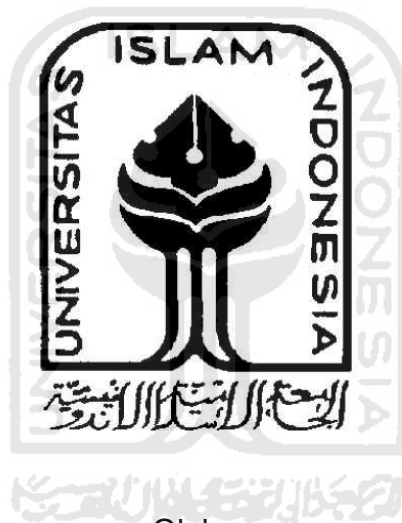


**Ketidakseimbangan Kedudukan Antara *Franchisor*
Dan *Franchisee* Dalam Pelaksanaan *Franchise*
*Agreement***

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana
(Strata-1) pada Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia
Yogyakarta



Oleh :

Mahdiati Fauziah Permatasari

No. Mahasiswa : 04410165

Program Studi : Ilmu Hukum

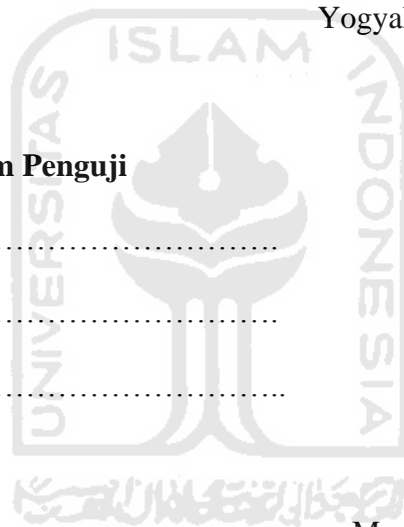
**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA
YOGYAKARTA
2007**

**KETIDAKSEIMBANGAN KEDUDUKAN ANTARA
FRANCHISOR DAN FRANCHISEE DALAM PELAKSANAAN
FRANCHISE AGREEMENT**

Telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji dalam Ujian Tugas Akhir/Pendadaran
pada tanggal 28 Februari 2008 dan dinyatakan **LULUS**

Yogyakarta, 28 Februari 2008

	Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Ketua	:	:
2. Anggota	:	:
3. Anggota	:	:



Mengetahui :

Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
Fakultas Hukum
Dekan

(Dr. Mustaqiem, S.H., M.si)

MOTTO

✦ *Sesungguhnya, hanya orang-orang yang bersabarlah yang dicukupkan pahala mereka tanpa batas*

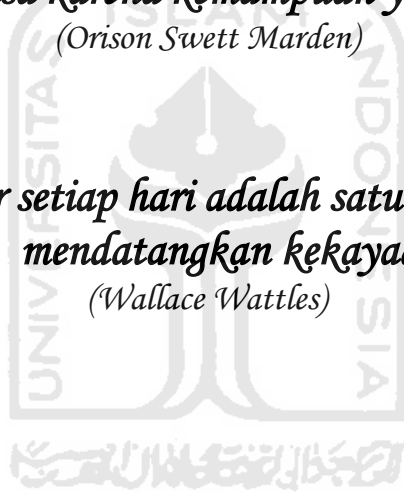
(QS. Az-Zumar: 10)

✦ *Aku tidak bisa bukan karena kekurangan yang kamu miliki, tapi aku bisa karena kemampuan yang aku miliki*

(Orison Swett Marden)

✦ *Bersyukur setiap hari adalah satu syarat untuk mendatangkan kekayaan*

(Wallace Wattles)



KARYA SEDERHANA INI
AKU PERSEMBAHKAN UNTUK:

KEDUA ORANG TUA KU :

*IBU, yang telah melahirkan dan membesarkan aku sebagai
satu-satunya permata hidupnya...*

*Aku akan menjadi permata terbaik untukmu.. Terimakasih
untuk cintamu yang selalu mengelilingiku...*

*AYAH, yang selalu memberikan yang terbaik untukku...
Terimakasih telah menjadi orangtua sekaligus sahabat,
kakak, adik,, Engkau adalah lelaki terhebat untukku...*

*MBAH PUTRI , yang pasti tersenyum untukku di surga
sana...*

*SESEORANG, yang selalu ada untukku dan menemani
setiap langkahku... Terimakasih atas kesabaran dan
kasihmu untukku...*

INDRA.

Semoga ridho ALLAH selalu untuk kita, AMIN...

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur hanya pada kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan segala ridho, berkah, dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi yang berjudul *KETIDAKSEIMBANGAN KEDUDUKAN ANTARA FRANCHISOR DAN FRANCHISEE DALAM PELAKSANAAN FRANCHISE AGREEMENT*. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana (Strata-1) pada Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.

Skripsi ini tentunya tidak dapat selesai tanpa bantuan dan dukungan para pihak. Dengan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Mustaqiem, S.H., M.Si., Dekan Fakultas Hukum Universitas Indonesia Yogyakarta.
2. Dr. Ridwan Khairandy, S.H., M.H., selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
Terimakasih bapak, atas bimbingan, nasehat, dan waktu luangnya.
3. Camelia Malik, S.H., M.Hum., terimakasih sudah mau sabar membimbing saya dan selalu mengingatkan saya untuk tepat waktu. Sukses selalu buat Mbak Lia atau Ibu Camelia.
4. Seluruh dosen Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia yang telah memberiku ilmu yang akan selalu bermanfaat untukku.
5. Liona, S.H., terimakasih banyak untuk idenya, dan selamat untuk gelar Sarjana Hukumnya. Aku akan menyusul...!!!!

6. Tela Tela Fried Cassava, yang telah mau bekerjasama untuk mewujudkan skripsi ini.
7. Rafee, Audy, Bella, dan Macho. Malaikat-malaikatku yang selalu membuatku tersenyum.
8. Sepupuku, Nyonya Amir dan Nyonya Udin, terimakasih buat semua. Yang berbeda dari kita hanyalah tidak dilahirkan oleh rahim yang sama, tapi eratnya kita melebihi apapun di dunia, termasuk saudara yang dilahirkan oleh satu rahim.
9. Bude Pagi, ibu kedua untukku, terimakasih atas semua petuah-petuhannya.
10. Adik-adikku sayang, Iwan, Vika, Tria. Seneng banget aku bisa ada di antara kalian semua. Makasih ya...
11. Sepupuku tersayang, Danish, yang rela menemani dan membantuku setiap saat.
12. Sahabat-sahabatku, Irma, Sadam, Cha-cha, Yonez. Bersama kalian aku punya banyak cerita seru dalam hidup. Tidak terasa waktu berjalan dengan cepat. Banyak kenangan indah kita di kampus tercinta ini. Tapi kumpul-kumpul harus tetep ada.
13. Teman-teman KKN angkatan 34 SL-151, debi, vivi, wisnu, dan estu. Semoga tali silaturahmi kita tidak pernah putus dan terimakasih semangat kalian untukku.
14. Teman-teman satu bimbingan, prita, resti, sari, tiada kata selain
ALHAMDULILLAH.

15. Dan bagi semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Terimakasih yang tiada tara atas dukungan dan bantuannya untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas dengan kebaikan yang berlipat.

Tentunya skripsi yang telah dibuat penulis masih jauh dari sempurna. Masih terdapat kekurangan di berbagai aspek, baik dalam aspek penulisan maupun dalam aspek kemampuan menjelaskan pokok permasalahannya. Karena itu, penulis masih harus terus belajar untuk memperbaiki kekurangan dan kesalahan yang ada. Harapan penulis, semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat baik bagi pribadi, nusa, bangsa, terlebih bagi perkembangan ilmu hukum.

Yogyakarta, 21 Januari 2008

Penulis

(Mahdiati Fauziah Permatasari)

DAFTAR ISI

Pengesahan	i
Motto dan Persembahan	ii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vii
Abstrak	ix
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Studi Pustaka	9
E. Metode Penelitian	20
BAB II : TINJAUAN UMUM PERJANJIAN DAN WARALABA	24
A. Pengertian perjanjian dan unsur perjanjian	24
B. Asas-asas perjanjian	31
C. Syarat sah perjanjian	39
D. Definisi waralaba	55
E. Jenis-jenis waralaba	62

BAB III	:	ANALISIS KETIDAKSEIMBANGAN KEDUDUKAN ANTARA PEWARALABA DAN TERWARALABA DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA	68
	A.	Kedudukan pewaralaba dan terwaralaba dalam pelaksanaan perjanjian waralaba	68
	B.	Akibat hukum dari perjanjian waralaba yang mengandung ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba	88
BAB IV	:	PENUTUP	110
	A.	Kesimpulan	110
	B.	Saran	111
Daftar Pustaka		112
Lampiran		115

ABSTRAK

Studi ini bertujuan untuk mengetahui ketidakseimbangan kedudukan antara *franchisor* (pewaralaba) dan *franchisee* (terwaralaba) dalam pelaksanaan *franchise agreement* (perjanjian waralaba). Karena dalam pelaksanaannya kebanyakan terwaralaba dirugikan dari kontrak waralaba yang berbentuk baku dengan prinsip *take it or leave it*. Kontrak tersebut timbul karena posisi pewaralaba yang lebih kuat dibanding terwaralaba (tidak seimbang), yang nantinya dapat menimbulkan ketidakadilan dalam pelaksanaan kontrak tersebut.

Rumusan masalah yang diajukan yaitu : Bagaimana kedudukan pewaralaba dan terwaralaba dalam pelaksanaan perjanjian waralaba?; dan Bagaimana akibat hukum dari perjanjian waralaba yang mengandung ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba?

Penelitian ini termasuk tipologi penelitian hukum normatif. Data penelitian dikumpulkan dengan cara studi dokumen/kepustakaan yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku, makalah, artikel, yang berkaitan dengan objek penelitian. Analisis dilakukan dengan analisis kualitatif dan dipadukan dengan pendekatan yuridis normatif.

Hasil studi ini menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan perjanjian waralaba terdapat ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba, yaitu kedudukan lebih kuat pada pewaralaba dibandingkan dengan terwaralaba. Hal ini dikarenakan pewaralaba memiliki posisi tawar yang lebih tinggi atas perjanjian waralaba dengan hanya memberikan pilihan *take it or leave it* bagi terwaralaba. Perjanjian waralaba dapat dikatakan tidak memenuhi syarat sah subjektif suatu perjanjian, dan mempunyai akibat hukum dapat dibatalkan sepanjang para pihak menghendaki demikian. Penelitian ini merekomendasikan perlunya pewaralaba mengikutsertakan terwaralaba dalam membuat perjanjian waralaba dan bukan didasarkan pada kontrak baku yang telah ada. Bagi terwaralaba yang merasa dirugikan atas kedudukan tidak seimbangan kedudukan yang dimiliki pewaralaba, agar mengupayakan keadilan untuk dirinya, salah satunya dengan upaya hukum yaitu dengan memintakan pembatalan perjanjian di hadapan pengadilan.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Konsep bisnis *franchise* (selanjutnya disebut waralaba) akhir-akhir ini telah menjadi salah satu *trendsetter* yang memberi warna baru dinamika perekonomian Indonesia. Setidaknya dalam tiga tahun terakhir, animo masyarakat Indonesia terhadap munculnya peluang usaha waralaba sangat signifikan. Animo ini terefleksi pada dua cermin yakni, jumlah *franchisee* (selanjutnya disebut terwaralaba) dan jumlah peluang usaha (*business opportunity*) yang terkonversi menjadi waralaba.¹

Agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki satu teritori adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi *franchisor* (selanjutnya disebut pewartalaba) maupun terwaralaba. Karenanya, kita dapat melihat bahwa di negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas, waralaba berkembang pesat, misalnya di Amerika Serikat dan Jepang. Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI Nomor 16/1997 tentang waralaba. PP ini dicabut dan diganti dengan PP No. 42/2007 tentang Waralaba. Selanjutnya ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum dalam format bisnis waralaba adalah Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara

¹ Yohanes Heidy Purnama, *Epidemi Tren Konsep Bisnis Waralaba*, www.neo-promosindo.com, (diakses tanggal 25-10-2007)

Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Undang-Undang No.14/2001 tentang Paten, Undang-Undang No.15/2001 tentang Merek, dan Undang-Undang No.20/2000 tentang Rahasia Dagang.²

Di Indonesia, waralaba yang berkembang pesat di berbagai bidang usaha, diantaranya adalah :³

1. Waralaba yang sangat menguntungkan adalah waralaba di bidang makanan, contohnya Wong Solo, Sapo Oriental, CFC, Hop-Hop, Red Crispy, papa Rons, dan lain-lain.
2. Waralaba berbentuk retail mini outlet, contohnya adalah Indomaret, Yomart, AlfaMart. Kesemuanya banyak menyebar ke pelosok kampung dan pemukiman padat penduduk.
3. Di bidang telematika atau *information & communication technology*, juga mulai diminati pada 3 tahun ini berkembang beberapa bidang waralaba seperti distribusi tinta printer refill/catridge (Inke, X4Print, Veneta, dll), pendidikan komputer (Widayloka, Binus), distribusi peralatan komputer (Micronics Distributions), Warnet ataupun NetCafe (Multiplus, Java NetCafe, Net Ezy), kantor konsultasi JSI, dan lain-lain.
4. Di bidang pendidikan, contohnya Science Buddies, ITutorNet, Primagama. Begitu juga taman bermain (SuperKids), dan taman kanak-

² Wikipedia Indonesia-Ensiklopedia bebas Berbahasa Indonesia, *Waralaba*, www.wikipedia.com, (diakses pada 25-10-2007).

³ *Ibid.*

kanak (fastractKids, Kids2success, Town for Kids). Kemudian pendidikan bahasa Inggris, yaitu EF/English First, ILP, Direct English.

Waralaba diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh Issac Singer, pembuat mesin jahit Singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal, namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di Amerika Serikat. Kemudian, caranya ini diikuti oleh pewaralaba lain yang lebih sukses, John S Pemberton, pendiri Coca-Cola. Namun, menurut sumber lain, yang mengikuti Singer kemudian bukanlah Coca-Cola, melainkan sebuah industri otomotif AS, General Motors Industry di tahun 1898. Contoh lain di AS adalah sebuah sistem telegraf yang telah dioperasikan oleh berbagai perusahaan jalan kereta api, tetapi dikendalikan oleh Western Union, serta persetujuan eksklusif antar pabrikan mobil dengan dealer.⁴

Di Indonesia, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Perkembangan kedua dimulai pada tahun 1970-an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu terwaralaba tidak sekedar menjadi penyalur, namun juga memiliki hak untuk memproduksi produknya.⁵

Mengapa perkembangan waralaba di Indonesia hingga saat ini sangat pesat? Menurut Pietra Sarosa, salah seorang pengamat waralaba, mengatakan seorang pemodal dalam menjalankan investasi tidak harus memulai dari nol. Karena dalam

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.*

banyak penelitian memperlihatkan bahwa 90 persen usaha bisnis itu gagal dalam tiga tahun pertama.⁶ Apabila seseorang memulai usaha dari nol dan gagal, tidak bisa dibayangkan berapa kerugian yang ditanggung, baik kerugian materiil maupun immateriil (tenaga). Jadi, merintis usaha dengan cara waralaba merupakan pilihan yang tepat untuk mengurangi resiko kegagalan.

Selain alasan yang dipaparkan di atas, penyebab perkembangan waralaba yang sangat pesat juga dikarenakan kehidupan manusia di zaman modern ini begitu cepat berputar. Persaingan semakin lama semakin ketat, sehingga mereka yang tidak dapat bertahan dalam persaingan usaha akan tersisih. Dari alasan tersebut, kita juga harus melihat kondisi di Indonesia yang keadaan ekonominya belum stabil dan pelaku bisnis Indonesia didominasi oleh pengusaha kecil dan menengah. Oleh karena itu, pelaku usaha dituntut untuk menemukan cara yang efektif untuk memperluas usaha. Cara yang dianggap efektif ini adalah dengan waralaba. Pola ini dinilai efektif serta menjawab tantangan modern, bukan berarti pola pendistribusian barang/jasa melalui pola keagenan, *distributorship*, dan lain-lain tidak efektif, namun untuk dasawarsa ke depan, pola waralaba ini akan banyak mendapat perhatian para pelaku usaha di Indonesia.⁷

Menurut Bob Brooke, keuntungan utama dalam bisnis waralaba adalah karena risikonya yang sangat minimal. Namun, tidak berarti waralaba sama sekali

⁶ Ridwan Khairandy, *Franchisor Sebagai Predator : Perlunya Iktikad Baik Dalam Pelaksanaan Kontrak Franchise*, oleh Rdwan Khairandy, ed, *Masalah-Masalah Hukum Ekonomi Kontemporer*, Fakultas Hukum UI, Lembaga Studi Hukum dan Ekonomi, 2006, hlm. 30.

⁷ P. Lindawati S.Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler dalam Prespektif Hukum dan Ekonomi*, CV.Utomo, Bandung, 2004, hlm. 1-2.

bebas dari risiko. Risiko terbesar waralaba adalah karena pihak terwaralaba tidak memahami sistem yang ditawarkan oleh pewaralaba. Kesalahan besar yang biasa terjadi yaitu, pihak terwaralaba tidak melakukan *investigate before infesting*. Investigasi yang dilakukan, baik terhadap sistem maupun kisah usaha dari pewaralaba.⁸ Jadi, jangan pernah langsung menaruh kepercayaan yang besar terhadap seseorang sebagai pewaralaba, harus dilihat dan dipahami dengan mendetail, seperti contohnya, bagaimana perkembangan usaha waralaba milik pewaralaba akhir-akhir ini? Bagaimana pengetahuan dan pengalaman pewaralaba dalam menangani bisnis waralaba ini. Berapa modal awal yang harus diinvestasikan? dan sebagainya.

Keuntungan lainnya menurut Hadi Setia Tunggal dalam bukunya *Frequently Asked (FAQs) Franchising*, adalah dengan membeli waralaba seseorang memperoleh peluang untuk memiliki bisnis dengan relatif cepat, dan karena diidentifikasi dengan produk dan nama dagang yang sudah terkenal, waralaba sering mencapai titik impas lebih cepat daripada bisnis mandiri.⁹ Para pengusaha yang menggunakan bisnis waralaba ini, tidak perlu mengeluarkan anggaran lebih untuk berpromosi atau iklan, karena produk yang diwaralabakan telah dikenal luas oleh masyarakat sehingga pendapatan yang didapatpun juga lebih banyak.

Masih menurut Hadi Setia Tunggal, keuntungan waralaba adalah adanya dukungan dan pelatihan manajemen dari pewaralaba, produk waralaba mempunyai daya tarik merek, dijaminnya mutu produk dan jasa standar, adanya program iklan

⁸ Ridwan Khairandy, *loc.cit.*

⁹ Hadi Setia Tunggal, *Frequently Asked (FAQs) Franchising*, Harvarindo, Jakarta, 2006, hlm. 37.

nasional, terwaralaba memiliki bantuan keuangan dari pewaralaba (misalnya dalam hal pembelian peralatan, persediaan, dan bahkan iuran waralaba), produk dan format bisnis yang sudah terbukti, kekuatan membeli terpusat pada volume besar, pemilihan tempat dan perlindungan teritorial, dan yang terakhir adalah peluang berhasil menjadi lebih besar.¹⁰

Dari keuntungan-keuntungan yang dijelaskan di atas, ternyata dalam menjalankan bisnis waralaba ini masih banyak terdapat ketidakadilan yang ditemukan dan kebanyakan merugikan pihak terwaralaba.

Ketidakadilan yang ditemukan dalam kontrak waralaba tersebut ada empat macam. Pertama, pewaralaba memiliki posisi tawar yang lebih tinggi daripada terwaralabanya. Banyak produk yang ditawarkan oleh pewaralaba secara tidak langsung membujuk terwaralaba untuk menerima kontrak tersebut.¹¹ Tidaklah mungkin apabila satu outlet tidak menjual produk baru dari pewaralaba, sedangkan outlet yang lain menjual produk baru tersebut. Hal itu tentunya akan mengurangi daya tarik terhadap konsumen, sehingga akan mempengaruhi pendapatan.

Posisi tawar yang tidak seimbang menciptakan kontrak sepihak (*one sided contract*). Dalam kontrak waralaba, biasanya pewaralaba telah mempersiapkan terlebih dahulu syarat-syarat dan ketentuan kontrak, kemudian ditawarkan pada pihak terwaralaba berdasarkan *take it or leave it*. Maksudnya, jika terwaralaba merasa tidak puas dengan isi kontrak tersebut, maka mereka tidak mempunyai kekuatan untuk

¹⁰ *Ibid*, hlm.38.

¹¹ Ridwan Khairandy, *loc.cit*.

menolakny, karena seringkali sejak terwaralaba menandatangani kontrak tersebut maka mereka harus merasa bahwa kontrak itu berlaku walaupun syarat dan ketentuan kontrak tersebut hanya ditentukan oleh pewaralaba saja.¹²

Kedua, kesuksesan sistem waralaba dapat dilihat dari kesuksesan individu yang menjalankan sistem tersebut. Untuk memastikan sukses atau tidaknya terwaralaba menjalankan bisnis waralaba dalam kurun waktu tertentu, maka biasanya pewaralaba telah menetapkan kontrol yang ketat terhadap pemilihan lokasi, tampilan, *supplier*, pelatihan karyawan, metode produksi, dan pengiklanan. Penyebab pewaralaba memaksakan menggunakan kontrol tersebut karena kesuksesan terwaralaba secara tidak langsung menambah pendapatan pewaralaba yang didapatkan dari pembayaran royalti, jasa-jasa, dan sewa. Selain itu, sistem waralaba yang baru berdasarkan kesuksesan waralaba yang telah ada.¹³

Karena posisi terwaralaba yang menguntungkan pewaralaba inilah, maka pewaralaba terkadang membuat kebijakan-kebijakan baru secara sepihak, contohnya membuat outlet baru yang letaknya berdekatan dengan outlet yang lama, atau dapat dikatakan masih dalam wilayah jual terwaralaba yang terdahulu. Hal ini menimbulkan dua posisi yang berbeda, yaitu menguntungkan bagi pewaralaba karena akan memaksimalkan royalti yang diterima, dan posisi merugikan bagi terwaralaba karena daerah pemasarannya telah dipersempit dengan hadirnya outlet baru sehingga pendapatan menurun.

¹² *Ibid*, hlm. 30-31.

¹³ *Ibid*, hlm.31.

Ketiga, kegagalan pewaralaba dalam memberikan keuntungan, sebagaimana yang diharapkan terwaralaba, adalah salah satu sumber konflik. Biasanya masing-masing pihak berusaha mencari celah untuk melakukan pemutusan kontrak waralaba, tanpa atau dengan alasan yang tidak wajar. Tentu saja pemutusan dan pengakhiran kontrak secara tidak wajar dan patut akan mengecewakan pihak terwaralaba dan hal tersebut telah melanggar asas iktikad baik dan keadilan.¹⁴

Keempat, hubungan kerjasama yang terjalin terlalu lama antara terwaralaba dan pewaralaba sangat berpotensi untuk memunculkan adanya konflik. Banyaknya perubahan-perubahan yang terjadi seiring dengan berjalannya waktu serta adanya kompetisi usaha, mendesak pewaralaba untuk merubah, memperbaharui, dan meluaskan gerai-gerai atau jasa waralaba yang dimilikinya. Di sisi lain, pewaralaba menuntut perubahan ini semuanya dilakukan oleh pihak terwaralaba dengan tujuan untuk memajukan bisnis yang dimiliki oleh pewaralaba tersebut, yang mungkin saja ide ini bertentangan dengan keinginan para terwaralabanya.¹⁵

Dari pemaparan tentang waralaba diatas, ternyata tidak selamanya format bisnis waralaba ini menguntungkan. Karena ternyata terdapat ketidakseimbangan antara kedua pihak, yaitu pewaralaba dan terwaralaba. Untuk itulah, dalam skripsi ini akan dibahas mengenai ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba dalam pelaksanaan perjanjian waralaba.

