

**PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA
MENURUT BUKU III KUHPERDATA DAN
AKIBAT HUKUMNYA¹
Oleh : Laraswati Usman²**

ABSTRAK

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba di Indonesia dan akibat hukum bagi para pihak jika melakukan wanprestasi, yang dengan menggunakan metode penelitian hukum normatif disimpulkan: 1. Berdasarkan Pasal 5 PP No 42 Tahun 2007 menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba harus mencantumkan secara tertulis dan benar, sekurang-kurangnya mengenai, nama dan alamat para pihak, jenis hak atas kekayaan intelektual, kegiatan usaha, hak dan kewajiban para pihak, bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, penyelesaian sengketa dan tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian. 2. Berdasarkan PP No 42 Tahun 2007 mengenai sanksi bagi para pihak yang melakukan wanprestasi ialah : a. Peringatan tertulis, diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dalam tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan; b. Denda; dan/atau, sanksi administrasi berupa denda dikenakan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pendaftaran prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga. Denda paling banyak Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah); c. Pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba, dikenakan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada penerima waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal d setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga.

Kata kunci: perjanjian; waralaba;

¹ Artikel Skripsi. Dosen Pembimbing: Prof. Dr. Telly Sumbu, SH, MH; Rony Sepang, SH, MH

² Mahasiswa pada Fakultas Hukum Unsrat, NIM. 14071101383

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Peluang bisnis waralaba merupakan salah satu dari beberapa pilihan jenis bisnis yang saat ini banyak diminati masyarakat. Karena bagi sebagian pelaku bisnis ini dapat meningkatkan kegiatan perekonomian dan memberikan kesempatan yang dapat lebih menjanjikan apabila dibandingkan dengan bisnis yang pada umumnya. Waralaba merupakan salah satu cara yang efektif untuk memperluas jaringan usaha dan dalam menjawab tantangan jaman modern,³ karena sistem tersebut tidak membutuhkan investasi langsung, tetapi melibatkan kerjasama dengan pihak lain. Dengan kata lain, waralaba merupakan salah satu bentuk kemitraan yang didasarkan pada hubungan saling menguntungkan (simbiosis mutualisme) di antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Berhasil atau tidaknya bisnis dengan sistem waralaba tergantung sepenuhnya kepada kemampuan mitra usaha penerima waralaba dalam mengembangkan dan menjalankan usaha waralaba melalui tata cara, proses dan aturan yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Dalam sistem waralaba, penerima waralaba diberikan hak untuk memanfaatkan hak atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional oleh pemberi waralaba, baik penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten maupun rahasia dagang. Pemberi waralaba memperoleh royalti atas penggunaan hak atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional oleh penerima waralaba. Hal ini berarti, bahwa penerima waralaba menjalankan sendiri usahanya dengan memanfaatkan metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan pemberi waralaba,⁴ yang membawa akibat lebih lanjut bahwa usaha dengan sistem waralaba adalah usaha mandiri yang tidak mungkin digabungkan dengan kegiatan usaha lainnya, sehingga pemberian waralaba harus bersifat eksklusif, bahkan mewajibkan terjadinya non

³ P.lindawaty S. Sewu, Franchise : Pola Bisnis Spektakuler dalam Prespektif Hukum & Ekonomi, bandung : CV. Utomo, 2004, hal. 2

⁴ Gunawan Widjaja, Seri Hukum Bisnis, Lisensi atau Waralaba : Suatu Panduan Praktis, Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2002, hal 16

Competition Clause bagi penerima waralaba sampai berakhirnya pemberian waralaba.⁵

Bisnis franchisee dikenal juga dengan jalur distribusinya yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan franchise. Satu hal yang menarik dari bisnis franchise yang semakin kesini semakin maju adalah banyaknya bisnis atau usaha yang ditawarkan kepada para konsumen dengan berbagai jenis produk barang maupun jasa. Begitu menarik dan menguntungkannya jenis bisnis franchise ini, maka pemerintah berkepentingan pula untuk mengembangkan bisnis di Indonesia guna terciptanya iklim kemitraan usaha melalui pemanfaatan bisnis lisensi sistem bisnis franchise. Di Indonesia, kini mulai banyak menjual aneka makanan dan minuman modern yang pemasarannya dilakukan di pusat-pusat pertokoan atau di pinggir-pinggir jalan perkotaan yang sangat mudah dijangkau oleh masyarakat.⁶

