



**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *FRANCHISEE*
DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE*
(STUDI KASUS NOMOR : 200/
PDT.G/2004/PN.JKT.PST)**

**THE PROTECTION OF THE LAW FOR *FRANCHISEE*
IN THE *FRANCHISE AGREEMENT***

(THE CASE STUDY : 200/
PDT.G/2004/PN.JKT.PST)

Asal :

Hadiah

Klass

Pemberian

346.07

28 JAN 2008

MIR

No. induk :

Pengkatalog :

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Tugas Akhir Dan Memenuhi Syarat-Syarat

Untuk Menyelesaikan Program Studi Ilmu Hukum (S1)

Dan Mencapai Gelar Sarjana Hukum

HURUM SABANG

Oleh :

EKO MIRLANTINO N.

NIM : 010710101160

**JURUSAN / BAGIAN HUKUM HUKUM KEPERDATAAN
FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS JEMBER**

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *FRANCHISEE*
DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE*
(STUDI KASUS NOMOR : 200/
PDT.G / 2004 / PN.JKT.PST)**

**THE PROTECTION OF THE LAW FOR *FRANCHISEE*
IN THE *FRANCHISE* AGREEMENT
(THE CASE STUDY : 200/
PDT.G/2004/PN.JKT.PST)**



**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *FRANCHISEE*
DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE*
(STUDI KASUS NOMOR : 200/
PDT.G/2004/PN.JKT.PST)**

Disusun Oleh :

EKO MIRLANTINO N.

010710101160

Pembimbing



Hj. SOENARJATI, S.H.

NIP 130 350 760

Pembantu Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Edi Wahjuni".

EDI WAHJUNI, S.H., M.Hum.

NIP 132 304 777

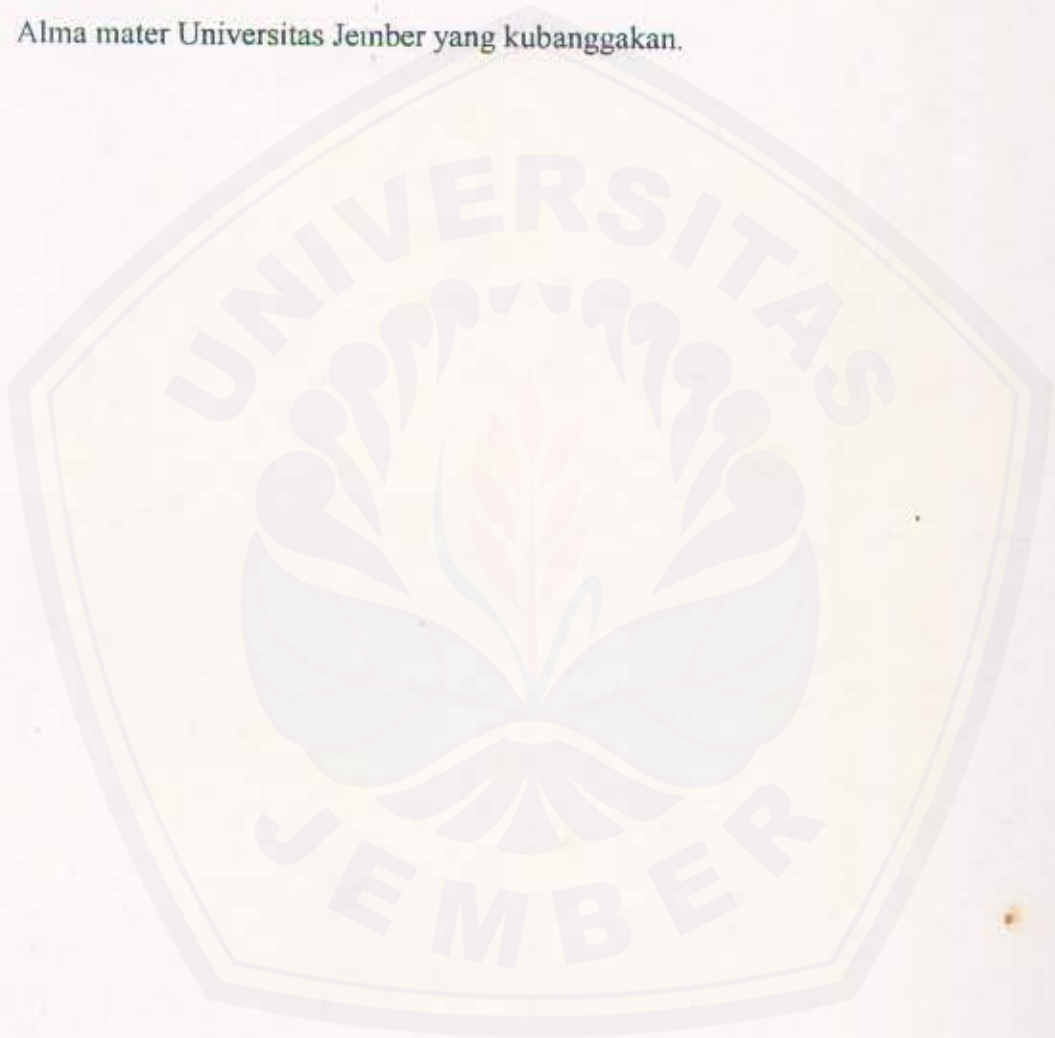
**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS JEMBER FAKULTAS HUKUM**

2007

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. Ayahanda Bambang Nugroho dan Ibunda Alyda Amir tercinta yang dengan kerja keras, limpahan doa, kasih sayang, serta nasehat dan segala pengorbanan yang tiada henti;
2. Alma mater Universitas Jember yang kubanggakan.



MOTTO

“Manusia adalah Sumber daya (*Resource*) bukan Biaya (*Cost*)”

Peter Drucker



Koran Sindo. Selasa, 10 Juni 2007. Halaman 1.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : EKO MIRLANTINO NUGROHO

NPM : 010710101160

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul: **"PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *FRANCHISEE* DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE* (STUDI KASUS NOMOR : 200 / T.G / 2004 / PN.JKT.PST)"** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Dengan demikian persyaratan ini, saya buat dengan sebenarnya tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, Juli 2007

Yang Menyatakan

EKO MIRLANTINO N.

010710101160

PERSETUJUAN

Dipertahankan dihadapan panitia penguji :

Hari : Rabu

Tanggal : 18

Bulan : JULI

Tahun : 2007

Diterima oleh panitia Hukum Universitas Jember

Panitia Penguji,

Ketua

Sekretaris


MARDI HANDONO, S.H., M.Hum.

NIP 131 832 299


EMI ZULAIKA, S.H.

NIP 132 288 193

Anggota Panitia Penguji,

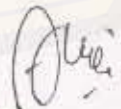
1. Hj. SOENARJATI, S.H.

NIP 130 350 760


(.....)

2. EDI WAHJUNI, S.H., M.Hum.

NIP 132 304 777

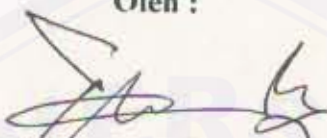

(.....)

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

“PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *FRANCHISEE* DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE* (STUDI KASUS NOMOR : 200 / PDT.G / 2004 / PN.JKT.PST)”

Oleh :



EKO MIRLANTINO N.

010710101160

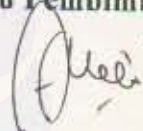
Pembimbing



Hj. SOENARJATI, S.H.

NIP. 130 350 760

Pembantu Pembimbing



EDI WAHJUNI, S.H., M.Hum

NIP. 132 304 777

Mengesahkan,

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS HUKUM

Dekan,



KOPONG PARON PIUS, S.H., S.U.

NIP. 130 808 985

KATA PENGHANTAR

Syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis diberi kemudahan dan kelancaran dalam menyelesaikan skripsi yang diberi judul : **“PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP *FRANCHISEE* DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE* (STUDI KASUS NOMOR : 200 / PDT.G / 2004 / PN.JKT.PST)”**.

Penulis dalam skripsi ini, mendapat banyak bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Skripsi ini tidak akan berhasil tanpa bantuan Moril dan Materiil dari orang-orang yang berjiwa besar yang selalu siap membantu tanpa pamrih. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Hj. Soenarjati, S.H., pembimbing yang telah memberikan petunjuk, nasihat, bimbingan dan arahan dan kesabarannya dalam penulisan skripsi ini;
2. Ibu Edi Wahjuni, S.H.,M.Hum., pembantu pembimbing yang telah memberikan petunjuk, nasihat, bimbingan dan kesabarannya dalam penulisan skripsi ini;
3. Bapak Mardi Handono, S.H., M.Hum., Ketua Penguji Skripsi;
4. Ibu Emi Zulaika, S.H., Sekretaris Penguji Skripsi;
5. Bapak Mardi Handono, S.H.,M.Hum., Ketua Jurusan Hukum Perdata;
6. Bapak Kopong Paron Pius, S.H.,S.U., Dekan Fakultas Hukum Universitas Jember;
7. Bapak Totok Sudaryanto, S.H.,M.S., Pembantu Dekan I Fakultas Hukum Universitas Jember; Bapak I Ketut Suandra, S.H., Pembantu Dekan II Fakultas Hukum Universitas Jember; Bapak Ida Bagus Oka Ana, S.H., M., Pembantu Dekan III Fakultas Hukum Universitas Jember;
8. Ibu Hidajati, S.H., Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan kesabaran demi kelancaran studi dari penulis selama ini;
9. Bapak, Ibu Dosen Fakultas Hukum Universitas Jember yang telah banyak membantu dan memberikan ilmu pengetahuan selama penulis mengikuti studi;

10. Bapak Wibisono Imam Santoso, S.H., LL.M., dan Ivan Taufik, S.H. yang selalu menyempatkan waktu dalam kesibukannya untuk membantu penulis;
11. Ayahanda Bambang Nugroho dan Ibunda Alyda Amir tercinta yang dengan kerja keras, limpahan doa, kasih sayang, serta nasehat dan segala pengorbanan yang tiada henti;
12. Adik-adik ku yang selalu kusayangi Dwi Aulia Rahmawati dan Trie Sari Ramadhina, terima kasih atas dorongan, semangat dan doa hingga kakak-mu bisa menyelesaikan studi ini;
13. Saudara-saudaraku dan keluarganya atas perhatian dan kasih sayang serta limpahan doa kepada penulis; La Luse dan keluarga di Jember yang selalu memberikan motivasi dalam menyelesaikan studi penulis;
14. Teman-teman se-angkatan 2001 baik yang telah lulus lebih dahulu maupun yang akan menanti kelulusannya dengan secara terhormat dengan predikat memuaskan : Arif, Lukman, Ahmad Jusuf Bram, Belly. Semangat dan kesuksesan menyertai kalian akan datang;
15. Brothers OldsKool yang tak mungkin bisa dihapuskan dalam kenangan abadi sewaktu studi-ku di Jember : Agus B.U, MC. Laurens, Armansyah, Rudi E.S., Ferry, Wiwid, Gesit, Agung W. Doni F., Yudha S.A., Wawan Jabriks, Po2n, Bhayu, *I Treasure your friendship Guyz*.
16. Brothers on Jabs : Imam Taufik, Imam Subekti, Harry, Sofyan"Boy". Kita lanjutkan pertualangan yang terhenti, viva.....
17. Blacky (3235 WT) yang setia menemani aktifitasku dari awal semester hingga lulus & Dongcar (54 KU) Maafkan ku yang selalu membuat menunggu di rumah.
18. Semua teman-teman berkumpul ku dalam kesepian dan kebahagiaan di persinggahan sementara sewaktu masa studi ku di jember;
19. El'juisis yang memberikan kesempatan aku untuk memiliki senyuman dan kebersamaan dengan mengukir kenangan di Jember.

Jember, Juli 2007

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
RINGKASAN	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup.....	5
1.3 Rumusan Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penulisan.....	6
1.4.1 Tujuan Umum.....	6
1.4.2 Tujuan Khusus.....	6
1.5 Metode Penulisan.....	6
1.5.1 Pendekatan Masalah.....	7
1.5.2 Sumber Bahan Hukum.....	7
1.5.3 Analisa Bahan Hukum.....	8
1.5.4. Metode Pengumpulan Bahan Hukum.....	8
BAB II. FAKTA, DASAR HUKUM, DAN LANDASAN TEORI	
2.1 Fakta.....	9
2.2 Dasar Hukum.....	11
2.3 Landasan Teori.....	13
2.3.1 Pengertian Perjanjian Pada Umumnya.....	13
2.3.2 Pengertian Franchise (Waralaba).....	14

2.3.3	Pengertian <i>Franchisor</i> (Pemberi Waralaba).....	15
2.3.4	Pengertian <i>Franchisee</i> (Penerima Waralaba).....	16
2.3.5	Perjanjian <i>Franchise</i>	16
2.3.6	Pengertian Perlindungan Hukum.....	19

BAB III. PEMBAHASAN

3.1	Perlindungan Hukum Terhadap <i>Franchisee</i> Dalam Perjanjian <i>Franchise</i>	21
3.2	Putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs. PT Lingkar Natura Inti (studi kasus nomor : 200/ PDT.G/ 2004/ PN, JKT.PST)	27
3.3	Putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs PT Lingkar Natura Inti merupakan gugatan Perbuatan Melawan Hukum (PMH).....	33

BAB IV. KESIMPULAN

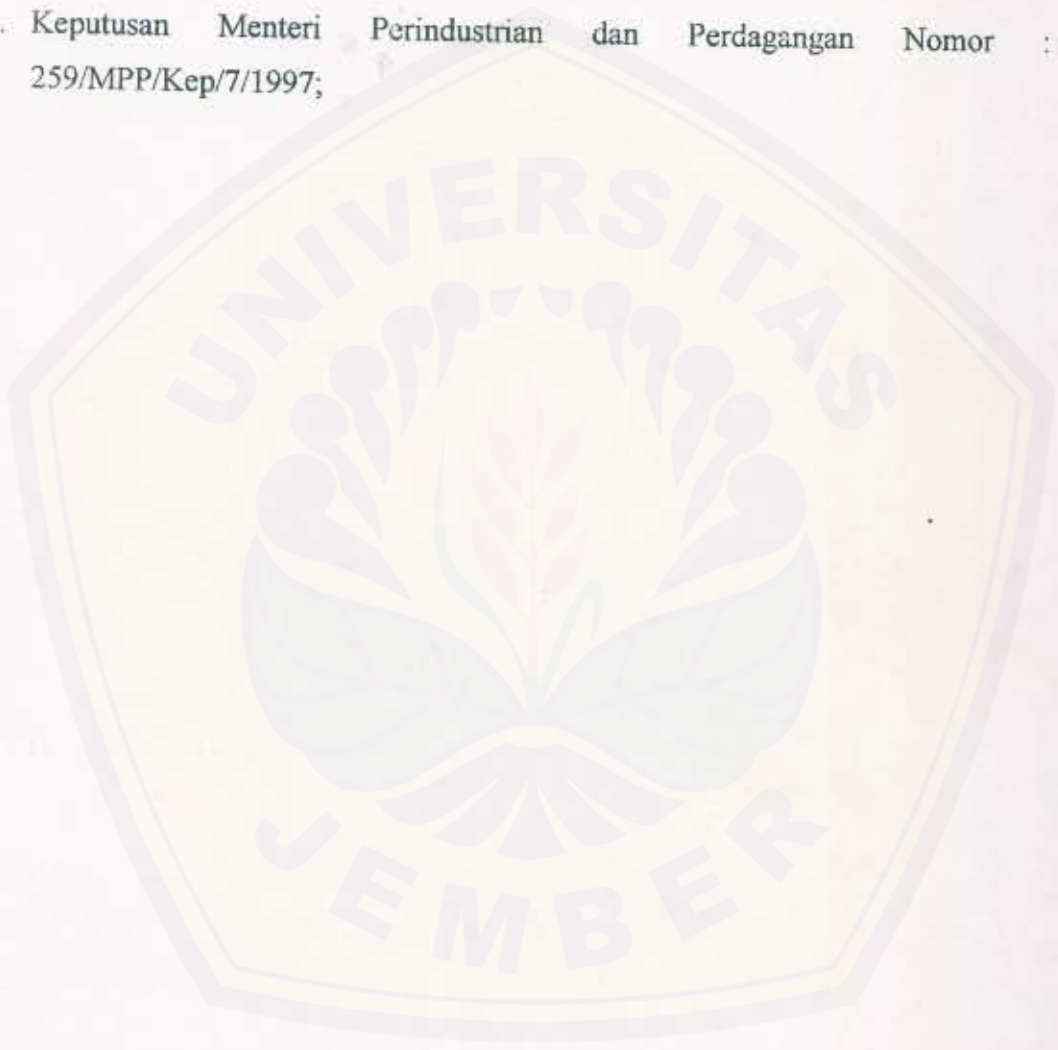
4.1	Kesimpulan.....	40
4.2	Saran.....	41

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Penelitian dari Fakultas Hukum;
2. Putusan Pengadilan Negeri Nomor : 200/PDT.G/2004/PN.JKT.PST;
3. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba;
4. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor : 259/MPP/Kep/7/1997;



RINGKASAN

Waralaba adalah jenis usaha yang berbeda dari yang lainnya dan lebih diakui sebagai suatu konsep atau sistem usaha daripada hanya sebagai usaha saja. Waralaba sama seperti suatu pemberian lisensi atas suatu kekayaan intelektual, tetapi juga memberikan bantuan bagaimana caranya atau transfer teknologi berupa pelatihan, manajemen, akuntansi, dan control terhadap mutu, kualitas dan layanan-layanan.

Namun waralaba juga memiliki masalah-masalah hukum yang diantaranya adalah Bargaining power yang dimilikinya selain perjanjian baku yang dibuat oleh pihak *franchisor* dan *franchisee* dapat menimbulkan beberapa ketimpangan-ketimpangan dalam hal perjanjian yang mensyaratkan adanya kesepakatan dari pihak-pihak yang terkait dalam perjanjian *Franchise*.

