

## **Perlindungan Hukum Terhadap *Franchisee* yang di Rugikan Oleh *Franchisor* Dalam Perjanjian Waralaba**

**Dwi Puji Astutik**

Fakultas Hukum, Universitas Brawijaya

dwipuji55@gmail.com

Submit: 14-07-2020; Review: 06-12-2020; Terbit: 21-12-2020

### ***Abstract***

*Problems of Franchise agreements in Indonesia, franchisee and franchisor do not involve a notary in making agreement, so the form of the agreement is only an underhand agreement. Therefore, many franchisees are disadvantaged by the franchise agreement. This study is normative using the statutory approach and the conceptual approach. Primary and secondary legal materials were collected through library research, this study use content analysis and systematic interpretation. The results showed that the legal protection in franchise is regulated in Government Regulation Number 42 of 2007 concerning Franchising. The form of this cooperation agreement is outlined in the form of a written agreement that contains several standard and additional clauses. This is what limits the franchisee by stating that after the termination of the agreement, the franchisee is limited to not doing business in a similar business to the previous franchise business that has been undertaken for a certain period. To protect the rights of the franchisee, the franchise agreement agreed upon must be in the form of a notary deed (authentic). It aims to ensure justice sbetween the parties and legal certainty of the contents of the franchise agreement more secure*

**Keywords: *Franchisees, Franchise Agreement, Authentic Deed.***

### **Abstrak**

Permasalahan Perjanjian waralaba di Indonesia yakni penerima waralaba dan pemberi waralaba dalam melakukan perjanjian kerjasamanya tidak melibatkan notaris sehingga bentuk perjanjiannya hanya perjanjian di bawah tangan. Oleh karena itu, tidak sedikit *franchisee* dirugikan oleh perjanjian waralaba dengan *franchisor*. Penelitian ini bersifat normatif menggunakan pendekatan perundang-undangan (*Statute Approach*) dan pendekatan konsep (*Conceptual Approach*). Bahan hukum primer dan sekunder dikumpulkan dengan teknik penelitian kepustakaan (*Library Research*) dan dianalisis secara isi (*Content Analysis*) dan penafsiran sistematis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perlindungan hukum waralaba (*Franchise*) diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Bentuk kerjasama ini dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis yang memuat beberapa klausula baku dan tambahan yang telah dibicarakan antara kedua belah pihak. Lemahnya posisi *franchisee* tergambar dengan adanya klausula baku yang membatasi *franchisee* dengan menyatakan bahwa setelah berakhirnya perjanjian, *franchisee* dibatasi untuk tidak berusaha dalam bisnis yang sejenis dengan usaha waralaba yang telah dijalani sebelumnya, serta tidak adanya peraturan bahwa perjanjian waralaba harus dengan akta autentik. Untuk melindungi hak-hak dari *franchisee* seharusnya perjanjian waralaba yang di sepakati harus dalam bentuk akta

notaris (autentik). Hal tersebut bertujuan agar keadilan antara para pihak dan kepastian hukum dari isi perjanjian waralaba lebih terjamin.

**Kata Kunci: *Franchisee*, Perjanjian Waralaba, Akta Autentik.**

### **Pendahuluan**

Perkembangan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat dunia pada era globalisasi yang serba canggih ini mengalami perubahan yang sangat dahsyat yaitu, semakin meningkat, atraktif, dinamis, sangat prospektif dan penuh dengan persaingan serta tidak mengenal batas-batas wilayah dan negara. Relasi bisnis antara daerah yang satu ke daerah yang lain mempunyai aksesibilitas yang mudah terjangkau bahkan antar negara sekalipun. Oleh karena itu, persaingan bisnis di era global ini diperlukan payung hukum untuk menaungi dan melindungi semua kalangan masyarakat baik masyarakat yang terjun langsung di dunia bisnis maupun masyarakat pada umumnya. Hal ini bertujuan untuk mewujudkan rasa keadilan sosial dan adanya kepastian hukum di dalam kehidupan masyarakat luas, bukan semata-mata mencari keuntungan materi belaka (*profit oriented*) tetapi ada pertanggungjawaban terhadap dampak yang ditimbulkan dari operasional bisnis secara menyeluruh tersebut.

Untuk mengembangkan bisnisnya

para pengusaha mempunyai cara-cara tersendiri antara lain mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi. Menurut Robert T. Kiyosaki, ada tiga jenis utama sistem bisnis yang dapat dimasuki oleh para entrepreneur (Arifa'i, 2004 :27) yaitu :

- 1) Sistem bisnis tradisional yaitu *entrepreneur* mengembangkan sendiri bisnisnya.
- 2) Sistem bisnis waralaba (*franchise*) yaitu entrepreneur membeli sebuah sistem yang sudah ada.
- 3) Sistem bisnis pemasaran jaringan yaitu entrepreneur membeli dan menjadi bagian dari sebuah sistem yang telah ada.

Kehadiran *Franchise* (waralaba) memberikan kemudahan bagi para wirausahawan dalam mengembangkan bisnisnya. Sistem waralaba merupakan suatu upaya mencapai pembangunan perekonomian di Indonesia, serta mengambil peranan yang sangat besar dan dapat mendukung dalam pembangunan ekonomi dan sosial. Adapun esensinya adalah telah menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan dapat menciptakan stabilitas ekonomi bangsa (Sutedi, 2008:

13).

