. Pradnya Paramita, 1996).

¹⁰ Istilah "kontrak" adalah arti sempit dari perjanjian, yaitu perjanjian dalam bentuk tertulis. Subekti, "Hukum Perjanjian", cet. 19. (Jakarta: PT. Intermasa), hal. 1.

¹¹ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Op. Cit.*, ps. 1339.

¹² Sari. *Op. Cit.*, hal. 26-27.

dalam memenuhi persyaratan yang diberikan, misalnya, tidak memenuhi kuota penjualan atau standar operasi, dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian secara sepihak oleh *franchisor*. Bahkan, ada kemungkinan *franchisor* dengan sengaja tidak meneruskan kontraknya dengan maksud menguasai *outlet* yang ada karena *outlet* tersebut telah meraih keuntungan yang besar.¹³

Permasalahan yang diuraikan di atas akan diperjelas lagi dengan studi kasus di bawah ini, yaitu, antara PT. Lingkar Natura Inti (*franchisor*) vs. Natasha Kasakeyan (*franchisee*). *Franchisor* adalah penjual minuman impor merek Quickly. *Franchisee* adalah pegawai swasta, warga negara Indonesia. *Franchisee* tertarik akan usaha waralaba yang ditawarkan oleh *Franchisor*. *Franchisee* diberitahukan syarat-syarat secara lisan yang harus dilakukan untuk mendapatkan lisensi. Diantaranya memilih lokasi yang harus disetujui *franchisor*, membayar *franchisee fee* dan *security deposit fee*.

II. Tinjauan Umum Mengenai Perjanjian Dan PMH

A. Tinjauan Umum Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian (*overeenkomst*)

Pengertian tentang perjanjian (beberapa pakar hukum menggunakan istilah "persetujuan") dilihat dari undang-undang dan pendapat para pakar hukum, yaitu:

- 1) Perjanjian menurut undang-undang adalah "Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih".¹⁴
- 2) Menurut Prof. Subekti, S.H., perjanjian adalah "suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal".¹⁵

¹³ Suharnoko, "Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus", cet. 3. (Jakarta: Prenada Media, 2005), hal. 85-87.

¹⁴ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Op. Cit.*, ps. 1313.

¹⁵ Subekti, "Hukum Perjanjian", cet. 19. (Jakarta: PT. Intermasa), hal. 1.

- 3) Menurut Prof. Dr. R. Wirjono Prodjodikoro, S.H., persetujuan adalah suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak, dalam mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan suatu hal, sedang pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.¹⁶

2. Syarat Sahnya Perjanjian

Suatu perjanjian dinyatakan sah bila memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Syarat-syarat itu adalah:¹⁷

- 1) Kesepakatan ada bagi para pihak yang mengikatkan diri. Kesepakatan harus ada bagi para pihak mengenai pokok-pokok perjanjian yang dibuat. Kesepakatan tidak sah bila diberikan karena kekhilafan, paksaan atau penipuan (Pasal 1321 KUH Perdata).
- 2) Kecakapan bagi para pihak yang membuat perjanjian.

Pada umumnya setiap orang dinyatakan cakap kecuali dalam hal-hal yang berikut:

- 1) Orang yang belum dewasa.
- 2) Mereka yang berada di bawah 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.
- 4) Adanya suatu hal tertentu. Hal tertentu menyangkut objek perjanjian, yang harus jelas dan dapat ditentukan. Misalnya, pokok perjanjian mengenai barang, maka paling sedikit harus ditentukan jenisnya walaupun jumlahnya belum dapat ditentukan

¹⁶ R. Wirjono Prodjodikoro, "Asas-asas Hukum Perjanjian", cet. 11, (Jakarta: Sumur Bandung, 1989), hal. 8.

¹⁷ *Ibid.*, hal. 334.

asal saja dapat diperhitungkan di kemudian hari (Pasal 1333 KUH Perdata).

- 5) Adanya suatu sebab yang halal. Adanya suatu sebab (*causa-Latin*) yang halal berarti isi perjanjian tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum (Pasal 1337 KUH Perdata). Oleh karenanya, undang-undang tidak memperdulikan apa penyebab orang mengadakan suatu perjanjian. Yang diperhatikan oleh undang-undang adalah isi dari suatu perjanjian yang menggambarkan tujuan yang akan dicapai. Suatu perjanjian yang dibuat tanpa sebab atau karena suatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan (Pasal 1335 KUH Perdata).

B. Pengertian Perbuatan Melawan Hukum (PMH)

Pengertian PMH adalah "Tiap perbuatan melanggar hukum, yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut".¹⁸ Dengan kata lain, PMH adalah perbuatan melawan hukum yang dilakukan oleh seseorang karena salahnya telah menimbulkan kerugian kepada orang lain.¹⁹ Tujuan dari PMH adalah mengembalikan posisi penggugat kepada keadaan semula sebelum terjadinya perbuatan melawan hukum yang merugikan penggugat.²⁰

1. Unsur-unsur PMH

Unsur-unsur PMH adalah syarat untuk terpenuhinya suatu perbuatan hukum yang disebut perbuatan melawan hukum. Unsur-unsur tersebut adalah:²¹

¹⁸ *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Op. Cit.*, ps. 1365.

