

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PARA PIHAK
TERHADAP PEMUTUSAN PERJANJIAN
WARALABA (*FRANCHISE*) DALAM PERSPEKTIF
HUKUM BISNIS¹**

Oleh : Cindi Pratiwi Kondo²

ABSTRAK

Penelitian ini menggunakan penelitian hukum normatif. Pendekatan masalah yang digunakan adalah pendekatan Perundang-undangan dan pendekatan konsep hukum. Adapun bahan hukum yang digunakan meliputi bahan hukum primer seperti Kitab Undang-undang Hukum Perdata, Undang-undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 57/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Bahan hukum sekunder seperti rancangan undang-undang maupun hasil karya dari kalangan hukum. Bahan hukum tersier seperti kamus dan berbagai sumber internet yang menunjang penulisan. Bahwa proses pelaksanaan perjanjian waralaba terbagi pada 3 tahapan yaitu: Tahapan Pra penyusunan perjanjian, yang merupakan pertemuan para pihak baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, tahapan Penyusunan perjanjian yaitu tahapan pembuatan perjanjian waralaba oleh pemberi waralaba yang berisi hak dan kewajiban, dan tahapan pasca penandatanganan perjanjian yaitu pelaksanaan perjanjian waralaba. perlindungan bagi pemberi waralaba yakni ganti rugi dari penerima waralaba, pembatalan perjanjian, pemenuhan perjanjian, atau pemenuhan perjanjian disertai ganti rugi ataujuga pembatalan yang disertai dengan ganti rugi, dan juga peringatan tertulis sebanyak 3 kali kepada penerima waralaba yang tidak mendaftarkan perjanjian, kemudian denda. Dan perlindungan bagi penerima waralaba, yaitu pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan secara berkesinambungan, pemberi waralaba wajib

mendaftarkan prospektus penawaran waralaba, pemberi tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru sebelum ada kesepakatan atau keputusan, wajib menggunakan logo, menggunakan bahan baku.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Asas kebebasan berkontrak (*consensual*), setiap orang dengan bebas membuat perjanjian. Asas ini menetapkan para pihak bebas untuk membuat kontrak apa saja, baik yang sudah ada maupun yang belum ada pengaturannya dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata selama perjanjian itu tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Asas kebebasan berkontrak ini hanya tersimpul dalam Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata, yang berbunyi: Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.³ Dari kebebasan dalam membuat perjanjian yang dijamin oleh KUHPerdata maka timbul bermacam-macam perjanjian, salah satunya adalah perjanjian waralaba (*franchise*).

Pemerintah memandang perlu mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha pemberi waralaba. Untuk itu, pemberi waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba, harus menyampaikan prospektus penawaran waralaba kepada pemerintah dan calon penerima waralaba. Apabila terjadi kesepakatan perjanjian waralaba, penerima waralaba harus menyampaikan perjanjian ke pemerintah berdasarkan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba.⁴

Selanjutnya pada Pasal 10 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 bahwa pemberi waralaba harus mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba.⁵ Prospektus penawaran waralaba merupakan keterangan tertulis mengenai data pemberi waralaba yang akan diberikan kepada penerima waralaba 2 minggu sebelum

¹ Artikel Tesis. Dosen Pembimbing Prof. Dr. Telly Sumbu, SH, MH; Dr. Deasy Soeikromo, SH, MH

² Mahasiswa pada Pascasarjana Universitas Sam Ratulangi, Manado. NIM. 13202108040

³ Lukman Santoso, *Hukum Perjanjian Kontrak*, Cakrawala, Yogyakarta, 2012, hlm. 26.

⁴ Lihat Penjelasan PP No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

⁵ Lihat Pasal 10 PP No. 42 Tahun 2007

penandatanganan perjanjian. Namun pada kenyataan, masih ada pemberi waralaba yang tidak mendaftarkan prospektus penawaran waralaba mereka tetapi sudah menjual waralaba tersebut kepada pihak lain. Hal ini tentunya merugikan bagi penerima waralaba yang membeli waralaba yang tidak didaftarkan. Begitu pun sebaliknya bahwa masih banyak perjanjian waralaba yang dibuat antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dan tidak didaftarkan, sedangkan menurut Pasal 11 PP No. 42 Tahun 2007 bahwa penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian waralaba.