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba memberikan defenisi Waralaba adalah:

Hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba yang ada di Indonesia seringkali penerima waralaba dan pemberi waralaba dalam melakukan perjanjian kerjasama dalam mengembangkan usahanya tidak melibatkan peran notaris dalam membuat perjanjiannya sehingga perjanjian yang di buat hanya perjanjian di bawah tangan merugikan dan menimbulkan risiko apa bila salah satu , hal tersebut sangat pihak melanggar perjanjian yang telah disepakati. Perjanjian yang dibuat oleh kedua belah pihak tidak terkecuali perjanjian waralaba yang dibuat hanya sebatas perjanjian di bawah tangan maka perlindungan hak-hak dari masing-masing pihak dalam perjanjian waralaba khususnya pihak *franchisee* belum cukup melindungi hak-hak yang melekat pada dirinya, di Indonesia masih banyak

pihak *franchisee* yang dirugikan oleh perjanjian waralaba yang disepakati dengan pihak *franchisor* (Masriani, 2016: 12).

Seperti contoh kasus yang dialami oleh PT Mitra Beka Mandiri dengan rekanan (*franchisor*), Tini Widjaya (*franchisee*) dalam perjanjian sengketa usaha *Franchise* (waralaba) Mrs Fields Cookies and Coffee, perjanjian waralaba *franchise* (waralaba) tersebut berawal sekitar bulan Februari 2012, dalam perjanjian waralaba tersebut kedua belah pihak sepakat untuk mengembangkan bisnisnya, dimana *franchisee* akan membangun beberapa outlet dengan brand Mrs Fields Cookies and Coffee, yang dibelinya kepada *franchisor*, dengan pembelian brand tersebut *franchisee* akan membayar sejumlah uang kepada pihak *franchisor*, dalam perjanjian waralaba tersebut kedua belah pihak hanya membuat perjanjian di bawah tangan antara pihak *Franchisee* dan *franchisor* meskipun perjanjian waralaba tersebut di buat dan di taungkan menggunakan perjanjian di bawah tangan, perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak sah berlaku layaknya undang-undang akan tetapi perjanjian yang dibuat di bawah tangan apabila terjadi sengketa di

kemudian hari perlindungan hak-hak dari masing-masing pihak kurang memberikan perlindungan serta kekuatan pembuktiannya di persidangan kurang lengkap dan tidak sempurna, dalam kasus tersebut menurut pihak *franchisee* perjanjian tersebut tidak jelas sehingga mengakibatkan apa yang menjadi kewajiban dan hak para pihak tidak jelas, dalam perjanjian waralaba pihak *franchisor*, mengadakan kesepakatan bisnis tanpa memberikan penawaran waralaba kepada pihak *franchisee* sehingga dari perjanjian waralaba yang dibuat di bawah tangan *franchisee* yaitu mengalami kerugian cukup besar dan menuntut ganti rugi material dan immaterial sebesar Rp 6,100.000.000.00 (enam milyar seratus juta rupiah) (Andika, 2012: 67).

Dari kasus diatas terjadi karna kurangnya perlindungan yang cukup oleh pemerintah kepada pihak-pihak dalam bisnis waralaba khususnya pihak *franchisee* yang paling rentan dirugikan oleh perjanjian waralaba karena pihak *franchisee* akan menyerahkan sejumlah modal usaha kepada pihak *franchisor* setelah perjanjian waralaba disepakati dan di tandatangani oleh masing-masing pihak. Dalam perjanjian waralaba pada dasarnya pihak *franchisee* merupakan

pihak yang mandiri dalam menjalankan bisnis waralaba (*Franchise*) (Suprit, 2006: 11).

Pembentukan waralaba itu, semestinya berkaitan dengan Notaris, karena notaris berperan dalam membantu menciptakan kepastian dan perlindungan hukum bagi masyarakat. Notaris sebagai pejabat umum berwenang untuk membuat akta autentik (Yusup, 2015: 706) sejauh pembuat akta autentik tersebut tidak dikhususkan bagi pejabat umum lainnya. Kepastian dan perlindungan hukum itu tampak melalui akta autentik yang dibuatnya sebagai alat bukti yang sempurna di pengadilan (Subekti, 2007: 25).

Dalam meminimalisasi terjadinya risiko yang akan dialami oleh para pihak khususnya *franchisee* dalam perjanjian waralaba, seharusnya pemerintah membuat suatu peraturan yang merupakan suatu tindakan preventif bagi para pihak dalam bisnis waralaba. Bagi Pemerintah, penegakan hukum (*rule of law*) merupakan tanggung jawab yang harus direalisasikan untuk memberikan pelayanan dan keadilan hukum bagi warganya demi terciptanya ketertiban dan keselarasan dalam kehidupan. Bagaimanapun perlindungan hukum merupakan hak bagi setiap warga

negara di manapun berada dan Pemerintah mempunyai tanggung jawab besar untuk menegakkan hukum demi terselenggaranya perlindungan hukum bagi warganya tanpa ada diskriminasi. Campur tangan yang dilakukan pihak Pemerintah ini diwujudkan melalui sarana hukum (Raharjo, 2009: 74).

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat normatif yaitu dengan menginventarisasi, mengkaji, dan menganalisis undang-undang, serta memahami hukum sebagai perangkat peraturan atau norma-norma positif di dalam sistem perundang-undangan yang mengatur mengenai kehidupan manusia (Ibrahim, 2007: 24). Penelitian ini menganalisis peraturan pada Pasal 4 Ayat (1) No 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (Fuady, 2018: 130). Dengan merujuk pada jenis penelitian tersebut penelitian ini menggunakan pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dan pendekatan konsep (*conceptual approach*) serta menggunakan teknik pengumpulan bahan hukum yaitu penelitian kepustakaan (*library research*) dengan cara analisis bahan dilakukan secara konten analisis (*content*

*analysis*) yang diperoleh dari bahan hukum primer dan didukung oleh bahan hukum skunder dan menggunakan Penafsiran sistematis yaitu suatu metode penafsiran pasal yang satu dengan pasal yang lain dalam suatu perundang-undangan yang bersangkutan atau pada peraturan perundang-undangan lainnya.