¹⁹ Munir Fuady, "Perbuatan Melawan Hukum", cet.2. (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti. 2005), hal. 3.

²⁰ Suhamoko, *Op. Cit.*, hal. 6.

²¹ Simanjuntak, *Op. Cit.*, hal. 353.

1. Perbuatan Tersebut Melawan Hukum

Perbuatan yang dilakukan haruslah melawan hukum.²² Unsur melawan hukum dalam arti yang luas meliputi hal-hal sebagai berikut:²³

1. Perbuatan yang melanggar undang-undang yang berlaku;
2. Yang melanggar hak orang lain yang dilindungi hukum; atau
3. Perbuatan yang bertentangan dengan kewajiban hukum si pelaku; atau
4. Perbuatan yang bertentangan kesusilaan; atau
5. Perbuatan yang bertentangan dengan sikap tindak yang baik dalam bermasyarakat agar memperhatikan kepentingan orang lain.

2. Adanya Kesalahan Dari Pihak Pelaku

Agar dapat dikenakan Pasal 1365 KUH Perdata tentang PMH, undang-undang dan yurisprudensi mensyaratkan agar terdapat unsur kesalahan pada si pelaku dalam melaksanakan perbuatannya.²⁴ Tanggung jawab tanpa kesalahan (*strict liability*) tidak termasuk tanggung jawab yang berdasarkan pada Pasal 1365 KUH Perdata.²⁵ Unsur kesalahan dalam PMH yang dimaksud dalam pasal tersebut harus memenuhi unsur-unsur sebagai berikut:²⁶

1. Adanya unsur kesengajaan; atau
2. Ada unsur kelalaian; dan
3. Tidak ada alasan pembenaran atau alasan pemaaf seperti keadaan *overmacht*, membela diri atau tidak waras.

²² Fuady, *Op. Cit.*, hal. 10.

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*

²⁵ *Ibid.*

²⁶ *Ibid.*, hal. 12.

3. Adanya Kerugian Bagi Korban
Berbeda dengan wanprestasi yang hanya mengenai kerugian materil, akan kerugian karena PMH di samping kerugian materil, berdasar pada yurisprudensi, juga mengakui konsep kerugian immateril yang dapat di nilai dengan uang.²⁷
4. Adanya Hubungan Kausal Antara Perbuatan dan Kerugian
Ada 2 (dua) teori mengenai hubungan kausal (sebab-akibat), yaitu:²⁸
 1. Teori Hubungan Faktual, yang menyatakan bahwa hubungan sebab akibat secara faktual (*causation in fact*) hanyalah masalah 'fakta' atau apa yang secara faktual telah terjadi.²⁹ Jadi, penyebab dari timbulnya kerugian dapat merupakan penyebab secara faktual asalkan langsung menimbulkan kerugian (hasilnya).³⁰ Teori ini disebut juga dengan hukum mengenai "*but for*" atau "*sine qua non*" yang didukung oleh ahli hukum Eropa Kontinental, Von Buri.³¹
 2. Teori Sebab Kira-kira (*proximate cause*), yang diciptakan agar tercapai kepastian hukum dan hukum yang lebih adil.³² Teori ini lebih melihat pada penyebab yang sebenarnya daripada penyebab faktual yang langsung seperti teori sebelumnya. Teori ini lebih condong pada *legal cause*.³³

²⁷ *Ibid.*, hal. 13.

²⁸ *Ibid.*

²⁹ *Ibid.*

³⁰ *Ibid.*, hal. 14.

³¹ *Ibid.*

³² *Ibid.*

³³ *Ibid.*

III. Tinjauan Umum Mengenai Waralaba

A. Pengertian Umum Waralaba (*Franchise*)

Berbagai Pengertian *Franchising* dikutip di bawah ini:³⁴

1) *International Franchise Association (IFA):*

Franchising is a method of distributing products or services. At least two levels of people are involved in the franchise system: (1) the franchisor, who lends his trademark or trade name and a business system; and (3) the franchisee, who pays a royalty and often an initial fee for the right to do business under the franchisor's name and system. Technically, the contract binding the two parties is the "franchise", but that term is often used to mean the actual business that the franchisee operates.

2) *The U.S. Department of Commerce:*

Franchising is a method of doing business by which a franchisee is granted the right to engage in offering, selling, or distributing goods or services under a marketing format which is designed by the Franchisor. The franchisor permits the franchisee to use the franchisor's trademark, name, and advertising.

Definisi-definisi di atas menerangkan bahwa *franchising* merupakan suatu metode atau sistem dalam suatu usaha, bukan suatu industri atau bisnis. Definisi juga menekankan pada pentingnya peran lisensi dalam pemberian waralaba yang berarti *franchisor* memberikan ijin kepada *franchisee* untuk menjual, memasarkan dan mendistribusikan produk/jasa

³⁴ Tunggal, *Op. Cit.*, hal. 1-5.

atas kekayaan intelektual yang dimilikinya dengan membayar *initial fee*³⁵ dan *royalty fee*³⁶ kepadanya.

