

**KETIDAKSEIMBANGAN POSISI TAWAR PARA PIHAK DALAM
PERJANJIAN FRANCHISE SEBAGAI DAMPAK DARI PERJANJIAN
BAKU BESERTA AKIBAT HUKUMNYA**

SKRIPSI



Oleh :

MAFRIYANI K. HAMID

No. Mahasiswa : 08410369

**PROGRAM STUDI S1 ILMU HUKUM
FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2012

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna memperoleh

Gelar Sarjana (Strata-1) pada Fakultas Hukum

Universitas Islam Indonesia

Yogyakarta



Oleh :

MAFRIYANI K. HAMID

No. Mahasiswa : 08410369

PROGRAM STUDI S1 ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2012

SKRIPSI

**KETIDAKSEIMBANGAN POSISI TAWAR PARA PIHAK
DALAM PERJANJIAN FRANCHISE SEBAGAI DAMPAK
DARI PERJANJIAN BAKU BESERTA AKIBAT HUKUMNYA**

Telah diperiksa dan disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi untuk

diajukan ke muka Tim Penguji dalam ujian pendadaran



Yogyakarta, 24 April 2012

Dosen Pembimbing Skripsi

(Prof. Dr. Ridwan Khairandi., SH., M.H)

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**KETIDAKSEIMBANGAN POSISI TAWAR PARA PIHAK DALAM
PERJANJIAN FRANCHISE SEBAGAI DAMPAK DARI PERJANJIAN
BAKU BESERTA AKIBAT HUKUMNYA**

Telah Dipertahankan di Hadapan Tim Penguji dalam Ujian Tugas Akhir/
Pendaftaran

Pada Tanggal 24 April 2012 dan Dinyatakan LULUS

Yogyakarta, 24 April 2012

Tim Penguji

TandaTangan

1. Ketua : Prof. Dr. Ridwan Khairandi, SH., M.H
2. Anggota : Dr. SitiAnisah, SH., M.Hum
3. Anggota : Bagya Agung Prabowo , SH., M.Hum

Mengetahui:
Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
FakultasHukum

Dekan

(DR. H. Rusli Muhammad, SH., MH)
NIP. 19540612.198403.1.001

MOTTO

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai dari satu urusan kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhanlah hendaknya kamu berharap”

(Qs.Al-Insyarah: 6-8)

“Jika engkau ingin mendapatkan duniamu, harus dengan ilmu. Jika engkau ingin mendapatkan akhiratmu, harus dengan ilmu. Dan jika engkau ingin mendapatkan keduanya, juga harus dengan ilmu”

(HS. Bukhari Muslim)

PERSEMBAHAN

Karya tulis ini penulis persembahkan sebagai ungkapan terima kasih kepada:

Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya

Kedua orang tua (H. Mas'ud K. Hamid & Hj. Raina Kadulah) atas dukungan moral, material, segala kasih sayang serta pengorbanan yang begitu besar dan do'a yang tiada henti untuk penulis

Adikku (Muthmainnah M. Hamid) atas doa-doanya yang tak pernah putus untuk penulis

Sahabat terbaikku selama sepuluh tahun terakhir ini (Amalia Ramadhana Mandiri) terima kasih atas kesediannya membantu penulis menyelesaikan berbagai masalah

Kedua orang tua angkatku tersayang (Bapak & Ibu Pardi)

Kalian bagai embun penyejuk yang selalu dapat memberikan semangat bagi penulis

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis mendapatkan kelapangan jalan dalam menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Ketidakseimbangan Posisi Tawar Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise* Sebagai Dampak dari Perjanjian Baku Beserta Akibat Hukumnya”. Adapun tugas akhir ini merupakan salah satu syarat dalam menempuh jenjang keserjanaan Strata I di jurusan Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.

Selama melaksanakan tugas akhir, penulis telah banyak mendapat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan banyak terimakasih kepada :

1. Dr. Rusli Muhammad, S.H.,M.H, selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.
2. Prof. Dr. Ridwan Khairandy, S.H., M.H, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan petunjuk serta saran-sarannya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Dr. Siti Anisa, S.H., M.Hum, selaku tim penguji sidang pendadaran Tugas Akhir ini.

4. Bapak Bagya Agung Prabowo, S.H., M.Hum, selaku tim penguji sidang pendadaran Tugas Akhir ini.
5. Almamaterku Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.
6. Ungkapan hati untuk kedua orang tua saya Ayahanda H. Mas'ud K.Hamid dan Ibunda Hj. Raina Kadulah tercinta, yang tiada henti memberikan dukungan, nasehat, perhatian, kepercayaan, cinta, kasih sayang, serta do'a yang tiada putus dipanjatkan kepada Allah SWT untuk si penulis hingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini dan pada akhirnya ayah dan ibu sesuai harapan/keinginan kalian si penulis bisa mewujudkan itu semua.
7. Adikku tersayang (Indah) terima kasih dukungan dan do'anya, serta semangat yang luar biasa dan perhatiannya kepada penulis.
8. Sahabat terbaikku (Amalia Ramadhana Mandiri), terima kasih atas peran sertanya dalam memotivasi dan membantu penulis menyelesaikan berbagai persoalan.
9. Ikram Tahir, terima kasih untuk dukungan dan do'anya.
10. Sahabat-sahabat kontrakan (Kiky, Nurul, Erna, Ida, mba Isti) terima kasih atas do'a dan semangatnya yang diberikan kepada si penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Bunga-bunga kampusku sayang (Opi, Aya, Mitha, Yuyun) kalian salah satu motivasiku untuk segera menyelesaikan tugas akhir ini.
12. Sahabat-sahabat "FORTUNED"ku sayang (Reza, Donna, Pessy, Amel, Ima, Syaikh,Dida, Isak, Akbar, Rani, Maya, Agung, Anton, dan lainnya)

terima kasih atas doa dan semangatnya menjelang dua hari sidang pendadaran, You all guys are platinum.

13. Sahabat-sahabat satu bimbingan skripsi Prof. Dr. Ridwan Khairandy, SH.,MH bahwa penulis sangat berterima kasih atas dukungan kalian semua, kalian sahabat yang sangat mendukung satu sama lain, semangat buat kalian sahabat satu perjuangan.

14. Semua pihak yang langsung maupun tidak langsung telah membantu selama penyusunan Tugas Akhir ini.

Semoga atas segala bantuan yang diberikan, akan mendapat balasan dari Allah SWT. Pada akhirnya segala daya upaya serta kemampuan telah penyusun curahkan sepenuhnya demi terselesaikannya Tugas Akhir ini, baik itu dengan bantuan pihak-pihak tersebut. Meskipun penulis merasa skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan banyak masukan dan kritikan yang membangun agar skripsi ini menjadi lebih baik.

Besar harapan, semoga tulisan ini dapat diterima sesuai dengan syarat yang ditetapkan oleh pihak Universitas sebagai sarana penunjang dalam memperoleh gelar kesarjanaan (S-1) pada Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia, serta memberikan sedikit sumbangan pengetahuan pada khazanah ilmu pengetahuan pada umumnya.

Amin ya Robbal Alamiin.