### **Hasil dan Pembahasan**

#### **Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Yang Dirugikan oleh Franchisor Dalam Perjanjian Waralaba.**

##### **1) Pembuatan Perjanjian Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba**

Secara umum perjanjian adalah kesepakatan para pihak tentang sesuatu hal yang melahirkan perikatan/hubungan hukum, menimbulkan hak dan kewajiban, apabila tidak dijalankan sebagai mana yang diperjanjikan akan ada sanksi. Suatu kesepakatan berupa perjanjian pada intinya adalah mengikat, bahkan sesuai dengan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara, kesepakatan ini memiliki kekuatan mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya (Soedjono Dirdjosisworo,

2003: 13). Hakekat perjanjian atau kontrak termasuk perjanjian atau kontrak waralaba adalah suatu kesepakatan yang didasarkan pada kehendak sukarela, untuk mencapai suatu tujuan yang menguntungkan (*economic prospective*) yang dirasa adil bagi para pihak. Sebuah kontrak atau perjanjian tidaklah lahir karena kesepakatan semata tetapi juga harus memenuhi ketentuan hukum tentang syarat sah perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata, dengan kata lain perjanjian apapun nama maupun bentuknya tidak bisa mengabaikan aturan hukum yang berlaku di mana perjanjian itu dibuat dengan semata-mata mengandalkan pada kesepakatan yang didasari pada asas kebebasan berkontrak (R. Soeroso, 2010: 68)

Pengaturan mengenai pembentukan perjanjian waralaba terdapat dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Dalam Pasal 4 ayat (1) dijelaskan bahwa bisnis waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee* berdasarkan hukum Indonesia. Selain itu, perjanjian waralaba juga harus dibuat dengan menggunakan Bahasa Indonesia

sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 4 ayat (2) : “ Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.” Penggunaan Bahasa Indonesia dalam perjanjian waralaba merupakan satu hal penting yang harus diperhatikan untuk melindungi *franchisee* dalam negeri serta perjanjian menurut pasal tersebut meskipun tidak di buat di hadapan notaris akan tetap sah serta mengikat kedua belah pihak yang menyepakati perjanjian tersebut.

Perjanjian waralaba pada dasarnya tidak perlu dibuat dalam bentuk akta notaris, tetapi para pihak dapat membuat sendiri di bawah tangan berdasarkan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam BW, dengan menyebutkan hal-hal yang diatur oleh Hukum dan Peraturan perundang-undangan. Ketentuan-ketentuan tersebut merupakan suatu pengaturan yang harus ditaati oleh para pihak selama pelaksanaan perjanjian waralaba, jika para pihak mematuhi semua ketentuan - ketentuan tersebut, maka akan meminimalisasi terjadinya permasalahan di kemudian hari.

Dalam Perjanjian waralaba tersebut harus memuat klausul nama dan alamat para pihak, jenis hak atas kekayaan

intelektual, kegiatan usaha, serta hak dan kewajiban semua pihak. Perjanjian tersebut juga harus mencantumkan wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan dan ahli waris, penyelesaian sengketa, tata cara perpanjangan, dan pemutusan perjanjian. Hal ini ditegaskan dalam Pasal 5 PP No 24 Tahun 2007 tentang waralaba (Sutedi, 2008: 56).

Dalam perjanjian waralaba hak dan kewajiban dari penerima waralaba (*franchisee*) dan pemberi waralaba (*franchisor*) haruslah seimbang agar perjanjian yang dibuat dan disepakati bisa berjalan lancar tanpa adanya sengketa di kemudian hari, oleh karena itu dalam perjanjian waralaba harus memasukkan asas keseimbangan para pihak (Salim, 2003 : 177). Asas keseimbangan itu menyemangati dan sekaligus juga menjadi asas yang bekerja dari asas hukum perjanjian, penerapan asas keseimbangan itu terlihat pada kewajiban untuk mengacu pada kesusilaan, itikad baik, kepatutan, dan kepatutan dalam melaksanakan hak-hak dan kewajiban dalam suatu perjanjian (Kamilah, Anita, 2012: 104).

Perjanjian waralaba terdapat beberapa ketentuan dalam pasal-pasalnya yang sudah memberikan

kedudukan yang seimbang antara pemberi dan penerima waralaba (Mariam Darus Badrul Zaman, 2005: 128). Namun, adapula ketentuan yang masih memberikan kedudukan yang lebih terhadap pemberi waralaba dari pada penerima waralaba sehingga perlindungan bagi pemberi waralaba pun juga lebih besar dari pada penerima waralaba (Lindawaty, 2004 : 46).

Perumusan pasal-pasal dalam perjanjian waralaba yang tidak memberikan kedudukan seimbang seperti (Sidabalok, 2006: 59) :

- 1) Pasal mengenai perpanjangan jangka waktu dimana dalam perpanjangan jangka waktu mensyaratkan tergantung dari penilaian pemberi waralaba dan biaya imbalan waralaba yang akan ditentukan oleh pemberi waralaba dari waktu ke waktu. Hal ini menimbulkan suatu keadaan yang tidak pasti bagi penerima waralaba karena rumusan klausula tersebut tidak bersifat limitatif sehingga dikhawatirkan akan memberatkan penerima waralaba.
- 2) Perumusan pasal mengenai non kompetisi yang menyatakan bahwa penerima waralaba dilarang, langsung atau tidak langsung

menjalankan, mengoperasikan, mendirikan usaha-usaha sejenis atau yang sama dengan yang dijalankan pemberi waralaba dimaksud dalam perjanjian ini selama berlakunya perjanjian ini serta dalam jangka waktu sekurang-kurangnya 2 (dua) tahun terhitung sejak tanggal berakhirnya perjanjian ini. Menurut penulis, seharusnya dalam pasal ini ditambahkan dengan ketentuan usaha sejenis yang dijalankan tersebut menggunakan pengetahuan yang didapatkan dari pemberi waralaba. Usaha yang sejenis yang dimaksud dalam pasal tersebut juga terlalu luas, seharusnya disebutkan secara jelas usaha yang bagaimana yang dapat dikatakan sejenis, apakah usaha warungan yang menjual kebutuhan sehari-hari juga dapat dikatakan sebagai usaha sejenis atau pembukaan bimbingan belajar dirumah dengan sistem yang sederhana juga dapat dikatakan sebagai usaha yang sejenis.