Sama halnya dengan lisensi, *franchisee* berkewajiban atas pemenuhan standar yang disyaratkan oleh *franchisor* namun konsep waralaba lebih luas lagi yaitu dengan memberi bantuan pemasaran, promosi, dan bantuan teknis lainnya kepada *franchisee* agar ia dapat menjalankan usahanya dengan baik. Kewajiban untuk menggunakan metode, tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh *franchisor* membawa akibat lebih lanjut yaitu usaha waralaba adalah usaha yang mandiri yang tidak boleh digabungkan dengan kegiatan usaha lain.³⁷

3) David Acheson:³⁸

Franchise is where the mother company, the franchisor, allows other people, the franchisee, to run clones of its business in return for initial and ongoing fees. The franchisor provides full training, advise and continued support to the franchisee. The franchise system enables a business to expand rapidly and provide a better service to its customers, using less capital and less management. The individual franchise is able to enter business (often for the first time) with less risk, using a proven business system.

Definisi ini lebih menekankan manfaat *franchisee* yang dapat diterima oleh *franchisor* dan *franchisee*, yakni, *franchisor* dapat melebarkan sayap usahanya dan memberikan layanan yang lebih kepada pelanggannya dengan menggunakan modal dan manajemen yang lebih sedikit. Usaha dilakukan dengan menglonisasikan bisnis melalui pelatihan, pengawasan

³⁵ *Initial fee* adalah kontribusi pembayaran dari *franchisee* kepada *franchisor* sebagai imbalan atas pemberian HKI *franchisor* dalam kurun waktu tertentu. *Fee* ini hanya dibayarkan satu kali saja. Tunggal, *Ibid.*, hal. 27.

³⁶ *Royalty fee* adalah kontribusi pembayaran dari operasional usaha (persentase omset penjualan) *franchisee* yang dibayarkan kepada *franchisor* secara periodik (umumnya bulanan). Tunggal, *Ibid.*

³⁷Widjaja, *Op. Cit.*, hal. 8.

³⁸Tunggal, *Op. Cit.*, hal. 4.

dan *support*, dan darinya menerima imbalan (*fee*) dari *franchisee*. *Franchisee* diuntungkan karena ia dapat melakukan suatu bisnis (bahkan untuk pertama kalinya) dengan nama usaha yang sudah dikenal, resiko yang lebih sedikit dan menggunakan sistem bisnis yang sudah terbukti.

B. Tipe Waralaba

Ada 3 (tiga) tipe waralaba, yaitu:³⁹

1) *Trade Mark/Name Franchise*

Tipe dari waralaba ini mirip *lisensi*, yaitu hak untuk memproduksi produk dengan menggunakan merek, merek dagang, logo, karikatur, dan sebagainya yang dimiliki oleh *franchisor* untuk setiap wilayah.⁴⁰

Tipe ini tidak memerlukan pendekatan sistem lengkap, tapi *franchisor* harus memberikan supervisi untuk menjamin mutu dan nama baik merek dagangnya. Contoh dari tipe waralaba ini adalah *Coca Cola*, *Pepsi* dan produksi kartun *Walt Disney*.⁴¹

2) *Product Distribution Franchise*

Tipe waralaba ini adalah pemberian hak kepada *franchisee* untuk mendistribusikan produk yang dihasilkan oleh *franchisor*.⁴² Umumnya *franchisor* memberikan pedoman dan pelatihan kepada *franchisee* mengenai bagaimana mengelola distribusi produk.⁴³ Tipe ini juga tidak memerlukan pendekatan sistem yang lengkap. Contoh waralaba tipe ini adalah rantai tempat pengisian bensin seperti *Petronas*, *Shell*, *Mobil*, dan sebagainya.⁴⁴

³⁹ Tunggal, *Op. Cit.*, hal. 5.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ *Ibid*

⁴² *Ibid.*, hal.6.

⁴³ *Ibid.*

3) *Business Format Franchise*

Tipe ini adalah tipe waralaba dengan sistem yang paling Lengkap dan populer.⁴⁵ Sistem ini tidak hanya memberi *franchisee* hak untuk menggunakan *brand name* atau mendistribusikan produk *franchisor* tapi juga hak untuk menduplikasi seluruh sistem usahanya. Dalam tipe ini, *franchisor* bertanggung jawab untuk menyiapkan konsep pengembangan dan pemilihan lokasi, manual operasi, pelatihan, sistem akuntansi, paket iklan dan promosi serta bantuan pengembangan usaha yang berkesinambungan.⁴⁶ Tipe ini merupakan tipe yang paling banyak digunakan oleh usahawan. Contoh dari tipe waralaba ini adalah restoran *Mc Donald*, *Kentucky Fried Chicken*, *Es Teller 77*, dan sebagainya.⁴⁷

IV. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Studi Kasus: Analisis Putusan Pengadilan Antara PT. Lingkar Natura Inti dan Natasha Kasakeyan)

A. Pertimbangan Dalam Gugatan Wanprestasi dan PMH

KUH Perdata dengan jelas membedakan perikatan yang lahir dari perjanjian dengan perikatan yang lahir dari undang-undang (Pasal 1233 KUH Perdata). Akibat hukum yang lahir karena perjanjian memang dikehendaki oleh para pihak karena didasarkan atas kesepakatan mereka, sedangkan akibat hukum yang lahir karena undang-undang mungkin tidak dikehendaki oleh para pihak karena hubungan hukum dan akibat hukum ditentukan oleh undang-undang.⁴⁸

Bila terjadi pelanggaran atas perjanjian yang disepakati maka dapat diajukan gugatan wanprestasi berdasar pada hubungan kontraktual antara

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ Suharnoko, *Op. Cit.*, hal. 115.

pihak yang menimbulkan kerugian dengan pihak yang menderita kerugian. Bila tidak ada hubungan kontraktual antara pihak yang menimbulkan kerugian dengan pihak yang menderita kerugian maka dapat diajukan gugatan PMH.⁴⁹

Menurut teori klasik, yang membedakan antara gugatan wanprestasi dan gugatan PMH, tujuan gugatan wanprestasi adalah menempatkan penggugat pada posisi seandainya perjanjian tersebut terpenuhi, yakni, kehilangan keuntungan yang diharapkan (*expectation loss* atau *winstderving*), sedangkan tujuan dari PMH adalah untuk menempatkan posisi penggugat kepada keadaan semula sebelum terjadinya PMH, yakni, kerugian yang nyata (*reliance loss*).⁵⁰

Persoalan dasar mengenai perjanjian baku ini adalah kecendrungan mencantumkan hak dan kewajiban yang tidak seimbang. Salah satunya adalah pencantuman klausula eksonerasi (*exculpatory clause*) yaitu klausula yang mengalihkan tanggung jawab dari satu pihak ke pihak lain, misalnya, penjual yang tidak mau bertanggung jawab atas produk yang dijualnya mencantumkan klausula yang menyatakan bahwa barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan.⁵¹ Oleh karenanya, dari kasus-kasus yang telah ada tampaknya bahwa pelanggaran perjanjian atau pemutusan perjanjian yang dilakukan oleh pihak yang menyadurkan perjanjian baku dapat juga berupa suatu pelanggaran terhadap ketentuan undang-undang atau suatu perbuatan yang melanggar kepatutan dan kehati-hatian yang harus diperhatikan dalam hubungan antara masyarakat dan terhadap benda orang lain. Dengan demikian, adanya hubungan kontraktual antara pihak yang menyadurkan perjanjian baku dengan pihak yang menerima perjanjian baku tidak menghalangi pihak penerima untuk mengajukan gugatan PMH.⁵²

Menurut teori modern hukum kontrak, penafsiran secara luas tentang PMH adalah perjanjian harus dibuat dengan itikat baik yang berarti harus memperhatikan asas kepatutan, maka isi perjanjian yang berat sebelah

⁴⁹ *Ibid.*

⁵⁰ *Ibid.*, hal. 116.

⁵¹ *Ibid.*

⁵² *Ibid.*, hal. 131.

tidak sesuai dengan kepatutan sehingga klausula tersebut dapat dinyatakan batal demi hukum dan tidak mengikat para pihak yang membuat perjanjian.⁵³

Demikian pula halnya dengan perbedaan antara ganti rugi atas wanprestasi dan ganti rugi atas PMH tidak lagi berlaku mutlak walaupun masih relevan digunakan.⁵⁴ Kerugian yang diakibatkan karena tidak tercapainya kesepakatan perjanjian waralaba bisa terjadi karena investasi awal yang mungkin telah dilaksanakan oleh calon *franchisee* berdasar pada janji-janji *franchisor* akan keuntungan besar yang dapat diraihinya. Berdasarkan teori klasik hukum kontrak, kerugian tersebut tidak dapat di klaim oleh pihak yang dirugikan karena kontrak belum terlaksana, oleh karenanya, tidak ada perjanjian. Dalam hal ini, bila hakim mengutamakan tujuan undang-undang untuk melindungi kepentingan *franchisee*, ia tidak akan menemukan itikad baik dalam menentukan putusannya. Oleh karena itu, dirasakan perlu adanya pedoman bagi para hakim untuk mempertimbangkan itikad baik dari hubungan antara *franchisor* dan *franchisee*, dengan memperhatikan 3 (tiga) hal dibawah ini:⁵⁵

1. Niat dari *franchisor* untuk memutuskan perjanjian *franchisee*.

Jika sejumlah bukti menunjukkan bahwa *franchisor* memutuskan perjanjian *franchisee* untuk kepentingan sendiri maka keputusan tersebut tidak didasarkan atas itikad baik.

2. Dampak tindakan *franchisee* terhadap nama baik perusahaan *franchisor*.

Perbuatan *franchisee* yang melanggar perjanjian dapat merugikan nama perusahaan *franchisor*. Oleh karenanya *franchisor* dapat memutuskan perjanjian berdasarkan itikad baik.

