

PERJANJIAN WARALABA DAN AKIBAT HUKUMNYA JIKA TERJADI WANPRESTASI

(FRANCHISE AGREEMENT AND ITS LEGAL CONSEQUENCES IN THE EVENT OF DEFAULT)

Nadya Anggraeny, Kopong Paron Pius, S.H., S.U., Iswi Hariyani, S.H., M.H.

Jurusan Keperdataan, Fakultas Hukum, Universitas Jember (UNEJ)

Jln. Kalimantan 37, Jember 68121

E-mail: KopongParonPius@yahoo.co.id

Abstrak

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. Perjanjian waralaba dibuat dalam bentuk tertulis dengan menggunakan bahasa Indonesia yang biasanya menuju terhadap perjanjian baku. Klausula baku adalah setiap aturan atau ketentuan dan syarat-syarat yang telah dipersiapkan dan ditetapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam suatu dokumen dan/atau perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen. Penerapan perjanjian baku dianggap memberikan ketidak seimbangan dalam perjanjian ini, karena salah satu pihak tidak diberikan kesempatan untuk membicarakan isi perjanjian. Pihak yang tidak melaksanakan kewajibannya dapat dinyatakan wanprestasi. wanprestasi adalah tidak memenuhi atau lalai melaksanakan perjanjian sebagaimana yang ditentukan dalam perjanjian yang dibuat antara kedua belah pihak. Namun sebelum menyatakan pihak tersebut wanprestasi, pihak lainnya harus memberikan teguran secara tertulis terlebih dahulu untuk menyelesaikan permasalahannya secara musyawarah. Jika diabaikan, maka pihak yang merasa dirugikan dapat menuntut pihak tersebut ke pengadilan.

Kata Kunci: Perjanjian, Perjanjian Waralaba, Waralaba, Wanprestasi.

Abstract

Franchising is a privilege held by an individual or business entity to business systems with typical effort in order to market their products and / or services that have been proven successful and can be used and / or used by another party based on the franchise agreement. Franchise agreement is made in writing using the Indonesian language is usually more towards the standard contract. Standard clause is any rules or terms and conditions that had been prepared in advance and set unilaterally by businesses as outlined in a document and / or a binding contract and must be met by the consumer. The application of standard contract are considered to provide an imbalance in this agreement, because one party was not given the opportunity to discuss the contents of the agreement. Parties that do not carry out their duty properly be declared in default. defaults are not met or negligent enforce the agreement as defined in the agreement made between the two sides. But before declaring such party defaults, the other party shall give written warning beforehand to resolve the issue amicably. If omitted, then the aggrieved party can sue the party to court. .

Keywords: Agreement, Franchise Agreement, Franchise, Default

Pendahuluan

Era globalisasi saat ini, pertumbuhan ekonomi semakin meningkat, termasuk pula didalamnya mengenai bentuk kerjasama bisnis. Dunia usaha yang selalu bergerak dinamis, pelaku usaha selalu mencari terobosan-terobosan baru dalam mengembangkan usahanya. Salah satu terobosan yang saat ini banyak dikembangkan di Indonesia adalah pengembangan bisnis melalui sistem *franchise* atau dalam bahasa Indonesia lebih dikenal dengan sistem bisnis waralaba. Waralaba didasarkan pada suatu perjanjian tertulis

yang disebut dengan perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba melibatkan dua pihak yaitu *franchisor* sebagai pemberi waralaba yaitu sebagai pemilik produk, jasa, sistem operasi yang khas dengan merek tertentu yang biasanya telah dipatenkan. *franchisee* sebagai penerima waralaba yaitu peorangan atau pengusaha yang menjalankan usaha dengan nama dagang, logo, desain, merek milik pemberi waralaba dengan memberikan royalti kepada pihak 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.[1]

Hubungan timbal balik yang terjadi antara pemberi waralaba yang memberikan bantuan kepada pemberi waralaba dan sebagai imbalannya maka pihak penerima waralaba memberikan keuntungan/royalti agar keduanya dapat bekerjasama menjalankan bisnis tersebut dengan baik. Namun, terkadang hubungan timbal balik tersebut tidak berjalan dengan baik sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat bersama oleh kedua belah pihak.

Perjanjian dalam waralaba menghendaki adanya semacam perjanjian tertutup dalam klausulnya, ketika pihak penerima waralaba dan pemberi waralaba tidak memberikan ruang kepada pesaing lain untuk masuk dalam kegiatan usaha mereka. Perjanjian tertutup diatur dalam Pasal 15 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat :

1. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang atau jasa hanya akan memasok kembali barang atau jasa tersebut kepada pihak tertentu dan atau pada tempat tertentu
2. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pihak lain yang memuat persyaratan bahwa pihak yang menerima barang dan atau jasa tertentu harus bersedia membeli barang atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok
3. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian mengenai harga atau potongan harga tertentu atas barang dan atau jasa yang memuat persyaratan bahwa pelaku usaha yang menerima barang dan atau jasa dari pelaku usaha pemasok :
 - a) Harus bersedia membeli barang dan atau jasa lain dari pelaku usaha pemasok; atau
 - b) Tidak akan membeli barang dan atau jasa yang sama atau sejenis dari pelaku usaha lain yang menjadi pesaing dari pelaku usaha pemasok.

Di Indonesia, waralaba bukanlah suatu hal yang baru. Waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an dan semakin berkembang pada tahun 1980-an 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 innominat sehingga perjanjian tersebut dilakukan berdasarkan kesepakatan tertulis saja yang mengacu pada asas kebebasan berkontrak yang tercantum dalam Pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata butir (1) yang menyatakan bahwa “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Persetujuan tersebut tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat dari kedua belah pihak. Dengan demikian, perjanjian waralaba yang tidak diatur secara khusus dalam KUH Perdata ini dapat berkembang dalam kegiatan perdagangan, karena sistem yang dianut dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata adalah sistem terbuka dan mengandung suatu asas kebebasan berkontrak.

Perjanjian waralaba juga berkaitan dengan HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) sehingga landasan perjanjian yang digunakan adalah lisensi, namun diberlakukan juga tiga undang-undang sebagai dasar

perlindungan hukum terhadap HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) suatu perusahaan, yaitu Undang-undang Nomor 14 Tahun 2001 tentang Paten, Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002 Hak Cipta, Undang-undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek. Undang-undang Paten dipergunakan untuk adanya upaya peniruan, lalu 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. Sedangkan Undang-undang Hak Cipta untuk melindungi hasil ciptaan seseorang yang berasal dari kemampuan, imajinasi, kecekatan, ketrampilan atau keahlian yang dituangkan dalam bentuk yang khas dan bersifat pribadi.

Keberadaan bisnis waralaba sebagai suatu bisnis mempunyai karakteristik tersendiri di dalam kehidupan ekonomi, namun dapat juga menimbulkan permasalahan di bidang hukum karena bisnis waralaba ini berdasarkan pada suatu perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak, sehingga diperlukan adanya perlindungan hukum yang saling menguntungkan bagi masing-masing pihak. Perlindungan hukum yang diberikan seharusnya ada keseimbangan diantara para pihak, namun dalam realitasnya tidak selalu demikian. Selalu terdapat kemungkinan salah satu pihak mempunyai posisi yang lebih kuat baik dari sisi ekonomis maupun dari penguasaan teknologi atau suatu penemuan yang spesifik. Sehingga antara hak dan kewajiban antara para pihak terkadang tidak berjalan dengan baik, dan menimbulkan adanya suatu wanprestasi.

Banyaknya wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak, menimbulkan kerugian yang sangat besar terhadap bisnis waralaba ini. Maka penulis menganalisis dalam bentuk penulisan skripsi dengan judul : **PERJANJIAN WARALABA DAN AKIBAT HUKUMNYA JIKA TERJADI WANPRESTASI**.

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan yang dapat dibahas adalah sebagai berikut :

1. Apakah Perjanjian Waralaba tidak bertentangan dengan Asas Konsensualisme dan Asas Kebebasan Berkontrak?
2. Apa bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee*?
3. Apa akibat hukum dan cara penyelesaiannya jika terjadi wanprestasi dalam perjanjian waralaba?

Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini adalah sebagai berikut

1.3.1 Tujuan Umum

Tujuan umum penulisan ini adalah :

1. Untuk memenuhi dan melengkapi tugas akhir sebagai salah satu persyaratan akademis dalam memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Jember;
2. Untuk menerapkan ilmu pengetahuan hukum yang telah diperoleh dalam bangku perkuliahan dengan praktik dalam kehidupan di masyarakat;
3. Untuk memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi pemerintah masyarakat, almamater mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Jember dan kalangan umum yang tertarik dengan masalah ini.

1.3.2 Tujuan Khusus

1. Untuk mengkaji dan menganalisa mengenai asas konsensualisme dan asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian waralaba;
2. Untuk mengkaji dan menganalisa bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee*;
3. Untuk mengkaji dan menganalisa akibat hukum atas wanprestasi yang dilakukan oleh penerima waralaba dan upaya penyelesaiannya.

Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan faktor penting dalam penulisan atau penyusunan karya tulis yang bersifat ilmiah agar pengkajian dan penganalisaan terhadap objek studi dapat dilakukan dengan benar. Penggunaan metode dalam penulisan karya ilmiah dapat digunakan untuk menggali, mengolah dan merumuskan bahan-bahan hukum sehingga mendapat kesimpulan yang sesuai dengan kebenaran ilmiah untuk menjawab isu hukum yang dihadapi, sehingga pada akhirnya dapat ditarik suatu kesimpulan akhir yang benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Setiap penulisan skripsi harus mengandung kebenaran dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka terdapat beberapa metode penelitian yang sistematis dan terarah yaitu tipe penelitian, pendekatan masalah, sumber bahan hukum dan analisa bahan hukum.