- 3) Perumusan pasal mengenai hak dan kewajiban, menurut penulis juga belum memberikan kedudukan yang seimbang antara pemberi dan penerima waralaba. Hal ini dikarenakan dalam salah satu

perjanjian waralaba yang penulis teliti tidak ada satupun ketentuan yang mengandung kewajiban bagi pemberi waralaba, yang ada hanya kewajiban bagi penerima waralaba dan pemberi waralaba dirumuskan hanya akan melakukan suatu prestasi yang dapat ditafsirkan bahwa perbuatan tersebut sebagai suatu kesukarelaan dari pemberi waralaba dan bukan menjadi sebuah kewajiban baginya.

- 4) Ketentuan mengenai berakhirnya perjanjian atau perjanjian yang tidak diperpanjang lagi dimana pada saat berakhirnya perjanjian, atau bila perjanjian waralaba itu tidak diperpanjang lagi, penerima waralaba diwajibkan mengembalikan dan menghentikan seluruh penggunaan merek jasa, *trade secret*, *know how*, termasuk juga pengembalian seluruh material yang berkaitan dengan identitas pemberi waralaba. Dalam kondisi seperti ini dapat disimpulkan bahwa kedudukan penerima waralaba sebagai pemilik modal sangat lemah, sebab dana yang telah diinvestasikan ke dalam usaha waralaba tersebut tidak dapat dijalankan secara independen dan

- secara hukumpun penerima waralaba tidak dapat perlindungan hukum yang memadai.
- 5) Ketentuan mengenai perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba dimana bila ada perubahan atau penambahan pada gerai milik penerima waralaba yang dimintakan oleh pemberi waralaba, yang mana menurut pemberi waralaba penambahan atau perubahan sangat dibutuhkan dalam rangka perbaikan mutu gerai, maka seluruh biaya yang diakibatkannya merupakan tanggung jawab pihak penerima waralaba. Keadaan ini tentunya merupakan tambahan yang dapat membebani penerima waralaba.
  - 6) Perumusan Pasal tentang renovasi gerai atau perbaharuan peralatan berdasarkan atas keinginan pemberi waralaba, maka kewajiban penerima waralaba adalah harus mengikuti kehendak pemberi waralaba.
  - 7) Hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* ditandai ketidakseimbangan kekuatan tawar-menawar (*unequal bargaining power*). Perjanjian *franchise* merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh *franchisor*. *Franchisor*

menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh *franchisee* yang memungkinkan *franchisor* dapat membatalkan perjanjian apabila dia menilai *franchisee* tidak dapat memenuhi kewajibannya (Udiana, 2001: 108). Dalam perjanjian dicantumkan kondisi-kondisi bagi pemutus perjanjian seperti: kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar pengoperasian, dan sebagainya. *Franchisor* mempunyai *distretionary power* untuk menilai semua aspek usaha *franchisee*, sehingga perjanjian tidak memebrikan perlindungan yang memadai bagi *franchisee* dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan *franchisor* untuk memperbaharui perjanjian

Pada umumnya, ketidakseimbangan terjadi apabila para pihak berada dalam kekuatan ekonomi yang berbeda. Untuk menciptakan keseimbangan hak dan kewajiban dari para pihak dalam hal ini, sebuah perjanjian perlu memuat asas keseimbangan, keadilan, dan kewajaran yang merupakan pedoman serta menjadi rambu dalam mengatur dan membentuk perjanjian yang akan dibuat sehingga

pada akhirnya akan menjadi perikatan yang berlaku bagi para pihak, yang dapat dipaksakan pelaksanaan atau pemenuhannya. Daya kerja asas keseimbangan yang optimal akan menyeimbangkan kepentingan-kepentingan para pihak, memberikan hukum yang ideal bagi para pihak dan memberikan keadilan dalam sebuah perjanjian. Keseimbangan suatu perjanjian tidak semata-mata mutlak ditentukan oleh kedudukan para pihak saja, tetapi juga ditentukan oleh aspek itikad baik. Terdapat tiga aspek agar keseimbangan dalam perjanjian bisa tercapai, yaitu perbuatan para pihak, isi perjanjian, dan pelaksanaan perjanjian (Budiono, 2006: 57).

Isi perjanjian waralaba diharapkan dapat melindungi masing-masing pihak, baik *franchisor* maupun *franchisee*. Oleh karena itu, penting bagi *franchisor* maupun *franchisee* untuk melakukan *review* terhadap isi perjanjian *franchise* sebelum melakukan penandatanganan (Widjaya, 2003: 43). Apalagi terhadap klausula-klausula krusial yang nantinya rentan menimbulkan suatu permasalahan, seperti klausula kerahasiaan misalnya. Harus diberikan interpretasi dan batas yang tepat untuk klausula tersebut. Hal tersebut

dikarenakan awal yang baik untuk memulai kerjasama merupakan salah satu kunci sukses berbisnis *franchise*. Jangka waktu yang cukup panjang (umumnya 5 tahun) rentan terjadi permasalahan. Untuk itu, perjanjian yang kuat dan mengikat kedua belah pihak sangat penting untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan di masa yang akan datang.

Dalam pelaksanaannya sistem bisnis yang menggunakan sistem bisnis waralaba di Indonesia seringkali pihak penerima waralaba (*Franchisee*) tidak memahami betul (awam) mengenai substansi atau isi dari perjanjian waralaba yang telah di sepakati dengan pihak pemberi waralaba dikarenakan penerima waralaba (*franshisee*) tidak mengetahui apa yang menjadi hak dan kewajiban yang melekat pada dirinya, serta tidak mengetahui hukum yang menjadi payung hukum untuk perjanjian waralaba. Oleh karena itu, penerima waralaba seringkali dirugikan oleh perjanjian waralaba yang telah disepakati dengan pihak pemberi waralaba. Risiko yang terjadi akibat hubungan *Franchise* ini berada di pihak *franchisee*, karena pada dasarnya *franchisee* merupakan pihak yang mandiri di dalam menjalankan bisnis

franchise.

Di Indonesia para pelaku usaha yang mengembangkan bisnisnya dengan menggunakan sistem waralaba seringkali para pihak dalam perjanjian waralaba tidak menggunakan perjanjian secara autentik di hadapan notaris, perjanjian yang sering digunakan hanya perjanjian di bawah tangan, hal itu sangat merugikan salah satu pihak jika perjanjian waralaba yang telah disepakati ada yang mengingkari (Soeroso, 2010 : 32). Kelemahan apabila perjanjian yang disepakati oleh para pihak hanya menggunakan perjanjian di bawah tangan maka perjanjian tersebut dalam pembuktian kurang sempurna dan dapat disangkal, (Lucy, 2012 : 6). Kebutuhan untuk membuat perjanjian dalam bentuk akta Notaris baru muncul ketika berbicara mengenai aspek hukum pembuktian. Oleh karena perjanjian tertulis agar dapat dibuktikan atau pertahankan hak-haknya dari masing-masing pihak di kemudian hari. Walaupun sebenarnya pada dasarnya bentuk suatu akta bukanlah menjadi suatu masalah, apakah akta tersebut dibuat di bawah tangan atau akta autentik yang dibuat di hadapan notaris, selama para pihak tetap berkomitmen untuk melaksanakan kewajiban dan hak

yang sudah tertuang dalam akta tersebut (Subekti, 2007 : 28).

## **2) Contoh Kasus Perjanjian Waralaba Yang Di Buat Tidak Mengguanakn Akta Autentik**

Sesuai Putusan Nomor 121 /Pdt.G/2017/PN Sda pihak yang berperkara dalam putusan tersebut yaitu Ita Paramita Ratih disebut sebagai: Penggugat (*Franchisee*) melawan Dokter Edy Subagiyo, Mr, Dipl. Cibtac, (Tergugat I;) Dokter Iftitah Yuniar Sasanthi Tergugat II (*Franchisor*). (kasus perjanjian waralaba yang dibuat tidak menggunakan akta autentik, 2017: 44),

Dari putusan di atas dapat disimpulkan bahwasanya Ita Paramita Ratih Disebut Sebagai: Penggugat (*Franchisee*) membuat perjanjian dengan pihak melawan Dokter Edy Subagiyo, Mr, Dipl. Cibtac, (Tergugat I;) Dokter Iftitah Yuniar Sasanthi Tergugat II (*Franchisor*). membuka Cabang Billagio Klinik cabang yang bertempat di Jl. Gubernur Sunandar No.03 By Pass Krian, Sidoarjo – Jawa Timur, kedua belah pihak menandatangani perjanjian yang tidak jelas bentuknya serta masih banyak oret-oretan dari pihak *Franchisor* (perjanjian kerjasama/ perjanjian waralaba), perjanjian yang

disepakati oleh kedua belah pihak hanya sebatas perjanjian di bawah tangan. dari perjanjian yang disepakati, pihak *franchisee* telah membayar uang untuk modal usaha dan *franchisee free* kepada *franchisor* total uang yang diberikan pihak *franchisee* kepada pihak *franchisor* sebesar Rp. 5.286.000.000,- (*lima miliar dua ratus delapan puluh enam juta rupiah*), setelah perjanjian tersebut berjalan, pihak *franchisee* sudah membayar sejumlah uang yang telah disepakati, serta melaksanakan kewajiban-kewajibannya, pihak *franchisor* tetap tidak melaksanakan kewajibannya kepada pihak *franchisee*, meskipun pihak *franchisee* sudah melayangkan beberapa kali somasi kepada pihak *franchisor*, pihak *franchisor* tetap tidak melaksanakan kwajibannya sampai gugatan ini dilayangkan oleh pihak *franchisee* agar kewajiban –kewajiban pihak *franchisor* bisa terlaksana .

Perjanjian yang dibuat hanya menggunakan perjanjian di bawah tangan dapat merugikan apabila salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya maka perjanjian tersebut tidak cukup memberikan perlindungan hukum bagi pihak yang di rugikan (Soeroso, 2010 : 30). Perjanjian yang

dibuat oleh para pihak yang telah disepakati mengikat bagaikan undang-undang. Hukum pada dasarnya adalah untuk melindungi kepentingan manusia. Dalam setiap hubungan hukum, termasuk perjanjian harus ada keseimbangan antara para pihak supaya tidak terjadi konflik kepentingan. Namun, dalam realitasnya tidak selalu demikian. Selalu terdapat kemungkinan salah satu pihak mempunyai posisi yang lebih kuat baik dari sisi ekonomis maupun dari penguasaan teknologi atau suatu penemuan yang spesifik. Dalam kondisi ini salah satu pihak lebih mempunyai peluang untuk lebih diuntungkan dalam suatu perjanjian (Prehantoro, 2016 : 13). Seringkali pihak penyusun menentukan syarat-syarat yang cukup memberatkan apalagi kontrak tersebut disajikan dalam bentuk kontrak standart (perjanjian di bawah tangan), karena ketentuan-ketentuan dalam perjanjian dapat dipakai untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya kerugian pada pihaknya. Dalam hal demikian salah satu pihak hanya punya pilihan untuk menerima atau menolak perjanjian tersebut. (siti malikhatun badriyah, 2016: 42)