Latar belakang inilah yang membuat penulis tertarik untuk mengkaji dalam bentuk karya ilmiah (skripsi) dengan judul **“PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP FRANCHISEE DALAM PERJANJIAN FRANCHISE (STUDI KASUS NOMOR : 200 / PDT.G / 2004 / PN.JKT.PST)”**

Permasalahan dalam skripsi ini adalah bagaimana perlindungan hukum terhadap franchisee dalam perjanjian Franchise, bagaimanakah putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs. PT Lingkar Natura Inti (studi kasus nomor : 200/PDT.G/2004/PN.JKT.PST) dan apakah putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs PT Lingkar Natura Inti merupakan gugatan wanprestasi sudah tepat.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah ingin menjawab dan memberikan masukan terhadap ketiga permasalahan di atas, sekaligus sebagai prasyarat untuk mencapai gelar Sarjana Hukum (S1).

Penulisan ini menggunakan metode pendekatan yuridis normatif yaitu suatu pendekatan terhadap pokok permasalahan dengan mengkaji dan menelaah peraturan perundang-undangan yang berlaku dan berkaitan dengan judul skripsi untuk selanjutnya dihubungkan dengan permasalahan yang ada. Analisis yang digunakan adalah analisis normatif kualitatif yaitu suatu metode untuk memperoleh kesimpulan yang bertitik tolak dari peraturan perundang-undangan sebagai hukum positif yang tidak didasarkan atas bilangan statistik. Sedangkan metode pengumpulan bahan hukum melalui studi pustaka, wawancara, dan penelusuran internet.

Garis besar penulisan skripsi ini berisikan untuk mengetahui dan mengkaji putusan perlindungan hukum terhadap *franchisee* dalam perjanjian *Franchise*, untuk mengkaji putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs PT Lingkar Natura Inti (studi kasus nomor : 200/PDT.G/2004/PN.JKT.PST).

Serta mengkaji apakah putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs. PT Lingkar Natura Inti merupakan gugatan wanprestasi sudah tepat.

Dalam kasus yang diteliti, *franchisor* membatalkan perjanjian waralaba karena *franchisee* tidak menyelesaikan prestasi tepat waktu dalam hal mengoperasikan bisnis waralaba tersebut. *Franchisee* menggugat perbuatan melawan hukum (PMH) dengan alasan perjanjian tidak dibuat ke dalam bahasa Indonesia melainkan ke dalam bahasa Inggris, oleh karenanya *franchisor* dianggap telah melanggar Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 259/MPP/KEP/7/1997 dalam Pasal 2 yang menegaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* (pemberi waralaba) dengan *franchisee* dan bahwa perjanjian *Franchise* dibuat ke dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku pula hukum Indonesia

Dalam proses pemeriksaan perkara hingga sampai ke putusan, Majelis Hakim tidak menerima gugatan tersebut dengan alasan perbuatan *franchisor* sebagai tergugat bukan merupakan Perbuatan Melawan Hukum (PMH) melainkan perbuatan Wanprestasi. Hal ini dibuktikan bahwa Hakim telah berpedoman pada teori klasik hukum kontrak yang jelas membedakan antara gugatan wanprestasi, yang dilakukan bila ada hubungan kontraktual

Kesimpulan dari penulisan skripsi ini meliputi dalam perlindungan hukum terhadap *franchisee* dalam kegiatan usaha dibidang waralaba perlu dituangkan kedalam bentuk peraturan perundang-undangan yang khusus dan mengatur tentang *franchise*, selain itu Hakim dalam memutus perkara waralaba ini tidak hanya saja melihat pada teori klasik hukum kontrak saja melainkan mempertimbangkan dengan teori modern hukum kontrak yang mengesampingkan syarat formal dalam perjanjian *Franchise*.

Penulis disini memberikan saran pada permasalahan-permasalahan yang timbul diatas karena perjanjian waralaba tersebut, Pertama dengan adanya teori modern hukum kontrak maka para penegak hukum diharapkan untuk dapat melihat perkara gugatan Wanprestasi atau Perbuatan Melawan Hukum (PMH) bukan hanya dari sisi syarat formal saja sebagaimana yang dinyatakan dalam teori klasik hukum kontrak. Kedua hendaknya *franchisee* lebih berhati-hati dalam membaca perjanjian baku *Franchise* yang diberikan oleh *franchisor*.



BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kemanapun kita pergi baik di jalan mulai di kota besar dan di kota kecil kita akan menjumpai usaha (bisnis) yang mana bentuknya serupa antara satu dengan yang lain serta memberikan jasa/produk yang sama pula. Bukan hanya itu saja usaha ini juga memiliki standar operasional dan kualitas layanan yang sama juga.

Bila dicermati lebih lagi, ternyata tempat-tempat penjualan (*outlet*) ini bukanlah cabang dari usaha induk melainkan dimiliki oleh individu atau badan usaha lain. Usaha yang berbeda dari usaha lainnya ini lebih dikenal dengan sebutan Waralaba atau *Franchise*. Istilah *franchise* berasal dari bahasa Perancis yang artinya bebas dari perintah (*free from service*) yang dalam bidang bisnis berarti kebebasan yang diperoleh oleh seorang wirausahawan untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu dalam wilayah tertentu.

Waralaba menjadi jenis usaha yang menarik karena manfaat yang didapat baik bagi *franchisor* maupun *franchisee*. Bagi *franchisor*, ia dapat membuktikan kepada *franchisee* bahwa jasa/produk yang ia tawarkan telah terbukti berhasil dan nama usahanya (*Trade Name*) telah dikenal oleh masyarakat luas. Selain itu juga memberikan pelatihan manajemen, keuangan dan control kualitas (*Quality control*) untuk menjaga standar mutu dan layanan serta hak eksklusif (*Exclusive territory*) bagi *franchisee* untuk menjalankan usahanya dalam suatu wilayah tertentu. Sedangkan bagi *franchisee*, waralaba mengurangi resiko kegagalan bisnis dibandingkan dengan melakukan bisnis baru karena ia tidak perlu lagi melakukan uji coba atas jasa/produk yang ditawarkan. Disamping itu, pendanaan dari perbankan akan lebih mudah karena bisnis ini bukanlah bisnis baru dan biaya untuk bahan dasar akan lebih mudah karena pembelian suplai yang besar dari *franchisor*.

Akan tetapi tidak ada bisnis yang sepenuhnya dapat dikatakan aman atau tidak berisiko termasuk bisnis waralaba disini. Meskipun sebagian besar penerima

waralaba puas dan menjadi pengusaha yang berhasil sekalipun ada kalanya penerima waralaba dapat menderita kerugian keuangan. Karena sebab itu calon *franchisee* harus secara khusus lebih waspada pada setiap perusahaan waralaba yang menjamin akan keuntungan dan keberhasilan tertentu.

Dalam bisnis waralaba, *franchisee* mendapatkan pelatihan dan kekuatan pemasaran dari pihak *franchisor*. Namun *franchisee* harus dapat melaporkan segala keinginannya kepada pihak *franchisor*. Selain itu semua bisnis yang berhasil mensyaratkan banyak dipersembahkan dan kerja keras maka *franchisee* harus siap membuat komitmen tersebut.

Dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba memiliki 2 (dua) jenis di dalam kegiatannya, yaitu :

1. Waralaba produk dan merek dagang
2. waralaba format bisnis

Waralaba dalam bentuk produk dan merek dagang adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada penerima waralaba (*franchisee*) untuk menjual produk yang dikembangkan oleh *franchisor* yang disertai dengan pemberian ijin untuk menggunakan merek dagang milik *franchisor*. Pemberian ijin penggunaan merek dagang tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut. Atas pemberian ijin penggunaan merek dagang tersebut biasanya *franchisor* memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti di muka, dan selanjutnya *franchisor* memperoleh keuntungan melalui produk yang diwaralabakan kepada *franchisee*. Dalam bentuk yang sangat sederhana ini, maka waralaba produk dan merek dagang sering kali mengambil bentuk ke agen, distributor atau lisensi penjualan.

Bedanya dengan waralaba produk dan merek dagang, waralaba dalam bentuk format bisnis merupakan pemberian lisensi oleh seseorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*), lisensi tersebut memberi hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang/nama dagang dari *franchisor*, dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang tersedia yaitu terdiri dari seluruh keperluan yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum

terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya oleh kedua belah pihak. (Widjaja, 2001:14)

Pada dasarnya istilah *Franchise* tidak dikenal dalam kepustakaan hukum Indonesia, hal ini dapat kita maklumi karena memang lembaga *Franchise* ini sejak awal tidak terdapat dalam budaya atau tradisi bisnis bagi masyarakat negara kita. Namun karena faktor dan pengaruh globalisasi yang melanda di berbagai bidang dunia usaha, maka kemudian *franchise* dapat diterima dalam tatanan budaya dan tatanan hukum masyarakat negara kita.

Di Indonesia sistem bisnis dengan *franchise* mulai berkembang sejak tahun 1980-an dan sekarang sudah menjadi kenyataan. Pada saat ini sudah banyak *franchise* asing masuk ke Indonesia, baik dalam perdagangan barang dan jasa. Selain itu beberapa pengusaha Indonesia juga telah memulai mengembangkan *Domestic Franchise*, seperti Es teller 77, Indomaret, Alfamart, Wong solo, salon Rudi Hadisuwarno, dan lain-lain. (Salim H.S.,2003:167)

Lembaga *Franchise* pertama kalinya dikenal di negara Amerika Serikat. *Franchise* pada masa itu dilakukan di tingkat distributor. Sejak tahun ketahun, usaha *franchise* mengalami peningkatan yang sangat besar di negara Amerika Serikat. Hal ini terlihat dari banyaknya usaha *franchise* yang berkembang di Negara tersebut. Bukan hanya dalam negara Amerika Serikat saja usaha/bisnis *franchise* berkembang melainkan Negara lain seperti Negara Australia, Jepang, Inggris dan Negara lainnya termasuk Indonesia.

Dapat kita lihat waralaba bukanlah merupakan suatu bisnis tapi merupakan suatu konsep, metode atau sistem pemasaran yang digunakan oleh suatu perusahaan (*Franchisor*) dalam mengembangkan dan memasarkan usahanya tanpa melakukan investasi langsung tapi melibatkan kerja sama pihak lain (*Franchise*) untuk membuka tempat penjualan (*outlet*).

Berdasarkan laporan *International Franchise Association* (IFA) tahun 2003, di Amerika Serikat para pakar ekonomi memperkirakan bahwa usaha *franchise* di tahun 2000 sudah mencapai USD 1 Triliun dalam penjualan eceran. Terhitung 320.000 (40 % dari seluruh penjualan eceran) usaha kecil di

waralabakan dalam 75 industri dan memperkerjakan 8 (delapan) menit yang berarti satu dari dua belas pendirian usaha eceran adalah usaha waralaba. Juga telah ada organisasi waralaba Indonesia yaitu Asosiasi Franchise Indonesia (AFI) yang keanggotaannya terdiri dari *franchisor* dan *Master Franchisor* yang sudah berhasil menjalankan usahanya lebih dari 2 (dua) tahun. Dengan menghubungi asosiasi ini, calon *franchisee* dapat melihat prospeknya dan performa dari *franchisor* yang mungkin juga sesuai dengan harapannya. (Sjahputra Tunggal,2005:iii)

Selain dari itu, terdapat asas konsensualisme yang dinyatakan dalam pasal 1320 KUH Perdata yang menyatakan bahwa perjanjian lahir pada saat dicapainya kata sepakat antara para pihak dengan memenuhi 4 (empat) unsurnya yaitu : (1) para pihak cakap untuk membuat perjanjian, (2) para pihak sepakat untuk mengikat diri, (3) mengenai suatu hal tertentu, dan (4) sebab yang halal. (Elsi Kartika,2005:26)

Oleh karena perjanjian waralaba dibuat oleh *franchisor*, maka terdapat ketimpangan-ketimpangan dalam hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* (*unequal bargaining power*). *Franchisor* menetapkan syarat-syarat (*discreet power*) yang wajib dipenuhi oleh *franchisee*. Syarat-syarat tersebut misalnya dengan mempergunakan merek dagang atau merek jasa serta memanfaatkan metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan bersama *franchisor*.

Ketidakmampuan atau kegagalan dalam memenuhi persyaratan yang diberikan oleh *franchisor* dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian secara sepihak oleh *franchisor*, misalnya *franchisee* tidak memenuhi kuota penjualan atau standar operasi.

Ada kalanya *franchisee* dapat melakukan inisial investasi baik atas kehendak sendiri atau perintah dari *franchisor* untuk mempermudah pelaksanaan operasional usaha sebelum kontrak waralaba dilakukan. Misalnya dengan menentukan lokasi penjualan, luas tanah, standar desain, dan lain sebagainya. Maksudnya agar usaha dapat langsung berjalan saat kontrak waralaba dilakukan. Bila ternyata dikemudian hari tidak tercapai kesepakatan perjanjian maka

franchisee akan menanggung kerugian atas investasi awal yang dikeluarkannya. Ternyata hal ini sangat tidak adil bagi *franchisee*, karena *franchisee* menjadi pihak yang dirugikan karena dengan nyata kontrak belum terlaksana dan dikatakan tidak ada perjanjian.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mengambil judul “**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP FRANCHISEE DALAM PERJANJIAN FRANCHISE (STUDI KASUS NOMOR : 200/PGT.G/2004/PN.JKT.PST)**”.

1.2. Ruang Lingkup

Berdasarkan apa yang telah diuraikan di atas, maka perlu adanya ruang lingkup dalam penulisan skripsi ini guna menghindari adanya penulisan yang menyimpang dari pokok permasalahan yang ada. Ruang lingkup dari pembahasan skripsi ini mengenai perlindungan hukum *franchisee* dalam perjanjian *franchisee*. Dimana kasusnya telah diputus sampai tingkat Pengadilan Negeri Nomor : 200/PDT.G/2004/PN.JKT.PST.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan ruang lingkup di atas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah perlindungan hukum terhadap *franchisee* dalam perjanjian *Franchise* ?
2. Bagaimanakah putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs. PT Lingkar Natura Inti (studi kasus nomor : 200/ PDT.G/ 2004/ PN.JKT.PST) ?
3. Apakah putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs PT Lingkar Natura Inti merupakan gugatan wanprestasi sudah tepat ?

1.4. Tujuan Penulisan

Pada dasarnya setiap penulisan ilmiah pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai, demikian pula dengan penyusunan skripsi ini. Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan ini meliputi tujuan umum dan tujuan khusus :

1.4.1. Tujuan Umum

- a. Untuk memenuhi dan melengkapi tugas akhir akademis sebagai persyaratan yang telah ditentukan guna meraih gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Jember.
- b. Untuk mengembangkan ilmu yang telah diperoleh dibangku kuliah dan untuk menambah wawasan.
- c. Untuk dipersembahkan dan diabadikan kepada alma mater sebagai karya tulis ilmiah yang berguna bagi kalangan umum dan akademis.

1.4.2. Tujuan Khusus

- a. Untuk mengetahui dan mengkaji putusan perlindungan hukum terhadap *franchisee* dalam perjanjian *Franchise*.
- b. Untuk mengetahui dan mengkaji putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs PT Lingkar Natura Inti (studi kasus nomor : 200/PDT.G/2004/PN.JKT.PST).
- c. Untuk mengetahui dan mengkaji apakah putusan Pengadilan Negeri dalam kasus Natasha Kasakeyan vs. PT Lingkar Natura Inti merupakan gugatan wanprestasi sudah tepat.

1.5. Metode Penulisan

Suatu penulisan dapat disebut sebagai suatu karya ilmiah, jika dalam penulisan tersebut menggunakan metodologi, agar memperoleh hasil yang obyektif dan ilmiah. Metodologi merupakan suatu cara untuk menemukan, mengembangkan dan mengetahui kebenaran untuk memecahkan masalah. Ciri-ciri umum yang dimiliki suatu penulisan karya ilmiah adalah harus mengandung kebenaran yang dapat dipertanggung jawabkan. Kebenaran tersebut dapat

dibuktikan dengan mengajukan data-data yang sebenarnya sehingga tulisan mampu menunjukkan sifat ilmiahnya. Untuk mengetahui kebenaran dalam penyusunan skripsi ini dipergunakan pendekatan Yuridis Normatif dengan melakukan kajian-kajian terhadap peraturan hukum yang berlaku sebagai dasar untuk melakukan pembahasan-pembahasan diatas. (Soemitro,1997:17)

1.5.1. Pendekatan Masalah

Metode pendekatan masalah yang dipergunakan dalam penulisan skripsi ini adalah pendekatan masalah yang bersifat Yuridis Normatif, yaitu suatu pendekatan terhadap pokok permasalahan dengan megkaji dan menelaah peraturan perundang-undangan yang berlaku dan berkaitan dengan judul skripsi ini untuk selanjutnya dihubungkan dengan permasalahan yang ada. (Soemitro,1990:10)

1.5.2. Sumber Bahan Hukum

Setiap penulisan suatu karya ilmiah, selalu menggunakan bahan hukum sebagai dasar untuk menganalisa suatu permasalahan. Sejalan dengan metode penulisan yang dipergunakan, maka penulisan skripsi ini menggunakan bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder, yaitu :

a. Bahan hukum primer

Bahan hukum primer diperoleh dari mempelajari peraturan perundang-undangan, pendapat sarjana, norma-norma dan yurisprudensi yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini. (Soemitro,1990:11)

Maka bahan hukum primer sebagai dasar peraturan perundang-undangan dalam penulisan ini diperoleh dari Kitab Undang-undang Hukum Perdata, Peraturan Perundang-undangan tentang Waralaba, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Tentang Pelaksanaan Dan Tata Cara Usaha Waralaba.

b. Bahan hukum sekunder

Bahan hukum sekunder erat kaitannya dengan sumber bahan hukum primer dan dapat membantu menganalisis dan memahami bahan hukum primer. bahan hukum sekunder dapat diperoleh dari hasil penelitian orang lain, majalah-majalah hukum, literatur-literatur yang mengandung untuk membahas permasalahan dalam skripsi ini. (Soemitro,1990:11)

1.5.3. Analisa Bahan Hukum

Mengingat permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini maka untuk menganalisa data yang diperoleh dipergunakan metode analisis bahan hukum secara Deskriptif Kualitatif yaitu suatu metode atau cara untuk memperoleh gambaran singkat suatu masalah yang didasarkan atas suatu peraturan perundang-undangan yang berlaku. hasil analisa bahan hukum ini kemudian ditarik suatu kesimpulan dengan menggunakan metode deduktif, yaitu metode penyelesaian masalah yang dimulai dari pengetahuan yang bersifat umum untuk menilai suatu kejadian yang bersifat khusus. (Soemitro,1990:98)

1.5.4. Metode Pengumpulan Bahan Hukum

a. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan suatu metode pengumpulan bahan hukum yang dilakukan dengan cara mempelajari literatur-literatur, peraturan perundang-undangan dan putusan pengadilan yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji untuk memperoleh gambaran yang jelas dalam penyusunan skripsi ini.

b. Studi Lapangan

Studi lapangan merupakan suatu metode dengan melakukan penelitian di lapangan guna mendapatkan bahan hukum sekunder yaitu informasi-informasi yang akurat yaitu melalui wawancara atau tanya jawab dengan pihak-pihak yang terkait dalam pokok permasalahan skripsi ini.



