

EKSISTENSI WARALABA (*FRANCHISE*) MENURUT PERATURAN PEMERINTAH NO. 42 TAHUN 2007 SEBAGAI PERJANJIAN INNOMINAAT

Oleh :

Asuan

Fakultas Hukum Universitas Palembang

Email: asuan.okay@gmail.com

ABSTRACT

This research with normative juridical method. The juridical approach is the approach to the problem by looking in terms of the prevailing laws and regulations regarding the law of the treaty, the existence of Franchise (franchise) according to Government Regulation no. 42 of 2007 as an Innominaat Agreement ". Normative is an approach that uses secondary data with the preparation of a conceptual framework. Normative research is conducted to obtain legal materials in the form of theories, concepts and legal principles derived from the literature in the form of Laws, Government Regulations, Civil Code and the literature-literature, lecture materials and other sources related to problems. By using legal materials such as primary legal materials, secondary legal materials and tertiary legal materials. Result of research: franchise agreement is one of agreement form which involves franchisor as franchisor, franchisee who accept franchise, and Department of Industry and Trade fostering franchise industry. This legal relationship creates rights and obligations that are binding on the franchisor and franchisee. The franchise agreement includes an unnamed agreement (innominate agreement) governed outside the Civil Code. In violation of the franchise agreement the dispute settlement can be done through a court (lawsuit), a musyawara and or through an arbitration body regulated by Law of the Republic of Indonesia Number 30 Year 1999 on Alternative Dispute Settlement and Arbitration. While the legal sanction in violation of franchise agreement is regulated in Article 16 of Government Regulation Number 42 Year 2007 where legal sanction in the form of administrative sanction is done through 3 (three) stages, giving written warning, fine and / or revocation of registration letter of franchise.

Keywords: agreement franchise (franchise), giver and recipient of the franchise

ABSTRAK

Penelitian ini dengan metode yuridis normatif. Pendekatan yuridis adalah pendekatan terhadap masalah dengan cara melihat dari segi peraturan perundangan yang berlaku khususnya tentang hukum perjanjian, mengenai Eksistensi Waralaba (*franchise*) menurut Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 sebagai Perjanjian Innominaat". Normatif adalah pendekatan yang menggunakan data sekunder dengan penyusunan kerangka secara konseptual. Penelitian normatif dilakukan untuk mendapatkan bahan-bahan hukum berupa teori-teori, konsep-konsep dan asas-asas hukum yang diperoleh dari kepustakaan yang berupa Undang-Undang, Peraturan Pemerintah, KUH Perdata dan literatur-literatur, bahan perkuliahan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan permasalahan. Dengan menggunakan bahan hukum seperti bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier. Hasil penelitian :perjanjian waralaba adalah salah satu bentuk perjanjian yang melibatkan pihak *franchisor* sebagai pemberi waralaba, *franchisee* yang menerima waralaba, dan Departemen Perindustrian dan Perdagangan yang membina industri waralaba. Hubungan hukum tersebut menimbulkan hak dan kewajiban yang mengikat bagi *franchisor* dan *franchisee*. Perjanjian waralaba tersebut termasuk perjanjian tidak bernama (perjanjian innominate) yang diatur diluar KUH Perdata. Dalam pelanggaran perjanjian waralaba penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui pengadilan (gugatan), musyawara dan atau melalui badan arbitrase diatur Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1999 tentang Alternatif Penyelesaian Sengketa dan Arbitrase. Sedangkan sanksi hukum dalam pelanggaran perjanjian waralaba diatur dalam Pasal 16 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dimana sanksi hukum berupa sanksi administratif dilakukan melalui 3 (tiga) tahapan, pemberian peringatan tertulis, denda dan/atau pencabutan surat tanda pendaftaran waralaba.

Kata kunci : perjanjian waralaba (*franchise*), pemberi dan penerima waralaba

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era globalisasi dewasa ini, pertumbuhan ekonomi terasa semakin meningkat dan kompleks, termasuk pula didalamnya mengenai bentuk kerjasama bisnis internasional. Bentuk kerjasama bisnis ini ditandai dengan semakin meningkatnya usaha-usaha asing di Indonesia sebagai dampak era globalisasi tersebut. Dalam bidang perdagangan dan jasa, salah satu usaha yang berkembang saat ini adalah usaha waralaba (*franchise*).

Waralaba adalah suatu sistem usaha yang sudah khas atau memiliki ciri mengenai bisnis di bidang perdagangan atau jasa, berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan (logo, desain, merek, bahkan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dan bantuan operasional.¹

Waralaba didasarkan pada suatu perjanjian yang disebut perjanjian waralaba. Bentuk perjanjian waralaba ini paling tidak melibatkan dua pihak, pihak pertama disebut pemberi waralaba yaitu sebagai pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merek tertentu yang biasanya telah dipatenkan. Pihak kedua, penerima waralaba sebagai perorangan dan/atau pengusaha yang menjalankan usaha dengan menggunakan nama dagang yaitu logo, desain, merek milik pemberi waralaba dengan memberi *royalty* kepada pemberi waralaba. Perjanjian waralaba meliputi kiat-kiat bisnis berupa metode-metode dan prosedur pembuatan, penjualan, dan pelayanan yang dilakukan oleh pemberi waralaba dan

juga memberikan bantuan dalam periklanan dan promosi serta pelayanan konsultasi.²

Hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba juga diatur dalam kontrak yang berwujud kedalam hak dan kewajiban para pihak. Hal ini berarti, adanya keterkaitan antara para pihak untuk mematuhi isi dari perjanjian yang apabila dilanggar dapat menimbulkan akibat hukum sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian waralaba.

Hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan suatu hubungan timbal balik. Di satu sisi, penerima waralaba memberi bantuan kepada pemberi waralaba dan di sisi lain penerima waralaba member keuntungan (*royalty*) kepada pemberi waralaba sehingga keduanya saling bekerjasama dalam meningkatkan pemasaran produknya di tengah masyarakat melalui tata cara yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba. Dengan bantuan modal dari penerima waralaba yang juga ikut menanggung resiko, dan mempunyai dedikasi tinggi, maka pertumbuhan dapat berjalan dengan lancar dan ringan.³

Jadi keseimbangan hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba harus diwujudkan dalam perjanjian waralaba guna memberikan kepastian ataupun perlindungan hukum bagi kedua belah pihak.

Pada dasarnya perjanjian

¹Rooseno Hardjowidigdo, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*, Makalah Pertemuan Ilmiah Tentang Usaha Franchise dalam Menunjang Pembangunan Ekonomi, Jakarta BPHN, 14-16 Desember 1993, halaman 5.

²H. Moch. Basarah & H.M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2008 halaman 34.

³Joseph Mancuso & Donald Boroian, *Pedoman Membeli & Mengelola Franchise*, Jakarta: PT.Delapratasa, 1995, halaman 17.

waralaba (*franchise*) merupakan pemberian izin dan pemberi waralaba untuk memakai Hak atas Kekayaan Intelektual (HaKI) kepada penerima waralaba dengan membayar royalty atas pemakaian HaKI tersebut atau dapat dikatakan sebagai pemberian lisensi yang meliputi berbagai HaKI Pemberi Waralaba misalnya, nama dagang, logo, desain ataupun paten. Disamping itu, perjanjian waralaba berkaitan pula dengan perjanjian-perjanjian lainnya, misalnya perjanjian hutang-piutang, perjanjian sewa menyewa dan perjanjian jual beli.

Di Indonesia waralaba bukanlah suatu hal yang baru, waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an dan semakin berkembang pada tahun 1980-an ketika masuknya waralaba asing ke Indonesia, seperti *Kentucky Fried Chicken* (KFC), *Mc Donald's*, *Burger King* dan *Wendy's*. Waralaba lokal pun mulai berkembang pada masa itu dan tumbuh hingga kini mengalami kejayaan yang berawal dari sebuah pemikiran bahwa bisnis waralaba terbukti sukses memacu perekonomian di berbagai negara maju seperti Amerika, Inggris dan Perancis. Tidak hanya itu, bisnis waralaba juga mampu menyediakan lapangan pekerjaan yang cukup banyak bagi tenaga kerja.