1.4.1 Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang dipergunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah Yuridis Normatif (*legal research*). Artinya permasalahan yang diangkat. Dibahas dan diuraikan dalam penelitian ini difokuskan dengan menerapkan kaidah-kaidah atau norma-norma dalam hukum positif. Tipe penelitian yuridis normatif dilakukan dengan mengkaji berbagai macam aturan hukum yang bersifat formal seperti Undang-undang, literatur yang bersifat konsep teoritis yang kemudian dihubungkan dengan permasalahan yang menjadi pokok pembahasan. [2]

1.4.2 Pendekatan Masalah

Dalam penelitian hukum terdapat berbagai macam pendekatan yang dapat digunakan untuk menjawab berbagai isu hukum yang diangkat dalam permasalahan untuk dicari jawabannya. Dalam skripsi ini, menggunakan 2 (dua) macam pendekatan, yaitu pendekatan perundang-undangan (*Statue Approach*), pendekatan ini dilakukan dengan menelaah semua undang-undang dan regulasi yang bersangkut paut dengan isu hukum yang sedang ditangani. Hasil dari telaah tersebut merupakan suatu argumen untuk memecahkan isu yang dihadapi. [3] Dan pendekatan konseptual (*Conceptual Approach*), yaitu suatu metode pendekatan melalui pendekatan dengan merujuk pada prinsip-prinsip hukum. Prinsip-prinsip ini dapat diketemukan dalam pandangan-pandangan sarjana ataupun doktrin-doktrin hukum. [4]

1.4.3 Bahan Hukum

Bahan hukum merupakan sarana dari suatu penulisan yang digunakan untuk memecahkan suatu permasalahan yang ada dan juga memberikan preskripsi mengenai apa

yang seharusnya. Bahan hukum yang digunakan dalam penulisan skripsi ini meliputi bahan hukum primer, dan bahan hukum sekunder, yaitu :

a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer mempunyai sifat autoritatif, yang artinya mempunyai otoritas. Bahan hukum primer terdiri dari perundang-undangan, catatan-catatan resmi atau risalah dalam pembuatan perundang-undangan dan putusan-putusan hakim. Bahan hukum primer yang digunakan dalam penulisan skripsi ini meliputi :

1. Kitab Undang-undang Hukum Perdata;
2. Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Anti Monopoli dan Usaha Tidak Sehat;
3. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba;
5. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 31 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder merupakan semua publikasi tentang hukum yang bukan termasuk dokumen-dokumen resmi. Publikasi tentang hukum itu meliputi : buku-buku teks, kamus hukum, jurnal hukum, dan komentar atas putusan pengadilan. Bahan hukum sekunder yang dapat dijadikan rujukan adalah bahan hukum yang harus berkaitan dengan pengkajian dan pemecahan atas isu masalah hukum yang dihadapi. [5]

c. Bahan Non Hukum

Bahan hukum sebagai penunjang dari bahan hukum primer dan sekunder, bahan hukum yang memberikan petunjuk maupun memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder yaitu data yang diambil dari internet, kamus, serta wawancara. [6] Dalam skripsi ini menggunakan data yang diambil dari internet dan kamus.

1.4.4 Analisa Bahan Hukum

Analisa bahan hukum merupakan suatu cara untuk menarik kesimpulan dari hasil penelitian yang sudah terkumpul untuk mendapatkan suatu jawaban atas permasalahan yang dihadapi. Analisa yang dipergunakan dalam penulisan skripsi ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu metode yang mengklasifikasi dan menganalisis untuk mendeskripsikan permasalahan-permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini berdasarkan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku serta menghubungkan juga data-data lain yang ada. Analisa tersebut diharapkan dapat menghasilkan argumentasi, teori atau konsep baru untuk memecahkan isu hukum yang dihadapi dan memberikan perspektif mengenai apa seyogyanya. [7] Selanjutnya ditarik kesimpulan dengan menggunakan metode deduktif, yaitu menyimpulkan pembahasan menuju ke hal-hal yang bersifat khusus dan diharapkan memberikan preskripsi tentang apa yang seharusnya diterapkan berkaitan dengan permasalahan yang terkait.

Pembahasan

3.1 Asas Konsensualisme dan Asas Kebebasan Berkontrak dalam Perjanjian 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.[8]

Asas konsensualisme tersebut dapat dilihat dari syarat pertama dalam Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata, yang berbunyi:

Untuk sahnya perjanjian – perjanjian diperlukan empat syarat :

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
- b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
- c. Suatu hal tertentu;
- d. Suatu sebab yang halal.

Dua syarat yang pertama, dinamakan syarat subyektif, karena mengenai orang-orangnya atau subyeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat yang terakhir dinamakan syarat-syarat obyektif karena mengenai perjanjiannya sendiri atau obyek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu. Sepakat dimaksudkan bahwa kedua subyek yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat, setuju mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Orang yang membuat suatu perjanjian harus cakap menurut hukum, pada dasarnya setiap orang yang sudah dewasa atau akil baliq dan sehat pikirannya, adalah cakap menurut hukum.[9] Syarat ketiga disebutkan bahwa suatu perjanjian harus mengenai suatu hal tertentu, artinya apa yang diperjanjikan hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak jika timbul suatu perselisihan. Suatu sebab yang halal, dalam hal ini suatu perjanjian yang dibuat tidak boleh dimaksudkan untuk niat yang tidak baik misalnya digunakan untuk menipu.[10] Apabila syarat-syarat tersebut tidak terpenuhi, maka perjanjiannya adalah batal demi hukum. Dalam hal yang demikian, secara yuridis dari semula tidak ada suatu perjanjian dan tidak ada pula suatu perikatan antara orang-orang yang bermaksud membuat perjanjian itu. [11]

Asas ini akan terwujud manakala perjanjian yang disepakati para pihak tidak mengandung kesesatan, paksaan, dan penipuan.[12] Perjanjian menurut Asas Konsensualisme dinyatakan suatu perjanjian lahir pada saat tercapainya kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai hal-hal pokok yang telah menjadi obyek perjanjian. Kehendak kedua belah pihak harus dinyatakan secara tertulis. Sejak penandatanganan itu, maka perjanjian waralaba yang disepakati menimbulkan akibat hukum bagi kedua belah pihak. Pernyataan secara tertulis ini merupakan syarat formil yang harus dipenuhi dalam perjanjian waralaba. Pemenuhan syarat materiil dalam Pasal 1320 Kitab Undang-undang

Hukum Perdata dan syarat formil dalam Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba merupakan suatu syarat agar suatu perjanjian dapat dinyatakan sah.

Dalam perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo, asas konsensualisme tidak berlaku, perjanjian waralaba dianggap sebagai perjanjian baku, yang mana perjanjian tersebut hanya dibuat oleh salah satu pihak dan pihak lainnya tidak dapat mengungkapkan keinginannya secara bebas. Dengan demikian didalam perjanjian baku berlaku suatu anggapan “apabila menyetujui silahkan diambil, dan jika tidak silahkan tinggalkan” anggapan ini dapat dikatakan sangat cocok untuk perjanjian baku. Pemberlakuan perjanjian baku telah menjadi suatu kebutuhan dimasyarakat, untuk itu perlu diatur agar tidak terjadi penyalahgunaan dan kerugian bagi pihak lain. Dalam Pasal 18 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen mengatur mengenai pencantuman klausula baku yang memuat sejumlah larangan penggunaan klausula baku dalam perjanjian. Pasal 18 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen menyatakan :

1. Pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang membuat atau mencantumkan klausula baku pada setiap perjanjian apabila :
 - a) menyatakan pengalihan tanggung
 - b) jawab pelaku usaha.
 - c) menyatakan bahwa pelaku usaha
 - d) berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen.
 - e) menyatakan bahwa pelaku usaha
 - f) berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen.
 - g) menyatakan pemberian kuasa dari
 - h) konsumen kepada pelaku usaha, baik secara langsung maupun tidaklangsung untuk melakukan segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.
 - i) mengatur perihal pembuktian atas
 - j) hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli konsumen.
 - k) memberi hak kepada pelaku usaha
 - l) untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi objek jual beli jasa.
 - m) menyatakan tunduknya konsumen
 - n) kepada peraturan yang berupa aturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau perubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya.
 - o) menyatakan bahwa konsumen memberi
 - p) kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai, atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.
2. Pelaku usaha dilarang mencantumkan Klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas, atau yang pengungkapannya sulit dimengerti.
3. Setiap klausula baku yang telah

ditetapkan oleh pelaku usaha pada dokumen atau perjanjian yang memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) dinyatakan batal demi hukum.

4. Pelaku usaha wajib menyesuaikan

klausula baku yang bertentangan dengan Undang-undang ini.

Larangan ini dimaksudkan untuk menempatkan kedudukan konsumen setara dengan pelaku sama halnya dengan kedudukan *franchisee* setara dengan *franchisor* berdasarkan prinsip kebebasan berkontrak.

Gunawan Widjaja menyebutkan larangan dan persyaratan tentang penggunaan perjanjian baku diatas dimaksudkan untuk menempatkan kedudukan para pihak setara/seimbang berdasarkan prinsip kebebasan berkontrak dan mencegah kemungkinan timbulnya tindakan yang merugikan para pihak karena faktor ketidaktahuan, kedudukan yang tidak seimbang dan sebagainya yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh para pihak untuk memperoleh keuntungan. [13]

Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen tidak melarang perjanjian baku, ini berarti bahwa pada prinsipnya Undang-undang tentang perlindungan konsumen tidak melarang pelaku usaha memuat klausula baku atas setiap perjanjian transaksi usaha perdagangan barang dan/atau jasa, selama dan sepanjang perjanjian baku dan/atau klausula baku tersebut tidak mencantumkan ketentuan sebagaimana telah dilarang dalam Pasal 18 ayat (1) Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, serta tidak berbentuk sebagaimana telah dilarang dalam Pasal 18 ayat (2) Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Klausula baku menurut pasal 1 angka 10 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen adalah “setiap aturan atau ketentuan dan syarat-syarat yang telah dipersiapkan dan ditetapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam suatu dokumen dan/atau perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen”

Pitlo mengatakan, Perjanjian baku adalah perjanjian paksa. Secara teoritis yuridis perjanjian baku bertentangan dengan Asas konsensualisme, karena tidak adanya kesepakatan dari para pihak dalam perjanjian ini melainkan hanya paksaan untuk menerima perjanjian ini. [14]

Asas Kebebasan Berkontrak adalah salah satu asas dari hukum perjanjian dan ia tidak berdiri sendiri, maknanya hanya dapat ditentukan setelah memahami posisinya dalam kaitan yang terpadu dengan Asas-asas hukum perjanjian yang lain, yang secara menyeluruh asas-asas ini merupakan pilar, tiang, pondasi dari hukum perjanjian. [15]

Asas kebebasan berkontrak berhubungan dengan isi dari suatu perjanjian, yaitu kebebasan menentukan “apa” dan dengan “siapa” perjanjian ini diadakan. Perjanjian yang

dibuat sesuai dengan Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata mempunyai kekuatan mengikat bagi para pihak. Kebebasan berkontrak adalah salah satu asas yang sangat penting didalam hukum perjanjian, kebebasan adalah perwujudan dari kehendak bebas, pancaran Hak Asasi Manusia. Hak Asasi dengan kewajiban asasi, dengan perkataan lain bahwa didalam kebebasan terkandung tanggung jawab. Asas kebebasan berkontrak mendukung kedudukan yang seimbang diantara para pihak, sehingga sebuah perjanjian akan bersifat stabil dan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Asas kebebasan berkontrak, menyebutkan bahwa terikat pada perjanjian yang harus dipenuhi secara moral, secara hukum karena berada dalam suatu masyarakat yang beradab dan maju. Masyarakat seperti ini terdapat kebebasan untuk berpartisipasi dalam lalu lintas yuridis ekonomi, untuk itu diperlukan suatu prinsip yaitu adanya kebebasan berkontrak yang merupakan suatu bagian dari hak-hak dan kebebasan manusia. Perjanjian waralaba merupakan perjanjian yang dibuat dalam bentuk baku yang dibuat oleh pihak *franchisor* dan diberlakukan terhadap semua calon *franchisee* tanpa terkecuali. Oleh karena itu calon *franchisee* hanya dapat memilih menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa ikut menentukan isinya. [16] Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang memberikan kebebasan kepada para pihak untuk [17]:

- a) Membuat atau tidak membuat perjanjian
- b) Mengadakan perjanjian dengan siapapun
- c) Menentukan isi perjanjian, pelaksanaan, dan persyaratannya
- d) Menentukan bentuk perjanjian

Asas kebebasan berkontrak ternyata bukan merupakan suatu asas yang bebas secara mutlak. Ada beberapa pembatasan yang diberikan oleh pasal-pasal Kitab Undang-undang Hukum Perdata terhadap asas ini yang membuat asas ini merupakan asas tak terbatas.

Pasal 1320 ayat 1 Kitab Undang-undang Hukum Perdata menentukan bahwa perjanjian atau kontrak tidak sah apabila dibuat tanpa adanya konsensus atau sepakat dari para pihak yang membuatnya. Ketentuan tersebut mengandung pengertian bahwa kebebasan suatu pihak untuk menentukan isi perjanjian dibatasi oleh sepakat pihak lain.

Pasal 1320 ayat 2 Kitab Undang-undang Hukum Perdata, dapat disimpulkan pula bahwa kebebasan orang untuk membuat perjanjian dibatasi oleh kecakapannya. Sedangkan dalam Pasal 1320 ayat 3 menentukan bahwa obyek perjanjian haruslah dapat ditentukan. Mengenai obyek perjanjian diatur lebih lanjut dalam Pasal 1332 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menyebutkan bahwa hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Dengan demikian maka menurut Pasal tersebut hanya barang-barang yang mempunyai nilai ekonomis saja yang dapat dijadikan obyek suatu perjanjian.

Pasal 1320 jo Pasal 1337 Kitab Undang-undang Hukum Perdata menentukan bahwa para pihak tidak bebas untuk membuat perjanjian yang menyangkut causa yang bertentangan dengan Undang-undang.

Pembatasan pada asas kebebasan berkontrak juga dapat dikaitkan pada pasal 1338 ayat 3 Kitab Undang-

undang Hukum Perdata yang menyatakan bahwa perjanjian hanya dilaksanakan dengan itikad baik.

Sehubungan dengan pembatasan terhadap asas kebebasan berkontrak, hakim berwenang untuk memasuki atau meneliti isi suatu kontrak apabila diperlukan karena isi dan pelaksanaan suatu kontrak bertentangan dengan nilai-nilai dalam masyarakat. Dengan demikian asas kebebasan berkontrak yang terdapat dalam pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata tidak lagi bersifat absolut, yang berarti dalam keadaan tertentu hakim berwenang melalui tafsiran hukum untuk meneliti dan menilai serta menyatakan bahwa kedudukan para pihak dalam suatu perjanjian berada dalam keadaan yang tidak seimbang sedemikian rupa, sehingga salah satu pihak dianggap tidak bebas untuk menyatakan kehendaknya. Kebebasan berkontrak yang murni atau mutlak karena para pihak kedudukannya seimbang sepenuhnya praktis tidak ada, selalu ada pihak yang lebih lemah dari pihak yang lain. Penyalahgunaan kesempatan atau penyalahgunaan keadaan (*misbruik van omstandigheden*) dapat digunakan dalam kategori cacat dalam menentukan kehendak untuk memberikan persetujuan, hal ini dapat dijadikan alasan oleh hakim untuk menyatakan batal atau membatalkan suatu perjanjian yang tidak diatur dalam undang-undang yang merupakan suatu konstruksi yang dapat dikembangkan melalui yurisprudensi.[18]

Salah satu keadaan yang dapat disalahgunakan dalam pelaksanaan bisnis waralaba ialah adanya kekuasaan ekonomi pada salah satu pihak yang mengganggu keseimbangan antara kedua belah pihak, sehingga adanya kehendak yang bebas untuk memberikan persetujuan tidak ada. Disinilah wewenang hakim berperan kembali untuk menggunakan interpretasi sebagai sarana hukum untuk melumpuhkan perjanjian yang tidak seimbang. Banyak faktor yang dapat memberikan indikasi adanya penyalahgunaan kekuasaan ekonomi untuk dipertimbangkan, misalnya terdapat syarat-syarat yang diperjanjikan yang sebenarnya tidak masuk akal atau yang tidak patut dan bertentangan dengan perikemanusiaan. Demikian halnya apabila ternyata pihak debitur dalam keadaan tertekan, juga apabila terdapat keadaan dimana bagi debitur tidak ada pilihan lain kecuali mengadakan perjanjian dengan syarat-syarat yang memberatkan. Subekti, menyatakan bahwa pernyataan kehendak tidak terbatas pada pengucapan perkataan-perkataan, ia dapat dicapai pula dengan memberikan tanda-tanda apa saja yang dapat menterjemahkan kehendak tersebut. Bahkan dengan diterimanya dokumen perjanjian baku atau standart kontrak oleh konsumen tanpa adanya protes sewaktu menerima atau selang beberapa lama setelah konsumen membacanya dan menandatangani dokumen perjanjian tersebut sebagai bentuk persetujuannya. Wujud dari asas kebebasan berkontrak dalam hal ini adalah para pihak bebas menentukan untuk setuju mengikatkan diri dengan perjanjian yang telah dibuat sebelumnya atau menolak mengikatkan diri pada perjanjian tersebut.

Sebenarnya pemberlakuan atau penggunaan standart kontrak secara teoritis yuridis bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak karena konsumen tidak diberikan kesempatan untuk menuangkan kehendaknya dalam

perjanjian tersebut, karena bentuk dan isinya sudah ditetapkan oleh pihak *franchisor*.

Secara teoritis yuridis, meskipun penerapan perjanjian baku bertentangan dengan hukum dan ditolak oleh beberapa ahli hukum, namun pada kenyataannya kebutuhan masyarakat menuntut terus diberlakukannya standart kontrak dengan alasan akan efisiensi dalam penggunaan biaya, tenaga dan waktu.

Salah satu ahli hukum yang mendukung adanya perjanjian baku yaitu [19]: Stein menegaskan bahwa perjanjian baku atau standart kontrak dapat diterima sebagai perjanjian berdasarkan fiksi adanya kemauan dan kepercayaan yang membangkitkan kepercayaan bahwa para pihak mengikatkan diri pada perjanjian itu.

Berpedoman pada penjelasan diatas, dapat dikatakan bahwa perjanjian waralaba dengan menggunakan perjanjian baku adalah sah menurut hukum dan akan berlaku sebagai Undang-undang bagi kedua belah pihak didalam perjanjian waralaba tersebut.

Penerapan Asas kebebasan berkontrak dalam Perjanjian Waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo pemilik bisnis waralaba restoran CFC sebagai berikut:

1. Kebebasan untuk membuat atau tidak membuat perjanjian
Dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata Pasal 1338 ayat 1, mengatur mengenai asas kebebasan berkontrak, kebebasan ini mengandung pengertian bahwa siapapun bebas untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, tidak ada paksaan bagi siapapun membuat atau tidak membuat perjanjian. Dalam perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo ini, jika calon *franchisee* ingin memiliki usaha waralaba yang dimiliki oleh *franchisor*, maka *franchisor* akan memberikan perjanjian yang dibuatnya dalam arti mengadakan perjanjian, dalam hal ini tidak ada paksaan bagi *franchisee* untuk melakukan suatu hubungan hukum. *Franchisee* bersedia untuk mengikuti dan menjalankan isi perjanjian.
2. Kebebasan untuk memilih dengan siapa akan membuat perjanjian
Setiap orang bebas memilih dengan siapa yang dikehendaki untuk membuat perjanjian dengan siapapun perjanjian itu dibuat harus ada kesepakatan diantara para pihak dalam membuat perjanjian. Sama halnya dalam perjanjian waralaba antara PT. Putera Sejahtera Pioneer dengan Pihak X harus ada kesepakatan antara kedua belah pihak tanpa adanya kesepakatan maka perjanjian tidak dapat diadakan dan para pihak yang membuat perjanjian ini harus cakap untuk melakukan perikatan, hal ini merupakan salah satu pembatasan terhadap asas kebebasan berkontrak, dalam hal ini ukuran kecakapan berdasarkan pada Pasal 1330 Kitab Undang-undang Hukum Perdata.
3. Kebebasan untuk menentukan bentuk perjanjian
Mengenai bentuk perjanjian dapat dibuat secara lisan atau tertulis. Namun dalam perjanjian waralaba ini, diharuskan membuat perjanjian dalam bentuk tertulis dan juga menggunakan bahasa Indonesia yang diatur dalam Pasal 4 ayat 1 dan 2 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba :
 - a) Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba

dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan Hukum Indonesia.

- b) Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.
4. Kebebasan untuk menentukan isi perjanjian
Isi dari suatu perjanjian merupakan gambaran untuk mencapai tujuan para pihak dalam perjanjian, mengenai isi perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo dengan Pihak X dibuat oleh *franchisor* dalam bentuk perjanjian baku, disini tidak ada kebebasan pihak *franchisee* untuk menentukan isi perjanjian oleh karena itu asas kebebasan berkontrak tidak terpenuhi.
5. Kebebasan untuk menentukan cara membuat perjanjian
Perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo ditentukan oleh *franchisor*, *franchisee* hanya dapat mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh *franchisor*, jadi *franchisee* tidak menentukan cara membuat perjanjian sehingga pemenuhan asas kebebasan berkontrak dalam hal kebebasan untuk menentukan cara membuat perjanjian tidak terpenuhi.

Perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak karena tidak sepenuhnya terpenuhi dan melibatkan kedua belah pihak. *Franchisor* dalam hal ini secara utuh memegang kendali. Dapat dikatakan timbul ketidakadilan dalam keadaan seperti ini. Sebagaimana telah diuraikan diatas, hanya dua unsur yang dapat terpenuhi yaitu kebebasan untuk membuat atau tidak membuat perjanjian dan kebebasan untuk memilih dengan siapa ia akan membuat suatu perjanjian. Mengenai kebebasan berkontrak menentukan bentuk perjanjian, kebebasan menentukan isi perjanjian dan kebebasan menentukan cara membuat perjanjian tidak terpenuhi dalam perjanjian waralaba PT. Putera Sejahtera Pioneer dengan Pihak X.

Kekuatan suatu perjanjian sangat dipengaruhi oleh asas itikad baik sekalipun dalam rumusan Pasal 1338 ayat (3) Kitab Undang-undang Hukum Perdata hanya berkaitan dengan pelaksanaan perjanjian yang tidak hanya meliputi pelaksanaan perjanjian, tetapi juga harus ada pada saat dibuatnya, bahkan pada saat sebelum kesepakatan yang melahirkan perjanjian terjadi. [20]

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka penyerahan pengaturan perjanjian waralaba hanya didasarkan pada kesepakatan para pihak dinilai sudah tidak memadai lagi.

3.2 Bentuk Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba

Debitur apabila tidak melakukan apa yang dijanjikannya, maka dikatakan ia melakukan wanprestasi, ia alpa atau lalai atau ingkar janji atau juga ia melanggar perjanjian, bila ia melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukannya. Bentuk wanprestasi berupa [21]:

1. Debitur sama sekali tidak berprestasi

Dalam hal ini, debitur sama sekali tidak memberikan prestasi. Hal itu disebabkan, karena debitur memang tidak mau berprestasi atau bisa juga disebabkan karena kreditur objektif tidak mungkin berprestasi lagi atau secara subjektif tidak ada gunanya lagi berprestasi. [22]

2. Debitur keliru berprestasi
Disini debitur memang dalam pikirannya telah memberikan prestasinya, tetapi dalam kenyataannya, yang diterima kreditur lain daripada yang diperjanjikan. [23]
3. Debitur terlambat berprestasi
Disini debitur berprestasi, obyek prestasinya betul, tetapi tidak sebagaimana yang diperjanjikan. Orang yang lambat berprestasi dikatakan dalam keadaan lalai. [24]

Wanprestasi dapat terjadi karena kesengajaan debitur untuk tidak mau melaksanakannya, maupun karena kelalaian debitur untuk tidak melaksanakannya. Dalam hal debitur memang tidak mau melaksanakannya, [25] maka berlaku ketentuan dalam Pasal 1236 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menyatakan :

Debitur adalah berwajib memberikan ganti biaya, rugi dan bunga kepada kreditur, apabila ia telah membawa dirinya dalam keadaan tidak mampu untuk menyerahkan kebendaannya atau telah tidak merawatnya sepatutnya guna menyelamatkannya.

Pasal 1239 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menyatakan :

Tiap-tiap perikatan untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu, apabila kreditur tidak memenuhi kewajibannya, mendapatkan penyelesaiannya dalam kewajiban memberikan penggantian biaya, rugi, dan bunga.

Setiap perjanjian waralaba yang telah dibuat oleh kedua belah pihak akan menimbulkan hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh kedua belah pihak, apabila tidak dilaksanakan maka dapat dikatakan melakukan wanprestasi. Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* dalam perjanjian waralaba dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan *franchisee*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan sistem waralaba. [25]

Perjanjian Waralaba antara PT. Putra Sejahtera Pioneerindo menyatakan secara jelas bahwa *franchisee* akan dinyatakan melakukan wanprestasi apabila melanggar segala hal yang telah dicantumkan di Pasal 3 ayat 3 tentang Biaya Franchise dan Biaya Royalty, Pasal 6 tentang Kewajiban Pihak Kedua, Pasal 7 tentang Larangan-larangan Pihak Kedua, Pasal 9 dan Pasal 11 dalam Perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo sebagai berikut :

Isi pasal 3 ayat 3 :

Atas keterlambatan pembayaran biaya royalti oleh pihak kedua sebagaimana disebutkan pada Pasal 3.2b diatas, Pihak pertama akan mengenakan denda kepada pihak kedua sebesar Rp. (satu perseribu) dari jumlah biaya royalti yang harus dibayarkan kepada Pihak pertama untuk setiap hari keterlambatan, jumlah mana harus dibayarkan oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama dengan seketika dan sekaligus lunas.

Isi pasal 6 :

Selama berlakunya perjanjian dan dalam menyelenggarakan restoran pihak kedua berkewajiban :