¹⁴ *Ibid*, hlm. 33.

¹⁵ *Ibid*.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kedudukan pewaralaba dan terwaralaba dalam pelaksanaan perjanjian waralaba?
2. Bagaimana akibat hukum dari perjanjian waralaba yang mengandung ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui kedudukan pewaralaba dan terwaralaba dalam perjanjian waralaba.
2. Untuk mengetahui akibat hukum atas perjanjian waralaba akibat kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba.

D. Studi Pustaka

Perjanjian atau *verbinten* mengandung pengertian, suatu hubungan hukum kekayaan/harta benda antara dua orang atau lebih, yang memberi kekuatan hak pada satu pihak untuk memperoleh prestasi dan sekaligus mewajibkan pada pihak lain untuk menunaikan prestasi.¹⁶

Perjanjian menurut R.Setiawan adalah :¹⁷

¹⁶ M.Yahya Harahap, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, PT.Alumni, Bandung, 1986, hlm.6.

¹⁷ R.Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, CV.Bina Cipta, Bandung, 1987, hlm.49.

“... suatu perbuatan hukum di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.”

Unsur-unsur dalam suatu perjanjian menurut J.Satrio terdiri dari tiga jenis, yaitu unsur *eesensalia*, unsur *naturalia*, dan unsur *accidentalia*. Ketiganya dapat dijabarkan sebagai berikut :¹⁸

1. Unsur *Essensalia*

Essensalia adalah unsur perjanjian yang harus ada dalam suatu perjanjian, unsur mutlak, di mana tanpa adanya unsur tersebut, perjanjian tidak mungkin ada. Contohnya adalah *causa* (sebab) yang halal merupakan *essensalia* untuk adanya perjanjian. Dalam perjanjian jual-beli harga dan barang yang disepakati kedua belah pihak harus ada. Pada perjanjian yang riil, syarat penyerahan objek perjanjian merupakan *essensalia*, sama seperti bentuk tertentu merupakan *essensalia* dari perjanjian formal.

2. Unsur *Naturalia*

Naturalia adalah unsur perjanjian yang oleh undang-undang diatur, tetapi oleh para pihak dapat disingkirkan atau diganti. Contohnya, kewajiban seorang penjual untuk menanggung biaya penyerahan dan untuk menjamin, dapat disimpangi atas kesepakatan kedua belah pihak.

3. Unsur *Accidentalia*

Accidentalia adalah unsur perjanjian yang ditambahkan oleh para pihak. Undang-undang sendiri tidak mengatur mengenai hal tersebut.

¹⁸ J.Satrio, *Hukum Perjanjian*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992, hlm.57-58.

Contohnya, di dalam suatu perjanjian jual-beli, benda-benda pelengkap tertentu bisa dikecualikan.

Menurut J.Satrio, unsur-unsur perjanjian lebih tepat bila dibagi dua, yaitu unsur *essensialia* dan bukan *essensialia*. Unsur bukan *essensialia* dibagi dua yaitu, unsur *naturalia* dan unsur *accidentalia*.¹⁹

Syarat sah suatu perjanjian sesuai yang diatur dalam pasal 1320 KUH Perdata, terdiri dari :

1. Adanya kesepakatan para pihak;
2. Kecakapan dalam membuat perjanjian;
3. Adanya suatu hal tertentu;
4. Adanya *causa* (sebab) yang halal.

Seperti halnya syarat sah perjanjian yang telah disebutkan di atas, menurut M.Yahya Harahap, syarat sah dari perjanjian juga meliputi empat hal. Keempat syarat sah tersebut diuraikan dengan lebih jelas sebagai berikut :²⁰

1. Adanya perizinan sebagai kata sepakat secara sukarela dari kedua belah pihak yang membuat persetujuan (*toestemming*).

Perizinan sebagai kata sepakat secara sukarela. Untuk mengetahui kapan ada izin (*toestemming*) pada suatu persetujuan, harus berpedoman kepada ketentuan pasal 1321 KUH Perdata yang menjelaskan :

¹⁹ *Ibid*, hlm.57.

²⁰ M.Yahya Harahap, *op.cit.*, hlm.24-27.

Tidak dianggap sah suatu perizinan jika izin kesepakatan tersebut diberikan karena :

- a. Salah pengertian (*dwaling*) atau kekeliruan;
- b. Pemerasan atau dipaksakan (*dwang*);
- c. Adanya penipuan (*bedrog*).

Seperti yang ditentukan undang-undang, persetujuan harus diberikan secara bebas. Persetujuan yang diberikan karena salah pengertian, paksaan, dan penipuan, berarti dalam persetujuan yang diberikan jelas merupakan persetujuan kehendak yang cacat (*wilsgebrek*).

2. Kecakapan atau kedewasaan (*bekwaamheid*) pada diri yang membuat persetujuan

Subjek yang dianggap memiliki kecakapan memberikan persetujuan adalah orang yang mampu melakukan tindakan hukum. Umumnya mereka yang mampu melakukan tindakan hukum ialah orang dewasa, yang sehat akal budinya.

3. Harus mengenai pokok atau objek yang tertentu (*bepaalde onder-werp*)

Objek persetujuan/perjanjian harus mengenai sesuatu yang tertentu. Jadi, objek atau prestasi tadi harus tertentu, sekurang-kurangnya jenisnya dapat ditentukan, baik hal itu mengenai benda yang berwujud ataupun tidak berwujud.

4. Dasar alasan atau sebab yang diperbolehkan (*geoorloofde oorzaak*)

Kausa yang diperbolehkan mempunyai maksud, isi, dan tujuan persetujuan tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kepentingan umum/*openbaar orde*, dan kesusilaan.

Syarat pertama dan kedua merupakan syarat subjektif. Maksudnya, apabila dalam suatu perjanjian syarat tersebut tidak terpenuhi, maka perjanjian tersebut dapat dimintakan pembatalannya.

Sementara syarat ketiga dan keempat disebut syarat objektif. Maksudnya, apabila di dalam suatu perjanjian, syarat-syarat tersebut tidak terpenuhi, maka perjanjian tersebut batal demi hukum.

Jika syarat-syarat yang terdapat dalam pasal 1320 KUH Perdata telah terpenuhi, maka berdasar pasal 1338 KUH Perdata, perjanjian telah memenuhi kekuatan hukum yang sama dengan kekuatan hukum suatu undang-undang. Ketentuan pasal 1338 (1) KUH Perdata menegaskan bahwa :

“Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

Perjanjian mempunyai sifat yang dapat dipaksakan (*afdwingbaarheid*). Dalam perjanjian, kreditur/*schuldeiser* berhak atas prestasi yang telah diperjanjikan. Hak mendapatkan prestasi tadi dilindungi hukum berupa sanksi. Hal ini berarti bahwa kreditor diberi kemampuan oleh hukum untuk memaksa debitor (*schuldenaar*) menyelesaikan pelaksanaan kewajiban/prestasi yang mereka perjanjikan.²¹

²¹ *Ibid*, hlm.9.

Apabila debitor enggan secara sukarela (*vrijwillig*) memenuhi kewajiban prestasi, kreditor dapat meminta kepada pengadilan untuk melaksanakan sanksi hukum, baik berupa eksekusi, ganti rugi (*shade vergoeding*) atau uang paksaan (*dwangsom*). Akan tetapi, tidak seluruh perjanjian mempunyai sifat yang dapat dipaksakan. Pengecualian tersebut terdapat pada perjanjian natural (*natuurlijke verbinten*). Dalam hal ini, perjanjian tersebut bersifat tanpa hak memaksa. Dengan demikian, perjanjian dapat dibedakan antara lain :²²

1. Perjanjian tanpa kekuatan hukum (*zonder rechtswerking*)

Perjanjian tanpa kekuatan hukum ialah perjanjian yang ditinjau dari segi hukum perdata tidak mempunyai akibat hukum yang mengikat. Misalnya perjanjian keagamaan, moral, sopan santun, dan sebagainya.

2. Perjanjian yang mempunyai kekuatan hukum tidak sempurna seperti perjanjian natural.

Ketidaksempurnaan daya hukumnya terletak pada sanksi yang memaksanya, yaitu atas keenggan debitor memenuhi kewajiban prestasi, kreditor tidak diberi kemampuan oleh hukum untuk memaksakan pemenuhan prestasi. Jadi, tidak dapat dipaksakan.

3. Perjanjian yang sempurna daya kekuatan hukumnya (*volledigge rechtswerking*).

Dalam hal ini, pemenuhan dapat dipaksakan kepada debitor jika dia ingkar secara sukarela melaksanakan kewajiban prestasi. Untuk itu, kreditor

²² *Ibid.*

diberi hak oleh hukum untuk menjatuhkan sanksi melalui tuntutan eksekusi pelaksanaan dan eksekusi riil, ganti rugi, serta uang paksa.

Di dalam suatu perjanjian, para pihak mengungkapkan kehendak mereka dalam bentuk janji. Melalui suatu perjanjian, maksud dan tujuan para pihak dapat dicapai. Melalui suatu perjanjian pula, dapat diupayakan perubahan berkenaan dengan pembagian dan pertukaran benda-benda ekonomis maupun jasa, yakni sebagai suatu pergeseran sukarela (*vrijwillige verschuiving*). Contohnya adalah pelaksanaan suatu kontrak bisnis, yaitu dengan cara menyerahkan barang-barang yang tersedia di dalam supermarket setelah diserahkannya sejumlah uang tertentu. Lain halnya dengan kontrak yang dibuat dalam lingkungan keluarga, misalnya “saya akan mencuci dan kamu memasak”.²³

Perjanjian dengan bentuk pertukaran saja tidaklah cukup, mengingat bahwa tidak semua kontrak dapat diwujudkan dalam bentuk pertukaran langsung seperti dua contoh di atas. Kadangkala dalam suatu pertukaran, salah satu pihak harus menunggu pemenuhan apa yang diperjanjikan. Di dalam kontrak, kerjasama para pihak mutlak harus didukung dengan daya psikis, sehingga dapat mempengaruhi dan mendorong para pihak. Kehendak yang muncul akibat daya atau dorongan psikis ini, yang mengungkapkan diri dalam suatu janji merupakan landasan bagi kekuatan hukum mengikat.²⁴

²³ Herlin Budiono, *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian Indonesia-Hukum Perjanjian Berlandaskan Asas-Asas Wigati Indonesia*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 2006, hlm.307-308.

²⁴ *Ibid*, hlm.309.

Menurut Atiyah, suatu kontrak memiliki tiga tujuan dasar, yaitu :

1. Tujuan pertama dan fundamental dari suatu kontrak adalah memaksakan suatu janji dan melindungi harapan wajar yang muncul darinya. Dari tujuan pertama inilah kontrak menemukan bentuk kekuatan mengikatnya.
2. Tujuan kedua adalah mencegah pengayaan (upaya memperkaya diri) yang dilakukan secara tidak adil atau tidak benar.
3. Tujuan ketiga adalah *to prevent certain kinds of harm*.

Tujuan kedua dan ketiga menegaskan syarat pencampuran *community values*, yaitu dari keadilan (*rechtvaardigheid*) dengan kepatutan (*betamelijkheid*), atau dalam hukum adat disebut asas patut atau pantas.

Di samping ketiga tujuan yang tersebut diatas, Herlien Budiono menambahkan tujuan lain yang diturunkan dari asas laras (harmoni) dalam hukum adat, yaitu :²⁵

4. Tujuan keempat dari kontrak adalah mencapai keseimbangan antara kepentingan sendiri dan kepentingan terkait dari pihak lawan.

Di dalam perjanjian, ungkapan kehendak yang dinyatakan (penawaran dan penerimaan) dianggap sebagai elemen konstitutif dari kekuatan mengikat kontraktual. Penawaran dan permintaan mengandung suatu janji, namun, dengan adanya suatu janji bertimpal balik tidak serta merta membentuk perjanjian. Perjanjian baru terbentuk jika ada perjumpaan atau persesuaian antara janji-janji yang ditujukan oleh

²⁵ *Ibid*, hlm.309-310.

para pihak.²⁶ Maksudnya bahwa perjanjian baru terbentuk apabila kedua belah pihak telah menyetujui apa yang menjadi kehendak dan janji masing-masing atau adanya kata sepakat.

Untuk lebih memahami mengenai asas keseimbangan, perlu diketahui mengenai karakteristik dari asas keseimbangan tersebut, diantaranya adalah :²⁷

1. Pengharapan yang Objektif

Dalam suatu perjanjian, kepentingan individu dan masyarakat akan bersamaan dijamin oleh hukum objektif. Perjanjian yang dari sudut substansi atau maksud dan tujuannya ternyata bertentangan dengan kesusilaan atau ketertiban umum, akan menjadi batal demi hukum (*nietig*), begitu juga apabila bertentangan dengan undang-undang.

Asas keseimbangan dilandaskan pada upaya mencapai suatu keadaan seimbang yang mempunyai akibat harus memunculkan pengalihan suatu kekayaan secara absah. Tidak terpenuhinya keseimbangan, dalam konteks asas keseimbangan, tidak semata-mata menegaskan fakta dan keadaan, melainkan lebih dari itu berpengaruh terhadap kekuatan yuridikal perjanjian dimaksud. Ketika suatu perjanjian terbentuk, ketidakseimbangan dapat muncul sebagai akibat perilaku para pihak sendiri ataupun sebagai konsekuensi dari muatan isi perjanjian atau pelaksanaan perjanjian.

2. Kesetaraan Para Pihak

²⁶ *Ibid*, hlm.312.

²⁷ *Ibid*, hlm.317-322.

Akibat ketidaksetaraan prestasi dalam perjanjian timbal balik adalah ketidakseimbangan. Apabila kedudukan lebih kuat tersebut berpengaruh terhadap hubungan prestasi kedua belah pihak, dan mengganggu keseimbangan dalam perjanjian, hal ini dapat menjadi alasan bagi pihak yang dirugikan untuk mengajukan tuntutan ketidakabsahan perjanjian.

Selama prestasi yang diperjanjikan mengutamakan kesetaraan, maka bila suatu saat terjadi ketidakseimbangan, perhatian akan diberikan kepada kesetaraan sesuai dengan yang ada dalam perjanjian.

3. Asas Keseimbangan *In Concreto*

Asas ini dapat digambarkan dengan ilustrasi seperti di bawah ini :

A adalah pedagang radio-televisi, memutuskan menawarkan suatu jenis radio tertentu kepada B seharga Rp 450.000,- namun dalam suratnya, ternyata A melakukan kesalahan dalam mengetik, yaitu harganya menjadi Rp 45.000,- begitu juga surat penawaran A kepada C, telah terjadi kesalahan ketik. Sehingga harga radio yang ia jual, dihargai Rp 400.000,- B maupun C menerima tawaran A melalui pos. A tentunya tidak puas dengan harga jual sebesar Rp 45.000,- karena pernyataan yang ia buat tidak sejalan dengan apa yang sesungguhnya ia kehendaki.

Dalam hal ini, kualitas dari pertukaran prestasi yang dijanjikan dinilai secara objektif, tidak dapat diterima. Sesungguhnya antara A dan B belum terjadi kesepakatan. Seharusnya B menyadari perbedaan harga yang jauh. Hal ini tidak saja akan timbul ketidakseimbangan, B dalam hal ini dengan

menyalahgunakan keadaan, akan memperoleh keuntungan secara tidak adil, yang mengakibatkan pergeseran atau perpindahan kekayaan yang melawan hukum. Prestasi timbal balik ini tidak mencerminkan kesetaraan. Pembentukan perjanjian yang didahului cara atau prosedur yang tidak mencerminkan kesetaraan dan akan berujung pada ketidakseimbangan. Dengan melakukan penelaahan tersebut dapat dicegah dirugikannya salah satu pihak dan merupakan salah satu syarat mencapai keseimbangan.

Berikut ini diungkapkan alasan-alasan mengapa asas keseimbangan bersifat adil. Alasan pertama, dilihat dari latar belakang sosiologi hukum. Melalui suatu kontrak, mengakibatkan di dalam masyarakat terjadi perubahan pembagian atau penyebaran barang dan jasa. Tujuan dari kontrak adalah pertukaran. Namun, bukanlah semata-mata pertukaran, melainkan kenyataan bahwa justru karena pertukaran itu bagi kedua belah pihak muncul sebagai kepatutan sosial. Hubungan hukum antara kedua pihak ini harus dilindungi dari kemungkinan munculnya situasi yang tidak seimbang dan harus didukung pula dengan hukum objektif. Bagi hukum perjanjian Indonesia, sumber demikian tidak akan menimbulkan masalah, mengingat bahwa dalam kenyataan, individu merupakan bagian dari masyarakat dan bahwa individu dan masyarakat tidak terpisahkan satu sama lain, baik formil maupun materiil.²⁸

Alasan kedua, dilihat dari latar belakang filsafat hukum. Landasan pembenaran dari pertukaran dalam masyarakat hukum Indonesia tidak semata-mata

²⁸ *Ibid*, hlm.324.

dilakukan dengan merujuk kepada kehendak individu, tetapi juga didasarkan pada daya atau tekanan psikis yang muncul dari tekanan masyarakat (hukum objektif). Jika kehendak dari satu pihak memiliki kekuatan untuk mempengaruhi kehendak pihak lainnya sehingga pada akhirnya kedua pihak mencapai tujuan sama serta kepentingan individu dan masyarakat tetap berada dalam keseimbangan, daya atau kekuatan alasan pembenar suatu perjanjian dapat dikatakan bersandar pada asas keseimbangan. Fakta bahwa keseimbangan menjadi dasar dari alasan pembenar kekuatan mengikat suatu perjanjian, berarti bahwa hal itu sekaligus berfungsi sebagai payung pelindung. Kesadaran moral dan pencapaian keseimbangan, memberikan jawaban atas pertanyaan filsafat hukum, mengapa asas keseimbangan demikian menentukan.²⁹

Alasan ketiga, dilihat dari aspek kehendak bebas dalam jiwa komunal sebagai daya normatif. Melalui kontrak sebagai instrumen, tercipta keterikatan dan dengan itu terjadilah perubahan-perubahan yang bersumber pada kehendak manusia individual, yaitu kehendak berbuat.³⁰

E. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah Metode Penelitian Hukum Empiris.

1. Tipe Penelitian

²⁹ *Ibid.*

³⁰ *Ibid.*, hlm.325.

Tipe penelitian yang digunakan adalah Tipe Penelitian Hukum Normatif. Tipe penelitian hukum normatif adalah penelitian yang mengacu pada norma-norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan, putusan pengadilan, dan kebiasaan yang berkaitan dengan waralaba.

2. Bahan Hukum

Bahan hukum ada tiga macam, yaitu bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier.

a. Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang diperoleh peneliti secara langsung dari subjek penelitian yang dapat berupa hasil wawancara dan/atau angket (*field research*).

b. Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah bahan hukum yang diperoleh peneliti secara tidak langsung, melalui kepustakaan (*library research*), dokumen, dan jurnal.

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang digunakan sebagai pelengkap dari bahan hukum yang lain. Seperti kamus dan ensiklopedia.

3. Alat Pengumpul Data

Alat pengumpul data adalah studi kepustakaan yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku, makalah, artikel, yang berkaitan dengan objek penelitian.

Hal ini dimaksudkan untuk memberikan dasar atau landasan yang bersifat teoritis, dari permasalahan yang ada, sekaligus untuk kepentingan analisis.

4. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah yuridis normatif, yaitu mengkaji ketentuan peraturan perundang-undangan dengan tetap mengarah kepada permasalahan yang ada, sekaligus meneliti implementasinya dalam dunia praktek.

5. Analisis Data

Analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Data yang diperoleh dan dikumpulkan dalam penelitian ini berupa data yang berasal dari studi pustaka terhadap bahan-bahan hukum primer, sekunder, dan tersier, yang kemudian dianalisis dengan penalaran secara diskriptif kualitatif, yaitu dengan membuat diskripsi berdasar kualitas data yang ada. Hasil penelitian dari data yang diperoleh tersebut dipelajari dan dibahas sebagai suatu bahan yang komprehensif.

6. Sistematika Penulisan

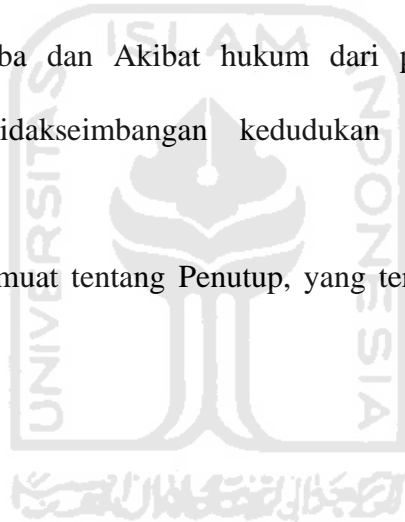
Adapun kajian dalam skripsi ini disusun dalam 4 BAB dengan perincian sebagai berikut :

BAB I memuat tentang Pendahuluan, yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Studi Pustaka, dan Metode Penelitian.

BAB II memuat tentang Tinjauan Umum tentang Perjanjian dan Waralaba, yang terdiri dari Pengertian perjanjian dan unsur-unsur perjanjian, Asas-asas perjanjian, Syarat sah perjanjian, Definisi waralaba, dan Jenis-jenis waralaba.

BAB III memuat tentang ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba dalam pelaksanaan perjanjian waralaba, yang terdiri dari Kedudukan pewaralaba dan terwaralaba dalam pelaksanaan perjanjian waralaba dan Akibat hukum dari perjanjian waralaba yang mengandung ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba.

BAB IV memuat tentang Penutup, yang terdiri dari Kesimpulan dan Saran.



BAB II

TINJAUAN UMUM PERJANJIAN DAN WARALABA

A. Pengertian Perjanjian dan Unsur-Unsur Perjanjian

Pasal 1313 KUH Perdata memberikan pengertian mengenai perjanjian, yaitu suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.

Sebenarnya yang dimaksud dengan perjanjian adalah sekelompok atau sekumpulan perikatan-perikatan yang mengikat para pihak dalam perjanjian yang bersangkutan. Ibaratnya, apabila masing-masing perikatan adalah onderdilnya, maka keseluruhan perikatan merupakan mobilnya dan keseluruhan perikatan yang mempunyai kaitan satu sama lain itu yang dinamakan perjanjian³¹

Perjanjian menurut Subekti adalah suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada orang lain atau di mana kedua pihak tersebut saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Dari peristiwa ini, timbul suatu hubungan antara dua orang itu yang dinamakan perikatan. Perjanjian tersebut menimbulkan suatu perikatan antara dua pihak yang membuatnya. Dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu

³¹ J.Satrio, *Hukum Perikatan-Perikatan yang Lahir dari Perjanjian-Buku I*, Ctk. kedua, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, hlm.6.

rangkaian perikatan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau ditulis.³²

Perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seorang berjanji kepada orang lain atau di mana kedua pihak tersebut saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal, sebagai akibatnya akan menimbulkan perikatan bagi keduanya untuk pemenuhan suatu prestasi sebagai obyek dari perjanjian itu.³³

Dari penjelasan di atas, antara perjanjian dan perikatan terdapat suatu hubungan yang saling terkait. Pasal 1233 KUH Perdata memberikan penjelasan bahwa tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena persetujuan, baik karena undang-undang. Artinya bahwa undang-undang dan perjanjian adalah sumber perikatan. Jadi dapat dikatakan bahwa undang-undang dan perjanjian adalah sumber perikatan, atau bahwa perikatan lahir karena adanya undang-undang dan perjanjian.

Perikatan adalah suatu hubungan hukum yang terjadi baik karena perjanjian maupun karena hukum. Perikatan ini dikarenakan hubungan hukum tersebut mengikat, yaitu kewajiban-kewajiban yang timbul dari adanya perikatan itu dapat dipaksakan secara hukum. Jadi, suatu perjanjian yang tidak mengikat atau tidak dapat dipaksakan adalah bukan perikatan. Suatu perjanjian yang tidak mengikat contohnya

³² Djohari Santosa dan Achmad Ali, *Hukum Perjanjian Indonesia*, Ctk. Kedua, Perpustakaan FH UII, 1989, hlm. 15.

³³ *Ibid*, hlm.45.

adalah perjanjian-perjanjian yang tidak memenuhi syarat-syarat sah suatu perjanjian.³⁴

Perjanjian timbul disebabkan oleh adanya hubungan hukum kekayaan antara dua orang atau lebih. Pendukung hukum perjanjian sekurang-kurangnya harus ada dua orang tertentu. Masing-masing orang itu menduduki tempat yang berbeda. Satu orang menjadi kreditor, dan yang lain menjadi debitor. Kreditor dan debitor ini yang menjadi subjek perjanjian. Kreditor mempunyai hak prestasi, dan debitor memenuhi pelaksanaan prestasi. Beberapa orang kreditor berhadapan dengan seorang debitor atau sebaliknya, tidak akan mengurangi sahnya perjanjian.³⁵

Objek dari suatu perjanjian adalah pemenuhan prestasi. Pasal 1234 KUH Perdata menyebutkan bahwa tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu. Maksudnya adalah prestasi yang diperjanjikan itu ialah untuk menyerahkan, menyerahkan sesuatu, melakukan sesuatu, atau tidak melakukan sesuatu.

Perjanjian dalam bahasa Arab diistilahkan dengan *mu'ahadah Ittifa'* atau akad. Menurut Yan Pramadya Puspa, perjanjian atau persetujuan adalah suatu perbuatan di mana seseorang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap seseorang lain

³⁴ Hardjan Rusli, *Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*, Ctk. Pertama, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 1993, hlm.26-27.

³⁵ M.Yahya Harahap, *op.cit.*, hlm.15.

atau lebih. Sedangkan menurut WJS. Poerwadarminta dalam bukunya Kamus Besar Bahasa Indonesia, memberikan definisi mengenai perjanjian sebagai berikut :³⁶

“Persetujuan (tertulis atau dengan lisan) yang dibuat oleh dua pihak atau lebih yang mana berjanji akan mentaati apa yang tersebut di persetujuan itu...”

Dari definisi-definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa perjanjian adalah suatu perbuatan kesepakatan antara seseorang atau beberapa orang dengan seseorang atau beberapa orang lainnya untuk melakukan suatu perbuatan tertentu.³⁷

Mengenai apa yang telah diperjanjikan, masing-masing pihak haruslah saling menghormati terhadap apa yang telah mereka perjanjikan, sebab di dalam ketentuan hukum yang terdapat dalam Al-Quran surat Al-Maidah ayat 1 yang artinya:³⁸

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.”

Adapun yang dimaksud akad atau perjanjian adalah janji setia kepada Allah SWT, dan juga meliputi perjanjian yang dibuat oleh manusia dengan sesama manusia dalam pergaulan hidupnya sehari-hari.

Menurut doktrin (teori lama) yang disebut dengan perjanjian adalah suatu perbuatan hukum berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum.

³⁶ H.Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Ctk. Ketiga, Sinar Grafika, Jakarta, 2004, hlm.1.

³⁷ *Ibid.*

³⁸ *Ibid*, hlm.2.

Menurut doktrin atau teori lama pula, suatu perjanjian memiliki beberapa unsur diantaranya adalah :³⁹

1. Adanya perbuatan hukum;
2. Persesuaian pernyataan kehendak dari beberapa orang;
3. Persesuaian kehendak harus dipublikasikan atau dinyatakan;
4. Perbuatan hukum terjadi karena kerja sama antara dua orang atau lebih;
5. Pernyataan kehendak (*wilsverklaring*) yang sesuai harus saling bergantung sama lain;
6. Kehendak ditujukan untuk menimbulkan akibat hukum;
7. Akibat hukum itu untuk kepentingan yang satu atas beban yang lain atau timbal balik;
8. Persesuaian kehendak harus dengan mengingat peraturan perundang-undangan.

Menurut teori baru yang dikemukakan oleh Van Dunne, yang dimaksud dengan perjanjian adalah suatu hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum. Sementara menurut Salim HS kontrak atau perjanjian adalah hubungan hukum antara subjek hukum yang satu dengan subjek hukum yang lain dalam bidang harta kekayaan, di mana subjek hukum yang satu berhak atas prestasi dan begitu juga subjek hukum yang lain

³⁹ Salim HS, *Hukum Kontrak-Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Ctk. Pertama, Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 25.

berkewajiban untuk melaksanakan prestasinya sesuai dengan yang telah disepakatinya.⁴⁰

Unsur-unsur dalam suatu perjanjian meliputi tiga hal, menurut J.Satrio ketiga macam unsur-unsur tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :⁴¹

1. Unsur Essensalia

Essensalia adalah unsur perjanjian yang harus ada dalam suatu perjanjian, unsur mutlak, dimana tanpa adanya unsur tersebut, perjanjian tidak mungkin ada. Contohnya adalah *causa* (sebab) yang halal merupakan essensalia untuk adanya perjanjian. Dalam perjanjian jual-beli harga dan barang yang disepakati kedua belah pihak harus ada. Pada perjanjian yang riil, syarat penyerahan objek perjanjian merupakan essensalia, sama seperti bentuk tertentu merupakan essensalia dari perjanjian formal.

Unsur essensalia dalam perjanjian mewakili ketentuan-ketentuan berupa prestasi-prestasi yang wajib dilakukan oleh salah satu atau lebih pihak, yang mencerminkan sifat dari perjanjian tersebut, yang membedakan secara prinsip dari jenis perjanjian lainnya. Misalnya perjanjian jual beli dibedakan dari perjanjian tukar menukar, karena jual beli menurut ketentuan Pasal 1457 KUH Perdata adalah, “suatu perjanjian dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu barang, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang dijanjikan.” Sedangkan tukar menukar

⁴⁰ *Ibid*, hlm. 26-27.

⁴¹ J.Satrio, *Hukum Perjanjian, op.cit.*, hlm.57-58.

menurut Pasal 1541 KUH Perdata adalah, “suatu perjanjian dengan mana kedua belah pihak mengikatkan diri untuk saling memberikan suatu barang secara timbal balik sebagai ganti suatu barang lain.”⁴²

2. Unsur Naturalia

Naturalia adalah unsur perjanjian yang oleh undang-undang diatur, tetapi oleh para pihak dapat disingkirkan atau diganti. Contohnya, kewajiban seorang penjual untuk menanggung biaya penyerahan dan untuk menjamin, dapat disimpangi atas kesepakatan kedua belah pihak.

Unsur Naturalia juga dapat diartikan sebagai unsur yang pasti ada dalam suatu perjanjian tertentu, setelah unsur essensialinya diketahui secara pasti. Misalnya perjanjian yang mengandung unsur essensialia jual beli, pasti akan terdapat unsur naturalia berupa kewajiban dari penjual untuk menanggung kebendaan yang dijual dari cacat-cacat tersembunyi. Ketentuan ini tidak dapat disimpangi oleh para pihak, karena sifat dari jual beli menghendaki demikian, masyarakat tidak akan mentolelir suatu bentuk jual beli, di mana penjual tidak mau menanggung cacat-cacat tersembunyi dari kebendaan yang dijual olehnya.⁴³

3. Unsur Accidentalialia

Accidentalialia adalah unsur perjanjian yang ditambahkan oleh para pihak. Undang-undang sendiri tidak mengatur mengenai hal tersebut.

⁴² Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Ctk. Pertama, Rajawali Pers, Jakarta, 2003, hlm. 85.

⁴³ *Ibid*, hlm. 88-89.

Contohnya, di dalam suatu perjanjian jual-beli, benda-benda pelengkap tertentu bisa dikecualikan.

Unsur *accidentalia* merupakan unsur pelengkap dalam suatu perjanjian yang merupakan ketentuan-ketentuan yang dapat diatur secara menyimpang oleh para pihak, sesuai dengan kehendak para pihak, yang merupakan persyaratan khusus yang ditentukan secara bersama-sama oleh para pihak. Dengan demikian, unsur ini pada hakekatnya bukan merupakan suatu bentuk prestasi yang harus dilaksanakan atau dipenuhi oleh para pihak. Misalnya dalam jual beli adalah ketentuan mengenai tempat dan saat penyerahan kebendaan yang dijual atau dibeli.⁴⁴

B. Asas-Asas Perjanjian

Terdapat empat jenis asas-asas hukum perjanjian yang merupakan asas-asas umum yang harus diperhatikan oleh setiap pihak yang terlibat di dalamnya. Keempat asas tersebut adalah asas kebebasan berkontrak, asas konsensualisme, asas iktikad baik, dan asas *pacta sun servanda*. Asas-asas tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Asas Kebebasan Berkontrak

Sumber dari asas kebebasan berkontrak adalah kebebasan individu, sehingga yang merupakan titik tolaknya adalah kepentingan individu pula.

⁴⁴ *Ibid*, hlm. 89-90.

Dengan demikian dapat dipahami bahwa kebebasan individu memberikan kepadanya kebebasan berkontrak.⁴⁵

Dengan asas kebebasan berkontrak ini, para pihak yang membuat dan mengadakan perjanjian diperbolehkan menyusun dan membuat kesepakatan atau perjanjian yang melahirkan kewajiban apa saja, selama dan sepanjang prestasi yang wajib dilakukan tersebut bukanlah sesuatu yang terlarang.⁴⁶

Asas kebebasan berkontrak dapat dianalisis dari ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang berbunyi, “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Asas kebebasan berkontrak adalah suatu asas yang memberikan kebebasan kepada para pihak untuk :⁴⁷

- a. Membuat atau tidak membuat perjanjian;
- b. Mengadakan perjanjian dengan siapapun;
- c. Menentukan isi perjanjian, pelaksanaan, dan persyaratannya;
- d. Menentukan bentuk perjanjian, baik tertulis maupun lisan.

Latar belakang lahirnya asas kebebasan berkontrak adalah adanya paham individualisme yang secara embrional lahir dalam zaman Yunani. Paham ini kemudian diteruskan oleh kaum *Epicuristen* dan berkembang pesat dalam zaman *renaissance* melalui antara lain ajaran-ajaran Hugo de

⁴⁵ Rosa Agustina T.Pangaribuan, *Asas Kebebasan Berkontrak dan Batas-Batasnya dalam Hukum Perjanjian*, www.theceli.com, (diakses tanggal 28-11-2007)

⁴⁶ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *op.cit.*, hlm.46.

⁴⁷ Salim HS, *op.cit.*, hlm. 9-12.

Grech, Thomas Hobbes, Jhon Locke, dan Rosseau. Menurut paham individualisme, setiap orang bebas untuk memperoleh apa yang dikehendakinya. Dalam hukum kontrak, asas ini diwujudkan dalam kebebasan berkontrak. Teori *laisbet fair* ini menganggap bahwa *the invisible hand* akan menjamin kelangsungan jalannya persaingan bebas. Karena pemerintah sama sekali tidak boleh mengadakan intervensi di dalam kehidupan (sosial ekonomi) masyarakat. Paham individualisme memberikan peluang yang luas kepada golongan kuat (ekonomi) untuk menguasai golongan lemah (ekonomi). Pihak yang kuat menentukan kedudukan pihak lemah. Pihak yang lemah berada dalam kekuasaan pihak yang kuat.⁴⁸

2. Asas Konsensualisme

Asas konsensualisme ini berarti bahwa pada dasarnya suatu perjanjian timbul sejak detik tercapainya konsensus atau kesepakatan antara kedua belah pihak yang melakukan perjanjian. Dengan kata lain, asas konsensualisme ini mensyaratkan bahwa perjanjian itu telah sah jika tercapai sepakat mengenai hal-hal pokok dan tidak membutuhkan lagi formalitas.⁴⁹

Asas konsensualisme dapat disimpulkan dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Dalam pasal tersebut ditentukan bahwa salah satu syarat sahnya perjanjian adalah adanya kesepakatan kedua belah pihak. Asas

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ Djohari Santosa dan Achmad Ali, *op.cit.*, hlm.45-46.

konsensualisme merupakan asas yang menyatakan bahwa perjanjian pada umumnya tidak diadakan secara formal, tetapi cukup dengan adanya kesepakatan kedua belah pihak. Kesepakatan merupakan persesuaian antara kehendak dan pernyataan yang dibuat oleh kedua belah pihak.

Berikut adalah sejarah munculnya asas konsensualisme. Asas konsensualisme muncul diilhami dari hukum Romawi dan hukum Jerman. Di dalam hukum Jerman tidak dikenal asas konsensualisme, tetapi yang dikenal adalah perjanjian riil dan perjanjian formal. Perjanjian riil adalah suatu perjanjian yang dibuat dan dilaksanakan secara nyata. Sedangkan yang disebut perjanjian formal adalah suatu perjanjian yang telah ditentukan bentuknya, yaitu tertulis (baik berupa akta autentik maupun akta di bawah tangan). Dalam hukum Romawi dikenal istilah *contractus verbis literis* dan *contractus innominat*. Mempunyai arti bahwa terjadinya perjanjian apabila memenuhi bentuk yang telah ditetapkan. Asas konsensualisme yang dikenal dalam KUH Perdata adalah berkaitan dengan bentuk perjanjian.⁵⁰

3. Asas Iktikad baik (*In Good Faith*) atau (*Goede Trouw*)

Semua perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik, seperti yang dikatakan dalam Pasal 1338 KUH Perdata. Pengertian iktikad baik mempunyai dua arti. Arti yang pertama adalah arti yang objektif, yaitu bahwa perjanjian yang dibuat itu mesti dilaksanakan dengan mengindahkan norma-norma kepatutan dan kesusilaan. Konsekuensinya di sini adalah

⁵⁰ Salim HS, *op.cit.*, hlm. 10.

hakim boleh melakukan intervensi terhadap isi perjanjian yang telah dibuat para pihak yang bersangkutan. Arti yang kedua adalah arti subjektif, yaitu pengertian iktikad baik terletak dalam sikap batin seseorang.⁵¹

Asas iktikad baik dapat disimpulkan dalam Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata yang berbunyi, “Perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik.” Asas iktikad baik merupakan asas bahwa para pihak harus melaksanakan substansi kontrak berdasarkan kepercayaan atau keyakinan yang teguh atau kemauan baik dari para pihak. Asas iktikad baik dibagi menjadi dua macam, yaitu iktikad baik nisbi dan iktikad baik mutlak. Pada iktikad baik nisbi, orang memperhatikan sikap dan tingkah laku yang nyata dari subjek. Pada iktikad baik mutlak, penilaiannya terletak pada akal sehat dan keadilan, dibuat ukuran yang objektif untuk menilai keadaan (penilaian tidak memihak) menurut norma-norma yang objektif.⁵²

Walaupun iktikad baik menjadi asas yang paling penting dalam hukum kontrak atau hukum perjanjian dan diterima dalam berbagai sistem hukum, tetapi hingga kini doktrin iktikad baik masih merupakan sesuatu yang kontroversial. Perdebatan utama yang muncul adalah berkaitan dengan apa sebenarnya yang dimaksud dengan iktikad baik. Allan E. Farnsworth bahkan menyatakan, di mana doktrin iktikad baik diterima, maka pasti timbul perbedaan dalam mengartikan iktikad baik tersebut. Akibatnya tidak

⁵¹ Djohari Santosa dan Achmad Ali, *op.cit.*, hlm.45-46.

⁵² Salim HS, *op.cit.*, hlm. 10-11.

ada makna tunggal iktikad baik dan berkembang banyak definisi iktikad baik. Dalam hukum kontrak, iktikad baik mempunyai tiga fungsi. Pertama adalah mengajarkan bahwa seluruh kontrak harus ditafsirkan sesuai dengan iktikad baik, kedua adalah fungsi menambah, ketiga adalah fungsi membatasi dan meniadakan. Ketiganya dapat diuraikan sebagai berikut :⁵³

a. Penafsiran kontrak harus didasarkan kepada iktikad baik

Suatu kontrak terdiri dari serangkaian kata. Oleh karena itu, untuk menetapkan isi kontrak, perlu dilakukan penafsiran, sehingga dapat diketahui dengan jelas maksud para pihak dalam kontrak. Menurut Corban, penafsiran atau interpretasi kontrak adalah proses di mana seseorang memberikan makna terhadap suatu simbol dari ekspresi yang digunakan oleh orang lain. Simbol yang lazim digunakan adalah kata-kata, baik satu persatu maupun kelompok, oral atau tertulis. Suatu perbuatan dapat juga menjadi simbol yang dapat dilakukan interpretasi. Menurut A.Joanne Kellermann, penafsiran kontrak adalah penentuan makna yang harus ditetapkan dari pernyataan-pernyataan yang dibuat oleh para pihak dalam kontrak dan akibat-akibat hukum yang timbul karenanya. Asas iktikad baik memegang peranan penting dalam penafsiran kontrak. Jika kontrak harus ditafsirkan sesuai dengan iktikad baik, maka setiap isi kontrak harus ditafsirkan secara *fair* dan patut.

b. Fungsi menambah (*aanvullende werking van de goede trouw*)

⁵³ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.38-48.

Dengan fungsi ini, iktikad baik dapat menambah isi suatu kontrak tertentu dan juga dapat menambah kata-kata ketentuan undang-undang mengenai kontrak itu. Fungsi yang demikian dapat diterapkan apabila ada hak dan kewajiban yang timbul diantara para pihak tidak secara tegas dinyatakan dalam kontrak.

- c. Fungsi membatasi dan meniadakan kontrak (*berpenkende en derogerende werking de geode trouw*)

Dalam fungsi iktikad baik yang ketiga adalah fungsi membatasi dan meniadakan. Beberapa pakar hukum sebelum perang berpendapat bahwa iktikad baik juga mempunyai fungsi ini. Mereka mengajarkan bahwa suatu kontrak tertentu atau suatu syarat tertentu dalam kontrak atau ketentuan undang-undang mengenai kontrak itu dapat dikesampingkan, jika sejak dibuatnya kontrak itu keadaan telah berubah, sehingga pelaksanaan kontrak itu menimbulkan ketidakadilan. Dalam keadaan demikian, kewajiban kontraktual dapat dibatasi, bahkan ditiadakan seluruhnya atas dasar iktikad baik. Jadi, iktikad baik di sini, secara eksplisit memberikan kewenangan kepada hakim atas dasar kepatutan dan keadilan untuk merevisi atau bahkan meniadakan seluruh atau sebagian isi dari kontrak. Mengikuti yurisprudensi Belanda, maka kepatutan atau keadilan tersebut adalah kepatutan atau keadilan yang berkembang di masyarakat.

Asas iktikad baik perlu diterapkan dalam kontrak waralaba. Karena bertujuan untuk melindungi kepentingan para pihak dalam kontrak tersebut, sehingga diharapkan dapat mengurangi kerugian yang akan terjadi pada masa mendatang.

4. Asas *Pacta Sun Servanda*

Asas ini tercantum dalam Pasal 1338 KUH Perdata, yang berbunyi, semua perjanjian yang dibuat secara sah adalah berlaku sebagai undang-undang bagi yang membuatnya. Asas ini sangat berkaitan dengan asas sistem terbukanya hukum perjanjian, karena mempunyai arti bahwa semua perjanjian yang dibuat oleh para pihak, asal saja memenuhi syarat sahnya perjanjian, sekalipun menyimpang dari ketentuan-ketentuan hukum perjanjian dalam Buku III KUH Perdata, tetap mengikat sebagai undang-undang bagi pembuatnya. Mengenai sistem terbukanya hukum perjanjian, dapat dijelaskan sebagai berikut :⁵⁴

Hukum perjanjian yang mengatur tentang perikatan yang lahir dari perjanjian, memiliki perbedaan dari hukum benda. Hukum benda sebagaimana diatur dalam Buku II KUH Perdata menganut sistem tertutup, sedangkan hukum perjanjian sebagaimana diatur dalam Buku III KUH Perdata menganut sistem terbuka. Maksudnya, hukum benda menganut sistem tertutup adalah ketentuan-ketentuan hukum benda yang termuat dalam buku II KUH Perdata itu adalah kaidah-kaidah

⁵⁴ Djohari Santosa dan Achmad Ali, *op.cit.*, hlm.45-46.

memaksa yang harus dipatuhi oleh siapapun. Jadi, jenis-jenis hak atas benda adalah terbatas. Sedangkan hukum perjanjian menganut sistem terbuka mempunyai maksud bahwa ketentuan-ketentuan hukum perjanjian yang termuat dalam Buku III KUH Perdata adalah kaidah-kaidah pelengkap yang hanya bersifat melengkapi. Jadi, boleh tidak dipatuhi oleh para pihak yang membuat perjanjian. Dengan kata lain, hukum perjanjian memberikan kebebasan yang sebesar-besarnya kepada subjek hukum untuk melakukan perjanjian, asalkan mempunyai iktikad yang baik.

Sebagai konsekuensi dari asas *pacta sunt servanda* adalah hakim maupun pihak ketiga dilarang mencampuri isi dari perjanjian yang telah dibuat oleh para pihak dalam perjanjian yang bersangkutan. Tujuannya adalah demi kepastian hukum. Konsekuensi lain adalah tidak ada pihak ketiga yang boleh mengurangi hak orang lain untuk menentukan isi dari perjanjian yang dibuatnya, dimana pihak pembuat yang bersangkutan terikat oleh perjanjian tersebut.⁵⁵

C. Syarat Sah Perjanjian

Syarat sah dalam suatu perjanjian terdiri dari empat macam, diantaranya adalah kata sepakat, kecakapan para pihak, suatu hal tertentu, *causa* atau sebab yang halal.

⁵⁵ *Ibid.*

1. Kata Sepakat

Dalam perjanjian setidak-tidaknya harus ada dua orang yang saling berhadapan dan mempunyai kehendak yang saling mengisi. Seseorang dikatakan telah memberikan persetujuannya atau kesepakatannya, jika ia memang menghendaki apa yang disepakati. Jika demikian, kata sepakat sebenarnya merupakan pertemuan antara dua kehendak, di mana kehendak orang yang satu saling mengisi dengan apa yang dikehendaki orang lain. Persesuaian kehendak saja antara dua orang belum menimbulkan perikatan, karena hukum hanya mengatur perbuatan nyata (luar) dari manusia. Kehendak tersebut harus saling bertemu, dan untuk bisa saling bertemu harus dinyatakan. Tetapi pertemuan dua kehendak saja juga belum cukup untuk menimbulkan perjanjian yang dilindungi oleh hukum.⁵⁶ Oleh karenanya pertemuan dua kehendak tersebut harus disertai kata sepakat oleh kedua belah pihak, sehingga perjanjian yang ditimbulkan dilindungi oleh hukum.

Kesepakatan ini diatur dalam Pasal 1320 ayat (1) KUH Perdata, yang dimaksud kesepakatan adalah persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya. Kesesuaian dalam hal ini adalah dalam hal pernyataannya, karena kehendak itu tidak dapat dilihat atau diketahui orang lain. Ada lima cara terjadinya persesuaian pernyataan kehendak, yaitu dengan :⁵⁷

- a. Bahasa yang sempurna dan tertulis;
- b. Bahasa yang sempurna secara lisan;

⁵⁶ J.Satrio, *Hukum Perikatan...Buku I, op.cit.*, hlm.164-165..

⁵⁷ Salim HS, *op.cit.*, hlm. 33.

- c. Bahasa yang tidak sempurna asal dapat diterima oleh pihak lawan. Karena dalam kenyataannya seringkali seseorang menyampaikan dengan bahasa yang tidak sempurna tetapi dimengerti oleh pihak lawannya;
- d. Bahasa isyarat asal dapat diterima oleh pihak lawannya;
- e. Diam atau membisu, tetapi asal diterima dan dipahami pihak lawan.

Pada dasarnya, cara yang paling banyak dilakukan oleh para pihak adalah dengan bahasa yang sempurna secara lisan dan secara tertulis. Tujuan pembuatan perjanjian secara tertulis adalah agar memberikan kepastian hukum bagi para pihak dan sebagai alat bukti yang sempurna, apabila timbul sengketa di kemudian hari.⁵⁸

Telah disebutkan di atas bahwa perjanjian lahir setelah adanya konsensus atau kesepakatan para pihak. Berikut adalah teori yang menjelaskan mengenai lahirnya perjanjian :⁵⁹

- a. Teori Pernyataan (*Uitingstheorie*)

Menurut teori ini, perjanjian ada pada saat telah ditulisnya surat jawaban penerimaan atau suatu penawaran. Dengan kata lain, perjanjian itu ada pada saat pihak lain menyatakan penerimaan atau akseptasinya. Pada saat tersebut, pernyataan kehendak dari orang yang menawarkan dan akseptor atau penerima penawaran saling bertemu.

- b. Teori Pengiriman (*Verzendingstheorie*)

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ J.Satrio, ... *Buku I, op.cit.*, hlm.257-262.

Perjanjian lahir pada saat pengiriman jawaban akseptasi, maka orang mempunyai keyakinan yang pasti mengenai saat terjadinya perjanjian. Tanggal cap pos dapat dipakai sebagai tolak ukur atau patokan. Sebab, sejak surat tersebut dikirimkan, akseptor tidak mempunyai kekuasaan lagi atas surat jawaban tersebut. Teori ini merupakan perbaikan dari teori pernyataan, bahwa akseptor tidak dapat lagi merubah saat terjadinya perjanjian.

c. Teori Pengetahuan (*Vernemingstheorie*)

Untuk mengatasi kelemahan teori pengiriman, orang kemudian menggeser saat lahirnya perjanjian sampai pada jawaban akseptasi diketahui oleh orang yang menawarkan. Teori ini sebenarnya paling sesuai dengan prinsip bahwa perjanjian lahir atas dasar pertemuan dua kehendak yang dinyatakan atau disebut pernyataan kehendak, dan kedua pernyataan kehendak tersebut harus dapat dimengerti oleh pihak lain.

d. Teori Pitlo

Perjanjian lahir pada saat orang yang mengirimkan jawaban secara patut boleh beranggapan bahwa orang yang diberikan jawaban, mengetahui jawaban tersebut. Dengan demikian jawaban itu harus sudah sampai pada orang yang dituju dan sudah melewati jangka waktu tertentu, yang dapat dipastikan bahwa orang tersebut mengetahui jawaban itu, maka perjanjian itu lahir.

e. Teori Penerimaan (*Ontvangstheorie*)

Teori ini menyempurnakan teori pengetahuan. Perjanjian lahir saat diterimanya jawaban, tidak peduli apakah surat tersebut dibuka atau tidak dibuka, menentukan saat lahirnya sepakat. Hal terpenting di sini adalah saat surat tersebut sampai pada alamat si penerima surat.

Secara singkat, Mariam Darus Badruzaman menyebutkan bahwa teori lahirnya perjanjian terdiri dari empat, yaitu teori kehendak, teori pengiriman, teori pengetahuan, dan teori kepercayaan. Keempat teori tersebut, dapat dijabarkan sebagai berikut :⁶⁰

a. Teori Kehendak (*wilstheorie*)

Teori ini mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak pihak penerima dinyatakan, misalnya dengan melukiskan surat.

b. Teori Pengiriman (*verzendentheorie*)

Teori ini mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak yang dinyatakan itu dikirim oleh pihak yang menerima tawaran.

c. Teori Pengetahuan (*vernemingstheorie*)

Teori ini mengajarkan bahwa pihak yang menawarkan seharusnya sudah mengetahui bahwa tawarannya diterima.

d. Teori Kepercayaan (*vertrowenstheorie*)

Teori ini mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat pernyataan kehendak dianggap layak diterima oleh pihak yang menawarkan.

⁶⁰ Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, Ctk. Pertama, Penerbit Alumni, Bandung, 1994, hlm.24.

Suatu kesepakatan adalah merupakan kesepakatan semu atau tidak murni bila kesepakatan itu diberikan karena adanya :⁶¹

a. Kekhilafan (*dwaling* atau *mistake*)

KUH Perdata tidak menjelaskan apa yang dimaksud dengan kekhilafan, tetapi KUH Perdata hanya membatasi kekhilafan yang merusak kesepakatan adalah kekhilafan yang mengenai hakikat barang yang menjadi pokok perjanjian dan kekhilafan mengenai diri seseorang bila perjanjian itu dibuat terutama karena orang tersebut (Pasal 1322 KUH Perdata). Pengertian hakikat barang yang merusak kesepakatan menurut *Hoge Raad* (*arres* 30 Mei 1924) adalah keadaan yang menjadi dasar dibuatnya perikatan oleh para pihak. Hakikat di sini tidak selalu berhubungan dengan benda berwujud tetapi dapat merupakan suatu benda tidak berwujud, seperti misalnya penanggungan. Kekhilafan dapat dibagi dalam :

- 1) *Common Mistake* yaitu suatu kekhilafan yang sama dari kedua belah pihak, misalnya kedua belah pihak mengadakan transaksi jual beli suatu kapal yang tanpa diketahui bahwa kapal itu ternyata tidak ada.
- 2) *Mutual Mistake* yaitu suatu kekhilafan yang berlainan dari kedua belah pihak.

⁶¹ Hardjan Rusli, *op.cit.*, hlm.66-72.

3) *Unilateral Mistake* yaitu suatu kehilafan yang terjadi pada salah satu pihak saja, misalnya seorang *offeror* yang salah menghitung dalam memberikan jumlah diijabkan.

b. Paksaan (*dwang* atau *duress*)

Suatu paksaan terjadi bila terdapat perbuatan yang sedemikian rupa hingga dapat menakutkan seorang yang berpikiran sehat dan bila perbuatan itu dapat menimbulkan ketakutan pada orang tersebut bahwa dirinya atau kekayaannya terancam dengan suatu kerugian yang terang dan nyata (Pasal 1324 KUH Perdata). Tetapi bila hanya ketakutan yang disebabkan hormat pada ayah, ibu, atau sanak keluarga dalam garis ke atas tanpa disertai kekerasan, tidaklah cukup untuk pembatalan perjanjian (Pasal 1326 KUH Perdata). Paksaan dalam hukum perdata memerlukan bukti tentang paksaan terhadap kemauan dari korban dan paksaan itu melawan hukum.

c. Penipuan (*bedrog* atau *misrepresentation*)

Penipuan merupakan salah satu alasan untuk dapat meminta pembatalan perjanjian karena penipuan ini merusak kesepakatan. Penipuan yang dapat dijadikan alasan pembatalan perjanjian adalah tipu muslihat dari salah satu pihak yang sedemikian rupa sehingga terang dan nyata bahwa pihak yang lain tidak akan membuat perikatan itu jika tidak ada tipu muslihat. Adanya suatu penipuan harus dibuktikan, tidak dapat dipersangkakan. Penipuan dalam bahasa Belanda disebut *bedrog* dan

dalam bahasa Inggris disebut *misrepresentation*, yang diartikan sebagai suatu pernyataan tentang fakta yang tidak benar (*an untrue statement of facti*).

d. Penyalahgunaan keadaan (*misbruik van de omstandigheden*) :⁶²

Untuk dapat menyalahgunakan keadaan, maka salah satu pihak harus mempunyai kelebihan dari yang lain, kelebihan mana dapat berupa kelebihan psikologi dan kelebihan ekonomi.

1) Penyalahgunaan keadaan psikologis

Hal ini terjadi karena adanya keadaan yang tidak menguntungkan, seperti pasien yang membutuhkan pertolongan dokter ahli. Pasien mempunyai ketergantungan psikologis dengan dokter. Dalam keadaan ini, apabila dokter membuat suatu perjanjian dengan pasien, maka tidak ada pilihan lain bagi pasien selain menyetujui isi perjanjian dengan segala resiko yang dapat terjadi dan mungkin bisa merugikan pasien.

2) Penyalahgunaan keadaan ekonomis

Dalam hal ketergantungan ekonomis, maka yang lemah mempunyai posisi tergantung, sehingga untuk mendapatkan prestasi tertentu yang sangat dibutuhkan olehnya, ia terpaksa harus menerima janji-janji dan klausula-klausula yang sangat merugikan dirinya. Posisi finansialnya mendesaknya berbuat seperti itu.

⁶² J. Satrio, *Hukum Perikatan ... Buku I, op.cit.*, hlm.317-319.

2. Kecakapan Bertindak

Kecakapan bertindak adalah kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum. Orang-orang yang akan mengadakan perjanjian haruslah orang-orang yang cakap dan mempunyai wewenang untuk melakukan perbuatan hukum, sebagaimana yang ditentukan oleh undang-undang.⁶³

Kecakapan bertindak menunjuk pada kewenangan yang umum, kewenangan umum untuk menutup perjanjian, atau lebih luasnya adalah untuk melakukan tindakan hukum pada umumnya.⁶⁴

Kecakapan bertindak merupakan suatu istilah teknik hukum, bukan sifat pembawaan, karenanya tidak tertutup kemungkinan bahwa ia tidak sesuai dengan kenyataannya, orang yang secara yuridis tidak cakap, ada kemungkinan dalam kenyataannya adalah orang yang tahu/sadar betul akan akibat/konsekuensi dari tindakannya.⁶⁵

Pengecualian dari prinsip ini adalah :⁶⁶

a. Orang yang belum dewasa

Orang yang belum dewasa menurut pasal 330 KUH Perdata adalah mereka yang belum genap 21 tahun dan tidak telah menikah adalah belum dewasa.

⁶³ Mariam Darius Badruzaman , *loc.cit.*

⁶⁴ J.Satrio, *Hukum Perikatan-Perikatan yang Lahir dari Perjanjian-Buku II*, Ctk. Pertama, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hlm.2.

⁶⁵ *Ibid*, hlm.3.

⁶⁶ *Ibid*, hlm.5-7.

Secara *a contrario* dapat kita simpulkan, bahwa dewasa adalah mereka yang:

- 1) Telah berumur 21 tahun
- 2) Telah menikah, termasuk mereka yang belum berusia 21 tahun, tetapi telah menikah. Orang dewasa adalah orang-orang yang pada dasarnya cakap untuk bertindak.

b. Curandi

Pasal 1330 KUH Perdata menyebutkan bahwa yang tidak cakap untuk membuat perjanjian adalah para curandi (orang-orang yang ditaruh di bawah *curatele* atau pengampuan).

Orang-orang yang berada di bawah *curatele* dapat terjadi atas dasar :

- 1) Gila, dungu (*onnoozelheid*), mata gelap (*razeni*)
- 2) Lemah akal (*zwakheid van vermogens*)
- 3) Pemborosan

c. Istri-istri sepanjang undang-undang menentukan demikian.

Ketentuan Pasal 1330 KUH Perdata sub 3 ini, sebagai suatu ketentuan umum, mengingatkan kita kepada Pasal 108 KUH Perdata, di mana ditentukan, bahwa seorang istri, sekalipun ia menikah dengan pisah harta, tidak dapat memberikan sesuatu, mengasingkan, mengadakan, atau menerima sesuatu, baik secara cuma-cuma maupun atas beban, kecuali dengan izin atau bantuan suami.

d. Mereka yang oleh undang-undang dinyatakan tidak boleh membuat perjanjian tertentu

Undang-undang menentukan, bahwa orang-orang tertentu tidak memiliki kecakapan untuk melakukan tindakan hukum tertentu. Mereka pada dasarnya adalah orang-orang yang cakap untuk bertindak, tetapi untuk hal-hal khusus tertentu mereka dinyatakan tidak cakap. Mereka itu antara lain adalah :

- 1) Suami-istri, yang oleh Pasal 1467 KUH Perdata dinyatakan tidak cakap untuk melakukan transaksi jual-beli yang satu kepada yang lain.
- 2) Hakim, jaksa, panitera, advokat, pengacara, juru sita dan notaris dilarang mengalihkan hak dan tagihan yang sedang disengketakan dalam wilayah hukum di mana mereka melakukan pekerjaan mereka.
- 3) Pejabat umum, baik sendiri maupun melalui perantara, juga dilarang untuk membeli benda-benda yang dijual dengan perantaraan atau di hadapannya.
- 4) Demikian pula dilarang untuk membeli baik sendiri maupun kuasa :
 - a) Kuasa, atas barang untuk mana ia dikuasakan untuk menjual.
 - b) Kurator, atas benda-benda milik negara dan lembaga publik yang pemeliharaannya dan pengurusannya diserahkan kepada mereka.
- 5) Para pemilik modal yang tidak melakukan *beheer* tidak diperkenankan untuk mengasingkan, menggadaikan, membebani benda-benda milik perseroan.

3. Suatu hal tertentu atau adanya objek perjanjian (*onderwerp der overeenskomst*)

Syarat menurut Pasal 1320 KUH Perdata adalah adanya suatu hal tertentu (*een bepaald onderwerp*). Dalam pasal 1333 KUH Perdata dikatakan bahwa suatu persetujuan harus mempunyai sebagai pokok suatu benda (*zaak*) yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Artinya bahwa objek perjanjian tidak harus secara individual tertentu, tetapi cukup jika jenisnya tertentu. Mengenai syarat objek tertentu, dalam pasal 1332 ayat (2) KUH Perdata dikatakan, bahwa jumlahnya semula boleh bebas atau belum tertentu, asalkan di waktu yang akan datang dapat ditentukan. Tetapi bila objeknya sama sekali tidak tertentu atau tidak ada, maka tidak diperbolehkan.⁶⁷

Menurut Djohari Santoso dan Achmad Ali, suatu perjanjian haruslah mengenai suatu hal tertentu, berarti bahwa apa yang diperjanjikan hak-hak dan kewajiban-kewajiban kedua belah pihak jika timbul persengketaan. Barang yang dimaksud dalam perjanjian yang bersangkutan, paling tidak dapat ditentukan jenisnya. Adapun mengenai apakah barang tersebut telah berada di tangan debitor pada saat perjanjian dibuat, tidak diharuskan di dalam undang-undang. Mengenai jumlah barangnya tidak harus disebutkan asalkan dapat dihitung atau ditentukan. Misalnya, mengenai perjanjian panen tembakau dari suatu ladang dalam tahun berikutnya adalah sah, tetapi apabila suatu perjanjian mengenai jual beli teh untuk seribu rupiah tanpa disertai penjelasan yang lebih jelas.⁶⁸

⁶⁷ *Ibid*, hlm.31-32.

⁶⁸ Djohari Santosa dan Achmad Ali, *op.cit.*, hlm. 76-77.

Persyaratan perjanjian yang demikian adalah sangat logis, karena, apabila objek perjanjian tidak tertentu, maka seseorang tidak dapat menentukan apakah dirinya sudah berprestasi sesuai dengan yang diperjanjikan atau belum. Dengan kata lain, persyaratan ini sebagai tolak ukur pelaksanaan prestasi.

Objek suatu perjanjian adalah prestasi (pokok perjanjian). Prestasi adalah apa yang menjadi kewajiban debitor dan apa yang menjadi hak kreditor. Prestasi terdiri dari :⁶⁹

- a. Memberikan sesuatu;
- b. Berbuat sesuatu;
- c. Tidak berbuat sesuatu;.

Misalnya adalah jual beli rumah. Prestasi pokoknya adalah penyerahan hak milik atas rumah dan menyerahkan uang harga dari pembelian rumah tersebut.

4. Kausa yang Halal

Menurut Hamaker, kausa suatu perjanjian adalah akibat sengaja yang ditimbulkan oleh tindakan menutup perjanjian, yaitu apa yang menjadi tujuan mereka (para pihak bersama) untuk menutup perjanjian, dan karenanya disebut tujuan objektif.⁷⁰

Perkataan sebab di sini berasal dari bahasa Belanda *oorzaak* atau bahasa latin *causa*, dan bukan berarti sesuatu yang menyebabkan seseorang membuat

⁶⁹ Salim HS, *op.cit.*, hlm. 34.

⁷⁰ Djohari Santosa dan Achmad Ali, *op.cit.*, hlm. 60.

perjanjian yang termaksud. Sesuatu yang mendorong seseorang membuat perjanjian, tidak dipersoalkan dalam hukum perjanjian. Jadi, yang dimaksud dengan sebab yang halal adalah isi perjanjian itu sendiri.⁷¹

Dalam Pasal 1320 KUH Perdata tidak dijelaskan pengertian *orzaak* (kausa yang halal). Di dalam Pasal 1337 KUH Perdata hanya disebutkan kausa yang terlarang. Suatu sebab dikatakan terlarang apabila bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum. *Hoge Raad* sejak tahun 1927 mengartikan *orzaak* sebagai sesuatu yang menjadi tujuan para pihak. Contohnya, A menjual sepeda motor pada B akan tetapi, sepeda motor yang dijual oleh A adalah barang hasil curian. Jual beli seperti itu tidak mencapai tujuan dari pihak B. karena B menginginkan barang yang dibelinya itu adalah barang yang sah.⁷²

Keempat syarat di atas merupakan syarat pokok bagi setiap perjanjian. Artinya, setiap perjanjian harus memenuhi keempat syarat ini bila ingin menjadi perjanjian yang sah. Semuanya merupakan syarat pokok bagi setiap perjanjian dan selain itu terdapat juga syarat tambahan bagi perjanjian tertentu saja, misalnya perjanjian perdamaian yang harus dibuat dengan tertulis. Keempat syarat pokok ini dapat dikelompokkan dalam dua kelompok, yaitu :⁷³

- a. Kelompok syarat subjektif, yaitu kelompok syarat-syarat yang berhubungan dengan subjeknya, yang terdiri dari :

- 1) Kata Sepakat

⁷¹ *Ibid*, hlm. 77.

⁷² Salim HS, *loc.cit.*.

⁷³ Haridjan Rusli, *op.cit.*, hlm.44.

2) Kecakapan bertindak

b. Kelompok syarat objektif, yaitu kelompok syarat-syarat yang berhubungan dengan objeknya, yang terdiri dari :

1) Suatu hal tertentu

2) Kausa yang halal

Perbedaan syarat-syarat sahnya perjanjian dalam dua kelompok ini berfungsi untuk mengetahui apakah perjanjian itu batal demi hukum (*void ab initio*) atau merupakan perjanjian yang dapat dimintakan pembatalannya (*voidable*). Perjanjian yang batal demi hukum adalah perjanjian yang dari semula sudah batal, hal ini berarti tidak pernah ada perjanjian tersebut. Sedangkan perjanjian yang dapat dimintakan pembatalannya adalah perjanjian yang dari semula berlaku tetapi perjanjian ini dapat dimintakan pembatalannya maka perjanjian ini tetap berlaku. Apabila syarat objektif tidak dipenuhi, maka perjanjian itu batal demi hukum. Sedangkan syarat subjektif tidak dipenuhi, maka perjanjian itu bukan batal demi hukum melainkan dapat dimintakan pembatalannya. Dengan kata lain, perjanjian ini sah atau mengikat selama tidak dibatalkan (oleh hakim) atas permintaan pihak yang berhak meminta pembatalan itu.⁷⁴

Syarat sah suatu perjanjian menurut Hukum Islam terdiri dari tiga macam, yaitu tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati adanya, harus sama ridha dan

⁷⁴ *Ibid*, hlm. 45.

ada pilihan, serta harus jelas dan gamblang. Ketiganya dapat diuraikan sebagai berikut:⁷⁵

1. Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati adanya

Maksudnya bahwa perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatan yang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang bertentangan dengan ketentuan hukum syariah adalah tidak sah, dan dengan sendirinya tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak untuk menepati atau melaksanakan perjanjian tersebut, atau dengan kata lain apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan yang melawan hukum (Hukum Syariah), maka perjanjian diadakan dengan sendirinya batal demi hukum. Dasar hukum mengenai kebatalan suatu perjanjian yang melawan hukum terdapat dalam Hadis Rosulullah SAW yang berbunyi sebagai berikut :

“Segala bentuk persyaratan yang tidak ada dalam kitab Allah adalah batil, sekalipun seribu syaraf.”

5. Harus sama ridha dan ada pilihan

Maksudnya perjanjian yang diadakan oleh para pihak haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak ridha atau rela dengan isi perjanjian tersebut, atau dengan kata lain harus merupakan kehendak bebas masing-masing pihak. Artinya, tidak boleh ada paksaan dari pihak satu dengan pihak yang lain.

⁷⁵ H.Chairuman Pasaribu dan Suhrawadi K Lubis, *op.cit.*, hlm. 2-4.

6. Harus jelas dan gamblang

Jelas dan gamblang mempunyai maksud bahwa apa yang diperjanjikan oleh para pihak harus terang tentang apa yang menjadi isi perjanjian, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalahpahaman di antara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjikan di kemudian hari.

Jadi, pada saat pelaksanaan perjanjian, masing-masing pihak yang mengadakan perjanjian atau yang mengikatkan diri dalam perjanjian haruslah mempunyai interpretasi yang sama tentang apa yang telah mereka perjanjikan, baik terhadap isi maupun akibat yang ditimbulkan oleh perjanjian itu.

D. Definisi Waralaba

Franchise (waralaba) berasal dari bahasa Perancis abad pertengahan, diambil dari kata *franch* (bebas) atau *francher* (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Dengan demikian, di dalam waralaba terkandung makna, bahwa seseorang memberikan kebebasan untuk menggunakan atau membuat atau menjual sesuatu.⁷⁶

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian waralaba adalah kerjasama dalam bidang usaha dengan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Arti yang kedua adalah hak kelola, dan arti yang terakhir berarti hak pemasaran.

⁷⁶ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.20.

Menurut Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary, waralaba didefinisikan sebagai berikut :⁷⁷

“... *Permission granted by a manufacturer to a distributor or retailer to sell his/her products and the territory to which such permission extends.*”

(“... Ijin yang diberikan oleh pabrik kepada distributor atau pedagang eceran untuk menjual produk-produknya dalam suatu wilayah yang telah ditentukan.”)

Rooseno Hardjowidigdo, mengemukakan definisi waralaba adalah :⁷⁸

“... suatu sistem usaha yang sudah khas, atau memiliki ciri mengenai bisnis di bidang perdagangan atau jasa, berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan (logo, desain, merek, bahkan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dan bantuan operasional.”

Selain itu, Rooseno mengemukakan hal lain mengenai waralaba sebagai berikut :

Kerjasama di bidang perdagangan atau jasa dengan bentuk waralaba dipandang sebagai salah satu cara untuk mengembangkan sistem usaha di lain tempat, pewaralaba secara ekonomi sangat untung karena ia mendapat *management fee* dari terwaralaba, barang produknya bisa tersebar ke tempat lain di mana terwaralaba mengusahakan waralaba-nya, dan bagi konsumen yang memerlukan barang hasil

⁷⁷ P.Lindawati S.Sewu, *loc.cit.*, hlm.8.

⁷⁸ *Ibid*, hlm.11.

produksi waralaba cepat didapat serta dalam keadaan *fresh* dan belum atau tidak rusak.

Menurut Douglas J. Queen, pengertian waralaba adalah sebagai berikut :⁷⁹

Mewaralabakan adalah suatu metode perluasan pemasaran dan bisnis. Suatu bisnis memperluas pasar dan distribusi produk serta pelayanannya dengan membagi bersama standar pemasaran dan operasional. Pemegang hak waralaba (terwaralaba) yang membeli suatu bisnis yang menarik manfaat dari kesadaran pelanggan akan nama dagang, sistem teruji, dan pelayanan lain yang disediakan pemilik waralaba (pewaralaba).

Waralaba didefinisikan sebagai sejenis perjanjian, yaitu pemilik (pewaralaba) dari sebuah produk, jasa, atau metode bisnis mendapatkan distribusi melalui afiliasi dealer (terwaralaba). Sebagai gantinya untuk layanan pendukung yang diberikan oleh pewaralaba dalam memulai bisnis ini, pihak terwaralaba membayar biaya awal (*franchise fee*) kepada pewaralaba. Sebagai tambahan, pihak terwaralaba biasanya membayar sejumlah persentase yang diambil dari pendapatan kotor tiap tahun atau tiap bulan untuk mendapatkan layanan pendukung dan juga izin penggunaan merek, *trade mark*, ataupun format bisnis dari pewaralaba secara berkesinambungan.⁸⁰

Menurut Dov Izraeli, waralaba berarti memberikan kebebasan untuk melakukan sesuatu atau mempunyai hak atau menggunakan sesuatu dalam tempat

⁷⁹ Douglass J. Queen, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise-Tuntunan Langkah Demi Langkah Menuju Keberhasilan Suatu Franchise*, PT.Elex Media Komputindo, Jakarta, 1993, hlm.4-5.

⁸⁰ Hadi Setia Tunggal, *op.cit.*, hlm.3.

tertentu.⁸¹ Menurut Charles L Vaughn, waralaba dipahami sebagai bentuk kegiatan pemasaran dan distribusi. Di dalamnya sebuah perusahaan memberikan hak atau *privilege* untuk menjalankan bisnis secara tertentu dalam waktu dan tempat tertentu kepada individu atau perusahaan yang relatif kecil.⁸²

Henry R.Cheeseman, mengatakan bahwa waralaba merupakan suatu kontrak di mana satu pihak (pewaralaba) memberikan lisensi kepada pihak lainnya (terwaralaba) untuk menggunakan nama perusahaan (*trade name*), merek dagang, simbol komersial, paten, hak cipta, dan barang-barang lainnya milik pewaralaba dalam mendistribusikan dan menjual barang atau jasa.⁸³

Dilihat dari perspektif bisnis, istilah waralaba juga dapat dipahami sebagai salah satu bentuk aktivitas pemasaran dan distribusi di mana perusahaan yang besar memberikan hak-hak istimewa kepada perusahaan kecil atau individu untuk menjalankan bisnis waralaba tersebut di suatu tempat dan waktu tertentu. Waralaba juga dapat dipahami sebagai salah satu bentuk metode produksi dan distribusi barang atau jasa kepada konsumen dengan menggunakan satu standar dan sistem eksploitasi tertentu. Definisi dari standar dan sistem eksploitasi tersebut meliputi kesamaan dan penggunaan nama perusahaan, merek, sistem produksi, tata cara pengemasan, penyajian dan distribusinya.⁸⁴

⁸¹ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.21.

⁸² *Ibid.*

⁸³ *Ibid.*

⁸⁴ *Ibid.*

International Franchise Association memberikan definisi waralaba sebagai berikut .⁸⁵

“A Franchise operation is a contractual relationship between the franchisor and franchisee in which the franchisor offer or is obligated to maintain a continuing interest in the business of the franchisee in such areas, such as, know how and training; where in the franchisee operates under a common trade name, format and or procedure owned or controlled by the franchisor, and in which the franchisee has or will make a substansial capital investmen in is business from his own resources.”

(Waralaba pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Pewaralaba dalam waktu tertentu memberikan lisensi kepada terwaralaba untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas pewaralaba dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan pewaralaba. Pewaralaba memberikan bantuan (*assistance*) terhadap terwaralaba. Sebagai imbalannya terwaralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*.)

PH Collin dalam Law Dictionary mendefinisikan waralaba sebagai, *“License to trade using a brand name and paying a royalty for it”*, dan mewaralabakan sebagai, *“Act of selling a license to trade as a franchise”*. Definisi tersebut menekankan pada pentingnya peran nama dagang dalam pemberian waralaba dengan imbalan royalti.⁸⁶

Pengertian waralaba menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No.259/MPP/Ke/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba, adalah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas

⁸⁵ Suharnoko, *Hukum Perjanjian-Teori dan Kasus*, ctk. Keempat, Penerbit Kencana, Jakarta, 2007, hlm.82-83.

⁸⁶ Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, Ctk. Kedua, Jakarta, PT.RajaGrafindo Persada, 2004, hlm.14.

kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penyediaan barang dan atau jasa.

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997, waralaba adalah suatu perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang atau jasa.

Dalam bidang usaha waralaba terdapat dua pihak, yaitu pemberi waralaba (pewaralaba) dan penerima waralaba (terwaralaba). Menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No.259/MPP/Ke/7/1997 pewaralaba adalah badan usaha yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimilikinya. Terwaralaba adalah badan usaha yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pewaralaba.

Pewaralaba adalah pihak yang menyewakan *trademark*, *servicemark*, dan sistem operasional yang lengkap dan rinci kepada terwaralaba, tentang bagaimana cara mengoperasikan suatu usaha sehingga menghemat banyak biaya dan waktu untuk belajar dan mengurangi kegagalan bisnis. Sedangkan terwaralaba adalah pihak yang membayar biaya waralaba (*franchise fee*) dan royalti kepada pewaralaba untuk

mempergunakan *trademark*, *servicemark*, dan mengikuti sistem operasional yang sudah dilakukan pewaralaba.⁸⁷

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pewaralaba adalah orang yang memberi waralaba, atau orang yang memiliki waralaba. Sedangkan terwaralaba adalah sudah menerima atau diberi waralaba.

Dalam bisnis waralaba itu sendiri, program pemasangan iklan, pelatihan karyawan, metode produksi, dan *goodwill* merupakan komponen secara otomatis terdapat dalam kontrak waralaba yang akan diterima terwaralaba. Selain itu, dalam kontrak waralaba, pewaralaba akan memberikan hak untuk menggunakan merek dagang, merek jasa, dan metode untuk menjalankan bisnis kepada terwaralaba. Di sini terwaralaba secara otomatis akan membayar dengan sejumlah biaya yang telah disepakati sebelumnya dan juga dilanjutkan dengan adanya pembayaran royalti berdasarkan persentase dari total penjualan kotornya. Distribusi waralaba itu sendiri biasanya dilakukan melalui pembukaan *retail shop*, *supermarket*, atau jaringan-jaringan yang bertujuan untuk menjual berbagai produk barang dan jasa sesuai dengan standar yang dimiliki pewaralaba.⁸⁸

⁸⁷ Hadi Setia Tunggal, *op.cit.*, hlm.3-4.

⁸⁸ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.22-23.

E. Jenis-Jenis Waralaba

Ada beberapa jenis waralaba yang berkembang di Indonesia. Jenis-jenis waralaba menurut Gunawan Widjaja ada dua macam, yaitu :⁸⁹

1. Waralaba produk dan merek dagang (*product and trade franchise*)

Waralaba jenis ini adalah bentuk waralaba paling sederhana. Hal itu dikarenakan, pewaralaba memberikan hak kepada terwaralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pewaralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya pewaralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti di muka, dan selanjutnya pewaralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan royalti berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada terwaralaba. Waralaba jenis ini biasanya mengambil bentuk keagenan, distributor, atau lisensi penjualan. Contoh dari waralaba jenis ini adalah dealer mobil dan stasiun pompa bensin.

2. Waralaba format bisnis (*business format franchise*)

Menurut Martin Mandelson, waralaba format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (pewaralaba) kepada pihak lain (terwaralaba). Lisensi tersebut memberi hak kepada terwaralaba untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang/nama dagang pewaralaba, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang

⁸⁹ Gunawan Widjaja, *Waralaba*, Ctk. Kedua, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2003, hlm.13-14.

diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya.

Jenis waralaba yang kedua ini, pewaralaba memberikan seluruh konsep bisnis yang meliputi strategi pemasaran, pedoman dan standar pengoperasian usaha dan bantuan dalam mengoperasikan waralaba. Dengan demikian, terwaralaba mempunyai identitas yang tidak terpisahkan dari pewaralaba. Pada umumnya waralaba jenis ini digunakan dalam usaha *fast food restaurant* dan jasa penyewaan mobil. Bentuk inilah yang digunakan pewaralaba asing menyerbu pasar Indonesia dan digunakan juga oleh bisnis local, seperti Es Teler 77, Rudi Hadisuwarno Salon, Mbok Berek, dan Nyi Umi.⁹⁰

Martin Mandelson membedakan waralaba format bisnis ini terdiri atas :⁹¹

- a. Konsep bisnis yang menyeluruh dari pewaralaba;
- b. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pewaralaba;
- c. Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pewaralaba.

Sementara menurut Stuart D.Brown, waralaba format bisnis sendiri terbagi menjadi tiga, yaitu :⁹²

⁹⁰ Suharnoko, *op.cit.*, hlm.83-84.

⁹¹ Gunawan Widjaja, *Waralaba loc.cit.*

a. Waralaba pekerjaan

Terwaralaba yang menjalankan usaha waralaba pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri. Misalnya, ia mungkin menjual jasa penyetelan mesin mobil dengan merek waralaba tertentu.

b. Waralaba usaha

Bentuknya mungkin berupa toko eceran yang menyediakan barang atau jasa, atau restoran cepat saji (*fast food*).

c. Waralaba investasi

Ciri utama yang membedakan jenis waralaba ini dari dua jenis lainnya adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan.

Hadi Setia Tunggal mengemukakan bahwa waralaba terdiri dari tiga jenis, yaitu waralaba nama dagang, waralaba distribusi produk, dan waralaba murni. Ketiganya dapat diuraikan sebagai berikut :⁹³

1. Waralaba Nama Dagang (*Trade Name Franchising*)

Waralaba nama dagang adalah waralaba yang memberikan terwaralaba untuk mendapatkan hak menggunakan nama dagang pewaralaba tanpa mendistribusikan produk tertentu dengan nama pewaralaba. Contohnya merek seperti *True Value Hardware* atau *Western Auto*.

2. Waralaba Distribusi Produk (*Product Distribution Franchising*)

⁹² P.Lindawati S.Sewu, *op.cit.*, hlm.23.

⁹³ Hadi Setia Tunggal, *op.cit.*, hlm.12-13.

Waralaba distribusi produk adalah sistem waralaba yang membuat pewaralaba memberikan hak kepada terwaralaba untuk menjual produknya dengan nama dagang pewaralaba melalui jaringan distribusi yang selektif dan terbatas. Cara ini biasanya digunakan untuk memasarkan mobil, (Chevrolet, Oldsmobile, Chrysler), bensin (Exxon, Sunoco, Texaco), minuman (Coca-Cola, Pepsi Cola), sepeda (SCH Winn), alat rumah tangga, kosmetik, dan produk lainnya.

3. Waralaba Murni (*Pure Franchising* atau *Comprehensive Franchising* atau *Business Format Franchising*), yaitu sistem waralaba di mana pewaralaba menjual sistem dan format bisnis yang lengkap kepada terwaralaba.

Pada dasarnya bisnis waralaba yang berkembang selama ini dapat digolongkan menjadi tiga jenis. Ketiga jenis waralaba ini banyak dijumpai di banyak tempat. Ketiga jenis waralaba ini dapat diuraikan sebagai berikut :⁹⁴

1. *Product Franchises* atau *Distributorship Franchises*

Dalam waralaba jenis ini, terwaralaba mendistribusikan produk-produk waralaba yang diproduksi oleh pewaralaba dengan menggunakan lisensi yang bersifat eksklusif maupun non-eksklusif. Seringkali juga terjadi bahwa terwaralaba diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk pewaralaba di suatu wilayah tertentu.

Pewaralaba selain menerima pembayaran biaya waralaba dari terwaralaba, juga akan menerima pembayaran dari produk yang dijual

⁹⁴ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm. 25-26.

kepada terwaralaba. Di dalam produk waralaba, pewaralaba berperan sebagai pembuat produk-produk tersebut dan terwaralaba berfungsi sebagai distributor produk pewaralaba. Di sini, terwaralaba berperan sebagai distributor pewaralaba. Contoh waralaba jenis ini masih diwakili oleh industri otomotif yang menjual produk-produk otomotifnya melalui dealer ke seluruh dunia.

2. *Business Format Franchises* atau *Chain-Style Franchises*

Waralaba jenis yang kedua ini adalah jenis waralaba yang paling banyak dikenal oleh masyarakat. Di sini, pewaralaba memberikan lisensi kepada individu atau perusahaan untuk membuka gerai-gerai yang menjual berbagai macam produk pewaralaba. Pewaralaba memberikan lisensi metode bisnis yang dibentuk dan dibangun dengan menggunakan merek dagang tertentu. Pewaralaba juga menyediakan bantuan kepada pihak terwaralaba dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan manual pengoperasian bisnis yang diberikan pewaralaba.

Sebagai imbalan dari penggunaan merek dagang yang dimiliki pewaralaba, maka terwaralaba wajib mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan pewaralaba dalam hal yang berkaitan dengan bahan-bahan, desain tempat usaha, persyaratan para karyawan, dan lain-lain. Selain itu, terwaralaba wajib membayar biaya royalti kepada pihak pewaralaba. Contoh waralaba jenis ini adalah restoran siap saji dan hotel.

3. *Manufacturing Plant Franchises* atau *Processing Plant Franchises*

Untuk jenis waralaba ini, pewaralaba memberitahukan *know-how* atau formula rahasia (*ingredient*) yang digunakan dalam proses produksi serta tata cara pembuatan produk. Selanjutnya terwaralaba akan memproduksi dan mendistribusikan produk tersebut sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh pewaralaba dan juga menggunakan merek yang sama dengan yang dimiliki oleh pewaralaba.

Jenis industri ini contohnya adalah minuman ringan seperti, Coca Cola, Pepsi. Mereka menjual formula rahasianya dan menyuplai produknya kepada industri lokal untuk memproduksi minuman ringan yang sesuai dengan standar yang diberikan pewaralaba. Biasanya produk yang mereka jual mempunyai bentuk dan rasa yang sama di seluruh daerah. Di dalam waralaba ini, pewaralaba merupakan satu-satunya pemilik dari formula rahasia (*ingredient*) dan terwaralaba akan membayar untuk mendapatkan formula rahasia itu.

BAB III

ANALISIS KETIDAKSEIMBANGAN KEDUDUKAN ANTARA PEWARALABA DAN TERWARALABA DALAM PELAKSANAAN PERJANJIAN WARALABA

A. Kedudukan Pewaralaba dan Terwaralaba dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba

Franchise (waralaba) berasal dari bahasa Perancis abad pertengahan, diambil dari kata *franch* (bebas) atau *francher* (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Dengan demikian, di dalam waralaba terkandung makna, bahwa seseorang memberikan kebebasan untuk menggunakan atau membuat atau menjual sesuatu.⁹⁵

Pasal 1 angka 6 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No.259/MPP/Kep/7/1997 mendefinisikan perjanjian waralaba sebagai perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Dalam waralaba terdapat dua pihak yang saling terkait, pertama adalah pihak yang memiliki bisnis waralaba atau sering disebut pewaralaba, dan pihak yang bermaksud atau telah membeli bisnis waralaba kepunyaan pewaralaba atau sering disebut terwaralaba.

Menurut Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No.259/MPP/Kep/7/1997 bahwa pewaralaba adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau

⁹⁵ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.20.

menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimilikinya. Sementara terwaralaba adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pewaralaba.

Perkembangan waralaba yang sangat pesat akhir-akhir ini dikarenakan kehidupan manusia di zaman modern ini begitu cepat berputar. Persaingan semakin lama semakin ketat, sehingga mereka yang tidak dapat bertahan dalam persaingan usaha akan tersisih. Dari alasan tersebut, kita juga harus melihat kondisi di Indonesia yang keadaan ekonominya belum stabil dan pelaku bisnis Indonesia didominasi oleh pengusaha kecil dan menengah. Oleh karena itu, pelaku usaha dituntut untuk menemukan cara yang efektif untuk memperluas usaha. Cara yang dianggap efektif ini adalah dengan waralaba. Pola ini dinilai efektif serta menjawab tantangan modern, bukan berarti pola pendistribusian barang/jasa melalui pola keagenan, *distributorship*, dan lain-lain tidak efektif, namun untuk dasawarsa ke depan, pola waralaba ini akan banyak mendapat perhatian para pelaku usaha di Indonesia.⁹⁶

Alasan lain yang tidak kalah penting sebagai penyebab berkembangnya bisnis waralaba secara pesat adalah dengan adanya tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia yang dimulai pada tanggal 18 Juni 1997. Kepastian hukum tersebut ditandai dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah (PP) RI Nomor 16/1997 tentang waralaba. PP ini dicabut dan diganti dengan PP No. 42/2007 tentang Waralaba. Selanjutnya ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian

⁹⁶ P. Lindawati S.Sewu, *op.cit.*, hlm.1-2.

hukum dalam format bisnis waralaba adalah Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Undang-Undang No.14/2001 tentang Paten, Undang-Undang No.15/2001 tentang Merek, dan Undang-Undang No.20/2000 tentang Rahasia Dagang.⁹⁷

Sesuatu yang dimiliki oleh pewaralaba yang kemudian diwaralabakan meliputi empat hal sebagai berikut, pertama adalah merek dagang atau nama dagang, kedua adalah sebuah bisnis, yaitu sebuah sistem yang dicatat dalam manual operasi yang berisi elemen-elemen yang bersifat rahasia (*confidential*), ketiga adalah formula, resep rahasia, spesifikasi, desain gambar, dan dokumen operasi, dan yang keempat adalah hak cipta dan hak paten. Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa waralaba adalah suatu bisnis yang menyeluruh. Hal ini menyangkut pengembangan cara untuk menjelaskan bisnis secara sukses pada seluruh aspeknya yang dilakukan oleh pewaralaba. Pewaralaba akan mengembangkan apa yang mungkin disebut sebagai cetak biru untuk mengelola bisnis tersebut. Maksud adanya cetak biru bagi pewaralaba adalah pertama, diharapkan akan melenyapkan sejauh mungkin resiko yang biasanya melekat pada bisnis yang baru dibuka, kedua, memungkinkan seseorang yang belum pernah memiliki atau mengelola bisnis mampu membuka bisnis dengan usahanya sendiri, tidak saja dengan format yang telah ada sebelumnya,

⁹⁷ Wikipedia Indonesia, *loc.cit.*

tetapi juga dengan dukungan sebuah organisasi (milik pewaralaba), dan yang keiga, menunjukkan dengan jelas dan rinci tentang bagaimana bisnis harus dijalankan.⁹⁸

Mekanisme bisnis waralaba secara otomatis akan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, baik pewaralaba maupun terwaralaba. Keuntungan waralaba bagi pewaralaba menurut Ridwan Khairandy adalah :⁹⁹

1. Pihak pewaralaba akan memiliki sumber modal baru yang berasal dari pembayaran-pembayaran seperti uang muka (*down payment*), pelatihan karyawan, iklan, dan royalti;
2. Pihak pewaralaba tidak perlu menginvestasikan uang mereka dan hanya akan mendapatkan resiko finansial yang kecil;
3. Perluasan pasar;
4. Adanya distributor yang bermotivasi.

Selain itu, ada beberapa keuntungan yang dapat dirasakan oleh terwaralaba dalam menjalankan bisnis waralaba ini. Pertama, bahwa terwaralaba mendapat akses produk dan pengalaman yang dimiliki oleh pewaralaba. Kedua, terwaralaba dapat menggunakan merek terkenal (*well-known*), *trademarks* atau *service marks* dan standar kualitas pewaralaba yang populer. Ketiga, terwaralaba menerima semua perincian dokumen penting tentang bagaimana sistem pemasaran yang sukses dan pembukuannya yang ditetapkan oleh pihak pewaralaba.¹⁰⁰

⁹⁸ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.23-24.

⁹⁹ *Ibid.*

¹⁰⁰ *Ibid.*, hlm.25.

Selain keuntungan-keuntungan yang diperoleh pewaralaba maupun terwaralaba, bisnis waralaba sendiri mempunyai berbagai macam kelemahan atau kerugian. Kelemahan atau kerugian bagi pihak pewaralaba menurut Gunawa Widjaja adalah sebagai berikut :¹⁰¹

1. Beberapa terwaralaba cenderung menganggap dirinya independen. Seorang terwaralaba yang memperoleh keberhasilan, usahanya berjalan dengan baik, dan memperoleh pendapatan sesuai dengan yang diinginkan atau mungkin lebih, cenderung membuatnya berpikir bahwa ia tidak membutuhkan lagi pewaralaba;
2. Pewaralaba harus dapat meyakinkan calon terwaralaba bahwa ia dapat menjamin standar kualitas barang dan jasa yang disediakan sebagai fasilitas bagi terwaralaba;
3. Kekhawatiran akan timbulnya pesaing di masa yang akan datang akibat pelatihan dan fasilitas yang diberikan pewaralaba kepada terwaralaba;
4. Bisnis yang diwaralabakan menjadi dan merupakan bagian dari bisnis yang lebih besar yang dilaksanakan oleh terwaralaba;
5. Jika terwaralaba membayar *fee*-nya sebagai persentase dari penjualan kotor, ada kemungkinan terwaralaba tidak terbuka dalam menunjukkan penghasilan kotornya.

Hal-hal yang perlu diperhatikan terwaralaba dalam menjalankan bisnis waralaba ini yang nantinya dapat menimbulkan kerugian-kerugian yang mungkin

¹⁰¹ *Ibid*, hlm.28-31.

dihadapi oleh terwaralaba dalam menjalankan bisnis waralaba ini adalah sebagai berikut :¹⁰²

1. Kontrol yang diterapkan pewaralaba terhadap terwaralaba yang terkadang terlampau ketat, dapat menjadi penghambat kreativitas terwaralaba dalam menjalankan bisnis waralabanya;
2. Kesulitan dalam menilai kualitas pewaralaba oleh terwaralaba;
3. Kontrak atau perjanjian waralaba biasanya memberikan pembatasan terhadap bisnis yang diwaralabakan;
4. Terwaralaba menjadi tergantung dengan pewaralaba;
5. Kebijakan-kebijakan pewaralaba terkadang mempengaruhi pendapatan terwaralaba, atau pendapatan terwaralaba menjadi menurun.

Dari penjelasan mengenai keuntungan-keuntungan serta kerugian atau kelemahan yang dimungkinkan diperoleh dan dihadapi oleh pewaralaba dan terwaralaba, dapat diketahui bahwa banyak sekali keuntungan yang diperoleh terwaralaba dalam bisnis waralaba ini. Dari keadaan tersebut, kedudukan pewaralaba sebagai pemilik bisnis waralaba menjadi kuat di dalam perjanjian waralaba. Karena secara langsung maupun tidak, pewaralaba dapat memberikan berbagai macam keuntungan kepada terwaralaba.

Kedudukan pewaralaba yang sangat kuat dibandingkan dengan terwaralaba dalam perjanjian waralaba ini, menimbulkan berbagai macam ketidakadilan dalam

¹⁰² *Ibid*, hlm.36-37.

kedudukannya sebagai para pihak dalam perjanjian waralaba. Ketidakadilan tersebut dapat diuraikan dalam lima hal sebagai berikut :

Pertama, pewaralaba sebagai pemilik sistem bisnis waralaba, memiliki posisi tawar yang sangat kuat dalam negosiasi kontrak waralaba dengan terwaralaba. Dengan posisi tawar yang demikian, pewaralaba mendikte isi kontrak. Isi atau klausul-klausul kontrak itu sendiri sudah dibakukan dalam sebuah kontrak baku. Bagi terwaralaba hanya ada pilihan *take it or leave it*. Kontrak yang demikian dapat menghasilkan suatu kontrak yang tidak *fair* dan tidak patut yang merugikan terwaralaba.¹⁰³ Jika terwaralaba merasa tidak puas dengan isi kontrak tersebut, maka mereka tidak mempunyai kekuatan untuk menolaknya, karena seringkali sejak terwaralaba menandatangani kontrak tersebut, maka mereka harus merasa bahwa kontrak itu berlaku walaupun syarat dan ketentuan kontrak tersebut hanya ditentukan oleh pewaralaba saja.

Suatu kontrak secara umum, hendaknya memenuhi tiga bagian penting, yaitu pendahuluan, isi, dan penutup. Ketiga bagian tersebut, dapat dijelaskan sebagai berikut :¹⁰⁴

1. Bagian Pendahuluan

Dalam bagian pendahuluan dibagi menjadi tiga subbagian, yaitu:

- a. Subbagian pembuka (*description of the instrument*), memuat tiga hal, diantaranya :

¹⁰³ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.19-20.

¹⁰⁴ Salim HS, *op.cit.*, hlm. 127-128.

- 1) Sebutan atau nama kontrak dan penyebutan selanjutnya (penyingkatan) yang dilakukan;
- 2) Tanggal dari kontrak yang dibuat dan ditandatangani;
- 3) Tempat dibuat dan ditandatanganinya kontrak.

b. Subbagian pencantuman identitas para pihak (*caption*)

Ada tiga hal yang perlu diperhatikan tentang identitas para pihak, yaitu:

- 1) Para pihak harus disebutkan dengan jelas;
- 2) Orang yang menandatangani harus disebutkan kapasitasnya sebagai apa;
- 3) Pendefinisian pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak.

c. Subbagian penjelasan

Pada subbagian ini diberikan penjelasan mengapa para pihak mengadakan kontrak (sering disebut premis).

2. Bagian Isi

Ada empat hal yang tercantum dalam bagian isi, yaitu :

a. Klausula definisi (*definition*)

Definisi dalam hal ini hanya berlaku pada kontrak tersebut dan dapat mempunyai arti dari pengertian umum. Klausula definisi penting dalam rangka mengefisienkan klausula-klausula selanjutnya karena tidak perlu diadakan pengulangan.

b. Klausula transaksi (*operative language*)

Klausula transaksi adalah klausula yang berisi tentang transaksi yang akan dilakukan.

c. Klausula spesifik

Klausula spesifik mengatur hal-hal yang spesifik dalam suatu transaksi. Artinya, klausula tersebut tidak terdapat dalam kontrak dengan sanksi yang berbeda.

d. Klausula ketentuan umum

Klausula ketentuan umum adalah klausula yang seringkali dijumpai dalam berbagai kontrak dagang maupun kontrak lainnya. Klausula ini antara lain mengatur tentang domisili hukum, penyelesaian sengketa, pilihan hukum, pemberitahuan, keseluruhan dari perjanjian, dan lain-lain.

3. Bagian Penutup

- a. Subbagian kata penutup (*closing*), kata penutup biasanya menerangkan bahwa perjanjian tersebut dibuat dan ditandatangani oleh pihak-pihak yang memiliki kapasitas untuk itu, atau para pihak menyatakan ulang bahwa mereka akan terikat dengan isi kontrak.
- b. Subbagian ruang penempatan tanda tangan adalah para pihak menandatangani kontrak dengan menyebutkan nama dan jabatannya.

Suatu perjanjian waralaba harus memuat 6 klausul atau subjek utama. Berikut 6 subjek utama atau klausul yang harus terdapat dalam suatu perjanjian waralaba :¹⁰⁵

1. Hak yang dimiliki oleh terwaralaba, diantaranya sebagai berikut :
 - a. Hak untuk menggunakan merek dagang, *brand*, dan nama baik pewaralaba;
 - b. Hak untuk menggunakan *layout*, desain, paten, metode kerja, peralatan, dan produk-produk yang dikembangkan oleh pewaralaba;
 - c. Hak untuk menggunakan semua pusat-pusat pelayanan operasional yang dikembangkan untuk membantu pihak terwaralaba. Hal ini meliputi pelatihan, konsultasi, manajemen, produksi, dan sebagainya;
 - d. Hak eksklusif untuk menjalankan bisnis waralaba dalam area tertentu tanpa adanya kompetisi dari pewaralaba atau terwaralaba lainnya.
2. *The obligation and restriction on the franchisee*
 - a. Memajukan penjualan barang atau jasa milik pewaralaba;
 - b. Memelihara standar kualitas produk barang dan jasa;
 - c. Bekerjasama dan ada koordinasi atas aktivitas terwaralaba dengan pewaralaba atau dengan terwaralaba lainnya;
 - d. Menjaga *image* dan reputasi dunia bisnis;
 - e. Membuat kepastian pembayaran pewaralaba untuk dapat mandiri dalam menjalankan usaha.

¹⁰⁵ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.27-28.

3. *The obligation of the franchisor.*

Pewaralaba berkewajiban untuk memasok semua jasa-jasa pada terwaralaba seperti yang telah diuraikan dalam prospektus kontrak tersebut.

4. *The distribution of profits and sources of income to the franchisor*

Pewaralaba mengharapkan suatu hasil yang menguntungkan dari kewiraswastaannya dan program serta jasa yang ia berikan kepada terwaralaba. Sehubungan dengan itu, terwaralaba setuju membayar :

- a. Pembayaran pertama, yaitu penggunaan hak untuk bekerjasama dalam sistem bisnis, lokasi yang eksklusif, dan lain-lain.
- b. Pembayaran yang kedua termasuk royalti, persentase dari laba terwaralaba atas harga dari hasil pembicaraan yang menyangkut peralatan, pengepakan barang, dan lain-lain.

5. *Control over the franchised business*

Di sini pewaralaba mengadakan pemeriksaan terhadap bisnis yang dilakukan dengan segera setelah penandatanganan kontrak, tujuannya adalah untuk meyakinkan seluruh pembayaran yang menjadi haknya, untuk meyakinkan usaha yang dilakukan terwaralaba akan berhasil, dan untuk melindungi terwaralaba dari bahaya yang mengancamnya.

6. *Expiration and termination of the relationship*

Kontrak waralaba memiliki masa berlaku tertentu, dan biasanya dapat diperpanjang dengan pembayaran *fee* kembali.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.259/MPP/Kep/7/1997 Pasal 1 ayat (1), menjelaskan mengenai klausul apa saja yang seharusnya ada dalam suatu perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba antara pewaralaba dan terwaralaba sekurang-kurangnya harus memuat klausul-klausul sebagai berikut :

1. Nama, alamat, dan tempat kedudukan perusahaan masing-masing pihak;
2. Nama dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian;
3. Nama dan jenis Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
4. Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta bantuan dan fasilitas yang diberikan kepada terwaralaba;
5. Wilayah pemasaran;
6. Jangka waktu perjanjian dan tata cara perpanjangan perjanjian serta syarat-syarat perpanjangan perjanjian;
7. Cara penyelesaian perselisihan;
8. Ketentuan-ketentuan pokok yang disepakati yang dapat mengakibatkan pemutusan perjanjian atau berakhirnya perjanjian;
9. Ganti rugi dalam hal terjadi pemutusan perjanjian;
10. Tata cara pembayaran imbalan;

11. Penggunaan barang atau bahan hasil produksi dalam negeri yang dihasilkan dan dipasok oleh pengusaha kecil;
12. Pembinaan, bimbingan, dan pelatihan kepada terwaralaba.

Setelah melihat penjelasan mengenai bentuk kontrak secara umum dan bentuk kontrak waralaba, maka dapat dibandingkan dengan bentuk perjanjian waralaba secara nyata. Contoh bentuk perjanjian waralaba yang digunakan adalah perjanjian waralaba *Tela-Tela fried cassava*. Adapun isi perjanjian waralaba *Tela-Tela fried cassava* terdapat dalam lampiran pada akhir skripsi ini.

Dari contoh perjanjian bisnis waralaba *Tela Tela Fried Cassava* dapat ditemukan sedikitnya tiga ketidakseimbangan dalam klausul perjanjian tersebut. Ketidakseimbangan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Klausul mengenai hak dan kewajiban.

Dapat dilihat dalam perjanjian *Tela Tela Fried Cassava* tersebut pada Pasal 1 dan Pasal 2 yang memuat mengenai hak dan kewajiban. Dalam Pasal 1 hak dan kewajiban pewaralaba cenderung lebih sedikit dibandingkan hak dan kewajiban terwaralaba dalam Pasal 2. Seolah-olah pihak terwaralaba merupakan bawahan atau karyawan pewaralaba. Terwaralaba memiliki beban tanggung jawab yang sangat banyak dan tidak ada pilihan lagi selain taat dan melaksanakan perjanjian waralaba tersebut. Padahal sesungguhnya kedudukan pewaralaba dan terwaralaba dalam perjanjian waralaba adalah seimbang.

2. Klausul mengenai pengakhiran perjanjian

Pada Pasal 4 ayat (4) disebutkan bahwa, “Pihak pertama berhak mengakhiri kerjasama ini bilamana diketahui bahwa pihak kedua telah melanggar atau tidak mentaati salah satu atau semua kewajiban atau ketentuan perjanjian, diantaranya pelanggaran yang tertulis pada Pasal 2 ayat (9).”

Pengakhiran tersebut memberi kesan pembatalan perjanjian secara sepihak oleh pewaralaba terhadap terwaralaba. Pengakhiran perjanjian di sini sesuai dengan kehendak dan kebijakan pewaralaba. Padahal, seperti yang telah disebutkan di atas, bahwa kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba adalah seimbang. Jadi masing-masing pihak mempunyai hak untuk menentukan sebab pengakhiran perjanjian. Sebab tersebut dapat berasal dari kesalahan pewaralaba dan terwaralaba, tidak hanya didasarkan pada kesalahan terwaralaba.

3. Klausul mengenai pembatalan Surat Kesepakatan Kerja Bersama (SKKB)

Klausul mengenai pembatalan SKKB ini terdapat dalam Pasal 5. Dalam Pasal 5 ini lebih dititik beratkan pada ganti rugi yang dibebankan kepada terwaralaba apabila membatalkan perjanjian waralaba. Alangkah baiknya apabila dalam pasal ini juga dijelaskan mengenai ketentuan atau tata cara serta akibat dari pembatalan perjanjian waralaba.

Pada dasarnya isi perjanjian waralaba *Tela Tela Fried Cassava* tersebut belum terperinci. Padahal, dalam suatu kontrak perlu digunakan bahasa yang jelas

dan tegas, agar tidak tercipta penafsiran ganda yang nantinya dapat menimbulkan konflik atau salah pengertian antara pewaralaba dan terwaralaba.

Dalam suatu perjanjian waralaba pada umumnya terdapat dua klausul yang berisi ketidakadilan bagi terwaralaba. Dua klausul tersebut adalah *explicit territorial clauses* dan *ambiguous territorial clauses*, keduanya diuraikan sebagai berikut :¹⁰⁶

1. *Explicit territorial clauses*

Dalam kontrak waralaba telah jelas mengatur mengenai hak teritori eksklusif bagi terwaralaba, masih sangat diragukan bahwa terwaralaba secara wajar mengharapkan dan menerima dengan rela klausul tersebut. Karena nantinya akan mengurangi keuntungan yang akan diperoleh selama pengoperasian bisnis waralabanya. Pewaralaba dan terwaralaba mempunyai tujuan yang sama, yaitu ikut aktif untuk mewujudkan tujuan bersama. Sikap seperti ini akan memperbesar kebutuhan pewaralaba untuk tetap menjaga kesehatan sistem bisnis waralabanya yang dipastikan melalui kesuksesan yang diperoleh para terwaralabanya. Walaupun dalam semua kasus di mana kontrak waralaba memberikan keleluasaan atau kebijaksanaan penuh bagi pewaralaba untuk menempatkan terwaralaba lainnya, kadang terwaralaba merasa bahwa penempatan terwaralaba lain yang dilakukan pewaralaba untuk saling berkompetisi dalam satu pasar melanggar iktikad baik yang sebelumnya telah ada dalam hubungan mereka.

2. *Ambiguous territorial clauses*

¹⁰⁶ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.35-36.

Penafsiran pengadilan mengenai klausul hak teritorial menjadi lebih sulit ketika kontrak waralaba gagal untuk menjelaskan dengan spesifik hak-hak para pihak dalam bahasa yang jelas dan tegas.

Jadi, penggunaan bahasa yang jelas dan tegas dalam suatu kontrak sangat berperan penting. Jelas dalam arti bahwa apa yang dimaksudkan para pihak jelas terurai dalam kontrak. Kejelasan di sini juga mencakup identitas para pihak serta premisnya. Sementara tegas di sini adalah tidak menimbulkan dua arti atau ambigu. Kalimat dalam masing-masing klausul harus menjelaskan makna sebenarnya.

Ketidakadilan kedua sebagai akibat kedudukan pewaralaba yang sangat kuat dibanding kedudukan terwaralaba dalam perjanjian waralaba dapat dilihat dari pelaksanaan pemberian bantuan pewaralaba terhadap terwaralaba. Saat negosiasi pewaralaba berperan sebagai sekutu yang baik bagi terwaralaba dengan menjanjikan bahwa mereka akan menyediakan bantuan dalam kegiatan bisnis yang akan dimulai oleh terwaralabanya. Namun, seiring dengan berjalannya waktu sedikit demi sedikit bantuan yang mereka berikan pada terwaralaba mulai berkurang.¹⁰⁷ Bantuan-bantuan yang dimaksud meliputi, penyeleksian tempat, persiapan rencana untuk memperbaiki model gedung termasuk rencana tata ruang yang diperlukan atau persyaratan-persyaratan hukum yang diperlukan, pemberian dana untuk sebagian dana biaya akuisisi dari bisnis yang diwaralabakan, pelatihan stafnya, pembelian

¹⁰⁷ *Ibid*, hlm.48.

peralatan, seleksi dan pembelian suku cadang, membantu membuka bisnis dan menjalankannya dengan lancar.¹⁰⁸

Contoh pemberian bantuan yang dijanjikan oleh bisnis waralaba *Fast-The Reliableshop*. Bisnis waralaba *Fast-The Reliableshop* adalah milik PT Wacana Mitra Perkasa yang merupakan sebuah bisnis waralaba yang bergerak dalam bidang *automotive parts* dengan mengandalkan sistem *quick service* dalam keseluruhan pelayanannya. *Fast-The Reliableshop* menjanjikan memberikan dukungan awal (*Initial Fee*) berupa, studi kelayakan, pengoperasian usaha, pelatihan standar, manual standar operasi, dan koordinasi aktivitas bisnis, promosi, pemasaran, serta pembelian. Kemudian, *Fast-The Reliableshop* juga menjanjikan dukungan kontinuitas (*monthly fee*) berupa, pemantuan kinerja, analisis kinerja usaha, konsultasi bisnis, pemeliharaan perangkat lunak, inovasi produk, dan promosi serta iklan.¹⁰⁹

Ketiga, seringkali pewaralaba membuka atau merekrut terwaralaba baru dengan tujuan meluaskan pasar bisnis pewaralaba dan memaksimalkan biaya royalti yang mereka terima, tanpa melihat bagaimana akibat yang akan dirasakan oleh terwaralaba yang pertama. Hal tersebut secara langsung akan merugikan terwaralaba karena penjualan mereka menurun akibat banyaknya gerai waralaba yang berada berdekatan dengan terwaralaba yang telah ada sebelumnya.¹¹⁰ Pewaralaba dalam klausul perjanjian telah menetapkan batas atau jarak teritorial masing-masing terwaralaba, misalnya masing-masing terwaralaba menguasai teritorial penjualan

¹⁰⁸ Gunawan Widjaja, *Waralaba, op.cit*, hlm. 34.

¹⁰⁹ Hadi Setia Tunggal, *op.cit.*, hlm.140.

¹¹⁰ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.49.

sepanjang 2 kilometer. Namun, karena pewaralaba beralasan bahwa daerah tersebut memiliki kepadatan yang lebih yang nantinya tidak akan mempengaruhi pendapat terwaralaba sebelumnya, maka batas teritorial tersebut disimpangi menjadi 1 kilometer dan menempatkan terwaralaba baru di dalamnya. Seperti diungkapkan di atas, bahwa keputusan pewaralaba di luar perjanjian awal tersebut tentu secara langsung akan mempengaruhi pendapatan terwaralaba terdahulu.

Salah satu contoh kasus yang terjadi dalam bisnis waralaba antara *Western Cahance No.2 Inc. KFC Corp. (Western Chance II)*. Di mana pihak terwaralaba, *Western Chance*, mengklaim bahwa dirinya memiliki hak eksklusif bisnis waralaba ini di seluruh wilayah Tucson, Arizona. Hal ini sesuai dengan kontrak waralaba yang telah disepakati sebelumnya dengan pihak *KFC Corp.* dalam kasus ini, *Western Chance (Western Chance I)* menuntut pihak KFC ke pengadilan setempat, ketika pihak KFC membuka gerai KFC baru di wilayah tersebut yang lokasinya berjarak 1,5 (satu setengah) mil dari wilayah eksklusif yang dimiliki terwaralaba, tetapi masih berada dalam satu wilayah Tucson. *Western Cahnce* menganggap bahwa hal tersebut telah tertuang secara tertulis dalam kontrak waralaba walaupun kontrak ini diproses secara lisan (*oral representationi*) dari KFC yang menyebutkan bahwa *Western Cahance* memiliki hak eksklusif yang meliputi seluruh wilayah Tucson.¹¹¹

Keempat, biasanya pewaralaba akan mencari celah untuk memutuskan hubungan kontrak waralaba tanpa adanya alasan yang patut dan wajar. Hal ini disebabkan karena pewaralaba gagal dalam memberikan keuntungan sebagaimana

¹¹¹ *Ibid*, hlm.33-34.

yang diharapkan terwaralaba.¹¹² Kegagalan pewaralaba dalam memberikan keuntungan, sebagaimana yang diharapkan terwaralaba, adalah salah satu sumber konflik. Biasanya masing-masing pihak berusaha mencari celah untuk melakukan pemutusan kontrak waralaba tanpa atau dengan alasan yang wajar. Tentu saja pengakhiran kontrak tanpa alasan yang wajar dan patut akan mengecewakan pihak terwaralaba dan hal tersebut telah melanggar asas iktikad baik dan keadilan.¹¹³

Kelima, pewaralaba akan menuntut terwaralaba untuk mengembangkan dan melakukan perubahan-perubahan bisnis yang telah mereka jalankan dengan tujuan untuk memajukan bisnis yang dimiliki oleh pewaralaba tersebut sesuai dengan keinginan pewaralaba, walaupun hal ini mungkin bertentangan dengan rencana pengembangan bisnis terwaralaba yang bersangkutan.¹¹⁴ Hal ini dapat menimbulkan adanya konflik antara pewaralaba dan terwaralaba. Di satu sisi pewaralaba menginginkan bisnis waralabanya dapat berkembang mengikuti zaman dengan meluncurkan berbagai produk baru yang secara tidak langsung mewajibkan bagi setiap terwaralaba agar membeli produk baru tersebut. Di sisi lain, hal tersebut belum tentu sesuai dengan rencana masing-masing terwaralaba dalam mengembangkan bisnis waralabanya. Misalnya, anggaran yang seharusnya digunakan untuk memperbaiki gerai atau outlet, harus digunakan untuk membeli produk waralaba baru yang dikeluarkan pewaralaba. Apabila terwaralaba tidak membeli produk baru tersebut, dapat dipastikan ia akan kalah bersaing dengan terwaralaba lainnya. Karena

¹¹² *Ibid*, hlm.49.

¹¹³ *Ibid*, hlm.33.

¹¹⁴ *Ibid*.

gerai atau outlet yang ia punya tidak menjual produk pewaralaba dengan lengkap, dan hal ini mempengaruhi pendapatan terwaralaba.

Sebuah kasus yang dapat dijadikan contoh adalah pada Pengadilan Tingkat Banding *the Seventh Circuit*, yang menangani kasus antara *Photovet Crp vs Fotomat Corp*, di mana dalam kontrak waralaba yang dibuat para pihak tersebut tidak mengatur mengenai wilayah eksklusif. *Photovest* sebagai pewaralaba melanggar batas dan mengganggu lokasi bisnis terwaralabanya yaitu *Fotomat* sebagai usaha untuk memaksa pihak terwaralaba mengakhiri kontrak waralaba demi keuntungan pihak pewaralaba. Gangguan yang diberikan pewaralaba adalah, pewaralaba memenuhi seluruh lokasi bisnis terwaralaba dengan gerai-gerai baru, mengurangi pelayanan jasa yang diberikan pada terwaralaba, dan melarang terwaralaba untuk mencari biaya pemrosesan foto yang lebih murah. Padahal berdasarkan kontrak waralaba yang mereka buat telah mengatur bahwa setiap lokasi pasar yang dibuka akan bebas dari gangguan gerai-gerai baru yang akan dibuka dalam jarak radius 2 mil. Walaupun pernyataan tersebut tidak dimasukkan ke dalam kontrak waralaba, pengadilan memutuskan bahwa *the implied covenant* melarang tindakan-tindakan yang dilakukan oleh pewaralaba yang kemungkinan akan menghalangi keuntungan yang akan diperoleh selama pengoperasian bisnis waralaba milik terwaralaba. Dengan demikian, maka pengadilan *the Seventh Circuit* menyatakan bahwa pewaralaba telah melanggar asas iktikad baik dalam kontrak.¹¹⁵

¹¹⁵ *Ibid*, hlm.37.

Dari berbagai contoh kasus mengenai pelaksanaan bisnis waralaba di atas, ternyata terdapat berbagai macam bentuk ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba. Hal ini disebabkan pewaralaba mempunyai posisi yang kuat berdasarkan kontrak baku yang telah ia buat, dan akibatnya terwaralaba hanya mempunyai pilihan *take it or leave it*.

B. Akibat Hukum dari Perjanjian Waralaba yang Mengandung Ketidakseimbangan Kedudukan Antara Pewaralaba dan Terwaralaba

Untuk mengetahui akibat hukum bagi perjanjian waralaba yang mengandung ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba, dapat dilihat dan dikaji dari tiga hal. Pertama, dari kesesuaian dengan asas keseimbangan, kedua dilihat dari kesesuaian dengan asas-asas perjanjian, dan yang ketiga dilihat dari terpenuhinya perjanjian waralaba dengan syarat sah suatu perjanjian.

Untuk mengetahui kesesuaian antara perjanjian waralaba dengan asas keseimbangan, pertama-tama perlu diketahui mengenai asas keseimbangan, yaitu asas keseimbangan sebagai asas etikal dan asas keseimbangan sebagai asas yuridikal.

1. Asas keseimbangan sebagai asas etikal

Kata seimbang (*even wicht*) menunjuk pada pengertian suatu keadaan pembagian beban di kedua sisi berada dalam keadaan seimbang. Dalam hal ini, keseimbangan dimengerti sebagai keadaan hening atau keselarasan

karena dari berbagai aspek yang bekerja, tidak satupun mendominasi yang lainnya, atau tidak ada satu elemen mendominasi elemen lainnya.

Potensi kemampuan manusia secara sadar terwujud dalam terjadinya suatu tindakan yang akibatnya benar-benar dikehendaki kemunculnya ataupun terarah pada upaya perbaikan keadaan kehidupan. Hal ini, berarti kata keseimbangan pada satu sisi dibatasi oleh kehendak yang muncul akibat pertimbangan atau keadaan yang menguntungkan, dan pada sisi lain, oleh keyakinan akan kemampuan untuk mewujudkan hasil atau akibat yang dikehendaki, dalam batasan kedua sisi ini tercapailah keseimbangan yang dapat dimaknai positif.¹¹⁶

2. Asas keseimbangan sebagai asas yuridikal

Asas keseimbangan, di samping harus memiliki karakteristik tertentu, juga harus secara konsisten terarah pada kebenaran logikal dan secara memadai bersifat konkrit. Berdasarkan pertimbangan ini, berkembang gagasan bahwa asas keseimbangan dapat dipahami sebagai asas yang layak atau adil, dan diterima sebagai landasan keterikatan yuridikal dalam hukum kontrak Indonesia.¹¹⁷

Berikut ini diungkapkan alasan-alasan mengapa asas keseimbangan bersifat adil. Alasan pertama, dilihat dari latar belakang sosiologi hukum. Melalui suatu kontrak, mengakibatkan di dalam masyarakat terjadi perubahan pembagian atau

¹¹⁶ Herlien Budiono, *op.cit.*, hlm.305.

¹¹⁷ *Ibid*, hlm.307.

penyebaran barang dan jasa. Tujuan dari kontrak adalah pertukaran. Namun, bukanlah semata-mata pertukaran, melainkan kenyataan bahwa justru karena pertukaran itu bagi kedua belah pihak muncul sebagai kepatutan sosial. Hubungan hukum antara kedua pihak ini harus dilindungi dari kemungkinan munculnya situasi yang tidak seimbang dan harus didukung pula dengan hukum objektif. Bagi hukum perjanjian Indonesia, sumber demikian tidak akan menimbulkan masalah, mengingat bahwa dalam kenyataan, individu merupakan bagian dari masyarakat dan bahwa individu dan masyarakat tidak terpisahkan satu sama lain, baik formil maupun materiil.¹¹⁸

Alasan kedua, dilihat dari latar belakang filsafat hukum. Landasan pembenar dari pertukaran dalam masyarakat hukum Indonesia tidak semata-mata dilakukan dengan merujuk kepada kehendak individu, tetapi juga didasarkan pada daya atau tekanan psikis yang muncul dari tekanan masyarakat (hukum objektif). Jika kehendak dari satu pihak memiliki kekuatan untuk mempengaruhi kehendak pihak lainnya sehingga pada akhirnya kedua pihak mencapai tujuan sama serta kepentingan individu dan masyarakat tetap berada dalam keseimbangan, daya atau kekuatan alasan pembenar suatu perjanjian dapat dikatakan bersandar pada asas keseimbangan. Fakta bahwa keseimbangan menjadi dasar dari alasan pembenar kekuatan mengikat suatu perjanjian, berarti bahwa hal itu sekaligus berfungsi sebagai payung pelindung.

¹¹⁸ *Ibid*, hlm.324.

Kesadaran moril dan pencapaian keseimbangan, memberikan jawaban atas pertanyaan filsafat hukum, mengapa asas keseimbangan demikian menentukan.¹¹⁹

Alasan ketiga, dilihat dari aspek kehendak bebas dalam jiwa komunal sebagai daya normatif. Melalui kontrak sebagai instrumen, tercipta keterikatan dan dengan itu terjadilah perubahan-perubahan yang bersumber pada kehendak manusia individual, yaitu kehendak berbuat.¹²⁰

Dalam suatu perjanjian hendaknya mengandung asas keseimbangan. Agar masing-masing pihak tidak saling dirugikan. Dari uraian kedudukan pewaralaba dan terwaralaba di atas dapat dikaitkan dengan pemenuhan asas keseimbangan yang seharusnya dipenuhi dalam suatu perjanjian, yaitu dilihat dari aspek sebagai berikut :

1. Perbuatan para pihak

Suatu perbuatan hukum tidak boleh bersumber dari ketidaksempurnaan keadaan jiwa seseorang. Keadaan tidak seimbang dapat terjadi sebagai akibat dari perbuatan hukum yang dengan cara terduga dapat menghalangi pengambilan keputusan atau pertimbangan secara matang. Maksudnya adalah keadaan yang berlangsung lama, seperti kecakapan bertindak. Selain itu juga perbuatan sebagai akibat dari cacatnya kehendak pelaku, misalnya karena ancaman, penipuan, atau penyalahgunaan keadaan. Penyalahgunaan keadaan dikatakan ada apabila seseorang yang mengetahui atau seharusnya mengerti bahwa orang lain karena keadaan khusus,

¹¹⁹ *Ibid.*

¹²⁰ *Ibid*, hlm.325.

misalnya keadaan kejiwaan yang menyebabkannya tidak mampu mengambil keputusan dengan matang, atau dalam keadaan ketergantungan psikis atau praktek lainnya, seperti kurangnya pengalaman atau keadaan terpaksa.¹²¹

Dari aspek perbuatan para pihak yang diuraikan di atas, dapat diketahui bahwa perjanjian waralaba mengandung ketidakseimbangan. Hal ini dapat dilihat dari cacatnya kehendak pelaku, yaitu penyalahgunaan keadaan. Dikatakan penyalahgunaan keadaan, karena dari segi kontrak waralaba isi-isi atau klausul-klausulnya sudah dibakukan dalam bentuk baku, atau dapat dikatakan bahwa pewaralaba mendikte isi kontrak. Jadi, tidak memberikan kesempatan kepada pewaralaba untuk ikut dalam penentuan isi kontrak, mengingat bahwa terwaralaba juga merupakan pihak yang nantinya memegang peranan penting dalam mengembangkan bisnis waralaba milik pewaralaba. Kontrak yang demikian dapat menimbulkan suatu kontrak yang tidak adil dan merugikan terwaralaba.

Sebagai contohnya adalah dalam hal kesewenangan pewaralaba membuka gerai baru. Pada saat menawarkan kontrak waralaba, pewaralaba berperan sebagai sekutu (*ally*), akan tetapi seiring berjalannya waktu, pewaralaba berubah menjadi musuh terwaralaba (*enemy*). Dalam proses negosiasi maupun dalam kontrak waralaba itu sendiri, pewaralaba berjanji akan melakukan yang terbaik untuk membantu terwaralaba. Namun, di kemudian hari terwaralaba mengetahui bahwa kontrak waralaba tersebut

¹²¹ *Ibid*, hlm.335.

hanya mencakup lokasi yang spesifik bagi terwaralaba untuk membuka gerai atau memberikan keleluasaan kepada pewaralaba untuk membuka gerai baru yang lokasinya sesuai dengan keinginan pewaralaba.¹²²

Contoh kasus yang nyata adalah kasus *Cohn v. Taco Bell Corp.*. Dalam kasus ini terwaralaba menyatakan bahwa penempatan gerai baru telah merugikan penjualan bisnis waralaba *Cohn*-nya sekitar 27% - 40% dan hal ini telah melanggar asas iktikad baik dalam kontrak waralaba. Kontrak itu sendiri memberikan pewaralaba hak tidak terbatas untuk membuat lokasi waralaba yang baru. Pengadilan mengetahui bahwa klausul dalam kontrak waralaba yang memperbolehkan pewaralaba untuk membuka lokasi waralaba yang baru di manapun juga memang tidak dapat dibantah. Pengadilan beralasan bahwa ketentuan umum (seperti kewajiban menerapkan iktikad baik) merupakan subjek pengecualian di mana para pihak dapat, dengan ketentuan yang dinyatakan secara tegas dalam kontrak, memberikan hak untuk melakukan tindakan dan perbuatan yang dilarang oleh ketentuan asas iktikad baik dan *fair dealing*. Walaupun pengadilan bersimpati terhadap terwaralaba, tetapi hal ini dirasakan seperti memaksakan untuk menggunakan bahasa yang jelas dalam kontrak. Pengadilan menyatakan bahwa, “Pengadilan tidak dapat dengan mudah merancang kembali kontrak dikarenakan salah satu pihak telah membuat penawaran yang tidak bijaksana.” Selanjutnya pengadilan *Cohn* menolak

¹²² Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.32.

untuk menerapkan iktikad baik dalam kontrak waralaba yang terdapat klausul teritorial yang telah jelas diatur tanpa adanya preseden.¹²³

2. Isi dan kontrak

Isi kontrak ditentukan oleh apa yang dikehendaki para pihak, baik secara tegas maupun diam-diam disepakati, terkecuali perbuatan hukum tersebut, bertentangan dengan aturan-aturan yang dikategorikan sebagai hukum yang bersifat memaksa. Hal ini berkaitan dengan asas kebebasan berkontrak, bahwa pada prinsipnya setiap orang bebas untuk menentukan sendiri isi suatu kontrak sebagaimana dikehendaki para pihak melalui perbuatan hukum tersebut. Sekalipun kebebasan menentukan sendiri isi kontrak tidak dicantumkan secara tegas dalam undang-undang, namun cakupan tersebut dibatasi oleh undang-undang. Maksudnya, bahwa setiap perbuatan hukum yang bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan yang baik, atau ketertiban umum, bisa jadi absah, batal demi hukum, atau kadang-kadang dapat dimintakan pembatalannya. Suatu perjanjian yang demikian, dapat dikatakan bertentangan dengan asas keseimbangan dan menyebabkan keabsahan perjanjian menjadi terganggu.¹²⁴

Asas kebebasan berkontrak memang tidak terpenuhi dalam pembuatan kontrak waralaba. Karena pewaralaba telah membuat kontrak baku beserta klausul-klausulnya yang harus disetujui oleh terwaralaba apabila ingin

¹²³ *Ibid*, hlm.36.

¹²⁴ Herlien Budiono, *op.cit.*, hlm.337.

menjadi bagian dari bisnis waralaba milik terwaralaba. Apabila terwaralaba merasa keberatan dengan salah satu atau keseluruhan isi kontrak waralaba, ia tidak dapat memintakan penggantian isi kontrak tersebut. Pilihan bagi terwaralaba hanyalah *take it or leave it*. Dengan demikian, kontrak waralaba bertentangan dengan asas kebebasan berkontrak dan otomatis tidak memenuhi asas keseimbangan dan menyebabkan keabsahan perjanjian menjadi terganggu.

3. Pelaksanaan kontrak

Suatu kontrak harus dipenuhi oleh kedua belah pihak dengan iktikad baik. Faktor-faktor pelengkap lainnya adalah ketentuan-ketentuan dari aturan pelengkap yaitu kepatutan dan kelayakan. Iktikad baik sangat penting untuk diprioritaskan, bahkan juga dalam perjanjian-perjanjian dengan aturan memaksa (*dwingen recht*). Selain itu harus diperhitungkan pula, perubahan keadaan yang berpengaruh terhadap pemenuhan prestasi yang diperjanjikan.¹²⁵

Untuk mengatasi konflik yang mungkin ada dalam kontrak waralaba, maka kontrak tersebut harus didasarkan pada iktikad baik dan *fair dealing*. Terwaralaba biasanya menggunakan kewajiban untuk menerapkan iktikad baik dalam kontrak sebagai usaha untuk membatasi pewaralaba membuka gerai baru yang letaknya berdekatan dengan gerai yang telah ada sebelumnya. Iktikad baik juga dilakukan untuk mencegah terjadinya

¹²⁵ *Ibid*, hlm.338.

ancaman pengakhiran kontrak tanpa adanya alasan yang baik dan wajar. Serta untuk membendung atau mengatasi tuntutan pengembangan bisnis dan tuntutan operasional yang dibebankan pada pihak terwaralaba yang berada di luar kewajaran. Dapat dikatakan bahwa prinsip iktikad baik dalam bisnis waralaba berfungsi untuk mengekang dan membatasi tingkah laku pewaralaba, di mana kontrak waralaba ini banyak memberikan keleluasaan pada pewaralaba. Sehingga sangatlah penting, asas iktikad baik diterapkan dalam kontrak waralaba. Penerapan iktikad baik dapat diartikan bahwa pihak yang satu dan pihak yang lainnya tidak akan saling mencurangi satu dengan yang lainnya. Makna iktikad baik itu sendiri adalah *honesty*, di mana para pihak dalam melaksanakan setiap kontrak haruslah tidak menyembunyikan fakta-fakta yang ada. Selain itu, iktikad baik merefleksikan ide yang menuntut keadilan (*fairness*), bahwa seseorang tidak akan mengecewakan pihak lain sehingga sangat penting agar aturan yang dibuat haruslah jelas, begitu juga tindakan yang dilakukan para pihak.¹²⁶

Dari penjelasan di atas, mengenai kesesuaian antara perjanjian waralaba dan asas keseimbangan, dapat disimpulkan bahwa perjanjian waralaba tidak memenuhi asas keseimbangan. Padahal, asas keseimbangan sangat diperlukan dan hendaknya dapat dipenuhi dalam perjanjian. Karena asas ini menghendaki kedua belah pihak untuk memenuhi dan melaksanakan perjanjian itu. Asas keseimbangan ini merupakan kelanjutan dari asas persamaan hak, yaitu menempatkan para pihak di dalam

¹²⁶ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.49-50.

persamaan derajat, tidak ada perbedaan, walaupun ada perbedaan ras, kepercayaan, dan lain-lain. Dalam asas keseimbangan kreditor mempunyai kekuatan untuk menuntut pelunasan prestasi melalui kekayaan debitor, namun kreditor memikul pula beban untuk melaksanakan perjanjian itu dengan iktikad baik. Dapat dilihat di sini bahwa kedudukan kreditor kuat diimbangi dengan kewajibannya untuk memperhatikan iktikad baik, sehingga kedudukan kreditor dan debitor seimbang.¹²⁷ Berbeda dengan perjanjian waralaba, pewaralaba memang memiliki posisi kuat sebagaimana dalam asas keseimbangan, namun tidak diikuti dengan kewajibannya untuk memenuhi iktikad baik. Sehingga banyak terwaralaba merasa dirugikan.

Apabila dalam suatu perjanjian, dalam hal ini adalah perjanjian waralaba, ternyata asas keseimbangan tidak terpenuhi, maka kepada para pihak diberikan pilihan untuk mengembalikan keseimbangan tersebut. Caranya adalah dengan menyatakan perbuatan hukum dengan sah, diubah, maupun disesuaikan kembali sesuai keinginan para pihak, atau membatalkan perjanjian sebagian maupun seluruhnya.¹²⁸

Akibat hukum yang dapat terjadi pada perjanjian waralaba dapat dilihat juga dari asas-asas perjanjian yang terdiri dari empat asas, yaitu asas kebebasan berkontrak, asas konsensualisme, asas iktikad baik, dan asas *pacta sun servanda*.

1. Asas Kebebasan Berkontrak

¹²⁷ Mariam Darus Badruzama, *op.cit.*, hlm.43.

¹²⁸ Herlien Budiono, *op.cit.*, hlm. 509.

Sumber dari asas kebebasan berkontrak adalah kebebasan individu, sehingga yang merupakan titik tolaknya adalah kepentingan individu pula. Dengan demikian dapat dipahami bahwa kebebasan individu memberikan kepadanya kebebasan berkontrak.¹²⁹

Dengan asas kebebasan berkontrak ini, para pihak yang membuat dan mengadakan perjanjian diperbolehkan menyusun dan membuat kesepakatan atau perjanjian yang melahirkan kewajiban apa saja, selama dan sepanjang prestasi yang wajib dilakukan tersebut bukanlah sesuatu yang terlarang.¹³⁰

Dalam perjanjian waralaba, asas kebebasan berkontrak ini tidak terpenuhi. Karena sejak dari awal, pewaralaba telah mempersiapkan kontrak waralaba secara baku yang di dalamnya telah terdapat klausul-kalusul mengenai syarat-syarat waralaba dan segala macam peraturan waralaba sesuai dengan kehendak pewaralaba. Kontrak waralaba ini kemudian ditawarkan kepada terwaralaba berdasarkan *take it or leave it*. Jika terwaralaba merasa tidak puas dengan isi perjanjian waralaba, maka mereka tidak mempunyai kekuatan untuk menolaknya. Karena seringkali sejak terwaralaba menandatangani kontrak tersebut maka mereka harus merasa bahwa kontrak itu berlaku walaupun syarat dan ketentuan kontrak tersebut hanya ditentukan oleh pewaralaba.

2. Asas Konsensualisme

¹²⁹ Rosa Agustina T.Pangaribuan, *loc.cit.*

¹³⁰ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *op.cit.*, hlm.46.

Asas konsensualisme ini berarti bahwa pada dasarnya suatu perjanjian timbul sejak detik tercapainya konsensus atau kesepakatan antara kedua belah pihak yang melakukan perjanjian. Dengan kata lain, asas konsensualisme ini mensyaratkan bahwa perjanjian itu telah sah jika tercapai sepakat mengenai hal-hal pokok dan tidak membutuhkan lagi formalitas.¹³¹

Dari penjelasan mengenai asas konsensualisme di atas dan penjelasan dalam BAB II, perjanjian waralaba tidak memenuhi asas ini. Dikatakan demikian, karena walaupun terwaralaba menyetujui atau menyepakati dan menandatangani perjanjian waralaba, hal itu dikarenakan terwaralaba tidak mempunyai pilihan lain selain menyetujui dan menandatangani perjanjian waralaba yang telah dibuat secara baku oleh pewaralaba. Seharusnya terwaralaba dapat turut andil dalam menentukan isi perjanjian waralaba untuk mengutarakan kehendaknya sebagai pihak yang memiliki kedudukan seimbang dengan terwaralaba. Namun, kontrak waralaba sudah dibuat dengan baku, sehingga terwaralaba tidak punya pilihan lain, apabila ia ingin memiliki usaha waralaba milik pewaralaba maka ia harus menyetujui perjanjian waralaba tersebut atau membatalkan niatnya untuk memiliki usaha waralaba tersebut. Jika ada klausul yang dianggap terwaralaba tidak sesuai atau cenderung memberatkannya, ia tidak bisa menolak, satu-satunya cara adalah tunduk dan patuh pada perjanjian waralaba tersebut.

¹³¹ Djohari Santosa dan Achmad Ali, *op.cit.*, hlm.45-46.

3. Asas Iktikad baik (*In Good Faith* atau *Goede Trouw*)

Semua perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik, seperti yang dikatakan dalam Pasal 1338 KUH Perdata. Jadi, pengertian iktikad baik mempunyai dua arti. Arti yang pertama adalah arti yang objektif, yaitu bahwa perjanjian yang dibuat itu mesti dilaksanakan dengan mengindahkan norma-norma kepatutan dan kesusilaan. Konsekuensinya di sini adalah hakim boleh melakukan intervensi terhadap isi perjanjian yang telah dibuat para pihak yang bersangkutan. Arti yang kedua adalah arti subjektif, yaitu pengertian iktikad baik terletak dalam sikap batin seseorang.¹³²

Penerapan iktikad baik dapat diartikan bahwa pihak yang satu dan pihak yang lainnya tidak akan saling mencurangi satu dengan yang lainnya. Makna iktikad baik sendiri adalah *honesty*, di mana para pihak dalam melaksanakan setiap kontrak haruslah tidak menyembunyikan fakta-fakta yang ada. Selain itu, iktikad baik merefleksikan ide yang menuntut keadilan (*fairness*) bahwa seseorang tidak akan mengecewakan pihak lain, sehingga sangat penting agar aturan yang dibuat haruslah jelas sebagaimana juga tindakan yang dilakukan para pihak juga harus jelas. Kewajiban untuk menerapkan iktikad baik ini dapat juga berperan sebagai larangan untuk melakukan tindakan-tindakan iktikad buruk karena iktikad baik itu sendiri, sesuai dengan definisinya, yaitu melarang berbagai jenis tindakan yang mempunyai karakter yang termasuk dalam iktikad buruk, karena tindakan

¹³² Djohari Santosa dan Achmad Ali, *op.cit.*, hlm.45-46.

ini bertentangan dengan standar kesusilaan yang hidup dalam masyarakat, asas keadilan atau kepatutan. Dengan menggunakan asas iktikad baik dalam membuat kontrak waralaba, dapat mencegah kerugian yang akan dialami oleh pihak lain. Karena iktikad baik dalam hukum, menjamin kemungkinan bagi para pihak untuk sama-sama mendapat keuntungan di dalam kontrak yang mereka buat.¹³³

Dalam kenyataannya perjanjian waralaba tidak memberi keuntungan bagi para pihak. Perjanjian waralaba cenderung memberi kekuatan lebih bagi pewaralabanya, sehingga kebanyakan pewaralaba tidak melaksanakan iktikad baik yang menyebabkan kerugian bagi para terwaralabanya.

Salah satu contoh adalah kasus mengenai pelanggaran hak territorial yaitu bahwa para pewaralaba sering mendirikan gerai dengan jarak yang masih daerah territorial terwaralaba terdahulu. Kasus antara *Schutbot vs McDonalds Corp.*, di mana kasus ini diajukan ke pengadilan Negara bagian Florida. Kasus ini bermula ketika *Schutbot* selaku terwaralaba yang memiliki dua gerai McDonalds, menduga bahwa McDonalds akan membuka gerai baru di wilayah tersebut. McDonalds menyangkal bahwa dalam kontrak waralaba yang telah mereka buat mencantumkan bahwa terwaralaba mempunyai hak territorial eksklusif. *Schutbot* menyatakan bahwa kesepakatan mengenai pemberian hak secara eksklusif dibuat secara lisan. Kemudian pengadilan menyatakan bahwa, pernyataan yang dibuat

¹³³ Ridwan Khairandy, *op.cit.*, hlm.49-51.

secara verbal antara para pihak dalam kontrak sebelum atau selama pelaksanaan kontrak ini akan digabungkan ke dalam kontrak tertulis yang berikutnya. Sehingga pengadilan memutuskan bahwa kontrak yang dibuat secara tertulis ini adalah final dan meyakinkan bagi kedua belah pihak tersebut. Akhirnya *Schutbot* memenangkan perkara ini dengan menegaskan statusnya sebagai pemilik *multiple-unit* waralaba.¹³⁴

4. Asas *Pacta Sun Servanda*

Asas ini tercantum dalam Pasal 1338 KUH Perdata, yang berbunyi, semua perjanjian yang dibuat secara sah adalah berlaku sebagai undang-undang bagi yang membuatnya. Asas ini sangat berkaitan dengan asas sistem terbukanya hukum perjanjian, karena mempunyai arti bahwa semua perjanjian yang dibuat oleh para pihak, asal saja memenuhi syarat sahnya perjanjian, sekalipun menyimpang dari ketentuan-ketentuan hukum perjanjian dalam Buku III KUH Perdata, tetap mengikat sebagai undang-undang bagi pembuatnya.

Dalam perjanjian waralaba, asas *pacta sun servanda* telah sesuai sebagaimana mestinya. Sehingga bila diambil kesimpulan dari sudut pandang asas-asas perjanjian, perjanjian waralaba tidak memenuhi tiga dari empat asas perjanjian, yaitu asas kebebasan berkontrak, asas konsensualisme, dan asas iktikad baik. Padahal asas-asas umum perjanjian yang ditetapkan KUH Perdata menjadi batas atau rambu dalam mengatur dan membentuk perjanjian yang akan dibuat, sehingga pada akhirnya

¹³⁴ *Ibid*, hlm.34.

menjadi sebuah perikatan yang berlaku bagi para pihak, yang dapat dipaksakan pelaksanaan dan pemenuhannya.¹³⁵ Apabila asas-asas umum perjanjian tersebut tidak terpenuhi, maka pelaksanaan dan pemenuhan perjanjian tidak dapat dipaksakan bagi para pihak. Dengan kata lain, perjanjian menjadi cacat hukum.

Cara ketiga untuk mengetahui akibat hukum bagi perjanjian waralaba yang memuat ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralabanya adalah dari syarat sah perjanjiannya. Syarat sah perjanjian ada empat hal, yaitu kesepakatan para pihak, kecakapan bertindak, kausa yang halal, dan objek tertentu.

1. Kesepakatan para pihak

Kesepakatan dalam perjanjian merupakan perwujudan dari kehendak dua pihak atau lebih dalam perjanjian mengenai apa yang mereka kehendaki untuk dilaksanakan, bagaimana cara melaksanakannya, kapan harus dilaksanakan, dan siapa yang harus melaksanakannya. Penawaran itu berisikan kehendak dari salah satu atau lebih pihak dalam perjanjian, yang disampaikan kepada pihak lawannya, untuk memperoleh persetujuan. Pihak lawan dari pihak yang melakukan penawaran selanjutnya harus menentukan apakah ia akan menerima penawaran tersebut atau tidak. Jika menerima, maka tercapailah kesepakatan tersebut. Bila penawaran tersebut ditolak, maka ia dapat mengajukan penawaran kembali hingga penawaran diterima.¹³⁶ Hal tersebut tidak terpenuhi dalam perjanjian waralaba. Karena

¹³⁵ Gunawan Widjaja dan Kartini Muljadi, *op.cit.*, hlm.14.

¹³⁶ *Ibid*, hlm. 95-96.

perjanjian waralaba terbentuk tidak melalui proses penawaran, melainkan telah berwujud sebagai suatu kontrak yang baku. Sehingga, tidak terjadi persesuaian antara para pihak dikarenakan pihak terwaralaba tidak dapat melakukan penawaran untuk menentukan isi dalam perjanjian waralaba. Isi dari perjanjian waralaba telah dibuat baku sesuai dengan keinginan pihak pewaralaba. Dari fakta inilah, perjanjian waralaba tidak memenuhi syarat sah perjanjian yang pertama, yaitu kesepakatan para pihak.

Kesepakatan dalam perjanjian waralaba mengandung cacat kehendak atau disebut dengan kesepakatan semu. Hal ini dikarenakan pewaralaba menyalahgunakan keadaan dari terwaralaba. Penyalahgunaan di sini adalah baik mengenai penyalahgunaan ekonomi dan psikologis. Dalam hal penyalahgunaan ekonomi, pewaralaba mengetahui bahwa terwaralaba mempunyai posisi tergantung dengan pewaralaba, sehingga untuk mendapatkan izin usaha waralaba, terwaralaba terpaksa harus bersedia menerima janji-janji dan klausula-klausula yang sangat merugikan dirinya. Dalam hal penyalahgunaan keadaan psikologis, pewaralaba meyakini bahwa terwaralaba sangat membutuhkan pertolongan pewaralaba dalam hal bantuan-bantuan awal bisnis waralaba, maupun pelatihan bagi para karyawan. Kesemuanya dilakukan agar terwaralaba memperoleh hasil yang maksimal dari bisnis waralabanya. Hal ini menyebabkan terwaralaba bersedia untuk melakukan kesepakatan dengan pewaralaba dengan

kesadaran bahwa nantinya sedikit banyak akan terjadi kerugian pada terwaralaba.

2. Kecakapan Bertindak

Kecakapan bertindak adalah kecakapan atau kemampuan untuk melakukan perbuatan hukum. Perbuatan hukum adalah perbuatan yang akan menimbulkan akibat hukum. Orang-orang yang akan mengadakan perjanjian haruslah orang-orang yang cakap dan mempunyai wewenang untuk melakukan perbuatan hukum, sebagaimana yang ditentukan oleh undang-undang.¹³⁷

Tidak cakap untuk membuat perjanjian adalah :¹³⁸

- a. Anak yang belum dewasa;
- b. Orang yang ditaruh di bawah pengampuan;
- c. Perempuan yang telah kawin dalam hal-hal yang ditentukan undang-undang dan pada umumnya semua orang yang oleh undang-undang dilarang untuk membuat perjanjian tertentu.

Syarat sah perjanjian kedua ini telah dipenuhi oleh perjanjian waralaba. Karena dalam setiap perjanjian waralaba pasti disebutkan identitas para pihak secara lengkap, seperti contoh dalam perjanjian waralaba *Tela Tela Fried Cassava* di atas. Para pihak dengan jelas menyebutkan identitas masing-masing. Sehingga dapat dikatakan perjanjian

¹³⁷ Mariam Darus Badruzaman, *op.cit.*, hlm.24.

¹³⁸ Gunawan Widjaja dan Kartini Muljadi, *op.cit.*, hlm.128-129.

waralaba tidak melanggar syarat sah perjanjian berupa kecakapan para pihak.

3. Suatu Hal Tertentu atau adanya objek perjanjian (*onderwerp der overeenskomst*)

Syarat menurut Pasal 1320 KUH Perdata adalah adanya suatu hal tertentu (*een bepaald onderwerp*). Dalam pasal 1333 KUH Perdata dikatakan bahwa suatu persetujuan harus mempunyai sebagai pokok suatu benda (*zaak*) yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Yang dimaksud di sini adalah, bahwa objek perjanjian tidak harus secara individual tertentu, tetapi cukup jika jenisnya tertentu.¹³⁹

Perjanjian waralaba telah memenuhi syarat sah perjanjian yang ketiga ini, yaitu adanya hal tertentu. Hal tertentu dalam perjanjian waralaba adalah bisnis atau produk yang diwaralabakan, misalnya waralaba *Tela Tela Fried Cassava*, maka objek tertentunya adalah penjualan umbi ketela yang sesuai dengan format penjualan *Tela Tela Fried Cassava*.

4. Kausa yang Halal

Menurut Hamaker, kausa suatu perjanjian adalah akibat sengaja yang ditimbulkan oleh tindakan menutup perjanjian, yaitu apa yang menjadi tujuan mereka (para pihak bersama) untuk menutup perjanjian, dan karenanya disebut tujuan objektif.¹⁴⁰

¹³⁹ J.Satrio, ...-*Buku II*, ... *op.cit.*, hlm.31-32.

¹⁴⁰ *Ibid*, hlm. 60.

Kausa atau sebab dalam perjanjian waralaba adalah pewaralaba memberikan izin kepada terwaralaba untuk menggunakan format bisnisnya dan terwaralaba mempergunakan izin tersebut dengan kompensasi tertentu, biasanya berbentuk royalti, kepada pewaralaba. Jadi, perjanjian waralaba telah memenuhi syarat sah perjanjian yang keempat yaitu kausa atau sebab yang halal.

Keempat syarat di atas merupakan syarat pokok bagi setiap perjanjian. Artinya, setiap perjanjian harus memenuhi keempat syarat ini bila ingin menjadi perjanjian yang sah. Keempat syarat pokok ini dapat dikelompokkan dalam dua kelompok, yaitu kelompok syarat subjektif dan kelompok syarat objektif. Kelompok syarat subjektif yaitu kelompok syarat-syarat yang berhubungan dengan subjeknya, yang terdiri dari kata sepakat dan kecakapan bertindak. Apabila kelompok syarat subjektif ini tidak terpenuhi, maka dapat dimintakan pembatalannya (*voidable*) di pengadilan. Kelompok syarat objektif adalah kelompok syarat-syarat yang berhubungan dengan objeknya, yang terdiri dari suatu hal tertentu kausa yang halal. Apabila kelompok syarat objektif ini tidak terpenuhi, maka perjanjian batal demi hukum (*void ab initio*).¹⁴¹

Kedudukan pewaralaba dalam perjanjian waralaba seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, mempunyai posisi yang lebih tinggi dari terwaralaba. Sehingga seringkali pewaralaba menyalahgunakan keadaan tersebut. Penyalahgunaan di sini adalah baik mengenai penyalahgunaan ekonomi dan psikologis. Dalam hal

¹⁴¹ Haridjan Rusli, *op.cit.*, hlm.44-45.

penyalahgunaan ekonomi, pewaralaba mengetahui bahwa terwaralaba mempunyai posisi tergantung dengan pewaralaba, sehingga untuk mendapatkan izin usaha waralaba, terwaralaba terpaksa harus bersedia menerima janji-janji dan klausula-klausula yang sangat merugikan dirinya. Dalam hal penyalahgunaan keadaan psikologis, pewaralaba meyakini bahwa terwaralaba sangat membutuhkan pertolongan pewaralaba dalam hal bantuan-bantuan awal bisnis waralaba, maupun pelatihan bagi para karyawan. Kesemuanya dilakukan agar terwaralaba memperoleh hasil yang maksimal dari bisnis waralabanya. Hal ini menyebabkan terwaralaba bersedia untuk melakukan kesepakatan dengan pewaralaba dengan kesadaran bahwa nantinya sedikit banyak akan terjadi kerugian pada terwaralaba.

Penyalahgunaan keadaan ini menimbulkan ketidakseimbangan dalam perjanjian waralaba. Untuk memulihkan ketidakseimbangan dalam perjanjian waralaba ini, maka dapat dilakukan dengan cara pembatalan perjanjian, baik sebagian maupun seluruhnya. Seperti yang disebutkan Van Rossum sebagai berikut :¹⁴²

“...untuk memandang pembatalan perjanjian, tidak terutama sebagai hak dari kreditor yang dirugikan, tetapi sebagai sarana untuk menjamin pencapaian keadilan berkenaan dengan kepentingan para pihak. Di mana sebagai criteria penguji ialah tingkat keseriusan cacat dan kerugian yang akan ditanggung kedua belah pihak dalam hal perjanjian dibatalkan.”

Dari pendapat Van Rossum di atas dapat disimpulkan, bahwa pembatalan perjanjian tidak hanya dikarenakan wanprestasi, melainkan juga karena ada cacat kehendak,

¹⁴² Herlien Budiono, *op.cit.*, hlm.504.

termasuk juga penyalahgunaan keadaan, dan adanya kerugian yang ditanggung kedua belah pihak.

Jadi, perjanjian waralaba jika dilihat dari penjelasan di atas telah melanggar syarat kesepakatan para pihak yang merupakan syarat subjektif, dan mempunyai akibat perjanjian waralaba tersebut dapat dimintakan pembatalannya. Pihak yang dapat meminta pembatalannya adalah pihak yang merasa dirugikan dari perjanjian waralaba tersebut. Namun, selama para pihak tidak meminta kepada hakim untuk membatalkan perjanjian waralaba, maka perjanjian tersebut tetap sah berlaku. Dalam hal ini, terwaralaba biasanya menjadi pihak yang banyak menderita kerugian akibat perjanjian waralaba yang telah dibuat baku oleh pewaralaba. Sehingga, terwaralaba dapat memintakan pembatalan perjanjian waralaba tersebut kepada hakim. Terwaralaba mempunyai hak yang dilindungi hukum untuk memintakan pembatalan perjanjian waralaba yang merugikan. Selama ini, terwaralaba tidak memintakan pembatalan perjanjian waralaba karena takut bersaing dengan pewaralaba yang mempunyai kedudukan lebih kuat darinya. Kebanyakan terwaralaba lebih memilih untuk tidak memintakan pembatalan perjanjian waralaba dan tetap patuh serta melaksanakan perjanjian tersebut, meskipun terwaralaba mengetahui bahwa akibat dari hal itu, dirinya banyak mengalami kerugian.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. Pewaralaba dalam pelaksanaan perjanjian waralaba mempunyai kedudukan yang lebih kuat dari terwaralaba. Hal ini dikarenakan pewaralaba memiliki posisi tawar yang lebih tinggi atas perjanjian waralaba dengan hanya memberikan pilihan *take it or leave it* bagi terwaralaba. Sedangkan terwaralaba karena posisinya tidak sekuat pewaralaba, maka hanya memiliki pilihan *take it or leave it* atas perjanjian waralaba. Maksudnya, terwaralaba hanya bisa memilih menyetujui perjanjian waralaba tersebut bila ingin memiliki usaha bisnis waralaba milik pewaralaba, atau membatalkan niat berbisnis waralaba milik pewaralaba tersebut karena adanya ketidaksesuaian isi klausul dalam perjanjian yang telah dibuat baku oleh pewaralaba yang bersangkutan.
2. Akibat hukum dari perjanjian waralaba yang mengandung ketidakseimbangan kedudukan antara pewaralaba dan terwaralaba adalah dapat dibatalkan. Artinya, sepanjang para pihak tidak memintakan pembatalan ke pengadilan, maka perjanjian tersebut tetap berlaku. Hal ini dikarenakan perjanjian tersebut tidak memenuhi syarat subjektif suatu perjanjian mengenai kata sepakat.

B. SARAN

1. Kedudukan pewaralaba yang lebih kuat dibanding terwaralaba ini akan menimbulkan kedudukan yang tidak seimbang antara pewaralaba dan terwaralaba. Hal ini tentu akan menimbulkan berbagai ketidakadilan bagi terwaralaba. Apabila hal ini terus terjadi, maka akan terjadi hubungan yang tidak baik antara pewaralaba dan terwaralaba yang nantinya akan menimbulkan konflik. Untuk mencegah konflik tersebut, hendaknya pewaralaba dalam membuat perjanjian waralaba mengikutsertakan terwaralaba dalam menentukan isi perjanjian. Karena masing-masing pihak mempunyai kedudukan dan hak yang sama dalam menentukan isi perjanjian waralaba, berdasar asas kebebasan berkontrak dan iktikad baik.
2. Karena perjanjian waralaba tidak memenuhi syarat subjektif suatu perjanjian, maka mempunyai akibat hukum dapat dimintakan pembatalannya ke pengadilan. Jadi, hendaknya sebelum menandatangani perjanjian waralaba, pewaralaba memberitahukan seluruh informasi dalam kontrak tersebut kepada terwaralaba. Sedangkan bagi terwaralaba hendaknya mencari tahu tentang kredibilitas pewaralaba dalam menjalankan bisnis waralaba serta membaca kontrak secara cermat sebelum menandatangani. Supaya di kemudian hari tidak timbul masalah.

DAFTAR PUSTAKA

LITERATUR

- Badruzaman, Mariam Darus, 1994, *Aneka Hukum Bisnis*, Ctk. Pertama, Penerbit Alumni, Bandung.
- Budiono, Herlin, 2006, *Asas Kesimbangan Bagi Hukum Perjanjian Indonesia-Hukum Perjanjian Berlandaskan Asas-Asas wigati Indonesia*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Harahap, M.Yahya, 1986, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, PT.Alumni, Bandung.
- HS, Salim, 2003, *Hukum Kontrak-Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Ctk. Pertama, Sinar Grafika, Jakarta.
- J.Queen, Douglass,1993, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise-Tuntunan Langkah Demi Langkah Menuju Keberhasilan Suatu Franchise*, PT.Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Khairandy, Ridwan, 2006, *Franchisor Sebagai Predator : Perlunya Iktikad Baik Dalam Pelaksanaan Kontrak Franchise*, oleh Rdwan Khairandy, ed, *Masalah-Masalah Hukum Ekonomi Kontemporer*, Fakultas Hukum UI, Lembaga Studi Hukum dan Ekonomi, Jakarta.
- Muljadi, Kartini dan Gunawan Widjaja, 2003, *Perikatan yang Lahir dari Perjanjian*, Ctk. Pertama, Rajawali Pers, Jakarta.
- Pasaribu, H.Chairuman dan Suhrawardi K Lubis, 2004, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Ctk. Ketiga, Sinar Grafika, Jakarta.
- Satrio, J, 1992, *Hukum Perjanjian*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung.
- _____, 1995, *Hukum Perikatan-Perikatan yang Lahir dari Perjanjian-Buku II*, Ctk. Pertama, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung.
- _____, 2001, *Hukum Perikatan-Perikatan yang Lahir dari Perjanjian-Buku I*, Ctk. kedua, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Setiawan, R, 1987, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, CV.Bina Cipta, Bandung.

Rusli, Hardjan, 1993, *Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*, Ctk. Pertama, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.

HS, Salim, 2003, *Hukum Kontrak-Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Ctk. Pertama, Sinar Grafika, Jakarta.

Santosa, Djohari dan Achmad Ali, 1989, *Hukum Perjanjian Indonesia*, Ctk. Kedua, Perpustakaan FH UII, Yogyakarta.

Sewu, P. Lindawati S, 2004, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler dalam Prespektif Hukum dan Ekonomi*, CV.Utomo, Bandung.

Suharnoko, 2007, *Hukum Perjanjian-Teori dan Kasus*, ctk. Keempat, Penerbit Kencana, Jakarta.

Tunggal, Hadi Setia, 2006, *Frequently Asked (FAQs) Franchising*, Harvarindo, Jakarta.

Widjaja, Gunawan 2004, *Lisensi Atau Waralaba*, Ctk. Kedua, PT.RajaGrafindo Persada, Jakarta.

_____, Gunawan, 2003, *Waralaba*, Ctk. Kedua, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.

PERUNDANG-UNDANGAN

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba.

Subekti R dan R. Tjitrosudibio, 1999, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, PT. Pradnya Paramtita, Jakarta.

KAMUS

Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2004, Penerbit Balai Pustaka, Jakarta.

DATA ELEKTRONIK

<http://www.wikipedia.com>, *Waralaba*, 25 Oktober 2007.

Pangaribuan, Rosa Agustina T., *Asas Kebebasan Berkontrak dan Batas-Batasnya dalam Hukum Perjanjian*, dalam <http://www.theceli.com>

Purnama, Yohanes Heidy, *Epidemi Tren Konsep Bisnis Waralaba*, dalam <http://www.neo-promosindo.com>



**SURAT KESEPAKATAN KERJA BERSAMA
MASTER FRANCHISE
TELA- TELA *FRIED CASSAVA***

Pada hari ini,..... kami yang bertandatangan di bawah ini :

1. Nama :
- Jabatan : Area Manager Tela-Tela Fried Cassava
- Alamat :
- No. KTP:

Dalam hal ini bertindak atas nama CV. Sinar Mukti, untuk selanjutnya disebut agen wilayah waralaba produk Tela-Tela Fried Cassava atau **Pihak Pertama**

2. Nama :
- NIK :
- Alamat :
- Lokasi :

Selanjutnya disebut Waralaba lanjutan atau **Pihak Kedua**

Dalam hal ini, kedua belah pihak mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

- a. Pihak pertama dan pihak kedua telah sepakat untuk mendistribusikan produk-produk Tela-Tela Fried Cassava.
- b. Pihak kedua dengan ini menyatakan tidak memiliki usaha produk sejenis dan atau yang sama, baik milik pihak kedua maupun pihak lain selain milik pihak pertama pada saat kesepakatan ini diberikan maupun selama kesepakatan ini berlaku.

Pasal 1

Hak dan Kewajiban Pihak Pertama

- 1.1 Pihak pertama menyediakan sarana dan prasarana penjualan : Mini Counter beserta perlengkapan penjualan (sesuai lampiran serah terima).
- 1.2 Memberi pengarahan yang cukup untuk mengembangkan usaha pihak kedua.
- 1.3 Pihak pertama memberikan keuntungan penjualan kepada pihak kedua dengan perhitungan sesuai lampiran (daftar harga dari CV. Sinar Mukti ke Mitra) dalam lampiran perjanjian ini.
- 1.4 Pihak pertama berhak melihat laporan penjualan harian masing-masing outletnya pihak kedua.
- 1.5 Pihak pertama berkewajiban memberikan promosi kepada semua outlet-outlet yang telah bergabung.

Pasal 2
Hak dan Kewajiban Pihak Kedua

- 2.1 Mempunyai tempat berjualan yang selanjutnya disebut outlet.
- 2.2 Mencari atau menyiapkan tenaga penjual yang cukup.
- 2.3 Mempunyai line telepon/HP.
- 2.4 Mempunyai petugas yang melakukan deliveri produk dari tempat tinggal pihak kedua ke outletnya.
- 2.5 Pemesanan produk dilakukan pihak kedua, sehari sebelumnya dengan minimum orderan 20 paket.
- 2.6 Menjamin produk ke tangan konsumen dalam kondisi dan kualitas terjamin.
- 2.7 Pihak kedua berkewajiban hanya menggunakan sarana dan prasarana penjualan yang sudah distandarkan atau ditentukan oleh pihak pertama.
- 2.8 Pihak kedua harus membayar Joint Fee sebesar Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah) per mini counter pada saat penandatanganan SKKB yang berlaku selama 2 (dua) tahun, besarnya Joint Fee ditentukan oleh pihak pertama dengan kenaikan minimal 100% (seratus persen) dari nilai Joint Fee terdahulu.
- 2.9 Pihak kedua harus menyerahkan kembali kepada pihak pertama mini counter dan perlengkapannya (sarana dan prasarana penjualan) serta tidak diperkenankan lagi memakai atau menggunakan merek dan atau logo Tela-Tela Fried Cassava, tanpa sayarat dan tidak menuntut ganti rugi apapun kepada pihak pertama, jika pihak kedua terbukti menggunakan bahan baku utama dan bahan pendukung lain selain yang disuplai atau dikirim pihak pertama.
- 2.10 Pembayaran bahan baku utama dan bahan baku tambahan dengan sistem cash on deliveri atau transfer. Bahan baku yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan maupun dititipkan kepada pihak pertama.
- 2.11 Lalu lintas keuangan pembayaran nilai faktur, pihak kedua dapat melakukan dengan cara :
 - 2.11.1 Jika Cash dapat menitipkan pada Tim Manajemen Tela-Tela Fried Cassava
 - 2.11.2 Jika transfer : ke BCA no rek 0372-324-501 atas nama Eko Yulianto
- 2.12 Pihak kedua tidak diperkenankan untuk mengalihkan kepemilikan mini counter beserta perlengkapannya ini kepada orang lain, tanpa sepengetahuan atau tanpa ijin pihak pertama.
- 2.13 Pihak kedua hanya merupakan partner atau rekan kerja dari pihak pertama, sehingga segala tindakan pihak kedua di lapangan adalah merupakan tanggung jawab sendiri dan tidak ada sangkut pautnya dengan pihak pertama.
- 2.14 Pihak kedua berkewajiban membayar royalty fee sebesar 6% (enam persen) dari total penjualan per bulannya kepada pihak pertama.

- 2.15 Jika terjadi ketidak sepahaman atau ketidakpuasan kinerja ataupun hal-ahal lainnya dari masing-masing pihak, maka pihak pertama dapat menarik gerobak dan peralatan yang pernah diberikan dan memutus kontrak sebelum waktu kontrak berakhir dengan memberikan kompensasi mengembalikan uang yang pernah diberikan oleh pihak kedua kepada pihak pertama sebesar maksimal 50% (lima puluh persen).

Pasal 3

Sarana dan Prasarana

Harga mini counter dan perlengkapannya adalah sebagai berikut :

- 3.1 Rp 3.000.000,00 (tiga juta rupiah) per unit berdasarkan unit serah terima (paket A)
- 3.2 Nilai nominal masing-masing sarana dan prasarana dapat dilihat pada Surat Serah Terima
- 3.3 Harga mini counter dan perlengkapannya dapat berubah sewaktu-waktu dengan pemberitahuan terlebih dahulu oleh pihak pertama.

Pasal 4

Waktu, Perpanjangan, dan Berakhirnya Perjanjian

- 4.1 Perjanjian ini berlaku untuk jangka waktu 2 (dua) tahun, mulai berlaku sejak tanggal perjanjian ini ditandai dan dengan sendirinya perjanjian ini akan berakhir pada tanggal
- 4.2 Selama masa perjanjian berlangsung sesuai dengan ayat 1 di atas, jika salah satu pihak dan atau keduanya berhalangan atau meninggal dunia, maka perjanjian ini tidak akan berakhir. Perjanjian ini akan mengikat ahli waris atau pengganti yang ditunjuk untuk meneruskan sampai dengan jangka waktu perjanjian berakhir.
- 4.3 Pihak kedua diberi prioritas pertama untuk memperpanjang kerja sama ini, untuk itu paling lambat 1 (satu) bulan sebelum berakhirnya SKKB ini pihak kedua harus memberikan kepastian untuk kelanjutan kerja sama ini.
- 4.4 Pihak pertama berhak mengakhiri kerjasama ini bilamana diketahui bahwa pihak kedua telah melanggar atau tidak mentaati salah satu atau semua kewajiban atau ketentuan perjanjian, diantaranya pelanggaran yang tertulis pada pasal 2 ayat (9).

Pasal 5

Pembatalan Surat Kesepakatan Kerja Bersama (SKKB)

- 5.1 Jika pihak kedua membatalkan kontrak SKKB sebelum waktu pembukaan outlet milik pihak kedua, maka akan dikenakan biaya administrasi sebesar 10% dari total paket investasi yang diambil oleh pihak kedua kepada pihak pertama.
- 5.2 Pihak kedua tidak berhak meminta uang yang telah disetor sebagai tanda uang muka atau DP kepada pihak pertama tanpa alasan apapun.

Pasal 6

Penutup

- 6.1 Kesepakatan kerjasama ini diadakan dengan pertimbangan usaha jangka panjang sehingga kedua belah pihak mengutamakan kelangsungan usaha Tela Tela Fried Cassava ini.
- 6.2 Hal-hal yang belum diatur dalam kesepakatan ini dan dianggap perlu oleh kedua belah pihak, maka kan ditentukan bersama dan dituangkan dalam SKKB sebagai ketentuan tambahan.
- 6.3 Segala sesuatu yang timbul akibat perjanjian ini, kedua belah pihak memilih jalur musyawarah dan kekeluargaan dalam penyelesaiannya, dan apabila diperlukan, maka kedua belah pihak telah setuju untuk menunjuk kantor Pengadilan Negeri Kelas I Yogyakarta sebagai tempat penyelesaian masalah.
- 6.4 Surat perjanjian ini dibuat rangkap 2 (dua), perjanjian asli dipegang oleh pihak pertama dan duplikat dipegang oleh pihak kedua dan masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang mengikat dan ditandatangani oleh kedua belah pihak.
- 6.5 Surat ini dibuat oleh kedua belah pihak dengan penuh kesadaran dan akal sehat, bermaterai cukup, dan masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang mengikat dan ditandatangani kedua belah pihak. Masing-masing pihak memegang 1 (satu) berkas surat perjanjian ini untuk dipergunakan sesuai keperluan.

Yogyakarta,

(Pihak Kedua)

(Pihak Pertama)