

Perjanjian Franchise Antara Mysalon Dan Ratnasari Lukitaningrum (Studi Putusan Mahkamah Agung No.493/Pdt/2018/Pt.DKI)

Rahmat Ivan Shabriansyah

Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Indonesia

rahmativans@gmail.com

Abu Tamrin

Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Indonesia

abutamrin@uinjkt.ac.id

Abstract. This study analyzes the breach of contract (*wanprestatie*) committed by a franchisee in executing the agreement established with the franchisor. The research adopts a statute approach combined with an analytical approach to examine the relevant legal provisions and their practical implications. The findings indicate that RL, as the franchisee, failed to fulfill contractual obligations under the agreement with MYSalon, the franchisor. Initially, MYSalon demonstrated good faith by summoning the franchisee and offering an opportunity to settle outstanding payment obligations. However, the franchisee refused to comply and instead unilaterally closed the MYSalon outlet under their management while filing a lawsuit before the South Jakarta District Court. To prevent the franchisor's claim from becoming illusory and to ensure compensation for material losses, the franchisor requested the court to impose a conservatory attachment (*conservatoir beslag*) on all movable assets, equipment, and furniture owned by the franchisee across all managed outlets.

Furthermore, the franchisor petitioned the court to prohibit the franchisee from using the MYSalon name and trademark, which legally belong to the franchisor.

Keywords:

Franchise; Breach of Contract; Court Decision.

Abstrak. Studi ini menganalisis tindakan wanprestasi yang dilakukan *franchisee* dalam menjalankan perjanjian yang disepakati dengan *franchisor*. Penelitian ini menggunakan pendekatan *statue approach* dan dikombinasikan dengan menggunakan pendekatan analisis (*analytical approach*). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh RL selaku *franchisee* dalam menjalankan perjanjian yang disepakati dengan MYSalon selaku *franchisor* yang pada awalnya pihak MYSalon selaku *franchisor* telah beritikad, baik untuk memanggil pihak *franchisee* dan pihak *franchisor* memberikan pilihan kepada pihak *franchisee* untuk menyelesaikan tunggakan kewajiban pembayarannya namun ternyata pihak *franchisee* lebih memilih untuk mangkir dari panggilan pihak *franchisor*. Pihak *franchisee* memutuskan untuk menutup Outlet MYSalon yang dijalankan oleh *franchisee* sekaligus mengajukan tuntutan kepada Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Agar gugatan yang diajukan *franchisor* ini tidak menjadi sia-sia (*illusior*) dan demi terjaminnya pembayaran ganti rugi materil kepada *franchisor*, maka dari persidangan ini *franchisor* meminta kepada Majelis Hakim untuk melakukan Sita Jaminan (*conservatoir beslag*) terhadap segala benda yang dimiliki *franchisee* yang pada intinya berupa barang bergerak, peralatan, dan *furniture* di setiap outlet salon yang dikelola oleh *franchisee* dan *franchisor* juga meminta kepada Majelis Hakim agar *franchisee* tidak lagi menggunakan nama dan merek dagang MYSalon yang *notabene* nya milik *franchisor*.

Kata Kunci:

Waralaba; Wanprestasi; Putusan.

Pendahuluan

Dewasa ini, dunia *franchise* atau waralaba telah mengalami perkembangan yang signifikan. Banyak sekali dijumpai berbagai jenis usaha yang menggunakan sistem waralaba. Bisnis waralaba memiliki beberapa keunggulan, yaitu dapat memperluas jaringan usaha dengan cepat, menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan peluang kerja bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM), serta merupakan pilihan berwiraswasta dengan risiko yang kecil, namun dapat menggunakan nama merek dagang yang sudah dikenal banyak orang dengan ketentuan yang disepakati bersama.

Banyak *brand* dagang lokal maupun *brand* dagang asing, mulai dari *brand* dagang kelas atas, menengah, hingga kelas bawah telah menggunakan konsep waralaba dalam konsep berbisnisnya yang telah banyak berdiri di setiap sudut pertokoan, kios maupun di dalam pusat perbelanjaan. Seperti pada saat ini khususnya di wilayah Jakarta sedang diramaikan dengan usaha kedai kopi yang mana dari pelaku usaha tersebut ada yang menerapkan sistem waralaba sebagai sistem untuk mengembangkan bisnisnya seperti Kopi Kulo, Anomali Coffee, Coffee Toffee, Janji Jiwa, Lain Hati pada pelaku bisnis kedai kopi lokal maupun kedai kopi asing seperti Starbucks Coffee. Pada bisnis waralaba lainnya yang sudah banyak diketahui seperti McDonald's, KFC, Circle K pada contoh bisnis waralaba asing ataupun bisnis waralaba lokal seperti Es Teler 77, Indomaret, Alfamart, hingga pada salah satu warung makan sasaran kelas menengah kebawah yang biasa dikenal dengan sebutan "Warteg" pun ada yang telah menggunakan konsep waralaba untuk mengembangkan bisnisnya.