BAB II

FAKTA, DASAR HUKUM, DAN LANDASAN TEORI

2.1. Fakta

Franchisor adalah pemilik lisensi stand minuman QUICKLY yang dimiliki oleh perusahaan asing dari Taiwan. *Franchisee* adalah pegawai swasta berkewarganegaraan dan bertempat tinggal di Indonesia. pada sekitar bulan November 2002, *franchisee* mendapat informasi tentang adanya usaha/bisnis Waralaba yang dilakukan oleh *franchisor* yang melakukan bisnis penjualan minuman import QUICKLY dengan sistem waralaba.

Franchisee tertarik akan usaha waralaba yang ditawarkan oleh *franchisor*. setelah ketertarikan *franchisee* muncul maka *franchisor* memberikan informasi-informasi tentang syarat-syarat lisan yaitu syarat yang mengenai apa saja yang harus dilakukan oleh *franchisee* untuk mendapatkan lisensi dari waralaba QUICKLY tersebut. diantaranya yaitu syarat untuk memilih lokasi yang harus disetujui sebelumnya oleh *franchisor* sendiri, selain itu *franchisee* juga harus membayar *franchise fee* yang juga merupakan kontribusi dari *franchisee* kepada *franchisor* sebagai suatu imbalan atas pemberian hak intelektual pemberi waralaba dalam kurun waktu tertentu beserta *security deposit fee*.

Oleh karena keinginan yang besar bagi *franchisee* untuk meraih keuntungan dari waralaba yang ditawarkan oleh *franchisor*, kemudian *franchisee* menandatangani kontrak waralaba walau tidak banyak mengerti tentang klausula-klausula yang ditulis dalam bahasa Inggris oleh *franchisor*.

Setelah penandatanganan kontrak tersebut maka diperlukanlah sebuah lokasi untuk menjalankan usaha ini, dan atas saran *franchisor* maka *franchisee* memilih 2 (dua) *counter* yang berlokasi di ITC Kuningan Jakarta. *Franchisor* menganggap bahwa lokasi tersebut dianggap prospeknya yang besar untuk menjalankan usaha yang akan di operasikan oleh *franchisee*.

Franchisor kemudian memerintahkan *franchisee* untuk memilih rekanannya dalam menentukan desain counter yaitu PT RT&Z. setelah melihat harga yang ditawarkan dari PT RT&Z, *franchisee* merasa keberatan dengan alas

an harga terlalu mahal, kemudian *franchisee* ini mencoba menawarkan untuk mengajukan desainer sendiri dalam menentukan desain counter outlet yang akan dijalankan.

Setelah perundingan yang panjang maka *franchisor* menganjurkan agar membayar biaya desain counter kepada PT RT&Z sebesar 1.000.000 (satu juta rupiah) saja. Sementara *franchisee* tidak menjawab atas tawaran yang diberikan *franchisor*, akan tetapi *franchisee* tetap akan mencoba menggunakan jasa desainer sendiri. Akibatnya *franchisee* tidak dapat mengoperasikan counter tepat waktu sesuai dengan tanggal yang telah disepakati dalam perjanjian waralaba.

Pada tanggal 16 April 2002, *franchisor* membatalkan seluruh perjanjian waralaba tersebut. karena *franchisee* merasa menjadi pihak yang dirugikan maka *franchisee* yang selanjutnya disebut sebagai Penggugat, melakukan gugatan ke Pengadilan Negeri Jakarta Pusat dengan gugatan bahwa *franchisor*, PT Lingkar Natura Inti dan Ny. Lim Phing yang selanjutnya disebut sebagai Tergugat I dan Tergugat II. Bahwa tergugat I dan Tergugat II telah melakukan Perbuatan Melawan Hukum (PMH) dan *franchisee* yang disini sebagai penggugat menuntut agar segala kerugian yang ditanggungnya dapat digantikan oleh *franchisor*.

Kerugian Penggugat yang ditimbulkan karena pembatalan perjanjian tersebut terdiri dari :

1. Kerugian Materiil, yang berupa pembayaran sewa atas 2 *counter* di ITC Kuningan Jakarta sebesar Rp. 190.200.000 (seratus sembilan puluh dua ratus ribu rupiah) beserta *fee* yang dibayarkan sejumlah USD 15.000. (lima ribu dolar Amerika Serikat) yang terdiri dari *Franchise Fee* sejumlah USD 10.000. (sepuluh ribu dolar amerika serikat) dan *Deposit Fee* sejumlah USD 5.000. (lima ribu dolar Amerika Serikat), serta dikenakan bunga 5 % (lima persen) atas seluruh jumlah tersebut sejak bulan Febuari 2002.
2. Kerugian Imateriil, yang , merupakan hilangnya kesempatan untuk menjalankan usaha beserta rusaknya nama baik Penggugat sebagai seorang Dokter dan seorang pengusaha dimata investor lain sejumlah Rp. 10.000.000.000. (sepuluh miliar rupiah).

Selain itu penggugat juga memohon kepada Pengadilan Negeri Jakarta Pusat agar mengabulkan permintaan sita jaminan untuk mencegah tindakan tergugat I dan tergugat II menghindari putusan dalam perkara atas barang milik tergugat I berdasarkan ketentuan pasal 180 HIR untuk dinyatakan dapat dijalankan terlebih dahulu meskipun Verzet, banding, kasasi, atau peninjauan kembali. sita jaminan itu berupa :

1. Satu unit mobil Minibus merek Daihatsu Zebra Espass No. Polisi B 9703 ZK;
2. Satu unit mobil Minibus merek Daihatsu Zebra Espass No. Polisi B 9839 RE;
3. Satu unit mobil Minibus merek Daihatsu Zebra Espass No. Polisi B9518 RE.

Penggugat menuntut Tergugat I dan Tergugat II, baik secara bersama-sama maupun tanggung renteng untuk menggantikan seluruh kerugian yang diderita penggugat dan juga membayar seluruh biaya perkara. Dalam proses pemeriksaan perkara hingga sampai ke putusan, Majelis Hakim tidak menerima gugatan tersebut dengan alasan perbuatan *franchisor* sebagai tergugat bukan merupakan Perbuatan Melawan Hukum (PMH) melainkan perbuatan Wanprestasi.

2.2. Dasar Hukum

1. Pasal 1266 Kitab Undang-undang Hukum Perdata
"Syarat-syarat pembatalan Perjanjian :
 - 1) Perjanjian harus bersifat timbal balik;
 - 2) Pembatalan harus dilakukan di muka Hakim;
 - 3) Harus ada Wanprestasi."
2. Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata
"Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat :
 - 1) Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
 - 2) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
 - 3) Suatu hal tertentu;
 - 4) Suatu sebab yang Halal."
3. Pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata
"Perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya."

4. Pasal 1365 Kitab Undang-undang Hukum Perdata

“Tiap perbuatan melawan hukum (PMH), yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut.”

5. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba

a. Pasal 1 ayat (1)

“Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan menggunakan ha atas kekayaan intelektual atau penentuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.”

b. Pasal 2 ayat (1)

“Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.”

c. Pasal 2 ayat (2)

“Perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indoneisa.”

d. Pasal 3 ayat (1)

“Sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba wajib menyampaikan keterangan kepada penerima waralaba secara tertulis dan benar sekurang-kurangnya mengenai :

1. Pemberi waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya;
2. Hak atas kekayaan intelektual dan penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba;
3. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba;
4. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
5. Hak dan kewajiban pemberi dan penerima waralaba;
6. Pengakhiran, pembatalan, dan perpanjangan perjanjian waralaba serta hal-hal lain yang perlu diketahui penerima waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba.”

e. Pasal 3 ayat (2)

“Pemberi waralaba wajib memberikan waktu yang cukup kepada penerima waralaba untuk meneliti hal-hal sebagaimana yang dimaksud dalam pasal 3 ayat (1).”

f. Pasal 7 ayat (1)

“Perjanjian waralaba beserta keterangan tertulis sebagaimana dimaksud pada pasal 3 ayat (1) di daftarkan di Departemen Perindustrian dan Perdagangan oleh penerima waralaba paling lambat 30 (tiga Puluh) hari terhitung sejak berlakunya perjanjian waralaba.

6. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor : 259/MPP/Kep/7/1997

Pasal 7 ayat (1)

“Perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba sekurang-kurangnya memuat klausula-klausula mengenai :

1. nama, alamat dan tempat kedudukan masing-masing pihak;
2. nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian;
3. nama dan jenis Hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek waralaba;
4. hak dan kewajiban masing-masing pihak serta bantuan atau fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba;
5. wilayah pemasaran
6. jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian;
7. cara penyelesaian perselesaian;
8. ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian;
9. ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan perjanjian;
10. tata cara pembayaran imbalan;
11. penggunaan barang atau bahan hasil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil;
12. pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.”

2.3. Landasan Teori

2.3.1. Pengertian Perjanjian Pada Umumnya

Pengertian tentang perjanjian dilihat dari Undang-undang dan pendapat para pakar hukum, yaitu :

- a) Perjanjian menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata pasal 1313 adalah “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”

- b) Menurut Prof. Subekti, S.H., perjanjian adalah “suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seseorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.” (Subekti,2002:1).
- c) Menurut Prof. Dr. R. Wirjono Prodojodikro, S.H., perjanjian adalah suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak, dalam mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan suatu hal, sedang pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu (Wirjono,1982:2).
- d) Menurut R. Setiawan S.H., Perjanjian adalah perbuatan hukum dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih. dan menurut Abdul Kadir Muhammad, S.H., Perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan (Simanjuntak,2005:332).

2.3.2. Pengertian *Franchise* (Waralaba)

Franchise berasal dari bahasa Perancis, yaitu *franchir* yang mempunyai arti kebebasan kepada para pihak. Pengertian *franchise* dapat dilihat dari 2 (dua) aspek, yaitu aspek yuridis dan aspek bisnis. Pengertian *franchise* dari aspek yuridis dapat dilihat dalam ketentuan peraturan perundang-undangan, berbagai pendapat, dan pandangan ahli adalah suatu kontrak yang dibuat antara *franchisor* dan *franchisee* untuk menggunakan merek barang dan jasa dalam jangka waktu tertentu dan pembayaran royalti tertentu kepada *franchisor*.

Franchise mempunyai unsur-unsur yang meliputi :

1. adanya subyek hukum, yaitu *franchisor* dan *franchisee*;
2. adanya lisensi atas merek barang atau jasa ;
3. untuk jangka waktu tertentu;
4. ada pembayaran royalti. (Salim H.S.,2003:165)

Sedangkan pengertian *Franchise* dari aspek bisnis adalah salah satu metode produksi dan distribusi barang dan jasa kepada konsumen dengan suatu standar sistem eksploitasi tertentu. Pengertian standar dan eksploitasi tersebut itu

2.3.4. Pengertian *Franchisee* (Penerima Waralaba)

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997, *Franchisee* (penerima waralaba) :

“Penerima waralaba adalah suatu badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba (*franchisor*).”

Berdasarkan definisi diatas, dapatlah dikatakan bahwa *franchisee* adalah penerima lisensi dari *franchisor* dengan hak eksklusif untuk melakukan penjualan produk barang atau jasa dalam wilayah geografis tertentu dengan membayar imbalan (*fee*) kepada *franchisor*.

2.3.5. Perjanjian *Franchise*

Perjanjian waralaba merupakan kontrak tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Perjanjian waralaba ini menceritakan setiap pihak apa yang diharapkan dilakukan dan apa yang tidak diharapkan dilakukan. Perjanjian tersebut memuat kewajiban dan tanggung jawab kedua belah pihak. Yang menjadi subyek hukum dalam perjanjian waralaba yaitu *franchisor* dan *franchisee*, sedangkan obyek dalam perjanjian waralaba ini adalah lisensi yang merupakan izin yang diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee*.

Perjanjian waralaba dapat dikatakan suatu perjanjian yang tidak bertentangan dengan Undang-undang, agama, ketertiban umum dan kesusilaan. Karena itu perjanjian waralaba itu sah dan oleh karena itu perjanjian itu menjadi Undang-undang bagi mereka yang membuatnya, dan mengikat kedua belah pihak.

Pada dasarnya waralaba berkenaan dengan pemberian izin oleh pemilik waralaba (*franchisor*) kepada orang lain atau beberapa orang untuk menggunakan sistem atau cara pengoperasian suatu bisnis. Pemberian izin ini meliputi untuk menggunakan hak-hak pemilik waralaba yang berada di bidang hak milik intelektual (*intellectual property rights*). Pemberian izin ini kadang kala disebut dengan pemberian izin lisensi (Widjaja,2005:75).

Perjanjian Lisensi biasa tidak sama dengan perjanjian Lisensi waralaba. Kalau pada perjanjian lisensi biasanya hanya meliputi pemberian izin lisensi bagi penggunaan merek tertentu. Sedangkan pada perjanjian waralaba, pemberian izin lisensi meliputi berbagai macam hak milik intelektual, keseluruhan hak-hak milik intelektual yang menyatakan bahwa alat-alat dibeli atau disewakan darinya. Selain yang disebut diatas perjanjian waralaba (*Franchising*) meliputi : pemberian lisensi hukum tentang nama perniagaan, merek, model, desain, dan sebagainya. Bidang-bidang hukum itu dapat dikelompokkan dalam bidang hukum perjanjian dan dalam bidang hukum tentang Hak milik intelektual.

Dalam Pasal 2 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba dan Pasal 2 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 Tentang Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba telah ditentukan bentuk *Franchise* atau perjanjian Waralaba, yaitu bentuknya tertulis. Perjanjian ini dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Sebelum membuat perjanjian tertulis tersebut, *franchisor* atau pemberi waralaba wajib menyampaikan keterangan tertulis secara sebenar-benarnya kepada *franchisee* atau penerima waralaba.

Menurut Salim H.S. dalam bukunya Perkembangan hukum kontrak innominaat di Indonesia membagi sifat-sifat dari perjanjian waralaba (*agreement franchise*) dapat memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

1. suatu perjanjian yang dibuat telah dikuatkan oleh hukum yang berlaku (*legal agreement*)
2. memberi kemungkinan bagi pewaralaba/*franchisor* untuk tetap mempunyai hak atas nama dagang dan atau merek dagang dari usaha franchise, memiliki format/pola usaha, dan terdapatnya hal-hal khusus yang dikembangkannya demi suksesnya usaha tersebut
3. memberi kemungkinan pewaralaba/*franchisor* dalam mengendalikan sistem usaha yang dilisensikan oleh *franchisor* tersebut
4. hak, kewajiban, dan tugas masing-masing pihak dapat diterima oleh pewaralaba (*franchisee*).

Hal-hal yang harus dimuat dalam Perjanjian Waralaba (*agreement franchise*) yaitu sebagai berikut :

1. Hak yang diberikan oleh pewaralaba (*franchisor*) pada waralaba(*franchisee*);

2. Hak yang diberikan meliputi antara lain penggunaan metode atau resep yang khusus, penggunaan merek dan atau nama dagang, jangka waktu hak tersebut dan perpanjangannya, wilayah kegiatan dan hak lain sehubungan dengan pembelian kebutuhan operasi jika ada.
3. kewajiban dari pewaralaba (*franchisee*) sebagai imbalan atas hak yang diterima dan kegiatan yang dilakukan oleh pewaralaba (*franchisor*) pada saat pewaralaba (*franchisee*) memulai usaha maupun selama menjadi anggota dari sistem waralaba.
4. hal yang berkaitan dengan kasus penjualan Hak pewaralaba (*franchisee*) kepada pihak lain. Bila pewaralaba (*franchisee*) tidak ingin meneruskan sendiri usaha tersebut dan ingin menjual kepada pihak lain, maka suatu tata cara perlu disepakati sebelumnya.
5. hal yang berkaitan dengan pengakhiran perjanjian kerjasama dari masing-masing pihak (Salim H.S., 2003:171).

Setelah perjanjian waralaba disepakati oleh para pihak maka *franchisee* diberi waktu 30 (tiga puluh) hari sejak berlakunya perjanjian agar mendaftarkan perjanjian waralaba tersebut beserta keterangan tertulis lainnya tersebut kepada Departemen Perindustrian dan Perdagangan dalam rangka kepentingan pembinaan usaha dengan cara waralaba.

Perjanjian-perjanjian yang terdapat dalam waralaba tidak saja tentang perjanjian pemberian lisensi saja tetapi bias lebih dari itu. Dalam hasil wawancara tanggal 4 Maret 2007 dengan Bapak Wibisono Imam Santoso, S.H.,LL.K. selaku kuasa hukum Natasha Kasakeyan sebagai penggugat, mengemukakan bahwa masih ada perjanjian-perjanjian lain yang terkait dengan waralaba tersebut, misalnya :

1. Perjanjian tentang hutang piutang

Seseorang calon pengguna waralaba memerlukan pinjaman guna pembayaran *fee* (biaya-biaya). ada kalanya pinjaman ini di peroleh dari pihak lain, tetapi ada kemungkinan waralaba memberikan pinjaman kepada pengguna waralaba untuk dipergunakan sebagai modal kerja.

2. Penyewaan tempat Usaha

Tempat usaha ini memegang peranan penting bagi pemasaran. kadang kala pemilik waralaba memiliki bagian yang mengadakan penelitian tentang tempat usaha ini, mencari tempat usaha yang letaknya strategis lalu membeli atau

menyewanya, dan kemudian menyewakannya kepada pengguna waralaba (*franchisee*)

3. Perjanjian Pembangunan tempat usaha

Pada usaha waralaba masyarakat tertentu, agar bangunan-bangunan dibuat secara khas sesuai dengan persyaratan yang diberikan oleh pemilik waralaba (*franchisor*). Pengguna waralaba (*franchisee*) boleh memakai pemborongnya sendiri tetapi terkadang pemilik waralaba (*franchisor*) mempunyai hak Veto dalam hal ini,

4. Penyewaan Peralatan

Ada kemungkinan bahwa pihak pemilik waralaba (*franchisor*) mensyaratkan bahwa alat-alat dibeli atau disewakan darinya. Selain yang disebut dalam perjanjian waralaba (*franchising*):

- a. Melibatkan lisensi nama perniagaan, logo tipe, dan merek jasa.
- b. Melibatkan nama baik perusahaan
- c. Melibatkan pemberian informasi rahasia dan keterampilan atau kecakapan teknik informasi rahasia ini memegang peranan penting dalam waralaba.

2.3.6. Pengertian Perlindungan Hukum

Pengertian perlindungan hukum dalam pengertian luas yaitu dilakukan baik secara preventif, maupun represif. Perlindungan hukum yang preventif bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa, sedangkan perlindungan hukum yang represif bertujuan untuk menyelesaikan sengketa (Hadjon, 1987: 2).

Perlindungan hukum yang bersifat preventif ini bertujuan untuk mencegah timbulnya sengketa dan sangat berarti bagi tindakan dari seseorang atau badan hukum yang karena keahliannya dapat bebas bertindak atas kehendaknya dalam beberapa hal termasuk untuk melanggar kesepakatan kontrak yang dilindungi. Dengan adanya perlindungan preventif, seseorang atau badan hukum tersebut terdorong untuk berhati-hati dalam melakukan tindakannya. Perlindungan hukum yang bersifat preventif ditempatkan pada pengertian sebagai bentuk perlindungan yang diberikan oleh Negara kepada penerima waralaba dengan merumuskan atau

memberikan hak-hak khusus dan tata cara untuk melaksanakan hak tersebut pada suatu hukum positif.

Perlindungan yang dimaksud disini adalah perlindungan hukum terhadap *Franchisee* dan *Franchisor* sebagai penerima dan pemberi hak atas kekayaan intelektual. dimana perlindungan para pihak waralaba ini telah diatur dalam peraturan perundang-undangan Negara Indonesia.

Perlindungan terhadap *Franchisee* dibedakan menjadi dua macam yaitu perlindungan hukum secara preventif dan perlindungan hukum secara represif. Perlindungan hukum secara preventif merupakan perlindungan hukum terhadap *franchisee* sebagai pelaku bisnis yang bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa atau permasalahan yang timbul dalam dunia usaha yang ditekuninya. Sedangkan perlindungan hukum secara Represif yaitu dengan tujuan untuk menyelesaikan sengketa atau permasalahan yang timbul tadi. Perlindungan hukum represif sangat besar artinya bagi tindak pemerintah yang didasarkan kepada kebebasan bertindak karena dengan adanya perlindungan hukum preventif pemerintah ikut terdorong untuk berhati-hati dalam mengambil keputusan serta dalam bertindak sehingga tidak terjadi permasalahan yang timbul dalam pelaku usaha.

BAB IV KESIMPULAN

IV. 1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Persoalan-persoalan tentang perlindungan hukum terhadap *franchisee* dalam kegiatan usaha dibidang waralaba perlu dituangkan kedalam bentuk peraturan perundang-undangan yang khusus dan mengatur tentang *franchisee* pula. Dengan adanya undang-undang tersebut nantinya akan memberikan kepastian hukum bagi *franchisee* dalam melakukan kegiatan usaha waralabanya. Dalam penyelesaian perselisihan dapat dilakukan melalui cara forum pengadilan yang dikhawatirkan oleh pihak *franchisee* akan menjadi transpsrasi bagi pihak *franchisor* yang beritikad tidak baik.
2. Mengenai gugatan wanprestasi dan Perbuatan Melawan Hukum (PMH) maka dapat disimpulkan bahwa gugatan wanprestasi yang sedianya hanyalah gugatan yang didasarkan pada hubungan kontraktual sedangkan gugatan Perbuatan Melawan Hukum (PMH) merupakan gugatan yang didasarkan pada tidak adanya hubungan kontraktual, yang biasa dikenal dengan teori klasik hukum kontrak dan tidak berlaku secara mutlak.
3. Melihat pada putusan hakim, maka dapatlah dikatakan bahwa hakim hanya melihat perkara ini dari sudut teori klasik hukum kontrak yang hanya mempertimbangkan fakta hukum setelah adanya perjanjian waralaba ditandatangani oleh pihak-pihak terkait dalam perjanjian waralaba tersebut. Hal ini tidak tepat karena bila hakim mempertimbangkan teori modern hukum kontrak, maka itikad tidak baik oleh tergugat I dan tergugat II dapat menjadi landasan untuk menerimas gugatan Perbuatan Melawan Hukum (PMH) dan atas dasar hal itu pula hakim dapat membatalkan perjanjian serta memerintahkan mereka untuk membayar kerugian yang diderita penggugat



IV. 2 Saran

Dari kasus yang telah dipelajari maka dapat disarankan hal-hal sebagai berikut:

- a. Bagi *Franchisor*, adalah penting untuk mengamati dan mematuhi peraturan perundang-undangan yang ada, dengan demikian dapat memperkecil permasalahan yang dapat timbul dikemudian hari apalagi masalah perjanjian baku akan menjadi hal penting bagi *Franchisor* apabila ia tidak memberikan keterangan yang cermat atas klausula-klausula yang dibuat dengan perjanjian baku miliknya.
- b. Bagi calon *Franchisee*, hendaknya berhati-hati dalam membaca perjanjian baku yang diberikan *Franchisor*. Bahkan, diimbau untuk mendapatkan bantuan dari pakar hukum agar dapat memastikan bahwa isi perjanjian sesuai dengan kehendaknya dan peraturan perundang-undangan yang ada agar terhindar dari klausula-klausula yang menjebak bagi diri *Franchisee*. Dengan demikian bila perlu *franchisee* dapat mengajukan negosiasi agar kedua belah pihak dapat diuntungkan. Selain itu, *Franchisee* juga mendapat jaminan lebih atas investasi yang akan dilakukannya dengan menghindari permasalahan-permasalahan yang dapat timbul dikemudian hari dari isi perjanjian tersebut.
- c. Bagi Penegak Hukum khususnya Hakim di sini, kiranya tidak melihat suatu perkara dari sisi teori klasik hukum kontrak saja, tapi melihatnya juga dari sisi teori modern hukum kontrak juga.

DAFTAR PUSTAKA

- Elsi Kartika, Sari dan Advandi. 2005. *Hukum Dalam Ekonomi*. Jakarta : PT Gramedia Widia Sarana Indonesia.
- Gunawan Widjaja. 2003. *Waralaba*, Cet. 2. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- H.S. Salim. 2003. *Perkembangan Hukum Innominaat di Indonesia*, Cet. 1. Jakarta. PT Sinar Grafika.
- Imam Sjahputra Tunggal. 2005. *Sukses Melalui Waralaba*. Jakarta : Harvarindo.
- Munir Fuady. 2005. *Perbuatan Melawan Hukum*, Cet. 2. Bandung : PT Citra Aditya Bakti.
- M. Hadjon. 1997. *Perlindungan Hukum Terhadap Rakyat Indonesia*. Surabaya : Bina Ilmu.
- Richard B. Simatupang. 2003. *Aspek Hukum dalam Bisnis*, Cet. 2. Jakarta : PT Rhineka Cipta.
- Simanjuntak P.N.H., 2005. *Pokok-pokok Hukum Perdata Indonesia*. Cet. 2. Jakarta: Jambatan.
- Subekti. 2002. *Hukum Perjanjian : Teori dan Adalisa Kasus*, Cet. 2. Jakarta : PT Itermasa.
- Suharnoko. 2005. *Hukum Perjanjian : Teori dan Analisa Kasus*, Cet. 3. Jakarta : Prenada Media,

Undang-undang

- Kitab Undang-undang Hukum Perdata (*Burgerlijk Wetboek*) diterjemahkan oleh R. Subekti dan Tjitrosudibio, Cet. 28, 1996. Jakarta : PT Paradnya Paramita.
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor : 259/MPP/Kep/1997 Tentang Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba.
- Undang-undang Nomor 3 Tahun 1992 Tentang Daftar Perusahaan.

Makalah

Tengku Keizerina Devi Anwar. 2005. *Perlindungan Hukum Dalam Franchise*.

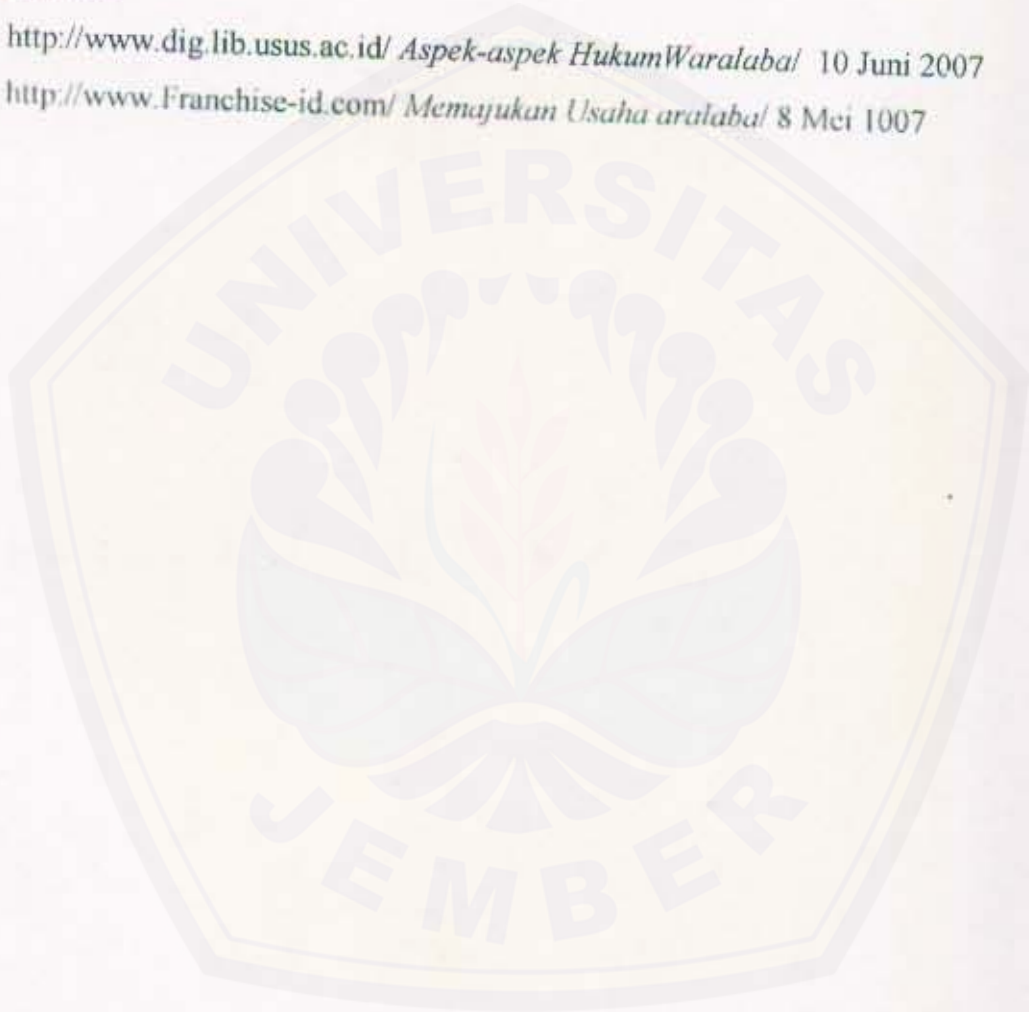
Kepustakaan Universitas Sumatra Utara.

Wan Sadjarudin Baros. 2003. *Aspek Hukum Waralaba*. Kepustakaan Univesitas Sumatra Utara.

Internet

[http://www.dig.lib.usus.ac.id/Aspek-aspek HukumWaralaba/](http://www.dig.lib.usus.ac.id/Aspek-aspek-HukumWaralaba/) 10 Juni 2007

[http://www.Franchise-id.com/Memajukan Usaha aralaba/](http://www.Franchise-id.com/MemajukanUsaha-aralaba/) 8 Mei 1007



**PRESIDEN
REPUBLIK INDONESIA**

**PERATURAN PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 16 TAHUN 1997
TENTANG
WARALABA**

PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA

- Menimbang : bahwa untuk menciptakan tertib usaha dengan cara Waralaba serta perlindungan terhadap konsumen, dipandang perlu menetapkan ketentuan tentang Waralaba dengan Peraturan Pemerintah;
- Mengingat : 1. Pasal 4 ayat (1) Undang-Undang Dasar 1945;
2. Kitab Undang-undang Hukum Perdata (Burgelijke Wetboek, Staatblads 1847 Nomor 23);
3. Undang-undang Pengaturan Perusahaan 1934 (Bedrijfs Reglementerings Ordonantie 1934, Staatblads 1938 Nomor 86);

MEMUTUSKAN :

- Menetapkan : **PERATURAN PEMERINTAH TENTANG WARALABA**

BAB 1

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan Pemerintah ini yang dimaksud dengan :

1. Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau

penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka dan atau penjualan barang atau jasa.

2. Pemberi waralaba adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimilikinya.
3. Penerima waralaba adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi Waralaba.

Pasal 2

- (1) Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi waralaba dan Penerima Waralaba.
- (2) Perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia.

Pasal 3

- (1) Sebelum membuat perjanjian, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan kepada Penerima Waralaba secara tertulis dan benar sekurang-kurangnya mengenai :
 - a. Pemberi Waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya;
 - b. Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek Waralaba;
 - c. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba;
 - d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
 - e. Hak dan Kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba;
 - f. Pengakhiran, pembatalan dan perpanjangan perjanjian Waralaba serta hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian Waralaba.

- (2) Pemberi Waralaba wajib memberikan waktu yang cukup kepada Penerima waralaba untuk meneliti hal-hal sebagaimana dimaksud dalam ayat (1).

Pasal 4

- (1) Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba mengutamakan penggunaan barang dan atau bahan hasil produksi dalam negeri sebanyak-banyaknya sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang disediakan dan atau dijual berdasarkan perjanjian Waralaba.
- (2) Pemberi Waralaba memberikan pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada Penerima Waralaba.

Pasal 5

Dalam hal Penerima Waralaba diberikan hak untuk menunjuk lebih lanjut Penerima Waralaba lain, Penerima Waralaba yang bersangkutan wajib mempunyai dan melaksanakan sendiri sekurang-kurangnya satu tempat usaha untuk melakukan kegiatan usaha Waralaba.

Pasal 6

- (1) Usaha Waralaba dapat diselenggarakan untuk dan di seluruh wilayah Indonesia, dan pelaksanaannya dilakukan secara bertahap dengan memperhatikan perkembangan sosial dan ekonomi dan dalam rangka pengembangan usaha kecil dan menengah.
- (2) Ketentuan lebih lanjut tentang pelaksanaan pentahapan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), ditetapkan oleh Menteri Perindustrian dan Perdagangan setelah mendengar pertimbangan Menteri dan pimpinan instansi terkait.

Pasal 7

- (1) Perjanjian Waralaba beserta keterangan tertulis sebagaimana dimaksud pada Pasal 3 ayat (1) didaftarkan di Departemen Perindustrian dan Perdagangan

oleh Penerima Waralaba paling lambat 30 (tiga puluh) hari dihitung sejak berlaku perjanjian Waralaba.

- (2) Pendaftaran sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan dalam rangka dan untuk kepentingan pembinaan usaha dengan cara Waralaba.

Pasal 8

Penerima Waralaba yang tidak memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud pada Pasal 7 ayat (1) dan tetap melaksanakan kegiatan usaha yang bersangkutan meskipun telah diberi peringatan sebanyak tiga kali berturut-turut, dikenakan sanksi pencabutan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) atau ijin lain yang sejenis.

Pasal 9

- (1) Perjanjian Waralaba yang telah berlaku sebelum ditetapkannya Peraturan Pemerintah ini, didaftarkan sebagaimana dimaksud pada pasal 7.
- (2) Pendaftaran sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan selambat-lambatnya 6 (enam) bulan dihitung sejak berlakunya Peraturan Pemerintah ini.

Pasal 10

Ketentuan lebih lanjut yang diperlukan bagi pelaksanaan Peraturan Pemerintah ini ditetapkan oleh Menteri Perindustrian dan Perdagangan.

Pasal 11

Peraturan Pemerintah ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Pemerintah ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta

Pada Tanggal 18 Juni 1997

PRESIDEN REPUBLIK

INDONESIA

Ttd

SOEHARTO

Diundangkan di Jakarta

Pada tanggal 18 Juni 1997

MENTERI NEGARA SEKRETARIS NEGARA

REPUBLIK INDONESIA

Ttd

MOERDIONO

LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 1997 NOMOR 49

Salinan sesuai dengan aslinya

SEKRETARIAT KABINET RI

Kepala Biro Hukum

Dan Perundang-undangan

Ttd

Lamboek V. Nahattands

BAHAN LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA NOMOR 3689

Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia

KEPUTUSAN

Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia

NOMOR : 259/MPP/Kep/7/1997

TENTANG

**KETENTUAN DAN TATA CARA PELAKSANAAN
PENDAFTARAN USAHA WARALABA**

Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia

Menimbang :

- a. bahwa dalam rangka pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1197 tentang Waralaba perlu menetapkan Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- b. bahwa untuk meningkatkan peranan dan keikutsertaan masyarakat luas dalam usaha waralaba, perlu adanya peran serta pengusaha kecil dan menengah baik sebagai pemberi waralaba, penerima waralaba maupun sebagai pemasok barang dan atau jasa.
- c. bahwa usaha waralaba perlu dikembangkan dalam rangka mendorong pertumbuhan dan pengembangan pemberi waralaba nasional.
- d. bahwa untuk itu perlu dikeluarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan.

