

# AKIBAT HUKUM TERHADAP WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN WARALABA LAPIS LEGIT SPESIAL NYIDAM SARI

Oleh :  
**SURYATI**  
**NURLELY SAN**  
**WIWIN MUCHTAR WIYONO**  
Dosen Fakultas Hukum Universitas Wijayakusuma Purwokerto  
Jl. Beji Karangsalam Purwokerto-Jawa Tengah  
[suryati@unwiku.ac.id](mailto:suryati@unwiku.ac.id)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui akibat hukum dalam hal salah satu pihak wanprestasi pada perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari. Untuk mencapai tujuan tersebut, peneliti menggunakan penelitian ini bersifat yuridis normatif, sedangkan spesifikasi penelitian bersifat penerapan hukum. Data yang diperoleh akan dianalisis secara normatif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam Perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari antara M selaku pemberi waralaba dengan S sebagai penerima waralaba, disimpulkan bahwa akibat hukum dalam hal terjadi wanprestasi, yaitu apabila pihak penerima waralaba/franchisee tidak membayar *royalty fee* yang menjadi hak pihak pemberi waralaba/franchisor, maka diwajibkan membayar *royalty fee* yang belum dibayarkan kepada pihak pemberi waralaba/franchisor, selambat-lambatnya satu bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba, tidak menjalankan *standart operating procedure* (SOP) yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba / franchisor kepada pihak penerima waralaba/ franchisee dan Pihak penerima waralaba/franchisee membangun, menjalankan atau meniru usaha yang sejenis, memiliki kemiripan atau yang dapat menciptakan kompetisi dengan usaha waralaba yang diberikan dan dimiliki oleh pihak pemberi waralaba/franchisor, maka pihak pemberi waralaba/franchisor akan memutuskan perjanjian waralaba yang telah disepakati dan seluruh kerugian investasi pihak penerima waralaba/franchisee adalah menjadi risiko pihak penerima waralaba/franchisee secara penuh.

Keywords: Wanprestasi, Wara Laba, Lapis Legit Nyidam Sari

## A. PENDAHULUAN

Kehidupan manusia di jaman modern ini begitu cepat berputar setiap hari dipaksa oleh sistem untuk bekerja demi mempertahankan hidup, sehingga mereka yang tidak dapat bertahan dalam persaingan pada akhirnya akan tersisih. Kehidupan yang serba cepat ini memacu manusia untuk dapat memenuhi

kebutuhan hidupnya secara cepat pula. Pemenuhan kebutuhan hidup secara cepat telah membuka peluang bagi pelaku bisnis untuk memikirkan pola pendistribusian barang atau jasa dengan baik dan tepat.

Pelaku bisnis di Indonesia didominasi oleh pengusaha kecil dan menengah harus sudah mulai memikirkan nasibnya agar dapat bertahan terus. Salah satu cara untuk bertahan adalah adanya pola distribusi barang dan jasa yang baik, sehingga hasil produksi dari pelaku bisnis dapat disalurkan serta diserap oleh konsumen secara optimal (Lindawati, 2004: 1), kemudian pelaku usaha dituntut untuk memenuhi cara yang dapat dianggap efektif untuk memperluas jaringan usaha. Cara yang dianggap efektif untuk memperluas jaringan usaha pada saat ini melalui pola *Franchise* atau waralaba. Pola ini dinilai efektif serta menjawab tantangan jaman modern saat sekarang, dan bukan berarti pola pendistribusian barang atau jasa melalui pola agen, distributor dan lain-lain tidak efektif.

Para pihak yang ingin menyelenggarakan usaha waralaba harus berdasarkan sebuah perjanjian yang dikenal dengan nama perjanjian waralaba.

Pasal 1319 KUH Perdata menentukan dua kelompok perjanjian, yaitu

1. Perjanjian bernama atau *nominaat contracten*, disebut demikian karena merupakan perjanjian yang diberi nama dan pengaturan secara khusus dalam undang-undang, seperti perjanjian jual beli, sewa menyewa dan lain-lain.
2. Perjanjian tak bernama atau *innominaat contracten*, disebut demikian karena merupakan perjanjian yang belum mempunyai nama tertentu dan belum diatur secara khusus dalam undang-undang, seperti perjanjian sewa beli, perjanjian kerjasama dan lain sebagainya (Salim, 2003: 1).

Salah satu perjanjian tak bernama ialah perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam sari. Perjanjian ini merupakan perjanjian jenis baru, yang tumbuh dan berkembang di dalam praktek sehari-hari, sehingga belum dikenal secara khusus dalam KUH Perdata, melainkan waralaba sendiri diatur di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang waralaba. Pasal 1 ayat 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997, menentukan bahwa :

Waralaba ialah perikatan dimana salah satu pihak diberi hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Berdasarkan pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa waralaba ialah perikatan antara dua pihak dimana para pihak tersebut adalah pemberi dan penerima waralaba. Pemberi waralaba ialah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau khas usaha yang dimiliki, sedangkan penerima waralaba ialah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuann atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba (Pasal 1 ayat 2 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 ).

Para pihak yang akan menyelenggarakan usaha waralaba harus berdasarkan perjanjian tertulis yang dibuat antara para pihak sebagaimana ditegaskan oleh Pasal 2 ayat 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997, yang menentukan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi dan penerima waralaba.

Salah satu usaha yang menggunakan prinsip waralaba di Purwokerto, adalah Lapis Legit Spesial Nyidam Sari. Lapis Legit Spesial Nyidam Sari dalam mengembangkan usahanya menggunakan prinsip waralaba dengan pihak lain yang ingin mengembangkan usaha yang sama di wilayah lain, dengan cara pemberi waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari mengadakan perjanjian dengan penerima waralaba yang ingin membuka usaha lapis legit yang sama dengan Lapis Legit Spesial Nyidam Sari di wilayah lain, seperti yang dilakukan oleh M (nama samaran) pemilik dan pemegang merk Lapis Legit Spesial Nyidam Sari Cabang Jakarta sebagai pemberi waralaba yang mengadakan perjanjian waralaba dengan S (nama samaran) sebagai penerima waralaba yang akan membuka usaha di Purwokerto.

Perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari antara M selaku pemberi waralaba dengan S sebagai penerima waralaba akan menimbulkan akibat hukum yang mengikat para pihak, sehingga para pihak harus melaksanakan isi serta akibat hukum yang dikehendakinya. Walaupun dalam perjanjian tersebut di atas, telah disebutkan hak dan kewajiban masing-masing pihak, namun dalam pelaksanaan perjanjian kadangkala mengalami gangguan dan/ atau hambatan, yang antara lain isi perjanjian tidak dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah diperjanjikan. Keadaan dimana debitur tidak melaksanakan atau memenuhi kewajiban ada dua kemungkinan, yaitu wanprestasi, jika ada kesalahan debitur baik sengaja maupun kelalaian, dan dalam keadaan memaksa (*overmacht, force majeure*), dalam hal ini kejadian itu diluar kemampuan debitur, debitur tidak bersalah.

Sebagaimana telah dikemukakan di atas, dalam perjanjian sudah ditentukan hak maupun kewajiban masing-masing, maka apabila salah satu atau semua pihak melalaikan apa yang telah disepakati bersama dikatakan wanprestasi. Berdasarkan hal tersebut di atas timbul masalah: Bagaimanakah akibat hukum dalam hal salah satu pihak wanprestasi pada perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam sari?

## **B. TUJUAN PENELITIAN**

Untuk mengetahui akibat hukum dalam hal salah satu pihak wanprestasi pada perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari.

## **C. METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini bersifat yuridis normatif, yaitu hukum dipandang sebagai suatu sistem atau kaidah normatif yang bersifat otonom atau mandiri terlepas dari faktor-faktor non hukum, dalam hal ini sistim hukum perjanjian khususnya perjanjian waralaba. Data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersumber pada surat perjanjian waralaba, perundang-undangan, dan buku literatur yang ada hubungannya dengan objek penelitian ini. Data sekunder diperoleh melalui inventarisasi terhadap peraturan perundang-undangan, literatur

dan dokumen resmi kemudian dicatat menurut relevansinya dengan masalah yang diteliti. Data yang diperoleh kemudian dianalisa secara kualitatif dengan cara berpikir deduktif dengan menggunakan *silogisme* yaitu sebagai premis mayor adalah peraturan perundang-undangan yang mengatur perjanjian, sedangkan hasil penelitian dipakai sebagai premis minor, selanjutnya antara premis mayor dan premis minor dihubungkan melalui pembahasan untuk kemudian ditarik kesimpulan

## D. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### I. Hasil Penelitian

Berdasarkan Perjanjian Waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari, diperoleh data-data sebagai berikut:

#### 1.1. Subyek Perjanjian

- 1.1.1. M (nama samaran) pemilik dan pemegang merk Lapis Legit Spesial Nyidam Sari Cabang Jakarta, selanjutnya disebut pemberi waralaba/Pihak Pertama.
- 1.1.2. S (nama samaran) sebagai penerima waralaba yang akan membuka usaha di Purwokerto, selanjutnya disebut penerima waralaba/Pihak Kedua.

#### 1.2. Objek Perjanjian

Nama dan jenis HAKI, penemuan atau ciri khas utama yang menjadi objek waralaba, yaitu: merek: Lapis Legit Spesial Nyidam Sari, logo legit, kemasan, resep khas Lapis Legit Spesial Nyidam Sari, tepung olahan Lapis Legit Spesial Nyidam Sari, desain pranata ruang, sistem manajemen usaha, strategi penjualan, model distribusi bahan baku.

#### 1.3. Hak dan Kewajiban Para Pihak (Pasal 6)

- 1.3.1. Kewajiban pihak pertama (Pemberi Waralaba/franchisor):
  - 1.3.1.1. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Haki, penemuan atau ciri khas waralaba, misalnya sistem manajemen usaha, cara penjualan atau cara penataan

atau cara distribusi yang merupakan karakterister waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.

1.3.1.2. Memberikan bantuan pada pihak penerima waralaba/franchisee berupa pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada pihak penerima waralaba/franchisee.

1.3.2. Hak pihak pertama :

1.3.2.1. Melakukan pengawasan jalannya usaha waralaba.

1.3.2.2. Meminta laporan bulanan atas jalannya usaha waralaba pihak penerima waralaba/franchisee tersebut, yang berupa laporan penjualan, bukti-bukti kuitansi penjualan, laporan keuangan lainnya termasuk juga bukti-bukti transaksi lainnya.

1.3.2.3. Melakukan inspeksi pada usaha pihak penerima waralaba/franchisee untuk memastikan semua berjalan sebagaimana mestinya.

1.3.2.4. Menerima pembayaran franchise fee, royalty fee, dan fee-fee lainnya sebagaimana disebutkan dalam perjanjian (Pasal 4).

1.3.2.5. Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada pihak penerima waralaba/franchisee.

1.3.2.6. Jika waralaba berakhir, pihak pemberi waralaba/franchisor berhak meminta kepada pihak penerima waralaba/franchisee untuk mengembalikan semua data, informasi maupun keterangan yang diperoleh pihak penerima waralaba/franchisee selama masa pelaksanaan waralaba.

1.3.2.7. Jika waralaba berakhir, pihak pemberi waralaba/franchisor berhak melarang kepada pihak penerima waralaba/franchisee untuk memanfaatkan lebih lanjut

semua data, informasi maupun keterangan yang diperoleh pihak penerima waralaba/franchisee selama masa pelaksanaan waralaba.

1.3.2.8. Jika waralaba berakhir, pihak pemberi waralaba/franchisor berhak untuk tetap mewajibkan pihak penerima waralaba/franchisee untuk tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut.

1.3.2.9. Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif tidak menghapuskan hak pihak pemberi waralaba/franchisor untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri Haki, penemuan atau ciri khas waralaba tersebut.

1.3.3. Kewajiban pihak kedua (Penerima Waralaba/Franchisee) :

1.3.3.1. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pihak pemberi waralaba/ franchisor kepadanya guna melaksanakan Haki, penemuan atau ciri khas usaha waralaba tersebut.

1.3.3.2. Memberikan keleluasaan kepada pihak pemberi waralaba/franchisor untuk melakukan pengawasan dan inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba guna memastikan bahwa pihak penerima waralaba/franchisee telah melaksanakan waralaba yang digunakan dengan baik.

1.3.3.3. Memberikan laporan bulanan maupun laporan khusus atas permintaan pihak pemberi waralaba/franchisor.

1.3.3.4. Sampai batas tertentu, membeli barang modal atau barang-barang tertentu dari pihak pemberi waralaba/franchisor.

- 1.3.3.5. Menjaga kerahasiaan Haki, penemuan atau ciri khas usaha waralaba tersebut, baik selama ataupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba.
- 1.3.4.6. Melaporkan segala pelanggaran Haki, penemuan atau ciri khas usaha waralaba tersebut yang terjadi dalam praktek.
- 1.3.4.7. Tidak memanfaatkan Haki, penemuan atau ciri khas usaha waralaba tersebut selain dengan tujuan melaksanakan waralaba yang diberikan.
- 1.3.4.8. Melakukan pendaftaran waralaba di Departemen Perindustrian dan perdagangan.
- 1.3.4.9. Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa atau apa saja yang bisa menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut.
- 1.3.4.10. Melakukan pembayaran franchise fee, royalty fee dan fee-fee lainnya yang telah disepakati bersama, dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a). Royalty fee sebesar 7.5% per bulan, apabila pihak penerima waralaba/franchisee memperoleh laba bersih < Rp 15.000.000.
  - b). Royalty fee sebesar 10% per bulan, apabila pihak penerima waralaba/franchisee memperoleh laba bersih >/ Rp 15.000.000.
- 1.3.4.11. Jika waralaba berakhir, wajib mengembalikan semua data, informasi maupun keterangan yang diperoleh pihak penerima waralaba/franchisee selama masa pelaksanaan waralaba.
- 1.3.4.12. Jika waralaba berakhir, tidak lagi memanfaatkan lebih lanjut semua data, informasi maupun keterangan yang diperoleh



pihak penerima waralaba/franchisee selama pelaksanaan waralaba.

1.3.4.13. Jika waralaba berakhir, tidak lagi melakukan kegiatan yang sejenis, serupa atau apa saja yang bias menimbulkan persaingan usaha baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha waralaba tersebut.

1.3.4. Hak pihak kedua :

1.3.4.1. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Haki, penemuan atau ciri khas waralaba misalnya sistem manajemen usaha, cara penjualan atau cara penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan.

1.3.4.2. Memperoleh bantuan dari pihak pemberi waralaba/franchisor atas segala macam cara pemanfaatan dan penggunaan Haki, penemuan atau ciri khas waralaba misalnya sistem manajemen usaha, cara penjualan atau cara penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.

1.4. Jangka Waktu Perjanjian (Pasal2):

- 1). Jangka waktu perjanjian adalah 5 tahun berturut-turut, terhitung sejak ditandatanganinya perjanjian waralaba ini oleh para pihak dihadapan pejabat yang berwenang.
- 2). Perjanjian waralaba ini didaftarkan di Departemen Perindustrian dan perdagangan Kabupaten Banyumas oleh penerima waralaba, paling lambat 30 hari terhitung sejak perjanjian ini ditandatangani.
- 3). Apabila jangka waktu perjanjian tersebut telah habis masa berlakunya maka para pihak bisa memperpanjang perjanjian dengan mewajibkan pihak penerima waralaba membayar kembali secara tunai franchise fee

dengan dikenakan potongan sebesar 25% , satu dan lain tentang syarat-syarat dan ketentuan-ketentuannya akan dibuat dalam suatu perjanjian waralaba yang baru.

4). Syarat-syarat perpanjangan perjanjian:

- a. Pihak penerima waralaba/franchisee menepati seluruh butir perjanjian selama periode sebelumnya.
- b. Pihak penerima waralaba dianggap layak oleh pihak pemberi waralaba/franchisor untuk melanjutkan perjanjian waralaba.
- c. Pihak penerima waralaba/franchisee diwajibkan menyerahkan seluruh laporan keuangan yang diminta oleh pihak pemberi waralaba/franchisor.
- d. Pihak penerima waralaba/franchisee memenuhi seluruh syarat yang ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba/franchisor sebagaimana akan ditetapkan secara terpisah dari perjanjian ini.

1.5. Wanprestasi (Pasal 8):

- 1.5.1. Pihak penerima waralaba/franchisee tidak membayar *royalty fee* yang menjadi hak pihak pemberi waralaba/franchisor.
- 1.5.2. Pihak penerima waralaba/franchisee melanggar, menjual atau mencemarkan nama dan Haki milik yang sah pihak pemberi waralaba/franchisor.
- 1.5.3. Pihak penerima waralaba/franchisee melanggar, tidak menjalankan *standart operating procedure* (SOP) yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba / franchisor kepada pihak penerima waralaba/franchisee.
- 1.5.4. Pihak penerima waralaba/franchisee membangun, menjalankan atau meniru usaha yang sejenis, memiliki kemiripan atau yang dapat menciptakan kompetisi dengan usaha waralaba yang diberikan dan dimiliki oleh pihak pemberi waralaba/franchisor.

1.6. Akibat Hukum Wanprestasi (Pasal 9):

- 1.6.1. Apabila pihak penerima waralaba/franchisee melanggar ayat 1 pasal 8 dalam perjanjian ini, maka pihak penerima waralaba/franchisee diwajibkan membayar *royalty fee* yang belum dibayarkan kepada pihak pemberi waralaba/franchisor, selambat-lambatnya satu bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba.
- 1.6.2. Apabila pihak penerima waralaba/franchisee melanggar ayat 2 pasal 8 dalam perjanjian ini, maka pihak penerima waralaba/franchisee membayar ganti rugi sesuai dengan hukum yang berlaku berkenaan dengan pelanggaran dan pencemaran nama dan Haki pihak pemberi waralaba/franchisor.
- 1.6.3. Apabila pihak penerima waralaba/franchisee melanggar ayat 3 dan ayat 4 pasal 8 dalam perjanjian ini, maka pihak pemberi waralaba/franchisor akan memutuskan perjanjian waralaba yang telah disepakati dan seluruh kerugian investasi pihak penerima waralaba/franchisee adalah menjadi risiko pihak penerima waralaba/franchisee secara penuh.

## **II. Pembahasan**

Pasal 1319 KUH Perdata menentukan dua kelompok perjanjian, yaitu

- a. Perjanjian bernama *nominaat contracten*, disebut demikian karena merupakan perjanjian yang diberi nama dan pengaturan secara khusus dalam undang-undang, seperti perjanjian jual beli, sewa menyewa dan lain-lain.
- b. Perjanjian tak bernama atau *innominaat contracten*, disebut demikian karena merupakan perjanjian yang belum mempunyai nama tertentu dan belum diatur secara khusus dalam undang-undang, seperti perjanjian sewa beli, perjanjian kerjasama dan lain sebagainya (Salim, 2003: 1).

Salah satu perjanjian tak bernama ialah perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam sari. Perjanjian ini merupakan perjanjian jenis baru, yang tumbuh dan berkembang di dalam praktek sehari-hari, sehingga belum dikenal secara khusus dalam KUH Perdata, melainkan waralaba sendiri diatur di dalam

Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang waralaba. Pasal 1 ayat 1  
Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 , menentukan bahwa :

Waralaba ialah perikatan dimana salah satu pihak diberi hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

Berdasarkan pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa waralaba ialah perikatan antara dua pihak dimana para pihak tersebut adalah pemberi dan penerima waralaba. Pemberi waralaba ialah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau khas usaha yang dimiliki , sedangkan penerima waralaba ialah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuann atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba (Pasal 1 ayat 2 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 ).

Timbulnya perjanjian waralaba ialah adanya azas kebebasan berkontrak sebagaimana tercantum dalam Pasal 1338 ayat 1 KUH Perdata. Asas kebebasan berkontrak, meliputi :

1. Orang bebas untuk membuat kontrak.
2. Bebas untuk mengatur sendiri isi perjanjian yang akan mengikat perbuatannya.
3. Bahkan orang dapat memperjanjikan bahwa ia hanya bertanggung jawab sampai batas-batas tertentu saja. Dengan pembatasan tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum ( Satrio ,1992: 203).

Dianutnya asas kebebasan berkontrak memang dianggap relevan bila dihubungkan dengan kebutuhan masyarakat sekarang ini, sebab tidak mungkin semua perjanjian dapat diatur dalam suatu kodifikasi peraturan perundang-undangan. Hal tersebut antara lain disebabkan oleh perkembangan masyarakat yang sering kali menuntut kepraktisan serta kemudahan dalam bertindak, selain juga didorong oleh kebutuhan masyarakat yang makin kompleks.

Dalam setiap perjanjian termasuk perjanjian waralaba terdapat kewajiban-kewajiban yang harus dipenuhi oleh para pihak yang disebut prestasi. Prestasi ialah kewajiban yang harus dipenuhi oleh debitur dalam setiap perikatannya (Muhamad, 1990: 17). Apabila dalam suatu perjanjian pihak yang mempunyai kewajiban tidak melaksanakan kewajibannya, tentu akan menimbulkan kerugian bagi kreditur. Alasan debitur tidak memenuhi prestasi bisa karena debitur menghadapi keadaan memaksa (*overmacht*) atau karena pada diri debitur ada kesalahan baik sengaja atau lalai (*wanprestasi*).

Menurut Satrio (1993: 122) wanprestasi adalah kreditur tidak memperoleh apa yang dijanjikan oleh pihak lawan atau debitur tidak melaksanakan kewajiban prestasinya sebagaimana mestinya. Selanjutnya beliau mengatakan bahwa wujud wanprestasi dapat berupa: Debitur sama sekali tidak berprestasi, Debitur keliru berprestasi, Debitur terlambat berprestasi.

Wanprestasi seorang debitur menurut Subekti (1984 : 45) dapat berupa:

- a. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya
- b. Melaksanakan apa yang dijanjikan, tetapi tidak sebagaimana yang dijanjikan
- c. Melakukan apa yang dijanjikan tetapi terlambat
- d. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Untuk menentukan saat terjadi wanprestasi, maka pertama-tama kreditur wajib memberikan peringatan atau teguran, berupa surat tagihan agar debitur dapat melakukan prestasinya sebagaimana yang diharapkan. Jika dengan surat tagihan tersebut, debitur tetap tidak mengindahkan juga, padahal di dalam surat perjanjian tidak ditentukan mengenai batas waktunya dan agar debitur dapat dikatakan lalai, diberikan petunjuk atau jalan keluar oleh Pasal 1238 KUH. Perdata.

Berdasarkan Pasal 1238 KUH Perdata, maka bentuk pernyataan lalai / *somasi/ingebreke stelling* adalah sebagai berikut

1. Surat perintah, yang dimaksud di sini adalah surat kreditur kepada debitur yang berisi peringatan atau permintaan agar debitur memenuhi kewajibannya

selambat-lambatnya pada suatu saat yang ditentukan, surat ini disebut *sommatie* atau *ingebrekestelling*, dan pada umumnya disampaikan melalui juru sita pengadilan. Akta yang dibuat juru sita ini merupakan akta otentik seperti yang diatur dalam Pasal 1868 KUH Perdata.

2. Akta sejenis itu, maksudnya adalah akta otentik yang sejenis eksploit juru sita. Menurut ilmu pengetahuan hukum perdata yang dimaksud dengan akta sejenis ialah perbuatan hukum yang sejenis, sehingga sejenis dengan perintah yang disampaikan juru sita. Biasanya *sommatie* dilakukan oleh juru sita Pengadilan, yang membuat proses verbal tentang pekerjaan itu atau cukup dengan surat tercatat atau surat kawat asal saja jangan sampai dengan mudah dipungkiri oleh si berhutang. *Sommatie* yang dilakukan secara lisan tidak dibenarkan, tetapi boleh dalam bentuk surat teguran bahkan telegram sudah dianggap cukup.
3. Demi perikatannya sendiri, maksudnya ketentuan yang terdapat dalam perjanjian itu sendiri, apabila ternyata debitur tidak memenuhi prestasinya sebagaimana yang dijanjikan, maka dengan telah lewatnya waktu yang ditentukan dengan sendirinya sudah wanprestasi tanpa perlu terlebih dahulu diberi *sommatie*. Di dalam perikatan mungkin terjadi para pihak menentukan terlebih dahulu saat adanya kelalaian dari debitur dalam suatu perjanjian, misalnya perjanjian dengan ketentuan waktu, maka secara teoritis dalam hal ini suatu pernyataan lalai tidak perlu, akan tetapi dengan adanya lampaunya waktu keadaan lalai itu terjadi dengan sendirinya.

Apabila seorang debitur sudah diperingatkan atau sudah dengan tegas ditagih janjinya ia tetap tidak melaksanakan prestasinya, maka ia berada dalam keadaan lalai atau alpa dan terhadapnya dapat diberikan sanksi. sebagaimana tercantum dalam Pasal 1236 dan 1243 KUH Perdata.

Ketentuan kedua pasal tersebut di atas menentukan bahwa dalam hal debitur lalai untuk memenuhi kewajiban prestasinya, kreditur berhak untuk menuntut penggantian kerugian, biaya dan bunga.

Sanksi bagi seorang debitur yang lalai dalam berprestasi, menurut Subekti (1984: 45), yaitu :

1. Membayar kerugian yang diderita oleh kreditur atau ganti rugi
2. Pembatalan perjanjian atau juga dinamakan pemecahan perjanjian
3. Peralihan resiko
4. Membayar biaya perkara kalau sampai diperkarakan di depan pengadilan.

Berdasarkan hasil penelitian point 1.5.1, 1.5.2, 1.5.3, 1.5.4, 1.6.1, 1.6.2, 1.6.3. dapat dideskripsikan akibat hukum dalam hal salah satu pihak wanprestasi, yaitu apabila pihak penerima waralaba/franchisee tidak membayar *royalty fee* yang menjadi hak pihak pemberi waralaba/franchisor, maka diwajibkan membayar *royalty fee* yang belum dibayarkan kepada pihak pemberi waralaba/franchisor, selambat-lambatnya satu bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba, tidak menjalankan *standart operating procedure* (SOP) yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba / franchisor kepada pihak penerima waralaba/ franchisee dan Pihak penerima waralaba/franchisee membangun, menjalankan atau meniru usaha yang sejenis, memiliki kemiripan atau yang dapat menciptakan kompetisi dengan usaha waralaba yang diberikan dan dimiliki oleh pihak pemberi waralaba/franchisor, maka pihak pemberi waralaba/franchisor akan memutuskan perjanjian waralaba yang telah disepakati dan seluruh kerugian investasi pihak penerima waralaba/franchisee adalah menjadi risiko pihak penerima waralaba/franchisee secara penuh.

#### **D. KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam Perjanjian waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari antara M selaku pemberi waralaba dengan S sebagai penerima waralaba, disimpulkan bahwa akibat hukum dalam hal terjadi wanprestasi, yaitu apabila pihak penerima waralaba/franchisee tidak membayar *royalty fee* yang menjadi hak pihak pemberi waralaba/franchisor, maka diwajibkan membayar *royalty fee* yang belum dibayarkan kepada pihak pemberi waralaba/franchisor, selambat-lambatnya satu bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba, tidak menjalankan *standart operating procedure* (SOP) yang telah

ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba / *franchisor* kepada pihak penerima waralaba/ *franchisee* dan Pihak penerima waralaba/*franchisee* membangun, menjalankan atau meniru usaha yang sejenis, memiliki kemiripan atau yang dapat menciptakan kompetisi dengan usaha waralaba yang diberikan dan dimiliki oleh pihak pemberi waralaba/*franchisor*, maka pihak pemberi waralaba/*franchisor* akan memutuskan perjanjian waralaba yang telah disepakati dan seluruh kerugian investasi pihak penerima waralaba/*franchisee* adalah menjadi risiko pihak penerima waralaba/*franchisee* secara penuh.

## DAFTAR PUSTAKA

### Literatur

- Harahap, Yahya. 1986. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung . Alumni
- Satrio, J. 1992. *Hukum Perjanjian, Perjanjian Pada Umumnya*. Bandung. Citra Aditya Bakti
- ..... . 1993. *Hukum Perikatan Perikatan Pada Umumnya*. Bandung. Citra Aditya Bakti.
- ..... . 1995. *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari perjanjian Buku I, Buku II*. Bandung. Citra Aditya Bakti.
- Subekti, R. 1984. *Aneka Perjanjian*. Bandung. Alumni
- ....., R. 1987. *Hukum Perjanjian*. Bandung. PT Intermedia
- Soemitro, Ronny Hanityo. 1990. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta. Ghalia Indonesia
- Setiawan, R.1990. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*. Bandung. Bina Cipta
- Sewu, P , Lindawati, S. 2004.*Franchise Pola Bisnis Spektakuler (Dalam Perspektif Hukum Dan Ekonomi)*, Bandung, CV Utomo
- Soeprapto, Hartono Hadi. 1984. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan dan Hukum Jamina*. Yogyakarta. Liberty
- Salim HS. 2003 : *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*. Jakarta. Sinar Grafika
- Sewu P, Lindawati . 2004. *Franchise Pola Bisnis Spektakuler (Dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi)*. Bandung. CV Utomo
- Wijaya.Gunawan. 2003. *Waralaba*. Jakarta. Raja Grafindo
- Peraturan Perundang-Undangan**
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata)
- Peraturan pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba
- Keputusan Menteri Perindustrian dan perdagangan RI Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba



