

BAB II

TINJAUAN UMUM TENTANG PERJANJIAN WARALABA BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH NOMOR 42 TAHUN 2007 TENTANG WARALABA JO. PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR: 53/M-DAG/PER/8/2012 TENTANG PENYELENGGARAAN WARALABA

A. Tinjauan Umum Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Dalam lapangan kehidupan sehari-hari seringkali dipergunakan istilah perjanjian, meskipun hanya dibuat secara lisan saja. Tetapi di dalam dunia usaha, perjanjian adalah suatu hal yang sangat penting karena menyangkut bidang usaha yang digeluti. Mengingat akan hal tersebut, dalam hukum perjanjian merupakan suatu bentuk manifestasi adanya kepastian hukum. Oleh karena itu hendaknya setiap perjanjian dibuat secara tertulis agar diperoleh suatu kekuatan hukum, sehingga tujuan kepastian hukum dapat terwujud. Sehubungan dengan perjanjian Pasal 1313 KUH Perdata memberikan definisi sebagai berikut:

“Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Menurut R. Setiawan, definisi tersebut kurang lengkap, karena hanya menyebutkan persetujuan sepihak saja dan juga sangat luas

karena dengan dipergunakannya perkataan “perbuatan” tercakup juga perwakilan sukarela dan perbuatan melawan hukum. Beliau memberikan definisi tersebut : 1). Perbuatan harus diartikan sebagai perbuatan hukum yaitu perbuatan yang bertujuan untuk menimbulkan akibat hukum, 2). Menambahkan perkataan “ atau saling mengikatkan dirinya ” dalam Pasal 1313 KUH Perdata.¹⁷ Sehingga menurut beliau perumusannya menjadi perjanjian adalah suatu perbuatan hukum, dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.

R. Subekti yang menyatakan bahwa suatu perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal, dari peristiwa ini timbul suatu hubungan perikatan.¹⁸

Perjanjian adalah merupakan bagian dari perikatan, jadi perjanjian adalah merupakan sumber dari perikatan dan perikatan itu mempunyai cakupan yang lebih luas daripada perjanjian. Perikatan itu sendiri diatur dalam Buku III KUH Perdata, sebagaimana diketahui bahwa suatu perikatan bersumber dari perjanjian dan undang-undang. Oleh karena itu bahwa perjanjian itu adalah sama artinya dengan kontrak.

Pendapat yang senada juga diungkapkan oleh para sarjana hukum perdata, pada umumnya menganggap definisi perjanjian menurut Pasal 1313 KUH Perdata itu tidak lengkap dan terlalu luas. R. Wirjono Prodjodikoro mengartikan perjanjian sebagai suatu hubungan hukum

¹⁷ R. Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Bandung, 1994, hlm. 49.

¹⁸ R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta, 2002, hlm. 1.

mengenai harta benda antara kedua belah pihak, dimana satu pihak berhak untuk menuntut pelaksanaan janji itu.¹⁹

Sedang menurut Abdul Kadir Muhammad merumuskan kembali definisi Pasal 1313 KUH Perdata sebagai berikut, bahwa yang disebut perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan sesuatu hal dalam lapangan harta kekayaan.²⁰

2. Syarat Sahnya Perjanjian

Syarat-syarat sahnya perjanjian terdapat dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang berbunyi:

- “Untuk sahnya perjanjian-perjanjian, diperlukan empat syarat:
- a. sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
 - b. cakap untuk membuat suatu perjanjian;
 - c. suatu hal tertentu;
 - d. suatu sebab yang halal”.

Berikut penjelasan secara garis besar keempat syarat sahnya perjanjian di atas:²¹

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya.

Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya mengandung makna bahwa para pihak yang membuat perjanjian telah sepakat atau ada persesuaian kemauan atau saling menyetujui kehendak masing-masing, yang dilahirkan oleh para pihak dengan tidak

¹⁹ R. Wiryono Projodikoro, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Sumur, Bandung, 1993, hlm. 9.

²⁰ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992, hlm. 78.

²¹ H. Riduan Syahrani, *Seluk-Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, PT. Alumni, Bandung, 2004, hlm. 205.

ada paksaan, kekeliruan dan penipuan. Persetujuan mana dapat dinyatakan secara tegas maupun secara diam-diam.

b. Cakap untuk membuat suatu perjanjian.

Cakap merupakan syarat umum untuk dapat melakukan perbuatan hukum secara sah yaitu harus sudah dewasa, sehat akal pikiran dan tidak dilarang oleh suatu peraturan perundang-undangan untuk melakukan sesuatu perbuatan tertentu.

c. Suatu hal tertentu.

Suatu hal tertentu dalam perjanjian adalah barang yang menjadi objek suatu perjanjian. Menurut Pasal 1333 KUH Perdata barang yang menjadi objek suatu perjanjian ini harus tertentu, setidak-tidaknya harus ditentukan jenisnya, sedangkan jumlahnya tidak perlu ditentukan, asalkan saja kemudian dapat ditentukan atau diperhitungkan. Selanjutnya, dalam Pasal 1334 ayat (1) KUH Perdata ditentukan bahwa barang-barang yang baru akan ada kemudian hari juga dapat menjadi objek suatu perjanjian.

d. Suatu sebab yang halal.

Pasal 1335 KUH Perdata menyatakan bahwa suatu perjanjian tanpa sebab, atau yang telah dibuat karena sesuatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan. Ternyata pembentuk undang-undang membayangkan 3 macam perjanjian mungkin terjadi yakni (1) perjanjian yang tanpa

sebab, (2) perjanjian dengan suatu sebab yang palsu atau terlarang, dan (3) perjanjian dengan suatu sebab yang halal.

Pasal 1337 KUH Perdata menentukan bahwa sesuatu sebab dalam perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

Keempat unsur tersebut selanjutnya, dalam doktrin ilmu hukum yang berkembang, digolongkan ke dalam:²²

- a. Dua unsur pokok yang menyangkut subyek (pihak) yang mengadakan perjanjian (unsur subyektif), dan
- b. Dua unsur pokok lainnya yang berhubungan langsung dengan obyek perjanjian (unsur obyektif).

Unsur subyektif terdiri dari kesepakatan antara para pihak secara bebas, dan juga adanya kecakapan dari pihak-pihak yang melakukan perjanjian. Sedangkan dalam unsur obyektif terdiri dari keberadaan mengenai suatu hal tertentu yang mana dalam hal ini adalah obyek yang diperjanjikan dan juga causa dari obyek yang berupa prestasi yang disepakati oleh para pihak untuk dilaksanakan sesuai dengan hukum yang berlaku.

3. Wanprestasi

Perjanjian kalau dilihat dari wujudnya adalah merupakan rangkaian kata-kata yang mengandung janji-janji atau kesanggupan-kesanggupan yang diucapkan atau dituangkan dalam bentuk tulisan oleh pihak-pihak

²² Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *Perikatan yang lahir dari Perjanjian*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, hlm. 93.

yang membuat perjanjian. Dalam perjanjian tercantum hak-hak dan kewajiban-kewajiban para pihak yang membuatnya. Melaksanakan perjanjian berarti melaksanakan sebagaimana mestinya apa yang merupakan kewajiban terhadap siapa perjanjian itu dibuat. Oleh karena itu melaksanakan perjanjian pada hakikatnya adalah berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu untuk kepentingan orang lain yakni pihak yang berhak atas pelaksanaan perjanjian tersebut.²³

Apabila debitur tidak memenuhi prestasi atau tidak memenuhi kewajibannya bukan karena keadaan memaksa maka debitur dianggap melakukan ingkar janji/*wanprestasi*. Wujud dari tidak memenuhi perikatan ada 3 macam, yaitu:²⁴

- a. Debitur sama sekali tidak memenuhi perikatan
- b. Debitur terlambat memenuhi perikatan
- c. Debitur keliru atau tidak pantas memenuhi perikatan

Wanprestasi mempunyai akibat yang merugikan bagi pihak debitur karena sejak saat tersebut debitur berkewajiban mengganti kerugian-kerugian yang timbul sebagai akibat daripada ingkar janji tersebut. Untuk adanya kewajiban ganti rugi debitur maka undang-undang menentukan bahwa debitur harus terlebih dahulu dinyatakan benar-benar dalam keadaan lalai. Lembaga “pernyataan lalai” ini adalah merupakan upaya hukum untuk sampai kepada suatu fase, dimana debitur dinyatakan

²³ H. Riduan Syahrani, *Op.Cit.* hlm. 244.

²⁴ Mariam Darus Badruzaman, *Komplikasi Hukum Perikatan*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, hlm.18.

“ingkar janji” (*wanprestasi*).²⁵ Sebagaimana dalam Pasal 1243 KUH

Perdata menyatakan:

“Penggantian biaya, rugi dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan apabila debitur setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya dalam tenggang waktu tertentu telah dilampauinya”.

Berada dalam keadaan lalai disini maksudnya adalah peringatan atau pernyataan dari kreditur tentang saat selambat-lambatnya debitur wajib memenuhi prestasi, apabila saat ini dilampauinya maka debitur ingkar janji (*wanprestasi*).²⁶ Maka dalam hal debitur ingkar janji, kreditur dapat menuntut:²⁷

1. Pemenuhan perikatan;
2. Pemenuhan perikatan dengan ganti rugi;
3. Ganti rugi;
4. Pembatalan persetujuan timbal balik;
5. Pembatalan dengan ganti rugi.

Pasal 1233 KUH Perdata mengatakan, “ bahwa tiap-tiap perikatan dilahirkan, baik karena persetujuan, baik karena undang-undang ”.²⁸

Perjanjian yang lahir dari persetujuan berarti suatu tindakan/perbuatan seseorang atau lebih yang mengikatkan diri kepada seseorang lain atau lebih. Perjanjian yang menciptakan persetujuan ini

²⁵ *Ibid*, hlm.19.

²⁶ *Ibid*.

²⁷ R. Setiawan, *loc.cit.*, hlm. 18.

²⁸ J. Satrio, *Hukum Perikatan Pada Umumnya*, PT. Alumni, Bandung, hlm. 38.

berisi pernyataan kehendak antara para pihak, sedangkan perjanjian yang lahir dari undang-undang diatur dalam Pasal 1352 KUH Perdata, yaitu

“Yang semata-mata dari undang-undang dan dari undang-undang sebagai akibat perbuatan manusia”.

Pada umumnya hak yang lahir dari perjanjian itu bersifat hak relatif, artinya hak atas prestasi baru ada pada *persoon* tertentu jika hal itu didasarkan pada hubungan hukum yang lahir atas perbuatan hukum.²⁹

4. Asas - Asas dalam Hukum Perjanjian

Di dalam hukum perjanjian dikenal beberapa asas, asas-asas tersebut antara lain yaitu :

1. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas ini memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk membuat perjanjian yang berisi apa saja asalkan tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan. Asas kebebasan berkontrak dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata terdapat dalam Pasal 1338 ayat (1) yang berbunyi demikian:

"Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya".

Menekankan pada perkataan semua, maka pasal tersebut seolah-olah berisikan suatu pernyataan kepada masyarakat

²⁹ M Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, PT. Alumni, Bandung, 1986, hlm. 8.

bahwa kita diperbolehkan membuat perjanjian yang berupa dan berisi apa saja dan perjanjian asalkan tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan dan itu akan mengikat bagi mereka yang membuatnya seperti undang-undang. Atau dengan perkataan lain dalam soal perjanjian kita diperbolehkan membuat undang-undang bagi kita sendiri.³⁰

2. Asas Konsensualitas

Dalam hukum perjanjian berlaku satu asas yang dinamakan asas konsensualitas. Konsensualitas berasal dari kata *consensus* yang berarti sepakat. Arti asas konsensualitas pada dasarnya perjanjian dan perikatan yang timbul karenanya itu sudah dilahirkan sejak detik terjadinya kesepakatan.³¹ Ketika para pihak menyatakan sepakat maka sejak detik itu perjanjian sudah timbul.

Asas konsensualitas terdapat dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang berbunyi:

"Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat:

- 1) sepakat
- 2) kecakapan untuk membuat suatu perjanjian
- 3) suatu hal tertentu
- 4) suatu sebab yang halal."

Dalam pasal tersebut tidak disebutkan suatu formalitas tertentu disamping kesepakatan yang telah tercapai itu maka disimpulkan bahwa setiap perjanjian itu sudahlah sah dalam

³⁰ R. Subekti, *Op.Cit.* hlm. 14.

³¹ *Ibid*, hlm. 15.

arti mengikat apabila sudah tercapai kesepakatan mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian itu.³²

3. Asas Personalia

Asas Personalia terdapat dalam Pasal 1315 KUH Perdata yang berbunyi demikian :

"Pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji daripada untuk dirinya sendiri".

Dari pasal tersebut dapat kita simpulkan bahwa seseorang tidak dapat mengikatkan dirinya untuk kepentingan maupun kerugian bagi pihak ketiga. Pada dasarnya perjanjian hanya akan melahirkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban diantara para pihak yang membuatnya. Hal ini berarti bahwa perjanjian hanya mengikat bagi para pihak yang membuatnya.

Pada umumnya suatu perjanjian hanya berlaku diantara orang-orang yang membuatnya. Menurut Pasal 1315 KUH Perdata

"Pada umumnya tiada seorang pun dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji, melainkan untuk dirinya sendiri".

Asas tersebut dinamakan asas kepribadian suatu perjanjian. Mengikatkan diri, ditujukan pada memikul kewajiban-kewajiban atau menyanggupi melakukan sesuatu, sedangkan minta ditetapkannya suatu janji, ditujukan pada memperoleh hak-hak atas sesuatu atau dapat menuntut sesuatu. Suatu perjanjian

³² *Ibid.*

hanya meletakkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban bagi para pihak yang membuatnya.³³

4. Asas Itikad Baik

Asas itikad baik terdapat dalam rumusan Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata yang berbunyi demikian :

"Suatu perjanjian harus dilakukan dengan itikad baik"

Ketentuan ini pada dasarnya merupakan penegasan lebih lanjut, sebagai pelaksanaan dari suatu perjanjian yang telah dibuat secara sah. Terpenuhinya syarat sahnya perjanjian tidak dengan begitu saja menghilangkan hak dari salah satu pihak dan perjanjian untuk tetap meminta pembatalan dalam hal perjanjian yang telah dilaksanakan tidak dengan itikad baik oleh pihak lainnya dalam perjanjian. Pelaksanaan perjanjian harus dilakukan dengan itikad baik oleh para pihak.

5. Akibat Perjanjian

Pasal 1338 KUH Perdata menyebutkan bahwa:³⁴

- (1). Semua perjanjian yang dibuat secara sah sesuai dengan undang-undang berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

Kata "semua" menunjukkan adanya kebebasan bagi setiap orang untuk membuat perjanjian dengan siapa saja dan tentang

³³ R. Subekti, *Op.Cit.* hlm. 29.

³⁴ Butonlondon.blogspot.com, "Hubungan Antara Pasal 1338 dan Pasal 1320 KUHPerdata Dalam Hukum Perjanjian", diunggah tanggal 1 Februari 2014, jam 23.35 WIB.

apa saja, asalkan tidak dilarang oleh hukum artinya bahwa semua ketentuan dalam perjanjian yang telah disepakati para pihak mengikat dan wajib dilaksanakan oleh para pihak yang membuatnya. Apabila salah satu pihak tidak melaksanakan perjanjian maka pihak yang dirugikan dapat menuntut ganti rugi kepada pihak yang tidak melaksanakan tadi. Kalimat 'yang dibuat secara sah' diartikan bahwa apa yang disepakati, berlaku sebagai undang-undang jika tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Apabila bertentangan, kontrak batal demi hukum.

(2). Perjanjian itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan kesepakatan kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang ditentukan oleh undang-undang. Pasal 1457 dan Pasal 1458 KUH Perdata, yang menyatakan

“Jual beli adalah persetujuan suatu pihak mengikat diri untuk wajib menyerahkan barang dan pihak lain wajib membayar harga, yang dimufakati kedua pihak”.

Selanjutnya dalam Pasal 1475 KUH Perdata menyatakan :

“Penyerahan barang oleh penjual ke arah kekuasaan dan pemegangan pihak pembeli”.

Dengan begitu disimpulkan pembatasan syarat perdagangan juga menyimpang dari prinsip jual beli yang menganut asas timbal balik.

- (3). Persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik, yaitu keinginan subyek hukum untuk berbuat sesuatu, kemudian mereka mengadakan negosiasi dengan pihak lain, dan sudah barang tentu keinginan itu sesuatu yang baik yang sudah mendapat kesepakatan terdapat dalam isi perjanjian untuk ditaati oleh kedua belah pihak sebagai suatu peraturan bersama.

Pasal 1338 KUH Perdata tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa orang leluasa membuat perjanjian jual beli apa saja asal tidak melanggar undang-undang, dan ketertiban umum atau kesusilaan

6. Berakhirnya Perjanjian

Pada dasarnya setiap perikatan, termasuk perjanjian memiliki jangka waktu berlakunya, dan akan berakhir dengan sendirinya dengan habisnya jangka waktu yang diatur dalam perjanjian tersebut, kecuali jika diperpanjang atau diperbaharui oleh para pihak. Hal lain yang juga perlu mendapat perhatian adalah masalah pengakhiran lebih awal. Dalam hal ini perlu diatur secara pasti dan jelas apa-apa saja yang merupakan dan menjadi dasar pembenaran pengakhiran lebih awal. Di Indonesia perlu diperhatikan ketentuan yang diatur dalam Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, apakah dapat disimpangi atau tidak oleh para pihak, serta seberapa jauh mengikatnya bagi para pihak. Menurut ketentuan Pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, suatu

perjanjian hanya dapat dibatalkan atau diakhiri sebelum jangka waktunya jika keputusan mengenai pembatalan atau pengakhiran tersebut telah dijatuhkan oleh hakim pengadilan negeri.

Suatu perjanjian selain memiliki jangka waktu berlakunya, pada dasarnya juga dapat batal atau dibatalkan. Berdasarkan pada alasan kebatalannya, kebatalan dapat dibedakan dalam perjanjian yang dapat dibatalkan dan perjanjian yang batal demi hukum.

a. Perjanjian yang dapat dibatalkan

Undang-undang memberikan kemungkinan bahwa suatu perjanjian dapat dibatalkan, jika perjanjian tersebut dalam pelaksanaannya akan merugikan individu tertentu. Individu ini tidak hanya pihak dalam perjanjian tersebut, tetapi meliputi juga setiap individu yang merupakan pihak ketiga di luar para pihak yang mengadakan perjanjian. Dalam hal ini, pihak yang jika dengan dilaksanakannya perjanjian tersebut akan menderita kerugian dapat mengajukan pembatalan atas perjanjian tersebut.

Bagi keadaan yang terakhir ini, Pasal 1451 dan Pasal 1452 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata menentukan bahwa setiap kebatalan membawa akibat bahwa semua kebendaan dan orang-orangnya dipulihkan sama seperti keadaan sebelum perjanjian dibuat.

b. Perjanjian yang batal demi hukum

Suatu perjanjian dikatakan batal demi hukum, jika terjadi pelanggaran terhadap syarat obyektif dari sahnya suatu perikatan. Dari awal perjanjian itu telah batal, atau dianggap tidak pernah ada, apabila syarat obyektif tidak dipenuhi. Perjanjian itu batal demi hukum, dari semula tidak pernah dilahirkan suatu perjanjian dan tidak pernah ada suatu perikatan, tanpa diperlukan suatu keputusan hakim atau keputusan suatu badan pemerintahan untuk membatalkannya.

Keharusan akan adanya obyek dalam perjanjian, dirumuskan dalam Pasal 1332 sampai dengan Pasal 1334 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang diikuti dengan Pasal 1335 sampai dengan Pasal 1336 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatur mengenai rumusan causa yang halal, yaitu causa yang diperbolehkan oleh hukum. Contohnya, perjanjian jual beli, antara 2 orang dewasa, yang secara sadar sepakat mengadakan perjanjian jual beli dengan objek narkoba. Narkoba adalah barang yang dilarang oleh UU untuk diperjualbelikan, maka demi hukum, perjanjian tersebut batal karena tidak memenuhi syarat sahnya perjanjian.

Tidak adanya obyek dalam suatu perjanjian jelas tidak menerbitkan suatu perjanjian. Perjanjian demikian adalah kosong adanya. Berbeda dengan hal tersebut, suatu causa yang halal tidaklah mudah ditemukan

rumusannya dalam suatu perjanjian. Setiap pihak yang mengadakan suatu perjanjian dapat saja menyebutkan suatu isi perjanjian, sehingga walaupun sebenarnya perjanjian itu terbit dari suatu causa yang tidak halal, menjadi tampak sebagai suatu perjanjian yang diperkenankan oleh hukum. Dengan tidak terpenuhinya syarat ini maka perjanjian batal demi hukum dimana perjanjian dianggap tidak pernah ada.

Disamping ketidak pemenuhan syarat obyektif seperti disebutkan di atas, undang-undang juga merumuskan secara konkrit untuk tiap-tiap perbuatan hukum (terutama pada perjanjian formil) yang mensyaratkan dibentuknya perjanjian dalam bentuk yang ditentukan oleh undang-undang, yang jika tidak dipenuhi maka perjanjian tersebut akan batal demi hukum. Sedangkan berdasarkan sifat kebatalannya, kebatalan dibedakan dalam kebatalan relatif dan kebatalan mutlak.³⁵

a. Kebatalan Relatif

Suatu kebatalan disebut relatif, jika kebatalan tersebut hanya berlaku terhadap individu orang perorangan tertentu saja.

b. Kebatalan Mutlak

Suatu kebatalan disebut dengan mutlak, jika kebatalan tersebut berlaku umum terhadap seluruh anggota masyarakat tanpa kecuali.

Disamping pemberlakuan nulitas atau kebatalan yang relatif dan mutlak, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata juga mengatur ketentuan

³⁵ Gunawan, Widjaja, *Op.Cit*, hlm. 90.

mengenai pengecualian pemberlakuan nulitas, seperti yang diatur dalam Pasal 1341 ayat (2) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang melindungi hak-hak pihak ketiga yang telah diperolehnya dengan itikad baik atas segala kebendaan yang menjadi pokok perjanjian yang batal tersebut. Perjanjian waralaba yang dibatalkan dapat membawa akibat yang relatif dan mutlak secara bersama-sama.

Menurut R. Setiawan, hapusnya persetujuan harus benar-benar dibedakan daripada hapusnya perikatan karena suatu perikatan dapat hapus sedangkan persetujuannya yang merupakan sumbernya masih tetap ada. Misalnya pada persetujuan jual-beli, dengan dibayarnya harga maka perikatan mengenai pembayaran menjadi hapus, sedangkan persetujuannya belum, karena perikatan mengenai penyerahan barang belum terlaksana. Hanya jika semua perikatan-perikatan daripada persetujuan telah hapus seluruhnya, maka persetujuannya pun akan berakhir. Dalam hal ini hapusnya persetujuan sebagai akibat daripada hapusnya perikatan-perikatannya. Sebaliknya hapusnya persetujuan dapat pula mengakibatkan hapusnya perikatan-perikatannya, yaitu apabila suatu persetujuan hapus dengan berlaku surut, misalnya sebagai akibat daripada pembatalan berdasarkan wanprestasi (Pasal 1266 KUH Perdata), maka semua perikatan yang telah terjadi menjadi hapus; perikatan-perikatan tersebut tidak perlu lagi dipenuhi dan apa yang telah dipenuhi, harus pula ditiadakan. Akan tetapi dapat juga terjadi, bahwa

persetujuan berakhir/hapus untuk waktu selanjutnya; jadi kewajiban-kewajiban yang telah ada tetap ada.³⁶

Selanjutnya menurut R. Setiawan persetujuan dapat hapus karena:³⁷

- a. Ditentukan dalam persetujuan oleh para pihak. Misalnya persetujuan akan berlaku untuk waktu tertentu.
- b. Undang-undang menentukan batas berlakunya suatu persetujuan. Misalnya menurut Pasal 1066 ayat (3) bahwa para ahli waris dapat mengadakan persetujuan untuk selama waktu tertentu untuk tidak melakukan pemecahan harta warisan. Akan tetapi waktu persetujuan tersebut oleh ayat (4) Pasal 1066 dibatasi berlakunya hanya untuk lima tahun.
- c. Para pihak atau undang-undang dapat menentukan bahwa dengan terjadinya peristiwa tertentu maka persetujuan akan hapus. Misalnya: jika salah satu meninggal persetujuan menjadi hapus:
 - persetujuan perseroan Pasal 1646 ayat (4)
 - persetujuan pemberian kuasa Pasal 1813
 - persetujuan kerja (Pasal 1603 j)
- d. Pernyataan menghentikan persetujuan (*opzegging*). *Opzegging* dapat dilakukan oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu

³⁶ R. Setiawan, *Op.Cit.* hlm. 68.

³⁷ *Ibid.*

pihak. *Opzegging* hanya ada pada persetujuan-persetujuan yang bersifat sementara, misalnya:

- persetujuan kerja
- persetujuan sewa menyewa

e. Persetujuan hapus karena putusan hakim.

f. Tujuan persetujuan telah tercapai.

g. Dengan persetujuan para pihak (*herroeping*).

B. Perjanjian Waralaba

1. Sejarah Perkembangan Waralaba di Indonesia

Sistem Waralaba atau *franchise* pada awalnya lahir di Amerika Serikat. Pertumbuhan bisnis *franchise* ini telah dimulai pada tahun 1850 dan baru mengalami pertumbuhan yang pesat pada tahun 1950-an dan 1960-an, dimana pusat pertumbuhannya adalah Amerika Serikat. Dasar pemikiran lahirnya bisnis ini di Amerika adalah berdasarkan bagaimana agar suatu produk yang dihasilkan di suatu negara bagian dapat dijual ke negara bagian lainnya. Bentuk *franchise* yang dikenal sekarang pada dasarnya merupakan bentuk penyempurnaan dan/atau perkembangan dari masa sebelumnya.³⁸

Perkembangan dari Sistem Waralaba baru berkembang secara pesat dalam kurun 25 tahun belakangan ini, sehingga masih dianggap baru. Tetapi pada kenyataannya, sistem ini telah ada sejak abad ke 13,

³⁸ Juarjir Sumardi, *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Trans Nasional*, PT. Citra Aditya Bhakti, Bandung, 1995, hlm. 2

walaupun dalam bentuk yang lain, dimana Waralaba adalah pemberian suatu “hak pendudukan dan hak memilih yang terbatas” dari “Penguasa area” kepada seseorang atau lebih. Dengan mendapatkan hak tersebut, mereka diharuskan membayar kepada Penguasa atau pemberi hak, dan pembayaran tersebut diistilahkan *royalty*, dan istilah ini masih dipakai hingga sekarang. Di Indonesia, Waralaba masih merupakan istilah yang baru. Sistem Waralaba di Indonesia dirintis oleh salah satunya adalah *Coca Cola Bottling* kira-kira 30 tahun yang lalu, dimana mereka berperan sebagai Terwaralaba dengan memegang Master *Franchisee* untuk menjadi Pewaralaba di Indonesia, tetapi belum pernah dijalankan. Sedangkan Pewaralaba pertama di Indonesia antara lain dirintis oleh Widyaloka (kursus komputer) lebih kurang 20 tahun yang lalu.³⁹

Sebenarnya, Pewaralabaan dimulai di Amerika pada tahun 1860-an, dimulai dengan perusahaan mesin jahit merk *Singer* yang menggunakan operator jahit (penjahit) lepas (*independent*) dalam memasarkan mesin jahitnya. Hal serupa dilakukan juga oleh perusahaan/industri mobil dalam menjual mobilnya dan toko minuman keras. Kemudian perusahaan-perusahaan besarpun mengikuti jejak mereka, misalnya perusahaan minyak (khususnya stasiun pompa bensin), minuman ringan (*soft drink*), aksesoris mobil, dan lain-lain.⁴⁰

Penjualan barang dan jasa di Amerika melalui sistem ini, yang terdiri dari lebih 500.000 outlet Terwaralaba, diprediksikan tahun ini akan

³⁹ <http://ifbm.co.id/profile.pdf>, diunduh pada tanggal 27 Januari 2014, jam 07.00 WIB.

⁴⁰ *Idem.*

mencapai 900 juta dolar Amerika, yang mana merupakan lebih dari sepertiga total hasil penjualan ritel di Amerika. Juga diprediksikan akan segera mencapai milyaran dolar, dimana berarti secara rata-rata dari setiap satu orang Amerika, mereka akan membelanjakan dua dollar dari setiap pengeluaran rata-ratanya di outlet Terwaralaba. Di lain sisi, walaupun harus menembus gejolak ekonomi yang naik dan turun, sistem ini terus menyebar keseluruh dunia dengan pesat. Hal ini umumnya disebabkan karena dalam Sistem Waralaba, semua pihak mendapatkan keuntungan (Pembeli, Terwaralaba, Pewartalaba), tentunya bila melalui sistem yang benar dan tepat.⁴¹

Perkembangan bisnis waralaba telah mendapat pengakuan dari berbagai kalangan pelaku usaha dan pakar hukum bisnis, sejak tahun 1983 melalui Yurisprudensi Mahkamah Agung Nomor 3051/K/Sip/1981 tanggal 26 Desember 1983 dalam perkara merk *Gold Bond* mengawali adanya pemberian lisensi merk di Indonesia, karena salah satu dari aspek hukum waralaba adanya pemakaian merk lisensi oleh pemberi lisensi kepada penerima lisensi.⁴²

Jadi sebelum adanya Yurisprudensi Mahkamah Agung (MA) itu, perlindungan hukum tentang waralaba dilakukan melalui kontrak waralaba yang dibuat oleh para pihak dengan menggunakan Buku Ketiga tentang Perikatan dan pasal-pasal yang terdapat dalam KUH Perdata atau *Burgelijke wet Boek* (BW) yang mengatur tentang perjanjian, seperti Pasal

⁴¹ *Idem.*

⁴² Gautama, S., *Aneka Masalah Hukum Perdata Internasional*, Bandung, PT Alumni, 1985, hlm. 13.

1320, Pasal 1338 dan Pasal 1365 KUH Perdata. Pasca yurisprudensi MA itu, terdapat beberapa regulasi yang berupa Keputusan Menteri Kehakiman No: M.02-HC.01.01 tahun 1987 tanggal 16 Juni 1987 tentang Pedoman Pemakaian Nama Perseroan Terbatas. Kepmen itu berarti bahwa akta Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga yang mendaftar akan ditolak jika nama perseroan terbatas yang baru mendaftar memiliki kemiripan dengan nama PT yang telah mendaftar terlebih dahulu dari perseroan terbatas yang baru mau mendaftar nama perseroannya.⁴³

Aturan itu kemudian dikuatkan dengan Keputusan Menteri Kehakiman No: M.03-HC.02.01 tahun 1991, selain itu perseroan yang telah mendaftar terlebih dahulu dapat menuntut/menggugat berdasarkan Pasal 1365 KUH Perdata, jika suatu perseroan yang belum terdaftar tersebut telah beroperasi dan memperoleh keuntungan secara ekonomi dari pemakaian nama yang mirip tersebut.⁴⁴

Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba baru diatur secara implisit dalam Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba dan sudah diganti dengan Peraturan baru yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Dalam hal ini waralaba memiliki hubungan segitiga antara perusahaan, merk serta *goodwill*-nya dan ketiganya saling terkait.⁴⁵ Selain itu, telah menjadi fakta bahwa *goodwill* suatu perusahaan memiliki nilai tersendiri. Oleh karena itu, *goodwill* tidak

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ Setiawan, 1991, *Segi-Segi Hukum Trade Mark And Licencing*, Majalah Varia Peradilan No. 70.

dapat dipisahkan dari bisnis. Pihak *franchisee* diperkenankan menggunakan *goodwill* dari perusahaan *franchisor* sehingga harus diakui bahwa sebenarnya daya hidup perusahaan *franchisee* bergantung pada *goodwill* dan tetap berada di tangan *franchisor*.

Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba kemudian diganti dengan yang baru Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba dikeluarkan untuk mengembangkan kegiatan waralaba sebagai upaya pemerintah memperluas kesempatan kerja, kesempatan berusaha dan upaya meningkatkan pelaksanaan alih teknologi serta memberikan kepastian hukum bagi dunia usaha yang menjalankan usaha waralaba, terutama pengaturan, pembinaan dan pengembangan waralaba.

Adapun rumusan waralaba yang berkaitan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba dapat diuraikan sebagai berikut:

- a) Waralaba adalah suatu perikatan. Rumusan tersebut menyatakan waralaba tunduk kepada ketentuan umum mengenai perikatan yang terdapat dalam KUH Perdata (BW).
- b) Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan menggunakan Hak Milik Intelektual (HAKI) atau penemuan atau ciri khas usaha. Adapun hak atas kekayaan intelektual meliputi merk, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang serta paten. Sedangkan penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen serta

cara penjualan atau penataan atau ciri distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya.

- c) Waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan/atau penjualan barang/jasa. Ketentuan ini mensyaratkan bahwa waralaba tidaklah diberikan dengan cuma-cuma. Pemberian waralaba senantiasa dikaitkan dengan imbalan/kompensasi yang diminta oleh pemberi waralaba dari penerima waralaba.

Perkembangan selanjutnya, karena semakin diminatinya usaha waralaba, maka dibutuhkan aturan yang dapat mengakomodasi kepentingan masyarakat di bidang waralaba, melalui Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan peraturan lainnya yang dikeluarkan oleh Kementerian Perdagangan.

2. Pengaturan Waralaba di Indonesia

Waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, sebagai langkah untuk lebih meningkatkan tertib usaha dengan cara Waralaba serta meningkatkan kesempatan usaha nasional, perlu menetapkan Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dilandasi oleh kehendak pemerintah meningkatkan pembinaan usaha waralaba di seluruh Indonesia sehingga perlu mendorong pengusaha nasional, terutama UKM tumbuh sebagai usaha waralaba nasional yang

andal dan mempunyai daya saing dalam negeri dan luar negeri, khususnya dalam memasarkan produk dalam negeri. Pemerintah memandang perlu mengetahui legalitas dan bonafiditas *franchisor*, baik *franchisor* dalam negeri maupun dari luar negeri guna menciptakan transformasi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan barang dan/atau jasa melalui bisnis waralaba. Di samping itu pemerintah perlu menyusun data waralaba, baik jumlah maupun jenis yang diwaralabakan.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba didefinisikan :

“ Hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan 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 ”.

Sesuai definisi di atas, maka berdasarkan Pasal 3 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Juncto Pasal 2 ayat (1) tersebut, bisnis waralaba jika memenuhi persyaratan:

- a) Bisnis itu memiliki ciri khas usaha;
- b) Terbukti telah memiliki keuntungan;
- c) Memiliki standar atas pelayanan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d) Mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e) Adanya dukungan yang berkesinambungan;
- f) Hak kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

Berdasarkan Pasal 8 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, pemberi waralaba harus memberikan pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan

pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan, karena jika hal ini tidak dilakukan pemberi waralaba dapat dikenakan sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-Dag/Per/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, disusun untuk mengoptimalkan penyelenggaraan Waralaba, guna meningkatkan kegiatan usaha melalui Waralaba, kemitraan usaha antara Pemberi Waralaba dengan pengusaha kecil dan menengah, serta peningkatan penggunaan produk dalam negeri. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012, hal yang diatur mengenai perjanjian waralaba dan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.

3. Pengertian Waralaba

Kata *Franchise* (waralaba) berasal dari bahasa Perancis *affranchir* yang berarti bebas atau lengkapnya bebas dari hambatan-hambatan (*free form sevited*). Dalam bidang bisnis, waralaba berarti kebebasan yang diperoleh oleh seorang pengusaha untuk menjalankan usahanya sendiri di wilayah tertentu dan dalam bentuk tertentu.⁴⁶

Memasyarakatkan sistem keterkaitan usaha dalam bidang pemasaran di Indonesia di pandang perlu untuk mencari suatu persamaan kata yang lebih mudah dipakai, dibaca, diucapkan dan berakar pada kata kata yang lazim di gunakan di Indonesia. Oleh karena itu istilah di

⁴⁶ Yustian Ismail, *Pengembangan Franchise dan larangan Ritel besar masuk Kabupaten*, Business News, 1997, hlm. 3.

Indonesia lebih dikenal dengan istilah waralaba. Istilah waralaba pertama kali diperkenalkan oleh Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Management (LPPM). Sebagai persamaan kata *Franchise*. Waralaba berasal dari kata wara (lebih atau istimewa) dan laba. Waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.⁴⁷ Disamping Pengertian tentang waralaba diatas terdapat juga:

Pengertian waralaba yang terdapat pada Pasal 1 butir (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

“Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.”

Banyak definisi yang diberikan oleh para pakar hukum, namun pengertian waralaba dalam segi hukum cenderung mengutip definisi yang diberikan oleh Henry R Cheesmen. Dalam bukunya tersebut dijelaskan bahwa waralaba merupakan suatu bentuk perjanjian dimana salah satu pihak (*franchisor* atau *licensee*) untuk menggunakan nama perusahaan, merek dagang, simbol komersil, paten, hak cipta dan barang-barang lainnya milik *franchisor* dalam mendistribusikan dan menjual barang dan atau jasa.⁴⁸

⁴⁷ Barly Haliem, *Mengembangkan Bisnis Tanpa Modal*, Kontan, 7 April 2003, hlm. 9.

⁴⁸ *Ibid*, hlm. 15.

4. Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba

Pihak-pihak dalam Perjanjian Waralaba antara lain :⁴⁹

- a. *Franchisor* atau Pemberi Waralaba, yaitu wirausaha sukses pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merk tertentu, yang biasanya telah dipatenkan.
- b. *Franchisee* atau Penerima Waralaba, yaitu perorangan dan/atau pengusaha lain yang dipilih oleh *franchisor* atau yang disetujui permohonannya untuk menjadi *franchisee* oleh pihak *franchisor*, untuk menjalankan usaha dengan menggunakan nama dagang, merk, atau sistem usaha milik *franchisor*, dengan syarat memberi imbalan kepada *franchisor* berupa uang.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba Pasal 1, para pihak dalam perjanjian waralaba ada 2 (dua):

1. Pemberi Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba.
2. Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba.

⁴⁹ Juajir, Sumardi, *Op. Cit*, hlm. 21.

5. Hak dan Kewajiban Para Pihak

Hak Pemberi dan Penerima Waralaba

a. Hak pemberi waralaba:

1. Mendapat *fee* atau jasa dari penerima waralaba atas penggunaan nama dagang.
2. Nama baik/reputasi (*good will*) yang terkait dengan logo merek dagang dan atau nama dagang.⁵⁰
3. Mendapat royalti dari penerima waralaba.
4. Mendapat hak cipta atas logo merek dagang dan atau nama dagang dalam bentuk tertulis dan terlindungi dalam undang-undang hak cipta.

b. Hak penerima waralaba:

1. Hak untuk melakukan penjualan atas produk berupa barang dan atau jasa dengan mempergunakan nama dagang atau merek dagang tertentu.
2. Hak untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan atau berdasarkan pada suatu format bisnis yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba⁵¹.
3. Mendapat pengawasan (monitoring) dari pemberi waralaba.
4. Mendapat pembinaan dan pedoman terhadap usaha yang dijalankan dari pemberi waralaba.⁵²

⁵⁰ Tinjauan Umum Tentang Perlindungan Hukum dan Kontrak *Franchise*, repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/35732/.../Chapter%20III-V.pdf.

⁵¹ Marissa Vydia Awaluddin, Aspek Yuridis Perjanjian Waralaba sebagai Perjanjian Khusus, <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lexprivatum/article/view/1019>.

Kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba

a. Kewajiban pemberi waralaba⁵³:

1. Pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran.
2. Prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memuat paling sedikit mengenai:
 - a. Data identitas pemberi waralaba;
 - b. Legalitas usaha pemberi waralaba;
 - c. Sejarah kegiatan usahanya;
 - d. Struktur organisasi pemberi waralaba;
 - e. Laporan keuangan (2) tahun terakhir;
 - f. Jumlah tempat usaha;
 - g. Daftar penerima waralaba;
 - h. Hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba.
3. Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.⁵⁴

⁵² Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008, hlm. 55-56.

⁵³ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, Pasal 7.

⁵⁴ *Ibid*, Pasal 8.

b. Kewajiban Penerima Waralaba⁵⁵:

1. Membayar royalti kepada *franchisor*, royalti yang diambil pada umumnya antara tiga persen (3%) sampai lima belas persen (15%), tergantung kepada jenis bisnisnya.
2. Membayar *fee* (biaya), berupa biaya yang dibayarkan satu kali di awal perjanjian.
3. Menjaga kualitas barang dan jasa yang di*franchise*-kan.
4. Menjual barang.
5. Bertanggung jawab memperoleh semua izin, lisensi dan pendaftaran pajak.
6. Membayar pajak yang berkaitan dengan perjanjian ini.

6. Karakteristik Yuridis dan Bisnis Waralaba

Ada beberapa karakteristik yuridis dari suatu bisnis *franchise*, yaitu sebagai berikut⁵⁶:

1. Unsur Dasar

Dalam setiap *deal franchise* ada 3 (tiga) unsur dasar yang harus selalu dipunyai, yaitu :

- Adanya pihak yang mempunyai bisnis *franchise* yang disebut sebagai *franchisor*.

⁵⁵ Tinjauan Umum Tentang Perlindungan Hukum dan Kontrak *Franchise*, repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/35732/.../Chapter%20III-V.pdf.

⁵⁶ Muhammad Hatta, <http://mrhattasatria.blogspot.com/2011/07/normal-0-false-false-false-en-us-x-none.html>.

- Adanya pihak yang menjalankan bisnis *franchise* yang disebut sebagai *franchisee*.
- Adanya bisnis *franchise* itu sendiri.

2. Produk Bisnisnya Unik

Unsur-unsur yang unik terdapat pada produk bisnis yang diwaralabakan. Maksudnya, produk bisnis tersebut (barang ataupun jasa) belum dimiliki oleh orang lain dan belum beredar di pasaran selain dari yang dimiliki oleh pihak *franchisor* sendiri. Yang lebih penting lagi, produk bisnis tersebut tidak mudah ditiru, tetapi juga mempunyai pasar yang unik. Sebab, jika produknya mudah ditiru, maka bagaimana mungkin *franchisor* dapat melindungi konsep, image, proses ataupun model usaha yang difranchisekan, dengan atau tanpa hak paten, hak merek atau hak cipta. Dengan demikian, sistem, formula, resep, konsep, ataupun racikan yang rahasia merupakan elemen terpenting dalam setiap *franchise*, tidak peduli apa pun bentuk *franchise* tersebut.

3. Konsep Bisnis Total

Franchise merupakan konsep bisnis total dengan penekanan pada bidang pemasaran. Karena itu, konsep *franchise* tidak jauh bergerak dari konsep P4, yakni :

- a. Produk
- b. *Price*

- c. *Plane*
- d. *Promotion*

4. *Franchise* Memakai/Menjual Produk

Dalam hal ini yang dimaksudkan adalah hak dari *franchisee* untuk menggunakan atau menjual *franchise* yang didapat dari *franchisor* kepada pihak lain (*subfranchisee*).

5. *Franchisor* Menerima *Fee* dan *Royalty*

Sebagai imbalannya, maka pihak *franchisor* berhak memperoleh *fee* dalam berbagai bentuk dan *royalty* atas *franchise* yang diberikannya kepada *franchisee*.

6. Adanya Pelatihan Manajemen dan *Skill* Khusus

Karakteristik lain dari suatu *franchise* adalah adanya pelatihan tertentu oleh pihak *franchisor* kepada pihak *franchisee*. Pelatihan tersebut dimaksudkan untuk mendidik dan melatih para manajer (dari pihak *franchisee*) tentang tata cara bagaimana mengelola bisnis *franchise* tersebut. Di samping itu, juga diperlukan pelatihan terhadap pihak staf sehingga dihasilkan tenaga *skill* yang handal dalam memproduksi dan/atau memasarkan bisnis *franchise* tersebut secara operasional.

7. Pendaftaran Merek Dagang, Paten atau Hak Cipta

Sering disebut-sebut bahwa hal milik intelektual ini (merek, paten dan hak cipta) merupakan “inti” dari seluruh konsep dagang tentang *franchise* bagi *franchisee* adalah terbukanya kemungkinan baginya untuk dapat berbisnis dengan menggunakan merek dagang yang biasanya sudah cukup terkenal, atau hak paten dan hak cipta yang sudah *marketable*, walaupun sebagai imbalannya untuk itu pihak *franchisee* harus membayar *fee-fee* tertentu. Dengan demikian, pihak *franchisee* dapat langsung menggunakan hak milik perindustrian tersebut tanpa perlu menghabiskan waktu untuk mempopulerkan sendiri hak-hak tersebut, yang biasanya sangat memerlukan waktu dan juga tidak ada kepastian akan keberhasilannya. Dengan demikian, pihak *franchisor* tetap merupakan pihak yang memiliki merek, paten, hak cipta, logo, tetapi pihak *franchisee* dapat menggunakannya.

8. Bantuan Pendanaan dari Pihak *Franchisor*

Sering juga pihak *franchisor* sendiri atau dengan bekerja sama dengan suatu lembaga *financial* menyediakan dana kepada pihak *franchisee* agar *franchisee* dapat menjalankan bisnis *franchise* tersebut. Karena itu, tidak aneh jika *franchisor* menginginkan juga keterbukaan dari pihak *franchisee*, termasuk keterbukaan dari segi manajemen dan keuangannya. Ini merupakan keuntungan lain dari pihak *franchise* mengingat

jika dia mencari sendiri pihak penyandang dana tanpa ada campur tangan pihak *franchisor* telah mempunyai hubungan yang baik dengan pihak penyandang dana, ataupun karena dengan hal pendanaan, pihak *franchisor* bahkan dapat bertindak sebagai penjamin dana tersebut.

9. Pembelian Produk Langsung dari *Franchisor*

Dalam suatu sistem *franchise*, biasanya sebagian atau seluruh produk yang akan diolah dengan sistem *franchise* oleh *franchisee* harus dipasok oleh pihak *franchisor* atau ditentukan pemasoknya/ spesifikasinya oleh pihak *franchisor*. Hal ini dilakukan dengan tujuan utama agar produk hasil *franchise* dapat dijaga dari segi kualitasnya maupun dari segi keseragamannya. Juga, dengan sistem demikian berarti biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang-barang yang akan diolah tersebut menjadi lebih ringan, mengingat adanya pembelian produk dalam jumlah yang besar. Bahkan, biasanya untuk jual beli yang demikian tersedia diskon khusus, diskon mana akan menjadi hak bersama *franchisor* dan *franchisee*. Hanya saja, di negara-negara tertentu, pembelian dengan sistem diskon khusus ini dari pemasok tertentu saja mungkin akan berbenturan dengan undang-undang *Antitrust* di Negara yang bersangkutan. Untuk itu, syarat-syarat yang ada harus

disesuaikan agar tidak bertentangan dengan ketentuan dalam undang-undang *Antitrust* tersebut.

10. Bantuan Promosi dan Periklanan dari *Franchisor*

Agar suatu bisnis dapat berkembang dengan baik, maka bisnis tersebut harus menyisihkan sebagian dana untuk keperluan promosi, apa pun bentuknya. Maka salah satu keuntungan dari bisnis dengan model *franchise* adalah bahwa biasanya produk dan *trade name* dari *franchise* tersebut telah dikenal secara meluas di pasaran. Namun, demikian, promosi tersebut perlu juga dilakukan terus-menerus untuk tetap menjaga citra kepada masyarakat, apalagi jika ada pesaing pendatang baru misalnya. Di samping itu, sering juga dilakukan promosi terhadap pembukaan outlet baru baik yang dilakukan oleh *franchisee* baru ataupun *franchisee* lama. Karena itu, dalam sistem bisnis *franchise* ini biasanya ditentukan besarnya biaya yang dialokasikan untuk promosi (biasanya berkisar 1 % sampai 6 % dari omzet penjualan) harus diberikan oleh pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor*.

11. Pelayanan Pemilihan Lokasi untuk *Franchisor*

Biasanya letak lokasi dari bisnis *franchise* tersebut juga sangat penting. Masing-masing *franchisor* mempunyai kriteria sendiri untuk penentuan lokasi ini. Misalnya, ada *franchise* yang lebih

memilih lokasinya di *shopping centre* dan ada juga menentukan produk *franchise* untuk sedikit diberi variasi. Misalnya, *Kentucky Fried Chicken* di lokasi negara-negara Asia tertentu yang dilengkapi juga menunya dengan hidangan nasi, apa yang tidak dilakukannya di wilayah-wilayah lain, termasuk di Negara asalnya di Amerika Serikat.

Dengan demikian, setiap lokasi *franchise* haruslah terlebih dahulu disetujui oleh pihak *franchisor*. Dalam meninjau lokasi tersebut, beberapa faktor biasanya dipertimbangkan oleh pihak *franchisor* antara lain sebagai berikut :

- a. Jumlah dan kepadatan penduduk
- b. Latar belakang etnik penduduk
- c. Pendapatan perkapita
- d. Jauh dekatnya lokasi pesaing
- e. Arus lalu lintas, tempat parkir, keadaan alam sekitar, dan sebagainya.

12. Daerah Pemasaran yang Eksklusif

Oleh pihak *franchisor* sering kali diberikan hak pemasaran kepada pihak *franchisee* dalam suatu daerah yang eksklusif,

dalam arti hak tersebut tidak diberikan untuk 2 orang *franchisee* dalam lokasi yang sama.

13. Pengendalian/Penyeragaman Mutu

Ada karakteristik lain yang juga sangat penting dalam suatu bisnis *franchise*, yaitu pengendalian bahkan penyeragaman mutu dan produk (*output*) dan pelayanan. Karena mutu yang lebih rendah dari produk dan pelayanan dari suatu *franchisee* dapat menghancurkan citra masyarakat yang mungkin sudah cukup lama dibangun oleh pihak *franchisor*. Karena itu pula, pihak *franchisor* sangat berkepentingan akan masalah mutu tersebut dan selalu memonitor mutu tersebut dengan jalan melakukan pengawasan yang ketat terhadap pasokan bahan baku, proses pengolahan, pelayanan, dan hal-hal lainnya yang dapat mempengaruhi mutu produk dan pelayanan tersebut.

14. Mengandung Unsur Merek dan Sistem Bisnis

Dalam hal ini di samping unsur merek dagang (*trade mark*) dan/ atau nama dagang (*trade name*) yang dimiliki oleh *franchisor* yang diserahkan pemakaiannya kepada pihak *franchisee*, unsur lainnya yang terkandung dalam suatu bisnis *franchise* adalah apa yang disebut dengan istilah “sistem bisnis”.

Ke dalam sistem bisnis ini termasuk pertimbangan akan menggunakan ramuan khusus untuk diperdagangkan, pengontrolan kualitas, *marketing*, *appearance* (termasuk pemilihan lokasi, bentuk bangunan) dan sebagainya.

7. Berakhirnya Perjanjian Waralaba

Kerjasama di bidang waralaba biasanya berlaku 5-10 tahun, apabila perjanjian tersebut sudah melampaui waktu yang telah ditentukan maka pemberi waralaba akan meninjau kembali hubungan kerjasama tersebut dan juga penerima waralaba bermaksud untuk terus memelihara dan memperbaharui hubungan kerjasama bisnis waralaba tersebut. Pengaturannya terangkum pula dalam Buku III KUH Perdata, sendainya para pihak tidak mengaturnya secara khusus dalam perjanjian. Pengakhiran perjanjian dapat terjadi karena:⁵⁷

- a. Ditentukan dalam perjanjian oleh para pihak. Contoh dalam perjanjian waralaba menentukan bahwa perjanjian disepakati berlangsung selama 10 tahun, maka perjanjian tersebut akan berakhir setelah jangka waktu 10 tahun;
- b. Undang-undang menentukan batas berlakunya suatu perjanjian. Contoh A (*franchisor*), B (*franchisee*) sepakat menjalankan bisnis waralaba dalam bidang makanan. Selama masa perjanjian yang disepakati selama 10 tahun tiba-tiba B meninggal dunia. Undang-undang menentukan

⁵⁷ P Lindawaty S. Sevau, *Op.Cit.*, hlm. 46.

bahwa batas berlakunya perjanjian agar dilakukan pemenuhan kewajiban oleh ahli waris sebelum jangka waktu berakhirnya perjanjian yang telah ditetapkan oleh undang-undang;

- c. Para pihak atau undang-undang menentukan bahwa dengan terjadinya suatu peristiwa maka perjanjian tersebut menjadi hapus. Contoh perjanjian waralaba akan hapus apabila salah satu pihak meninggal dunia;
- d. Pernyataan menghentikan perjanjian oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak. Contoh A (*franchisor*) menyatakan bahwa perjanjian waralaba dihentikan karena B (*franchisee*) dianggap tidak dapat memenuhi target yang telah ditetapkan oleh A;
- e. Perjanjian Hapus karena putusan hakim. Contoh hakim memutuskan hapusnya suatu perjanjian waralaba karena diminta oleh salah satu pihak;
- f. Tujuan perjanjian telah tercapai. Contoh para pihak sepakat bahwa perjanjian waralaba akan dilangsungkan selama 15 tahun, setelah waktu tersebut, maka dianggap tujuan dari bisnis tercapai sehingga terjadi pengakhiran perjanjian. Dengan persetujuan para pihak, merasa tidak dapat memenuhi target pembukaan outlet yang ditargetkan,

penerima waralaba dengan persetujuan pemberi waralaba mengakhiri perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba dalam pengakhirannya haruslah disepakati kedua belah pihak, tidak dapat ditentukan oleh salah satu pihak, walaupun alasannya melanggar aturan yang telah dibuat. Karena aturan dibuat dalam perjanjian waralaba seringkali berbentuk perjanjian baku. Pihak pemberi waralaba menerapkan perjanjian baku karena merasa ingin diuntungkan. Sebaiknya pengakhiran perjanjian haruslah berdasarkan keputusan Hakim.