### **3) Perlindungan Hukum Secara Preventif Terhadap *Franchisee* yang Dirugikan oleh *Franchisor* dalam Perjanjian Waralaba**

Perlindungan hukum secara preventif kepada pihak-pihak yang dalam perjanjian waralaba khususnya penerima waralaba (*Franchisee*) yaitu dengan cara membuat perjanjian waralaba yang di sepakati dengan pihak *franchisor* dengan menggunakan akta autentik karena apabila perjanjian waralaba tersebut di buat di hadapan pejabat yang berwenang (notaris) maka notaris akan memberikan penjelasan-penjelasan mengenai kedudukan hak-hak dan kewajiban dari masing-masing pihak dalam perjanjian waralaba, serta notaris akan memberikan informasi mengenai peraturan-peraturan yang mengatur perjanjian waralaba yang disepakati sehingga perlindungan hukum terhadap pihak khususnya pihak penerima waralaba (*franchisee*) lebih terlindungi hak-haknya.

Perjanjian waralaba yang menggunakan akta autentik kekuatan pembuktiannya sempurna seperti yang di sebutkan dalam pasal 1870 BW dan pihak-pihak yang berada dalam perjanjian tersebut tidak dapat mengelak atau membantah akan isi dari

perjanjian tersebut, apa bila terjadi sengketa di kemudian hari.

### **4) Tindakan Repesif Terhadap Risiko Perjanjian Waralaba Dengan Menggunakan Akta Di Bawah Tangan**

Tindakan represif apabila terjadi wanprestasi dalam perjanjian waralaba yang telah di sepakati dan di jalankan yaitu dengan mengajukan gugatan ke pengadilan. Penyelesaian perselisihan yang ditempuh bagi para pihak yang membuat perjanjian waralaba adalah dengan cara litigasi melalui lembaga peradilan dan cara non litigasi namun perjanjian waralaba dengan menggunakan perjanjian di bawah tangan dapat menjadi suatu alat bukti yang sempurna apabila kedua belah pihak yang menyepakati isi dari perjanjian waralaba tersebut diakui akan kebenarannya oleh para pihak yang menyepakati (Subekti, 2004: 18), tetapi apabila perjanjian dengan menggunakan perjanjian di bawah tangan salah satu pihak menyangkal keberadaan akan isi dari perjanjian tersebut maka perjanjian tersebut tidak akan menjadi bukti yang sempurna di hadapan hukum.

Untuk menghindari suatu sengketa di kemudian hari dalam perjanjian waralaba yang telah disepakati

seharusnya. Sebelum membuat perjanjian waralaba sebaiknya kedua belah pihak harusnya terlebih dahulu mempelajari dan memahami sistem waralaba serta peraturan yang mengaturnya, disarankan juga dalam membuat perjanjian harus melibatkan penasehat hukum atau notaris agar perjanjian tersebut tidak merugikan para pihak.

### **Bentuk Perjanjian Waralaba Yang Mampu Memberikan Kepastian Dan Keadilan Kepada *Franchisee*.**

Bagaimana format perjanjian waralaba ? Apakah bentuknya harus autentik dalam akta notaris? Peraturan Pemerintah Nomor 42 / 2007 tentang Usaha Waralaba khususnya pasal 4 tidak menjelaskannya. Hanya saja dalam PP ditentukan, perjanjian waralaba dibuat tertulis dalam bahasa Indonesia. Dengan demikian, berdasarkan ketentuan tersebut dapat disimpulkan, perjanjian waralaba tidak perlu dalam bentuk akta notaris. Para pihak dapat membuat sendiri di bawah tangan dengan mengikuti ketentuan KUHPerdato. Namun demikian, agar terjamin kepastian hukumnya, seharusnya perjanjian waralaba tersebut dibuat dalam bentuk akta autentik yang dibuat

oleh notaris (Koesoemawati, 2009 : 34).

Pertumbuhan bisnis waralaba di Indonesia kian menjamur. Bahkan beberapa bisnis waralaba Indonesia mampu merambah ke pasar mancanegara. Bentuk Perjanjian waralaba Yang Mampu Memberikan Kepastian Dan Keadilan Kepada *Franchisee* yaitu menggunakan Perjanjian waralaba secara autentik, tindakan penggunaan perjanjian waralaba secara autentik merupakan suatu tindakan perlindungan hukum kepada pihak-pihak yang melakukan bisnis dengan sistem waralaba (*Franchise*) yang mampu memberikan kepastian hukum serta keadilan kepada para pihak khususnya pihak penerima waralaba (*franchisee*). Akta autentik menurut Pasal 1868 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPer) merupakan akta yang (dibuat) dalam bentuk yang ditentukan oleh undang-undang, dibuat oleh atau di hadapan pegawai-pegawai umum yang berkuasa untuk itu, tempat dimana akta atau perjanjian dibuat (Ahmadi, dkk, 2016: 10-11).