Perdagangan dengan sistem waralaba ini pada dasarnya karena hubungan perjanjian, yaitu perjanjian waralaba (*franchise*) dimana akan melahirkan hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Sehingga perjanjian waralaba ini menjadi suatu pedoman hukum bagi pemilik waralaba (*franchisor*) dan pemegang waralaba (*franchisee*). Pada setiap pemegang waralaba memiliki standar perjanjian untuk disepakati bersama dengan penerima waralaba yang tentu saling menguntungkan bagi pemegang dan penerima waralaba. Hak dan kewajiban di dalam pelaksanaan seringkali tidak sesuai dengan yang diharapkan, oleh karena baik pihak pemberi waralaba tidak memenuhinya begitu juga dengan pihak penerima waralaba yang disebut wanprestasi. Berdasarkan permasalahan-permasalahan diatas maka diangkat permasalahan sebagai berikut:

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan latar belakang diatas, maka penulis mengidentifikasi perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses pelaksanaan perjanjian waralaba (*franchise*) ?
2. Bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak terhadap pemutusan perjanjian waralaba dalam perspektif hukum bisnis?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yakni :

1. Untuk menganalisis proses pelaksanaan perjanjian waralaba (*franchise*).

2. Untuk menganalisis mengenai perlindungan hukum bagi para pihak terhadap pemutusan perjanjian waralaba (*franchise*) dalam perspektif hukum bisnis.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dalam penelitian ini adalah :

1. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbang saran dalam ilmu pengetahuan pada umumnya, khususnya dalam keterkaitan di bidang hukum perjanjian, terutama mengenai masalah perlindungan hukum bagi para pihak terhadap pemutusan perjanjian waralaba dalam perspektif hukum bisnis.
2. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan tentang waralaba (*franchise*) kepada masyarakat sehingga masyarakat menjadi tidak awam terhadap waralaba ini, terutama bagi masyarakat yang tertarik untuk ikut mengembangkan usaha dengan konsep waralaba. Bagi para pengusaha pada umumnya, kegunaannya adalah sebagai bahan referensi untuk mengembangkan usaha dengan menggunakan sistem waralaba (*franchise*) dan sebagai bahan masukan dalam memilih bisnis waralaba yang baik.

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Masalah

Penelitian hukum pada dasarnya merupakan suatu kegiatan ilmiah yang didasarkan pada metode, sistematika, dan pemikiran tertentu, yang bertujuan untuk mempelajari satu atau beberapa gejala hukum tertentu dengan jalan menganalisisnya.

Penelitian dalam penulisan proposal ini termasuk dalam kategori atau tipe penelitian yuridis normatif. Penulisan ini sendiri dilakukan didasarkan pada penelitian kepustakaan yang selain bersumber pada undang-undang juga menggunakan data sekunder.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini antara lain: *statute approach*

(pendekatan perundang-undangan), dan *analytical conceptual approach* (pendekatan analisa konsep hukum).

B. Pengumpulan Bahan Hukum

Mengingat penelitian ini menggunakan pendekatan hukum normatif yang tidak maksud untuk menguji hipotesis, maka titik berat penelitian tertuju kepada penelitian kepustakaan. Biasanya, pada penelitian hukum normatif yang diteliti hanya bahan pustaka atau data sekunder, yang mencakup bahan hukum primer, sekunder dan tertier:

- a. Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang mempunyai otoritas (otoritatif). Yang terdiri atas :
 - 1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata
 - 2) Undang-undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.
 - 3) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
 - 4) Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 57/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- b. Bahan hukum sekunder
- c. Bahan hukum tertier

C. Teknik Analisis

Bahan hukum yang diperoleh, diinventarisasi dan diidentifikasi kemudian diolah dan dianalisis secara normatif dengan menggunakan logika berpikir secara deduksi yaitu dari hal-hal yang bersifat umum kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus, yang didasarkan pada aspek hukum normatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Proses Pelaksanaan Perjanjian Waralaba

Tahapan penyusunan perjanjian biasanya dilakukan dalam tiga tahapan yaitu pra penyusunan perjanjian, tahap penyusunan perjanjian, dan tahap pasca penandatanganan perjanjian.⁶

⁶ BN. Marbun, *Membuat Perjanjian Yang Aman dan Sesuai Hukum*, Puspa Swara, Jakarta, 2009, hlm. 11.

