

---

# Aspek Hukum Kontrak Bisnis Franchise (Waralaba) di Indonesia

Erlina B

Fakultas Hukum Universitas Bandar Lampung

## Abstrak

Perkembangan waralaba pada saat ini di Indonesia sangat pesat dalam jangka waktu beberapa tahun ke belakang, maka pemerintah membuat Peraturan Pemerintah yang mengatur sistem usaha waralaba ini. Waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa yang terjalin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dengan sejumlah kewajiban pembayaran. Dalam perjanjian waralaba terdapat kewajiban dan hak yang harus dijalankan para pihak. Penelitian ini menggunakan metode Pendekatan Yuridis Normatif, data yang digunakan yaitu data sekunder kemudian dianalisis secara kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perjanjian waralaba yang dibuat haruslah memenuhi syarat yang disebutkan oleh KUHPerduta yaitu tentang asas kebebasan berkontrak, sehingga para pihak dapat membuat dan menyetujui perjanjian yang sama-sama menguntungkan kedua belah pihak. Perjanjian waralaba yang dibuat tersebut memuat kewajiban dan hak masing-masing pihak yaitu *franchisor* dan *franchisee*, sehingga dalam penerapan Pasal-Pasal yang tercantum di dalam perjanjian dapat dilaksanakan sebaik-baiknya oleh pihak-pihak yang terlibat di dalam perjanjian, sehingga dapat memberikan perlindungan hukum. Berakhirnya perjanjian waralaba dapat dikarenakan, *franchisee* melakukan perbuatan yang dilarang dalam perjanjian, *franchisee* melakukan wanprestasi yang disebutkan di dalam Pasal perjanjian waralaba tersebut, dan atau lewatnya waktu perjanjian tetapi perjanjian tersebut tidak dapat berakhir dikarenakan meninggalnya *franchisee*.

**Kata Kunci:** hukum, perjanjian, waralaba

## I. PENDAHULUAN

Sistem *Franchise* (waralaba) pada mulanya dipandang bukan sebagai suatu usaha, melainkan sebagai suatu konsep, metode, ataupun suatu sistem pemasaran yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengembangkan pemasarannya tanpa melakukan investasi langsung pada outlet (tempat penjualan), melainkan dengan melibatkan kerja sama pihak lain selaku pemilik outlet. Sistem *Franchise* merupakan bentuk khusus dari sistem lisensi, karena dalam sistem *franchise* tidak hanya memberikan suatu lisensi untuk memproduksi dan/atau menjalankan suatu produk tertentu saja melainkan juga dikaitkan dengan cara pemasarannya, sedangkan dalam sistem ijin penggunaan merek, teknologi, *know how* tanpa adanya pengawasan yang terus menerus atas pelaksanaan usaha tersebut.

*Franchise* adalah perikatan, perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan Hak dari Kekayaan Intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa. Dalam perikatan tersebut terdiri dari 2 (dua) pihak yang saling mempunyai kepentingan.



---

Dalam perikatan *franchise* ini terdiri dari dua pihak yang disebut *franchisor* (pemilik hak) dan *franchisee* (yang diberi hak) untuk menjalankan bisnis dari *franchisor* menurut sistem yang diberikan *franchisor*. Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa (*privelege*) yang terjalin atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. (Adrian Sutedi; 2008; 6).

Di era globalisasi saat ini orang-orang membutuhkan suatu sistem usaha yang dimana usaha tersebut sudah mulai banyak dikenal orang sehingga terjadilah usaha *franchise* ini yang mungkin banyak memberikan keuntungan bagi *franchisor* dan *franchisee*. Tetapi karena belum adanya Undang-Undang khusus yang mengatur mengenai *franchise*, oleh karena itu dirasa perlu untuk membuat peraturan pemerintah. Maka tahun 1997 dibuatlah Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang waralaba (*franchise*). Tetapi seiring maraknya pertumbuhan *franchise* di Indonesia, maka pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 yang merupakan revisi dari peraturan sebelumnya, yang kemudian disebut dengan PP Waralaba. Dan dalam peraturan pemerintah tersebut terdapat definisi waralaba, yakni waralaba adalah hak khusus yang dimiliki orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. (Adrian Sutedi; 2008; 34).