Konsep waralaba atau *franchise* muncul sejak 200 tahun sebelum masehi. Saat itu, seorang pengusaha Cina memperkenalkan konsep rangkaian toko untuk mendistribusikan produk-produk makanan dengan merek tertentu. Sebenarnya waralaba dengan pengertian yang kita kenal saat ini berasal dari Amerika Serikat. Di Amerika Serikat

waralaba mulai dikenal ketika perusahaan-perusahaan Bir memberikan lisensi kepada perusahaan-perusahaan kecil sebagai bentuk upaya dalam mendistribusikan produk mereka.

Perkembangan waralaba secara pesat dimulai pada akhir abad ke-18, di mana waralaba berkembang sebagai akibat terjadinya revolusi industri. Singer Sewing Machine Company merupakan perusahaan yang pertama kali memperkenalkan teknik distribusi yang pada akhirnya terkenal dengan sebutan *franchise* (waralaba). Pada selanjutnya sistem ini dikenal sebagai sistem pemberian lisensi bagi penggunaan nama pada industri minuman (Coca Cola), kemudiann berkembang pada sistem pemasaran pada industri mobil (General-Motors). Kemudian sistem waralaba ini dikembangkan oleh produsen bahan bakar, yang memberikan hak waralaba kepada pemilik POM Bensin sehingga terbentuk jaringan peyediaan untuk memenuhi suplai bahan bakar dengan cepat.¹

Waralaba diketahui sudah dikenal sekitar satu abad yang lalu di Amerika Serikat. Ketika sebuah perusahaan mesin jahit Singer mulai menerapkan konsep *franchising* sebagai suatu cara untuk mengembangkan distribusi produknya. Walaupun ada yang mengatakan bahwa jauh sebelumnya konsep waralaba sudah ada yang menerapkan pada tahun 200 SM di Tiongkok dengan sistem waralaba lisensi/merek.

Sistem kerja dari waralaba jika diuraikan secara sederhana yaitu sebuah perjanjian dalam upaya bisnis yang digunakan antara badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk menggunakan atau mendistribusikan barang dan/atau jasa serta memanfaatkan dan/atau menggunakan lisensi atas hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki oleh pihak yang disebut dengan Pemberi Waralaba/*Franchisor* yang bisa berbentuk badan hukum atau perseorangan.

¹ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h. 1.

Badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki Pemberi Waralaba/*Franchisor* kepada pihak yang disebut dengan Penerima Waralaba/*Franchisee* yang bisa berbentuk badan hukum atau perseorangan untuk dapat dikelola di tempat yang diinginkan oleh penerima waralaba.

Di Indonesia, waralaba sudah banyak ditekuni oleh banyak pelaku usaha dikarenakan sistemnya yang begitu praktis dan tidak perlu menguras pikiran dan tenaga untuk bagaimana dalam mendistribusikan produknya bagi *franchisor* serta meringankan *franchisee* dalam urusan mendapatkan produk yang akan didistribusikan. Karena waralaba secara alamiah telah mengatur secara disiplin siapa yang harus memproduksi dan siapa yang harus mendistribusikan.

Berdasarkan Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, bahwa 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.

Berdasarkan pasal tersebut, waralaba merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak, baik itu berbadan hukum maupun perseorangan yang membolehkan penggunaan hak yang diperoleh penerima waralaba untuk menggunakan segala sistem bisnis yang dimiliki pemberi waralaba. Pemberi waralaba dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada penerima waralaba untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan/atau jasa dibawah nama dan identitas pemberi waralaba pada wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan pemberi waralaba sesuai dengan penandatanganan kontrak kerjasama waralaba yang telah disepakati. Pemberi waralaba memberikan bantuan

(*assistance*) terhadap penerima waralaba. Sebagai imbalannya penerima waralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*².

Dengan demikian, harus adanya sebuah perjanjian tertulis jika ingin melakukan bisnis waralaba antara calon pemegang waralaba dengan pemilik waralaba dengan membuat sebuah perjanjian yang tertulis yang disepakati dan harus dijalankan dan harus dipatuhi bersama oleh kedua pihak agar tidak timbul adanya kesalahpahaman/wanprestasi di kemudian hari yang biasa dikenal dengan sebutan kontrak. Istilah kontrak berasal dari bahasa Inggris, yaitu *contracts*.³ Kontrak/perjanjian di Indonesia diatur dalam pasal 1313 KUH Perdata yang menyebutkan perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu pihak atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.

Dari penjelasan singkat barusan, dapat dikatakan kontrak mempunyai pengaruh besar dalam keberlangsungan waralaba untuk memulai kerjasama waralaba antara kedua belah pihak baik itu antara sesama badan hukum, perorangan dengan badan hukum, badan hukum dengan badan hukum, ataupun sesama perorangan agar tidak terjadinya atau setidaknya mengurangi kerugian atau wanprestasi yang dapat dialami baik salah satu pihak atau kedua pihak dikemudian hari.

Namun dalam pengelolaannya, tidak menutup kemungkinan dalam pelaksanaannya akan terjadi wanprestasi. Contohnya pada putusan yang penulis temukan dengan kode entri putusan No.493/PDT/2018/PT.DKI ini dimana sebuah perusahaan waralaba yang bernama MYSalon, sebuah Outlet Salon kepemilikan Thomas Lie, yang selanjutnya akan peneliti inisialkan, adalah pemberi waralaba yang telah melakukan

² Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa*, (Jakarta: Kencana Pramedia Grup 2014). h. 85.

³ Salim, *Hukum Kontrak; Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Cet. 4, (Jakarta: Sinar Grafika 2006). h. 25.

upaya hukum terhadap Ratnasari Lukitaningrum, yang selanjutnya akan peneliti inisialkan, adalah pihak dari penerima waralaba yang telah lalai tidak membayarkan kewajiban yang telah dijanjikan dalam perjanjian waralaba nya kepada pemilik waralaba, sehingga pemilik kerugian mengalami kerugian yang cukup besar dikarenakan lalainya pembayaran yang dilakukan dari penerima waralaba sehingga pihak MYSalon selaku Penggugat mengajukan gugatannya ke PN Jakarta Selatan.

Pada tanggal 25 April 2015 terjadilah kesepakatan waralaba antara pihak MYSalon dengan RL untuk melakukan usaha kerjasama waralaba dimana RL dapat membuka dan menjalankan usaha salon dengan menggunakan merek dagang MYSalon dibawah naungan TL di lokasi yang telah disepakati. Lokasi tersebut terletak pada wilayah Jababeka dan wilayah Galaxi Bekasi.

Pada awalnya, kerjasama waralaba ini berjalan dengan baik. Namun hingga sampai awal Januari 2016, dimana pada kala itu TL, selaku Direktur Perseroan dari MYSalon tersandung permasalahan hukum. Karena dasar tersebut, membuat RL lalai dengan kewajiban yang telah disepakati. Diantaranya adalah Ratnasari mulai lalai untuk menunaikan kewajiban membayar *Royalty Fee* yang telah disepakati. Sejak saat itu pula, pihak MYSalon mulai kesulitan untuk menemui *franchisee* ini dikarenakan si *franchisee* ini mulai menghindar ketika *franchisor* hendak menanyakan kejelasan terkait perhitungan pendapatan usaha dari outlet MYSalon Jababeka per bulan Mei 2016 dengan biaya setoran bulanan sebesar Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) per bulannya. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode Yuridis Normatif. Yaitu jenis penelitian yang dilakukan berdasarkan pada pendekatan norma hukum yang ada dalam perundang-undangan dan kaitannya dengan permasalahan. Analisis

penelitian menggunakan dasar hukum, norma, asas, prinsip, dan doktrin dari para ahli yang berkaitan dengan tajuk penelitian yang diteliti peneliti dan menganalisa permasalahan ini berdasarkan ketentuan yuridis dalam bahan hukum primer. Penelitian ini menggunakan pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dan pendekatan analisis (*analytical approach*). Dengan kata lain, adalah hukum sebagai sistem normatif yang tertutup otonom, terlepas dari perilaku kehidupan masyarakat dan mengabaikan norma hukum.⁴

Hasil dan Pembahasan

Analisis dalam Kasus Wanprestasi

Perjanjian kerjasama waralaba antara MYSalon dengan RL dibuat secara tertulis dan disepakati oleh Para Pihak. Di dalam kerjasama bisnis MYSalon tidak menutup kemungkinan akan timbulnya sengketa antara Para Pihak. Dalam pelaksanaan kerjasama bisnis yang melibatkan MYSalon dengan RL ini telah terjadi kasus wanprestasi yang dilakukan oleh RL selaku *franchisee*. Bahwa pihak *franchisee* pada saat sedang melakukan kerjasama dengan pihak MYSalon, pihak *franchisee* telah melakukan tindakan cidera janji atau yang biasa disebut dengan wanprestasi. Padahal sudah jelas hal tersebut dilarang di dalam pelaksanaan perjanjian kerjasama antara MYSalon sebagai *Franchisor* dengan RL sebagai *Franchisee*. Sesuai dengan ketentuan yang sudah disepakati oleh pihak *Franchisee* sebelumnya bahwa pihak *Franchisee* bersedia untuk membayar setiap ketentuan-ketentuan pembayaran yang telah ditentukan dalam perjanjian seperti *royalty fee*, *initial fee*, biaya BPJS TK pegawai MYSalon, dan lain sebagainya. Tetapi pada perjalanannya, pihak penerima waralaba (*franchisee*) lalai untuk mentunaikan kewajibannya.