1. Tahapan pra-penyusunan perjanjian

Negosiasi adalah suatu bentuk pertemuan antara dua pihak.⁷ Dalam perjanjian *franchise* biasanya terlebih dahulu dilakukan tindakan pendahuluan berupa perundingan antara para pihak. Dalam hal ini, pihak calon *franchisee* lazimnya terlebih dahulu menghubungi pihak calon *franchisor* untuk mengutarakan maksudnya yaitu keinginannya untuk membuka perusahaan franchise di bawah merek dari calon franchisor tersebut pada suatu daerah tertentu. Dalam menanggapi permohonan tersebut, pihak calon *franchisor* biasanya langsung mengadakan survey ke tempat atau lokasi di mana perusahaan franchise tersebut akan beroperasi.⁸

Perjanjian pada umumnya diikuti dengan MoU, tetapi dalam perjanjian waralaba setelah peninjauan lokasi dilakukan maka biasanya calon *franchisor* menyodorkan beberapa syarat baku semacam format perjanjian yang telah disusun sebelumnya oleh *franchisor*, dan selalu digunakan sebagai pedoman oleh *franchisor* dalam setiap akan membuat perjanjian dengan para calon *franchisee*-nya.⁹ Ataupun, setelah pihak pemberi waralaba (*franchisor*) melakukan peninjauan lokasi maka pemberi waralaba akan memberikan kepada calon penerima waralaba (*franchisee*) dengan yang dinamakan prospektus penawaran waralaba.

Pemberi waralaba dan Penerima waralaba harus memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) yang merupakan bukti pendaftaran prospektus penawaran waralaba bagi pemberi waralaba dan/atau pemberi waralaba lanjutan serta bukti pendaftaran perjanjian waralaba bagi penerima waralaba dan/atau penerima waralaba lanjutan, yang diberikan setelah memenuhi persyaratan pendaftaran yang ditentukan sebagaimana yang disebutkan pada Pasal 1 ayat (9) Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 53/M-

⁷ Bill Scott, *Strategi dan Teknik Negosiasi*, Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen dalam Kerjasama dengan PT. Pustaka Binaman Pressindo, Anggota IKAPI, Jakarta, 1984, hlm. 7.

⁸ Juajir Sumardi, Loc.Cit.

⁹ Juajir Sumardi, Op. Cit, hlm. 55.

DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan waralaba.

Pemberi waralaba berasal dari luar negeri, pemberi waralaba berasal dari dalam negeri, pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba luar negeri dan pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba ke Direktorat Bina Usaha Perdagangan up. Kantor Unit Pelayanan Perdagangan Kementerian Perdagangan dengan mengisi formulir melalui Surat Permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (SP-STPW).

Calon pemberi waralaba yang mengajukan permohonan STPW sebagaimana dimaksud harus menyampaikan *master franchise agreement*. Dan bagi penerbit STPW memeriksa *master franchise agreement* dalam jangka waktu 20 (dua puluh) hari kerja. Dalam hal *master franchise agreement* sebagaimana dimaksud dinilai tidak bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, calon Pemberi Waralaba dapat melanjutkan proses permohonan STPW dengan melengkapi dokumen-dokumen yang menjadi persyaratan dalam permohonan STPW. Dan bila bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, maka permohonan STPW ditolak.¹⁰

Begitu juga dengan penerima waralaba wajib memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Dan untuk mendapatkan STPW, penerima waralaba berasal dari waralaba luar negeri wajib mendaftarkan perjanjian waralaba ke Direktorat Bina Usaha Perdagangan up. Kantor Unit Pelayanan Perdagangan Kementerian dengan mengisi formulir melalui Surat Permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.

Kemudian bagi penerima waralaba berasal dari waralaba dalam negeri, penerima waralaba lanjutan berasal dari waralaba luar negeri, dan penerima waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri wajib mendaftarkan perjanjian waralaba ke Kantor Dinas yang

bertanggung jawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau Kabupaten/Kota atau Kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu setempat di seluruh Indonesia dengan mengisi formulir. Permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba ditandatangani oleh pemilik, pengurus, atau penanggung jawab perusahaan dengan melampirkan dokumen-dokumen yang menjadi persyaratan dalam permohonan.¹¹

2. Tahapan penyusunan perjanjian

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan, dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee* nya. Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya, serta ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisor* dengan *franchisee*.¹²

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, memberikan gambaran bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba secara tertulis sekurang-kurangnya memuat klausula paling sedikit:¹³

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;
- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
- f. wilayah usaha;
- g. jangka waktu perjanjian;
- h. tata cara pembayaran imbalan;
- i. kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;
- j. penyelesaian sengketa; dan
- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.

¹⁰ Lihat Pasal 9 Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan waralaba.

¹¹ Lihat 10 Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan waralaba.

¹² Adrian Sutedi, Op. Cit, hlm.79.

¹³ Lihat Pasal 5 PP No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

3. Tahapan pasca penandatanganan perjanjian

Pada tahap pelaksanaan perjanjian waralaba adalah merupakan bagian inti dari perjanjian yang dibuat tersebut oleh para pihak. Pada setiap jenis waralaba tentunya memiliki cara yang berbeda-beda didalam proses pelaksanaan.

Berdasarkan penjelasan diatas mengenai tahapan-tahapan dalam penyusunan perjanjian dalam hal ini perjanjian waralaba, maka penulis dapat menyimpulkan ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam setiap perjanjian waralaba yang dibuat yaitu sebagai berikut:

1. Biaya. Dalam perjanjian waralaba biaya merupakan hal yang penting yang harus disepakati bersama oleh para pihak, misalnya biaya franchisee fee atau royalti yaitu merupakan biaya yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba yang harus dibayarkan oleh pihak penerima waralaba. Tetapi ada juga biaya contohnya promosi atau ada event tertentu melalui iklan atau brosur dimana pihak penerima waralaba juga ikut menanggung biaya tersebut.
2. Jangka Waktu. Setiap jangka waktu dalam pelaksanaan perjanjian waralaba pada umumnya, minimal selama 5 Tahun dan kemudian perjanjian tersebut dapat diperpanjang, baik atas kehendak dari pemberi waralaba yang ingin masih bekerjasama dengan penerima waralaba ataupun dari pihak penerima waralaba yang ingin melanjutkan jangka waktu kerjasama, yang apabila dikehendaki oleh pemberi waralaba.
3. Hak dan Kewajiban. Dalam setiap isi perjanjian yang dibuat dan disepakati senantiasa memuat hak dan kewajiban yang dikehendaki oleh masing-masing pihak untuk dapat dilaksanakan dengan itikad baik. Apabila isi dari hak dan kewajiban tersebut tidak dilaksanakan sebagaimana dalam perjanjian maka pihak tersebut melakukan wanprestasi terhadap pihak lainnya dan atas wanprestasi tersebut pihak yang dirugikan dapat melakukan tuntutan atas kerugian yang dialami.

B. Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Terhadap Pemutusan Perjanjian Waralaba (*franchise*) Dalam Perspektif Hukum Bisnis.

Berikut Perlindungan hukum bagi para pihak sangat diperlukan untuk memberikan kepastian hukum ketika dalam mengadakan perjanjian waralaba.

1. Perindungan Hukum Bagi Para Pihak

- 1) Perlindungan Hukum bagi Pemberi Waralaba

Pemutusan dari pihak penerima waralaba (*franchisee*) kepada pemberi waralaba merupakan hal yang sering terjadi dalam suatu perjanjian waralaba, walaupun suatu perjanjian yang dibuat sudah merupakan kehendak dari para pihak melalui hak dan kewajiban yang kemudian dituangkan kedalam klausul perjanjian, tetapi pada kenyataan saat pelaksanaan dari perjanjian waralaba yang dibuat bahwa pihak penerima waralaba menganggap tidak mendapatkan haknya. Perlindungan hukumnya yaitu:

- a. Kitab Undang-undang Hukum Perdata

Menurut ketentuan Pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata, perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, tidak dapat ditarik kembali tanpa persetujuan kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang cukup menurut undang-undang dan harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Pelanggaran hak-hak kontraktual tersebut menimbulkan kewajiban ganti rugi berdasarkan wanprestasi, sebagaimana diatur dalam Pasal 1263 (untuk prestasi memberikan sesuatu) dan Pasal 1239 (untuk prestasi berbuat sesuatu). Selanjutnya, terkait dengan wanprestasi tersebut Pasal 1243 menyatakan bahwa:

Penggantian biaya, rugi dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan, apabila si berutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu, yang telah dilampauinya.

Akibat hukum wanprestasi dari penerima waralaba maka pemberi waralaba dapat memilih :

1. Debitur atau penerima waralaba membayar ganti rugi. Ganti rugi

merupakan upaya untuk memulihkan kerugian yang prestasinya bersifat subsidair. Artinya apabila pemenuhan prestasi tidak lagi dimungkinkan atau sudah tidak diharapkan lagi maka ganti rugi merupakan alternatif yang dapat dipilih oleh kreditor.¹⁴

2. Pemberi waralaba dapat meminta pembatalan perjanjian melalui pengadilan. Hal ini terdapat dalam Pasal 1266 Kitab Undang-undang Hukum Perdata
3. Pemberi waralaba dapat meminta pemenuhan perjanjian, atau pemenuhan perjanjian disertai ganti rugi ataupun pembatalan yang disertai dengan ganti rugi. Dalam Pasal 1267 Kitab Undang-undang Hukum Perdata.

b. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007

Pasal 11 ayat (1) menyebutkan Penerima Waralaba wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba. Sebelum suatu perjanjian didaftarkan oleh Penerima Waralaba, maka terlebih dahulu pihak pemberi waralaba mendaftarkan prospektus penawaran waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba sebelum penandatanganan perjanjian. Apabila pihak penerima waralaba menyetujui isi dari prospektus penawaran waralaba tersebut maka kesepakatan perjanjian pun dimulai yang kemudian diikuti dengan penandatanganan perjanjian yang dibuat. Kemudian perjanjian ini didaftarkan ke Kantor dinas yang bertanggung jawab dibidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota atau Kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu setempat diseluruh Indonesia dengan mengisi formulir dan pihak penerima waralaba akan mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

Sanksi administratif berupa peringatan tertulis yang dikenakan kepada Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 yang tidak mendaftarkan perjanjian waralaba. Peringatan tertulis dapat diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dalam tenggang waktu 2

(minggu) terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan.¹⁵

Sanksi administratif berupa denda dikenakan kepada Penerima Waralaba yang tidak melakukan pendaftaran perjanjian waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ke 3 (tiga). Denda sebagaimana dimaksud paling banyak Rp100.000.000,- (seratus juta rupiah).

- c. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor. 57/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor.53M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan waralaba.

Menurut Pasal 9, Pemberi waralaba wajib memiliki STPW. Untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW), baik pemberi waralaba berasal dari luar negeri, pemberi waralaba berasal dari dalam negeri, pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba luar negeri dan pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba ke Direktorat Bina Usaha Perdagangan up. Kantor Unit Pelayanan Perdagangan Kementerian Perdagangan dengan mengisi formulir melalui sebagaimana tercantum dalam Lampiran III A-1 Peraturan Menteri ini

Surat Tanda Pendaftaran Waralaba atau disingkat STPW merupakan bukti pendaftaran propektus penawaran waralaba bagi pemberi waralaba yang diberikan setelah memenuhi persyaratan.¹⁶ Atas pelanggaran tersebut, Pemberi waralaba yang tidak memiliki STPW sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9, dikenakan sanksi administratif berupa:

- a. peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan oleh pejabat penerbit STPW, dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran VIII Peraturan Menteri ini; dan

¹⁴ Agus Yudha Hernoko, Op.Cit, hlm 263.

¹⁵ Lihat Pasal 17

¹⁶ Lihat Pasal 1 ayat (9)

- b. denda paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah).

2. Perlindungan Hukum bagi Penerima Waralaba

Kebebasan pihak pemberi waralaba dalam menentukan dari pada isi kontrak membuat kedudukannya lebih dibandingkan dengan pihak penerima waralaba, karena kesempatan pihak pemberi waralaba untuk memutuskan perjanjian juga lebih besar. Misalnya didalam perjanjian yang dibuat mengatur kegiatan usaha *franchise*, dan oleh pihak penerima (*franchisee*) tidak melakukan sesuai yang diatur melalui standar kegiatan usaha yang ditetapkan dengan tidak memberikan pelayanan sesuai yang diatur. Maka perlindungan hukum baginya:

- a. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.¹⁷ Dengan dibuatnya perjanjian waralaba yang tertulis sebagaimana dimaksud maka para pihak dapat mengetahui hak dan kewajiban masing-masing untuk dilaksanakan. Dan juga perjanjian waralaba tersebut mengatur salah satunya jangka waktu. Artinya apabila pihak pemberi waralaba (*franchisor*) memutuskan perjanjian sebelum jangka waktu berakhir maka pihak pemberi waralaba (*franchisor*) melanggar isi dari perjanjian yang dibuat.

Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.¹⁸ Setiap penerima waralaba memiliki hak untuk menerima pembinaan yang secara berkesinambungan, hal ini tentunya untuk menjaga kualitas waralaba tersebut dan kesuksesan waralaba yang dijalankan. Pemberi waralaba senantiasa mengkontrol setiap kegiatan usaha yang dijalankan melalui pembinaan sehingga apabila ditemukan adanya hal-hal yang tidak sesuai maka dengan adanya

pembinaan pihak penerima waralaba dapat memperbaikinya.

Menurut Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007, pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran Waralaba sebelum membuat perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba.¹⁹ Prospektus ini diberikan 2 minggu sebelum penandatanganan perjanjian kepada penerima waralaba atau bisa juga diberikan pada saat proses negosiasi. Dari prospektus ini, menjadi bahan pertimbangan bagi penerima waralaba untuk melakukan perjanjian dengan pemberi waralaba apabila prospektus tidak memenuhi syarat//ketentuan yang diinginkan oleh penerima waralaba, maka penerima waralaba dapat menolak waralaba yang ditawarkan pemberi waralaba.

Setiap pelanggaran yang dilakukan pemberi waralaba maka kepadanya diberikan sanksi yaitu: Sanksi administratif berupa peringatan tertulis yang dikenakan kepada Pemberi Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 yang tidak memberikan pembinaan yang secara berkesinambungan, Pasal 10 yang tidak mendaftarkan prospektus penawaran waralaba. Peringatan tertulis dapat diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dalam tenggang waktu 2 (minggu) terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan.²⁰

Sanksi administratif berupa denda dikenakan kepada Pemberi Waralaba yang tidak melakukan pendaftaran prospektus sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ke 3 (tiga). Denda sebagaimana dimaksud dikenakan paling banyak Rp100.000.000,- (seratus juta rupiah). Dan sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba, dikenakan kepada Pemberi Waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ke 3 (tiga).²¹

- b. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor. 57/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri

¹⁷ Lihat Pasal 4 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007

¹⁸ Lihat Pasal 8 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007

¹⁹ Lihat Pasal 10

²⁰ Lihat Pasal 17

²¹ Lihat Pasal 18 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007

Perdagangan Republik Indonesia
Nomor.53M-DAG/PER/8/2012 tentang
Penyelenggaraan waralaba.

Perjanjian waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian waralaba berakhir, pemberi waralaba tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum mencapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap.²² Artinya pihak pemberi waralaba tidak dengan sewenang-wenangnya untuk memutuskan perjanjian tersebut dan kemudian mengganti pihak penerima waralaba yang baru sebelum adanya kesepakatan kedua belah pihak baik musyawarah atau melalui keputusan pengadilan. Sehingga bagi pihak penerima waralaba yang diputus secara sepihak mendapat penggantian kerugian misalnya dari pihak pemberi waralaba melalui hasil musyawarah.

Menurut Pasal 10, Penerima Waralaba wajib memiliki STPW. Untuk mendapatkan STPW, penerima waralaba berasal dari waralaba luar negeri wajib mendaftarkan perjanjian waralaba ke Direktorat Bina Usaha Perdagangan up. Kantor Unit Pelayanan Perdagangan Kementerian dengan mengisi formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran III B-1 Peraturan Menteri ini. Untuk mendapatkan STPW, penerima waralaba berasal dari waralaba dalam negeri, penerima waralaba lanjutan berasal dari waralaba luar negeri, dan penerima waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri wajib mendaftarkan perjanjian waralaba ke Kantor Dinas yang bertanggung jawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau Kabupaten/Kota atau Kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu setempat di seluruh Indonesia dengan mengisi formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran III B-2 Peraturan Menteri ini.

²² Lihat Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan waralaba.

Sama halnya dengan pemberi waralaba maka penerima waralaba pun wajib memiliki STPW. STPW ini merupakan bukti pendaftaran perjanjian waralaba bagi penerima waralaba. Perjanjian waralaba yang didaftarkan memberikan perlindungan hukum bagi kedua belah pihak.

Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10, dikenakan sanksi administratif berupa:²³

- a. peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan oleh pejabat penerbit STPW, dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran VIII Peraturan Menteri ini; dan
- b. denda paling banyak Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah).

Berdasarkan Pasal 33, bahwa Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18, Pasal 19, Pasal 21, Pasal 27 atau Pasal 30 dikenakan sanksi administratif berupa

- a. Peringatan tertulis paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu 2 (dua) minggu sejak tanggal surat peringatan oleh pejabat penerbit STPW, dalam bentuk surat sebagaimana tercantum dalam Lampiran IX Peraturan Menteri ini;
- b. Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang tidak memenuhi ketentuan dalam peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada huruf a, dikenakan sanksi berupa pemberhentian sementara STPW paling lama 2 (dua) bulan, dalam bentuk keputusan sebagaimana tercantum dalam Lampiran X Peraturan Menteri ini; dan
- c. Pencabutan STPW oleh pejabat penerbit STPW, bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang tidak memenuhi ketentuan sebagaimana

²³ Lihat Pasal 32

dimaksud pada huruf b, dalam bentuk keputusan sebagaimana tercantum dalam Lampiran XI Peraturan Menteri ini.

2. Penyelesaian Sengketa Para Pihak

Dalam sistem hukum Indonesia memang belum ada suatu ketentuan hukum yang mengatur secara khusus tentang penyelesaian perselisihan dalam perjanjian waralaba dan pilihan forum penyelesaiannya. Pilihan forum, baik yang berkenaan dengan lembaga peradilan atau lembaga non peradilan juga perlu dikaitkan dengan pilihan hukum dan dicantumkan dalam perjanjian. Apabila pilihan hukum dan pilihan forum telah diatur dan dicantumkan dalam perjanjian waralaba,²⁴ maka dalam menerapkan perjanjian dapat berjalan dengan baik.

Berdasarkan data yang penulis dapatkan untuk upaya penyelesaian sengketa dalam setiap perjanjian waralaba, bahwa para pihak akan menyelesaikan masalah yang terjadi dalam hal pemutusan perjanjian secara sepihak dari pemberi ataupun penerima waralaba, yakni:

1. Musyawarah mufakat dari para pihak
2. Melalui arbitrase

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Bahwa proses pelaksanaan perjanjian waralaba terbagi pada 3 tahapan yaitu: tahapan Pra penyusunan perjanjian, yang merupakan pertemuan para pihak baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, tahapan Penyusunan perjanjian yaitu tahapan pembuatan perjanjian waralaba oleh pemberi waralaba yang berisi hak dan kewajiban, dan tahapan pasca penandatanganan perjanjian yaitu pelaksanaan perjanjian waralaba.
2. Perlindungan hukum bagi para pihak yaitu terdiri dari perlindungan bagi pemberi waralaba yakni ganti rugi dari penerima waralaba, pembatalan perjanjian, pemenuhan perjanjian, atau pemenuhan perjanjian disertai ganti

rugi ataupun pembatalan yang disertai dengan ganti rugi, dan juga peringatan tertulis sebanyak 3 kali kepada penerima waralaba yang tidak mendaftarkan perjanjian, kemudian denda. Dan perlindungan bagi penerima waralaba, yaitu pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan secara berkesinambungan, pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba, pemberi tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru sebelum ada kesepakatan atau keputusan, wajib menggunakan logo, menggunakan bahan baku.

B. Saran

1. Diharapkan Pemerintah lebih mengawasi waralaba yang tidak didaftarkan baik prospektus penawaran waralaba ataupun perjanjian waralaba.
2. Demi terciptanya kepastian dan perlindungan hukum bagi para pihak dalam perjanjian waralaba, maka sebaiknya dalam perjanjian waralaba diatur lebih tegas dan jelas mengenai hak dan kewajiban bagi masing-masing.

²⁴ Munir Fuady, Op.Cit, hlm. 317.