Sistim bisnis franchise ini bagi sebagian usahawan yang ingin mengembangkan usahanya dipandang menguntungkan, efektif dan tepat guna dalam pengembangan suatu usaha. Namun dalam prakteknya, kedudukan franchisee begitu rentan terhadap perlakuan franchisor, karena ketentuan yang termuat dalam perjanjian franchise secara sepihak telah ditetapkan franchisor. Akibatnya franchise hanya bisa mengikuti pasal-pasal yang telah ditetapkan franchisor dalam perjanjian franchise, dimana pasal-pasal tersebut banyak menguntungkan franchisor.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba di Indonesia?
2. Akibat hukum bagi para pihak jika melakukan wanprestasi?

C. Metodologi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian hukum normatif.

PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Di Indonesia

Sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba (yang sekarang diganti dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007), masalah waralaba menjadi persoalan besar, karena pewaralaba (franchisor) harus menggantungkan pada kesepakatan yang tertulis di dalam kontrak kerja sama. Artinya kedua belah pihak harus sangat teliti dan hati-hati atas apa yang disepakati. Etika pewaralabaan (*franchising ethics*) merupakan sumber yang sementara itu dapat dijadikan pedoman apakah perjanjian yang disusun mempunyai landasan yang adil dan benar.⁷

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.

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Perjanjian ini dapat diterima dalam hukum karena di dalam KUHPerdata ditemui satu pasal yang mengatakan adanya kebebasan berkontrak (*freedom of contract*). Pasal itu mengatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Serta suatu perjanjian yang dibuat menjadi sah jika memenuhi syarat-syarat yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPerdata, yaitu sebagai berikut :

1. Adanya kesepakatan dari para pihak yang membuat perjanjian. Artinya, untuk membuat perjanjian tidak boleh ada paksaan, tidak boleh ada penipuan, dan tidak boleh ada kekhilafan. Jika perjanjian yang dibuat tidak disepakati

⁵ Ibid.

⁶ www.slideshare.net/mobile/canceriantboy/makalah-franchise-final-edition

⁷ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Bogor: Ghalia In8on6sia, 2008), hal 79.

oleh kedua belah pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.

2. Para pihak harus cakap (mampu) bertindak dalam hukum. Artinya, pihak-pihak yang membuat perjanjian tersebut harus mampu membuat perjanjian. Yang dimaksud orang yang cakap adalah orang yang sudah dewasa serta orang yang tidak berada di bawah pengampuan (*curatele*), seperti orang yang sakit jiwa, pemabuk, penjudi, dan sebagainya.
3. Suatu hal tertentu. Artinya didalam perjanjian dicantumkan apa yang menjadi objek perjanjian, misalnya perjanjian waralaba jenis makanan. Jika hal ini tidak dicantumkan, maka perjanjian tersebut batal demi hukum atau tidak sah.
4. Sebab yang halal. Artinya perjanjian yang dibuat tidak bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Perjanjian yang dibuat menjadi tidak sah jika bertentangan dengan undang-undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan.⁸

Keempat syarat inilah yang harus dipenuhi. Apabila sudah dipenuhi, barulah suatu perjanjian disebut perjanjian yang sah. Sesuai dengan Pasal 1338 KUHPerdara, apabila suatu perjanjian dibuat secara sah, maka berlaku ia sebagai undang-undang bagi pihak yang membuatnya.

Berlakunya Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba (yang diganti menjadi Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007) dan Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba mewajibkan pihak-pihak yang terlibat dalam sistem waralaba melakukan perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak lain. Hal ini dikarenakan perjanjian tersebut dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam sistem waralaba. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak lain dapat

menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku.