Dalam kasus ini, pada awalnya pihak MYSalon selaku *franchisor* telah beritikad baik untuk memanggil pihak

⁴ Roni Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum*. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), h. 13.

franchisee dan pihak *franchisor* memberikan pilihan kepada pihak *franchisee* untuk menyelesaikan tunggakan kewajiban pembayarannya namun ternyata pihak *franchisee* lebih memilih untuk mangkir dari panggilan pihak *franchisor*. Kemudian pihak *franchisee* memutuskan untuk menutup Outlet MYSalon yang dijalankan oleh *franchisee* sekaligus mengajukan tuntutan kepada Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Berakhirnya perjanjian kerjasama tersebut sesuai dengan salah satu poin sebab-sebabnya berakhir suatu perjanjian berdasarkan perspektif hukum perdata. Karena dengan berakhirnya kerjasama antara kedua belah pihak yang dikuatkan oleh putusan yang dikeluarkan oleh persidangan tersebut telah menciptakan sebuah perlindungan bagi pihak pemilik waralaba agar tidak mengalami kerugian materil yang lebih besar lagi dan juga turut memberikan perlindungan bagi penerima waralaba agar si penerima waralaba tidak menerima hal yang tidak diatur dalam perjanjian yang disepakati oleh pemilik waralaba. Karena, dengan turunnya putusan ini juga turut memberikan kepastian hukum bagi kedua belah pihak agar setelah putusan banding ini dikeluarkan yang juga untuk menguatkan putusan sebelumnya dapat dijalankan dengan baik dan benar oleh kedua belah pihak secara baik, benar, dan jelas.

Agar gugatan yang diajukan *franchisor* ini tidak menjadi sia-sia (*illusion*) dan demi terjaminnya pembayaran ganti rugi materil kepada *franchisor*, maka dari persidangan ini *franchisor* meminta kepada Majelis Hakim untuk melakukan Sita Jaminan (*conservatoir beslag*) terhadap segala benda yang dimiliki *franchisee* yang pada intinya berupa barang bergerak, peralatan, dan *furniture* di setiap outlet salon yang dikelola oleh *franchisee* dan *franchisor* juga meminta kepada Majelis Hakim agar *franchisee* tidak lagi menggunakan nama dan merek dagang MYSalon yang *notabene* nya milik *franchisor*.

Sebab perjanjian kerjasama itu berakhir karena pihak *franchisee* melanggar ketentuan yang sudah ditentukan oleh pihak franchisor yaitu pihak *franchisee* telah melakukan tindakan wanprestasi, lalu hasil putusan yang diputuskan oleh majelis hakim telah sesuai dengan kerugian materil yang dialami oleh *franchisor* dengan perbuatan wanprestasi yang dilakukan oleh *franchisee*.

Dasar Pertimbangan Hakim

Hakim menimbang berdasarkan putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan yang diucapkan pada tanggal 9 Mei 2018 bahwa hakim menerima permohonan banding dari Pembanding yang sebelumnya adalah Penggugat. Pembanding menyatakan bandingnya pada tanggal 23 Mei 2018, sesuai dengan jeda waktu yang telah ditetapkan berdasarkan Undang-Undang ketika hendak mengajukan Banding.

Walaupun Pembanding dalam perkara ini tidak mengajukan memori banding, bukan berarti tidak membuat Majelis Hakim tidak melakukan pemeriksaan dan meneliti ketepatan hukumnya dalam menentukan benar dan tepatnya putusan dari Majelis Hakim Tingkat Pertama. Pemeriksaan dalam berperkara tetap dilakukan.

Setelah dipelajari oleh Majelis Hakim terkait berita acara dari Persidangan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan tertanggal 9 Mei 2018, pembuktian daripada kedua belah pihak yang bersengketa, hingga pada salinan resmi Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan tanggal 9 Mei 2018 dengan kode entri 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel yang mulai dari dalil-dalil gugatan lalu jawaban dari pihak yang berperkara hingga pada pertimbangan hukum serta kesimpulan dari Majelis Hakim Tingkat Pertama dimana para Majelis Hakim tersebut mengabulkan Penggugat Rekonvensi/semula Tergugat

Konvensi untuk sebagian, maka Majelis Hakim Tingkat Banding berpendapat bahwa Majelis Hakim sependapat dengan dengan putusan pertimbangan hukum dalam putusan itu. Karena pada dasarnya telah dipertimbangkan dengan benar. Sehingga Majelis Hakim Tingkat Banding beranggapan bahwa dalam putusan a quo tersebut sudah tepat dan benar serta berlandaskan hukum.

Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan tanggal 9 Mei 2018 Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jak.Sel yang dimohonkan banding harus dipertahankan dan dikuatkan. Namun, Pembanding semula Penggugat dihukum untuk membayar biaya perkara banding ini yang besaran biayanya ditentukan berdasarkan amar putusan banding yang telah ditetapkan, yang mana dasar-dasar tersebut telah ditetapkan berdasarkan pada Undang-Undang Nomor 20 tahun 1947 tentang Peradilan Ulangan di Jawa dan Madura, Reglement Indonesia yang Diperbaharui (HR) dan ketentuan-ketentuan hukum lainnya yang berkaitan.

Amar Putusan dalam Putusan Pengadilan Tinggi DKI Nomor 493/PDT/2018/PN.DKI tertanggal 1 Oktober 2018 yang dipimpin oleh Ester Siregar. S.H., M.H. selaku Hakim Tinggi Pengadilan Tinggi DKI Jakarta yang ditunjuk sebagai Hakim Ketua dalam persidangan ini dan turut pula didampingi Muhammad Yusuf, S.H., M.Hum. dan Daniel Dalle Pairunan, S.H., M.H. selaku para Hakim Anggota Majelis, serta didampingi oleh Panitera Peganti Hj. Sri Iriani Pudjiati, S.H., M.H. yang sesuai pada Surat Penetapan Ketua Pengadilan Tinggi DKI Jakarta Nomor 493/PEN/PDT/2018/PT.DKI tanggal 4 September 2018 ini mengadili beberapa hal yang diantaranya Majelis Hakim menerima permohonan banding yang diajukan oleh Pembanding semula Penggugat, lalu Majelis Hakim mengadili untuk menguatkan putusan sebelumnya yang telah dikeluarkan, yaitu Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan tanggal 9 Mei 2018 Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jak.Sel serta Majelis Hakim memutuskan untuk menghukum Pembanding

semula Penggugat untuk membayar biaya perkara persidangan tingkat banding ini sebesar Rp. 150.000,- (seratus lima puluh ribu rupiah).

Perjanjian *Franchise*, meskipun sebagai perjanjian lisensi yang seharusnya didaftarkan (*registration*), namun sebelum dikeluarkannya Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997 sebagai regulasi pertama untuk waralaba, dalam praktek seringkali dilakukan secara di bawah tangan. Kontrol terhadap perjanjian *franchise* sebagai bentuk penanaman modal asing menjadi terlewatkan, bahkan akan memunculkan peluang sengketa didalamnya, namun dengan adanya Peraturan Pemerintah tersebut sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 7 ayat (1) telah mewajibkan *Franchisee* (penerima waralaba) untuk mendaftarkan perjanjian *franchise* beserta keterangan tertulis paling lambat 30 (tiga puluh) hari sejak berlakunya perjanjian *franchise*. Meskipun demikian praktek semacam itu tetap dipandang sah sepanjang ketentuan yang diatur dalam perjanjian *franchise* melindungi kepentingan para pihak, serta adanya kebebasan berkontrak di dalamnya. Mengingat pula bahwa ketentuan yang mengatur secara khusus tentang bisnis *franchise* belum ada terutama menyangkut praktek bisnis yang sehat. Namun demikian bukan berarti tidak adanya pembatasan dalam bisnis tersebut kaitannya dengan materi kontrak yang terikat oleh prinsip-prinsip kontrak yang *fair*.

Perlindungan hukum *franchise* atau waralaba saat ini diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 yang mengatur tentang Waralaba dan diatur lebih lanjut oleh Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Peraturan mengenai aturan maupun perlindungan hukum bagi kedua pihak *franchise* tersebut diatur lebih spesifik dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019. Seperti pada pengawasannya terhadap *franchise*, dikatakan dalam Peraturan Pemerintah Republik

Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 15 ayat (1) yakni Menteri melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Waralaba dan ayat (2) Menteri dapat melakukan koordinasi dengan instansi terkait dalam melaksanakan pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1). Dimana pengawasannya tersebut memang diatur lebih lanjut dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 pada Pasal 28.

Sebagai suatu regulasi sosial dalam kehidupan ekonomi, kehadiran bisnis *franchise* telah menimbulkan permasalahan dibidang hukum. Hal ini sebagai akibat adanya hubungan-hubungan dalam sistem *franchise* yang dibangun atas dasar hubungan kontrak, yang dikenal dengan kontrak *franchise*. Kontrak *franchise* merupakan pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemilik *franchise* atau yang disebut *franchisor* dan pemegang *franchise* yang disebut *franchisee*. Setiap *franchisor* pada umumnya mempunyai suatu standar kontrak yang ditawarkan kepada calon *franchisee* untuk dapat disepakati, dimana bentuk kontrak yang telah dibuat oleh *franchisor* ini disusun oleh para ahli hukumnya sehingga substansinya sebagian besar menguntungkan *franchisor* atau minimal tidak merugikan serta dapat melindunginya.

Menurut Satjipto Raharjo perlindungan hukum adalah memberikan pengayoman kepada hak asasi manusia yang dirugikan orang lain dan perlindungan tersebut diberikan kepada masyarakat agar mereka dapat menikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum.⁵ Ada 4 (empat) unsur perlindungan hukum yaitu:⁶ 1. Adanya perlindungan dari pemerintah kepada warganya. Jaminan kepastian hukum.

⁵ Pengertian Perlindungan Hukum Menurut Para Ahli, dari <https://tesishukum.com/pengertian-perlindungan-hukum-menurut-para-ahli/> Diakses pada tanggal 30 Juli 2020 pukul 03.07 WIB.

⁶ Hakikat Pentingnya Perlindungan dan Penegakan Hukum, dari www.slideshare.net/Lisaatwi Diakses pada tanggal 30 Juli 2020 pukul 03.28 WIB.

Dalam Undang-Undang Dasar Tahun 1945 Pasal 28 D ayat (1) menyebutkan bahwa setiap orang berhak atas pengakuan, jamnan, perlindungan dan kepastian hukum yang adil serta perlakuan yang sama di depan hukum. 2. Berkaitan dengan hak-hak kewarganegaraan. 3. Adanya sanksi hukuman bagi pihak yang melanggarnya. 4. Mengenai sanksi dalam perlindungan hukum terhadap *franchise*, Pasal 16 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 mengatakan Menteri, Gubernur, Bupati/Walikota sesuai kewenangannya masing-masing dapat mengenakan sanksi administratif bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019, sanksi tersebut diatur lebih lanjut dalam Pasal 32 yang mengatakan pemberi waralaba dan penerima waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 dan Pasal 10, dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis dan denda terhadap pemberi maupun penerima waralaba. Dimana Pasal 9 dan Pasal 10 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba berisi tentang pemberi waralaba maupun penerima waralaba wajib untuk memiliki STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) dan mendaftarkan perjanjian waralabanya.

Sanksi yang kedua pada Pasal 33 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 mengatur tentang upaya perlindungan hukum yang mengatakan pemberi waralaba dan penerima waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18, Pasal 19, Pasal 21, Pasal 27 dan Pasal 30 dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis, pemberhentian sementara STPW, maupun pencabutan STPW. Dimana dalam Pasal 18 tersebut mengatur tentang pemberi dan penerima waralaba yang mempunyai STPW wajib menggunakan logo *franchise*. Pasal 19 mengatur tentang pemberi dan penerima waralaba wajib menggunakan bahan baku, peralatan usaha

serta menjual barang dagangan paling sedikit 80% barang dan/atau jasa produksi dalam negeri atau kurang dari 80% dengan izin Menteri dan dipertimbangkan rekomendasi Tim Penilai. Pasal 21 ayat (1) mengatur tentang pemberi dan penerima waralaba hanya dapat melaksanakan usaha terbatas pada izin usaha yang dimilikinya. Dalam hal tertentu, pemberi dan penerima waralaba dapat menjual barang-barang pendukung usaha utama. Barang pendukung usaha utama yang dijual sebagaimana dimaksud pada ayat (2) paling banyak 10% dari total jumlah jenis barang yang dijual, Pengawasan ketentuan ini dilakukan oleh Tim Pengawas yang dibentuk oleh Direktorat Jendral Perdagangan Dalam Negeri. Selanjutnya pada Pasal 27 mengatur tentang pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan kepada penerima waralaba sesuai dengan ketentuan. Pasal 30 mengatur tentang pemilik STPW pemberi waralaba berasal dari luar negeri maupun dalam negeri wajib menyampaikan laporan kegiatan *franchise* kepada Direktur Bina Usaha Perdagangan Kementerian Perdagangan.

Perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Menurut ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Perjanjian juga diartikan sebagai suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih, karena dalam Pasal 1338 menjelaskan aspek *sunt servanda*. Mengingat bahwa perjanjian adalah peraturan bagi para pihak yang membuatnya, maka isi perjanjian tersebut apabila tidak dilaksanakan akan mengakibatkan adanya sanksi yang berpihak bagi para pihak yang melanggar. Demikian dalam perjanjian waralaba ini dibuat dalam bentuk tertulis yang terdiri beberapa pasal yang memuat tentang hak dan kewajiban *Franchisor* dan *Franchisee*.

Perjanjian adalah perbuatan hukum, perbuatan hukum yang dimaksud adalah suatu perbuatan yang dilakukan oleh subyek hukum yang dimana dapat menimbulkan suatu akibat yang dikehendaki oleh orang yang melakukannya. Perbuatan hukum ini menimbulkan hak dan kewajiban.

Demikian juga dalam perjanjian waralaba, hak dan kewajiban para pihak diatur secara rinci. Franchisor berhak memberikan izin waralaba untuk mendirikan dan mengelola gerai sesuai ketentuan perjanjian, serta berkewajiban menyediakan pelatihan, pendidikan, dan pasokan produk kepada Franchisee. Sementara itu, Franchisee berhak melakukan pemesanan dan pengembalian produk yang rusak sesuai panduan, serta berkewajiban membayar royalti, membuka dan mengelola gerai sesuai waktu yang ditentukan, menanggung biaya pelatihan, dan melakukan perbaikan gerai atas biayanya sendiri sesuai standar Franchisor. Ketentuan tersebut menunjukkan adanya keseimbangan hak dan kewajiban yang menjadi dasar hubungan hukum antara Franchisor dan Franchisee.

Sebagai suatu regulasi sosial dalam kehidupan ekonomi, kehadiran bisnis *franchise* telah menimbulkan permasalahan dibidang hukum. Hal ini sebagai akibat adanya hubungan-hubungan dalam sistem *franchise* yang dibangun atas dasar hubungan kontrak, yang dikenal dengan kontrak *franchise*. Kontrak *franchise* merupakan pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemilik *franchise* atau yang disebut franchisor dan pemegang *franchise* yang disebut *franchisee*. Setiap *franchisor* pada umumnya mempunyai suatu standar kontrak yang ditawarkan pada calon *franchisee* untuk dapat disepakati, dimana bentuk kontrak yang telah dibuat oleh *franchisor* ini disusun oleh para ahli hukumnya sehingga substansinya sebagian besar menguntungkan *franchisor* atau minimal tidak merugikan serta dapat melindunginya.

Di Indonesia pada saat ini belum terdapat perundang-undangan yang secara khusus mengatur tentang kontrak bisnis *franchise*. Sehingga praktek yang dilakukan selama ini masih didasrkan pada kontrak tertulis dalam bentuk kontrak kerjasama. Hal ini dilakukan oleh *franchisor* dan *franchisee* berdasarkan atas-asas kebebasan berkontrak seperti yang tertuang dalam pasal 1338 KUH Perdata. Karena kontrak *franchise* hanya didasrkan pada kontrak kerjasama, maka kedua belah pihak harus benar-benar teliti dan hati-hati terhadap hal-hal yang telah disepakati. Ketiadaan peraturan hukum yang secara khusus mengatur tentang kontrak *franchise* di Indonesia, mengharuskan pemerintah Indonesia untuk mengambil kebijakan-kebijakan dalam rangka pembinaan, pengembangan bisnis *franchise* ini serta aspek-aspek hukumnya. Sudargo Gautama mengatakan, memang tak satupun dalam kontrak *franchise* yang dilakukan di Indonesia terdaftar, umumnya hanya ada kontrak dibawah tangan atau paling tidak kontrak dihadapan Notaris.

Hakim dalam persidangan ini secara formil dapat menerima permohonan tersebut. Majelis Hakim sependapat dengan pertimbangan hukum dalam putusan itu, karena pada prinsipnya telah dipertimbangkan dengan benar, sehingga oleh Majelis Hakim berpendapat bahwa putusan *a quo* sudah tepat dan benar serta beralasan hukum sehingga oleh Majelis Hakim menyetujui dan diambil alih sebagai pertimbangan sendiri dalam memutus perkara ini, serta menjadi bagian dari dan telah termasuk dalam putusan ini dan menguatkan putusan pada persidangan sebelumnya, tertanggal 9 Mei 2018 Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jak.Sel.

Setelahnya Hakim mengadili untuk menerima permohonan *franchisor*, yang dalam persidangan ini berlaku sebagai Pembanding, selanjutnya dengan ditetapkannya putusan ini, menandakan dikuatkannya Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan tanggal 9 Mei 2018 Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel.

Perlindungan Hukum Terhadap Franchisor dalam Sengketa Perjanjian Waralaba

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata). Ketentuan Undang-Undang Hukum Perdata telah mengatur mengenai perlindungan terhadap bisnis waralaba, diantaranya tentang perjanjian atau kontrak, dimana kontrak merupakan dasar hukum yang memberikan perlindungan bagi para pihak dalam melakukan perjanjian bisnis waralaba. Secara umum dalam membuat perjanjian kontrak dalam usaha waralaba, harus memenuhi syarat sah sebuah perjanjian tertulis yang terdapat dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Dengan adanya suatu kontrak perjanjian waralaba yang telah disepakati, maka para pihak tidak diperbolehkan untuk menarik diri dari perjanjian yang telah disepakati. Hal ini sesuai dengan Ketentuan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yakni: suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena 12 alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cakap untuk itu.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Selain perlindungan hukum terhadap para pihak dalam bisnis di atas, Pemerintah juga telah mengeluarkan ketentuan khusus terhadap usaha bisnis waralaba, dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Tujuan peraturan tersebut untuk menciptakan tertib usaha, serta upaya perlindungan terhadap penerima waralaba (*franchisee*) dan pemberi waralaba (*franchisor*).

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Salah satu bentuk perlindungan hukum terhadap waralaba telah dijelaskan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba, Pasal 6 mengatur bahwa, penyelenggaraan waralaba harus didasarkan pada Perjanjian

Waralaba yang dibuat antara para pihak yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum di Indonesia.

Sebagai suatu regulasi sosial dalam perputaran roda ekonomi, kehadiran bisnis *franchise* telah memunculkan permasalahan hukum. Hal ini sebagai akibat dari adanya hubungan-hubungan dalam sistem *franchise* yang diciptakan atas dasar hubungan kontrak, yang dikenal dengan kontrak *franchise*. Kontrak *franchise* merupakan sebuah metode hukum yang mengedepankan tanggung jawab dari pemilik waralaba atau yang biasa disebut *franchisor* dan penerima *franchise* yang juga biasa disebut dengan *franchisee*. Lazimnya *franchisor* memiliki suatu standar kontrak yang ditawarkan kepada calon *franchisee* untuk dapat disepakati, dimana bentuk kontrak yang telah dibuat oleh *franchisor* bersama dengan para ahli hukumnya ini membuat substansinya menjadi menguntungkan pihak *franchisor* atau minimal tidak merugikan serta dapat melindunginya.

Kembali mengutip pernyataan dari Sudargo Gautama, memang tak satupun dalam kontrak *franchise* yang dilakukan di Indonesia terdaftar, umumnya hanya ada kontrak dibawah tangan atau paling tidak kontrak yang dibuat oleh atau dihadapan Notaris. Perlu bagi pemerintah untuk secara khusus mengembangkan usaha *franchise* dalam rangka memperluas kesempatan kerja dan kesempatan berusaha, serta sebagai upaya untuk mengoptimalkan kesejahteraan ekonomi bagi masyarakat Indonesia. Untuk itu, pemerintah menciptakan sebuah regulasi usaha serta upaya perlindungan terhadap kedua belah pihak yang terlibat dalam waralaba maka diperlukan untuk menetapkan ketentuan tentang kegiatan usaha berbasis *franchise* sehingga pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Waralaba adalah pilihan untuk berwirausaha dengan risiko paling kecil. Pada mulanya waralaba dimulai dari

keberhasilan usaha yang diperoleh pemilik merek atau *Franchisor*. Dengan konsep waralaba, *Franchisor* akan berbagi keberhasilan usahanya kepada *Franchisee* dikarenakan sebelumnya *franchisor* telah melakukan dan membuat satu formulasi yang telah berhasil sesuai dengan pengalamannya. *Franchisee* hanya tinggal memikirkan upaya untuk mengoptimalkan penjualan dan keuntungan dalam outletnya sendiri, dengan terus menerus mengembangkan setiap pendekatan dan strategi usahanya agar sasaran konsumennya dapat dicapai dengan tepat. Sedangkan *franchisor* cukup menjaga nilai kompetitif pada produk yang dimilikinya, dan memberikan segala dukungan kepada *franchisee* untuk mengoptimalkan upayanya secara efektif. Dengan adanya perlindungan hukum terhadap *Franchisor* atas kerugian *Franchisor*, maka *Franchisor* dapat melakukan upaya hukum sebagai bentuk atas perlindungan hukum mengajukan gugatan ke Pengadilan Negeri guna menyelesaikan masalah yang terjadi antara *Franchisor* dan *Franchisee* dalam kasus ini antara MYSalon dan RL dalam kasus Wanprestasi.

Kesimpulan

Perjanjian yang dibuat dan disepakati oleh pemilik waralaba dengan penerima waralaba tersebut dalam perjalanannya memang ditemui tindakan wanprestasi yang dilakukan oleh penerima waralaba tersebut, dari salah satu hasil persidangan yang didapat dari persidangan tersebut telah terbukti bahwa pihak penerima waralaba telah melakukan tindakan wanprestasi terhadap pemilik waralaba. Berdasarkan segala pemeriksaan yang telah dilakukan, hakim memutuskan untuk mengakhiri kerjasama yang dilakukan antara MYSalon dengan RL lalu memerintahkan agar *franchisee* tetap melaksanakan seluruh pembayaran-pembayaran yang tertunggak kepada *franchisor* dan menguatkan putusan pada pertimbangan sebelumnya sekaligus membentuk sebuah

perlindungan hukum untuk pemilik waralaba, dengan kata lain, kasus wanprestasi ini terjadi dikarenakan pihak *franchisee* yang tidak mampu menjalankan isi dari perjanjian kerjasama yang telah disepakati bersama dengan *franchisor*.

Perlindungan hukum terhadap pelaku usaha waralaba berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yaitu perlindungan hukum yang diberikan kepada *franchisee* adalah berupa perjanjian waralaba yang dibuat oleh *franchisor*. Perjanjian ini disepakati oleh para pihak yakni *franchisor* dan *franchisee*. Hal ini terlihat dari lebih banyaknya kewajiban atau tanggung jawab yang harus ditanggung dibandingkan dengan hak yang diperoleh pihak *franchisee*.

Pustaka Acuan

- Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), h. 1.
- Hakikat Pentingnya Perlindungan dan Penegakan Hukum, dari www.slideshare.net/Lisaatwi Diakses pada tanggal 30 Juli 2020 pukul 03.28 WIB.
- Pengertian Perlindungan Hukum Menurut Para Ahli, dari <https://tesishukum.com/pengertian-perlindungan-hukum-menurut-para-ahli/> Diakses pada tanggal 30 Juli 2020 pukul 03.07 WIB.
- Prodjodikoro, Wirjono, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, Bandung: Mandar Maju, 2002.
- Roni Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum*. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), h. 13.
- Salim, *Hukum Kontrak; Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Cet. 4, (Jakarta: Sinar Grafika 2006). h. 25.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa*, (Jakarta: Kencana Pramedia Grup 2014). h. 85.