BAB I
KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Keputusan Menteri yang dimaksud dengan :

1. Waralaba (Franchise) adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.
2. Pemberi Waralaba (Franchisor) adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba.
3. Penerima Waralaba (franchisee) adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba.
4. Penerima Waralaba Utama adalah Penerima Waralaba yang melaksanakan hak membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan yang diperoleh dari Pemberi Waralaba.
5. Penerima Waralaba Lanjutan adalah badan usaha atau perorangan yang menerima hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba melalui Penerima Waralaba Utama.
6. Perjanjian Waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba.
7. Perjanjian Waralaba Lanjutan adalah perjanjian secara tertulis antara Penerima Waralaba Utama dengan Penerima Waralaba Lanjutan.

Mengingat :

1. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba (Lembaran Negara Nomor 49 Tahun 1997). Tambahan Lembaran Negara Nomor 3689);
2. Keputusan Presiden RI Nomor 96/M Tahun 1993 tentang Pembentukan Kabinet Pembangunan VI, sebagaimana diubah dengan Keputusan Presiden Nomor 388/M Tahun 1995;
3. Keputusan Presiden RI Nomor 2 Tahun 1996 tentang Perubahan Atas Keputusan Presiden Nomor 15 Tahun 1984 tentang Susunan Organisasi Departemen. Sebagaimana Telah Dua Puluh Lima Kali Diubah terakhir dengan Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1995;
4. Keputusan Bersama Menteri Perindustrian dan Perdagangan dan Menteri Dalam Megeri Nomor 145/MPP/Kep/5/97 dan Nomor 57 Tahun 1997 tanggal 12 Mei 1997 tentang Penetapan dan Pembinaan pasar dan Pertokoan.
5. Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 1458/Kp/XII/1984 tentang Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP).
6. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 29/MPP/SK/2/1996 jo Nomor 92/MPP/Kep/4/1996 tentang Organisasi dan Tata Kerja Departemen Perindustrian dan Perdagangan.
7. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 84/MPP/Kep/4/1996 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan Di Propinsi dan Kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten/Kotamadya.

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : KEPUTUSAN MENTERI PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA TENTANG KETENTUAN DAN TATA CARA PELAKSANAAN PENDAFTARAN USAHA WARALABA.

8. Pasar Tradisional adalah Pasar Desa, Pasar Kecamatan dan sebagainya.

9. Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang selanjutnya disingkat STPUW adalah bukti pendaftaran yang diperoleh Penerima Waralaba setelah yang bersangkutan mengajukan permohonan STPUW dan memenuhi persyaratan yang ditentukan dalam Keputusan ini.
10. Menteri adalah Menteri Perindustrian dan Perdagangan.

BAB II

PERJANJIAN WARALABA

Pasal 2

- (1) Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.
- (2) Perjanjian Waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia.

Pasal 3

- (1) Perjanjian Waralaba antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dapat disertai atau tidak disertai dengan pemberian hak untuk membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan.
- (2) Semua ketentuan mengenai Pemberi Waralaba sebagaimana yang diatur dalam Keputusan ini berlaku juga bagi Penerima Waralaba Utama yang melaksanakan hak membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan dengan Penerima Waralaba Lanjutan.

Pasal 4

Dalam hal Penerima Waralaba diberikan hak untuk lebih lanjut Penerima Waralaba Lanjutan. Penerima Waralaba Utama tersebut wajib mempunyai dan melaksanakan sendiri sekurang-kurangnya 1 (satu) tempat usaha untuk melakukan kegiatan usaha Waralaba.

Pasal 5

Sebelum membuat perjanjian, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan tertulis dan benar kepada Penerima Waralaba yang sekurang-kurangnya mengenai :

- a. Identitas Pemberi Waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama 2 (dua) tahun terakhir;
- b. Hak Atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek Waralaba;
- c. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba;
- d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
- e. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba;
- f. Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan dan perpanjangan Perjanjian Waralaba;
- g. Hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan Perjanjian Waralaba;

Pasal 6

Sebelum membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan, Penerima Waralaba Utama wajib memberitahukan secara tertulis dengan dokumen otentik kepada Penerima Waralaba Lanjutan bahwa Penerima Waralaba Utama memiliki hak atau ijin membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan dari Pemberi Waralaba.

Pasal 7

- (1) Perjanjian Waralaba antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba sekurang-kurangnya membuat klausula mengenai :
 - a. Nama, alamat dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak;
 - b. Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian;
 - c. Nama dan jenis Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara

- distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi obyek Waralaba;
- d. Hak dan Kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada Penerima Waralaba;
 - e. Wilayah pemasaran;
 - f. Jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian
 - g. Cara penyelesaian perselisihan;
 - h. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian;
 - i. Ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan perjanjian;
 - j. Tata cara pembayaran imbalan;
 - k. Penggunaan barang atau bahan hasil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil;
 - l. Pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada Penerima Waralaba;
- (2) Penunjukkan wilayah pemasaran usaha Waralaba dalam Perjanjian Waralaba dapat mencakup seluruh atau sebagian wilayah Indonesia;
- (3) Setiap pembuatan Perjanjian Waralaba Lanjutan yang dibuat antara Penerima Waralaba Utama dengan Penerima Waralaba Lanjutan wajib sepengetahuan Pemberi Waralaba.

Pasal 8

Jangka waktu Perjanjian Waralaba berlaku sekurang-kurangnya 5 (lima) tahun.

Pasal 9

- (1) Pemberi Waralaba dari luar negeri harus mempunyai bukti legalitas dari instansi berwenang di negara asalnya dan diketahui oleh Pejabat Perwakilan RI setempat.
- (2) Pemberi Waralaba dari dalam negeri wajib memiliki SUP dan atau Izin Usaha dari Departemen Teknis lainnya.

Pasal 10

Menteri atau Pejabat lain yang ditunjuk dapat memberikan saran penyempurnaan atas Perjanjian Waralaba antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba atau antara Penerima Waralaba Utama dengan Penerima Waralaba Lanjutan untuk melindungi kepentingan Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan dan keikutsertaan pengusaha kecil dan menengah sebagai Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan atau sebagai pemasok barang dan atau jasa.

BAB III
KEWAJIBAN PENDAFTARAN DAN KEWENANGAN
PENERBITAN STPUW

Pasal 11

- (1) Setiap Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan wajib mendaftarkan Perjanjian Waralabanya beserta keterangan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 Keputusan ini Departemen Perindustrian dan Perdagangan c.q. Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW untuk memperoleh STPUW.
- (2) Pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan cara mengisi Daftar Isian Permintaan STPUW dan dilakukan dalam waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung mulai tanggal berlakunya Perjanjian Waralaba.
- (3) Pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilaksanakan dalam rangka untuk kepentingan pembinaan dan pengembangan usaha dengan cara Waralaba.
- (4) Bentuk Daftar Isian Permintaan STPUW adalah sebagaimana tercantum dalam Lampiran 1 Keputusan ini, dibuat dalam rangkap 2 (dua), ditandatangani oleh Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan atau kuasanya.

- (5) Daftar Isian Permintaan STPUW dapat diminta secara Cuma-Cuma di Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri atau di Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan setempat.

Pasal 12

- (1) Daftar Isian Permintaan STPUW yang telah diisi dan ditandatangani oleh Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan atau kuasanya, diserahkan kepada Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW dengan dilengkapi fotocopy masing-masing 1 (satu) eksemplar terdiri dari :
 - a. Perjanjian Waralaba beserta keterangan tertulis ;
 - b. Surat Izin Usaha Perdagangan dan atau Izin Usaha dari Departemen Teknis lainnya.
- (2) Dalam hal Daftar Isian Permintaan STPUW beserta berkas kelengkapannya dinilai telah lengkap dan benar, maka selambat-lambatnya dalam 5 (lima) hari kerja, Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW, menerbitkan STPUW dengan menggunakan formulir STPUW sebagaimana tercantum dalam lampiran II atau lampiran III.
- (3) Dalam hal Daftar Isian Permintaan STPUW beserta, berkas kelengkapannya dinilai belum lengkap dan benar, maka selambat-lambatnya dalam 5 (lima) hari kerja, Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW menolak permintaan penerbitan STPUW disertai dengan alasan-alasan penolakan.
- (4) Bagi pemohon yang ditolak sebagaimana dimaksud pada ayat (3), setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan dalam Keputusan ini, dapat mengajukan kembali permintaan STPUW.

Pasal 13

Masa berlaku STPUW sesuai dengan masa berlaku perjanjian antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba atau perjanjian antara Penerima Waralaba Utama dan Penerima Waralaba Lanjutan.

Pasal 14

- (1) Apabila Pemberi Waralaba memutuskan Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba sebelum berakhir masa berlakunya Perjanjian Waralaba,

dan kemudian menunjuk Penerima Waralaba yang baru, maka penerbitan STPUW bagi Penerima Waralaba yang baru hanya diberikan kalau Pemberi Waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk Surat Pernyataan Bersama (Clean Break).

- (2) Apabila Penerima Waralaba Utama memutuskan Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba Lanjutan yang lama sebelum berakhir masa berlakunya Perjanjian Waralaba, dan kemudian menunjuk Penerima Waralaba Lanjutan yang baru hanya diberikan kalau Penerima Waralaba Utama telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk Surat Pernyataan Bersama (Clean Break).

Pasal 15

Kewenangan pemberian STPUW dilimpahkan kepada Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW sebagai berikut :

- a. STPUW bagi Penerima Waralaba dari Pemberi Waralaba luar negeri diterbitkan oleh Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri dengan menggunakan formulir sebagaimana dimaksud dalam lampiran II.
- b. STPUW bagi Penerima Waralaba dari Pemberi Waralaba dalam negeri dan Penerima Waralaba Lanjutan yang berasal dari Waralaba Dalam Negeri dan Luar Negeri adalah Kepala Kantor Wilayah Departemen Perindustrian dan Perdagangan setempat dengan menggunakan formulir sebagaimana dimaksud dalam lampiran III.

BAB IV

PERSYARATAN WARALABA

Pasal 16

Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan mengutamakan penggunaan barang dan atau bahan hasil produksi dalam negeri

sebanyak-banyaknya sepanjang memenuhi standar mutu barang dan jasa yang disediakan atau dijual berdasarkan Perjanjian Waralaba.

Pasal 17

- (1) Pemberi Waralaba mengutamakan pengusaha kecil dan menengah sebagaimana Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan dan atau pemasok dalam rangka penyediaan dan atau pengadaan barang dan atau jasa.
- (2) Dalam hal Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan bukan merupakan pengusaha kecil dan menengah, Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan wajib mengutamakan kerjasama dan atau pasokan barang dan atau jasa dari pengusaha kecil dan menengah.

Pasal 18

- (1) Usaha Waralaba dapat dilakukan di semua Ibukota Propinsi dan kota/tempat tertentu lainnya di Daerah Tingkat II yang ditetapkan dari waktu ke waktu oleh Menteri.
- (2) Usaha Waralaba di kota/ditempat tertentu lainnya di Daerah Tingkat II sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan oleh Menteri secara bertahap dengan memperhatikan kebutuhan masyarakat, tingkat perkembangan sosial dan ekonomi dalam rangka pengembangan usaha kecil dan menengah di wilayah yang bersangkutan.
- (3) Lokasi usaha waralaba di Ibukota Propinsi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) yang berada di Pasar Tradisional dan diluar Pasar Modern (Mall, Super Market, Department Store dan Shopping Center), hanya diperbolehkan bagi usaha waralaba yang diselenggarakan oleh pengusaha kecil.
- (4) Usaha Waralaba di kota/tempat tertentu lainnya di Daerah Tingkat II sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) hanya diperbolehkan bagi usaha waralaba yang diselenggarakan oleh pengusaha kecil.
- (5) Usaha waralaba dikota/tempat tertentu lainnya di Daerah Tingkat II sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) sepanjang berada di Pasar Modern (Mall, Super Market, Department Store dan Shopping Center) dapat

diselenggarakan oleh bukan pengusaha kecil setelah mendapat persetujuan dari Menteri atau pejabat lain yang ditunjuk.

Pasal 19

- (1) Pemberi Waralaba dilarang menunjuk lebih dari 1 (satu) Penerima Waralaba di lokasi tertentu yang berdekatan, untuk barang dan jasa yang sama dan menggunakan merek yang sama, apabila diketahui atau patut diketahui bahwa penunjukkan lebih dari satu Penerima Waralaba itu akan mengakibatkan ketidaklayakan usaha Waralaba di lokasi tersebut.
- (2) Penerima Waralaba Utama dilarang menunjuk lebih dari 1 (satu) Penerima Waralaba Lanjutan di lokasi tertentu yang berdekatan, untuk barang dan atau jasa yang sama dan menggunakan merek yang sama, apabila diketahui atau patut diketahui bahwa penunjukkan lebih dari satu Penerima Waralaba itu akan mengakibatkan ketidaklayakan usaha Waralaba di lokasi tersebut.
- (3) Apabila di suatu lokasi yang berdekatan sudah ada usaha waralaba yang dilakukan oleh Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan, maka dilokasi tersebut dilarang didirikan usaha yang merupakan cabang dari Pemberi Waralaba yang bersangkutan dengan merek yang sama kecuali untuk barang atau jasa yang berbeda.

Pasal 20

Dikecualikan dari ketentuan dalam Pasal 18, kegiatan usaha Waralaba yang memperdagangkan khusus barang/makanan/minuman dan jasa tradisional khas Indonesia dapat diselenggarakan di seluruh wilayah Indonesia oleh usaha kecil dan menengah dan atau mengikutsertakan usaha kecil dan menengah.

BAB V

PELAPORAN

Pasal 21

- (1) Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan yang telah memperoleh STPUW wajib menyampaikan laporan perkembangan kegiatan usaha

Waralaba secara periodik setiap (6) enam bulan yaitu selambat-lambatnya setiap tanggal 31 Juli dan 31 Januari dengan menggunakan formulir sebagaimana dimaksud dalam lampiran IV Keputusan ini, kepada pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW.

- (2) Kegiatan usaha waralaba yang dilaporkan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) adalah periode perkembangan kegiatan usaha waralaba semester Pertama (1 Januari s/d 31 Juni) dan semester kedua (1 Juli s/d 31 Desember).
- (3) Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan yang telah memperoleh STPUW wajib menyampaikan laporan kepada Pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW untuk dilakukan penyesuaian STPUWnya terhadap setiap perubahan perjanjian yang berupa :
 - a. Perluasan/penambahan/memperkecil kegiatan usaha Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan.
 - b. Pengalihan pemilikan usaha;
 - c. Pemindahan alamat tempat usaha waralaba atau Kantor Pusat.
 - d. Nama pengurus, pemilik dan bentuk usaha dari Penerima Waralaba atau Pemberi Waralaba;
 - e. Perpanjangan/perubahan jangka waktu perjanjian antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

BAB IV SANKSI

Pasal 22

- (1) STPUW diberikan peringatan tertulis apabila;
 - a. tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 Keputusan ini;
 - b. tidak memenuhi kewajiban pajak kepada Pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku;

- c. adanya laporan atau pengaduan dari pejabat yang berwenang atau pemegang Hak Atas Kekayaan Intelektual bahwa pemberi atau penerima waralaba melakukan pelanggaran Hak Atas Kekayaan Intelektual seperti antara lain Hak Cipta, Paten atau Merek.
- (2) STPUW dapat diberikan apabila Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan;
 - a. telah mendapat peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sebanyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 1 (satu) bulan yang bersangkutan tidak melaksanakan kewajibannya.
 - b. Sedang diperiksa di sidang pengadilan karena didakwa melakukan tindak pidana ekonomi atau perbuatan lain yang berkaitan dengan kegiatan usahanya, atau melakukan pelanggaran di bidang Hak Atas Kekayaan Intelektual.
 - (3) Pembekuan STPUW sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf a berlaku selama 6 (enam) bulan terhitung sejak 1 (satu) bulan setelah tanggal dikeluarkannya peringatan tertulis yang ketiga.
 - (4) Pembekuan STPUW sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf b berlaku sampai dengan dikeluarkannya keputusan Badan Peradilan yang berkekuatan hukum tetap.
 - (5) STPUW yang dibekukan dapat dicairkan kembali apabila
 - a. STPUW yang diperoleh berdasarkan keterangan/data yang tidak benar atau paslu;
 - b. Selama 6 (enam) bulan dalam masa pembelaan, Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan telah melakukan perbaikan atau telah melaksanakan kewajiban sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 dan telah melaksanakan kewajiban Pajak kepada pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku;
 - c. Dinyatakan tidak terbukti melakukan tindak pidana ekonomi atau pelanggaran dibidang Hak Atas Kekayaan Intelektual sesuai Keputusan Badan Peradilan yang telah berkekuatan hukum tetap.

- (6) STPUW dapat dicabut apabila :
- a. Selama 6 (enam) bulan masa pembekuan, Penerima Waralaba/ Penerima Waralaba Lanjutan tidak melakukan kewajibannya, sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a dan huruf b.
 - b. Telah dijatuhi hukuman oleh Badan Peradilan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap.
- (7) Peringatan tertulis, pembekuan dan pencabutan STPUW dilakukan oleh pejabat yang berwenang menerbitkan STPUW.

Pasal 23

- (1) Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan yang telah dicabut STPUWnya dan tetap melaksanakan kegiatan usaha waralaba dikenakan sanksi pencabutan SIUP atau izin lain yang sejenis sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- (2) Penerima Waralaba/Penerima Waralaba Lanjutan yang tidak mendapatkan akta perjanjian beserta keterangan tertulis dan tetap melaksanakan kegiatan usahanya dan telah diberi peringatan tertulis sebanyak tiga kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 1 (satu) bulan dikenakan sanksi pencabutan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau izin lain yang sejenis sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

BAB VII KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 24

- (1) Perjanjian Waralaba yang telah berlaku sebelum ditetapkannya Keputusan ini wajib didaftarkan sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Keputusan ini.
- (2) Pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan selambat-lambatnya 6 (enam) bulan terhitung sejak tanggal 18 Juni 1997 yaitu tanggal

mulai berlakunya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba.

- (3) Masa berlakunya STPUW bagi Penerima Waralaba dan Penerima Waralaba Lanjutan yang telah ada sebelum ditetapkannya Keputusan ini, diberikan sesuai dengan masa akhir perjanjian yang disepakati.

BAB VIII
PENUTUP

Pasal 25

Pelaksanaan pemberian Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) tidak dikenakan potongan dalam bentuk apapun.

Pasal 26

Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengumuman Keputusan ini dengan menempatkannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
Pada Tanggal 30 Juni 1997

MENTERI PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
REPUBLIK INDONESIA

T. ARIWIBOWO

P U T U S A N

Nomor : 200/PDT.G/2004/PN.JKT.PST.

