

**KESETARAAN KEDUDUKAN PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE)
(STUDI KASUS TERHADAP PERJANJIAN WARALABA KEBAB TURKI BABA RAFI) THE
EQUIVALENTS POSITION OF THE PARTIES IN A FRANCHISE AGREEMENT (THE STUDY OF
KEBAB TURKI BABA RAFI'S FRANCHISE AGREEMENT)**

Dita Moly Fatra, Ikarini Dani Widiyanti, Nuzulia Kumala Sari
Hukum Perdata Ekonomi, Fakultas Hukum, Universitas Jember (UNEJ)
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121
E-mail: diditamoly@yahoo.ac.id

Abstrak

Seiring dengan perkembangan zaman dan begitu pesatnya perekonomian yang semakin meningkat dan penuh persaingan dalam usaha berbisnis. Indonesia dalam hal pengaturan dan keseimbangan di dunia bisnis, mempunyai sebuah undang-undang yakni Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang menyangkut hak dan kewajiban para pihak baik pihak pemberi waralaba maupun pihak penerima waralaba yang tidak mematuhi peraturan. Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi adalah sama yang mana keseluruhan semua perjanjian yang ada di dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi berpedoman kepada Undang-undang Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Kesetaraan kedudukan dalam perjanjian, baik yang muncul pada saat dibuatnya maupun dalam pelaksanaannya berkenaan dengan keseimbangan antara dua kutub kepentingan, kepentingan para individu satu sama lain atau antara individu dan kepentingan umum. Dengan kata lain bahwa maksud dan tujuan dibuatnya perjanjian harus mendahulukan dengan mengesampingkan syarat tentang bentuk untuk yang mewujudkan asas kesetaraan.

Kata kunci: Hak dan kewajiban, perjanjian waralaba kebab turki baba rafi, pemberi waralaba, penerima waralaba

Abstract

Along with the times and so rapidly growing economy and full competition in the business. The Indonesian regulation and balance in the corporate world, has Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2007 concerning the franchise rights and obligations of the parties to both the provider or the recipient the franchise that do not comply with regulation. Baba Rafi'S Turkish Kebab Franchise Agreement is the same that the over all agreement are in agreement Baba Rafi's Turkish Kebab guided to Undang-undang No.42 Tahun 2007 about the franchise. Equality position in the agreement, both appeared at the time made or in progress in respect of the balance between the two poles interest, the interests. In other words that the aims and objectives of the agreement should be made to override the priority requirements of the shape to create an equal basic.

Keyword: Rights and obligations, Kebab Turki Baba Rafi's Agreement, Franchisor, Franchise

Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan zaman dan begitu pesatnya sektor perekonomian yang semakin meningkat, dinamis dengan penuh persaingan serta tidak mengenal batas-batas wilayah. Berbagai dunia usaha yang dijalankan dengan mudahnya untuk dilaksanakan. Salah satu dunia usaha yang saat ini banyak dikembangkan di Indonesia adalah pengembangan dunia usaha melalui bisnis waralaba/*franchise*. Bagi mereka yang telah memiliki usaha, mencoba untuk berekspansi atau memperluas jaringan dengan cara mewaralabakan kepada konsumen baik perusahaan maupun individu. Mulai dari *swalayan*, *laundry*, sampai *fast food* dibuat menjadi bisnis waralaba.

Dalam menjalankan bisnis *franchise* (waralaba) *franchisor* dan *franchisee* melakukan perjanjian *franchise*

yang menimbulkan hak dan kewajiban kedua belah pihak, kewajiban *franchisor* adalah memberikan lisensi kepada *franchisee*, yang didalamnya termaktub hak *franchisor* menyertakan logo, sistem operasional yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor* untuk dijalankan *franchisee*. Sedangkan hak *franchisee* adalah menerima lisensi dan kewajibannya adalah membayar royalti kepada *franchisor* serta menjaga kualitas barang dan jasa yang di-*franchise*.

Perjanjian waralaba adalah perjanjian kerjasama bisnis waralaba yang dibuat secara tertutup antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba yang didalam perjanjian tersebut juga mengandung perjanjian lisensi HKI dan ketentuan-ketentuan lain yang terkait dengan penyelenggaraan bisnis waralaba secara keseluruhan.¹ Undang-undang paten digunakan menjadi dasar hukum

¹Iswi Hariyani & R.Serfianto D.P,2011, *Membangun Gurita Bisnis Franchise*, Yogyakarta:Pustaka Yustisia, Hal 66

untuk perlindungan tanda yang berupa gambar, nama, huruf-huruf, angka-angka atau kombinasi dari unsur-unsur yang memiliki daya pembeda produk usaha, lalu Undang-undang Merek menjadi dasar hukum bagi pemerintah untuk memberikan perlindungan hukum kepada perusahaan yang mendaftarkan mereknya terhadap kemungkinan peniruan, pemalsuan ataupun penggunaan secara *illegal* atas merek dagangnya.

Pada sisi lain pihak *franchisee* yang menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha *franchisor* menurut tata cara yang diberikan juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang sedang dijalankan olehnya tersebut memang sudah benar-benar teruji dan memang suatu produk *finansial* baginya. Ini berarti waralaba sesungguhnya juga hanya memiliki suatu aspek yang diidamkan baik oleh pengusaha pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba yaitu masalah kepastian dan perlindungan hukum.²

PT. Baba Rafi Indonesia saat ini telah memiliki banyak outlet yang tersebar di beberapa lokasi strategis di kota Surabaya dan melalui sistem waralaba. *Franchisee* diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki *Franchisor* dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh *Franchisor* melalui sejumlah kewajiban dalam menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan dari *Franchisor* kepada *Franchisee*.

Sistem waralaba diambil untuk mempermudah calon pengusaha yang ingin bergabung dengan memulai usaha ini secara solid dan tidak rumit untuk dijalankan. Sehingga *Franchisee* dapat menjalankan usaha tanpa perlu pengalaman karena pengalaman dapat ditransfer dari *Franchisor* kepada *Franchisee*. Tentunya ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh dalam menjalankan bisnis *Franchise* ini, salah satunya adalah dapat meminimalisir resiko kegagalan yang mungkin terjadi karena adanya sistem bisnis yang telah teruji dalam menjalankan usaha secara maksimal. Kerja sama juga dijalin dengan lembaga-lembaga bisnis sehingga menjadikan perusahaan ini tumbuh pesat dalam kurun waktu pengembangan 3,5 tahun sejak didirikannya usaha ini.³

Ternyata bisnis waralaba juga dapat dipakai sebagai sarana pengembangan untuk memajukan usaha di bisnis waralaba sampai keseluruh dunia. Berarti seseorang pemberi waralaba (*franchisor*) harus memahami dan mengetahui secara pasti ketentuan peraturan-peraturan hukum yang berlaku di Negara dimana bisnis waralaba dikembangkan dan dimajukan. Perlindungan hukum yang diberikan seharusnya ada keseimbangan diantara para pihak, namun dalam kenyataannya tidak selalu seperti itu. Kemungkinan salah satu pihak yang melakukan perjanjian waralaba mempunyai posisi atau kedudukan yang lebih kuat baik dari sisi ekonomis maupun penguasaan dari teknologi atau suatu penemuan yang ditemukan. Sehingga antara hak-hak dan

kewajiban-kewajiban antara para pihak terkadang tidak berjalan dengan baik.

Maka, permasalahan yang hendak dikaji adalah :

1. Apa hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba (*Franchise*) Kebab Turki Baba Rafi ?
2. Apakah para pihak dalam perjanjian waralaba (*Franchise*) Kebab Turki Baba Rafi memiliki kesetaraan kedudukan ?

Penelitian Hukum

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

Pendekatan Masalah

Dalam penelitian hukum, terdapat berbagai macam pendekatan yang dapat digunakan untuk menjawab berbagai isu hukum yang diangkat dalam permasalahan untuk mendapatkan kesimpulan yang diharapkan. Pada penulisan skripsi ini digunakan 2 macam pendekatan, yaitu pendekatan undang-undang (*statute approach*) dilakukan dengan menelaah semua undang-undang dan regulasi yang bersangkut paut dengan isu hukum yang sedang ditangani. Hasil dari telaah tersebut merupakan suatu argument untuk memecahkan isu yang dihadapi. Dan yang kedua menggunakan pendekatan konseptual (*conceptual approach*), yaitu suatu metode pendekatan yang beranjak dari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang dalam ilmu hukum dengan tujuan untuk menemukan ide-ide yang melahirkan pengertian-pengertian hukum, konsep-konsep hukum, dan asas-asas hukum. Metode pendekatan konseptual merujuk pada prinsip-prinsip hukum. Prinsip-prinsip ini dapat diketemukan dalam pandangan-pandangan sarjana maupun doktrin-doktrin hukum

Bahan Hukum

a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer mempunyai sifat autoritatif, yang artinya mempunyai otoritas. Bahan hukum primer terdiri dari perundang-undangan, catatan-catatan resmi atau risalah dalam pembuatan perundang-undangan dan putusan-putusan hakim.⁴ Bahan hukum primer yang digunakan dalam penulisan skripsi ini meliputi:

1. Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPer) ;

² Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, 2001, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, hal 78

³ <http://vegaavritaputri.blogspot.com/>, diakses tanggal 15 Maret 2013, Jam 11.30 WIB.

⁴*Ibid.* hal: 141

2. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
4. Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi dengan NPWP nomor 02.607.066.4-606.000, dan SIUP nomor 50316677A/436.5.9/2006

b. Bahan Hukum Sekunder

Mengenai bahan hukum sekunder, Peter Mahmud Marzuki,⁵ berpendapat bahwa bahan hukum sekunder merupakan bahan hukum yang berupa semua publikasi tentang hukum yang bukan merupakan dokumen-dokumen resmi. Publikasi tentang hukum meliputi buku-buku, teks, kamus-kamus hukum, jurnal-jurnal hukum dan komentar-komentar atas putusan pengadilan. Bahan hukum sekunder yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah buku-buku teks tentang hukum yang relevan dengan isu hukum yang diangkat dan ditulis dalam skripsi ini, seperti literatur-literatur dan buku-buku yang terkait dengan jaminan perorangan khususnya *corporate guaranty*.

Analisa Bahan Hukum

Metode analisis bahan hukum yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode deduktif, yaitu berpedoman dari prinsip-prinsip dasar kemudian menghadirkan objek yang hendak diteliti, jadi bergerak dari prinsip-prinsip umum menjadi prinsip-prinsip khusus. Peter Mahmud Marzuki,⁶ menyatakan bahwa penelitian hukum dilakukan dengan langkah-langkah:

1. Mengidentifikasi fakta hukum dan mengelimir hal-hal yang tidak relevan untuk menetapkan isu hukum yang hendak dipecahkan;
2. Mengumpulkan bahan-bahan hukum dan non hukum yang dipandang mempunyai relevansi;
3. Melakukan telaah atas isu hukum yang diajukan berdasarkan bahan-bahan yang telah dikumpulkan;
4. Menarik kesimpulan dalam bentuk argumentasi yang menjawab isu hukum;
5. Memberikan preskripsi berdasarkan argumentasi yang telah dibangun dalam kesimpulan.

Peter Mahmud Marzuki mengemukakan langkah-langkah penelitian hukum ini sesuai dengan karakter ilmu hukum sebagai ilmu yang bersifat preskriptif dan terapan. Ilmu hukum yang bersifat preskriptif dan terapan inilah yang digunakan dalam menjawab permasalahan yang dibahas. Hasil analisis bahan hukum kemudian dibahas untuk menghasilkan generalisasi sehingga menghasilkan pemahaman atas permasalahan yang dimaksudkan. Dalam menarik kesimpulan terhadap analisis bahan hukum dilakukan dengan metode deduktif. Penggunaan metode ini dilakukan dengan menggunakan premis mayor yang kemudian diajukan dengan premis minor. Kedua premis ini kemudian ditarik pada suatu kesimpulan, dengan demikian metode deduktif dapat diartikan sebagai proses penarikan

⁵ *Ibid*, hal. 141.

⁶ *Ibid*, hal. 171.

kesimpulan yang dilakukan dari pembahasan mengenai permasalahan bersifat umum menuju permasalahan yang bersifat khusus.

Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian penulis, maka didapatkan hasil temuan yakni:

- a. Perjanjian waralaba pada prinsipnya merupakan kerjasama investasi dalam menjalankan bisnis, sehingga keberhasilan sebuah waralaba sangat tergantung pada kerjasama yang baik antara si penerima waralaba dan pemberi waralaba dengan saling memperhatikan hubungan antara kedua pihak yang menyangkut hak dan kewajiban.
- b. Perjanjian *franchise* tidak tergolong ke dalam jenis perjanjian pemberian kuasa versi KUHPerduta. Sebab dalam suatu perjanjian *franchises*, dalam banyak hal, kedudukan *franchise* lebih bebas dan mandiri ketimbang kedudukan pemegang kuasa.
- c. Bila diamati secara cermat, isi perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi tampak lebih banyak menguntungkan pihak pemberi waralaba dan jelas terlihat adanya sifat *tying business* yang dilakukan oleh pemberi waralaba, di lain pihak penerima waralaba hanya berhadapan dengan pihak *take it or leave it* terhadap syarat perjanjian yang dihadapkan kepadanya
- d. Pemerintah dalam upaya perlindungan hak dan kewajiban dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi, dimana pemerintah harus bertanggungjawab atas pengaturan-pengaturan yang lebih kuat tentang kedudukan perjanjian Franchise dalam tata hukum Indonesia, disertai adanya kebijakan nasional ke arah terciptanya keseimbangan hak dan kewajiban bagi pihak Franchisee dengan pihak Franchisor agar tercipta kesetaraan kedudukan antara kedua pihak franchisee dan pihak franchisor yang sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- d. Pelaku usaha juga harus bertanggung jawab atas segala kerugian yang timbul dari pembuatan produknya sebagai bentuk perlindungan kepada konsumen selain peran pemerintah untuk melakukan penegakan hukum dan pengawasan produk.

Pembahasan

Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Kebab Turki Baba Rafi

Hukum mengakui otonomi individu untuk dalam kebebasan penuh membuat perjanjian, dengan siapa ia hendak membuat kontrak, dan juga kebebasannya untuk menentukan sendiri isi dari perjanjian. Perjanjian waralaba pada prinsipnya merupakan kerjasama investasi dalam menjalankan bisnis, sehingga keberhasilan sebuah waralaba sangat tergantung pada kerjasama yang baik antara si penerima waralaba dan pemberi waralaba dengan saling memperhatikan hubungan antara kedua pihak yang menyangkut hak dan kewajiban.

Khusus dalam waralaba format bisnis atau paket usaha terpadu yang memiliki standar dan mudah ditransferkan, serta dapat dijalankan secara universal (dapat diterapkan oleh para calon wirausaha dari beragam kultur di berbagai tempat/mancanegara). Sistem waralaba yang disebut dengan *business format franchise*, pemberi waralaba tidak hanya menggunakan penerima waralaba sebagai sarana pemasaran hasil produksinya, melainkan lebih terfokus pada upaya mentransferkan paket-paket usaha barang/jasa tertentu miliknya secara natural bisnis.

Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan. Dalam hal ini PP No.42 Tahun 2007 kurang menegaskan secara rinci yang menjadi kewajiban dari penerima waralaba.

Peraturan pemerintah sangat mendorong para pihak yang melakukan perjanjian waralaba untuk lebih mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh penerima waralaba dan penerima waralaba harus berkerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai penerima waralaba/pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba. Selain itu, pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba. Selain itu para pihak dalam perjanjian waralaba/franchises juga diberikan kebebasan untuk mengatur ketentuan lain yang belum diatur dalam PP Waralaba tersebut di atas sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata. Misalnya suatu ketentuan yang memungkinkan penerima waralaba untuk memberikan waralaba lanjutan kepada pihak lain dengan ketentuan bahwa penerima waralaba tersebut harus mengoperasikan sekurang-kurangnya 1 (satu) gerai waralaba dan perjanjian waralaba 31 Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. lanjutan tersebut dibuat dengan sepengetahuan pemberi waralaba. Dalam memberikan waralaba lanjutan, penerima waralaba utama wajib membuktikan kepada penerima waralaba lanjutan bahwa ia memiliki kewenangan untuk melakukan hal tersebut dan juga hal-hal yang dapat mengakibatkan pemutusan atau berakhirnya perjanjian waralaba. Peraturan ini juga diatur di dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Usaha Waralaba dalam Pasal 4 berisi Dalam hal Penerima Waralaba diberikan hak untuk menunjuk lebih lanjut Penerima Waralaba Lanjutan, Penerima Waralaba Utama tersebut wajib mempunyai dan melaksanakan sendiri sekurang-kurangnya 1 (satu) tempat usaha untuk melakukan kegiatan usaha.

Jika dalam pembuatan perjanjian waralaba para pihak dalam perjanjian waralaba membuat perjanjian dengan memperhatikan hal-hal yang dikemukakan oleh Martin Mendelson dan PP Waralaba di atas, maka sudah ada kejelasan dan ketegasan bagi penerima waralaba sehingga

antara pemberi dan penerima waralaba tidak terjadi kesalahpahaman dalam pelaksanaannya.

Berdasarkan pengaturan yang terdapat dalam perjanjian tertulis yaitu Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak dan selanjutnya disebut NPWP nomor 02.607.066.4-606.000 dan Surat Izin Usaha Perdagangan dan selanjutnya disebut SIUP nomor 50316677A/436.5.9/2006. Di dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi dimana Hendy Setiono selaku Pemilik PT. Baba Rafi Indonesia, yang selanjutnya disebut pihak pertama, dan Rizziandrie Zairul dengan nomor Kartu Tanda Penduduk 02.5013.181179.0002, yang selanjutnya disebut pihak kedua.⁷

Para pihak menerangkan terlebih dahulu mengenai hal-hal sebagai berikut :⁸

- a) Bahwa pihak pertama adalah pemilik usaha KEBAB TURKI BABA RAFI, yaitu usaha makanan yang dikelola dengan suatu format dan teknik *management* serta dengan metode, *prosedur*, *standart*, dan teknik mengolah dengan menggunakan peralatan *standart* Kebab Turki Baba Rafi dan perangkat-perangkat pendukung lain yang dijalankan sedemikian rupa, sehingga dapat diperoleh hasil dengan kualitas relatif baik dan dalam waktu relatif singkat.
- b) Bahwa pihak kedua adalah pengusaha yang bermaksud mendapatkan hak dari pihak pertama untuk menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi dengan status pelaksana harian *counter* milik pusat sebagaimana dimaksud dalam huruf a, sesuai dengan syarat-syarat yang ditentukan oleh pihak pertama.
- c) Bahwa pihak pertama tidak keberatan untuk memberikan hak kepada pihak kedua untuk menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi tersebut dengan mengindahkan syarat-syarat yang akan ditentukan oleh pihak pertama.

Secara singkat dapat dirumuskan kewajiban-kewajiban dan hak-hak pihak pertama maupun pihak kedua sebagai berikut :

1. Kewajiban Pihak Pertama :⁹

- 1) Menyiapkan bahan baku utama : Roti *Burger*, Roti *Hoidog*, Roti *BigMac*, Tortilla, Daging Kebab, Daging Burger (Sapi,Ayam, Mini, *Cryspy*), Sosis Sapi, Saos Tomat, Saos Sambal, Mayones, Keju dan bahan baku lainnya yang dapat di *supply* dari pusat maupun dari distributor local.
- 2) Menyiapkan sarana penjualan, *counter* penjualan dan peralatan memasak.
- 3) Memberikan pengetahuan/pelatihan proses memasak.
- 4) Memberikan konsep pemasaran dan pengembangan usaha.
- 5) Melakukan evaluasi kerja terhadap usaha KEBAB TURKI BABA RAFI dari Pihak Kedua melalui sistem audit berkala.

2. Kewajiban Pihak Kedua sebagai berikut :¹⁰

- 1) Bersemangat dan serius dalam usaha penjualan produk *Yummy Burger* dan Kebab Turki Baba Rafi.

⁷Lihat Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi. Hal 1

⁸Ibid Hal 2

⁹Ibid , pasal 2 . Hal 2

¹⁰Ibid Pasal 3.Hal 2

- 2) Menerima, melaksanakan, dan menjaga kerahasiaan serta nama baik sistem usaha *Yummy Burger* dan Kebab Turki Baba Rafi.
- 3) Membuat laporan analisa usaha dan keuangan tiap bulan.
- 4) Menyediakan dana dalam semua aktivitas usaha.
- 5) Membayar *royalty* bisnis setiap bulannya.

Adapun kewajiban di dalam perjanjian waralaba kebab turki baba rafi terhadap jalannya usaha adalah sebagai berikut:¹¹

- 1) Pemakaian nama (*merk*) “ *Yummy Burger* dan Kebab Turki Baba Rafi”.
- 2) Bahan baku utama untuk menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi wajib dibeli Pihak Pertama.
- 3) Pembungkus dari Pihak Pertama dan atau dari Pihak Kedua dengan desain yang harus disetujui Pihak Pertama.
- 4) *Standart Operating Prosedur* yang mencakup semua arahan dalam menjalankan usaha Kebab Turki Baba Rafi sesuai dengan *type* yang telah disepakati.
- 5) *Design counter* sesuai dengan standart Pihak Pertama.
- 6) Setiap melakukan pengembangan dan penyempurnaan kegiatan wajib dimintakan persetujuan dari Pihak Pertama (membuka lokasi baru dan menambah *counter* jual, inovasi *marketing*)

Berdasarkan uraian di atas yang menjelaskan antara hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba secara umum menurut PP Waralaba dan secara khusus berdasarkan Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi adalah sama yang mana keseluruhan semua perjanjian yang ada di dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi berpedoman kepada PP Waralaba tersebut. Namun untuk memenuhi karakteristik bisnis waralaba Kebab Turki Baba Rafi tersebut yang belum diatur di dalam PP Waralaba maka para pihak dapat menambah beberapa ketentuan atau klausula sendiri yang berdasarkan ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata yang menjelaskan tentang kebebasan berkontrak yang mana sepanjang perjanjian yang dibuat tidak bertentangan dengan ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata. Isi perjanjian waralaba bila dihubungkan dengan PP Waralaba dan perjanjian Kebab Turki Baba Rafi ada beberapa ketentuan yang berbeda yang dikarenakan kebutuhan untuk memenuhi karakteristik atau ciri khas dari perjanjian Kebab Turki Baba Rafi tersebut. Contoh dalam hal kewajiban pemberi waralaba menurut PP Waralaba ada dua hal yang dijabarkan secara umum yang intinya berkewajiban memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan seluruh karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba seperti informasi Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha seperti sistem manajemen, cara penjualan atau distribusi dan penataan dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut dan memberikan bantuan berupa pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

Pengaturan hak penerima waralaba yang diatur di dalam PP Waralaba dengan perjanjian Kebab Turki Baba Rafi pada dasarnya memiliki kesamaan, akan tetapi ada sedikit penambahan ketentuan di dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi sesuai dengan penjabaran kewajiban

penerima waralaba seperti tersebut di atas. Penambahan ketentuan tersebut mengenai hal penggunaan/pemakaian tanah dan bangunan serta berhak untuk pemakaian nama “*Yummy Burger* dan Kebab Turki Baba Rafi”, pihak pertama akan meminjamkan kepada pihak kedua sarana usaha Kebab Turki Baba Rafi yang berstatus pinjam pakai antara lain alat pemanggang kebab (*Burner*), buku *standart operating Prosedur*, berhak untuk menjalankan *counter* Kebab Turki Baba Rafi di lokasi yang telah ditetapkan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang sudah dan tercantum dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi. Berdasarkan uraian di atas dapat dilihat bahwa PP Waralaba masih menjadi acuan/pedoman di dalam lahirnya perjanjian Kebab Turki Baba Rafi, namun berdasarkan ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata tentang asas kebebasan berkontrak, dapatlah dilihat bahwa ketentuan tersebut masih dijadikan dasar pertimbangan lahirnya perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini.

Menurut perjanjian Kebab Turki Baba Rafi dua hal tersebut di atas yang diatur menurut PP Waralaba lebih dijabarkan secara rinci. Menurut PP Waralaba menyangkut hak pemberi waralaba ada beberapa hal yang sedikit berbeda dengan perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi. Dalam PP Waralaba, hak pemberi waralaba lebih dijabarkan secara umum dibandingkan dengan perjanjian Kebab Turki Baba Rafi, yang mana di dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi ada beberapa hal yang berbeda dengan ketentuan dalam PP Waralaba. Contoh dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi pengaturan lebih ringkas dibandingkan dengan PP Waralaba yang tidak memasukkan tentang ketentuan penerima waralaba untuk tidak melakukan kegiatan sejenis yang menimbulkan persaingan di dalam menjalankan waralaba tersebut dan juga tentang pendaftaran atas waralaba yang diberikan. Mengenai hak kewajiban penerima waralaba, perjanjian Kebab Turki Baba Rafi lebih rinci mengatur ketentuan tersebut dibanding pengaturan yang terdapat di dalam PP Waralaba.

Membuat perjanjian waralaba dengan syarat-syarat yang ditetapkan sendiri, asalkan isi perjanjian yang dibuat itu tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum (Pasal 1337 KUHPerdata). Untuk itu setiap persetujuan hanya akan berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya dan sebaliknya persetujuan yang telah dibuat tidak boleh merugikan pihak ketiga (Pasal 1340 KUHPerdata). Kecuali jika perjanjian itu memang diperjanjikan untuknya. Berdasarkan Pasal 1337KUHPerdata dan Pasal 1340 KUHPerdata tersebut, walaupun para pihak (pemberi waralaba dan penerima waralaba) diberi peluang secara bebas menentukan syarat perjanjian/kontrak yang mereka inginkan, kesepakatan itu kemudian ditandai dengan penandatanganan pada perjanjian. Dengan penandatanganan perjanjian yang dibuat oleh para pihak dengan bahasa yang sempurna secara lisan dan secara tertulis, dimana tujuan pembuatan perjanjian secara tertulis agar memberikan kepastian hukum bagi para pihak dan sebagai alat bukti yang sempurna di kala timbul sengketa di kemudian hari.¹²

¹²Herlien Boediono, *Asas Keseimbangan bagi Hukum Perjanjian Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2006, Hal 422

¹¹Ibid, Pasal 4. Hal 2

Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Kebab Turki Baba Rafi memiliki Kesetaraan Kedudukan

Saat ini dalam dunia bisnis, apapun kegiatan yang dilakukan orang, masyarakat mendambakan sekali adanya ketertiban dan transparansi yang akan mendatangkan keadilan dan kejujuran dalam berhubungan dengan anggota masyarakat lain, tidak terkecuali dalam kegiatan bisnis.¹³

Kesetaraan kedudukan dalam perjanjian, baik yang muncul pada saat dibuatnya maupun dalam pelaksanaannya berkenaan dengan keseimbangan antara dua kutub kepentingan, kepentingan para individu satu sama lain atau antara individu dan kepentingan umum. Kepentingan umum adalah kebebasan individu. Ragam kepentingan dapat muncul dalam pelbagai situasi berbeda, tetapi kepentingan umum tetap harus diutamakan dan bagaimanapun juga harus didahulukan. Demi kepastian hukum, maka berlaku secara umum ketentuan bahwa perjanjian yang melanggar larangan yang dimaktubkan dalam undang-undang akan batal demi hukum, terutama bila sifat larangan atau maksud dan tujuan ketentuan larangan tersebut mengimplikasikan bahwa perjanjian yang dibuat dengan melanggar larangan sekaligus melanggar kepentingan umum.¹⁴

Asas keseimbangan berlaku faktor yang selalu ada, pandangan faktual tentang apa yang telah terjadi di antara para pihak :pencarian kesetaraan antara kepentingan para pihak.¹⁵ Pada prinsipnya ketentuan perundang-undangan berkenaan dengan hukum perjanjian dan perikatan dikategorikan sebagai hukum yang mengatur. Hubungan antara kepentingan perorangan dan masyarakat harus berada dalam keadaan setara, sehingga tujuan dari perjanjian kesejahteraan individu maupun masyarakat sekaligus dapat tercapai.

Tidak ada kejelasan hukum di negeri ini tentang hakikat dari relasi antara *franchisor* dan *franchisee*. Perlunya klarifikasi hukum *franchise* ini mengingat masing-masing bentuk relasi tersebut mengakibatkan berbedanya tanggungjawab, hak dan kewajiban masing-masing pihak yang terlibat. Karena itu, harus ada ketentuan tegas, misalnya apakah *franchisor* akan bertanggungjawab jika *franchisee* melakukan perbuatan yang merugikan pihak ketiga.¹⁶ Secara umum dapat dikatakan bahwa perjanjian *franchise* tidak tergolong ke dalam jenis perjanjian pemberian kuasa versi KUHPerduta. Sebab dalam suatu perjanjian *franchises*, dalam banyak hal, kedudukan *franchise* lebih bebas dan mandiri ketimbang kedudukan pemegang kuasa. Fakta seperti ini pulalah yang menyebabkan suatu perjanjian *franchises* sulit digolongkan ke dalam suatu perjanjian pemborongan kerja. Tetapi jika dilihat secara kasus per kasus, terbuka kemungkinan bahwa ketentuan tentang pemberian kuasa misalnya diterapkan juga kepada suatu perjanjian *franchises*. Perjanjian *franchises* mengekang pihak *franchisee* sedemikian ketat sehingga kedudukan pihak *franchisee* tidak ubahnya lagi seperti

seorang penerima kuasa semata-mata. Demikian dapat dikatakan bahwa pemberlakuan ketentuan hukum tentang pemberian kuasa tersebut lebih merupakan suatu kekecualian dari hukum yang berlaku umum.¹⁷

Bentuk perlindungan terhadap *franchisee* tertuang dalam klausula perjanjian antara kedua belah pihak yaitu antara *franchisor* dengan *franchisee*. *Franchisor* yang sudah banyak pengalamannya, biasanya sudah menyediakan kontrak *franchises* baku sehingga tidak terlalu banyak ruang bagi *franchisee* untuk bernegosiasi. Namun demikian negosiasi mesti juga dilakukan, mengingat pihak *franchisee* dalam kontrak baku tersebut biasanya mempunyai posisi yang sangat lemah. Karena umumnya pihak *franchisee* mempunyai kedudukan yang *relative* lebih lemah ketimbang pihak *franchisor*. Sejauh permintaan pihak *franchisee* *reasonable*, pihak *franchisor* mestinya dapat memahami permintaan kepentingan pihak *franchisee*, sehingga mestinya pihak *franchisor* bersedia menginput permintaan-permintaan pihak *franchisee* ke dalam *franchise agreement*.¹⁸

Memuat pedoman dalam kontrak *franchises* dikaitkan dengan perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi tidak jauh beda dengan garis-garis besar pembuatan perjanjian *franchises* tersebut karena bentuk perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi adalah berbentuk standar kontrak yang mana di dominasi atau ditentukan oleh pihak pertama dimana adanya penambahan-penambahan klausula khusus di dalam isi perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi tersebut yang tidak diatur di dalam PP Waralaba, karena disesuaikan dengan karakteristik dan ciri khas dari waralaba ini, yang dapat dilihat didalam isi perjanjian waralaba ini semua isi pasal yang berhubungan dengan waralaba Kebab Turki Baba Rafi ini baik itu produk, *system management*, metode ,standar prosedur, bahkan hak dan kewajiban kedua belah pihak diatur atau ditentukan oleh pihak pertama. Berdasarkan uraian di atas, bila diamati secara cermat, isi perjanjian waralaba tersebut tampak lebih banyak menguntungkan pihak pemberi waralaba dan jelas terlihat adanya sifat *tying business* yang dilakukan oleh pemberi waralaba, di lain pihak penerima waralaba hanya berhadapan dengan pihak *take it or leave it* terhadap syarat perjanjian yang dihadapkan kepadanya.

Di dalam perjanjian *franchises* Kebab Turki Baba Rafi harus mempunyai mekanisme kontrak yang mempunyai fungsi secara seimbang karena merupakan akibat dari cara pembentukan perjanjian dalam kesetaraan. Dalam perjanjian *franchise* Kebab Turki Baba Rafi yang terdapat dalam Pasal 4 tentang kewajiban terhadap jalannya usaha *franchisor* biasanya memerlukan *franchisee* untuk mengikuti manual operasi mereka dalam rangka untuk memastikan konsistensi. Hal ini membatasi kreativitas apapun pada bagian dari *franchisee*. Dimana dalam pasal ini pihak *franchisee* tidak berkembang dalam mengembangkan kreatifitas usaha waralaba.

¹³Nindyo Pramono, 2006, *Hukum Bisnis Aktual*, Penerbit PT.Citra Aditya Bakti: Bandung Hal 148

¹⁴Herlien Budiono, Op.Cit. hal 484

¹⁵Ibid Hal 462

¹⁶Munir Fuady, 2002, *Hukum Bisnis dalam teori dan praktek*, Penerbit PT.Citra Aditya Bakti: Bandung Hal 72

¹⁷Munir Fuady, 1997, *Pembiayaan perusahaan masa kini (Tinjauan Hukum Bisnis)*, Penerbit PT Citra Aditya Bakti :Bandung Hal 148

¹⁸Ibid hal 182

Kesimpulan dan Saran

1. Suatu perjanjian timbul berdasarkan apa yang dapat disimpulkan para pihak secara bertimbang balik dari pernyataan atau perilaku masing-masing berkenaan dengan kehendak kedua belah pihak serta akibat-akibat hukum yang dapat dipertanggungjawabkan kepada para pihak. Hak dan kewajiban *franchisor* dan *franchisee* ditentukan oleh kedua belah pihak dalam suatu perjanjian yang telah mereka buat sendiri. Dimana dalam perjanjian waralaba/*franchises* Kebab Turki Baba Rafi dibuat karena telah disepakati klausula di dalam isi perjanjian tersebut. Dalam perjanjian Kebab Turki Baba Rafi menjamin pelaksanaan hak dan kewajiban, kesepakatan itu dituangkan ke dalam apa yang dinamakan perjanjian waralaba/*franchises*. Dalam perjanjian waralaba Kebab Turki Baba Rafi diatur antara lain tentang hak dan kewajiban penerima waralaba dan pemberi waralaba, besarnya *fee* maupun *royalti* yang harus dibayar oleh penerima waralaba kepada pemberi waralaba, untuk bantuan yang akan diterima penerima waralaba dari pemberi waralaba, pemutusan hubungan perjanjian dan berakhirnya perjanjian.
2. Dari sudut pandang asas-asas pokok yang ada karena asas kesetaraan dilandaskan pada tujuan mencapai keseimbangan antara *franchisor* dan *franchisee* dalam perjanjian waralaba bahwa perjanjian tersebut benar adil dan berimbang. Tapi kenyataan di dalam dunia bisnis *franchises* sering kali pihak *franchisor* mempunyai kedudukan yang lebih tinggi dibandingkan dengan kedudukan dari pihak *franchisee*, sehingga mengakibatkan pihak *franchisee* harus bersedia mengikuti aturan main atau segala ketentuan dalam perjanjian baik mengenai klausula maupun prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak *franchisor*. Dalam perjanjian *franchise* Kebab Turki Baba Rafi yang terdapat dalam Pasal 4 tentang kewajiban terhadap jalannya usaha *franchisor* biasanya memerlukan *franchisee* untuk mengikuti manual operasi mereka dalam rangka untuk memastikan konsistensi. Hal ini membatasi kreativitas apapun pada bagian dari *franchisee*. Dimana dalam pasal ini pihak *franchisee* tidak berkembang dalam mengembangkan kreatifitas usaha waralaba. Demikian dalam hal penyeragaman bentuk baku, belum ada pengaturan yang mengaturnya. Disimpulkan bahwa asas kesetaraan selaras dengan akibat-akibat hukum serta solusi yang tersedia, baik dalam kerangka KUHP, maupun peraturan yang mengatur tentang waralaba harus diatur secara tegas di dalam hukum Indonesia.

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka penulis memberikan saran:

1. Bagi *franchisor*, dimana dalam membuat kontrak baku *franchises* harus melakukan negoisasi terlebih dahulu terhadap pihak *franchisee*, mengingat bahwa pihak *franchisee* dalam kontrak baku biasanya mempunyai kedudukan yang sangat lemah. Dimana permintaan pihak *franchisee* yang *reasonable* dapat dimasukkan ke dalam kontrak terlebih dahulu bagaimana usaha dalam bisnis waralaba ini, agar masyarakat dapat menjalankan usaha

franchises dengan mempunyai hak dan kewajiban yang setara antara pihak *franchisor* maupun *franchisee*.

2. Bagi *franchisee*, sebelum menanda tangani kontrak baku perjanjian waralaba harus teliti dalam menganalisa isi perjanjian maupun pihak *franchisor* yang akan melakukan hubungan hukum dengan memperhatikan garis-garis besar dalam membuat perjanjian *franchises*.
3. Bagi Pemerintah, dimana perlu adanya pengaturan-pengaturan yang lebih kuat tentang kedudukan perjanjian *franchise* dalam tata hukum Indonesia, disertai adanya kebijakan nasional ke arah terciptanya keseimbangan hak dan kewajiban bagi pihak *franchisee* dengan pihak *franchisor* agar tercipta kesetaraan kedudukan antara kedua pihak *franchisee* dan pihak *franchisor*.
4. Bagi Masyarakat yang akan melakukan usaha *franchises*/waralaba sebaiknya harus memahami terlebih dahulu bagaimana usaha dalam bisnis waralaba ini, agar masyarakat dapat menjalankan usaha waralaba/*franchises* dengan mempunyai hak dan kewajiban yang setara antara pihak *franchisor* maupun *franchisee*.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua, kakak dan abang ipar, serta kedua adik penulis yang telah mendukung, mendo'akan dan memberi motivasi kepada penulis selama ini serta ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada dosen-dosen Fakultas Hukum Universitas Jember terutama dosen pembimbing dan pembantu pembimbing yang merupakan sosok yang memberikan inspirasi dan bimbingannya kepada penulis hingga terselesaikannya artikel ilmiah ini.

Daftar Pustaka

Buku

- Adler Haymans Manurung, 2007, Wirausaha : Bisnis Usaha Kecil Menengah : Buku Kompas Jakarta : Buku Kompas.
- Budi Suseno Darmawan, 2006, *Waralaba Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba* Yogyakarta: Pilar Media.
- Ekotama suryono, 2010, *jurus jitu memilih bisnis franchise*, Yogyakarta: Citra Media.
- Gunawan Widjaja, 2001, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, Penerbit Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada
- Herlien Boediono, 2006, *Asas Keseimbangan bagi Hukum Perjanjian Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Hartono Hadisoeparto, 1984, *Pokok-pokok Hukum perikatan dan hukum jaminan*, Yogyakarta : Liberty.
- Iswi Hariyani, 2010, *Prosedur Mengurus HAKI Yang Benar*, Yogyakarta : Pustaka Yustisia.
- Iswi Hariyani & R.Serfianto D.P, 2011, *Membangun Gurita Bisnis Franchise*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia.
- Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, 2001, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Jakarta :PT. Raja Grafindo Persada.

- Mariam Darus Badruzaman, 1994, *Aneka hukum bisnis*, Bandung : Penerbit Alumni.
- Martin Mendelson, 1997, *Franchising, Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Munir Fuady, 2002, *Hukum Bisnis dalam teori dan praktek*, Bandung: Penerbit PT.Citra Aditya Bakti.
- Munir Fuady, 1997, *Pembiayaan perusahaan masa kini (Tinjauan Hukum Bisnis)*, Bandung: Penerbit PT Citra Aditya Bakti.
- Nindyo Pramono, 2006, *Hukum Bisnis Aktual*, Bandung: Penerbit PT.Citra Aditya Bakti
- Pandji Anoraga dan H. Djoko Sudantoko, 2002, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Peter Mahmud Marzuki, 2010, *Penelitian Hukum*, Jakarta: Kencana Persada
- Soerjano Soekanto, 2006, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Suyud Margono dan Amir Angkasa, 2002, *Komersialisasi Aset Intelektual Aspek Hukum Bisnis*, Jakarta: Gramedia.
- Salim HS, 2007, *Perancangan Kontrak dan Memorandum of Understanding (MoU)*, Jakarta: PT Sinar Grafika.

Peraturan Perundang-undangan

- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 259/MPR/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

Internet

- Sumber Internet: www.konsultanwaralaba.com, diakses tanggal 05 Maret 2013, Jam 01.01 WIB.
- Sumber internet : www.pengantarbisnis.com diakses tanggal 09 maret 2013 jam 01.09 WIB.
- Sumber Internet : www.konsultanwaralaba.com, diakses tanggal 12 Maret 2013, Jam 01.08 WIB.
- Sumber Internet : programsukses.com/search/sejarah-kebab-turki-baba-rafi diakses tanggal 12 Maret 2013, Jam 02.05 WIB.
- Sumber Internet : [www.Era Baru News.com](http://www.EraBaruNews.com), diakses tanggal 12 Maret 2013, Jam 02.05 WIB.
- Sember Internet: <http://vegaavritaputri.blogspot.com/>, diakses tanggal 15 Maret 2013, Jam 11.30 WIB.
- Sumber Internet : [www /analisa-kondisi-eksternal-eksternal-melalui-strengths-dan-weaknesses-pt-baba-rafi-indonesia](http://www.analisa-kondisi-eksternal-eksternal-melalui-strengths-dan-weaknesses-pt-baba-rafi-indonesia) Diakses tanggal 1 Juli 2013, jam 23.05 WIB

Lain-Lain

- Perjanjian Waralaba Kebab Turki Baba Rafi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) nomor 02.607.066.4-606.000 dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) nomor 50316677A/436.5.9/2006.