PP Waralaba ini secara khusus mengatur bisnis waralaba. Perjanjian *franchise* menurut PP Waralaba ditegaskan dalam Pasal 4 ayat (1) bahwa waralaba diselenggarakan dalam perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Kontrak tersebut disusun berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang sebagai mana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerduta. Namun pelaksanaan atas asas ini perlu memperhatikan persyaratan yang disebutkan dalam Pasal 1320 KUHPerduta yaitu tentang syarat sah suatu perjanjian. Dengan ketentuan tersebut, semua orang berhak membuat segala macam kontrak asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum, serta kontrak tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Dalam sistem *Franchise* yang dikaitkan bukan hanya ijin penggunaan merek, teknologi, know how melaikan juga paket atau keseluruhan dari sistem usaha milik *franchisor* yang mencakup merek, teknologi, know how serta pengawasan yang terus menerus atas pelaksanaan usaha, metode, produksi serta kebutuhan untuk menunjang usaha.

Bisnis waralaba diperkenalkan pertama kali oleh Isaac Singer pada tahun 1851 di Amerika Serikat, seorang pencipta mesin jahit merek singer yang terkenal itu. Pelopor bisnis waralaba (*franchise*) terkenal di Amerika Serikat adalah *Coca Cola Corporation* dan *Pepsi Co, Inc* (dibidang minuman), *Hilton Hotel* ( dibidang perhotelan), *Mc Donald's Corporation* (di bidang restoran), *General Motor Inc* (di bidang otomotif), *Computer Center* (di bidang komputer), *Jony King* (di bidang Pelayanan kebersihan).

Di Indonesia sendiri penjualan secara retail semacam bisnis waralaba mulai di kembangkan, misalnya pertamina yang memelopori penjualan bensin secara retail melalui lisensi pompa bensin (SPBU) dan perusahaan jamu nyonya mener yang melisensikan penjualan jamu kepada pengusaha obat tradisional (walaupun mereka tidak pernah menyatakan sistem pemasaran mereka secara waralaba). Karena begitu menariknya sistem dengan bisnis waralaba dalam dunia usaha, maka bisnis waralaba asing masuk ke dan berkembang pesat di Indonesia dengan memberi lisensi kepada pengusaha kecil seperti Coca Cola, Kentucky Fried Chiken, Dunkin Donat, dan lain-lain.

Dalam bidang eceran *Fast Food* pertama kali dimulai oleh Dick Gelael yang membeli Franchise Fried Chiken untuk memasarkan ayam goreng ala resep kolonel Sanders begitu juga



---

untuk produk lokal seperti ayam goreng kalasan dengan resep mbok Bereh, Es Teler 77, ayam goreng nyonya Tanzio telah berkembang dengan menggunakan sistem *Franchisee* dan tidak mustahil untuk berkembang ke manca negara.

Pada saat sekarang *Franchise* yang ada merupakan sistem *Franchise* yang unik, sebab sistem tersebut memberikan lisensi kepada pihak lain dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk melatih seseorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankan usaha dengan bantuan yang terus menerus atas dasar yang telah ditentukan.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian lebih lanjut mengenai aspek hukum yang terdapat dalam pelaksanaan perjanjian bisnis *franchise* (waralaba).

## II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan yuridis normatif, yaitu dengan cara mempelajari, mengkaji, dan menginterpretasi bahan-bahan kepustakaan yang ada dalam literatur-literatur, dan bahan-bahan hukum yang berupa Peraturan Perundang-Undangan, dan ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan bisnis Waralaba, sehingga diperoleh gambaran mengenai aspek hukum waralaba yang berkembang di Indonesia. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan selanjutnya dilakukan analisa secara kualitatif.