- (1) Mengawasi persiapan, penyimpanan serta penyajian makanan dan minuman serta penyelenggaraan restoran, serta keamanan dan kebersihan sebagaimana ditentukan oleh Pihak Pertama;
- (2) Menggunakan bahan baku sesuai *standard processing* dan penyimpanan CFC, serta menggunakan alat-alat dan perlengkapan CFC lainnya, sesuai standard yang ditentukan oleh Pihak Pertama;
- (3) Memesan dan membeli bahan baku termasuk bahan-bahan *processing* yang dibuat oleh Pihak Pertama, bumbu-bumbu dan alat-alat perlengkapan CFC lainnya termasuk pembungkus, paper cup dan seragam karyawan, hanya dari Pihak Pertama dan dengan cara pembayaran dimuka, serta memesan dan membeli minuman dan mengambil bahan-bahan *processing* (seperti : ayam, *chicken patty*, *chicken nugget* dan lainnya) dari supplier yang telah disetujui oleh Pihak Pertama;
- (4) Menyediakan dana sebesar 2% dari hasil penjualan kotor bulanan untuk menyelenggarakan promosi dan iklan yang pantas dan memadai sesuai dengan standard dan persyaratan ataupun program yang ditentukan oleh Pihak Pertama, promosi dan iklan mana sebelumnya harus disetujui secara tertulis oleh Pihak Pertama;
- (5) Mengikuti setiap ada perubahan peraturan mengenai order menu dan/atau promosi yang dikeluarkan oleh Pihak Pertama atas biaya Pihak Kedua dan wajib mengikuti program Silver Member, CFC Voucher, dan program-program lain yang ditetapkan oleh Pihak Pertama;
- (6) Melatih tenaga kerja agar mampu bekerja di restoran dan memelihara hubungan yang baik dengan masyarakat di sekitar restoran;
- (7) Selama perjanjian berlangsung Pihak Kedua akan mencurahkan perhatian dan usahanya yang sebesar-besarnya pada pelaksanaan perjanjian sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan Pihak Pertama namun terbatas pada premis lokasi seperti yang telah disetujui diatas, dengan cara menyediakan 1 (satu) orang tenaga pengawas yang telah disetujui oleh Pihak Pertama;
- (8) Mengadakan jadwal dan disiplin kerja yang baku sesuai dengan Standard Produk Kerja (SPK) yang ditentukan oleh Pihak Pertama. Apabila Pihak Kedua dan/atau seluruh karyawan Pihak Kedua tidak memenuhi Standard Produk Kerja (SPK) tersebut, maka Pihak Pertama berhak untuk mengganti dan/atau memberhentikan karyawan/staf Pihak Kedua atas biaya Pihak Kedua sepenuhnya;
- (9) Membuat dan memberikan laporan Vendor mingguan dan laporan laba/rugi bulanan kepada Pihak Pertama, laporan tersebut terdiri dari ikhtisar mingguan (*food cost*), laporan inventory minggu (*weekly inventory*), laporan ke penjualan mingguan, Vendor report, dan reset struk harian yang mencakup sales per item dan per departemen paling lambat pada setiap hari Senin minggu berikutnya untuk laporan yang berakhir mingguan, dan untuk laporan yang berakhir bulanan disampaikan kepada Pihak Pertama paling lambat setiap tanggal 5 (lima) bulan berikutnya;
- (10) Wajib mengirimkan struk bulanan sesuai dengan ketentuan Pihak Pertama setiap bulan paling lambat tanggal 5 bulan berikutnya;
- (11) Atas keterlambatan penyerahan laporan sesuai Pasal 6.9. dan 6.10. di atas karena kelalaian Pihak Kedua, akan diberikan surat teguran sebanyak 3 (tiga) kali. Dan apabila setelah diberikan surat teguran ke 3 (tiga) tersebut masih terjadi keterlambatan, maka Pihak Pertama dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan tetap memberlakukan Pasal 12 perjanjian;
- (12) Menanggung semua biaya sehubungan dengan pemasangan papan nama yang bertuliskan CFC di Premis Lokasi serta kegiatan marketing (berupa pemasaran dan promosi) di area Premis Lokasi (Local Store Marketing/LSM) yang dilakukan oleh Pihak Pertama;
- (13) Merenovasi/ memperbaiki ruangan/ bangunan yang meliputi furniture dan interior sesuai standard Pihak Pertama, apabila menurut Pihak

- Pertama furniture dan interior yang ada sudah tidak layak untuk digunakan;
- (14) Mengikuti dan memenuhi semua usul dan saran yang diberikan oleh Pihak Pertama baik itu usul dan saran perbaikan berdasarkan Pasal 8.5. perjanjian maupun usul dan saran sehubungan dengan penyelenggaraan restoran;
 - (15) Melakukan kunjungan ke Premis Lokasi (*store*) untuk secara langsung memeriksa dan mengawasi jalannya operasional restoran pada setiap harinya secara penuh (*fully incharge*) untuk jangka waktu 3 (tiga) bulan sejak pembukaan store dan untuk selanjutnya 3 (tiga) kali dalam waktu 1 (satu) minggu selama Jangka Waktu Perjanjian;
 - (16) Dalam melaksanakan kewajiban Pasal 6.15. tersebut di atas, Pihak Kedua diwajibkan untuk memakai seragam store manager CFC sebagaimana ditetapkan oleh Pihak Pertama;
 - (17) Membayar/menanggung semua biaya yang timbul sehubungan dengan pemenuhan kewajiban Pihak Kedua pada Pasal 6 perjanjian.

Isi pasal 7 :

Selama berlakunya perjanjian, Pihak Kedua tidak diperkenankan melakukan hal-hal di bawah ini tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama, yaitu :

- (1) Mengalihkan hak dan kewajibannya yang timbul berdasarkan perjanjian baik sebagian maupun seluruhnya kepada pihak ketiga atau pihak lain. Apabila pengalihan tersebut disetujui oleh PIHAK PERTAMA, maka akan berlaku ketentuan Pasal 9.5. PERJANJIAN;
- (2) Selama perjanjian berlangsung Pihak Kedua tidak akan menjadi pihak dalam perjanjian lain dengan pihak ketiga yang dapat menimbulkan pertentangan kepentingan dengan pelaksanaan perjanjian;
- (3) Memakai dan/atau menjual makanan dan minuman dengan merek dagang dan/atau logo "CFC" berikut rahasia-rahasia perdagangannya diluar wilayah/lingkungna restoran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak;
- (4) Menjual makanan dan minuman dan segala sesuatu selain yang ditetapkan dalam Pasal 1 perjanjian;
- (5) Mengganti/mengubah *equipment* yang telah disediakan oleh Pihak Pertama tanpa persetujuan tertulis Pihak Pertama;

- (6) Merubah modal dasar, modal setor, pemegang saham dan susunan pengurus, apabila pihak kedua merupakan badan hukum.

Isi pasal 9 :

- (1) Pihak kedua hanya akan menggunakan Premis Lokasi untuk restoran sebagaimana tersebut dalam Pasal 1 perjanjian;
- (2) Pihak Kedua akan memenuhi semua persyaratan dan ketentuan yang ditetapkan oleh Pihak Pertama sehubungan dengan penyelenggaraan restoran di Premis Lokasi termasuk dan tidak terbatas pada ketentuan dalam Standard Prosedur Kerja (SPK);
- (3) Pihak kedua akan mentaati peraturan perundangan yang berlaku sehubungan dengan kegiatan usaha pihak kedua termasuk ketentuan tentang ijin-ijin restoran, pengaturan dalam bidang ketenagakerjaan seperti ketentuan Upah Minimum Regional (UMR), dan lain-lain;
- (4) Pihak Kedua mengakui bahwa Pihak Pertama adalah pemilik karena memakai pertama yang sah dari CFC dan karena itu tidak akan melakukan tindakan yang dapat mengakibatkan beralihnya hak atas CFC kepada Pihak lain atau kepada Pihak Ketiga, termasuk kepada Pihak Kedua sendiri;
- (5) Selama jangka waktu Pihak Kedua tidak akan memindahkan restoran berdasarkan perjanjian baik seluruhnya maupun sebagian lokasi/tempat lain tanpa persetujuan tertulis Pihak Pertama. Apabila pengalihan/pemindahan tersebut disetujui oleh Pihak Pertama, maka Pihak Kedua akan dikenakan biaya pengalihan sebesar 20% (duapuluh persen) dari biaya franchise yang wajib dibayar secara tunai dan seketika pada saat pengalihan tersebut terjadi. Pengalihan tersebut telah dilunasi oleh Pihak Kedua;
- (6) Selama jangka waktu pihak kedua tidak akan ikut serta mendirikan, memulai dan/atau menyelenggarakan usaha yang serupa atau sama dengan, dan/atau bersifat menyaingi CFC.
- (7) Pihak kedua akan mengikuti dan memenuhi ketentuan-ketentuan tentang standard kualitas produk, standard penyajian, standard penyimpanan, standard pemasaran

serta harga jual produk yang telah dibuat dan ditetapkan oleh pihak pertama.

(Pasal 9 (8),9 (10),9 (11),9 (12),9 (13) dapat dilihat dan dibaca didalam lampiran)

Isi pasal 11 :

- (1) Pihak kedua telah dianggap melakukan wanprestasi apabila melakukan perbuatan-perbuatan yang dapat menimbulkan cedera/kerugian pada pihak pertama, antara lain namun tidak terbatas pada keterlambatan membayar biaya royalti sebagai mana dimaksud dalam Pasal 3.3, tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana diatur dalam Pasal 6 dan atau melanggar ketentuan-ketentuan Pasal 7 dan Pasal 9 perjanjian, atau melakukan perbuatan-perbuatan lain yang dapat merugikan pihak pertama termasuk tidak memenuhi ketentuan-ketentuan tentang Quality Control dan syarat-syarat lain yang ditetapkan oleh pihak pertama, kecuali hal-hal tersebut di atas terjadi diluar kekuasaan pihak kedua, perbuatan ingkar janji tidak tercakup oleh keadaan kahar (keadaan kahar/force majeure).

Beberapa isi Pasal diatas menjelaskan mengenai hal-hal yang harus ditaati oleh *franchisee* apabila akan melakukan perjanjian waralaba dengan *franchisor*, tanpa terkecuali. Segala hal tersebut harus dilaksanakan. Walaupun ada beberapa hal yang pada kenyataannya memberatkan *franchisee* dan dianggap lebih menguntungkan *franchisor*.

Perjanjian waralaba ini tidak mengatur mengenai hal-hal yang apabila dilanggar oleh *franchisor* dapat dikatakan bahwa *franchisor* melakukan wanprestasi, dalam artian, *franchisor* memiliki kekuasaan yang lebih kuat dibandingkan dengan *franchisee*. Dalam perjanjian hanya dicantumkan mengenai kewajiban *franchisor* dalam pelaksanaan perjanjian waralaba.