Perjanjian waralaba yang memakai Akta notaris (autentik) memiliki kekuatan pembuktiannya sempurna, berlaku dan mengikat terhadap setiap

orang sebagai suatu akta autentik, oleh karena ia dibuat dan ditanda tangani oleh pejabat negara yang berwenang untuk itu. Akta autentik yang memiliki kekuatan pembuktian formal berarti terjaminnya kebenaran dan kepastian tanggal akta, kebenaran tanda tangan yang terdapat dalam akta, identitas dari orang-orang yang hadir (*comparaten*) dan juga tempat dimana akta itu dibuat. Dengan tidak mengurangi pembuktian sebaliknya, maka pembuktian formal akta autentik merupakan pembuktian lengkap, dimana kekuatan pembuktian akta pejabat maupun akta para pihak adalah sama, artinya adalah bahwa keterangan pejabat yang terdapat dalam kedua golongan akta maupun keterangan para pihak dalam akta tersebut memiliki kekuatan pembuktian formal dan berlaku terhadap setiap orang.

Kerja sama bisnis yang saling menguntungkan dalam sistem waralaba merupakan suatu kebutuhan karena baik pemberi maupun penerima waralaba mempunyai kepentingan yang sama untuk mengembangkan usahanya dalam suatu kerangka sistem yang terpadu dan terkait satu sama lain. Dalam prakteknya Perjanjian *Franchise* (waralaba) yang ada di Indonesia sering kali penerima waralaba dan pemberi

waralaba dalam melakukan perjanjian kerjasama dalam mengembangkan usahanya tidak melibatkan peran notaris dalam membuat perjanjiannya sehingga perjanjian yang dibuat hanya perjanjian di bawah tangan, hal tersebut sangat merugikan apabila salah pihak melanggar perjanjian yang telah disepakati.

Perjanjian waralaba di Indonesia sering diwarnai dengan adanya sengketa berupa wanprestasi antara kedua belah pihak, Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi di dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya wanprestasi, salah satu pihak merasa dirugikan, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut pihak yang wanprestasi untuk memberikan ganti rugi kepadanya. Kemungkinan pihak dirugikan mendapatkan ganti rugi ini merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum positif di Indonesia (Sewu, 2004 : 68).

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba tergantung kepada siapa yang melakukan wanprestasi

tersebut. Wanprestasi dari pihak *Franchisee* dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan *Franchisee*, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam sistem waralaba, dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak *Franchisor* dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak melakukan pembinaan kepada *Franchisee* sesuai dengan yang diperjanjikan, tidak mau membantu *Franchisee* dalam kesulitan yang dihadapi ketika melaksanakan usaha waralabanya, dan lain-lain.

Untuk menghindari hal-hal tidak diinginkan maka sebaiknya para pihak membuat suatu perjanjian waralaba dalam bentuk akta autentik di hadapan notaris, dikarenakan akta autentik merupakan akta yang pembuktiannya bersifat sempurna, apabila salah satu pihak melanggar perjanjian waralaba yang telah disepakati maka pihak lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut ke pengadilan dengan menggunakan bukti autentik tersebut (Ansori, 2009 : 14).

Perjanjian yang dibuat secara

autentik merupakan suatu tindakan untuk melindungi hak-hak masyarakat dari perbuatan sewenang-wenang dari pihak yang lebih berkuasa dalam perjanjian waralaba yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, yang tidak sesuai dengan aturan hukum, untuk mewujudkan ketertiban, ketentraman sehingga memungkinkan masyarakat lebih terlindungi hak-haknya sebagai warganegara Indonesia. Perlindungan hukum yaitu memberikan suatu pengayoma kepada hak asasi manusia yang dirugikan oleh pihak lain dan perlindungan tersebut diberikan kepada masyarakat agar mereka dapat menikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum (Raharjo, 2009: 74).

Kebutuhan masyarakat akan jaminan kepastian hukum yang semakin meningkat atas suatu tindakan hukum seiring dengan berkembangnya pertumbuhan ekonomi indonesia yang semakin pesat, sehingga dalam setiap kegiatan perekonomian masyarakat membutuhkan suatu jaminan kekuatan hukum dalam setiap kegiatan hukum yang dilakukannya (Emirson, 2002 : 57). Notaris sebagai seorang pejabat umum yang diberikan kewenangan oleh pemerintah dalam hal membuat akta

otentik serta bertanggung jawab membuat akta autentik untuk menjamin kepastian hukum penghadap dalam menjalankan suatu perjanjian yang telah di buat dan di sepakati oleh para pihak (Ansori, 2009 : 48).

Dalam meminimalisasi terjadinya suatu risiko yang akan dialami oleh para pihak khususnya *franchisee* dalam perjanjian waralaba seharusnya pemerintah membuat suatu peraturan yang merupakan suatu tindakan preventif bagi para pihak dalam bisnis waralaba, Bagi Pemerintah, penegakan hukum (*rule of law*) merupakan tanggung jawab yang harus direalisasikan untuk memberikan pelayanan dan keadilan hukum bagi warganya demi terciptanya ketertiban dan keselarasan dalam kehidupan. Bagaimanapun perlindungan hukum merupakan hak bagi setiap warga negara dimanapun berada dan Pemerintah mempunyai tanggung jawab besar untuk menegakkan hukum demi terselenggarakannya perlindungan hukum bagi warganya tanpa ada diskriminasi. Campur tangan yang dilakukan pihak Pemerintah ini diwujudkan melalui sarana hukum dengan menciptakan suatu peraturan perundang-undangan khusus untuk melindungi hak-hak dari pihak *franchisee* dengan cara

menciptakan suatu aturan yang mengikat yang mengharuskan perjanjian waralaba dibuat menggunakan akta autentik di hadapan notaris (Raharjo, 2009 : 18).