Pada saat terjadinya krisis moneter pada tahun 1997, bisnis waralaba mengalami kemerosotan dikarenakan terpuruknya nilai rupiah sehingga banyak waralaba asing yang terpaksa menutup usahanya. Setelah krisis moneter mulai mereda, bisnis waralaba mulai tumbuh kembali dan pada saat itu bisnis waralaba lokal mengalami perkembangan yang sangat pesat. Waralaba dapat berkembang dengan pesat karena metode pemasaran dan juga merupakan sarana pengembangan usaha ini digunakan oleh berbagai jenis

bidang usaha, mulai restoran, bisnis retail, salon rambut, photo, hotel, *dealer* mobil, dan sebagainya⁴.

Salah satu contoh waralaba yaitu berkembang di Indonesia adalah *Kentucky Fried Chicken* (KFC) yang berada di berbagai tempat, dan contoh usaha waralaba lokal yang sedang berkembang di Indonesia adalah Indomaret dan Alfamart, yang dapat dilihat dengan menyebarnya *outlet-outletnya* di berbagai tempat.

Bisnis waralaba telah berkembang pesat di Indonesia, walaupun demikian sebelum tahun 1997 belum ada dasar hukum yang khusus mengatur mengenai waralaba. Sebelum adanya peraturan tersebut perjanjian waralaba yang dibuat oleh para pihak merupakan perjanjian tidak bernama sehingga perjanjian tersebut dilakukan berdasarkan kesepakatan tertulis saja yang mengacu pada asas kebebasan berkontrak yang tertuang dalam pasal 1338 KUH Perdata yang menyatakan bahwa "semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya". Persetujuan-persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang dinyatakan oleh undang-undang. Persetujuan tersebut haruslah dilaksanakan dengan itikad baik.

Dengan demikian, perjanjian waralaba yang tidak diatur secara khusus dalam KUH Perdata ini dapat berkembang dalam kegiatan perdagangan,

⁴Peni Rinda Listyawati, *Perjanjian Franchise sebagai Perjanjian Innominaat dalam Pandangan Hukum Perdata*, Jurnal Hukum Vol. XVII No.2, Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung, 2006, halaman 186.

karena sistem yang dianut dalam KUH Perdata adalah sistem terbuka dan mengandung suatu asas kebebasan berkontrak. Seperti yang telah diuraikan di atas, perjanjian waralaba berkaitan dengan HaKI, sehingga, landasan perjanjian yang digunakan adalah perjanjian lisensi karena perjanjian lisensi berhubungan erat dengan HaKI. Selain perjanjian lisensi, diberlakukan tiga undang-undang yang menjadi dasar pemberian perlindungan hukum kepada HaKI perusahaan, yakni Undang-Undang Paten, Undang-Undang Hak Cipta, dan Undang-Undang Merek.

Dengan adanya Undang-Undang Paten memungkinkan waralaba memperoleh perlindungan hukum terhadap kemungkinan adanya usaha peniruan, yang dapat dipatenkan mencakup antara lain di bidang teknologi dapat berupa produk atau proses, atau penyempurnaan dan pengembangan produk atau proses.

Undang-Undang Merek menjadi dasar hukum bagi pemerintah untuk memberikan perlindungan hukum kepada perusahaan yang mendaftarkan mereknya terhadap kemungkinan peniruan, pemalsuan, ataupun penggunaan secara ilegal atas merek dagangnya. Sementara itu, Undang-Undang Hak Cipta untuk melindungi hasil ciptaan seseorang yang berasal dari kemampuan, imajinasi, kecekatan, keterampilan atau keahlian yang dituangkan dalam bentuk yang khas dan bersifat pribadi.

Kehadiran bisnis waralaba sebagai suatu sistem bisnis mempunyai karakteristik tersendiri di dalam kehidupan ekonomi, dapat juga menimbulkan permasalahan di bidang hukum dikarenakan bisnis waralaba ini didasarkan pada suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak, sehingga diperlukan adanya

perlindungan hukum yang saling menguntungkan bagi masing-masing pihak.

Pada tahun 1997 disahkan suatu peraturan yang mengatur mengenai waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, yang kemudian diganti oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah tersebut diperkuat dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang diganti dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 31/M-Dag/Per/8/2008

tentang Penyelenggaraan Waralaba. Menurut Adrian Sutendi, "adanya peraturan tersebut memberikan kepastian usaha dan kepastian hukum bagi dunia usaha yang menjalankan waralaba⁵.

Berdasarkan uraian di atas, penulis untuk mengkaji lebih dalam dengan melakukan penelitian yang berjudul : "EKSISTENSI WARALABA (*FRANCHISE*) MENURUT PERATURAN PEMERINTAH NO. 42 TAHUN 2007 SEBAGAI PERJANJIAN INNOMINAAT".

B. Permasalahan

Berdasarkan diuraikan di atas, sebagai permasalahan :

1. Bagaimanakah bentuk hubungan hukum dalam perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dan penerima waralaba menurut Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan KUH Perdata?

⁵ Adrian Sutendi, *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2008, halaman 22.

2. Bagaimanakah penyelesaian sengketa dan sanksi hukum bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba apabila terjadi pelanggaran dalam perjanjian waralaba?

C. Tujuan dan manfaat penelitian

Dari uraian diatas tujuan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui bentuk hubungan hukum dalam perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dan penerima waralaba menurut dan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan KUH Perdata?
2. Untuk mengetahui penyelesaian sengketa dan sanksi hukum bagi pemberi waralaba dan penerima waralaba apabila terjadi pelanggaran dalam perjanjian waralaba?

Manfaat dalam penelitian ini untuk :

1. Secara teoritis

Dengan dilakukannya penelitian ini dapat diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap pengetahuan di bidang ilmu hukum umumnya dan hukum perdata pada khususnya.

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi peneliti dan bahan bacaan di perpustakaan dan sebagai bahan acuan untuk penelitian lanjutan yang akan datang mengenai perjanjian waralaba sebagai perjanjian innominaat atau hukum bisnis pada umumnya.

2. Secara praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam kegiatan usaha/perusahaan, serta masyarakat, pelaku usaha yang khususnya berkecimpung dalam dunia usaha/bisnis.

D. Metode penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini yuridis normatif. Pendekatan yuridis adalah pendekatan terhadap masalah dengan cara melihat dari segi peraturan perundangan yang berlaku khususnya tentang hukum perjanjian, mengenai Eksistensi Waralaba (*franchise*) menurut Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 sebagai Perjanjian Innominaat”.

Penelitian pendekatan yuridis normatif, karena bahwa penelitian hukum adalah suatu proses untuk menemukan aturan hukum, prinsip-prinsip hukum, maupun guna menjawab isu hukum yang dihadapi. Oleh karena itu, tipe penelitian ini adalah normatif yang berkaitan dengan prinsip-prinsip dan norma dalam pelaksanaan perjanjian waralaba (*franchise*) yaitu antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Dalam penulisan dengan data primer dan sekunder diperoleh dari bahan-bahan kepustakaan yang berupa Undang-Undang, Peraturan Pemerintah, KUH Perdata dan literatur-literatur, bahan perkuliahan serta sumber lainnya yang berhubungan dengan permasalahan. Dengan menggunakan bahan hukum seperti bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier.

II. PEMBAHASAN

1. Bentuk hubungan hukum dalam perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dan penerima waralaba

Dalam hukum perjanjian berlaku suatu asas, yang dinamakan asas konsensualisme. Perkataan ini berasal dari perkataan latin *consensus* yang berarti

sepakat. Asas konsensualisme bukanlah berarti untuk suatu perjanjian disyaratkan adanya kesepakatan.

Suatu perjanjian juga dinamakan persetujuan, berarti dua pihak sudah setuju atau bersepakat mengenai sesuatu hal. Arti asas konsensualisme ialah pada dasarnya perjanjian dan perikatan yang timbul karenanya itu sudah dilahirkan sejak detik tercapainya kesepakatan atau dapat dikatakan bahwa perjanjian itu sudah sah apabila sudah sepakat mengenai hal-hal yang pokok dan tidaklah diperlukan suatu formalitas.⁶

Di sebutkan dalam pasal 1313 KUHPerdata menyatakan suatu perjanjian adalah “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”. Pengertian tersebut mirip dengan apa yang dikemukakan oleh R. Subekti, yaitu “suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal”.⁷

Menurut Abdul Kadir Muhammad, perjanjian adalah “suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan”.⁸

Di dalam pasal 1319 KUH Perdata menyatakan “semua perjanjian, baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan

umum, yang termuat di dalam bab ini dan bab yang lalu”.

Suatu perjanjian yang mempunyai nama khusus atau yang sering disebut dengan perjanjian bernama (*nominaat*) maksudnya adalah suatu perjanjian yang dikenal dalam KUH Perdata seperti jual beli, sewa menyewa, pinjam pakai, tukar menukar. Sementara perjanjian yang berada di luar KUH Perdata yang tumbuh dan berkembang dalam masyarakat seperti waralaba, leasing joint venture, kontrak karya biasanya disebut dengan perjanjian tidak bernama (*innominat*).

Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai “hak istimewa (*privilege*) yang terjalin atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran.”⁹ Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah “pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan (pemberi waralaba) memberi hak pada pihak independen atau penerima waralaba untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba”.¹⁰ Dari pengertian tersebut, maka terlihat bahwa perjanjian waralaba termasuk dalam perjanjian yang berada di luar KUH Perdata atau yang sering disebut dengan perjanjian *innominat*.

Dalam pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997, waralaba (*franchisor*) dirumuskan sebagai berikut :

⁶Subekti, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermedia, Jakarta, 2005, halaman 15.

⁷Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta, Intermedia, 1987, halaman n 1

⁸Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, Bandung, PT. Citra Aditya Bakti, 1990, halaman. 78

⁹Heri Lumoindong, *Waralaba dan Perkembangannya*, [http:// www. Paroki _ teresa . tripod . com / tonikum_waralaba](http://www.Paroki-teresa.tripod.com/tonikum_waralaba), 5 Februari 2017

¹⁰www.galeriukm.web.id/peluang_usaha, 11 Februari 2017

“*Franchise* adalah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa”.

Pengertian waralaba menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, menyebutkan bahwa : 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.

Berdasarkan ketentuan pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, bahwa kriteria bisnis waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Memiliki ciri khas usaha dibanding usaha lain.
- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan.
- c. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP).
- d. Mudah diajarkan dan di aplikasikan, artinya mudah dilaksanakan sehingga penerima waralaba yang belum memiliki pengalaman mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan dari pemberi waralaba.
- e. Adanya dukungan yang berkesinambungan dari pemberi waralaba baik bimbingan operasional, pelatihan dan promosi.

- f. Memiliki hak kekayaan intelektual yang telah terdaftar di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual.

Waralaba terbukti sukses memacu perekonomian di berbagai Negara maju seperti Amerika, Inggris, dan Perancis. Tidak hanya itu adanya usaha waralaba ini juga mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi cukup banyak tenaga kerja karena pengusaha kecil tidak perlu mengeluarkan dana yang besar untuk membuka usaha waralabanya.

Perdagangan dengan menggunakan konsep waralaba dibangun atas dasar perjanjian, yaitu antara Pemberi Waralaba sebagai pemberi hak dan Penerima Waralaba sebagai penerima hak. Perjanjian waralaba selain berkaitan dengan pasal 1319 KUH Perdata, dan berkaitan pula dalam pasal 1320 KUH Perdata mengenai syarat sahnya perjanjian dan pasal 1338 KUH Perdata mengenai asas kebebasan berkontrak yang menyatakan bahwa setiap orang bebas untuk membuat perjanjian dan bebas menentukan isi suatu perjanjian asal tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum. Hal ini berarti KUH Perdata memberikan kebebasan kepada para pihak yang mengadakan perjanjian untuk menentukan isi perjanjian dengan syarat tidak bertentangan dengan undang-undang kesusilaan dan ketertiban umum.

Dalam ketentuan pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 juga menyatakan bahwa waralaba yang di selenggarakan harus berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia, dan apabila perjanjian tersebut ditulis dengan bahasa asing maka harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia. Kemudian dengan adanya perjanjian waralaba tersebut maka penerima waralaba juga dapat memberikan

hak kepada penerima waralaba lain asalkan dibuat klausula (perjanjian khusus) dalam perjanjiannya.

Di dalam suatu perjanjian terdapat hubungan-hubungan yang terjalin antara para pihak. "Hubungan ini tidak timbul dengan sendirinya. Hubungan hukum itu tercipta dari tindakan hukum yang menimbulkan hubungan hukum dan melahirkan hak dan kewajiban para pihak. Suatu pihak berhak memperoleh prestasi sedangkan pihak yang lain berkewajiban memenuhi prestasi."¹¹ Hal ini menuntut perhatian keterlibatan hukum dalam upaya memberikan kerangka jaminan perlindungan masing-masing pihak.

Sebelum menjalankan bisnis waralaba terlebih dahulu *franchisor* dan *franchisee* mengetahui hak dan kewajiban masing-masing agar tidak menimbulkan masalah hukum di kemudian hari. Adapun hak dan kewajiban para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba adalah sebagai berikut :

a. Hak dan kewajiban pemberi waralaba (*Franchisor*) : 1

Kewajiban pemberi waralaba antara lain :

- a. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha. Misalnya sistem manajemen, cara penjualan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.
- b. Memberikan bantuan pada penerima waralaba, pembinaan bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba. Sedangkan hak-hak pemberi waralaba

dalam perjanjian waralaba antara lain :

- a. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
- b. Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.
- c. Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.
- d. Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba.
- e. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan, atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.
- f. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan sejenis, serupa ataupun secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan hak atas kekayaan intelektual.
- g. Menerima pembayaran royalty dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya.
- h. Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba.
- i. Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima selama masa pelaksanaan waralaba.

¹¹ M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*,. Alumni, Bandung, 1986, halaman 7

- j. Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama pelaksanaan waralaba.
- k. Atas pengakhiran waralaba melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- l. Pemberian waralaba kecuali yang bersifat eksklusif tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha.

b. Hak dan kewajiban penerima waralaba (*Franchisee*)

Adapun kewajiban penerima waralaba (*franchisee*) antara lain :

- 1. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atas ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba.
- 2. Memberikan keluasaan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima

waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik.

- 3. Memberikan laporan-laporan, baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba.
- 4. Menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha yang merupakan karakteristik khusus menjadi obyek waralaba, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba.
- 5. Melaporkan segala bentuk pelanggaran yang ditemukan dalam praktek.
- 6. Melakukan pendaftaran waralaba.
- 7. Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan hak atas kekayaan intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan, atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi subyek waralaba.
- 8. Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan.

Sedangkan hak penerima waralaba dalam perjanjian waralaba antara lain :

- a. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan, atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba yang

diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.

- b. Memeroleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan atau penggunaan hak atas kekayaan intelektual, penemuan, atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

2. Penyelesaian Sengketa Dan Sanksi Hukum Dalam Pelanggaran Perjanjian Waralaba

a. Penyelesaian sengketa dalam pelanggaran perjanjian waralaba

Pada dasarnya setiap perikatan termasuk perjanjian memiliki jangka waktu pemberian waralaba yang telah diatur dan disepakati oleh kedua belah pihak, kecuali jika diperpanjang atau diperbaharui oleh kedua belah pihak tersebut.

Apabila perjanjian waralaba telah disepakati oleh kedua belah pihak dan kegiatan bisnis waralaba telah mulai dijalankan, maka *franchisee* ataupun *franchisee* lanjutan wajib menyampaikan laporan perkembangan kegiatan bisnis waralaba secara periodik setiap enam bulan sekali kepada pejabat yang berwenang menerbitkan surat tanda pendaftaran waralaba (STPW). Hal ini perlu dilakukan agar pejabat yang berwenang mengetahui apabila terjadi perubahan-perubahan mengenai pengalihan pemilikan usaha, pemindahan alamat tempat usaha, serta perpanjangan atau perubahan jangka waktu perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee*.

Di dalam perjanjian waralaba antara *franchisor* dan *franchisee* pelanggaran perjanjian waralaba seringkali muncul adalah masalah pengakhiran kesepakatan lebih awal yang dilakukan oleh salah satu pihak. Hal ini disebabkan oleh masalah

yang timbul baik bersifat internal maupun eksternal. Pada umumnya penyelesaian sengketa akibat pelanggaran tersebut dapat diselesaikan oleh kedua belah pihak melalui musyawarah mengenai pergantian biaya, kerugian dan bunga. Dalam hal ini menurut ganti rugi yang diminta sebagai akibat pembatalan keputusan atau pengakhiran lebih awal.¹²