Isi Pasal 8 :

Agar Pihak Kedua dapat menyelenggarakan restoran dengan baik, Pihak Pertama berkewajiban :

- (1) Menyampaikan kepada Pihak Kedua prosedur dan cara beroperasinya CFC seperti metode penyiapan, penyimpanan, serta penyajian makanan dan minuman CFC, secara baik dan benar;
- (2) Memasok Pihak Kedua dengan bahan baku, bumbu-bumbu dan alat-alat perlengkapan CFC lainnya sesuai dengan permintaan dan kebutuhan Pihak Kedua;

- (3) Memberikan latihan/training kepada sebanyak-banyaknya 2 (dua) orang staf karyawan Pihak Kedua selama 2 (dua) bulan sebelum pembukaan store untuk pertama kalinya, di tempat yang ditetapkan Pihak Pertama secara cuma-cuma, akan tetapi biaya akomodasi dan makan ditanggung oleh Pihak Kedua;
- (4) Mengirimkan tenaga manager untuk membantu Pihak Kedua selama 1 (satu) minggu sebelum dan 3 (tiga) minggu setelah pembukaan restoran;
- (5) Mengadakan kunjungan sewaktu-waktu untuk melakukan pemeriksaan (audit) atas operasi restoran dan memberikan saran serta usul perbaikan jika diperlukan;
- (6) Memberikan petunjuk kepada Pihak Kedua tentang ijin-ijin serta prosedur pengurusan ijin yang diperlukan dalam mengelola restoran sesuai dengan standard sebagaimana ditentukan oleh Pihak Pertama.

Dapat dikatakan, *franchisor* akan dianggap melakukan wanprestasi apabila tidak melakukan kewajibannya dengan baik. Pada intinya kewajiban waralaba yang tercantum dalam Pasal 8 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba, yang berbunyi :

Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.

Jika isi pasal 8 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba dikaitkan dengan isi pasal 8 dalam perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerido akan memiliki kesamaan, yang pada intinya *franchisor* tidak boleh lepas tanggung jawab terhadap *franchisee*. Untuk itu, diperlukan adanya hubungan yang baik diantara kedua belah pihak agar saling membantu satu dan lainnya dalam menjalankan bisnis dengan sistem waralaba. Keberhasilan sistem ini terdapat pada keberhasilan *franchisor* dan *franchisee* untuk saling menjaga hubungan kerja.

3.3 Akibat Hukum dan Upaya Penyelesaiannya

Perjanjian Waralaba dari segi isinya terdapat ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak yang artinya salah satu pihak cenderung melindungi kepentingannya sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah hak sekaligus membatasi hak-hak pihak lawannya, namun sebaliknya meminimalkan kewajibannya sendiri dan mengatur sebanyak mungkin kewajiban pihak lawan, dapat dikatakan bahwa kedudukan para pihak tidak seimbang dalam perjanjian baku Suatu perjanjian/kontrak/perikatan yang dibuat oleh para pihak dapat memiliki akibat hukum. Akibat hukum dari suatu perjanjian berdasarkan Pasal 1338

Kitab Undang-undang Hukum Perdata meliputi tiga macam, yaitu : [26]

1. Perjanjian bersifat mengikat para pihak. Hal ini senada dengan isi pasal 1338 ayat 1 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menyatakan “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Ketentuan ini mengisyaratkan betapa kuatnya kedudukan hukum suatu perjanjian meskipun perjanjian tersebut dibuat oleh para pihak yang bukan tergolong pejabat publik. Perjanjian berlaku sebagai undang-undang (*Asas Pacta Sunt Servanda*) dengan rumusan pasal 1338 ayat 1 Kitab Undang-undang Hukum Perdata, sebagai kreditur yang tidak memperoleh pelaksanaan kewajiban oleh debitur dapat atau berhak memaksakan pelaksanaannya dengan meminta bantuan kepada pejabat negara yang berwenang yang akan memutuskan dan menentukan sampai seberapa jauh suatu prestasi yang telah gagal, tidak sepenuhnya atau tidak sama sekali dilaksanakan, atau dilaksanakan tidak sesuai dengan yang diperjanjikan masih dapat dilaksanakan.[27]
2. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali kecuali berdasarkan alasan-alasan yang dibenarkan oleh undang-undang. Ketentuan ini dimaksudkan agar setiap orang yang membuat perjanjian harus berkomitmen penuh untuk melaksanakan semua isi perjanjian dan tidak mudah mempermainkan sebuah perjanjian.
3. Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Perjanjian yang tidak didasari itikad baik, misalnya di dasari motif penipuan dan atau penggelapan, dapat berpotensi untuk dinyatakan batal demi hukum karena melanggar salah satu asas perjanjian. Jika unsur penipuan dan penggelapan tersebut dapat dibuktikan maka pelakunya dapat dikenai sanksi pidana penjara sesuai aturan Kitab Undang-undang Hukum Pidana.

Seorang debitur baru dikatakan wanprestasi apabila ia telah diberikan somasi oleh kreditur atau juru sita. Somasi diatur dalam pasal 1238 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menyatakan:

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.

Ada tiga cara terjadinya somasi, meliputi:[28]

1. Debitur melaksanakan prestasi yang keliru.
2. Debitur tidak memenuhi prestasi pada hari yang telah dijanjikan.
3. Tidak memenuhi prestasi dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu keterlambatan melaksanakan prestasi dan sama sekali tidak memberikan prestasi. Penyebab tidak melaksanakan prestasi sama sekali karena prestasi tidak mungkin dilaksanakan atau karena debitur terang-terangan menolak memberikan prestasi.
4. Prestasi yang dilaksanakan oleh debitur tidak lagi berguna bagi kreditur setelah lewat waktu yang telah diperjanjikan.

Somasi yang diberikan minimal telah dilakukan sebanyak tiga kali oleh kreditur atau juru sita. Apabila somasi itu tidak diindahkannya, maka kreditur berhak membawa persoalan itu ke Pengadilan. Pengadilan yang akan memutuskan, apakah debitur wanprestasi atau tidak. Ada empat akibat adanya wanprestasi, yaitu [29]:

1. Perikatan tetap ada
Kreditur masih dapat menuntut kepada debitur pelaksanaan prestasi, apabila ia terlambat memenuhi prestasi. Di samping itu, kreditur berhak untuk menuntut ganti rugi akibat keterlambatan melaksanakan prestasinya. Hal ini disebabkan kreditur akan mendapat keuntungan apabila debitur melaksanakan prestasi tepat pada waktunya.
2. Debitur harus membayar ganti rugi kepada kreditur (diatur oleh Pasal 1243 - 1252 Kitab Undang-undang Hukum Perdata). Ganti rugi yang dimaksud adalah ganti rugi karena adanya wanprestasi, suatu bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada debitur yang tidak memenuhi isi perjanjian yang telah dibuat antara kreditur dengan debitur. Didalam Pasal 1249 Kitab Undang-undang Hukum Perdata ditentukan bahwa penggantian kerugian yang disebabkan karena wanprestasi hanya ditentukan dalam bentuk uang. Namun, dalam perkembangannya menurut para ahli dan yurisprudensi bahwa kerugian dapat dibedakan menjadi dua macam : ganti rugi materiil dan ganti rugi immateriil.[30] Kerugian materiil adalah suatu kerugian yang diderita kreditur dalam bentuk uang/kekayaan/ benda, sedangkan kerugian immateriil adalah suatu kerugian yang diderita oleh kreditur yang tidak bernilai uang, seperti rasa sakit dan lain-lain.
3. Beban resiko beralih untuk kerugian debitur jika halangan itu timbul setelah debitur wanprestasi, kecuali bila ada kesenjangan atau kesalahan besar dari pihak kreditur, oleh karena itu, debitur tidak dibenarkan untuk berpegang pada keadaan memaksa.
4. Jika perikatan lahir dari perjanjian timbal balik, kreditur dapat membebaskan diri dari kewajibannya memberikan kontra prestasi dengan menggunakan Pasal 1266 Kitab Undang-undang Hukum Perdata.

Berdasarkan ketentuan diatas dapat ditetapkan, bahwa *franchisor* dapat memilih antara tuntutan – tuntutan sebagai berikut [31]:

1. Pemenuhan perjanjian;
Wanprestasi timbul akibat adanya salah satu prestasi yang tidak dilakukan oleh para pihak, untuk itu dikenakan sanksi kepada pihak yang tidak melakukan prestasinya, dalam hal pemenuhan perjanjian, maka segala hal yang telah ditetapkan dalam perjanjian akan dilaksanakan dan disanggupi oleh para pihak sampai dengan batas waktu berakhirnya perjanjian tersebut.
2. Pemenuhan perjanjian disertai ganti rugi;
Pemenuhan perjanjian harus dilakukan tetapi pembayaran kerugian yang ditimbulkan juga harus dibayarkan.
3. Ganti rugi saja;
Dalam soal penuntutan ganti rugi, oleh Undang-undang diberikan ketentuan tentang apa yang dapat dimasukkan dalam ganti rugi tersebut. Tujuannya adalah untuk membatasi tentang jumlah ganti rugi yang harus

dibayarkan kepada *franchisor*. Ganti rugi hanya dibatasi meliputi kerugian yang dapat diduga dan yang merupakan akibat langsung dari wanprestasi, artinya ada hubungan sebab-akibat antara wanprestasi dengan kerugian yang diderita.

4. Pembatalan perjanjian;

Ada suatu pembatalan mutlak, apabila perjanjian harus dianggap batal, meskipun tidak diminta oleh suatu pihak. Dan perjanjian seperti ini dianggap tidak ada sejak semula dan terhadap siapapun. Batal mutlak adalah suatu perjanjian, yang diadakan tidak dengan mengindahkan cara yang dikehendaki oleh Undang-undang secara mutlak, misalnya suatu penghibahan menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang tidak dilakukan dengan akta notaris (pasal 1682 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menyatakan "tiada suatu hibah, kecuali yang disebutkan dalam pasal). Juga batal mutlak adalah suatu perjanjian, yang causanya bertentangan dengan kesusilaan atau dengan ketertiban umum. Pembatalan lain adalah tak mutlak yaitu hanya terjadi jikalau diminta oleh orang-orang tertentu dan hanya berlaku terhadap orang-orang tertentu itu. Pembatalan tak mutlak dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu [32].

- a. Pembatalan atas kekuatan sendiri, maka pada hakim diminta supaya menyatakan batal.
- b. Pembatalan belaka oleh hakim, yang putusannya harus berbunyi : membatalkan.

Pembatalan disertai ganti rugi.

Pembatalan perjanjian sebagaimana telah dijelaskan diatas dapat dilakukan juga disertai dengan ganti rugi, dalam artian perjanjian itu batal namun segala kerugian yang telah ditimbulkan harus dibayarkan.

Kepentingan para pihak dalam perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo dengan Pihak X, apabila dilihat dari pihak *franchisor* yaitu melindungi usaha waralabanya dari kerugian yang diperbuat oleh pihak lawannya dalam perjanjian, dalam artian mementingkan kepentingan pihaknya sendiri. Pihak *franchisee*, tidak ada kepentingan yang sengaja di utamakan, melainkan hanya memberatkan tanggung jawab yang dipikulnya dalam menjalankan perjanjian dengan *franchisor*.

Semua 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, namun tidak sepenuhnya dapat berjalan dengan baik. Sering terjadi penyimpangan, penyimpangan tersebut akan menimbulkan wanprestasi, wanprestasi terjadi apabila salah satu pihak tidak menjalankan hal-hal yang menjadi kewajibannya dalam perjanjian waralaba. Timbulnya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak, terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi para pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian, kemungkinan pihak yang dirugikan mendapat ganti rugi merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum di Indonesia.[33] Perlindungan hukum diperlukan bagi

franchisee dikarenakan posisi yang dianggap lebih lemah didalam perjanjian waralaba ini, namun tidak menutup kemungkinan bahwa hanya *franchisee* saja yang akan melakukan wanprestasi, *franchisor* pun bisa saja melakukan wanprestasi dengan kekuasaan yang lebih besar dimilikinya. Contohnya : *franchisor* yang tidak pernah memperhatikan *franchisee* nya dalam menjalankan usaha waralaba tanpa terkecuali dengan alasan apapun, serta tidak memberikan pelatihan-pelatihan kepada *franchisee* sesuai dengan isi perjanjian yang telah dibuat, menarik biaya royalti tidak sesuai dengan apa yang telah disepakati, memutuskan kontrak secara sepihak dengan alasan keadaan *franchisee* yang tidak memenuhi syarat lagi untuk menjalankan bisnis waralaba ini. Masih banyak contoh-contoh lainnya yang sering terjadi dimasyarakat

Perjanjian waralaba ini merupakan perjanjian baku maka terdapat tidak keseimbangan dalam hubungan hukum antara *franchisor* dengan *franchisee*. Karena tidak ada penawaran bagi *franchisee* untuk membuat isi perjanjian. Sehingga *franchisor* mempunyai kewenangan dalam membuat perjanjian dan memberikan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh *franchisee*. Jika tidak terjadi kemampuan dalam memenuhi persyaratan yang diberikan oleh *franchisor*, misalnya jika *franchisee* tidak memenuhi kuota penjualan atau standar operasi waralaba maka hal ini dapat menyebabkan pemutusan perjanjian secara sepihak oleh *franchisor*. Bahkan ada kemungkinan untuk tidak meneruskan kontrak dengan *franchisee* dengan maksud untuk menguasai outlet tersebut.

Sistem hukum Indonesia memang belum ada secara khusus mengatur tentang penyelesaian perselisihan dalam waralaba dan pilihan forum penyelesaiannya. Didalam perjanjian waralaba, biasanya ada klausul yang mengenai penyelesaian sengketa. Dijelaskan dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba bahwa dalam perjanjian waralaba sedikitnya memuat klausul tentang penyelesaian sengketa. Untuk menyelesaikan sengketa dalam perjanjian waralaba terdapat klausul pilihan hukum atau pilihan forum apabila terjadi perselisihan. Pilihan hukum merupakan hal yang penting dalam suatu perjanjian waralaba, jika terjadi sengketa serta tempat hukum mana yang dipilih untuk menyelesaikan perselisihan-perselisihan yang timbul. Selain ada pilihan hukum terdapat pula pilihan forum yang dimungkinkan penyelesaian sengketa dengan arbitrase atau penyelesaian sengketa berdasarkan proses litigasi.

Dalam perjanjian, jika tidak ada kesepakatan dalam penyelesaian sengketa maka bisa melalui proses litigasi yakni melalui pengadilan. Sehingga pihak yang dirugikan bisa mengajukan gugatan ke pengadilan sesuai dengan pasal 1266 ayat 2 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang menyatakan dalam hal yang demikian persetujuan tidak batal demi hukum, tetapi pembatalan harus dimintakan kepada hakim. Penyelesaian perselisihan yang dilakukan melalui forum pengadilan dapat menguntungkan pihak *franchisee* karena forum pengadilan sebagai forum yang membuktikan bagi pihak *franchisor* yang beritikad tidak baik. Namun, sedapat mungkin hendaknya para pihak dapat menyelesaikannya secara musyawarah. Apabila musyawarah tidak berhasil, maka para pihak akan melanjutkannya ke

pihak ketiga. Upaya melalui pihak ketiga tersebut dapat berupa konsiliasi untuk mengembalikan keadaan seperti semula atau upaya melalui arbitrase maupun pengadilan untuk memperoleh suatu putusan final yang akan mengikat kedua belah pihak.[34] Dalam perjanjian waralaba PT. Putra Sejahtera Pioneerindo, upaya untuk menyelesaikan setiap sengketa tertulis didalam Pasal 16.

Isi Pasal 16 :

- (1) Para pihak akan menyelesaikan setiap sengketa yang timbul sehubungan dengan dan sebagai akibat dari pelaksanaan perjanjian ini secara musyawarah.
- (2) Apabila sengketa tersebut tidak berhasil diselesaikan dengan cara musyawarah, maka kedua belah pihak dengan ini memilih domisili yang tetap di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Isi pasal tersebut menjelaskan bahwa dalam perjanjian waralaba ini segala permasalahan yang timbul akan diselesaikan secara musyawarah oleh kedua belah pihak. Tetapi apabila dengan jalan musyawarah tidak dapat menyelesaikan masalah yang telah ditimbulkan, maka dapat diselesaikan dengan pejatuhan putusan oleh Hakim sebagaimana telah diatur dalam Undang-undang Nomor 48 Tahun 2009 tentang Kekuasaan Kehakiman. Gugatan bisa diajukan ke Pengadilan Negeri sesuai dengan ketentuan pasal 118 HIR bahwa :

- (1) gugatan perdata yang ada pada tingkat pertama masuk kekuasaan pengadilan negeri, harus dimasukkan dengan surat permintaan yang ditanda tangani oleh penggugat atau oleh wakilnya menurut pasal 123, kepada ketua pengadilan negeri di daerah hukum siapa tergugat bertempat diam atau jika tidak diketahui tempat diamnya, tempat tinggal sebetulnya.
- (2) jika tergugat lebih dari seorang, sedang mereka tidak tinggal didalam, gugatan dimajukan kepada ketua pengadilan negeri ditempat salah seorang dari tergugat itu, yang dipilih oleh penggugat. Jika tergugat satu sama lain dalam perhubungan sebagai perutang utama dan penanggung, maka penggugatan itu dimasukkan kepada ketua pengadilan negeri ditempat orang yang berutang utama dari salah seorang dari pada orang berutang utama itu, kecuali dalam hal yang ditentukan pada ayat 2 dari pasal 6 dari reglemen tentang aturan hakim dan mahkamah serta kebijaksanaan kehakiman (R.O).
- (3) bilamana tempat diam dari tergugat tidak dikenal, lagipula tempat tinggal sebetulnya tidak diketahui, atau jika tergugat tidak dikenal, maka surat gugatan itu dimasukkan kepada ketua pengadilan negeri ditempat tinggal penggugat atau salah seorang dari pada penggugat, atau jika surat gugat itu tentang barang gelap, maka surat gugat itu dimasukkan kepada ketua pengadilan negeri di daerah hukum siapa terletak barang itu.

- (4) bila dengan surat syah dipilih dan ditentukan suatu tempat berkedudukan, maka penggugat, jika ia suka, dapat memasukkan surat gugatan itu kepada ketua pengadilan negeri dalam daerah hukum siapa terletak tempat kedudukan yang dipilih itu.

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, maka dalam menerapkan perjanjian dapat berjalan dengan baik.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan pada bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perjanjian waralaba pada dasarnya bertentangan dengan Asas konsensualisme dan Asas Kebebasan Berkontrak. Penerapan perjanjian baku dalam perjanjian waralaba, menyebabkan pihak *franchisee* tidak diberikan kesempatan oleh pihak *franchisor* untuk membicarakan isi perjanjian. *Franchisee* terdesak oleh kebutuhan, maka dari itu *franchisee* secara terpaksa menyetujui dan menandatangani perjanjian tersebut. Penerapan perjanjian baku tersebut bertentangan dengan pasal 1320 ayat (1) tentang kata sepakat dan pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata tentang Asas kebebasan berkontrak. Namun demikian penerapan perjanjian baku tersebut tetap diakui berdasarkan doktrin dan yurisprudensi. Secara yuridis, perjanjian baku tersebut dapat dilakukan dan digunakan. Namun, harus memenuhi ketentuan yang diatur dalam pasal 18 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
2. Bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee* adalah berupa sama sekali tidak melakukan prestasi, melakukan prestasi tetapi terlambat, dan melakukan prestasi tetapi tidak sempurna. *Franchisee* dianggap melakukan wanprestasi apabila melanggar perbuatan sebagaimana tercantum dalam pasal 3, pasal 6, pasal 7, dan pasal 9 perjanjian waralaba PT. Putera Sejahtera Pioneerindo. Sebelum *franchisee* dinyatakan wanprestasi, *franchisor* harus memberikan teguran atau somasi secara tertulis dan atau melalui pengadilan 3x (tiga kali) berturut-turut sesuai dengan pasal 1328 Kitab Undang-undang Hukum Perdata dan Pasal 6.11 didalam Perjanjian Waralaba PT. Putera Sejahtera Pioneerindo, apabila teguran tersebut tidak dihiraukan maka pihak franchisor dapat mengajukan gugatan melalui Pengadilan.
3. Akibat Hukum yang ditimbulkan jika terjadi wanprestasi dalam perjanjian waralaba. *Franchisor* akan melakukan pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak dan menuntut ganti kerugian. Cara penyelesaiannya jika

terjadi wanprestasi adalah menggunakan cara musyawarah, apabila tidak berhasil maka *franchisor* dapat mengajukan gugatan ke pengadilan yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak.

Saran

1. Hendaknya perjanjian waralaba dibuat dengan mempertimbangkan Asas Konsensualisme dan Asas Kebebasan Berkontrak, walaupun perjanjian tersebut menggunakan perjanjian baku. Untuk menerapkan perjanjian baku dalam perjanjian waralaba harus sesuai dengan ketentuan Pasal 18 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
2. Bagi *franchisee*, hendaknya segala aturan yang telah ditetapkan oleh *franchisor* dalam perjanjian waralaba harus ditaati dengan baik. Apabila tidak ditaati, maka *franchisor* berhak untuk menyatakan *franchisee* wanprestasi.
3. Hendaknya semua permasalahan yang terjadi dapat diselesaikan dengan cara musyawarah terlebih dahulu. Namun, jika cara musyawarah tidak berhasil, maka *franchisor* dan *franchisee* dapat membawa permasalahan tersebut ke pengadilan yang telah ditunjuk dan disepakati oleh *franchisor* dan *franchisee* dalam perjanjian waralaba.

Ucapan Terima Kasih

Segala puji bagi Allah Subhanahu wa Ta'ala yang telah memberikan rahmat, petunjuk, dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi ini dengan baik dan sesuai harapan. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad Shallallahu'alaihi wa Sallam, keluarga, dan para sahabat.

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan menyelesaikan program studi ilmu hukum untuk memperoleh gelar sarjana hukum. Skripsi ini tercipta berkat usaha, semangat, dan doa yang diwujudkan dalam suatu kajian, analisis, dan pemikiran dalam koridor disiplin ilmu hukum yang dipelajari penulis yang kemudian diimplementasikan dalam bentuk tulisan berwujud skripsi berjudul "PERJANJIAN WARALABA DAN AKIBAT HUKUMNYA JIKA TERJADI WANPRESTASI (*FRANCHISE AGREEMENT AND ITS LEGAL CONSEQUENCES IN THE EVENT OF DEFAULT*)". Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan, koreksi, dorongan, semangat, dan doa dari semua pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Kopong Paron Pius, S.H., S.U. selaku Pembimbing, yang telah meluangkan banyak waktunya untuk mendidik, memberikan ilmu serta dorongan dan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;
2. Ibu Iswi Hariyani, S.H., M.H. Pembantu Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis hingga terselesaikannya skripsi ini;
3. Bapak I Wayan Yasa, S.H., M.H. selaku Ketua Penguji skripsi;

4. Bapak Firman Floranta Adonara, S.H., M.H. selaku Sekretaris Penguji skripsi;
5. Dr. Widodo Ekatjahjana, S.H., M.H. selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Jember;
6. Bapak Echwan Iriyanto, S.H., M.H., selaku Pembantu Dekan I, Bapak Mardi Handono, S.H., M.H., selaku Pembantu Dekan II, dan Bapak Eddy Mulyono, S.H., M.H., selaku Pembantu Dekan III Fakultas Hukum Universitas Jember.
7. Bapak Sugijono, S.H., M.H. Ketua Jurusan/ Bidang Perdata Fakultas Hukum Universitas Jember yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis;
8. Ibu Hj. Liliek Istiqomah, S.H., M.H. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan arahan kepada penulis selama kuliah;
9. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Hukum Universitas Jember yang telah mencurahkan pikiran dan tenaganya untuk memberikan secercah cahaya terang ilmu pengetahuan kepada mahasiswanya;
10. Seluruh staf dan Karyawan Fakultas Hukum Universitas Jember.
11. Orang tua tercinta, yaitu Papa Edy Santoso dan Mama Nina Rustiana serta Keluarga Papa Bondan Heriyono, S.H., M.H., Mama Dra. Eny Tri Wahyuni, S.Pd, M.Pd., yang selalu memberikan semangat dan doa kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
12. Dewantara yang selalu ada disaat senang maupun susah dalam penyusunan skripsi ini.
14. Adik tersayang Nikita Aprilia Savitry yang selalu memberikan dukungannya.
15. Sahabat tersayang Rifka Alfisyah yang selalu memberikan semangatnya dalam hal apapun.
16. Teman – teman seperjuangan Devie, Riska, Utari, Riva, Nona yang telah berjuang bersama-sama untuk menyelesaikan skripsi di semester ini.

Semoga doa, bantuan, bimbingan, semangat, dan perhatian yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang baik dari Allah Subhanahu wa Ta'ala. Penulis berharap skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semuanya khususnya bagi penulis.

Daftar Pustaka

Buku

- [1] H. Moch. Basarah & H.M. Faiz Mufidin, 2008, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, hlm 34.
- [2] Peter Mahmud Marzuki, 2010, *Penelitian Hukum*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, hlm 194.
- [3] *Ibid*, hlm 93.
- [4] *Ibid*, hlm 137.
- [5] *Ibid*, hlm 206.
- [6] Soerjono Soekanto, 2006, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, hlm 165.
- [7] Peter Mahmud Marzuki, *Op. Cit*, hlm 35-42.
- [8] Subekti, 2005, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: PT. Intermasa, hlm 15.
- [9] *Ibid*, hlm 17
- [10] *Ibid*, hlm 19.

- [11] *Ibid*, hlm 22.
- [12] H. Moch. Basarah & H.M. Faiz Mufidin, *Op. Cit*, hlm 42.
- [13] Gunawan Widjaja, 2003, *Hukum Tentang Perlindungan Konsumen*, Jakarta:Gramedia Pustaka Utama, hlm 57.
- [14] Adrian Sutedi, 2008, *Hukum Waralaba*, Jakarta : Ghalia Indonesia, hlm 89.
- [15] Mariam Darus Badruzaman, 2005. *Aneka Hukum Bisnis*, Bandung : Alumni, hlm 40.
- [16] Salim HS, 2007, *Perkembangan Hukum Kontrak diluar KUHPerdara*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, hlm 50.
- [17] Salim HS, *Op. Cit*, hlm 17.
- [19] Adrian Sutedi, *Op. Cit*, hlm 54.
- [20] H. Moch. Basarah & H.M. Faiz Mufidin, *Op. Cit*, hlm 48.
- [21] J. Satrio, 1999, *Hukum Perikatan Pada Umumnya*, Bandung : Alumni, hlm 122.
- [22] *Ibid*, hlm 122.
- [23] *Ibid*, hlm 128.
- [24] *Ibid*, hlm 133.
- [25] Gunawan Widjaja, 2006, *Seri Hukum Bisnis Memahami Prinsip Keterbukaan dalam Hukum Perdata*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, hlm 357.
- [26] Iswi Hariyani, *Op. Cit*, hlm 86.
- [27] Gunawan Widjaja, *Op. Cit*, hlm 281.
- [28] Salim HS, *Op. Cit*, hlm 178.
- [29] *Ibid*, hlm 180.
- [30] *Ibid*, hlm 181.
- [31] Subekti, *Op. Cit*, hlm 53.
- [32] Nindyo Pramono, 2003, *Hukum Komersil*, Jakarta : Pusat Penerbitan UT, hlm 223.
- [33] Adrian Sutedi, *Op. Cit*, hlm 80.
- [34] Adrian Sutedi, *Op. Cit*, hlm 145.

Peraturan Perundang-undangan

Kitab Undang-undang Hukum Perdata .

Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Lembaran Negara Nomor 33 Tahun 1999; Tambahan Lembaran Negara Nomor 3817 Tahun 1999.

[Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. Lembaran Negara Nomor Tahun 1999; Tambahan Lembaran Negara Nomor Tahun 1999.

Peraturan Pemerintah RI Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 31 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Internet

www.google.com/ google serach, mengutip pendapat Asikin Kusuma Atmadja dalam Forum Hukum, diakses tanggal 13 Januari 2013, Jam 18.15 WIB.

www.google.com/ pedoman membeli dan menjalankan franchise, diakses tanggal 05 September 2012, Jam 21.09 WIB.

www.konsultanwaralaba.com/bisnis-franchise, diakses tanggal 3 September 2012, Jam 20:39 WIB.