Dilihat dari sudut yuridis dalam Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, dikenal adanya pemberi dan penerima waralaba, di antara keduanya ada suatu perjanjian atau kontrak waralaba yang wajib didaftarkan kepada departemen Perdagangan.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007, perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam Bahasa Indonesia. Hal tersebut sesuai dengan Pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007 yang menegaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba, dengan ketentuan bahwa perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan tetap berlaku hukum Indonesia dalam hal ini jika perjanjian waralaba ditulis dalam bahasa asing harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Pasal 5 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 selanjutnya menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba harus mencantumkan secara tertulis dan benar, sekurang-kurangnya mengenai :

1. Nama dan alamat para pihak;
2. Jenis Hak atas Kekayaan Intelektual;
3. Kegiatan usaha;
4. Hak dan Kewajiban para pihak;
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
6. Wilayah usaha;
7. Jangka waktu perjanjian;
8. Tata cara pembayaran imbalan;
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
10. Penyelesaian sengketa; dan
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Perjanjian waralaba juga dapat mengatur suatu ketentuan yang memungkinkan *franchisee* untuk memberikan waralaba lanjutan kepada pihak lain dengan ketentuan bahwa *franchisee* tersebut harus mengoperasikan sekurang-kurangnya satu

⁸ Lihat Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

outlet waralaba dan perjanjian waralaba lanjutan tersebut dibuat dengan sepengetahuan franchisor. Dalam memberikan waralaba lanjutan, *franchisee* utama wajib membuktikan kepada *franchisee* lanjutan bahwa ia memiliki kewenangan untuk melakukan hal tersebut. Hal tersebut sesuai dengan Pasal 6 Peraturan Menteri Perdagangan yang memuat ketentuan mandatoris (yang harus ada) mengenai isi klausul minimal yang harus diatur dalam perjanjian waralaba. Di antaranya ialah sebagai berikut :

1. Jangka waktu perjanjian minimal 10 tahun untuk perjanjian waralaba antara franchisor dengan *franchisee* utama.
2. Minimal lima tahun untuk perjanjian waralaba antara franchisor utama dengan *franchisee* lanjutan (Pasal 7 Permendag)
3. Jenis Hak Pasal 6 huruf b, penemuan atau ciri khas usaha misalnya:
 - a. sistem manajemen;
 - b. cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 - c. Hak dan kewajiban para pihak;
 - d. Bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada *franchisee*.

Sebelum pembuatan perjanjian waralaba pemberi waralaba atau kuasanya wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba. Hal ini berdasarkan Pasal 10 PP No 42 tahun 2007 tentang waralaba. Pemberi waralaba juga harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian waralaba. Prospektus penawaran waralaba adalah keterangan tertulis dari pemberi waralaba yang sedikitnya menjelaskan tentang identitas pemberi waralaba, legalitas usaha waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi, laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar penerima waralaba, hak dan kewajiban pemberi dan penerima waralaba.

Mengenai bentuk perjanjian waralaba berdasarkan Pasal 1867 KUHPdata,

pembuktian dengan tulisan dapat dilakukan dengan akta otentik atau akta dibawah tangan.⁹

Bentuk perjanjian waralaba adalah perjanjian tertulis sesuai dengan Pasal 4 ayat (1) PP Waralaba. Salim HS menyebutkan ada tiga bentuk perjanjian tertulis, yaitu:

1. Perjanjian dibawah tangan ditandatangani oleh para pihak yang bersangkutan saja.
2. Perjanjian dengan sanksi notaris untuk melegalisir tandatangan para pihak.
3. Perjanjian yang dibuat dihadapan dan oleh notaris dalam bentuk akta notaris.¹⁰

Namun ketentuan dalam Pasal 4 ayat (1) PP waralaba dapat berubah apabila dalam praktiknya, sarana komunikasi dan instruksi yang dipergunakan antara para pihak dalam pembuatan perjanjian bukanlah bahasa Indonesia, (contohnya bahasa Inggris), maka perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, dalam hal ini harus ada suatu klausul yang secara eksplisit menyatakan bahwa bahasa Indonesia adalah bahasa resmi dari perjanjian waralaba tersebut, bukan terjemahannya ke dalam bahasa-bahasa lain.

Masa berakhirnya perjanjian waralaba adalah lamanya waktu selama franchise boleh menggunakan lisensi atau sistem yang diwaralabakan. Hal ini sesuai yang tercantum dalam perjanjian yang telah disepakati. Menurut hasil penelitian di Indonesia berkisar 5 (lima) sampai 10 (sepuluh) tahun.¹¹ Dengan kemungkinan perpanjangan. Namun demikian, dalam praktek, pemilik franchise (franchisor) dapat membatalkan perjanjian lebih awal apabila pemegang franchise tidak dapat memenuhi kewajibannya.¹²

Jika franchisor mengakhiri perjanjian waralaba sebelum jangka waktunya berakhir, maka franchisor dapat membuat perjanjian waralaba lain apabila semua masalah yang timbul dari perjanjian yang berakhir tersebut telah diselesaikan dan dinyatakan dengan jelas

⁹ Rintorayan19.blogspot. co.id/2015/12/pelaksanaan-perjanjian-waralaba-dan.html?m=1 12 mei 2018 19:05

¹⁰ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak di Indonesia*, (Jakarta: PT. Sinar Grafika, 2005). Hal 32.

¹¹ Rooseno Hardjoidigdo, *Prespektif Pengaturan Franchise*, I Makalah Peraturan Ilmiah tentang Usaha Franchise dalam Menunjang Pembangunan ekonomi, (Jakarta: BPHN, 1993). Hal 18.

¹² Juajir Sumardi, *Op.cit.* hal 56

dalam suatu surat pernyataan bersama antara para pihak yang terlibat.¹³

Secara umum, hak dan kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba dapat dirumuskan sebagai berikut.¹⁴

a. Kewajiban pemberi waralaba (*franchisor*)

- 1) Memberikan semua informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- 2) Memberikan bantuan pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada penerima waralaba.

b. Hak pemberi waralaba (*franchisor*)

- 1) Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
- 2) Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.
- 3) Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- 4) Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang diwaralabakan.
- 5) Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis, dan jumlah yang dianggap layak olehnya.
- 6) Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama pelaksanaan waralaba.

c. Kewajiban penerima waralaba (*franchisee*)

- 1) Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba guna melaksanakan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
 - 2) Memberikan keleluasan kepada 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) Membeli barang modal tertentu maupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba.
 - 5) Menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
 - 6) Melakukan pendaftaran waralaba.
 - 7) Melakukan pembayaran royalti dalam bentuk, jenis, dan jumlah yang telah disepakati secara bersama.
 - 8) Jika terjadi pengakhiran waralaba, maka wajib mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperolehnya.
- d. Hak penerima waralaba (*franchisee*)
- 1) Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik yang menjadi objek waralaba yang diperlukan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.
 - 2) Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara

¹³ Anonymous, Tinjauan Hukum tentang Peraturan Waralaba di Indonesia (<http://www.ekonid.com>), 7 September 2005.

¹⁴ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), hal 90.

pemanfaatan atau penggunaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

B. Wanprestasi Dan Akibat Hukum Bagi Para Pihak Jika Melakukan Wanprestasi

Menurut Adrian Sutedi hal-hal yang diatur oleh hukum dan peraturan perundang-undangan merupakan yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Akan tetapi dalam praktek sering terjadi penyimpangan. Penyimpangan tersebut menimbulkan wanprestasi. Wanprestasi tersebut terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana yang tertera di dalam perjanjian waralaba. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Kemungkinan pihak yang dirugikan mendapat ganti rugi ini merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum di Indonesia.

Wanprestasi dapat diartikan sebagai tidak terlaksananya prestasi karena kesalahan debitur baik karena kesengajaan atau kelalaian.¹⁵ Menurut J Satrio "suatu keadaan di mana debitur tidak memenuhi janjinya atau tidak memenuhi sebagaimana mestinya dan kesemuanya itu dapat dipersalahkan kepadanya".¹⁶ Menurut Yahya Harahap "Wanprestasi sebagai pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya, sehingga

menimbulkan keharusan bagi pihak debitur untuk memberikan atau membayar ganti rugi atau dengan adanya wanprestasi oleh salah satu pihak, pihak yang lainnya dapat menuntut pembatalan perjanjian.¹⁷

Bentuk-bentuk wanprestasi :

1. Tidak melaksanakan prestasi sama sekali;
2. Melaksanakan tetapi tidak tepat waktu (terlambat);
3. Melaksanakan tetapi tidak seperti yang diperjanjikan; dan
4. Debitur melaksanakan yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Tindakan wanprestasi ini dapat terjadi karena:

1. Kesengajaan;
2. Kesalahan;
3. Tanpa kesalahan (tanpa kesengajaan atau kelalaian).

Wanprestasi diatur di dalam Pasal 1238 KUHPERdata yang menyatakan bahwa :

"Si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri, ialah jika ini menetapkan, bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan."

Untuk mengetahui sejak kapan debitur dalam keadaan wanprestasi, perlu diperhatikan apakah dalam perkataan itu ditentukan tenggang waktu pelaksanaan pemenuhan prestasi atau tidak.

Dalam hal tenggang waktu pelaksanaan pemenuhan prestasi "tidak ditentukan", perlu memperingatkan debitur supaya ia memenuhi prestasi. Tetapi dalam hal telah ditentukan tenggang waktunya, debitur dianggap lalai dengan lewatnya tenggang waktu yang telah ditetapkan dalam perikatan. Debitur perlu diberi peringatan tertulis, yang isinya menyatakan bahwa debitur wajib memenuhi prestasi dalam waktu yang ditentukan. Jika dalam waktu itu debitur tidak memenuhinya, debitur dinyatakan telah lalai atau wanprestasi.

Peringatan tertulis dapat dilakukan secara resmi dan dapat juga secara tidak resmi. Peringatan tertulis secara resmi yang disebut somasi. Somasi dilakukan melalui Pengadilan

¹⁵ <https://www.google.co.id/amp/s/shareshareilmu.wordpress.com/2012/02/05/wanprestasi-dalam-perjanjian/amp/> 11 mei 2018 21: 46

¹⁶ <https://www.google.co.id/amp/s/shareshareilmu.wordpress.com/2012/02/05/wanprestasi-dalam-perjanjian/amp/> 11 mei 2018 21: 46

¹⁷ <https://www.google.co.id/amp/s/shareshareilmu.wordpress.com/2012/02/05/wanprestasi-dalam-perjanjian/amp/> 11 mei 2018 21: 47

Negeri yang berwenang. Kemudian Pengadilan Negeri dengan perantara juru Sita menyampaikan surat peringatan tersebut kepada debitur, yang disertai berita acara penyampaiannya.

Peringatan tertulis tidak resmi misalnya melalui surat tercatat, telegram, atau disampaikan sendiri oleh kreditur kepada debitur dengan tanda terima. Surat peringatan ini disebut "*ingebreke stelling*".

Isi peringatan :

1. Teguran kreditur supaya debitur segera melaksanakan prestasi;
2. Dasar teguran
3. Tanggal paling lambat untuk memenuhi prestasi (misalnya tanggal 20 Mei 2015).

Somasi minimal telah dilakukan sebanyak tiga kali oleh kreditor atau juru sita. Apabila somasi itu tidak diindahkannya, maka kreditor berhak membawa persoalan itu ke pengadilan. Dan pengadilanlah yang akan memutuskan, apakah debitur wanprestasi atau tidak. Somasi adalah teguran dari si berpiutang (kreditor) kepada si berutang (debitur) agar dapat memenuhi prestasi sesuai dengan isi perjanjian yang telah disepakati antara keduanya. Somasi ini diatur dalam Pasal 1238 KUHPerduta dan Pasal 1243 KUHPerduta.

Akibat hukum Wanprestasi

Akibat hukum bagi debitur yang telah melakukan wanprestasi adalah hukuman atau sanksi hukum berikut ini :

1. Debitur diwajibkan membayar ganti kerugian yang telah diderita oleh kreditur (Pasal 1243 KUHPerduta).
2. Apabila perikatan itu timbal balik, kreditur dapat menuntut pemutusan atau pembatalan perikatan melalui hakim (Pasal 1226 KUHPerduta).
3. Apabila perikatan itu untuk memberikan sesuatu, resiko beralih kepada debitur sejak terjadi wanprestasi (Pasal 1237 ayat (2) KUHPerduta).
4. Debitur diwajibkan memenuhi perikatan jika masih dapat dilakukan, atau pembatalan disertai pembayaran ganti kerugian (Pasal 1267 KUHPerduta).
5. Debitur wajib membayar biaya perkara jika diperkenankan di muka Pengadilan Negeri, dan debitur dinyatakan bersalah.

Seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, bagi pebisnis pemula, waralaba bisa menjadi salah satu pilihan menarik. Dengan sistem yang telah tertata disertai dengan adanya panduan menjalankan bisnis, pebisnis pemula akan sangat terbantu dalam menjalankan bisnis. Dengan kondisi tersebut, bisnis waralaba terbilang lebih kecil risikonya ketimbang bisnis yang dibangun sendiri.¹⁸ Kendati demikian, tak ada usaha yang tidak berisiko. Meskipun telah optimis dengan jenis usaha waralaba yang akan dijalani, calon pebisnis, dalam hal ini calon *franchisee*, tetap harus mempersiapkan diri mengantisipasi resiko yang kemungkinan akan dihadapi dalam bisnis nantinya.¹⁹

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, wanprestasi dari pihak *franchisee* dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan *franchisee*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan sistem waralaba, dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak franchisor dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak melakukan pembinaan kepada *franchisee* sesuai dengan perjanjian, tidak mau membantu *franchisee* dalam kesulitan yang dihadapi ketika melakukan usaha waralabanya, dan lain-lain.²⁰

Pertama, dalam setiap perjanjian waralaba, pemberi waralaba memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.

Kedua, dalam setiap bisnis waralaba penerima waralaba harus membayar *royalty fee* kepada pihak pemberi waralaba sebagai imbalan karena telah memakai nama dagang serta metode pelaksanaan usahanya kepada penerima waralaba.

Ketiga, pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum

¹⁸ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Ghalia Indonesia, Bogor 2008), hal 135.

¹⁹ *Ibid.* Hal 135.

²⁰ *Ibid.* Hal 91.

membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba.

Berdasarkan PP No 42 Tahun 2007 mengenai sanksi bagi para pihak yang melakukan wanprestasi ialah :

- a. Peringatan tertulis, diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dalam tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan.
- b. Denda; dan/atau, sanksi administrasi berupa denda dikenakan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pendaftaran prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga. Denda paling banyak Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
- c. 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 ketiga.

Dalam Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, disebutkan bahwa :

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”

Berdasarkan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tersebut diatas, maka tiap-tiap pihak dalam perjanjian wajib mematuhi hal-hal yang telah diperjanjikan dan melaksanakan perjanjian dengan itikad baik.

Apabila ada pihak yang tidak mematuhi dan tidak melaksanakan perjanjian dengan baik maka dapat dikatakan pihak tersebut tidak beritikad baik. Pihak yang dirugikan oleh pihak yang tidak beritikad baik akan mendapat perlindungan hukum. Perlindungan hukum yang dimaksud disini adalah perlindungan terhadap hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang dirugikan tersebut didalam perjanjian.

Pasal 1341 KUHPerdata :

“tiap orang berpiutang boleh mengajukan batalnya segala perbuatan yang tidak dijadwalkan yang dilakukan oleh si berutang dengan nama apapun juga, yang merugikan orang-orang berpiutang, asal dibuktikan, bahwa ketika perbuatan dilakukan, baik si berutang maupun orang dengan atau untuk siapa si berutang itu berbuat, mengetahui bahwa perbuatan itu membawa akibat yang merugikan orang-orang berpiutang. Hak-hak yang diperolehnya dengan itikad baik oleh orang-orang pihak ketiga atas barang-barang yang menjadi pokok perbuatan yang batal itu dilindungi. Untuk mengajukan hal batalnya perbuatan-perbuatan yang dilakukan dengan cuma-cuma oleh si berutang, cukuplah si berpiutang membuktikan bahwa si berutang pada waktu melakukan perbuatan itu tahu, bahwa ia dengan berbuat demikian merugikan orang-orang yang menguntungkan padanya, tak peduli apakah orang yang menerima keuntungan juga mengetahuinya atau tidak.”

Dengan adanya Pasal 1341 Kitab Undang-Undang Hukum perdata tersebut diatas, pihak yang beritikad baik akan dilindungi hak-haknya dengan cara tidak mencabut hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang beritikad baik tersebut di dalam perjanjian.

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan Pasal 5 PP No 42 Tahun 2007 menentukan bahwa sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba harus mencantumkan secara tertulis dan benar, sekurang-kurangnya mengenai, nama dan alamat para pihak, jenis hak atas kekayaan intelektual, kegiatan usaha, hak dan kewajiban para pihak, bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, penyelesaian sengketa dan tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.
2. Berdasarkan PP No 42 Tahun 2007 mengenai sanksi bagi para pihak yang melakukan wanprestasi ialah:

- a. Peringatan tertulis, diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dalam tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan.
- b. Denda; dan/atau, sanksi administrasi berupa denda dikenakan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pendaftaran prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga. Denda paling banyak Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
- c. Pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba, dikenakan kepada pemberi waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada penerima waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal d setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga.

B. Saran

1. Setiap orang/perorangan yang akan membuat perjanjian waralaba agar mengikuti prosedur/tata cara yang telah ditetapkan oleh pemerintah agar supaya dapat terstruktur dan terlaksana dengan baik sesuai peraturan pemerintah dan agar dapat supaya mendapat perlindungan hukum dan kepastian hukum bagi dunia usaha yang menjalankan waralaba.
2. Dan tidak melakukan kesewenang-wenangan atau melakukan wanprestasi bagi para pihak waralaba agar terciptanya saling rasa kepercayaan dan agar terpupuknya sifat yang jujur.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrian Sutedi, 2008. *Hukum Waralaba*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Anonymous, *Bisnis Waralaba Indonesia*, (Franchise News), 3 Oktober 2006 dalam Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia)
- M. Fuady, *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini: Tinjauan Hukum Bisnis* (Bandung: citra Aditya Bakti, 1997)
- J. Sumardi, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995)

- F. Sinambela, *Peran Perjanjian Kerja Antara Pengusaha dan Pekerja Pada Perusahaan Waralaba (Franchise) di Kotamadya Medan* (Tesis Program Studi Ilmu Hukum-Program Pascasarjana USU, Medan, 2000)
- T. Lindsey, E. Damian, dkk. *Hak Kekayaan Intelektual Suatu Pengantar* (Asian Law Group Pty. Ltd. bekerja sama dengan PT. Alumni, Bandung, 2002)
- T. Simboatan, *Beberapa Aspek Hukum Franchise Format Bisnis di Medan*, (Tesis Program Pasca Sarjana USU Medan – Program Ilmu Hukum)
- Anonymous, *Apa Itu Bisnis Waralaba* (<http://www.paramithapiranti.com>), 25 Juni 2007.
- S.T. Muharam, *Dunia Waralaba* (<http://agromnema.blog.com/planet+waralaba/>), 19 Oktober 2006.
- Darmawan Budi Suseno, *Sukses Usaha Waralaba* (Cakrawala: Yogyakarta, 2007)
- Douglas, J Queen, *Pedoman Membeli Dan Menjalankan Franchise*, (Cetakan Pertama), Jakarta: PT. Elek Media Komputindo, 1993
- Martin Mandelson, *Franchising Petunjuk praktis bagi Franchisor dan Franchisee*, (Cetakan Pertama), Jakarta : IPPM, 1993
- Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak di Indonesia*, (Jakarta: PT. Sinar Grafika, 2005).
- Rooseno Hardjoidigdo, *Prespektif Pengaturan Franchise*, I Makalah Peraturan Ilmiah tentang Usaha Franchise dalam Menunjang Pembangunan ekonomi, (Jakarta: BPHN, 1993).

Internet

- Anonymous, *Tinjauan Hukum tentang Peraturan Waralaba di Indonesia* (<http://www.ekonid.com>), 7 September 2005.
- <https://www.google.co.id/amp/s/shareshareilmu.wordpress.com/2012/02/05/wanprestasi-dalam-perjanjian/amp/> 11 mei 2018 21: 46
- www.landasanteori.com/2015/09/perjanjian-waralaba-franchise-di.html?m=1
- Rintoriyan19.blogspot.co.id/2015/12/pelaksanaan-perjanjian-waralaba-dan.html?m=1