## III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Pengertian dan Jenis Waralaba

Secara *legal Franchise* (waralaba) berarti persetujuan hukum atas pemberian hak atau keistimewaan untuk memasarkan suatu produk atau jasa dari pemilik (pewaralaba/pemberi *Franchise*) kepada pihak lain (penerima waralaba/*Franchisee*) yang diatur dalam suatu peraturan tertentu. Menurut Peraturan Pemerintah No. 16/1997 Pasal 1 butir 1 Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dana atau menggunakan hak atau kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang diterapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.

*Franchise* sendiri berasal dari bahasa Latin, yaitu *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu kepada kebebasan memiliki hak usaha. Sedangkan pengertian *franchise* berasal dari bahasa Perancis abad pertengahan, diambil dari kata “*Franc*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberi hak istimewa. (Adrian Sutedi; 2008; 6).

Menurut Amir Karamoy, waralaba adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merek dagang dikenal serta sistem manajemen, keuangan, dan pemasaran yang telah mantap, yang disebut pewaralaba (*franchisor*), dengan perusahaan/ individu yang memanfaatkan atau menggunakan merek dan sistem milik pewaralaba, disebut terwaralaba (*franchisee*). Pewaralaba wajib memberikan bantuan teknis, manajemen, dan pemasaran kepada terwaralaba dan sebagai imbal baliknya, terwaralaba membayar sejumlah biaya (*fees*) kepada pewaralaba. Hubungan kemitraan usaha antara kedua pihak dikukuhkan dalam sebuah perjanjian lisensi/waralaba. (Adrian Sutedi; 2008; 11).

Dari pengertian, definisi, maupun rumusan yang telah diuraikan waralaba juga dapat dikatakan salah satu bentuk pemberian lisensi, hanya saja berbeda dengan pengertian lisensi



pada umumnya. Waralaba menekankan pada kewajiban untuk mempergunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan, maupun hal-hal yang telah ditentukan oleh *franchisor* secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh penerima lisensi. Selain itu, waralaba mempunyai ciri khas dibandingkan dengan lisensi biasa. Bisnis dengan format waralaba umumnya memperoleh jaminan bisnis. Hal ini terjadi karena *franchisor* telah menguji sistem bisnisnya dan dapat memberikan jaminan kepada *franchisee* akan bekerjanya sistem tersebut.

Karena bisnis *franchise* berpotensi sangat menguntungkan maka padanan kata dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBI) disebut “waralaba”. Waralaba berasal dari kata Wara yang berarti lebih atau istimewa dan Laba ialah keuntungan. Jadi bila disimpulkan pengertian waralaba menurut KBI berarti usaha yang memberikan keuntungan yang istimewa atau keuntungan yang lebih. (Kamus Besar Bahasa Indonesia).

Waralaba adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Sedangkan menurut versi Pemerintah Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 terdapat definisi waralaba, yakni waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Dari definisi-definisi di atas kiranya dapat diketahui bahwa setidaknya-tidaknya perjanjian *franchise* melibatkan dua pihak, yaitu *franchisor* sebagai pihak yang memberi izin untuk menggunakan *franchise* miliknya dan *franchisee* yaitu pihak yang mendapatkan izin untuk menggunakan *franchise*.

Bentuk perjanjian *franchise* di Indonesia sudah sangat banyak variasinya ditambah lagi dengan berbagai perubahan-perubahan dalam prakteknya sesuai dengan perkembangan zaman. Dapat kita ambil bentuk yang paling banyak digunakan di Indonesia adalah sebagai berikut:

#### **Waralaba Produk dan Merek Dagang**

Adalah bentuk waralaba yang paling sederhana, dimana pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian isin (Lisensi) untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba.

Pemberian isin ini diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut. Atas pemberian isin penggunaan merek dagang ini pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti dimuka yang selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan (yang disebut royalti berjalan) melalui produk yang di waralabakan.

Dalam bentuk yang sangat sederhana, waralaba produk merek dagang seringkali mengambil bentuk:

1. Keagenan
2. Distributor
3. Lisensi Penjualan.

#### **Waralaba Format Bisnis**

Adalah pemberian sebuah lisensi/ijin oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba, lisensi tersebut memberikan hak kepada penerima waralaba untuk berusaha dengan



menggunakan merek dagang / nama dagang pemberi waralaba, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum pernah melaksanakan kegiatan usaha dengan bantuan yang terus menerus atas dasar yang telah ditentukan sebelumnya.

Dalam Franchising waralaba format bisnis petunjuk praktis bagi pemberi dan penerima waralaba ini terdiri dari :

1. Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba.
2. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis sesuai dengan konsep pemberi waralaba.
3. Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pemberi waralaba.

Jika dilihat dalam bentuk usahanya yang harus menggunakan bimbingan dari *franchisor* seperti tata cara menjalankan bisnis, termasuk didalamnya pelatihan dan konsultasi usaha dalam hal pemasaran, penjualan, pengelolaan stok, akunting, personalia, pemeliharaan serta pengembangan bisnisnya dan pendistribusian produk.

### **Terjadinya Perjanjian Franchise (waralaba)**

Pada dasarnya, terjadinya perjanjian Franchise antara pemberi hak waralaba dengan penerima hak waralaba adalah pada saat terjadinya persesuaian kehendak dan pernyataan antara mereka tentang hak dan kewajiban dalam bisnis waralaba. Perjanjian waralaba sudah terjadi ketika ada kata sepakat meskipun belum terjadi penandatanganan kontrak waralaba, di dalam kata sepakat mempunyai ikatan perjanjian, sehingga timbul hak dan kewajiban bagi para pihak untuk memenuhi prestasi yang ada dalam kegiatan waralaba yang akan dilakukan oleh para pihak, dan menjadi wanprestasi apabila salah satu pihak tidak melakukan atau memenuhi prestasi

Perjanjian yang sah dan memiliki kekuatan dalam pembuktian adalah perjanjian yang memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Undang-undang dan perjanjian yang sah diberikan akibat hukum (*legally concluded contract*) menurut ketentuan pasal 1320 KUH Perdata ada 4 syarat yang harus terpenuhi dalam perjanjian yang dibuat oleh para pihak.

1. Ada persetujuan kehendak antara pihak-pihak yang membuat perjanjian (*consensus*)
2. Ada kecakapan pihak-pihak untuk membuat perjanjian (*capacity*)
3. Ada suatu hal tertentu (objek)
4. Ada suatu sebab yang halal (*causa*) (Abdulkadir Muhammad; 2000; 25)

Perjanjian tetap berlaku bagi para pihak meskipun tidak memenuhi salah satu syarat-syarat di atas dan tidak akan diakui oleh hukum, kecuali apabila ada pihak yang berkepentingan tidak mengakuinya dan membawanya persoalan tersebut ke meja hijau, dan hakim membatalkan atau menyatakan perjanjian tersebut batal demi hukum.

#### **a. Persetujuan Kehendak**

Persetujuan kehendak adalah kesepakatan antara *franchisor* dan *franchisee*, seia sekata pihak-pihak mengenai pokok perjanjian. Maksudnya iya kata pihak *franchisor* dan iya juga kata pihak *franchisee*, kedua belah terdapat persetujuan kehendak tidak boleh ada unsur paksaan. Kata sepakat ini dapat diungkapkan dengan lisan, tulisan, maupun bahasa lainya yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak. Jika perjanjian yang telah dibuat tersebut tidak disepakati oleh kedua belah pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.

#### **b. Kecakapan Pihak-Pihak**

Cakap dalam hal ini adalah berkenaan dengan umur atau kedewasaan subjek hukum dalam melakukan perbuatan hukum. Menurut bukunya abdulkadir Muhammad dikatakan dewasa apabila sudah mencapai umur 21 tahun atau sudah kawin walaupun belum 21 tahun. Menurut



ketentuan pasal 1330 KUH Perdata, dikatakan tidak cakap membuat perjanjian ialah orang yang belum dewasa, orang yang ditaruh dibawah pengampuan dan wanita yang bersuami. Mereka ini apabila melakukan perbuatan hukum harus diwakili oleh wali mereka, dan bagi istri ada izin suaminya. Menurut hukum nasional Indonesia sekarang yaitu di dalam ketentuan pasal 1601 KUH Perdata wanita bersuami sudah dinyatakan cakap melakukan perbuatan hukum, jadi tidak perlu izin suami. Tetapi di dalam perjanjian waralaba, cakap yang dimaksud bukan hanya yang membuat perjanjian telah dewasa, tetapi juga bahwa yang berhak melakukan perbuatan hukum dalam perjanjian ini bukanlah badan perseorangan, melainkan diwajibkan berbentuk badan usaha atau badan hukum, apabila tidak memenuhi syarat yang dimaksud, maka perjanjian tidak dapat dilaksanakan atau dapat dibatalkan.

c. Suatu Hal Tertentu

Suatu hal tertentu merupakan pokok perjanjian, objek perjanjian, prestasi yang wajib dipenuhi. Karena jika pokok perjanjian, atau objek perjanjian, atau prestasi itu kabur, tidak jelas, sulit bahkan tidak mungkin dilaksanakan, maka perjanjian itu batal (*nietig, void*). Perjanjian yang dibuat harus jelas tentang nama perjanjiannya, hal ini agar perjanjian yang dibuat tidaklah rancu atau keliru dalam pelaksanaan perjanjian tersebut. Jika perjanjian tersebut tidak memuat kejelasan tentang nama perjanjian nya, maka perjanjian tersebut batal demi hukum.

d. Adanya Suatu Sebab yang Halal (*causa*)

Kata *causa* berasal dari bahasa latin artinya "sebab" sebab adalah suatu yang menyebabkan orang yang membuat perjanjian, yang mendorong orang membuat orang membuat perjanjian. Yang dimaksud dalam pasal 1320 KUH Perdata itu bukan sebab dalam arti yang menyebabkan atau yang mendorong orang membuat perjanjian, melainkan sebab dalam arti "isi perjanjian itu sendiri" yang menggambarkan tujuan yang akan di capai oleh pihak-pihak. Dan isi atau tujuan tujuan dari perjanjian yang akan dicapai tersebut tidak boleh yang dilarang oleh undang-undang, bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan

Syarat pertama dan kedua Pasal 1320 Kitab undang-Undang Hukum Perdata tersebut di atas, disebut syarat subyektif karena melekat pada diri orang yang menjadi subyek perjanjian. jika syarat subyektif ini tidak terpenuhi, maka perjanjian yang dibuat dapat dibatalkan oleh orang yang mempunyai kepentingan tidak mengakuinya dan membawanya persoalan tersebut ke meja hijau, dan hakim membatalkan perjanjian tersebut. Sedangkan untuk syarat yang ketiga dan keempat Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata disebut syarat objektif karena mengenai sesuatu yang menjadi objek perjanjian. jika syarat objektif ini tidak dipenuhi, maka perjanjian itu batal demi hukum.

### Hak dan Kewajiban Pihak-Pihak Dalam Waralaba

Bisnis waralaba yang kita ketahui ditandai dengan suatu kontrak yang disebut dengan perjanjian waralaba, di dalam perjanjian waralaba ini terdapat beberapa pihak yang saling mengikatkan dirinya dalam kontrak perjanjian waralaba antara pihak *franchisor* dengan *franchisee*. Berdasarkan hal inilah didalam perjanjian waralaba tersebut tertuang tentang kewajiban-kewajiban dan hak para pihak dalam menjalankan bisnis *franchise*.

Menurut pendapat Gunawan Wijaya, secara umum dapat dirumuskan hak-hak dan kewajiban *franchisor* maupun *franchisee* yaitu:

1 Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba (*franchisor*)

a. Kewajiban Pemberi waralaba (*franchisor*)

Pemberi waralaba berkewajiban untuk:



- 1) Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba (*Franchise*). Dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut;
  - 2) Memberikan bantuan pada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.
- b. Hak Pemberi Waralaba (*franchisor*)
- Pemberi waralaba (*franchisor*) memiliki hak untuk
- 1) Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba;
  - 2) Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba;
  - 3) Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba (*franchisee*) guna memastikan bahwa waralaba (*franchise*) yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya;
  - 4) Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba (*franchisee*) dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal atau barang-barang lainnya dari pemberi waralaba (*franchisor*);
  - 5) Mewajibkan penerima waralaba (*franchisee*) untuk menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba (*franchise*).
- 1 Hak dan Kewajiban Penerima Waralaba (*franchise*)
- a. Kewajiban Penerima Waralaba (*franchise*)
- 1) Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh Pemberi waralaba (*franchisor*) kepadanya guna melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha;
  - 2) Memberi keleluasaan bagi penerima waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala atau tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima lisensi telah melaksanakan waralaba (*franchise*) yang diberikan dengan baik;
  - 3) Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba;
  - 4) Membeli barang modal tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba (*franchise*) dari pemberi waralaba (*franchisor*);
  - 5) Menjaga kerahasiaan atas Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi.
- b. Hak Penerima Waralaba (*franchisee*)
- 1) Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik yang menjadi objek waralaba (*franchise*), yang dipergunakan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut;
  - 2) Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba (*franchisor*) atas segala macam cara pemanfaatan dan atau penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya *system* manajemen, cara penjualan ataupun penataan atau



---

cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba (*franchise*). (Gunawan Wijaya; 2001; 119).

### **Berakhirnya Perjanjian Waralaba**

Mengenai berakhirnya perjanjian waralaba dapat kita lihat dalam Pasal 1381 KUHPerdata, dimana dalam Pasal tersebut disebutkan tentang hapusnya perikatan dikarenakan:

1. Karena pembayaran (Pasal 1382-1403 KUHPerdata);
1. Karena penawaran pembayaran tunai, diikuti dengan penyimpanan atau penitipan (Pasal 1404-1412 KUHPerdata);
2. Karena pembaharuan utang (Pasal 1413-1424 KUHPerdata);
3. Karena perjumpaan hutang atau kompensasi (Pasal 1425-1435 KUHPerdata);
4. Karena pencampuran utang (Pasal 1436-1437 KUHPerdata);
5. Karena pembebasan utangnya (Pasal 1438-1443 KUHPerdata);
6. Karena musnahnya barang yang terutang (Pasal 1444-1445 KUHPerdata);
7. Karena kebatalan atau pembatalan (Pasal 1446-1456 KUHPerdata);
8. Karena berlakunya suatu syarat batal, yang diatur dalam bab ke satu buku ini (Pasal 1253, 1265-1267 KUHPerdata);
9. Karena lewatnya waktu, hal mana akan diatur dalam suatu bab tersendiri (Pasal 1946-1962, Pasal 1967-1993 KUHPerdata).

Mengenai berakhirnya perjanjian, dikarnakan :

1. Ditentukan oleh para pihak berlaku untuk waktu tertentu;
2. Undang-undang menentukan batas berlakunya perjanjian;
3. Para pihak atau undang-undang menentukan bahwa dengan terjadinya peristiwa tertentu maka persetujuan akan hapus;

Peristiwa tertentu yang dimaksud adalah keadaan memaksa (*overmacht*) yang diatur dalam Pasal 1244 dan 1245 KUHPerdata. Keadaan memaksa adalah suatu keadaan dimana debitur tidak dapat melakukan prestasinya kepada kreditur yang disebabkan adanya kejadian yang berada di luar kekuasaannya, misalnya karena adanya gempa bumi, banjir, lahar dan lain-lain. Keadaan memaksa dapat dibagi menjadi dua macam yaitu :

a.) Keadaan memaksa absolut adalah suatu keadaan di mana debitur sama sekali tidak dapat memenuhi perutangannya kepada kreditur, oleh karena adanya gempa bumi, banjir bandang, dan adanya lahar (*force majeure*). Akibat keadaan memaksa absolut (*force majeure*).

1. Debitur tidak perlu membayar ganti rugi (Pasal 1244 KUHPerdata).
2. Kreditur tidak berhak atas pemenuhan prestasi, tetapi sekaligus demi hukum bebas dari kewajibannya untuk menyerahkan kontra prestasi, kecuali untuk yang disebut dalam Pasal 1460 KUHPerdata.

b.) Keadaan memaksa yang relatif adalah suatu keadaan yang menyebabkan debitur masih mungkin untuk melaksanakan prestasinya, tetapi pelaksanaan prestasi itu harus dilakukan dengan memberikan korban besar yang tidak seimbang, atau dilakukan dengan biaya lebih. Keadaan memaksa ini tidak mengakibatkan beban resiko apapun, hanya masalah waktu pelaksanaan hak dan kewajiban kreditur dan debitur.

4. Pernyataan menghentikan persetujuan (*opzegging*) yang dapat dilakukan oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak pada perjanjian yang bersifat sementara misalnya perjanjian kerja;



5. Putusan hakim;
6. Tujuan perjanjian telah tercapai;
7. Dengan persetujuan para pihak (*herroeping*).

Sehingga berakhirnya perjanjian waralaba dapat dikarenakan ketentuan Undang-Undang, hapusnya perikatan atau dikarenakan melakukan perbuatan yang dilarang di dalam perjanjian yang dibuat oleh *franchisor* dengan *franchisee*, dan atau lewatnya waktu perjanjian tetapi perjanjian tersebut tidak dapat berakhir dikarenakan meninggalnya *franchisee*.

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa perjanjian waralaba yang dibuat haruslah memenuhi syarat yang disebutkan oleh KUHPerdara yaitu tentang asas kebebasan berkontrak, sehingga para pihak dapat membuat dan menyetujui perjanjian yang sama-sama menguntungkan kedua belah pihak.

Pemberi waralaba berkewajiban untuk memberikan segala macam informasi, memberikan bantuan, pembinaan, bimbingan dan pelatih kepada penerima waralaba. Dan ia memiliki hak untuk melakukan pengawasan, memperoleh laporan kegiatan usaha penerima waralaba, melaksanakan inspeksi daerah kerja penerima waralaba. Sedangkan kewajiban penerima waralaba (*franchisee*) melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba, menjaga kerahasiaan, memberikan laporan-laporan, memperoleh bantuan, Memperoleh segala macam informasi hak penerima waralaba

Berakhirnya perjanjian waralaba dapat dikarenakan ketentuan Undang-Undang, hapusnya perikatan, *franchisee* melakukan perbuatan yang dilarang dalam perjanjian, *franchisee* melakukan wanprestasi yang disebutkan di dalam pasal perjanjian, dan atau lewatnya waktu perjanjian tetapi perjanjian tersebut tidak dapat berakhir dikarenakan meninggalnya *franchisee*.

#### DAFTAR PUSTAKA

##### Literatur

Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Ketiga, Bandung, 2000

\_\_\_\_\_, *Kajian Hukum Ekonomi Hak Kekayaan Intelektual*, PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, Bandung, 2001

Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Cetakan Pertama, Bogor, 2008

Gunawan Widjaya, *Sari Hukum Bisnis Waralaba*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2001

Moch Basarah & H M Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, 2008;



---

Hendry E. Ramdhan, *Franchise Untuk Orang Awam*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2009

Salim H S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Sinar Grafika, Cetakan ketiga, Jakarta, 2005;

, *Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Cetakan Keempat, Jakarta, 2006;

### **Peraturan Perundang-undangan**

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia 1945 Amandemen

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (*burgerlijke wetboek*)

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.12/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan dan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba

Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M- DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba