

**AKIBAT HUKUM PEMUTUSAN PERJANJIAN  
FRANCHISE SECARA SEPIHAK OLEH  
FRANCHISOR SEBELUM BERAKHIRNYA  
KONTRAK<sup>1</sup>**

**Oleh : Lannemey<sup>2</sup>**

**ABSTRAK**

Bisnis *franchise* merupakan suatu sistem di mana pihak *franchisor* memberikan lisensi menggunakan hak kekayaan intelektual seperti hak cipta, merek, paten serta rahasia dagang kepada *franchisee*. Sebaliknya pihak *franchisee* berkewajiban untuk membayar *royalty fee*. Perjanjian *franchise* merupakan hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* yang memuat hak dan kewajiban yang menimbulkan akibat hukum bagi para pihak. Dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* sangat rentan terjadi permasalahan seperti pemutusan perjanjian yang dilakukan oleh *franchisor*. Adapun permasalahan dalam penelitian ini, yaitu bagaimana pelaksanaan perjanjian *franchise* antara *franchisor* dan *franchisee* dan bagaimana akibat hukum pemutusan perjanjian *franchise* secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak. Penelitian ini menggunakan metode kepustakaan (*library research*) atau yuridis normatif yaitu metode penelitian yang mengkaji berbagai literatur serta peraturan perundang-undangan yang terkait dengan perjanjian *franchise* seperti Kitab Undang-Undang Perdata, Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 53/M/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa akibat hukum pemutusan perjanjian *franchise* secara sepihak oleh *franchisor* sebelum

berakhirnya kontrak yaitu bekas *franchise* tidak dapat menggunakan Hak Kekayaan Intelektual milik *franchisor*. Bekas *franchisor* tidak boleh menunjuk *franchisee* baru di wilayah yang sama sebelum penyelesaian perselisihan. Penyelesaian perselisihan dapat ditempuh dengan cara somasi, ganti rugi atas dasar wanprestasi dan arbitrase.

Kata Kunci : Perjanjian *Franchise*, Berakhirnya Kontrak.

**PENDAHULUAN**

**A. Latar Belakang**

Dalam dekade terakhir ini atau sering disebut era globalisasi, batas non fisik antar negara semakin sulit untuk membedakannya bahkan cenderung tanpa batas (*borderless state*).<sup>3</sup> Globalisasi membawa dampak yang sangat besar di semua bidang tidak terkecuali di bidang ekonomi. Perkembangan sangat pesat terjadi dalam bidang perdagangan dan jasa salah satunya adalah bisnis *franchise*. Bisnis usaha ini tumbuh subur di Indonesia baik asing maupun lokal. Cepatnya perkembangan dan suksesnya bisnis *franchise* ini disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor yang paling mendasar adalah bahwa *franchise* merupakan kombinasi dari pengetahuan dan kekuatan satu usaha bisnis yang sudah ada atau mapan.<sup>4</sup> Pengaturan mengenai *franchise* diatur secara khusus dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Sebagai pelaksana Peraturan Pemerintah tersebut, pemerintah melalui Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/MDAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Peraturan Menteri ini kemudian di cabut dan di ganti dengan Peraturan Menteri Perdagangan

<sup>1</sup> Artikel Skripsi. Dosen Pembimbing : Grees Thelma Mozes, SH, MH; Michael G. Nainggolan, SH, MH, DEA; Olij Anneke Kereh, SH, MH

<sup>2</sup> Mahasiswa Fakultas Hukum Unsrat. NIM. 110711059

<sup>3</sup> Sentosa Sembiring, *Hukum Investasi*, Bandung: Nuansa Aulia, 2010, hal 1.

<sup>4</sup> Suyud Margono, *Aspek Hukum Komersialisasi Aset Intelektual*, Bandung: Nuansa Aulia, 2010, hl 52.

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

Ketentuan Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, mengartikan *franchise* sebagai:<sup>5</sup> “hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”. Sistem usaha *franchise* atau waralaba melibatkan dua pihak, yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*). Di satu sisi pihak pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan lisensi menggunakan suatu Hak Kekayaan Intelektual seperti Hak Cipta, Merek, Paten, Rahasia Dagang kepada penerima waralaba (*franchisee*). Di sisi lain pihak penerima waralaba (*franchisee*) berkewajiban untuk membayar *royalty fee* terhadap penerima waralaba (*franchisor*). Hubungan hukum kedua belah pihak ini kemudian dituangkan dalam suatu perjanjian *franchise* sebagaimana diatur dalam Pasal 5 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba: “penyelenggaraan waralaba harus didasarkan pada Perjanjian Waralaba yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia”.

Perjanjian *franchise* merupakan kesepakatan tertulis yang dibuat oleh kedua belah pihak antara pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*) yang memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak serta akibat hukum yang harus dipatuhi oleh para

pihak. Sama seperti perjanjian lainnya, dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* sangat terbuka lebar kemungkinan terjadi permasalahan atau perselisihan. Walaupun dalam perjanjian tersebut telah disebutkan hak dan kewajiban masing-masing pihak, namun salah satu pihak seringkali tidak dapat melaksanakan isi perjanjian yang telah disepakati seperti keputusan perjanjian secara sepihak yang dilakukan oleh *franchisor* sebelum berakhirnya masa kontrak sehingga mengakibatkan kerugian terhadap *franchisee*.

Bertolak dari kenyataan ini, maka penulis merasa tertarik untuk mengangkat masalah “Akibat Hukum Keputusan Perjanjian Franchise Secara Sepihak oleh Franchisor Sebelum Berakhirnya Kontrak” sebagai tugas akhir dalam bentuk Skripsi untuk mendapatkan gelar Sarjana Hukum pada Universitas Sam Ratulangi Manado.

## B. Perumusan Masalah

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian *franchise* antara *franchisor* dan *franchisee*?
2. Bagaimana akibat hukum keputusan perjanjian *franchise* secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak ?

## C. Metode Penelitian

Penelitian hukum pada dasarnya merupakan suatu kegiatan ilmiah yang didasarkan pada metode, sistematika, dan pemikiran tertentu, yang bertujuan untuk mempelajari satu atau beberapa gejala hukum tertentu dengan jalan menganalisisnya kemudian mengusahakan suatu pemecahan atas permasalahan yang timbul di dalam gejala tersebut.<sup>6</sup> Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode kepustakaan (*library research*) atau yuridis normatif. Sedangkan

<sup>5</sup> Indonesia. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Lembar Negara No.49 Tahun 2007, Tambahan Lembar Negara No.3689.

<sup>6</sup> Soerjono Soekanto dalam Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013, hal 38.

jenis data yang digunakan adalah data sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer, sekunder, dan tersier.

## PEMBAHASAN

### A. Pelaksanaan Perjanjian Franchise Antara Franchisor dan Franchisee

Dalam rangka memberikan kepastian hukum dan perlindungan hukum dalam menjalankan usaha *franchise* ini, pemerintah telah mengatur secara khusus dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba (*Franchise*) yang telah diundangkan pada tanggal 23 Juli 2007, karena Pemerintah beranggapan bahwa sistem *franchise* ini merupakan salah satu cara yang efektif untuk meningkatkan kegiatan perekonomian negara kita yang sedang lesu dan memberikan kesempatan kepada masyarakat khususnya kepada golongan ekonomi lemah untuk berusaha melaksanakan bisnisnya. Oleh karena itulah Pemerintah mengeluarkan peraturan perundang-undangan tersebut.

Bisnis *franchise* atau waralaba di Indonesia menjadi suatu usaha yang sangat menarik bagi pelaku usaha namun dengan perkembangan yang ada dalam rangka memberikan perlindungan hukum bagi kedua belah pihak antara *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba) tidaklah cukup pengaturannya melalui peraturan pemerintah saja sehingga perlu dibuat suatu undang-undang tentang waralaba. Walaupun demikian segala peraturan yang mengatur tentang *franchise* tetaplah harus tunduk pada peraturan dan ketentuan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata). Ketentuan mengenai perjanjian dalam KUHPerdata itu diatur dalam Buku III yang mempunyai sifat terbuka, di mana dengan sifatnya yang terbuka itu akan memberikan kebebasan berkontrak kepada para pihaknya, dengan adanya asas kebebasan berkontrak

memungkinkan untuk setiap orang dapat membuat segala macam perjanjian. Waralaba menurut perspektif KUH Perdata yang terdapat dalam Buku III termasuk dalam perjanjian *innominaat* atau perjanjian tidak bernama yang tidak diatur secara khusus dalam KUH Perdata. Perjanjian *innominaat* adalah perjanjian yang timbul, tumbuh, hidup dalam praktek kehidupan masyarakat.<sup>7</sup> Jenis Perjanjian ini diatur dalam ketentuan Pasal 1319 KUH Perdata: "Semua Perjanjian, baik yang mempunyai suatu nama khusus, maupun yang tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum, yang termuat di dalam bab ini dan bab yang lalu".

*Franchise* atau waralaba adalah sebuah pengaturan bisnis yang berkembang saat ini di era globalisasi yang bertujuan komersial alih teknologi (*transfer of technology*) dilakukan dengan sistem *franchise* ataupun distribusi barang atau jasa yang dilakukan di bidang hak kekayaan intelektual seperti Paten, Merek, Rahasia Dagang, Desain Industri dan lain sebagainya.

Walaupun menurut penulis bahwa upaya melakukan transfer teknologi atau alih teknologi sebagai dasar masuknya pengaturan hak kekayaan intelektual di Indonesia sampai saat ini belum tercapai sebagaimana yang diharapkan, sebaliknya Indonesia dijadikan sebagai pasar dari produk-produk negara maju sehingga perlu peningkatan dari para individu-individu kreatif dalam persaingan di bidang usaha khususnya di bidang hak atas kekayaan intelektual. Bentuk bisnis *franchise* bagaimanapun juga bentuknya bertujuan memperpanjang atau memperlebar dunia bisnis dan industri. Hal ini tidak dapat disamakan dengan bisnis penyewaan seragam (*formal-wear*), dokter gigi, singkatnya aktivitas ini dapat digunakan di

<sup>7</sup> Salim H.S, *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*, Op.cit, hal 155.

banyak kegiatan ekonomis di mana sistemnya terbentuk karena adanya manufaktur, proses dan/atau distribusi barang-barang atau usaha pemberian jasa.<sup>8</sup>

Secara praktek, bentuk hukum (*legal stand point*) dari usaha *franchise* ini dituangkan dalam perjanjian atau kontrak (*contract law*). Banyak pendapat yang mengatakan bahwa dalam menjalankan aktivitas *franchise* atau waralaba ini tidak perlu syarat atau pengaturan yang khusus atau struktur perundang-undangan untuk mengatur fungsi dari *franchise*. Oleh sebab itu setidaknya perlu ada usaha untuk menekan pada pihak luar bahwa tidak perlu adanya peraturan khusus (*specific regulation*) dari *franchise* yang sudah ada atau berjalan sekarang ini atau akan lebih penting bagi bisnis *franchise* adalah bentuk pengembangannya agar dapat berkembang pesat di dalam lapangan pertumbuhan ekonomi.<sup>9</sup>

Bisnis *franchise* adalah salah satu dari bisnis yang kompleks, hal ini terkait dengan nasihat/informasi dalam bisnis, aspek finansial dan aspek hukum. Untuk itu ada beberapa hal penting yang perlu diperhatikan dalam memberikan perlindungan terhadap perjanjian *franchise* sebagaimana diuraikan berikut ini.

#### 1. Pengaturan *Franchise*

*Franchise* adalah sebuah pengaturan di mana satu pihak (*the franchisor*), ialah pihak yang mengembangkan sebuah sistem untuk melakukan bisnis tertentu dengan memperbolehkan pihak lain (*the franchisee*) untuk menggunakan sistem yang dimiliki *franchisor*. Hubungan tersebut adalah suatu hubungan yang berkelanjutan, hal mana *franchisee* menjalankan berdasarkan standar dan praktik yang sudah dibuat dan dimonitor oleh *franchisor* dengan asistensi yang berkelanjutan serta dukungan usaha.<sup>10</sup>

*Franchise* dalam hal ini berkaitan dengan sebuah sistem di mana *franchisor* memperbolehkan *franchise* untuk mengeksploitasinya hal ini merupakan sebuah sistem *franchise*. Sistem *Franchise* adalah sebuah paket Hak Kekayaan Intelektual yang berkaitan satu atau lebih merek (*marks*), nama dagang (*trade name*), *industrial desain*, penemuan, hak cipta berikut *know-how* yang relevan serta rahasia dagang dapat dieksploitasi untuk perdagangan barang ataupun ketentuan dalam bisnis jasa.<sup>11</sup>

#### 2. Lisensi.

Pemberian lisensi dalam arti yang sempit, yakni perusahaan atau seseorang (*licensor*) yang memberi hak kepada pihak tertentu (*licensee*) untuk memakai Hak Kekayaan Intelektual seperti merek, hak cipta, paten untuk memproduksi atau menyalurkan produk jasa pihak *licensor*. Sebagai imbalannya *licensee* membayar *fee*.

*Licensor* tidak mencampuri urusan manajemen dan pemasaran pihak *licensee*. Misalnya, perusahaan Mattel Inc yang memiliki hak karakter Barbie (boneka anak-anak) di AS memberikan hak lisensi kepada perusahaan mainan di Indonesia dalam memproduksi.<sup>12</sup>

Hal yang perlu diperhatikan dalam pemberian lisensi ini adalah pihak penerima lisensi atau waralaba yang menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha pemberi lisensi atau waralaba menurut ketentuan dan tata cara yang diberikan, juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang sedang dijalankan olehnya tersebut memang sudah benar-benar teruji dan memang merupakan suatu produk yang disukai oleh masyarakat, serta akan

<sup>8</sup> Suyud Margono, *Op.cit*, hal 51

<sup>9</sup> *Ibid*, hal 52.

<sup>10</sup> *Ibid*, hal. 55.

<sup>11</sup> *Ibid*

<sup>12</sup> Sonny Sumarsono, *Manajemen Bisnis Waralaba*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009, hal 88.

dapat memberikan suatu manfaat (finansial) baginya.<sup>13</sup>

### 3. Unit *Franchise*

Unit *franchise* adalah hal yang paling signifikan di mana bisnis *franchise* dapat dijalankan karena ini berkaitan erat antara *franchisor* dan *franchisee* di mana *franchisor* memasuki sebuah perjanjian waralaba secara langsung dengan *franchisee*. Dalam situasi dalam negeri (domestik) tertentu di mana *franchisor* dan *franchisee* dalam negara yang sama unit waralaba umumnya menggunakan struktur tersebut. Hal ini dapat diperbolehkan oleh *franchisor* untuk meniru bisnisnya seefektif mungkin tanpa berencana mendirikan struktur waralaba baru, seperti subsidinya atau *joint venture*.<sup>14</sup>

Dalam kesepakatan tingkat Internasional di mana *franchisor* dan *franchisee* berlokasi di negara yang berbeda. Perbedaan bahasa, budaya, bisnis politik dan ekonomi antara negara yang mana *franchisor* dan *franchisee* terlokasi pada perbedaan ketentuan pendekatan untuk mengimplementasikan waralaba di negara tersebut. *Franchisor* dapat menemukan karena sebuah perbedaan pendekatan dibutuhkan di negara *franchisee*, ini juga dibutuhkan untuk mendirikan sebuah perwakilan lokal.<sup>15</sup>

Sebagai alternatif untuk mendirikan sebuah perwakilan lokal bagi *franchisor* untuk mendirikan organisasinya sendiri ahli yang mungkin untuk adaptasi waralabanya kepada kebutuhan dari setiap pasar lokal yang dia harapkan untuk dijalankan. Pendekatan ini dengan pengawasan secara maksimal oleh *franchisor* di mana waralaba tersebut dijalankan, hal mana ini signifikan dengan perkembangan kewajiban administratif, biaya-biaya, mengoperasikan

di negara lain dan akan mengurangi dari salah satu keuntungan utama dari waralaba yang tidak dapat dialihkan sumber untuk mendirikan operasi bisnis keluar.<sup>16</sup>

### 4. Teritorial *franchise*.

Perjanjian *franchise* yang tujuannya dibuat terhadap suatu wilayah atau segi area geografis untuk periode waktu tertentu disebut teritorial *franchise*. Misalnya toko-toko atau outlet-outlet. Dua bentuk waralaba teritorial adalah perjanjian pengembang *franchise* dan master perjanjian *franchise*. Dalam sebuah waralaba internasional di mana master lokal *franchisor* adalah *subsidiary* dari *franchisor*, mengontrol secara langsung hubungan bisnis dengan *franchisee* misalnya dengan tetap memberikan masukan disesuaikan dengan kondisi lokal. *Franchisor* harus secara aktif turut serta dalam *joint venture* tersebut untuk menjalankan waralaba. Format dari sebuah *joint ventura* kadang menyediakan keamanan bagi pemilik hak kekayaan intelektual, karena dengan *franchisor* terlibat dalam manajemen *join venture* tersebut, penggunaan sistem waralaba oleh *franchisee* dapat terkontrol.<sup>17</sup>

Menurut penulis keterlibatan *franchisor* menjadi sangat penting dalam masalah kontrol bisnis *franchise* dan bagi pelaku bisnis di Indonesia ini merupakan kesempatan untuk belajar dengan demikian proses alih teknologi dapat terjadi dengan menghasilkan suatu inovasi yang baru bagi *franchisee*.

Pelaksanaan bisnis *franchise* atau waralaba diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Peraturan Menteri tersebut mengatur bahwa setiap usaha *franchise* atau waralaba baik pemberi

<sup>13</sup> Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004, hal 6.

<sup>14</sup> Suyud Margono. *Op.cit*, hal 57

<sup>15</sup> *Ibid*, hal.58.

<sup>16</sup> *Ibid*.

<sup>17</sup> *Ibid*, hal. 59

waralaba atau *franchisor* dan penerima waralaba atau *franchisee* wajib mendaftarkan usahanya dalam bentuk Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

#### **B. Akibat Hukum Pemutusan Perjanjian Franchise Secara Sepihak oleh Franchisor Sebelum Berakhirnya Kontrak**

Pihak *franchisor* memiliki kedudukan yang lebih tinggi daripada *franchisee*, hal ini disebabkan karena *franchisor* sebagai pemilik usaha yang menyewakan usahanya tersebut kepada *franchisee* dengan ketentuan bahwa pihak *franchisee* tidak akan menyewakannya kepada pihak lain. Kedudukan ini membuat *franchisor* dapat menentukan isi perjanjian bahkan memutuskan perjanjian secara sepihak. Pemutusan perjanjian atau kontrak dapat disebabkan karena wanprestasi atau kealpaan dari pihak *franchisor* (pemberi waralaba) dan wanprestasi atau kealpaan dari pihak *franchisee* (penerima waralaba). Biasanya alasan *franchisor* memutuskan perjanjian karena pihak *franchisee* melanggar isi perjanjian yang telah dibuat. Misalnya jika *franchisee* tidak memenuhi *sales quota* minimum yang telah disepakati, *franchisor* dapat memutuskan perjanjian tersebut. Hal lain yang mungkin juga terjadi misalnya:

1. *Franchisee* menjadi terutang atau tidak mampu membayar utang kepada *franchisor* (*insolven*);
2. Melakukan pelanggaran atau kerahasiaan;
3. Terlambat melakukan laporan royalti;
4. Gagal membayar royalti;
5. Melakukan tindakan di luar standard kualitas dan jasa;<sup>18</sup>

Lebih lanjut dalam hal *franchisee* menyatakan dirinya bangkrut atau dinyatakan bersalah karena adanya

masalah kriminal, *franchisor* dapat memutuskan perjanjian waralaba tanpa harus memberikan catatan kepada *franchisee*.<sup>19</sup> Dari alasan-alasan pemutusan perjanjian atau kontrak yang dikemukakan di atas, muncul pertanyaan apakah hak dan kewajiban dari *franchisor* dan *franchisee* setelah pemutusan. Mengenai masalah tersebut harus dilihat apakah hal ini dinyatakan dalam perjanjian waralaba atau tidak. Pada saat pemutusan perjanjian, bekas *franchisee* tidak lagi berhak menggunakan hak kekayaan intelektual, karena hak tersebut masih dipegang oleh *franchisor* karena perlisensian, ataupun pendaftaran. Secara khusus *franchisee* harus perhatikan bahwa uang yang telah dibayarkan misalnya untuk *advertising*, promosi dari merk dan nama usaha digunakan berdasarkan perjanjian waralaba tidak akan diberikan hak apapun untuk menggunakan tanda tersebut setelah pemutusan perjanjian.<sup>20</sup>

Berkenaan dengan pemutusan perjanjian atau kontrak, ketentuan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba menjelaskan bahwa Perjanjian Waralaba yang diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian berakhir, pemberi waralaba tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau paling lambat 6 bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap.

Dampak dari pemutusan perjanjian atau kontrak secara sepihak oleh *franchisor* pastinya sangat merugikan *franchisee*.

---

<sup>19</sup> *Ibid.*

<sup>20</sup> *Ibid.*

---

<sup>18</sup> Suyud Margono. *Op.cit*, hal. 70.

Sehingga tidak menutup kemungkinan *franchisee* untuk menuntut ganti rugi atas kerugian yang dideritanya. Apabila *franchisee* menuntut ganti rugi, maka *franchisor* harus membayar kerugian tersebut. Demikian sebaliknya apabila wanprestasi atau kealpaan disebabkan oleh *franchisee* maka *franchisor* juga dapat menuntut ganti rugi. Sebelum menyatakan bahwa salah satu pihak wanprestasi baik dilakukan oleh *franchisor* maupun *franchisee*, maka para pihak menyelesaikan sengketa dengan cara musyawarah terlebih dulu dengan memberikan teguran atau somasi. Somasi diatur dalam Pasal 1238 KUH Perdata dan Pasal 1243 KUH Perdata. Dalam Pasal 1238 KUH Perdata dijelaskan bahwa “si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri, ialah jika ini menetapkan, bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan”.

Somasi adalah teguran dari si berpiutang (kreditor) kepada si berutang (debitor) agar dapat memenuhi prestasi sesuai dengan isi perjanjian yang telah disepakati oleh para pihak. Surat teguran harus dilakukan paling sedikit tiga kali.<sup>21</sup> Akibat tidak dilaksanakannya prestasinya dan telah ditegur selama tiga kali, maka si berutang (debitor) dinyatakan wanprestasi.

Ada dua sebab timbulnya ganti rugi, yaitu ganti rugi karena wanprestasi dan ganti rugi karena perbuatan melawan hukum. Ganti rugi karena wanprestasi diatur dalam Buku III KUH Perdata dimulai dari Pasal 1243 KUH Perdata sampai dengan Pasal 1252 KUH Perdata, sedangkan ganti rugi karena perbuatan melawan hukum diatur dalam Pasal 1365 KUH Perdata. Ganti rugi karena perbuatan melawan hukum adalah suatu bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada orang

menimbulkan kesalahan kepada pihak yang dirugikannya. Ganti rugi itu timbul karena adanya kesalahan, bukan karena adanya perjanjian. Ganti rugi karena wanprestasi adalah suatu bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada debitor yang tidak memenuhi isi perjanjian yang telah dibuat antara kreditor dan debitor.<sup>22</sup>

Mengenai syarat pembatalan perjanjian atau kontrak, dalam Pasal 1266 KUH Perdata menyebutkan bahwa perjanjian harus timbal balik, terdapat wanprestasi, dan pembatalannya harus dimintakan kepada hakim. Dalam hal penggantian biaya kerugian diatur dalam Pasal 1267 KUH Perdata yang menyebutkan pihak kreditor dapat menuntut debitor dengan cara pemenuhan perjanjian atau pembatalan disertai ganti rugi. Sebagai kesimpulan dapat ditetapkan, bahwa kreditor dapat memilih antara tuntutan-tuntutan sebagai berikut:

1. Pemenuhan perjanjian;
2. Pemenuhan perjanjian disertai ganti rugi;
3. Ganti rugi saja;
4. Pembatalan perjanjian;
5. Pembatalan disertai ganti rugi.<sup>23</sup>

Selain jalur litigasi atau pengadilan, para pihak dapat menyelesaikan sengketa perdata melalui jalur di luar pengadilan, yakni non litigasi atau arbitrase. Menurut Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa disebutkan bahwa Arbitrase adalah “penyelesaian sengketa perdata di luar peradilan hukum yang berdasarkan perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh pihak yang bersengketa”. (Pasal 1 ayat (1)).

Mengacu pada ketentuan Pasal 1 ayat (10) Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, maka cara

<sup>21</sup> HS, Salim. *Op.cit*, hal 178.

<sup>22</sup> *Ibid*, hal 181.

<sup>23</sup> Subekti. *Op.cit*, hal 53.

penyelesaian sengketa melalui Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa dibagi menjadi lima cara, yaitu:<sup>24</sup>

1. Konsultasi

Konsultasi merupakan tindakan penyelesaian sengketa bersifat personal antara suatu pihak tertentu, yang disebut dengan klien dengan pihak lain yang disebut dengan konsultan yang memberikan pendapatnya kepada klien tersebut untuk memenuhi dan mengikuti pendapat kliennya tersebut.<sup>25</sup>

2. Negosiasi

Negosiasi merupakan persetujuan antara kedua belah pihak untuk menyelesaikan sendiri sengketa yang timbul di antara mereka. Kesepakatan mengenai permasalahan tersebut selanjutnya harus dituangkan dalam bentuk tertulis yang disetujui oleh para pihak. (Pasal 6 ayat (2)).

3. Mediasi

Mediasi merupakan kesepakatan tertulis antara para pihak yang bersengketa atau beda pendapat yang diselesaikan melalui seorang mediator (Pasal 6 ayat (3)). Mediator baik perorangan maupun lembaga independen bersifat netral atau tidak memihak. Mediator berkewajiban melaksanakan tugas dan fungsinya berdasarkan pada kehendak dan kemauan dari para pihak.<sup>26</sup>

4. Konsiliasi

Konsiliasi merupakan proses yang dilakukan pihak ketiga untuk mengupayakan kesepakatan bersama dengan para pihak yang bersengketa mengenai kasus yang terjadi dan menyelesaikannya dengan cara kekeluargaan.

5. Pendapat Ahli

Pendapat ahli merupakan konsultasi dalam bentuk opini atau pendapat hukum atas permintaan dari para pihak yang bersengketa. Pemberian opini dalam bentuk masukan bagi para pihak maupun penafsiran ketentuan dalam perjanjian yang telah dibuat oleh para pihak untuk memperjelas permasalahannya.<sup>27</sup>

## PENUTUP

### A. Kesimpulan

1. Dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* para pihak yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) maupun penerima waralaba (*franchisee*) harus mendaftarkan usahanya dan memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Selanjutnya *franchisor* membuat prospektus penawaran kepada *franchisee* yang memuat data identitas pemberi waralaba, legalitas usaha, sejarah kegiatan usaha, struktur organisasi, laporan keuangan, jumlah tempat usaha, daftar penerima waralaba dan hak/kewajiban para pihak. Dalam perjanjian *franchise* harus memuat klausul-klausul seperti nama dan alamat para pihak, jenis HKI, kegiatan usaha, hak dan kewajiban, pelatihan, wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, cara pembayaran, penyelesaian sengketa, cara perpanjangan/pengakhiran/pemutusan perjanjian, jaminan dan jumlah gerai. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* antara lain: *manual operation*, *training*, pemilihan lokasi, support berkelanjutan, jadwal pengembangan, *quality control* dan rahasia dagang.
2. Akibat hukum pemutusan perjanjian secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak yaitu, *franchisee* tidak dapat menggunakan HKI dari

<sup>24</sup> Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

<sup>25</sup> Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Alternatif Penyelesaian Sengketa*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2005, hal 86.

<sup>26</sup> *Ibid*, hal 91-92.

<sup>27</sup> *Ibid*, hal 95



bisnis usaha *franchise* tersebut. *Franchisor* tidak boleh menunjuk *franchisee* yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum penyelesaian perselisihan. Penyelesaian perselisihan diselesaikan secara musyawarah dengan cara teguran atau somasi yang diatur dalam Pasal 1238 KUH Perdata dan Pasal 1243 KUH Perdata. Secara litigasi atau pengadilan, baik *franchisor* maupun *franchisee* dapat menuntut ganti rugi atas dasar wanprestasi berdasarkan Pasal 1226 KUH Perdata dan Pasal 1227 KUH Perdata. Selain itu, penyelesaian perselisihan dapat dilakukan di luar pengadilan (non litigasi) atau arbitrase yaitu konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, dan pendapat ahli.

#### B. Saran

1. Pelaksanaan perjanjian *franchise* atau waralaba kedua belah pihak harus menuangkan segala bentuk hak dan kewajiban sebagaimana yang disepakati bersama dalam ketentuan *franchise agreement*, dan mematuhi isi dari kontrak, jangan sampai terjadi pemutusan secara sepihak oleh *franchisor* atau menolak untuk memperbaharui perjanjian dan kemudian mendistribusikan sendiri produknya di wilayah *franchise*.
2. Dalam hal terjadi pemutusan perjanjian *franchise* secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak sebaiknya diselesaikan secara arbitrase atau non litigasi karena prosesnya cepat, tidak memakan waktu, dan keputusan yang dibuat bersifat privat sehingga dapat menghindari kerusakan hubungan antara *franchisor* dan *franchisee*.

#### DAFTAR PUSTAKA

##### Buku

- Adolf, Huala. *Dasar-Dasar Hukum Kontrak Internasional*, Bandung: PT Refika Aditama, 2010.
- Karamoy, Amir. *Waralaba Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011.
- Marbun, BN. *Membuat Perjanjian yang Aman dan Sesuai Hukum*, Jakarta: Puspa Swara, 2010.
- Margono, Suyud. *Aspek Hukum Komersialisasi Aset Intelektual*, Bandung: Nuansa Aulia, 2010.
- Miru, Ahmadi. *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Saidin OK, H. *Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013.
- Salim, H.S. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, Sinar Jakarta: Grafika, 2003.
- \_\_\_\_\_. *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*, Jakarta: Sinar Grafika, Cet. Keenam, 2009.
- Sembiring, Sentosa. *Hukum Investasi*, Bandung: Nuansa Aulia, 2010.
- Subekti. *Hukum Perjanjian*, Jakarta: Intermasa, Cet.17, 1998.
- Sumarsono, Sonny. *Manajemen Bisnis Waralaba*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Sunggono, Bambang. *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013.
- Wijaya, Gunawan, *Lisensi atau Waralaba*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004.
- \_\_\_\_\_. *Seri Hukum Bisnis Alternatif Penyelesaian Sengketa*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2001.
- \_\_\_\_\_. *Waralaba Seri Hukum Bisnis*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2001.

##### Perundang-Undangan:

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999  
tentang Arbitrase dan Alternatif  
Penyelesaian Sengketa.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun  
2007 tentang Waralaba.

Keputusan Menteri Perdagangan Republik  
Indonesia Nomor 53/M-  
DAG/PER/8/2012 tentang  
Penyelenggaraan Waralaba.

**Sumber-Sumber Lain:**

<http://bisnisfranchiseindonesia.com/blog/sejarah-bisnis-waralaba-di-indonesia/>.

<http://www.kemendag.go.id/files/regulasi/2014/09/17/57m-dagper92014-id-1416301487.pdf>