DEMI KEADILAN BERDASARKAN KETUHANAN YANG MAHA ESA

Pengadilan Negeri Jakarta Pusat yang memeriksa dan mengadili perkara perkara Perdata pada Peradilan tingkat pertama, telah menjatuhkan Putusan sebagai berikut dalam perkara antara : -----

Dra. NATASHA KASAKAYAN,

Beralamat di Jl.bambu Duri VI No.22 Rt.013/Rw.006 Pondok bamboo Duren Sawit Jakarta, dalam hal ini diwakili oleh Kuasanya Mahadi Krisna,SH, Wibisono I Santoso,SH,LLM., Ario Widi Prasetyo,SH, dan Rudi Carlos Napitupulu,SH. masing masing advokat dan Pengacara berkedudukan di Plaza DM Lt 21 Suite 2107 Jl Jend.Sudirman Kav 25 Jakarta. berdasarkan surat kuasa khusus tertanggal 2 Juni 2004 (terlampir) , selanjutnya disebut sebagai :

PENGGUGAT ; -----

LAWAN :

1. PT. LINGKAR NATURA INTI,

Berkedudukan di Jl.Talang No.3 Proklamasi Jakarta Pusat , selanjutnya disebut sebagai : TERGUGAT I : -----

2. NY. LIM PHING ,

Selaku Direktur Utama PT.Natura Lingkar Inti, Beralamat di Jl.Agung Permai 29 C.1 No 52 Rt001, Rw.011 Sunter Agung Tanjung Priok Jakarta Utara, selanjutnya disebut sebagai : TERGUGAT II , -----

Pengadilan negeri tersebut ; -----

Telah membaca berkas perkara yang bersengkutan ; -----

Telah mendengar keterangan kedua belah pihak yang berperkara ; -----

TENTANG DUDUKNYA PERKARA :

Menimbang, bahwa Penggugat dengan surat gugatannya yang dibuat dan ditanda tangani oleh Kuesanya tertanggal 22 Juni 2004 didaftarkan di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat tanggal 22 Juni 2004, dibawah Nomor Register : 200/PDT/G/2004/PN.JKT.PST. telah menganutukakan hal hal sebagai berikut : -----

1. Bahwa sekitar bulan November 2002 Penggugat mendapatkan informasi tentang adanya bisnis waralaba yang dilakukan oleh Tergugat I dimana Tergugat I adalah suatu Perusahaan yang melakukan bisnis penjualan minuman import merek QUICKLY dengan system waralaba ; -----
2. Bahwa berdasarkan informasi yang diberikan oleh Tergugat I, maka apabila Penggugat berkeinginan melakukan kerjasama dengan Tergugat I dengan system waralaba , Penggugat harus memiliki syarat syarat sebagai berikut : -----
 - a. Bahwa Penggugat harus memiliki tempat usaha (counter) dengan persetujuan dari Tergugat I ; -----
 - b. Bahwa Penggugat harus menyerahkan dana untuk Franchise fee sebesar USD 10,000 (sepuluh ribu dollar Amerika Serikat) dan security Deposit sebesar USD 5,000 (lima ribu dollar Amerika Serikat ; -----
 - c. Penggugat harus membuat meja pelayanan dengan persetujuan dari Tergugat I ; -----
3. Bahwa setelah Penggugat mempertimbangkan tawaran bisnis waralaba tersebut serta melihat peluang yang akan memberikan keuntungan dimasa depan, maka Penggugat mempunyai rencana untuk menjalin kerjasama dengan Tergugat I dan akan membuka 1 (satu) lokasi counter di International Trade Centre (ITC) Kuningan ; -----
4. Bahwa karena Penggugat merasa yakin lokasi counter yang berada di ITC Kuningan tersebut adalah layak dijadikan usaha, maka Penggugat

mengajak Tergugat II untuk meninjau lokasi yang sudah dipilih oleh Penggugat untuk dijadikan tempat usaha, namun ketika berada di lokasi ternyata Tergugat II menolak lokasi tersebut dan menanggapi kurang besar serta meminta agar Penggugat mengambil dua lokasi counter dengan harga Rp.798.000.000,- (tujuh ratus sembilan puluh delapan juta rupiah) ; -----

5. Bahwa meskipun harga counter tersebut memberatkan Penggugat, namun karena Penggugat tetap berkeinginan menjalankan bisnis tersebut, maka pada bulan Nopember 2002 Penggugat telah melakukan pembayaran uang muka untuk dua lokasi counter di international Trade centre (ITC) Kuningan, yaitu sebesar Rp.30.000.000,- (tiga puluh juta rupiah) dan dilanjutkan dengan pembayaran cicilan hingga saat ini berjumlah Rp.190.200.000,- (seratus sembilan puluh juta dua ratus ribu rupiah) (bukti P-1) ; -----
6. Bahwa pada tanggal 3 Desember 2002 Penggugat telah menerima surat dari Tergugat I yang isinya bahwa Tergugat I telah menyetujui permohonan Penggugat untuk menjadi sub-franchise Tergugat I dan bersamaan dengan surat tersebut, Tergugat I juga meminta Penggugat untuk mengajukan desain yang terdiri dari layout dan 3 D (dimensi) kepada Tergugat I (Bukti P-2) ; -----
7. Bahwa dengan disetujuinya permohonan Penggugat untuk melakukan usaha waralaba oleh Tergugat I, maka pada tanggal 14 Januari 2003 Tergugat I mengundang untuk datang ke kantornya dengan tujuan untuk tanda tangan perjanjian, namun oleh karena Penggugat belum memahami keseluruhan isi perjanjian tersebut, Penggugat mengajukan pertanyaan berkaitan dengan isi perjanjian tersebut, namun Tergugat II menolak untuk memberikan penjelasan dengan alasan Tergugat II tidak punya waktu karena harus pergi ke Luar Negeri, tetapi karena keinginan yang begitu besar dari Penggugat untuk menjalankan usaha tersebut, maka Penggugat tetap menanda tangani perjanjian waralaba no.con.00013020 yang diserahkan oleh Tergugat II ; (bukti P-3) ; -----
8. Bahwa sebagai tindak lanjut dari ditanda tangannya perjanjian waralaba tersebut, Penggugat telah membayar lunas biaya franchise fee sebesar

USD 19,000 (sepuluh ribu dolar Amerika Serikat) dan biaya security deposit/jaminan sebesar USD 5,000 (lima ribu dolar Amerika Serikat) ;
(bukti P-4) ; -----

9. Bahwa sebagai tindak lanjut pembayaran fee tersebut diatas terbukti Penggugat juga telah menyerahkan beberapa desain meja counter berbeda akan tetapi tidak pernah disetujui oleh Tergugat II ; -----
10. Bahwa dengan dalih untuk mempermudah dan memperlancar pembuatan desain meja counter tersebut, Tergugat II meminta agar Penggugat menggunakan jasa pembuatan desain meja counter dari PT. RT & Z yang merupakan kontaktor rekanan dari Tergugat I ; -----
11. Bahwa terbukti rencana anggaran biaya (RAB) pembuatan meja counter yang dibuat oleh PT. RT & Z sangat mahal harganya yaitu sebesar Rp. 58.000.000,- (lima puluh delapan juta rupiah) ; (bukti P-5) ; -----
12. Bahwa karena Rencana Anggaran Biaya (RAB) pembuatan meja counter PT. RT&Z tersebut terlampau mahal, maka Penggugat meminta kepada Tergugat II untuk menggunakan kontraktor Penggugat sendiri dengan desain dasar milik PT. RT&Z yang telah disetujui oleh Tergugat II ;
(bukti P-6) ; -----
13. Bahwa terbukti Tergugat II dalam kenyataannya tidak pernah memberikan tanggapan atas rencana Penggugat untuk menggunakan desain counter milik PT. RT&Z yang telah disetujui oleh Tergugat II sebagai desain dasar pembuatan meja counter yang akan dikerjakan oleh kontraktor Penggugat ;

14. Bahwa terbukti tindakan Tergugat II yang tidak pernah menyetujui pembuatan meja counter yang diajukan oleh Penggugat, hal itu mengakibatkan penundaan waktu bagi Penggugat untuk mengoperasikan counter sesuai dengan waktu dan tanggal yang telah disepakati dalam perjanjian (vide pasal 7 butir 7.1 perjanjian) , bahkan terkesan Tergugat II sangat berkeinginan agar kontaktor rekanan PT. RT&Z dapat ditunjuk oleh Penggugat sebagai kontaktor yang akan mengerjakan pembuatan meja counter tersebut ; -----

15. Bahwa selanjutnya Tergugat I pada tanggal 19 April 2003, melalui Kuasa hukumnya secara tiba tiba membatalkan perjanjian ; (bukti P-7) ; -----
16. Bahwa terbukti tindakan tindakan Tergugat I dan Tergugat II tersebut diatas adalah merupakan perbuatan melawan hukum (onrechtmatige daad) yang menimbulkan kerugian bagi Penggugat ; -----
17. Bahwa dengan dibataikannya perjanjian tersebut secara sepihak oleh Tergugat I dan Tergugat II, mengakibatkan Penggugat mengalami kerugian usaha karena telah melakukan pembayaran sewa atas 2 (dua) lokasi counter di ITC Kuningan sebesar Rp.190.200.000,-(seratus sembilan puluh juta dua ratus ribu rupiah) akan tetapi tidak jadi dipergunakan untuk usaha ; -----
18. Bahwa berdasarkan pasal 1365 KUH Perdata yang berbunyi sebagai berikut : -----
"Setiap perbuatan melanggar hukum yang membawa kerugian kepada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu , mengganti kerugian tersebut "
- maka Tergugat I dan Tegugat II berkewajiban untuk mengganti seluruh kerugian yang dialami oleh Penggugat ; -----
19. Bahwa selain perbuatan melawan hukum yang telah dilakukan oleh Tergugat I , terbukti bahwa perjanjian waralaba tersebut adalah bertentangan dengan hukum di Indonesia khususnya : -----
Pasal 2 ayat 2 PP No.16 tahun 1997 tentang waralaba yang berbunyi ; ---
" Perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia "
- Dan Pasal 2 ayat 2 Kep.MenPerindag No.259/MPP/Kep/7/1997 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan pendaftaran usaha waralaba yang berbunyi :
" Perjanjian waralaba dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia "

20. Bahwa akibat perjanjian tersebut bertentangan dengan PP No.16/1997 tentang waralaba dan KepMenPerinDag No.259/MPP/Kap/1997 tentang ketentuan dan tata cara pelaksanaan pendaftaran usaha waralaba, maka secara hukum perjanjian tersebut batal demi hukum dan dianggap tidak pernah ada perjanjian ; -----
21. Bahwa akibat perjanjian tersebut telah batal demi hukum , maka secara hukum Tergugat I dan Tergugat II harus mengembalikan biaya franchise fee sebesar USD10,000 (sepuluh ribu dollar Amerika Serikat) dan security Deposit sebesar USD 5,000 (lima ribu dollar Amerika Serikat) kepada Penggugat ; -----
22. Bahwa akibat tindakan perbuatan melawan hukum yang dilakukan oleh Tergugat I dan Tergugat II serta akibat dari batal demi hukum perjanjian tersebut, maka Penggugat telah mengalami kerugian baik secara materil maupun immateril , adapun kerugian tersebut adalah sebagai berikut : -----

Kerugian materil :

- a. akibat batalnya perjanjian karena telah bertentangan dengan hukum Indonesia yaitu biaya franchise fee sebesar USD10,000 (sepuluh ribu dollar Amerika Serikat) dan security Deposit sebesar USD 5,000 (lima ribu dollar Amerika Serikat) ; -----
- b. berupa kerugian karena tidak jadinya dipergunakan kios (counter) yang telah disewa oleh Penggugat karena perjanjian tersebut telah dibatalkan secara sepihak oleh Tergugat I dan Tergugat II sebesar Rp. 190.200.000,- (seratus sembilan puluh juta dua ratus rupiah) ; ----

Kerugian Immateril :

Bahwa dari akibat tindakan Tergugat I dan Tergugat II yang membatalkan perjanjian tersebut, Penggugat hilang kesempatan untuk menjalankan usaha sehingga mengakibatkan rusaknya nama baik Penggugat selaku seorang Dokter dan seorang Pengusaha dimata investor, hal ini mengakibatkan kerugian Immateril bagi Penggugat sebenarnya sukar untuk dinilai secara materil , namun sangatlah wajar dan patut apabila Pengadilan Negeri Jakarta Pusat menghukum Tergugat I dan Tergugat II secara tanggung menanggung dan tetap tanggung renteng untuk

membayar ganti rugi kerugian materiil dan immaterial sebesar
Rp.10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) ; -----

23. Mohon sita jaminan :

Bahwa untuk menjamin pemenuhan Putusan dalam perkara ini serta mencegah tindakan Tergugat I dan Tergugat II untuk menghindari Putusan dalam perkara ini, maka Penggugat mohon agar Pengadilan Negeri Jakarta Pusat berkenan untuk meletakkan sita jaminan terhadap harta milik Tergugat I dan Tergugat II baik yang akan ada di kemudian hari maupun ada pada saat ini, yaitu berupa : -----

1. satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass.No.Pol.B9703 ZK.
2. satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass No.Pol.B.9839 RE
3. satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass No.Pol.B.9518 AN

24. Bahwa gugatan ini berdasarkan bukti bukti otentik yang tidak dapat dibantah kebenarannya oleh Tergugat I dan Tergugat II , maka sesuai dengan ketentuan pasal 180 HIR sangatlah beralasan apabila Putusan dalam perkara ini dinyatakan dapat dijalankan terlebih dahulu (uitvoerbaar bij voorraad) meskipun ada verzet, banding, kasasi maupun peninjauan kembali ; -----

Berdasarkan hal hal yang telah Penggugat uraikan diatas, Penggugat mohon kepada Pengadilan Negeri Jakarta Pusat cq. Majelis Hakim yang memeriksa dan mengadili perkara a-quo berkenan untuk memutuskan perkara tersebut sebagai berikut : -----

1. Mengabulkan gugatan Penggugat untuk seluruhnya ; -----
2. Menyatakan bahwa Tergugat I dan Tergugat II telah melakukan perbuatan melawan hukum ; -----
3. Menyatakan bahwa Perjanjian Waralaba No.Con.C0013020 adalah bertentangan hukum dan oleh karenanya jadi batal demi hukum ; -----
4. Menghukum Tergugat I dan Tergugat II secara tanggung menanggung dan/atau tanggung renteng untuk membayar seluruh kerugian yang

didarita oleh Penggugat baik materil maupun immateril secara tunai dan sekaligus kepada Penggugat yaitu : -----

Kerugian materil :

sebesar USD15,000 (lima belas ribu dollar Amerika Serikat) (1 USD = Rp.9.000,-) termasuk bunga sebesar 5% (lima persen) dihitung sejak bulan Pebruari 2002 dan dan Rp.190.200.000,- (seratus sembilan puluh juta dua ratus rupiah) : -----

Kerugian Immateril :

sebesar Rp.10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) ; -----

Expect. Loss

Selambat lambatnya 14 (empat belas) hari sejak Putusan ini dibacakan, serta dikenakan bunga sebesar 5% (lima persen) per bulan dari setiap keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh Tergugat I dan Tergugat II ; -----

5. Menyatakan sah dan berharga sita jaminan atas harta kekayaan bergerak milik Tergugat I yang terdiri dari : -----
 1. satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass.No.Pol.B9703 ZK.
 2. satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass No.Pol.B9939 RE
 3. satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass No.Pol.B.9518 AN
6. Menyatakan Putusan dalam perkara ini dapat dijalankan terlebih dahulu (uitvoerbaar bij voorraad) meskipun ada banding , verzet, kasasi dan peninjauan kembali ; -----
7. Menghukum tergugat I dan Tergugat II untuk membayar biaya perkara ; -

Atau, apabila Majelis Hakim Pengadilan Negeri Jakarta Pusat berpendapat lain, mohon Putusan yang seadil adilnya (ex aequo et bono) ; -----

Menimbang, bahwa pada hari persidangan yang telah ditetapkan , untuk Penggugat datang menghadap Kuasanya Rudi Carlos Napitupulu,SH. , dan untuk Tergugat I dan Tergugat II datang menghadap Kuasanya Nugraha Abdul Kadir,SH.MH, Alexander Komara,SH. berdasarkan surat kuasa khusus tertanggal 19 Juli 2004 ; -----

Menimbang, bahwa Majelis Hakim telah mengupayakan perdamaian diantara pihak-pihak dengan menggunakan lembaga mediasi sebagaimana diamanatkan pasal 130 HIR Jo. Peraturan Mahkamah Agung RI Nomor 2 Tahun 2003, namun ternyata tidak berhasil, karenanya pemerkodaan perkara ini dimulai dengan membacakan surat gugatannya tersebut. Penggugat menyatakan tetap pada gugatannya ; -----

Menimbang, bahwa atas materi gugatan Penggugat tersebut, Tergugat menanggapi dengan Eksepsi / jawaban secara tertulis yang disampaikan pada hari persidangan tanggal 1 September 2004 pada pokoknya sebagai berikut : -----

DALAM EKSEPSI :

Bahwa Tergugat I dan Tergugat II membantah dan meniadakan dalil-dalil gugatan seluruhnya kecuali yang diakui secara tegas ; -----

Bahwa Tergugat I dan Tergugat II dengan ini menyampaikan Eksepsi (tangkisan) atas gugatan Penggugat sebagai berikut : -----

1. Gugatan Penggugat terhadap Tergugat II Error In Persona :

Tergugat II adalah Direktur Utama Tergugat I, dari dan oleh karena itu berdasarkan ketentuan butir a ayat 6 dari Pasal 11 tentang tugas dan wewenang Direksi, Juncto Pasal 28 tentang Peraturan Penutup sebagaimana tertuang dalam akta pendirian PT.Lingkar Natura Intl, Nomor 45 tanggal 30 Oktober 2000 yang dibuat oleh Ny.Masneri Sarjana Hukum, Notaris di Jakarta, yang termaktub dalam Berita Negara No.54 tanggal 9 Agustus 2002 dan Tambahan Lembaran negara No.8148/2002 (Akta Pendirian) Tergugat II bertindak mewakili Direksi Tergugat I, dan karenanya secara hukum, sah mewakili Tergugat I ; -----

Berdasarkan fakta hukum tersebut diatas jelas-jelas secara pribadi, Tergugat II tidak mempunyai hubungan hukum dalam bentuk apapun juga dengan Penggugat, hubungan hukum yang terjadi selama ini hanyalah antara Tergugat I dengan Penggugat saja, dengan demikian gugatan Penggugat kepada Tergugat II adalah **error in persons**, dan oleh karena itu gugatan Penggugat

tersebut secara tegas haruslah ditolak atau setidaknya dinyatakan tidak dapat diterima ; -----

2. Gugatan Penggugat kabur (obseuur libel).

Gugatan Penggugat kabur hal ini tampak jelas terlihat dimana dalam gugatan Penggugat, petitum tidak sesuai /tidak sinkron dengan posita gugatan. Didalam petitumnya Penggugat memohon agar Majelis Hakim yang memeriksa perkara ini menghukum Tergugat I dan Tergugat II secara tanggung menanggung dan/atau tanggung renteng untuk membayar seluruh kerugian yang diderita oleh penggugat baik materil maupun immaterial secara tunai dan sekaligus kepada Penggugat yaitu : -----

" Kerugian materil sebesar USD 15,000 (lima belas ribu dolar Amerika Serikat) (1 USD Rp.9.000) ditambah dengan bunga 5% (lima persen) dihitung sejak bulan Februari 2002 sehingga dengan demikian berjumlah Rp.190.200.000, (seratus sembilan puluh juta dua ratus ribu rupiah) (butir 4 petitum Penggugat) ; -----

Begaimana mungkin ada kerugian yang timbul dan telah dihitung sejak bulan Februari 2002 , karena dalam gugatan Penggugat , posita butir 1 Penggugat jelas jelas telah menyatakan bahwa sekitar bulan nopember 2002 Penggugat baru mendapat informasi tentang adanya bisnis waralaba untuk penjualan dan pemasangan minuman import merk Quickly yang dilakukan oleh Tergugat I ; -----

Berdasarkan hal hal tersebut diatas , mengingat petitum dan posita gugatan tidak sesuai dan/atau tidak sinkron , maka berdasarkan hukum gugatan tersebut harus dinyatakan kabur (obseuur libel) , dan apabila gugatan kabur berdasarkan hukum gugatan tersebut harus dinyatakan tidak dapat diterima (niet onvankelijk verklaring) ; -----

DALAM POKOK PERKARA ;

1. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II memohon apa apa yang telah diuraikan seluruhnya diatas dianggap telah termasuk pula dalam pokok perkara ini ; -----

2. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II menolak seluruh dalil-dalil yang dikemukakan oleh Penggugat, kecuali yang secara tegas diakui sebaliknya oleh Tergugat I dan Tergugat II ; -----
3. Bahwa salah satu ketentuan untuk menjadi franchise (waralaba) haruslah memenuhi syarat-syarat sebagai berikut : -----
 - Haruslah mempunyai tempat usaha (counter dengan persetujuan Franchisor ; -----
 - Haruslah menyerahkan dana untuk franchise fee sebesar USD 10,000 (sepuluh ribu dolar Amerika Serikat) dilakukannya dengan security deposit sebesar USD 5,000 (lima ribu dolar Amerika Serikat) ; -----
 - Haruslah membuat meja pelayanan dengan persetujuan Franchisor ; -----

Syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan tersebut diatas adalah ketentuan-ketentuan yang jelas-jelas secara tegas telah diperjanjikan dan telah disepakati serta jelas termuat dan ada dalam perjanjian Waralaba Nomor C0013020 tanggal 14 Januari 2003 , yang telah ditanda tangani bersama-sama antara Penggugat dengan Tergugat I, yang pada saat itu diwakili oleh Tergugat II selaku Direktur Utama Tergugat I (Perjanjian waralaba) ; -----

4. Bahwa pada kenyataannya sejak awal pertama kali timbulnya hubungan bisnis antara Penggugat dengan Tergugat I mengenai waralaba ini adalah dengan cara dimana Penggugat yang berinisiatif dan pertama kali menghubungi, serta datang ke Tergugat I untuk menawarkan kerja sama bisnis waralaba secara tertulis . Pada kenyataan pula tidak pernah ada suatu bujukan ataupun paksaan dari Tergugat I dan/atau Tergugat II kepada Penggugat untuk berbisnis waralaba justeru sPenggugat lah yang awal pertama kali ingin berbisnis waralaba ini dengan Tergugat I ; -----
5. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II menolak secara tegas dalil yang dikemukakan oleh Penggugat dalam butir 5 yang menyatakan pada bulan November 2002 Penggugat telah melakukan pembayaran uang muka untuk 2 (dua) lokasi counter di ITC Kuningan , Jakarta yaitu seharga Rp.30.000.000,- (tiga puluh juta rupiah) dan dilanjutkan dengan

pembayaran cicilan hingga saat ini berjumlah Rp.190.200.000,- (seratus sembilan puluh juta dua ratus ribu rupiah) ; -----

Bagaimana mungkin Tergugat I dan Tergugat II yang harus bertanggung jawab atas pembayaran dua lokasi counter tersebut diatas sebagaimana dalil Penggugat , mengingat fakta hukumnya pada saat dan waktu tersebut diatas yaitu bulan nopember 2002 tidak pernah ada hubungan hukum antara Penggugat dengan Tergugat I , baru timbul pada saat ditanda tangannya perjanjian waralaba pada tanggal 14 Januari 2003 ; ---

Pre - Contract

Selanjutnya bagaimana mungkin pula Tergugat I dan tergugat II yang harus bertanggung jawab atas pembayaran cicilan yang sampai saat ini berjumlah Rp.190.200.000,- (seratus sembilan puluh juta dua ratus ribu rupiah) sebagaimana dalil Penggugat karena pada tanggal 27 Februari 2003, Penggugat telah mengirimkan surat kepada Tergugat I yang menyatakan bahwa Penggugat dengan kemauannya sendiri telah secara resmi meminta kepada Tergugat I agar bisnis atas usaha waralaba yang tertuang dalam perjanjian waralaba tidak dijenjalkan lagi. Apabila dicermati secara seksama dan dibandingkan antara butir 1 dan butir 5 gugatan Penggugat, maka dapat dinyatakan secara tegas bahwa dalam butir 1 , Penggugat mendalilkan mendapat informasi bisnis waralaba dari tergugat I pada bulan nopember 2002, sedangkan dalam butir 5 Penggugat telah melakukan pembayaran uang muka untuk dua counter di ITC Kuningan, Suatu hal yang mengada ada dan tidak berdasar, bagaimana mungkin Penggugat yang baru mendapat kan informasi tentang bisnis waralaba , pada saat yang bersamaan juga Penggugat menyatakan telah membayarkan uang muka untuk bisnis waralaba tersebut, padahal secara tegas dan fakta hukumnya , pada saat itu tidak ada suatu perjanjian waralaba apapun yang mengikat antara Penggugat dengan Tergugat I , sehingga apabila Penggugat mendalilkan telah membayar uang muka pembayaran counter dan cicilan waralaba , hal tersebut jelas jelas tidak berdasar, dan hal hal tersebut jelas jelas harus ditolak ; -----

6. Bahwa benar pada tanggal 14 Januari 2003 antara Penggugat dengan Tergugat I yang pada saat itu divalid oleh Tergugat II telah menanda tangani perjanjian waralaba tersebut dibuat dihadapan Nyonya Masneri

Sarjana Hukum, Fakultas di Jakarta sesuai bunyi dan kandungan dari pasal 1338 KUH Perdata " Perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang undang bagi mereka yang membuatnya , oleh karena itu pihak yang membuat dan menanda tangani perjanjian tersebut, dalam hal ini adalah Penggugat dan Tergugat I wajib mentaatinya , yang a quo : -----

7. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II menolak secara tegas dari dari Penggugat dalam butir 9,10,11, 12, 13, 14 gugatannya, berdasarkan fakta fakta bahwa berdasarkan Franchise Agreement (Perjanjian waralaba) sub franchisee wajib mengoperasikan outlet sesuai dengan standar kualitas yang telah dipersyaratkan yang telah disepakati, termasuk juga masalah desain outlet nya (lihat ketentuan franchise agreement pasal 3.8 yang bisa diterjemahkan dalam bahasa Indonesia kurang lebih akan berarti : Franchise dalam mengoperasikan gerai dari waktu ke waktu, harus memenuhi semua standard, spesifikasi dan atau desain yang ditetapkan oleh franchiser, termasuk segala bentuk periklanan dan kemasakan lainnya : -----
8. Bahwa dalam hal penerapan seluruh ketentuan tentang standard, spesifikasi desain yang telah disepakati dan diperjanjikan dalam Franchise Agreement, khususnya ketentuan pasal 3.8 tersebut diatas, Penggugat jelas jelas tidak mempunyai ikhtad baik untuk melaksanakannya, karena Penggugat secara sepihak telah membatalkan penggunaan jasa desain dari Desainer RT&Z yang telah disepakati ditunjuk oleh Penggugat dan Tergugat I untuk mendesain outlet waralaba. Adapun Penggugat menyatakan bahwa alasan pembatalannya adalah karena jumlah uang untuk pembayaran Designer Fee yang harus dibayarkan dan menjadi tanggung jawab Penggugat " tidak sesuai" yaitu Rp.6.000.000,- (enam juta rupiah) ; -----

berdasarkan
SUD LU

Bahwa walaupun permintaan jasa design tersebut, dalam hal ini designer RT & Z pada awalnya datang dari Penggugat sendiri dan sama sekali bukan atas inisiatif Tergugat I, namun tetap saja Penggugat tidak mau tahu, dan tidak mau bertanggung jawab untuk menyelesaikan masalah design tersebut , termasuk juga untuk menyelesaikan designer fee nya sesuai dengan jasa pembuatan design yang telah diterima Penggugat , kemudian yang atas bantuan Tergugat I , Penggugat dapat

dipertimbangkan untuk dapat diberikan keringanan yang sangat besar , dari jumlah Rp.6.000.000,- (enam juta rupiah) menjadi hanya Rp.1.000.000,- (satu juta rupiah) yaitu untuk biaya penggunaan jasa desain milik RT&Z (outlet Jl.Gunswarnan Jakarta selatan) . Sebagai catatan, walaupun jasa RT & Z tidak jadi dipakai sampai selesai oleh Penggugat , namun Penggugat tetap menggunakan hasil desain orisinal dari RT&Z untuk dijadikan acuan oleh designer barunya , hal mana ini jelas tidak etis dan merugikan hubungan baik dan hubungan bisnis antara Tergugat I dengan RT&Z selama ini ; -----

9. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II menolak dengan tegas dalil dalil Penggugat yang menyatakan bahwa pada tanggal 16 April 2003 , tergugat I dan Tergugat II melabi kuasa hukumnya , secara tiba tiba membatalkan perjanjian waralaba. Fakta Hukumnya adalah Penggugat sendirilah yang telah berinisiatif untuk membatalkan perjanjian waralaba sebagaimana surat Penggugat tanggal 27 Februari 2003 yang ditujukan kepada Tergugat I ; -----

10. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II berupaya mencari penyelesaian terbaik bagi kedua belah pihak, termasuk rencana penyelesaian hukum atas Perjanjian Waralaba tersebut melalui Kantor Hukum hanafiah dan Penggawa dalam format draft settlement Agreement, namun demikian laci lagi upaya ini tidak ditanggapi positif oleh Penggugat , karena Penggugat tidak bersedia memenuhi legal fee untuk pembuatan setilment agreement tersebut diatas sejumlah USD 2,500. (dua ribu lima ratus dolar Amerika serikat) yang nyata nyata seharusnya seluruh jumlah legal fee tersebut diatas menjadi beban dan tanggung jawab Penggugat sesuai dengan bunyi pasal 21.2 dan 21.3 Perjanjian Waralaba yang telah dibuat dan ditanda tangani kedua belah pihak , yang kurang lebihnya berbunyi sebagai berikut : -----

Handwritten note: Why Perkonny settlement? for

* Pasal 21.2 Apabila Franchiser meminta, berdasarkan sebagian atau seluruh ketentuan ketentuan Perjanjian ini, melawan franchise maka franchiser berhak mendapatkan dari franchisee penggantian atas segala yang dituntut seperti honor pengacara yang rasional, biaya pengacil, dan segala bentuk pengeluaran Franchiser yang terkait dengan proses hukum tersebut " -----

Handwritten note: Honor @ Rp. 1.000.000,- ✓

" Pasal 21.3 Tidak ada suatu kegagalan , penekanan , kealifian atau keterlambatan apapun yang merupakan bagian dari Franchiser yang terkait dengan pelaksanaan segala hak dalam perjanjian ini yang dapat menyebabkan hak franchiser berkurang secara ketet dalam melaksanakan dan mendapatkan manfaat penuh atas setiap ketentuan dalam Perjanjian ini kapanpun, baik pada saat terjadinya pelanggaran hukum, keluarnya Putusan Pengadilan, atau kluwa tertentu , tidak ada suatu kebiasaan , pemanfaatan , consensus atau pelaksanaan yang terkait dengan perjanjian ini atau pihak franchisee franchisee lain dari franchiser, yang dapat menghindarkan pemberlakuan secara ketet perjanjian ini secara harafiah . Tidak ada pernyataan melepaskan tuntutan yang dilakukan Franchiser atau pelaksanaan dari ketentuan dalam Perjanjian ini yang merupakan atau dapat mempengaruhi pelaksanaan tuntutan hak Franchiser untuk melaksanakan ketentuan ketentuan dimasa yang akan datang ; -----

11. Bahwa kendati belakangan seluruh legal fee tersebut diatas telah diusulkan oleh Tergugat I kepada Penggugat untuk dibagi dua sama besar, yaitu 50 : 50 , namun tetap saja inisiatif dan itikad baik dari Tergugat I tentang usulan keringanan yang ditawarkan kepada Penggugat tetap tidak ditanggapi secara positif ; -----

12. Bahwa berdasarkan ketentuan ayat 1 dari pasal 5 perjanjian Waralaba yang telah dibuat dan telah disepakati kedua belah pihak, diperjanjikan bahwa franchisee fee atau uang waralaba tidak bias dikembalikan , sedangkan menurut ketentuan ayat 2 dari pasal 5 Perjanjian Waralaba tersebut diatas, safe deposit atau uang jaminan waralaba dapat dikembalikan setelah Penerima Waralaba benar benar dan sepenuhnya melaksanakan serta menaati segala kewajibannya ; ----- *Dipint Extra Point*

13. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II tidak pernah melakukan perbuatan melawan hukum yang merugikan Penggugat . Dari segala hal yang diuraikan diatas, nyatalah bahwa banyak koneksi koneksi yang telah diberikan oleh Tergugat I kepada Penggugat , akan tetapi sebaliknya dan dilain pihak , justru Penggugat sendirilah yang tetap menghendaki kembalinya uang secara utuh dengan secara sepihak mengesampingkan posisi Tergugat I dan Tergugat II ; -----

14. Bahwa suatu perjanjian waralaba yang dibuat oleh pemberi dan penerima waralaba di Wilayah Negara Republik Indonesia harus tunduk kepada hukum Negara Republik Indonesia. hal ini secara tegas telah diatur sebagaimana dinyatakan dalam peraturan pemerintah No.16 Tahun 1997 tentang Waralaba (PP No.13/1997) dalam PP Nomor 16/1997 tersebut, secara tegas tidak terdapat suatu ketentuan yang mengatur tentang sanksi perjanjian waralaba yang tidak menggunakan Bahasa Indonesia ; -----

TDK Ada sanksi
di bab 4 awal

15. Bahwa Tergugat I dan Tergugat II menolak secara tegas dalil dari Penggugat dalam butir 20 gugatannya yang menyatakan bahwa Perjanjian Waralaba yang dibuat antara Penggugat dengan tergugat I batal demi hukum, dan karenanya dianggap tidak pernah ada perjanjian ;

Perjanjian Waralaba Nomor C 0013020 tanggal 14 Januari 2003 yang dibuat antara Penggugat dengan Tergugat I adalah sah karena memenuhi syarat syarat sahnya perjanjian sesuai dengan ketentuan dari Pasal 1320 KUH Perdata yaitu : -----

1. Sepakat mereka yang mengikat diri ;
2. Kecelakaan untuk membuat suatu perikatan ;
3. Suatu hal tertentu ;
4. Suatu sebab yang halal ;

Ditambah lagi, Perjanjian Waralaba tersebut diatas dibuat dihadapan Notaris Nyonya Masneri Sarjana Hukum Notaris di Jakarta ; -----

Bahwa dalam pasal 1338 KUH Perdata secara tegas telah dinyatakan bahwa perjanjian merupakan undang undang bagi para pihak yang membuatnya ; -----

16. Bahwa menurut ketentuan dan bunyi dari pasal 21.10 Perjanjian waralaba Penggugat dan Tergugat I dapat saja membuat Perjanjian Waralaba dalam Bahasa Indonesia, akan tetapi apabila terdapat perbedaan penafsiran dalam pelaksanaan Perjanjian Waralaba tersebut, maka yang akan diberlakukan oleh kedua belah pihak adalah perjanjian menurut bahasa Inggris ; -----

Analisa benar!

17. Bahwa menurut ketentuan pasal 1338 dan pasal 1339 Perjanjian Waralaba, Perjanjian Waralaba ini tunduk kepada ketentuan dan hukum Negara Republik Indonesia, Bagaimana mungkin Perjanjian Waralaba ini dianggap bertentangan dengan hukum Indonesia apabila nyata nyatanya dan secara tegas telah dicantumkan dan disepakati bersama oleh Penggugat dan tergugat I dalam Perjanjian Waralaba tersebut ; -----

16. Bahwa menurut ketentuan Tap MPR III Tahun 2000 tentang Sumber Hukum dan Tata Urutan Peraturan Perundang Undangan telah diatur bahwa urutan suatu ketentuan perundangan adalah sebagai berikut :

- a. Undang Undang Dasar.
- b. Tap MPR.
- c. Undang Undang.
- d. PERPU.
- e. Peraturan Pemerintah.
- f. Keputusan Presiden
- g. Peraturan Daerah.