Penulis sangat mengharapkan saran, kritik, serta dorongannya yang bersifat membangun demi kebaikan dan kemajuan Tugas Akhir ini. Harapan penulis, Tugas akhir ini bermanfaat bagi pembaca semuanya dan penulis khususnya.

Wabillahitaufiq wal hidayah

Wassalammualaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 9 April 2012



Mafriyani

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Halaman Motto	iii
Halaman Persembahan	iv
Halaman Kata Pengantar	v
Daftar Isi	viii
Abstrak	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Kerangka Pemikiran.....	9
E. Metode Penelitian.....	18
1. Fokus Penelitian	18
2. Bahan Hukum	18
3. Cara Pengumpulan Bahan Hukum	19
4. Pendekatan	19
5. Pengolahan & Analisis Bahan Hukum	19
F. Kerangka Skripsi	19
BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG PERJANJIAN DAN FRANCHISE	18
A. Tinjauan Umum Perjanjian.....	18
1. Pengertian Perjanjian.....	18
2. Unsur-unsur Perjanjian.....	26
B. Asas-asas Perjanjian.....	27
C. Syarat Sah Perjanjian.....	40
D. Pengertian Franchise dan Perjanjian Franchise.....	51

1.	Pengertian Franchise dan Perjanjian Franchise.....	51
2.	Peraturan Per-UUan yang Mengatur tentang Franchise.....	58
E.	Macam-macam Franchise.....	59
BAB III	KETIDAK SEIMBANGAN POSISI TAWAR PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN <i>FRANCHISE</i> SEBAGAI DAMPAK DARI PERJANJIAN BAKU BESERTA AKIBAT HUKUMNYA.....	62
A.	Indikasi Adanya Ketidak Seimbangan Posisi Tawar dalam Perjanjian Franchise California Fried Chicken.....	62
1.	Isi Perjanjian	62
2.	Kontrak Baku.....	80
B.	Akibat Hukum Ketidakseimbangan Posisi Tawar Dalam Perjanjian Franchise California Fried Chicken Berdasar Sudut Pandang Asas Itikad Baik.....	113
BAB IV	PENUTUP	123
A.	Kesimpulan	123
B.	Saran	124
	Daftar Pustaka	126
	Lampiran	

ABSTRAK

Dengan adanya sistem bisnis franchise bagi franchisee setidaknya-tidaknnya akan menguntungkannya dalam hal efisiensi usaha, artinya franchisee menggunakan atas kekhasan bisnis (brain name), merek bisnis, logo, cara memproduksi, dan pemasaran, namun dalam prakteknya di Indonesia kedudukan franchisee sangat lemah, bahkan franchisee tidak memiliki bargaining position dalam penentuan materi perjanjian.berbagai klausula baku yang sangat berat sebelah mengakibatkan posisi franchisee menjadi sangat lemah dan disisi lain franchisor memegang peran yang amat menonjol. Ketidakseimbangan posisi tawar sudah menjadi ciri khas utama dalam perjanjian franchise. Permasalahannya, seperti apa sajakah bentuk indikasi ketidakseimbangan posisi tawar dalam perjanjian franchise Dan Bagaimana akibat hukum dari ketidakseimbangan posisi tawar dalam perjanjian franchise?. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini menggunakan metode pendekatan yuridis normatif, pendekatan perundang-undangan, serta analisis berdasar asas itikad baik yang semata-mata untuk mencapai keakuratan dari penelitian terhadap materi kontrak franchise (California Fried Chicken). Data diperoleh dari bahan hukum (primer, dan sekunder), dan selanjutnya dianalisis secara deskriptif-kualitatif. Hasil penelitian yang diperoleh dalam kaitannya dengan permasalahan yang dirumuskan yaitu bahwa bentuk perjanjian franchise California Fried Chicken masih belum dapat memuat keseimbangan posisi tawar para pihak yang ditunjukkan dengan adanya berbagai klausula yang sangat berat sebelah dan merugikan franchisee. Disatu sisi franchisor mendapat keuntungan berlebih. Hal ini berakibat hukum perjanjian franchise California Fried Chicken ini dapat dibatalkan apabila ada tuntutan permintaan pembatalan ke pengadilan oleh salah satu pihak kepengadilan. Perjanjian franchise tersebut dapat batalkan oleh hakim pengadilan. Akibat hukum diatas ada karena kualifikasi perjanjian franchise yang berdasar analisis tidak memenuhi syarat subyektif sahnya perjanjian yaitu kesepakatan.

CURRICULUM VITAE

1. NamaLengkap : Mafriyani K. Hamid
2. TempatLahir : Gorontalo
3. TanggalLahir : 23 Mei 1991
4. JenisKelamin : Perempuan
5. GolonganDarah : A
6. AlamatTerakhir : Jln. Sidokabul Gg. Abimanyu No.1092 Yogyakarta
7. AlamatAsal : Jln. Husni Thamrin No.41 Gorontalo
8. IdentitasOragTua/Wali
 - a. NamaAyah : Mas'ud K Hamid
Pekerjaan Ayah : Karyawan BUMN
 - b. NamaIbu : Raina Kadulah
PekerjaanIbu : Karyawan
AlamatWali : Jln. Husni Thamrin No.41 Gorontalo
9. RiwayatPendidikan
 - a. SD : SD Negeri 4 Gorontalo
 - b. SLTP : Madrasah Tsanawiyah Ma'had Al-Zaitun Indramayu
 - c. SMA : Madrasah Aliyah Ma'had Al-Zaitun Indramayu
10. Organisasi : Sekertaris Bidang Kesenian Kabinet Pelajar /
OSIS Ma'had Al_Zaitun Periode 2007-2008
11. Prestasi
 1. Juara 2 Cerdas Cermat SD sekota Gorontalo
 2. Juara 1 Lomba Vokal HUT Bank Mandiri Ke 3
 2. Juara 1 Lomba Vokal HUT PT Telkom
12. Hobby : Travelling, Menyanyi, Kuliner

Yogyakarta, 27 April 2012

Mafriyani K. Hamid

NIM 08410369

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia perekonomian di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Baik peredaran barang dan jasa, maupun uang yang menjadi komponen utama kegiatan ekonomi dari produsen ke konsumen maupun sebaliknya, tampak semakin lancar. Lebih daripada itu, berbagai peluang usaha semakin terbuka lebar bagi semua lapisan masyarakat yang ingin terjun ke tengah maraknya dunia bisnis saat ini.