3. Investasi dan pengharapan *franchisee*.

Jika *franchisee* tidak melanggar perjanjian dan tidak merugikan nama perusahaan *franchisor*, maka harus diperhatikan apakah tindakan *franchisor* dalam memutuskan perjanjian tidak merugikan investasi dan pengharapan *franchisee*. Dalam hal ini perlu

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ *Ibid.*, hal. 136.

⁵⁵ *Ibid.*, hal. 95.

dipertimbangkan jumlah investasi, jangka waktu yang sudah dijalani dan keuntungan yang diharapkan oleh *franchisee* berdasarkan informasi yang diberikan *franchisor*.

Sebagai perbandingan, di Amerika Serikat, 15 negara bagiannya telah memberlakukan *good cause requirement* sebagai syarat pemutusan perjanjian oleh *franchisor*.

Tujuannya adalah agar *franchisor* tidak menyalahgunakan *discreet power* yang dimilikinya untuk menyingkirkan *franchisee* dan menempatkan *outlet*nya sendiri sebagai penggantinya.⁵⁶

Dari penjelasan di atas diharapkan para penegak hukum dapat mempertimbangkan gugatan wanprestasi ataupun PMH tidak hanya dari segi undang-undang saja tapi juga dari segi itikad baik.

B. Analisis Putusan Majelis Hakim Negeri Jakarta Pusat Dalam Putusan No. 200/Pdt.G/2004/Pn.Jkt.

1. Posisi Kasus

Perkara berawal di sekitar November 2002, ketika Penggugat mendapat informasi tentang adanya bisnis waralaba yang dilakukan oleh Tergugat I yang melakukan bisnis penjualan minuman import merek QUICKLY dengan sistem waralaba. Berdasarkan informasi yang diberikan oleh Tergugat I, maka bila Penggugat tertarik untuk melakukan kerjasama dengan Tergugat I dengan sistem waralaba, Penggugat harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

1. Bahwa Penggugat harus memiliki tempat usaha (*counter*) dengan persetujuan Tergugat I,
2. Bahwa Penggugat harus menyerahkan dana sebagai *franchise fee* sebesar USD 10.000 (sepuluh ribu Dolar Amerika Serikat) dan *Security Deposit* sebesar USD 5.000 (lima ribu Dolar Amerika Serikat). *Security Deposit* akan dikembalikan setelah semua persyaratan dalam perjanjian ini telah terpenuhi,
3. Penggugat harus membuat meja pelayanan dengan persetujuan Tergugat I.

⁵⁶ *Ibid.*, hal. 85-87.

Pada 03 Desember 2002, Penggugat menerima surat dari Tergugat I yang isinya menyatakan bahwa Tergugat I telah menyetujui permohonan Penggugat untuk menjadi *franchisee* dan meminta kepada Penggugat untuk mengajukan *lay out* desain 3D (dimensi) kepada Tergugat I. Pada 14 Januari 2003, dengan diterimanya Penggugat sebagai *franchisee*, Tergugat mengundang Penggugat untuk datang ke kantornya dengan tujuan untuk menandatangani perjanjian. Oleh karena Penggugat belum memahami keseluruhan isi perjanjian tersebut yang dibuat dalam bahasa Inggris, maka Penggugat mengajukan pertanyaan berkaitan dengan isi perjanjian, namun Tergugat II menolak memberikan penjelasan dengan alasan Tergugat II tidak punya waktu karena harus pergi ke luar negeri. Walaupun demikian, karena keinginan yang sangat besar untuk menjalankan usaha waralaba tersebut, Penggugat bersedia menandatangani perjanjian waralaba No.Con.C0013020 yang diserahkan oleh Tergugat II.

Sebagai tindak lanjut dari perjanjian waralaba tersebut, Penggugat telah membayar lunas biaya *franchise fee* sebesar USD 10.000. (sepuluh ribu Dolar Amerika Serikat) dan *Security Deposit* sebesar USD 5.000. (lima ribu Dolar Amerika Serikat). Tindak lanjut berikutnya adalah penyerahan beberapa desain meja *counter* oleh Penggugat kepada Tergugat II, akan tetapi Tergugat II tidak menyetujuinya. Maka, dengan dalih untuk mempermudah dan memperlancar desain meja *counter* tersebut, Tergugat II meminta kepada Penggugat agar menggunakan jasa pembuat desain meja *counter* dari PT. RT&Z yang merupakan rekanan Tergugat I dan telah disetujui olehnya.

Penggugat keberatan dalam menjalankan perintah Tergugat II untuk membayar meja atas desain dari PT. RT&Z, dan meminta kepada Tergugat II agar Penggugat diijinkan menggunakan kontraktor sendiri untuk membuat meja *counter* yang di desain oleh PT. RT&Z. Oleh karena Tergugat II tidak pernah menyetujui pembuatan meja *counter* oleh kontraktor pilihan Penggugat dan seolah-olah tetap menginginkan agar PT. RT&Z yang membuat meja tersebut, maka akibatnya adalah penundaan waktu bagi Penggugat untuk mengoperasikan *counter* sesuai dengan waktu yang telah disepakati dalam perjanjian.

Pada 14 April 2003, melalui kuasa hukumnya, Tergugat I membatalkan perjanjian waralaba. Atas dasar pembatalan perjanjian tersebut, maka Tergugat I dan Tergugat II telah melakukan perbuatan melawan hukum (*onrechtmatigedaad*) yang menimbulkan kerugian bagi Penggugat berdasarkan Pasal 1365 KUH Perdata dan bentuk perjanjian yang bertentangan dengan hukum di Indonesia berdasarkan Pasal 2 ayat (2) PP. No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba dan Pasal 2 ayat (2) Kepmen Perdagangan dan Perindustrian tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba yang sama bunyinya, "Perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia". Oleh karena itu secara hukum perjanjian tersebut batal demi hukum dan dianggap tidak pernah ada.

Majelis hakim dalam putusannya pada pokok perkara memutuskan bahwa berdasar pada Perjanjian Kerjasama antara kedua belah pihak pada 14 Januari 2002 (beserta terjemahannya) jelas menandakan adanya kesepakatan diantara kedua belah pihak untuk mengikat diri dalam suatu perjanjian yang disebut Perjanjian Waralaba. Bahwa dasar dari gugatan Penggugat jelas bersumber dari suatu kontrak sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 1320 KUH Perdata sehingga timbulnya perselisihan diantara para pihak adalah merupakan tidak terpenuhinya pelaksanaan prestasi yang seharusnya sebagaimana disyaratkan dalam Pasal 1320 KUH Perdata.

Majelis Hakim menyatakan, oleh karena gugatan Penggugat didasarkan pada adanya perbuatan melawan hukum maka timbul perbedaan yang mendasar antara *fundamentum Petendi*(posita) dengan petitum gugatan. Oleh karena itu pula, perbuatan "Wanprestasi" tidak dapat dituntut atas dasar "Perbuatan Melawan Hukum." Dengan demikian gugatan Penggugat tidak dapat diterima.

2. Analisis Putusan

Dalam Pokok Perkara, Majelis Hakim memutuskan bahwa perkara bukanlah mengenai perbuatan melawan hukum melainkan mengenai wanprestasi karena perbedaan yang mendasar antara posita dan petitum gugatan, oleh karenanya, Majelis Hakim memutuskan bahwa gugatan Penggugat tidak diterima. Dari pertimbangan yang diberikan oleh Majelis Hakim, perbedaan yang mendasar adalah,

dalam posita Penggugat, ketidakpastian dari Tergugat I dalam memberikan persetujuan mengenai pilihan desainer yang ditunjuk oleh Penggugat. Akibatnya, Penggugat tidak dapat menyelesaikan prestasi yang disyaratkan.

Sedangkan dalam petitumnya, Penggugat meminta Tergugat I dan Tergugat II ganti rugi atas biaya yang telah dikeluarkan sebelum perjanjian dilakukan, padahal seperti yang telah dibahas sebelumnya, gugatan wanprestasi adalah mengenai pelanggaran prestasi dalam suatu hubungan kontraktual dan tujuannya adalah ganti rugi akan keuntungan yang diharapkan (*expectation loss*), sedangkan gugatan perbuatan melawan hukum adalah mengenai pelanggaran hukum yang tidak ada hubungannya dengan kontraktual dan tujuannya adalah ganti rugi yang mengembalikan Penggugat kepada keadaan semula sebelum pelanggaran terjadi. Pendapat ini, seperti yang telah dibahas di awal bab, dikenal dengan sebutan Teori Klasik Hukum Kontrak. Oleh karena itu, dapatlah dikatakan bahwa Majelis Hakim dalam membuat putusannya berpedoman pada teori tersebut.

Penulis dalam hal ini tidak sependapat dengan putusan Majelis Hakim karena Majelis Hakim mengabaikan ketentuan peraturan perundang-undangan Pasal 2 ayat (2) baik dari PP No. 16 Tahun 1997 maupun Kepmen Perindag No. 259/MPP/Kep/7/1997 yang menyatakan, "Perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia." Tergugat I tidak menerjemahkan perjanjian waralabanya ke dalam bahasa Indonesia berarti beliau sengaja tidak mematuhi peraturan yang telah ditentukan.

Kesengajaan ini tentunya dapat diartikan sebagai suatu itikad yang tidak baik karena bahasa asing yang digunakan tentunya akan membingungkan, menimbulkan kesalahpahaman dan, bahkan, jebakan dalam penafsiran. Belum lagi pendapat para pakar hukum yang menguatkan kedudukan penerima perjanjian baku (dalam hal ini *franchisee*) yang dibuat secara sepihak oleh pemberi perjanjian baku (dalam hal ini *franchisor*). Oleh karena itu, kesengajaan yang dilakukan oleh Tergugat menurut penulis telah melanggar Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata yang menyatakan, "suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik".

Dengan tidak adanya itikad baik dari Tergugat maka perjanjian tidak berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang

membuatnya sebagaimana yang dinyatakan dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata. Akibatnya, dapattlah dikatakan bahwa perjanjian dianggap tidak pernah ada. Dengan demikian, gugatan Penggugat bahwa Penggugat I dan Penggugat II telah melakukan PMH memiliki dasar yang kuat karena memang jelas syarat PMH telah terpenuhi, yaitu:

1. Perbuatan tersebut melawan hukum:
Tergugat I dan Tergugat II telah membuat perjanjian waralaba dalam bahasa Inggris dengan Penggugat. Perjanjian baku dari Tergugat I dan Tergugat II yang dibuat dalam bahasa Inggris nyata-nyata melanggar Pasal 2 ayat (2) baik dari PP No. 16 Tahun 1997 maupun Kepmen Perindag No. 259/MPP/Kep/7/1997;
2. Adanya kesalahan dari pihak pelaku:
Sebagai perusahaan waralaba yang berkedudukan dan menjalankan usahanya di Indonesia, Tergugat I dan Tergugat II wajib mengetahui dan mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku mengenai usaha waralaba.⁵⁷ Perjanjian Waralaba harus "dibuat dalam bahasa Indonesia" tidak dilaksanakan oleh Tergugat I dan Tergugat II merupakan suatu kesengajaan, oleh karenanya Tergugat I dan Tergugat II melakukan kesalahan dengan tidak mematuhi peraturan yang ada;
3. Adanya kerugian bagi korban:
Penggugat yang menandatangani Perjanjian Waralaba yang tidak dibuat dalam bahasa Indonesia membuatnya mudah terperangkap dalam klausula-klausula jebakan yang jelas tidak dimengerti olehnya. Atas dasar itikad baik Penggugat bersedia mengeluarkan biaya-biaya awal karena mengharapkan keuntungan yang akan datang dari usaha waralaba tersebut. Dengan diputuskannya Perjanjian Waralaba secara sepihak oleh Tergugat I dan Tergugat II, Penggugat menderita kerugian

⁵⁷Tentang syarat pendirian Perseroan Terbatas dikatakan sekurang-kurangnya memuat, "Maksud dan tujuan serta kegiatan usaha perseroan yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku". Indonesia, UU. PT. Pasal 12 butir (b).

atas biaya-biaya awal, *franchise fee* dan *security deposit fee*, yang telah dikeluarkannya;

4. Adanya hubungan kausal antara perbuatan dengan kerugian: Perbuatan Tergugat I dan Tergugat II yang dengan sengaja tidak mematuhi peraturan perundang-undangan yang ada, membuat perjanjian dengan Penggugat menggunakan perjanjian baku berbahasa Inggris dan memutuskan Perjanjian Waralaba secara sepihak, mengakibatkan timbulnya kerugian bagi Penggugat. Oleh karena syarat PMH telah terpenuhi, maka Penggugat berhak menuntut kembali seluruh ganti rugi yang dideritanya dan mengembalikannya kepada posisi semula sebelum perjanjian dilaksanakan, sesuai dengan tujuan dari gugatan PMH.

V. Penutup

A. . Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas maka dapatlah disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Mengenai gugatan Wanprestasi dan PMH maka dapat disimpulkan bahwa gugatan wanprestasi yang sedianya hanyalah gugatan yang didasarkan pada hubungan kontraktual sedangkan gugatan PMH yang sedianya hanyalah gugatan yang didasarkan pada tidak adanya hubungan kontraktual, yang dikenal dengan sebutan teori klasik hukum kontrak, tidak lagi berlaku secara mutlak. Perkembangan dalam praktik putusan pengadilan telah menunjukkan pergeseran teori ke arah dimana adanya wanprestasi dalam suatu perjanjian tidak menghalangi Penggugat untuk mengajukan gugatan PMH, teori ini disebut teori modern hukum kontrak.
2. Berdasarkan analisis terhadap kasus, maka dapat disimpulkan bahwa Tergugat I dan Tergugat II, dengan itikad tidak baik, sengaja tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan yang ada yaitu, PP no. 16 Tahun 1997 dan juga Kepmen Perindag No. 259/MPP/Kep/7/1997, dengan tidak menerjemahkan Perjanjian Waralaba miliknya ke dalam Bahasa Indonesia. Oleh karena itu, Penggugat

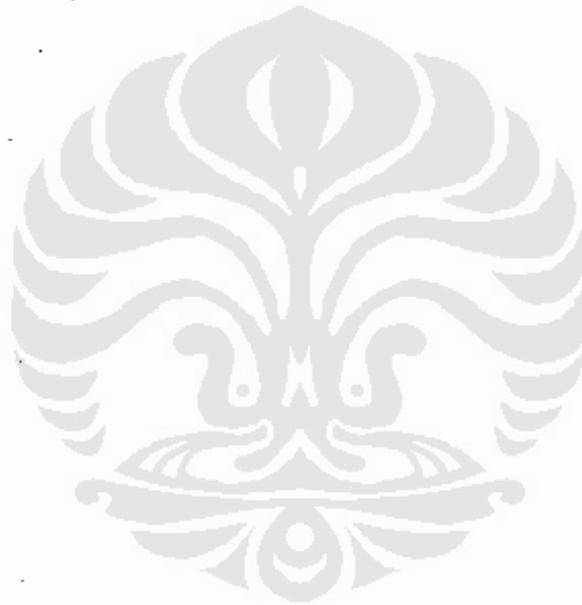
terjerat atas klausula-klausula baku dalam isi perjanjian waralaba yang mengakibatkan ketidakmampuannya melaksanakan prestasi yang disyaratkan yaitu membuat meja *counter* tepat waktu. Atas dasar ini, Tergugat I dan Tergugat II membatalkan Perjanjian Waralaba secara sepihak. Hakim dalam putusannya telah menentukan bahwa pokok permasalahan terletak pada wanprestasi. Dengan demikian, hakim memutuskan untuk tidak menerima gugatan PMH oleh Penggugat. Melihat pada putusan hakim, maka dapatlah dikatakan bahwa hakim hanya melihat perkara ini dari sudut teori klasik hukum kontrak yang hanya mempertimbangkan fakta hukum setelah adanya perjanjian dan mengabaikan fakta-fakta hukum yang terjadi sebelum Perjanjian Waralaba ditandatangani oleh pihak-pihak terkait. Menurut penulis hal ini tidak tepat karena bila hakim mempertimbangkan teori modern hukum kontrak maka itikad tidak baik oleh Tergugat I dan Tergugat II dapat menjadi landasan untuk menerima gugatan PMH dan, atas dasar itu pula, hakim dapat membatalkan perjanjian serta memerintahkan mereka untuk membayar kerugian yang diderita Penggugat.

B. Saran

Dari apa yang telah disimpulkan di atas maka ada beberapa saran yang dapat dikemukakan:

1. Dengan adanya teori modern hukum kontrak maka para penegak hukum diharapkan untuk dapat melihat perkara gugatan wanprestasi atau PMH bukan hanya dari sisi syarat formal saja sebagaimana yang dinyatakan dalam teori klasik hukum kontrak melainkan juga dapat melihat nya dari sisi itikad baik.
2. Dari kasus yang telah dipelajari maka dapat disarankan hal-hal sebagai berikut:
 - 1) Bagi *franchisor*, adalah penting untuk mengamati dan mematuhi peraturan perundang-undangan yang ada, dengan demikian dapat memperkecil permasalahan yang dapat timbul dikemudian hari. Apalagi masalah perjanjian baku akan menjadi momok bagi *franchisor* bila ia tidak memberikan keterangan yang cermat (*disclosure*) atas klausula-klausula yang dibuat dalam perjanjian baku miliknya.

- 2) Bagi calon *franchisee*, hendaknya berhati-hati dalam membaca perjanjian baku yang diberikan *franchisor*. Bahkan, dihimbau untuk mendapat bantuan dari pakar hukum agar dapat memastikan bahwa isi perjanjian sesuai dengan kehendaknya dan peraturan perundang-undangan yang ada, agar terhindar dari klausula-klausula yang menjebak. Dengan demikian, bila perlu ia dapat mengajukan negosiasi agar kedua belah pihak dapat diuntungkan darinya. Selain itu, ia juga mendapat jaminan lebih lagi atas investasi yang akan dilakukannya dengan menghindari permasalahan-permasalahan yang dapat muncul dikemudian hari dari isi perjanjian tersebut.
- 3) Bagi para penegak hukum, kiranya tidak lagi melihat suatu perkara dari sisi teori klasik hukum kontrak saja, tapi melihatnya juga dari sisi teori modern hukum kontrak.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Fuady, Munir., *Perbuatan Melawan Hukum*, Cet. 2. Bandung: PT. Citra Adhya Bakti, 2005.
- Mamudji, Sri *et al.*, *Metode Penelitian dan Penulisan Hukum*, Depok: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2005.
- Prodjodikoro R. Wirjono., *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Cet. 11. Jakarta: Sumur Bandung, 1989.
- Riswandi, Budi A. dan M. Syamsudin., *Hak Kekayaan Intelektual dan Budaya Huku.* Cet. 2. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2005.
- Sari, Elsi Kartika dan Advendi Simangunsong., *Hukum Dalam Ekonomi*, Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005.
- Simanjuntak, P.N.H., *Pokok-pokok Hukum Perdata Indonesia*, Cet.2. Jakarta: Jambatan, 2005.
- Simatupang, Richard B., *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Cet. 2. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003.
- Soekanto, Soerjono., *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1986.
- Subekti., *Hukum Perjanjian*, Cet. 19. Jakarta: PT. Intermasa, 2002.
- Suharnoko., *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, Cet.3. Jakarta: Prenada Media, 2005
- Tunggal, Iman Sjahputra., *Sukses Melalui Waralaba*, HVR Harvarindo, 2005.
- Widjaja. Gunawan., *Waralaba*, Cet. 2. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2003.

Peraturan Perundang-Undangan

- Indonesia, *Undang-undang Tentang Paten*, UU No.14 Tahun 2001.
- _____, *Undang-undang Tentang Merek*, UU.No.15 Tahun 2001.

_____, *Undang-undang Tentang Hak Cipta*, UU No.19 Tahun 2002.

_____, *Undang-undang Tentang Daftar Perusahaan*, UU NO. 3 Tahun 1992.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio. Cet. 28. Jakarta: PT. Pradnya Paramita, 1996.