1338 = UU : - PP ↓ (1338)

Apabila dilihat dari perjanjian waralaba yang nyata nyata berlaku sebagai undang undang bagi para pihak, yaitu Penggugat dan Tergugat I, maka disini jelas terlihat bahwa Peraturan pemerintah (PP) haruslah dipandang lebih rendah tingkatannya daripada suatu undang undang sendiri. Selain itu KUH Perdata diberlakukan setelah ketentuan Dekrit Presiden 5 Juli 1959 ditetapkan dimana Dekrit menyatakan telah memberlakukan kembali undang undang Dasar 1945 ; -----

19. Bahwa menurut ketentuan dari pasal 5 ayat (2) Undang undang Dasar 1945 dinyatakan bahwa suatu Peraturan pemerintah (PP) dibuat untuk menjalankan undang undang. Bagaimanapun mungkin PP Nomor 16 /1997 tersebut diatas sebagai suatu PP, dapat diterapkan sebagaimana mestinya dan secara proposional sesuai dengan amanat pembuat undang undang, apabila pada kenyataannya hingga saat ini tidak ada satupun undang undang tentang waralaba di Indonesia yang telah dibuat ; -----

20. Bahwa Penggugat I dan Penggugat II secara tegas menyatakan menolak dalil Penggugat yang menyatakan bahwa Perjanjian Waralaba batal demi hukum. Batal demi hukum atau nietig diartikan sebagai ketidaksahannya suatu perjanjian karena telah ada cacat hukum yang terjadi .
Adapun alasan-alasan nietig (batal demi hukum) adalah sebagai berikut (lihat strategi menyusun dan menangani gugatan Perdata, halaman 138, oleh Darwin Pristi, SH Penerbit PT. Citra Aditya Bakti, Bandung cetakan I tahun 1992.

i. Adanya suatu hal tertentu .

Objek suatu perikatan haruslah tertentu atau dapat ditentukan . Disamping itu objek itu harus diperkenankan sesuai ketentuan dari pasal 1335 dan pasal 1337 KUH Perdata, oleh karena itu suatu perikatan yang objeknya tidak jelas, perikatan yang tidak dapat ditentukan dan tidak diperkenankan oleh hukum, moral ataupun etika yang hidup ditengah tengah masyarakat, adalah batal (nietig) ; -----

ii. Prestasi dimungkinkan .

Perikatan yang prestasinya tidak dimungkinkan adalah batal (nietig).

iii. Sebab yang halal :

Sesuatu perikatan yang dilakukan dengan itikad tidak jujur dari salah satu pihak menyebabkan perikatan yang dilakukan menjadi batal. Perikatan demikian misalnya dilakukan dengan penipuan , pemaksaan dan lain lain ;

iv. Kata sepakat .

Apabila tidak ada kata sepakat maka tidak ada perikatan , karena untuk sahnya suatu perikatan diperlukan adanya kata sepakat dari para pihak yang membuatnya.

v. Bertentangan dengan hukum

Suatu perikatan yang dibuat secara bertentangan dengan hukum adalah batal .

Perjanjian waralaba Nomor 293/3925 tanggal 14 Januari 2003 yang dibuat antara Penggugat dengan Tergugat I tidak batal demi hukum, karena hal hal yang dapat menjadikan perjanjian waralaba tersebut batal demi hukum tidak ada. Bahwa secara jelas jelas dan tegas telah diatur dalam Perjanjian waralaba tersebut diatas, seluruh hal hal yang dipersyaratkan untuk dapat berlakunya perjanjian sehingga tidak batal demi hukum, yaitu : adanya sesuatu hal tertentu : Prestasi yang dimungkinkan : sebab yang halal: kata sepakat: bertentangan dengan hukum ; -----

21. Bahwa permintaan Penggugat untuk meminta kerugian immaterial adalah berlebihan, oleh karena itu patut lah dikesampingkan ; -----

22. Bahwa permohonan Penggugat untuk nta jaminan terhadap :

- satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass.No.Pol.B9703 ZK,
- satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass No.Pol.B9839 RE
- satu unit mobil minibus merk Daihatsu Zebra Espass No.Pol.B.8518 AN

adalah tidak beralasan dan berlebihan oleh karenanya patut ditolak ;

23. Bahwa tuntutan Penggugat tentang putusan perkara a quo untuk dapat dijilakan terlebih dahulu walaupun mendapatkan perlawanan, banding maupun kasasi (uit voerbear bij voorraad), haruslah ditolak karena tidak sesuai dengan ketentuan Pasal 130 HIR dan / atau Surat Edaran Mahkamah Agung RI Nomor 3 Tahun 2000, tanggal 21 Juli 2000 Tentang Putusan serta merta (uit voerbear bij voorraad) serta Surat Edaran Mahkamah Agung RI Nomor 4 tahun 2001, tanggal 20 Agustus 2001 tentang permasalahan Putusan Serta Merta (uit voerbear bij voorraad) dan provisionil ; -----

Bahwa berdasarkan dalil dalil jawaban tersebut diatas, mohon Majelis Hakim yang memeriksa dan mengadili perkara ini untuk menjatuhkan Putusan yang amarnya sebagai berikut : -----

I. DALAM EKSEPSI :

1. Menyatakan Eksepsi Tergugat I dan Tergugat II tersebut dan menyatakan gugatan Penggugat tidak dapat diterima ; -----
2. Mengabulkan Eksepsi Tergugat I dan Tergugat II tersebut dan menyatakan gugatan Penggugat dapat diterima ; -----

II. DALAM POKOK PERKARA :

1. Menolak gugatan Penggugat seluruhnya ; -----
2. Menghukumi Penggugat membayar biaya perkara yang timbul dalam perkara ini ; -----

SUBSIDAIR :

Atau apabila Pengadilan berpendapat lain mohon Putusan yang seadil adilnya ; -----

Menimbang, bahwa atas jawaban Tergugat tersebut, penggugat menanggapi dengan Replik dan Tergugat menjawabnya kembali dengan Duplik, yang kesemuanya tercatat secara lengkap dan jelas dalam berita acara pemeriksaan perkara ini ; -----

Menimbang, bahwa untuk membuktikan dalil dalil gugatannya tersebut Penggugat mengajukan alat bukti tertulis sebagai berikut ; -----

1. Slip Pemindahan dana antar rekening BCA dari bank Central Asia (BCA) tanggal 27 Nopember 2002. (Bukti P.1-1) ; -----

2. Slip Pemindahan dana antar rekening BCA dari bank Central Asia (BCA) tanggal 2 Januari 2003. (Bukti P.1-2) ; -----

3. Slip Pemindahan dana antar rekening BCA dari bank Central Asia (BCA) tanggal 2 Januari 2003. (Bukti P.1-3) ; -----

4. Slip Pemindahan dana antar rekening BCA dari bank Central Asia (BCA) tanggal 2 Januari 2003. (Bukti P.1-4) ; -----

5. Slip Aplikasi transfer dari bank Mandiri tanggal 27 Januari 2003. (Bukti P.1-5) ; -----
6. Slip Aplikasi transfer dari bank Mandiri tanggal 4 Agustus 2003 (Bukti P.1-6) ;
7. Slip Aplikasi transfer dari bank Mandiri tanggal 5 September 2003. (Bukti P.1-7) ;
8. Slip Aplikasi transfer dari bank Mandiri tanggal 29 Oktober 2003. (Bukti P.1-8) ;
9. Slip Aplikasi transfer dari bank Mandiri tanggal 4 November 2003. (Bukti P.1-9) ;
10. Surat Tergugat I No.L-403/LN/IXII/02, tanggal 3 Desember 2002 tentang perselujuan permohonan sub franchise Qickly. (Bukti P-2) ;
11. Perjanjian Weralaba No.Cen.C.0013023 tanggal 14 Januari 2003 (Bukti P-3) ;
12. Slip formulir pemindahbukuan dari bank Mandiri tanggal 23 Januari 2003 (bukti P-4) ;
13. Rencana Anggaran Biaya (RAB) dari Perusahaan RT&Z contractor (perusahaan kontraktor rekanan Tergugat I). (Bukti P-5) ;
14. Surat Penggugat tertanggal 10 Februari 2003. (Bukti P-6) ; c4#
14, 15, 16.
15. Surat Penggugat tertanggal 27 Februari 2003 ; (Bukti P-7) ;
16. Surat Perjanjian Penyelesaian dari Kuasa Hukum Tergugat I tertanggal 16 April 2003 (Bukti P-8) ;
17. Kumpulan Desain Lay Out milik Penggugat . (Bukti P-9) ; -----

Menimbang, bahwa untuk mendukung tuntutan hukum yang diajukan Tergugat I dan tergugat II mengajukan alat bukti tertulis sebagai berikut : -----

1. Surat Tergugat I No.L-408/LNI/XII/02, tanggal 3 Desember 2003 tentang persetujuan permohonan sub franchise quickly (Bukti T-1) ; -----
2. Contract No.C0013020 sub Franchising Contract antara Tergugat I dengan Penggugat tanggal 14 Januari 2003 ; (Bukti T-2) ; -----
3. terjemahan resmi perjanjian waralaba , diterjemahkan sesuai dengan aslinya dari Bahasa Inggris ke Bahasa Indonesia, tanggal 16 Juli 2003 oleh Tjan Sia Tek, penerjemah resmi dan bersumpah . (Bukti T-3) ; ----- *late translate*
4. Surat dari Penggugat kepada Tergugat I tanggal 10 Februari 2003, penggugat memuluskan memakai kontraktor lain untuk membuat desain (yang didesain oleh RT&Z Contractor) yang telah disetujui oleh Tergugat I . (Bukti T-4) ; -----
5. Surat tergugat I kepada Penggugat tanggal 14 Februari 2003 . (bukti T-5) ;
6. Surat Tergugat I kepada Penggugat tanggal 16 Februari 2003. (bukti T-6) ;
7. Surat Tergugat I kepada Penggugat tanggal 19 Februari 2003. (bukti T-7) ;
8. Surat Penggugat kepada Tergugat I tanggal 20 Februari 2003 . (bukti T-8) ;
9. Surat Penggugat kepada Tergugat I tanggal 27 Februari 2003 .(bukti T-9) ;
10. Tagihan dari Hanafiah Ponggawa Sengun untuk fee perjanjian penyelesaian.(bukti T-10) ; -----
11. Perjanjian Penyelesaian . (bukti T-11) . -----
12. Surat Penggugat kepada tergugat I tanggal 2 Mei 2003 .(bukti T-12) ; --
13. Surat PT.Lingkar Nature Inti kepada rekanannya . Surat ini adalah persetujuan desain . (bukti T-13) ; -----

Menimbang, bahwa dalam Eksepsinya pihak Tergugat I dan Tergugat II merumuskan adanya ketidak sesusian antara Posita gugatan dengan Petitum gugatan serta penentuan kerugian yang timbul dan telah dihitung sejak Pebruari 2002 sementara baru sekitar bulan Nopember 2002 informasi usaha baru diperoleh Penggugat ; -----

Menimbang, bahwa menurut hamat Majelis Eksepsi pada bahagian ini sudah memasuki pokok perkara dan menyangkut pembuktian , oleh karenanya Eksepsi ini dipandang tidak tepat dan harus ditolak ; -----

DALAM POKOK PERKARA ;

Menimbang, bahwa maksud dan tujuan gugatan Penggugat adalah sebagaimana diuraikan diatas ; -----

Menimbang, bahwa maksud dan tujuan jawaban Para Tergugat adalah sebagaimana diuraikan diatas ; -----

Menimbang, bahwa setelah menelaah inti sari gugatan dan jawaban , maka Majelis dapatlah memformulasikan inti persengketaan antara Penggugat dengan Para Tergugat sebagai berikut : -----

- Penggugat semula mendapat informasi dari Tergugat I tentang keinginan untuk melakukan kerjasama dengan sistem waraiaba ; -----
- Perusahaan Tergugat I adalah bergerak dalam penjualan minuman import merk Quickly ; -----
- Untuk bekerjasama Tergugat I meminta kepada Penggugat agar memenuhi syarat syarat yang ditentukan yaitu : -----
- Penggugat harus punya counter yang disetujui Tergugat I ; -----

- Penggugat menyetor dana untuk Franchise fee sebesar USD 10.000 (sepuluh ribu dolar Amerika Serikat) dan security deposit sebesar USD 5.000 (lima ribu dolar Amerika Serikat) ; -----

- Penggugat harus membuat meja pelayanan yang disetujui Tergugat I ;

• Penggugat kemudian kemudian atas kehendak Tergugat II telah mengambil lokasi counter di International Trade Centre (ITC) Kuningan seharga Rp.798.000.000,- (tujuh ratus sembilan puluh delapan juta) dan setelah dididil Penggugat jumlahnya sudah mencapai Rp.190.200.000,- (seratus sembilan puluh juta dua ratus ribu rupiah

wrong!
Get counter 1st then deposit. not deposit 1st the counter !!

• Bahwa selanjutnya Penggugat atas undangan Tergugat I pada tanggal 14 Januari 2003 telah menanda tangani Perjanjian Waralaba No.Con.00013020 yang penyerahannya dilakukan tergugat II ; -----

• Bahwa selanjutnya pada tanggal 16 April 2003 Tergugat I secara tiba tiba membatalkan Perjanjian ; -----

• Bahwa perbuatan Tergugat I serta Tergugat II merupakan Perbuatan Melawan Hukum oleh karenanya Tergugat I dan Tergugat II wajib mengganti seluruh kerugian yang dialami oleh Penggugat ; -----

Menimbang, bahwa Tergugat I dan Tergugat II menolak seluruh dalil gugatan Penggugat dengan dalih : -----

• Bahwa yang mempunyai inisiatif berbisnis Waralaba dengan Tergugat I adalah Penggugat sendiri ; -----

• Bahwa tentang pembayaran uang muka 2 (dua) lokasi counter di ITC Kuningan sampai sebesar Rp.190.200.000,- (seratus sembilan puluh juta dua ratus ribu rupiah) adalah tanggung jawab Penggugat sendiri karena pada bulan Nopember 2002 antara Tergugat I dan tergugat II dengan Penggugat belum ada hubungan hukum , hubungan hukum baru ada melalui Perjanjian Waralaba tanggal 14 Januari 2003 ; -----

T. n. 2 of counter pro counter : the

- Bahwa menurut tergugat I dan Tergugat II justru Penggugat yang mempunyai inisiatif membatalkan perjanjian sebagaimana surat Penggugat tertanggal 27 Pebruari 2003 yang ditujukan kepada Tergugat I
- Bahwa Tergugat I dan Tergugat II tidak melakukan Perbuatan melawan Hukum yang merugikan Penggugat, tetapi justru Penggugatlah yang tetap menghendaki kembalinya uang dengan tanpa mempertimbangkan posisi Tergugat I dan Tergugat II ; -----

Menimbang, bahwa dengan menelaah inti sari gugatan Penggugat dihubungkan dengan inti sari jawaban Tergugat I dan Tergugat II, maka Majelis akan mengemukakan pendapatnya sebagai berikut : -----

- Bahwa sengketa ini fondasi dasarnya adalah berasal dari Perjanjian Kerjasama antara Penggugat dengan Tergugat I yang bergerak dibidang usaha penjualan minuman import merek Quickly dengan sistem Waralaba ; -----
- Bahwa atas kesepakatan dan syarat-syarat yang ditentukan kedua belah pihak pada akhirnya lahirnya Perjanjian Kerjasama antara kedua belah pihak pada tanggal 14 Januari 2003 (bukti T-2 beserta terjemahannya), hal ini jelas menandakan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak untuk mengikatkan diri dalam suatu Perjanjian yang disebut Perjanjian Waralaba ; -----
- Bahwa Fundamentum Petendi gugatan Penggugat jelas bersumber kepada suatu kontrak/perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1320 KUH Perdata sehingga implikasi timbulnya persekshian antara kedua belah pihak adalah merupakan tidak dipenuhinya pelaksanaan prestasi yang seharusnya sebagaimana disyaratkan dalam Pasal 1320 KUH Perdata ; -----
- Bahwa petitum gugatan Penggugat didasarkan pada adanya Perbuatan Melawan Hukum yang dilakukan oleh Para tergugat sehingga dengan demikian timbul perbedaan yang mendasar antara fundamentum petendi dengan petitum gugatan, oleh karenanya menurut hemat majelis

Fundamental P?

demikian gugatan Penggugat menurut hemat Majelis
tidak tepat dan tidak sempurna dan harus dinyatakan " tidak
" (niet ontvankeeljk verklaar) ; -----

ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata , Pasal 1365 KUH
pasal dari Peraturan peraturan yang bersangkutan ; ---

MENGADILI :

psi Para Tergugat ; -----

PERKARA :

gugatan Penggugat tidak dapat diterima (niet ontvankeeljk

biaya perkara kepada Penggugat sebesar Rp. 269.000,-
(dua puluh sembilan ribu rupiah) ; -----

putusan dalam Rapat Permusyawaratan Majelis pada hari
1 Februari 2005 , oleh Kami **EDY TIAHJONO,SH.**
Majelis, **BINSAR SIREGAR ,SH .M.Hum**, dan
masing masing selaku Hakim Anggota , Putusan mana
yang terbuka untuk umum pada hari : **RABU tanggal 2**
Majelis , dengan didampingi Hakim-Hakim Anggota

What next?
Who own equity?
Keep all copies out of



oleh Agustiati Jamilah, SH. Panitia Pengganti dihadapan

an Kuasa Para Tergugat :-

KETUA MAJELIS,

f.d.

SH.M.Hum.

EDY TJAHJONO, SH.M.Hum.

d.

Hum.

PANITERA PENGGANTI,

f.d.

AGUSTIATI JAMILAH, SH.

- ... Rp. 50.000,-
- ... Rp. 3.000,-
- ... Rp. 6.000,-
- Rp. 210.000
- Rp. 269.000,-

Kronologi → 22 Jan 04 → court
 1/2002 Nos. 2002. Infr. re quickly
 DP-210.000 Rp. 150.200.000
 2/ → Des. 03
 - Approval from T1
 - In the sub franchise?
 3/ 14 Jan 03 T1. invited P to office
 - Rp. contract 110.000.
 - pay contract 5.000.000
 - T1 offer colleague Rp 22 → 58 mil.
 - P to use own contract.
 - November 04.
 4/ 15 Apr 03 T1. broke contract (Her made)

Ektipen

27 Feb. 03.
 - P not for termination of contract.