Penyelesaian perselisihan ini juga dapat dilakukan melalui forum pengadilan, namun demikian dengan mengingat sifat pemberian waralaba khususnya waralaba dalam bentuk format bisnis. Penyelesaian perselisihan yang dilakukan melalui forum peradilan dikhawatirkan oleh pihak pemberi waralaba akan menjadi suatu forum “Buka-bukaan” bagi penerima waralaba yang tidak beritikad baik untuk menghindari hal tersebut, maka penyelesaian sengketa yang berhubungan dengan perjanjian pemberian waralaba dapat diselesaikan dalam alternatif penyelesaian sengketa termasuk di dalamnya pranata arbitrase, yang diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1999 tentang Alternatif Penyelesaian Sengketa dan Arbitrase.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1999 pasal 6 yakni :

- a. Sengketa perdata dapat diselesaikan oleh kedua belah pihak melalui alternatif penyelesaian sengketa yang didasarkan pada itikad baik dengan mengesampingkan penyelesaian secara litigasi di Pengadilan Negeri.
- b. Apabila para pihak dalam waktu paling lama 14 (empat belas) hari dengan bantuan seorang atau lebih penasihat ahli maupun melalui seorang mediator tidak berhasil

¹²Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, halaman 97

mempertemukan kedua belah pihak. Maka para pihak dapat menghubungi sebuah lembaga arbitrase atau lembaga alternatif penyelesaian sengketa untuk menunjuk seorang mediator.

- c. Kesepakatan penyelesaian sengketa atau beda pendapat sebagaimana dimaksud di atas wajib selesai dilaksanakan dalam waktu paling lama 30 (tiga puluh) hari.
- d. Apabila usaha perdamaian sebagaimana dimaksud di atas tidak dapat dicapai, maka para pihak berdasarkan kesepakatan secara tertulis dapat mengajukan usaha penyelesaiannya melalui lembaga arbitrase atau arbitrase ad hoc. Menurut ketentuan tersebut perselisihan atau sengketa yang dapat diselesaikan melalui arbitrase hanya sengketa di bidang perdagangan dan mengenai hak yang menurut hukum dan peraturan perundang-undangan dikuasai sepenuhnya oleh pihak yang bersengketa. Arbitrase adalah cara penyelesaian suatu sengketa perdata di luar peradilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa para pihak adalah subjek hukum, baik menurut hukum perdata maupun hukum publik.

3. Sanksi hukum dalam pelanggaran perjanjian waralaba

Pengaturan tentang ketentuan pemutusan perjanjian oleh salah satu pihak yang dapat menyebabkan pemberian sanksi hukum terhadapnya diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 16 menyebutkan : “Apabila *franchisor* memutuskan perjanjian *franchise* dengan *franchisee* sebelum berakhir masa berlaku perjanjian *franchise* dan kemudian menunjuk

franchisee yang baru maka penerbitan surat tanda pendaftaran waralaba (STPW) bagi *franchisee* lanjutan yang baru hanya diberikan kalau *franchisee* utama telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari keputusan tersebut dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama (*clean break*).”

Adapun tahapan sanksi administratif berupa peringatan tertulis, pembekuan surat tanda pendaftaran waralaba (STPW) sampai pada pencabutan STPW, pemberian peringatan tertulis dilakukan apabila :

- a. Tidak melaksanakan dan memenuhi kewajiban pajak kepada pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b. Ada laporan atau pengaduan dari pejabat yang berwenang atau pemegang hak kekayaan intelektual bahwa *franchisor* atau *franchisee* melakukan pelanggaran hak kekayaan intelektual seperti hak cipta atau merek.

Tahapan pembekuan surat tanda pendaftaran waralaba (STPW) dilakukan apabila :

- a. Telah diberikan peringatan tertulis sebanyak tiga kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing satu bulan yakni dimana yang bersangkutan tidak melaksanakan kewajibannya.
- b. Apabila yang bersangkutan melakukan pelanggaran atas hak kekayaan intelektual dan didakwa melakukan tindak pidana ekonomi atau perbuatan lain yang berkaitan dengan kegiatan usahanya.

Sedangkan pencabutan surat tanda pendaftaran waralaba (STPW)

diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 pasal 2 dimana pencabutan STPW dilakukan apabila selama 6 (enam) bulan masa pembekuan tetap tidak melakukan kewajibannya, atau telah dijatuhi hukuman oleh badan peradilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap.

III. PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam perjanjian waralaba adalah salah satu bentuk perjanjian yang melibatkan pihak *franchisor* sebagai pemberi waralaba, *franchisee* yang menerima waralaba dan Departemen Perindustrian dan Perdagangan yang membina industri waralaba. Hubungan hukum tersebut menimbulkan hak dan kewajiban yang mengikat . bagi *franchisor* dan *franchisee*. Perjanjian waralaba tersebut termasuk perjanjian tidak bernama atau perjanjian innominat yang diatur diluar KUH Perdata.

2. Penyelesaian sengketa dalam pelanggaran perjanjian waralaba dapat diselesaikan melalui pengadilan (gugatan), musyawara dan atau melalui badan arbitrase diatur Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 1999 tentang Alternatif Penyelesaian Sengketa dan Arbitrase. Sedangkan sanksi hukum dalam pelanggaran perjanjian waralaba diatur dalam Pasal 16 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dimana sanksi hukum berupa sanksi administratif dilakukan melalui 3 (tiga) tahapan, pemberian peringatan tertulis, denda dan/atau pencabutan surat tanda pendaftaran waralaba.

B. Saran

1. Dalam menjalankan usaha khususnya usaha waralaba diharapkan bagi penerima waralaba untuk memperhatikan

ketentuan-ketentuan khusus dan spesifik mengenai format dan sistem waralaba agar para pihak dapat mengetahui hak dan kewajiban masing-masing.

2. Dalam pengembangan usaha-usaha di Indonesia khususnya usaha waralaba diharapkan pemerintah dapat berperan aktif dan memberikan kemudahan-kemudahan khususnya pemberian kredit bagi pengusaha-pengusaha kecil yang akan mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku-buku :

Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, Citra Aditya Bahkti, Bandung, 2000,

-----, *Hukum Perusahaan Indonesia*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2006,

Adrian Sutendi, *Hukum Waralaba* , Bogor: Ghalia Indonesia, 2008,

Basarah Moch. H & H.M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2008

Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Rahasia Dagang, Rajawali Pers, Jakarta, 2001*

Gunawan Widjaja, *Hukum Bisnis-Waralaba, Rajawali Pers, Jakarta, 2001*

-----, *Lisensi atau Waralaba*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002,

Joseph Mancuso & Donald Boroian, *Pedoman Membeli & Mengelola Franchise*, PT.Delapratasa, Jakarta, 1995.

Kominfo, *Artikel Seputar Kekayaan Intelektual*, Liberty, Jakarta, 2003,

Martin Mandelshon, *Franchising. Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, 1997

Asuan, EKSISTENSI WARALABA (*FRANCHISE*) MENURUT PERATURAN PEMERINTAH NO. 42 TAHUN 2007 SEBAGAI PERJANJIAN INNOMINAAT. Halaman. 260-271

M. Yahya Harahap, Segi-Segi Hukum Perjanjian, Alumni, Bandung, 1986

Moch. Basarah. H& H.M. Faiz Mufidin, Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2008

Joseph Mancuso & Donald Boroian, Pedoman Membeli & Mengelola Franchise, PT. Delapratasa, Jakarta, 1995

Peni Rinda Listyawati, Perjanjian Franchise sebagai Perjanjian Innomenaat dalam Pandangan Hukum Perdata, Jurnal Hukum Vol. XVII No.2, Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung, 2006,

Rooseno Hardjowidigdo, Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise, Makalah Pertemuan Ilmiah Tentang Usaha Franchise dalam Menunjang Pembangunan Ekonomi, Jakarta BPHN, 14-16 Desember 1993,

Setiawan R. ,Pokok-Pokok Hukum Perikatan, Bina Cipta, Bandung, 1998,

Subekti, Hukum Perjanjian, PT. Intermasa, Jakarta, 1992,

Stephen Fox. Membeli dan Menjual Bisnis dan Franchise. Elex Media Komputindo, Jakarta, 1993.

[http:// www. Paroki teresa tripod. com/tonikum_waralaba](http://www.Paroki.teresa.tripod.com/tonikum_waralaba), 5 Februari 2017

B. Perundang-undangan :

Undang-Undang Dasar 1945

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
Pasal 1320 Tentang Perjanjian

Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999
Tentang Arbitrase

Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun
1997 Tentang Waralaba

Keputusan Menteri Perindustrian dan
Perdagangan Republik Indonesia Nomor
259/MPP/Kep/1997 tentang Ketentuan dan
Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha
Waralaba

C. Internet :

www.galeriukm.web.id/peluang_usaha,
11 Januari 2017