### Simpulan

Berdasarkan uraian di atas, ada beberapa hal yang dapat disimpulkan perlindungan hukum bagi *franchisee* dalam perjanjian waralaba, bahwa :

- 1) Perlindungan hukum terhadap penerima waralaba (*Franchisee*) yang dirugikan dalam perjanjian waralaba (*Franchise*) yaitu ada 2 antara lain:
  - a) Perlindungan hukum preventif: Perlindungan hukum preventif kepada penerima waralaba (*Franchisee*) dalam perjanjian waralaba yaitu dengan cara membuat perjanjian waralaba yang disepakati dengan pihak *franchisor* dengan menggunakan akta autentik, serta sebelum membuat dan menyepakati perjanjian waralaba hendaknya para pihak konsultasi mengenai perjanjian waralaba kepada notaris agar para pihak lebih mengetahui mengenai hak dan kewajiban (Pasal 15 UUJN). Dengan

mengkonsultasikan perjanjian waralaba maka perlindungan dari masing-masing pihak khususnya pihak *Franchisee* lebih terjamin.

- b) Perlindungan hukum secara Represif : Perlindungan hukum represif bagi penerima waralaba (*Franchisee*) dapat berupa gugatan perdata, tuntutan pidana serta alternatif penyelesaian sengketa, Penyelesaian perselisihan yang ditempuh bagi penerima waralaba (*Franchisee*) dapat dilakukan dengan cara litigasi melalui lembaga peradilan dan cara non litigasi
- 2) Jadi perjanjian waralaba seharusnya melibatkan seorang notaris untuk membantu menundukan para pihak atas hak dan kewajibannya (pasal 15 UUJN) agar perlindungan hukum bagi para pihak khususnya pemberi waralaba (*Franchisee*) lebih terjamin dan perjanjian waralaba seharusnya dituangkan dalam bentuk perjanjian secara tertulis dan autentik di hadapan notaris sehingga mampu memberikan kepastian dan keadilan kepada penerima waralaba (*Franchisee*).

## Saran

Dari kesimpulan sebagaimana tersebut di atas, maka ada beberapa hal yang dapat diajukan sebagai saran dalam upaya perlindungan hukum bagi *Franchisee* dalam perjanjian waralaba di Indonesia, yaitu :

- 1) Seyogyanya pemerintah khususnya DPR harus lebih tegas mengatur perlindungan hukum bagi *franchisee* terhadap perjanjian waralaba yang di sepakati oleh kedua belah pihak dengan cara mengeluarkan suatu produk hukum yang bersifat memaksa yang berupa peraturan perundang-undangan.
- 2) Pemerintah legislatif (DPR) juga harus mengatur bentuk dari perjanjian waralaba, yaitu harus dalam akta autentik di hadapan pejabat yang berwenang (notaris) agar hak dan kedudukan para pihak lebih terjamin.

## Daftar Pustaka

### Buku-Buku

- Adolf, Huala. 2007, *Dasar-dasar Hukum Kontrak Internasional*. Bandung: Refika Aditama.
- Anshori, Abdul Ghofur, 2009, *Lembaga Kenotariatan Indonesia, Perspektif Hukum dan Etika*, UII Press, Yogyakarta

- Badriyah, Siti Malikhatun. 2016, *Sistem Penemuan Hukum dalam Masyarakat Prosmatik*. Jakarta: Sinar Grafika
- Badruzaman, Mariam Darus, 2005, *Aneka Hukum Bisnis*, Bandung : Alumni
- Boediono, H., 2006, *Asas Keseimbangan bagi Hukum Perjanjian Indonesia: Hukum Perjanjian, Berlandaskan asas-asas Wigati Indonesia*, Bandung Citra Aditya Bakti.
- Khairandy, Ridwan, 2001, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi*, Pusat Studi Hukum UII Yogyakarta bekerjasama dengan Yayasan Klinik Haki, Jakarta
- Rahardjo, Satjipto, 2009, *Penegakan Hukum, Suatu Tinjauan Sosiologis*, Cet 1 Genta. Yogyakarta, Publishing
- R. Soeroso, 2020, *Perjanjian di Bawah Tangan: Pedoman Praktis Pembuatan dan Aplikasi Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika
- Salim H.S, 2003, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, SinarGrafika, Jakarta
- Sewu, P. Lindawaty S., 2004, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler (Dalam Perspektif Hukum dan Ekonomi)*, Bandung : CV. Utomo
- Sidabalok, Janus, 2006, *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia*, Bandung : Citra Aditya Bakti
- Soekanto, Soerjono dan Sri Mamudji, 2002, *Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat*, Jakarta Raja Grafi ndoPersada.
- Subekti, R., 2007, *Hukum Pembuktian*, cet. XVI, Padya Paramita, Jakarta
- Sutedi, Andri, 2008, *Hukum Waralaba*, Jakarta, Ghalia Indonesia,
- Widjaja, Gunawan, 2003, *Waralaba*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Peraturan Perundang-Undangan dan Putusan Pengadilan**
- Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2007 Tentang Waralaba
- Putusan Nomor 121 /Pdt.G/2017/PN Sda
- Jurnal, artikel, Berita**
- Deni K Yusup, 2001, Peran Notaris Dalam Praktik Perjanjian Bisnis Di Perbankan Syariah (Tinjauan Dari Perspektif Hukum Ekonomi Syariah), *Al-Adalah Vol XII No.4 Desember*
- Istarto Suprit, 2016, Perlindungan Hukum Bagi Franchisee (Waralaba) Dalam Perjanjian Bisnis Di Indonesia, *Lex Administratum, Vol.IV/No.4/Apr*
- Lucy K.F.L, 2012, Kekuatan Pembuktian Akta di Bawah Tangan yang telah Memperoleh Legalitas dari Notaris, *Gelugungan Vol XX/No.1*

Prewanto, 2016, Perlindungan Hukum Franchisee atas Kepailitan Franchisor, *Perspektif, Volume XXI No 2. Edisi Mei.*

Yulies Tiena Masriani, 2016, Urgensi Akta Notariil dalam Transaksi Ekonomi Syariah, *Jurnal Of Islamic Studies and Humanities, Vol.1 No.1*