Seiring dengan perkembangan dunia bisnis yang semakin maju pesat, berbagai bentuk kerjasama bisnis juga ikut serta melengkapi perkembangan transaksi yang berlangsung. Dari berbagai macam pilihan bentuk kerjasama bisnis, usaha *franchising* merupakan salah satu bentuk pilihan bagi pengembangan usaha di Indonesia, karena dengan sistem ini dapat dilakukan perluasan usaha dengan memanfaatkan dana pihak lain yang langsung berperan dalam pengembangan usaha tersebut.¹

Konsep *franchising* yang telah lama berkembang di negara maju, dan mulai mulai merambah ke negara-negara berkembang, termasuk Indonesia pada hakekatnya adalah merupakan produk dari *intellectual nation* yang berupaya untuk memanfaatkan potensi pasar diluar daerah jangkauan usaha

¹ Handowo Dipo, *Sukses Memperoleh Dana Usaha, Dengan Tinjauan Khusus Modal Ventura*, PT.Harmoni Media Utama, Jakarta, 2002, hlm.39.

dalam keterbatasan sarana serta persaingan yang sangat tinggi. Adanya keterbatasan sarana perusahaan dalam kondisi persaingan yang ketat tersebut, telah memaksa perusahaan-perusahaan untuk membentuk aliansi usaha strategis dengan pihak-pihak diluar jangkauan operasi perusahaan tersebut dan bahkan berkembang diluar dari batas negara dimana perusahaan tersebut berasal.²

Franchise bagi kalangan usahawan, merupakan alternatif menarik untuk meraup keuntungan. Karena kerjasama ini terbukti saling menguntungkan. Bagi pemilik merek, *franchise* dapat memperluas usaha, mengukuhkan dominasi merek, serta merombak struktur manajemen. Sedangkan bagi pemegang *franchise*, kerjasama ini cukup praktis karena tidak perlu repot mengembangkan ide dan citra produk atau jasa yang akan dipasarkan. Produk atau jasa yang akan dipasarkan sudah jelas. Perlu dilakukan strategi pemasaran yang tepat. Pada dasarnya, jika ingin melakukan kerjasama *franchise*, tinggal ‘mendompleng’ sukses nama ‘*franchisor*’ yang sudah lebih dulu sukses.

Franchise merupakan salah satu bentuk format bisnis dimana para pihak pertama yang disebut *franchisor* memberikan hak kepada pihak kedua yang disebut *franchisee* untuk mendistribusikan barang/jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu mempergunakan merek, logo, dan system operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. Pemberian

² laksamana Sukardi, “ *Bagaimana KUK Dapat Membantu Pembiayaan Usaha Franchise*”, Makalah Seminar Opportunities For The ‘90s, Jakarta, 9 Oktober 1991

hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian *franchise* atau *franchise agreement*.

Mengingat bahwa *franchise* merupakan salah satu dari berbagai macam jenis perjanjian, maka perjanjian *franchise* tak lepas dari berbagai asas yang pada umumnya harus ada dalam suatu perjanjian yaitu antara lain asas kebebasan berkontrak, asas keseimbangan dan asas itikad baik.

Sebagaimana tersirat dalam KUHPerdara, asas kebebasan berkontrak tertuang dalam Pasal 1338 KUHPerdara yang menegaskan, bahwa *semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*. Konsekwensi penerapan asas kebebasan berkontrak dalam suatu aturan hukum mengakibatkan hukum perjanjian menganut sistem terbuka. Artinya para pihak diberi kebebasan untuk menentukan isi dan kepada siapa perjanjian diperbuat dan dengan demikian ketentuan Buku III KUHPerdara dapat disimpangi oleh para pihak sepanjang hal tersebut disepakati bersama.³

Kemudian mengenai asas keseimbangan yang menghendaki kedua belah pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian itu, dimana kreditur disini yang bisa disebut *franchisor* mempunyai kekuatan untuk menuntut prestasi dan jika diperlukan dapat menuntut pelunasan prestasi melalui kekayaan debitur atau *franchisee*, namun kreditur memikul pula beban untuk melaksanakan perjanjian itu dengan itikad baik. Dapat dilihat disini bahwa kedudukan kreditur yang kuat haruslah diimbangi dengan kewajibannya

³ Zoelfirman, *Kebebasan Berkontrak Versus Hak Asasi Manusia: Analisis Yuridis Hak Ekonomi Sosial dan Budaya*, Cetakan Pertama, USU Press, 2003, Medan, Hlm 48

untuk memperhatikan itikad baik sehingga kedudukan kreditur dan debitur menjadi seimbang.⁴

Selanjutnya persetujuan dalam perjanjian yang mana pelaksanaannya haruslah dengan itikad baik sebagai asas yang penting dalam perjanjian *franchise* ini. Pelaksanaan perjanjian *franchise* merupakan suatu rangkaian proses hubungan timbal balik antara pihak *franchisor* dengan *franchisee*, sehingga *franchisor* harus benar-benar bisa menjamin hak-hak yang akan diberikan kepada *franchisee* dan pihak *franchisee* harus memenuhi kewajibannya.

Ketiga asas tersebut diatas baik asas kebebasan berkontrak, asas keseimbangan, serta asas itikad baik diharapkan dapat menjadi pijakan demi tercapainya suatu keadilan bagi para pihak dalam suatu perjanjian, namun kebebasan berkontrak yang dibarengi dengan asas *pacta sunt servanda* dalam kenyataannya dapat menimbulkan ketidakadilan. Kebebasan berkontrak didasarkan pada asumsi bahwa para pihak dalam kontrak memiliki posisi tawar (*bargaining position*) yang seimbang, tetapi dalam kenyataannya para pihak tidak selalu memiliki posisi tawar yang seimbang. Akibatnya, pihak yang memiliki posisi tawar yang lebih kuat cenderung menguasai pihak yang memiliki posisi tawar yang lebih lemah.⁵

Umumnya perjanjian *franchise* berbentuk standar atau baku, dimana klausula atau isi dari perjanjian ini sudah ditentukan oleh pihak *franchisor*.

⁴ Mariam Darus Badruzaman dkk, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Ctk.Pertama, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, hlm.88.

⁵ Ridwan Khairandy, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak*, ctk.Pertama, Program Pasca Sarjana, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, 2003, hlm.1.

Pihak *franchisee* hanya menyatakan kata sepakat atau tidak terhadap isi perjanjian tersebut dan akhirnya pihak *franchisee* diberikan kebebasan untuk menolak atau menerima perjanjian tersebut.

Dengan kemampuan teknologi dan pengetahuan (*Know how*) yang unik dan biasanya sedikit lebih maju atau inovatif, pengusaha dapat menawarkan kelebihan kemampuannya tersebut kepada pihak lain untuk menjalankan usahanya. Hal ini seringkali tidak menciptakan kemitra usaha, bahkan dalam *franchise agreement* sering tidak melindungi kepentingan *franchisee* sebagai akibat dari tidak dimilikinya kekuatan *franchisee* yang lebih banyak dirugikan atas ketidak berdayaan dari isi perjanjian yang biasanya sudah baku disodorkan dari pihak *franchisor* kepada *franchisee*-nya. Seharusnya pihak *franchisee* bisa melakukan penolakan terhadap isi perjanjian yang memberatkan dirinya seperti yang diatur dalam syarat sahnya perjanjian pasal 1320 KUHPdata, contohnya seperti yang terjadi di minuman PT.Coca Cola juga *franchise* pada umumnya misalnya yayasan pendidikan Oxford Course Indonesia, Makanan MC Donald's, Kentucky FriedChicken, California Fried Chiken, Texas Fried Chiken dan lain sebagainya.⁶

Dalam perjanjian *franchise* ini posisi *franchisor*-lah yang lebih kuat karena dalam perjanjian *franchise* yang disusun tersebut memuat semua syarat-syarat yang diperlukan dan semua bentuk pengendalian atau campur

⁶ Bambang Tjatur Iswanto, "*Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Dalam Perjanjian Franchise Di Indonesia*" Tesis, 2007, Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang, hlm. 4.

tangan yang diperlukan *franchisor* untuk menjaga keutuhan dari nama merek, serta pengendalian terhadap sistem dari usaha tersebut.

Berkaitan dengan perjanjian standart atau baku yang sekarang ini sering sekali digunakan dan terkadang merugikan, Sutan Remi Sjahdeni mengartikan perjanjian standart sebagai perjanjian yang hampir seluruhnya klausula-klausulanya sudah dibakukan oleh pemakainya dan pihak lain pada dasarnya tidak mempunyai peluang untuk merundingkan atau meminta perubahan.⁷

Kebiasaan dalam penggunaan perjanjian standar ditengah-tengah kehidupan masyarakat mengakibatkan perjanjian standar ini merupakan bentuk perjanjian yang di sahkan dan menjadi hukum bagi masyarakat. Namun tidak sedikit permasalahan yang terjadi akibat penggunaan perjanjian ini yang memang nyata menunjukkan kedudukan berat sebelah diantara para pihak. Dengan demikian perlu ditinjau bagaimanakah peran asas kebebasan berkontrak ini sendiri yang mana bermuara pada keabsahan perjanjian baku yang cenderung tidak memperlihatkan eksistensi asas keseimbangan terutama bagi para pihak terkait.

Bagaimanapun ketika suatu perjanjian hanya dirancang oleh satu pihak, maka mau tidak mau perjanjian tersebut akan lebih menguntungkan pihak yang membuatnya bahkan menunjukkan adanya posisi terkuat dan terlemah dalam perjanjian tersebut. Namun bagaimanapun hukum tidak dapat melarangnya selama perjanjian tersebut tidak bertentangan dengan nilai-nilai

⁷ Sutan Remi Sjahdeni, *Kebebasan dan Perlindungan yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit BI*, Institute Banking Indonesia, Jakarta, 1993, hlm.76

kemanusiaan, susila, agama yang ada ditengah-tengah masyarakat apalagi ada kata sepakat dalam perjanjian itu. Hal ini berhubungan dengan berlakunya asas kebebasan berkontrak dalam melakukan perjanjian *franchise*.

Didalam menjalankan bisnis *franchise* ini, kenyataannya masih banyak terdapat ketidakadilan yang tertuang dalam kontrak *franchise* ini. *Franchise* tidak berarti sama sekali bebas dari risiko. Dalam kenyataannya, kontrak *franchise* seringkali merugikan pihak *franchisee*.⁸

Ketidakseimbangan yang sangat jelas terjadi apabila salah satu pihak memiliki kedudukan monopoli. Jika seorang ingin memperoleh barang atau jasa yang disediakan oleh pihak yang memonopoli itu, ia tidak merundingkan dengan sungguh-sungguh ikhlas syarat-syarat yang sesuai dengan kehendak sendiri. Maka pihak *franchisee* harus menerima syarat-syarat yang ditawarkan oleh pihak *franchisor*.⁹

Selain *franchisor* memiliki posisi tawar yang lebih tinggi daripada *franchisee*, banyaknya produk-produk menarik yang ditawarkan oleh *franchisor* secara tidak langsung membujuk *franchisee* untuk menerima kontrak tersebut. Posisi tawar yang tidak seimbang menciptakan kontrak “sepihak” (*one sided contract*). Dalam kontrak *franchise*, biasanya *franchisor* telah mempersiapkan terlebih dahulu syarat-syarat dan ketentuan kontrak dan kemudian ditawarkan pada pihak *franchisee* berdasarkan *take it or leave it*. Jika *franchisee* merasa tidak puas dengan isi kontrak tersebut maka mereka

⁸ Ridwan Khairandy, *Masalah-Masalah Hukum Ekonomi Kontemporer*, Ctk.Pertama, Lembaga Studi Hukum dan Ekonomi, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, 2006, hlm. 30

⁹ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perjanjian*, Penerbit Alumni, Bandung, 1980, hlm.145-146

tidak mempunyai kekuatan untuk menolaknya, karena seringkali sejak *franchisee* menandatangani kontrak tersebut maka mereka harus merasa bahwa kontrak itu berlaku walaupun syarat dan ketentuan kontrak tersebut hanya ditentukan oleh *franchisor* saja.¹⁰

Idealnya, baik *franchisor* maupun *franchisee* seharusnya menerima segala sesuatu dengan apa yang mereka perjanjikan. *Franchisor* memiliki sumber modal baru, ekspansi pasar, dan distributor-distributor yang bermotivasi. Disamping itu, *franchisee* juga mendapatkan akses terhadap produk dan pengalaman yang dimiliki oleh *franchisor*. Dalam kenyataannya pihak *franchisor*-lah yang mendapat keuntungan jauh lebih besar dalam kontrak *franchise*. Biasanya kontrak ini dibuat dalam bentuk kontrak baku, dimana sebelumnya *franchisor* telah mempersiapkan isi kontrak tersebut dan kemudian diwarkankan pada *franchisee*. Hal tersebut menyebabkan hubungan antara *franchisor* dan *franchisee* berpotensi untuk munculnya konflik, karena tidak adanya keterbukaan antara satu sama lain.¹¹

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai perjanjian franchise dengan judul **“KETIDAKSEIMBANGAN POSISI TAWAR PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN *FRANCHISE* SEBAGAI DAMPAK DARI PERJANJIAN BAKU BESERTA AKIBAT HUKUMNYA”**, dengan bahan analisis yaitu Perjanjian *Franchise California Fried Chicken*.

¹⁰ Ridwan Khairandy, *op. cit.*, hlm. 30-31.

¹¹ *Ibid.*

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Adakah indikasi adanya ketidakseimbangan posisi tawar para pihak dalam perjanjian *franchise* CFC (*California Fried Chicken*) ?
2. Bagaimana akibat hukum dari adanya ketidakseimbangan posisi tawar para pihak tersebut dalam dalam perjanjian *franchise* CFC diatas berdasarkan sudut pandang asas itikad baik?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui ada tidaknya indikasi timpangnya posisi tawar para pihak dalam perjanjian *franchise* CFC.
2. Untuk mengetahui apakah akibat hukum apabila terdapat ketidakseimbangan posisi tawar para pihak dalam perjanjian *franchise* ditinjau dari sudut pandang asas itikad baik.

D. Kerangka Pemikiran

Suatu perjanjian akan menimbulkan perikatan dan mengikat para pihak apabila dibuat secara sah. Pasal 1338 (1) KUH perdata menyebutkan : “*semua perjanjian yang dibuat secara sah mengikat sebagai undang2 bagi mereka yang membuatnya.*” Pasal ini berisikan asas hukum yang disebutkan asas “kebebasan berkontrak”, yang berarti setiap orang diberi kebebasan untuk membuat perjanjian dengan siapa saja, isinya apa saja, namanya apa saja. Kata

semua menunjukkan perjanjian yang dimaksud tidak hanya perjanjian bernama tetapi juga meliputi perjanjian tak bernama. Dalam kata semua tersebut terkandung asas *pasrtij autonomie*.¹²

Selain kebebasan berkontrak, pasal 1338 ini juga memuat asas “*pacta sunt servanda*”, yaitu asas yang menyatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah mengikat bagi para pembuatnya. Berdasarkan pasal 1320 KUHPerdara, syarat sah perjanjian adalah sebagai berikut:

1. Kesepakatan
2. Kecakapan para pihak
3. Obyek tertentu
4. Kausa yang halal.

Disamping kedua asas tersebut diatas, Pasal 1338 KUHPerdara tersebut asas konsensualisme yaitu asas yang menyatakan bahwa perjanjian itu mengikat setelah adanya kata sepakat atau kesepakatan. Keterikatan para pihak pada perjanjian adalah keterikatan pada isi perjanjian yang ditentukan oleh mereka sendiri.¹³

Membuat perjanjian sesuai dengan kehendak para pihak tersebut dibenarkan, meskipun ketentuannya tidak diatur oleh Undang-Undang karena sifatnya terbuka dan boleh disimpangi, keharusan untuk tunduk pada 1338 adalah mutlak sifatnya, karena berdasarkan pasal 1319 KUHPerdara “*semua perjanjian baik yang bernama atau tidak, tunduk pada peraturan-peraturan*

¹² Mariam Darus Badruzaman, *K.U.H. Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, edisi kedua, Ctk. Pertama, Alumni, Bandung, 1996, hlm.107.

¹³ J.Satrio, *Hukum Perikatan, Perikatan yang Lahir Dari Perjanjian Buku II*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hlm.145.

umum yang termuat dalam Bab I dan Bab II buku III KUHPerdara". Bab I buku III KUHPerdara, berisi ketentuan umum tentang perikatan dan karenanya semua yang telah diatur disana berlaku untuk semua perikatan, disamping ketentuan umum dalam Bab II buku III KUHPerdara. Karena pasal 1338 termasuk pada ketentuan umum, maka ketentuan di dalamnya harus termaktub dalam jiwa setiap perjanjian.¹⁴

Kata *franchise* sebenarnya berasal dari kata bahasa Perancis yang berarti bebas, atau lebih lengkap lagi bebas dari penghambatan (*free from servitude*). Bidang bisnis *franchise* berarti kebebasan yang diperoleh seorang wirausaha untuk menjalankan sendiri suatu usaha tertentu di wilayah tertentu. Secara hukum diartikan sebagai pemberian hak istimewa, ada juga yang mengartikan franchising sebagai hak monopoli.

International Franchise Association memberikan definisi tentang *franchise* yaitu : *franchise* adalah hubungan perjanjian antara *franchisor* dan *franchisee*, dimana *franchisor* menawarkan atau berkewajiban memelihara kontinuitas kepentingan *franchisee* dalam hal pelatihann dan *franchisee* mempunyai hak untuk beroperasi dengan nama dagang, format dan atau prosedur yang dimiliki dan dibawah pengawasan *franchisor* dan untuk kepentingan tersebut mengharuskan *franchisee* untuk investasi dengan modalnya.¹⁵

¹⁴ J.Satrio, *Hukum Perikatan*, Perikatan yang Lahir dari Undang-Undang, Bagian pertama, Ctk.Kedua, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, hlm.25

¹⁵ International Franchise Association, Menurut Kutipan Wisnu Untoro, *Peluang dan Kiat bisnis Franchise di Indonesia*, Surakarta, 1992, Makalah seminar.

Pengertian *franchise* sendiri dalam Pasal 1 butir (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.¹⁶

Melihat dari pengertian di atas maka usaha *franchise* terjadi karena adanya perikatan (*verbitennis*) yang lahir karena perjanjian. Sedangkan dalam pasal 1313 KUHPerdara, perjanjian didefinisikan sebagai suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih lainnya. Undang-undang dan perjanjian adalah sumber perikatan bahwasanya perikatan lahir atau ada karena ada undang-undang atau perjanjian yang melahirkan perikatan tersebut. Sehingga, perikatan sendiri dapat kita rumuskan sebagai hubungan hukum antara dua pihak, dimana satu pihak ada hak dan di lain pihak ada kewajiban. Konsekwensi hukum dalam suatu perikatan akan selalu ada, satu pihak berkapasitas sebagai debitur (berprestasi) dan satu pihak lainnya berkapasitas sebagai kreditur (berhak atas prestasi).¹⁷

Kedua belah pihak yang saling mengikatkan dirinya kepada pihak lain dalam perjanjian *franchise* yaitu pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima

¹⁶ Lihat Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

¹⁷ J Satrio , *Hukum Perjanjian (Perjanjian Pada Umumnya)*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992, hlm.3.

waralaba (*franchisee*). Masing-masing pihak terdiri dari orang perseorangan atau badan hukum.

Ditinjau dari jenis perjanjian, *franchisee* merupakan perjanjian obligatoir yaitu perjanjian yang hanya menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak yang membuat perjanjian. Sesuai dengan pasal 1338 KUHPerdara, tentang akibat suatu perjanjian berasaskan kebebasan berkontrak yaitu semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Suatu perjanjian harus dilakukan dengan itikad baik. *Franchisor* maupun *franchisee* berkewajiban untuk memenuhi prestasi, apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajiban itu, maka pihak yang tidak memenuhi kewajiban tersebut dianggap telah melakukan tindakan wanprestasi.

Perbuatan yang dimaksudkan dalam perjanjian *franchise* adalah perbuatan hukum pihak *franchisor* berupa pemberian HAKI *franchisor*. Sebaliknya pihak *franchisee* berkewajiban untuk membayar *fee* kepada *franchisor* dan ketaatan untuk memenuhi ketentuan-ketentuan dalam perjanjian yang telah disepakati.

Ditinjau dari perjanjian, *franchise* merupakan perjanjian baku atau perjanjian standar yaitu perjanjian yang isinya ditentukan oleh salah satu pihak yang mempunyai kedudukan lebih unggul baik secara ekonomis, psikologis dibanding pihak lawannya. *Franchisee* hanya mempunyai dua pilihan yaitu

menerima syarat-syarat dalam perjanjian atau meninggalkannya, sehingga perjanjian baku ini juga disebut *take it leave it contract*.

Franchisee merupakan perjanjian tidak bernama dan sebagai perjanjian jenis baru yang tidak diatur secara khusus dalam buku III KUHPerdara maupun KUHD, akan tetapi perjanjian tersebut dikenal dalam kehidupan masyarakat. Meskipun begitu, bukan berarti halangan bagi perkembangan usaha dengan sistem *franchise* di Indonesia. Hal ini karena *franchise* telah diakomodir oleh sistem terbuka dalam buku III KUHPerdara dan didasari oleh sistem hukum perjanjian di Indonesia yang menganut asas kebebasan berkontrak, yang tercantum dalam Pasal 1338 KUHPerdara.

Selain asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian *franchise* menganut beberapa asas lagi yang bertujuan untuk mendapatkan keadilan bagi para pihak yang nantinya sebagai upaya untuk mendapatkan keadilan bagi para pihak yang nantinya sebagai upaya untuk mendapatkan perlindungan hukum bagi para pihak. Adapun asy yang berlaku dalam *franchising*, antara lain:

1. Asas Kebebasan Berkontrak

Berdasarkan Pasal 1338 KUHPerdara menentukan bahwa persetujuan yang dibuat secara sah berlaku bagi mereka yang membuatnya. Namun demikian hal-hal yang diperjanjikan harus tidak dilarang oleh undang-undang, tidak berlawanan dengan kesusilaan yang baik dan tidak melanggar ketertiban umum (Pasal 1337 KUHPerdara).

2. Asas Konsesualitas

Menurut asas konsensualitas, maka perjanjian sudah dianggap ada sejak detik terjadi atau tercapainya kesepakatan tentang hal-hal yang diperjanjikan dengan atau tanpa formalitas tertentu. Dalam asas ini perlu diperhatikan, jika akan memperbaharui perjanjian *franchise* (*renewal*), maka hal-hal lama yang sudah diperjanjikan perlu ditentukan dalam perjanjian pembaruan itu, karena bukan tidak mungkin hal-hal yang lama menjadi sumber sengketa antara dua belah pihak.

3. Asas Itikad Baik

Persetujuan tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik. Pelaksanaan perjanjian *franchise* merupakan suatu rangkaian proses hubungan timbal balik antara *franchisor* dengan pihak *franchisee*, sehingga *franchisor* harus benar-benar bisa menjamin hak-hak yang akan diberikan kepada *franchisee* dan pihak *franchisee* harus memenuhi kewajibannya.

4. Asas *pacta sunt servanda*

Asas tentang akibat perjanjian yang dibuat oleh para pihak mempunyai kekuatan mengikat bagi para pihak.

5. Asas *fairness*

Suatu perjanjian dibuat dan dilaksanakan untuk kepentingan kedua belah pihak *franchisor* dan *franchisee* secara adil, sehingga adanya anggapan bahwa *franchisor*-lah yang lebih kuat tidaklah benar.

6. Asas Kesamarataan Dalam Hukum

Persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu (Pasal 1338 KUHPerdara ayat kedua). Jadi apabila salah satu pihak diberi hak memutus hubungan *franchise*, pihak lain harus diberi hak sama, ganti rugi, dan hak-hak lain yang diperkenankan.

7. Asas Pikul Bareng

Asas ini sangat penting dalam perjanjian *franchise*, karena kerugian dalam bisnis ini kemungkinan besar akan ada. Oleh karena itu sekiranya dalam pelaksanaan *franchise* timbul kerugian, maka hal itu perlu diperjanjikan (atau peraturan yang mengaturnya), bahwa kerugian itu dipikul bersama antara pihak *franchisor* dan pihak *franchisee* saja, atau ditanggung pihak *franchisor* saja.

8. Asas *Informatieplicht*

Pihak *franchisor* dalam *franchising* wajib memberitahu rahasia dagang secukupnya kepada pihak *franchisee* serta prospectus usaha *franchise*-nya.

9. Asas *Confidential*

Asas ini pada dasarnya mewajibkan kepada para pihak (*franchisor* maupun *franchisee*) untuk menjaga kerahasiaan data-data ataupun ketentuan-ketentuan yang dianggap rahasia, misalnya masalah *trade secret know how* atau rahasia perusahaan ataupun resep

makanan/minuman, dan tidak dibenarkan untuk memberitahukan kepada pihak ketiga, kecuali undang-undang menghendakinya.¹⁸

Menurut ketentuan pasal 1319 KUHPerdara menyatakan bahwa perjanjian bernama maupun tidak bernama tunduk kepada ketentuan Bab II Buku III KUHPerdara. Konsekwensi dari ketentuan Pasal 1319 KUHPerdara, maka *franchise* harus memenuhi syarat sah suatu perjanjian agar perjanjian itu mengikat kedua belah pihak. Syarat sah suatu perjanjian menurut Pasal 1320 KUHPerdara adalah:

1. Kesepakatan kehendak bagi mereka yang mengikatkan diri

Kesepakatan ini terjadi bila dalam suatu perjanjian yang dibuat itu tidak terdapat paksaan (*dwang*), kekhilafan (*dwaling*), dan unsur penipuan (*bedrog*).

2. Mempunyai kecakapan untuk membuat perjanjian.

Maksud mempunyai kecakapan untuk membuat suatu perjanjian adalah dimiliki oleh:

- a. Orang yang sudah dewasa.
- b. Tidak dibawah pengampuan
- c. Orang yang tidak dilarang oleh undang-undang untuk melakukan perbuatan tertentu.

3. Syarat perihal tertentu

Maksud dengan syarat perihal tertentu adalah bahwa perjanjian harus mempunyai obyek tertentu dan jelas.

¹⁸ Rooseno Harjowidigdo, *Beberapa Aspek Hukum Franchising*, Surabaya, 1993, Makalah Seminar.

4. Kausa yang halal

Maksud dari kausa yang halal adalah bahwa perjanjian yang dibuat tidak melanggar prinsip-prinsip kesusilaan, ketertiban umum, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum yuridis normatif dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Fokus Penelitian

Ketidakseimbangan posisi tawar para pihak dalam perjanjian *franchise* sebagai dampak dari perjanjian baku beserta akibat hukumnya ditinjau dari asas itikad baik.

2. Bahan Hukum

Bahan-bahan hukum dapat berupa:

- a. Bahan hukum primer, yakni bahan yang mempunyai kekuatan mengikat secara yuridis, seperti peraturan perundang-undangan dan perjanjian dan berbagai bahan pustaka lainnya.
- b. Bahan hukum sekunder, yakni bahan yang tidak mempunyai kekuatan mengikat secara yuridis, literatur, jurnal, serta hasil penelitian terdahulu.

3. Cara Pengumpulan Bahan Hukum

Cara mengumpulkan bahan-bahan hukum dapat dilakukan dengan:

Studi pustaka, yakni dengan penelitian pustaka (*library research*), mengkaji dokumen resmi institusional yang berupa peraturan perundang-undangan, jurnal, hasil penelitian hukum dan literatur yang berhubungan dengan permasalahan penelitian.

4. Pendekatan yang digunakan

Pendekatan yuridis-normatif, yaitu pendekatan dari sudut pandang ketentuan hukum atau perundang-undangan yang berlaku.

5. Pengolahan dan Analisis Bahan-bahan Hukum

Pengolahan bahan-bahan hukum merupakan kegiatan mengorganisasikan bahan-bahan tersebut sedemikian rupa sehingga dapat dibaca dan diinterpretasikan. Kegiatan tersebut meliputi menggolong-golongkan bahan sesuai kualifikasi yang dibutuhkan dan pemberian kode-kode tertentu sesuai dengan yang diinginkan. Analisis bahan-bahan hukum merupakan kegiatan menguraikan/menarasikan, membahas, menafsirkan temuan-temuan penelitian dengan perspektif atau sudut pandang tertentu dengan kalimat-kalimat penjelasan secara kualitatif.

F. Kerangka Skripsi

BAB I Pendahuluan

Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian (meliputi: fokus penelitian, nara sumber, bahan hukum, cara pengumpulan bahan hukum,

pendekatan yang digunakan, pengolahan dan analisis bahan-bahan hukum) dan kerangka skripsi.

BAB II Tinjauan Umum tentang Perjanjian, dan *Franchise*

Bab ini berisi teori-teori pendukung yang diperjelas, dimana dalam bab ini terdiri dari lima bagian. Pada bagian pertama ditandai dengan huruf A terdiri dari dua bagian yaitu dijelaskan mengenai pengertian perjanjian dan unsur-unsur perjanjian, bagian dua yaitu huruf B menjelaskan tentang asas-asas dalam perjanjian, bagian C tentang syarat sahnya perjanjian. Pada huruf D sebagai bagian keempat menjelaskan tentang pengertian *franchise* dan perjanjian *franchise* dan huruf E mengenai macam-macam *franchise*.

BAB III Analisis adanya indikasi ketidakseimbangan posisi tawar para pihak dalam perjanjian *franchise* sebagai dampak dari perjanjian baku beserta akibat hukumnya ditinjau dari asas itikad baik.

Pada bab ini penulis akan menyajikan hasil-hasil penelitian dari analisa yang dilakukan penulis, dimana didalamnya akan dideskripsikan mengenai uraian mengenai pertanyaan hukum yang ada pada bab1.

BAB IV Penutup

Bab ini merupakan bab terakhir dalam penulisan ini. Bab keempat merupakan penutup penulisan yang berisi kesimpulan dari keseluruhan penelitian ini. Selain berisi kesimpulan, bab keempat juga berisi saran yang diberikan penulis

BAB II
TINJAUAN UMUM TENTANG
PERJANJIAN DAN *FRANCHISE*

A. Tinjauan Umum Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Mengenai perjanjian aturan umumnya dapat dilihat dalam Bab II Buku III KUH Perdata yang berjudul “Perikatan-perikatan yang dilahirkan dari kontrak atau perjanjian”. Dalam pasal 1313 KUH Perdata menyatakan bahwa: “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Para sarjana Hukum Perdata pada umumnya berpendapat bahwa definisi perjanjian yang terdapat di dalam ketentuan Pasal 1313 KUH Perdata adalah tidak lengkap dan terlalu luas. Tidak lengkap karena yang dirumuskan itu hanya mengenai perjanjian sepihak saja. Definisi itu dikatakan terlalu luas karena dapat mencakup pula perbuatan yang termasuk di dalam lapangan hukum keluarga.¹⁹

Karena definisi perjanjian itu masih kurang sempurna, maka akan dikemukakan oleh pakar-pakar hukum seperti di bawah ini:

Sudikno Mertokusumo berpendapat bahwa rumusan Pasal 1313 KUHPerdata terlalu umum, karena hanya dikatakan sebagai “perbuatan” saja, sehingga pengertiannya luas yang meliputi perbuatan hukum atau

¹⁹ Mariam Darus Badruzaman, *Kompilasi Hukum Perikatan... Op.Cit*, hlm 6.

perbuatan faktual. Sudikno menambahkan bahwa perjanjian adalah hubungan hukum antara dua pihak berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan akibat hukum. Dua pihak itu sepakat menentukan peraturan atau kaedah atau hak dan kewajiban yang mengikat mereka untuk ditaati dan dilaksanakan. Kesepakatan itu adalah untuk menimbulkan akibat hukum, menimbulkan hak dan kewajiban dan apabila kesepakatan itu dilanggar maka ada akibat-akibat hukumnya, si pelanggar dapat dikenakan akibat hukum atau sanksi.²⁰

Purwahid Patrik juga berpendapat bahwa rumusan perjanjian yang terdapat dalam pasal 1313 KUH Perdata tersebut kurang lengkap dan dikatakan terlalu luas banyak mengandung kelemahan-kelemahan, yaitu sebagai berikut:²¹

- a. Hanya menyangkut perjanjian sepihak saja. Diketahui dari “satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih lainnya. Kata “mengikatkan” merupakan kata kerja yang sifatnya hanya datang dari satu pihak saja, tidak dari kedua belah pihak. Sedangkan maksud dari perjanjian itu mengikatkan diri dari kedua belah pihak sehingga nampak kekurangannya dimana setidaknya-tidaknya perlu adanya rumusan “saling mengikatkan diri”. Jadi jelas terlihat adanya kesepakatan antara kedua belah pihak yang membuat perjanjian.

²⁰ Sudikno Mertokusumo, *Perkembangan Hukum Perjanjian*, Kertas Kerja Dalam Seminar Nasional Asosiasi Pengajar Hukum Perdata/Dagang, Fakultas Hukum UGM-Konsorsium Ilmu Hukum, Yogyakarta, 1990, hlm 117-118.

²¹ Purwahid Patrik, *Dasar-Dasar Hukum Perikatan*, CV Mandar Maju, Bandung, 1994, hlm 45-46.

b. Kata perbuatan mencakup juga tanpa kesepakatan. Dalam pengertian perbuatan termasuk juga tindakan:

- 1) Mengurus kepentingan orang lain
- 2) Perbuatan melawan hukum

Dari kedua hal tersebut merupakan perbuatan yang tidak mengandung adanya konsensus atau tanpa adanya kehendak untuk menimbulkan akibat hukum.

Subekti berpendapat bahwa perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.²²

Abdulkadir Muhammad berpendapat bahwa perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melakukan suatu hal dalam lapangan harta kekayaan.²³

Selain itu menurut Wirjono Prodjodikoro mengenai perjanjian adalah suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antara dua pihak, dalam mana suatu pihak berjanji atau dianggap berjanji untuk melakukan sesuatu hal atau untuk tidak melakukan sesuatu hal, sedang pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu.²⁴

R. Setiawan juga menyatakan bahwa pengertian perjanjian pada pasal 1313 KUH Perdata tersebut disatu pihak “sangat kurang lengkap” dan di pihak lain “terlalu luas”. Rumusan perjanjian tersebut dikatakan

²² Subekti, *Hukum Perjanjian*, Ctk VII, PT Intermasa Jakarta, 1983, hlm 1.

²³ Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1990, hlm

²⁴ Wirjono Prodjodikoro, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, PT Bale Bandung, Bandung, 1989, hlm 9.

sangat kurang lengkap karena dilihat dari: kalimat “suatu perbuatan...”, seolah-olah dalam pasal 1313 KUH Perdata itu mencakup juga tindakan-tindakan semacam perwakilan sukarela (*zaakwarneming*) dan perbuatan melawan hukum. Perbuatan tersebut memang menimbulkan perikatan tetapi perikatan tersebut timbul karena undang-undang bukan karena perjanjian. Selanjutnya di dalam kalimat “...dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya...” disini seolah-olah menganggap perjanjian itu hanya perjanjian sepihak saja, karena dalam hal ini mengikatkan diri hanya satu pihak saja.

Sehubungan dengan pendapatnya tersebut, Setiawan berkesimpulan bahwa sebaiknya rumusan pengertian perjanjian dalam pasal 1313 KUH Perdata dilakukan perbaikan dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:²⁵

- a. Perbuatan harus diartikan sebagai perbuatan hukum yaitu perbuatan bertujuan untuk menimbulkan akibat hukum.
- b. Penambahan rumusan “atau saling mengikatkan diri”.

Oleh karenanya rumusan tersebut menjadi, suatu perjanjian adalah suatu perbuatan hukum dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.

Jadi pada hakekatnya perjanjian menurut penulis adalah suatu peristiwa yang menimbulkan suatu hubungan hukum karena ikatan antara

²⁵ R. Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Bandung, 1994, hlm 49.

dua pihak, dimana keduanya saling berjanji untuk melakukan sesuatu hal berdasarkan kesepakatan.

2. Unsur-Unsur Perjanjian

Apabila suatu perjanjian ditelusuri, maka akan ditemukan unsur-unsur di dalamnya. Unsur-unsur tersebut dapat dikelompokkan dalam beberapa kelompok sebagai berikut:

- a. Unsur yang mutlak harus ada bagi terjadinya perjanjian yang disebut *essensialia*. Unsur ini mutlak harus ada agar perjanjian itu sah. Unsur ini merupakan syarat sahnya perjanjian.²⁶ Sebab yang halal merupakan *essensialia* untuk adanya perjanjian. Jika dalam perjanjian jual-beli harga dan barang yang disepakati kedua belah pihak harus ada. Pada perjanjian yang riil, syarat penyerahan objek perjanjian merupakan *essensialia*, sama seperti bentuk tertentu merupakan *essensialia* formal.²⁷
- b. Unsur yang lazimnya melekat pada perjanjian, yaitu unsur yang tanpa diperjanjikan secara khusus dalam perjanjian secara diam-diam dengan sendirinya dianggap ada dalam perjanjian karena sudah merupakan pembawaan atau melekat pada perjanjian. Contohnya pada perjanjian jual beli misalnya penjual harus menjamin pembeli terhadap cacat-cacat yang tersembunyi. Unsur ini disebut *naturalia*.²⁸

²⁶ Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum*, Ctk. ketiga, Liberty, Yogyakarta, 2007, hlm. 117 – 118.

²⁷ J. Satrio, *Hukum Perjanjian (Perjanjian pada Umumnya) ... Op. Cit.*, hlm. 58.

²⁸ Sudikno, *Op. cit.*, hlm. 119.

- c. Unsur yang dinamakan *accidentalialia*. Unsur ini harus secara tegas diperjanjikan, misalnya mengenai tempat tinggal yang dipilih.²⁹

B. Asas-asas Dalam Perjanjian

Dalam hukum perjanjian Indonesia dikenal 5 (lima) asas hukum yang berkaitan dengan lahirnya perjanjian, akibat perjanjian dan isi dari perjanjian yaitu sebagai berikut:

1. Asas Konsensualisme

Dalam sektor perjanjian pertama-tama harus ditonjolkan bahwa kita berpegang pada asas konsensualisme, yang merupakan syarat mutlak bagi hukum perjanjian yang modern dan bagi terciptanya kepastian hukum.³⁰

Subekti mengemukakan bahwa kata konsensualisme berasal dari kata *consensus* yang berarti kesepakatan.³¹ Asas ini berkaitan dengan lahirnya suatu perjanjian, yang mana dimaksud dengan asas konsensualisme adalah bahwa perjanjian itu terjadi atau lahir karena adanya kata sepakat dari para pihak mengenai isi atau pokok perjanjian tanpa harus disertai dengan formalitas tertentu.

Asas konsensualisme dapat disimpulkan dalam pasal 1320 KUHPerduta. Dalam pasal itu ditentukan bahwa salah satu syarat sahnya perjanjian, yaitu adanya kesepakatan kedua belah pihak. Asas

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Subekti, *Aspek-Aspek Hukum Perikatan Nasional*, Ctk. Keempat, Percetakan Offset Alumni, Bandung, 1986, hlm. 5.

³¹ Subekti, *Hukum...op.cit*, hlm 15.

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.³²

Asas konsensualisme mempunyai arti yang terpenting yaitu bahwa untuk melahirkan perjanjian adalah cukup dengan dicapainya kata sepakat yang mengenai hal-hal yang pokok dalam perjanjian itu (dan perikatan yang timbul karenanya) sudah dilahirkan pada saat atau detik tercapainya konsensus. Pada detik tersebut perjanjian sudah sah dan mengikat, bukannya pada detik-detik lain yang terkemudian atau yang sebelumnya.³³

Diambilnya asas konsensualisme tersebut yang berarti “perkataan mengikat” adalah menurut Prof. Eggens adalah suatu tuntutan kesusilaan “*zedelijke eis*”. Dikatakan oleh guru besar Belanda tersebut, bahwa asas konsensualisme itu merupakan suatu puncak peningkatan martabat manusia yang tersimpul didalam pepatah: “*een man, een woord een woord*”, yang berarti bahwa dengan diletakkannya kepercayaan pada perkataannya, orang itu ditingkatkan martabatnya setinggi-tingginya sebagai manusia.³⁴

Memanglah benar apa yang dikatakan oleh Prof. Eggens itu, bahwa ketentuan yang mengharuskan orang dapat dipegang ucapannya,

³² Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*, Ctk.Pertama, Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 10

³³ Subekti, *Aspek-Aspek Hukum....op.cit*, hlm. 5-6.

³⁴ *Ibid.*

adalah suatu tuntutan kesusilaan dan memanglah benar bahwa kalau orang ingin dihormati sebagai manusia, ia harus dapat dipegang perkataannya, namun hukum yang harus menyelenggarakan ketertiban dan menegakkan keadilan dalam masyarakat, memerlukan asas konsensualisme itu demi untuk tercapainya kepastian hukum. Bahwa orang yang hidup dalam masyarakat harus dapat “dipegang mulutnya” merupakan suatu tuntutan kepastian hukum yang adalah suatu sendi yang mutlak dari suatu tata hukum yang baik.³⁵

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 formil. Perjanjian riil adalah suatu perjanjian yang dibuat dan dilaksanakan secara nyata (kontan dalam hukum adat). Sedangkan yang disebut dengan perjanjian formil adalah suatu perjanjian yang telah ditentukan bentuknya, yaitu tertulis (baik berupa akta autentik maupun akta dibawah tangan). Dalam hukum Romawi dikenal dengan istilah *Contractus Verbis Literis* dan *Contractus Innominat*, yang artinya bahwa terjadinya perjanjian apabila memenuhi bentuk yang telah ditetapkan. Asas konsensualisme yang dikenal dalam KUHPerdota adalah berkaitan dengan bentuk perjanjian.³⁶

³⁵ *Ibid.*

³⁶ *Ibid*

2. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas kebebasan berkontrak dapat disimpulkan dari pasal 1338 ayat (1) yang menerangkan bahwa “semua perjanjian yang dibuat secara sah, berlaku *sebagai* undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Kata “semua perjanjian” menentukan adanya asas kebebasan berkontrak karena dalam ayat ini tidak menentukan adanya apakah perjanjian bernama maupun perjanjian tidak bernama atau yang sering disebut dengan perjanjian jenis baru. Hal ini menunjukkan bahwa asas kebebasan berkontrak merupakan asas dimana para pihak bebas untuk mengadakan perjanjian baik bentuk, jenis dan isinya meskipun belum diatur dalam Undang-Undang.

Sutan Remy Sjahdeini menyatakan bahwa asas kebebasan berkontrak dalam hukum Indonesia meliputi sebagai berikut:³⁷

- 1) Setiap orang bebas untuk mengadakan atau tidak mengadakan perjanjian
- 2) Setiap orang bebas mengadakan perjanjian dengan siapa saja
- 3) Setiap orang bebas menentukan bentuk perjanjian yang dibuatnya
- 4) Setiap orang bebas untuk menentukan isi perjanjian
- 5) Setiap orang bebas untuk mengadakan pilihan hukum.

Menurut ketentuan pasal 1313 KUH Perdata sehubungan dengan pengertian perjanjian yang disempurnakan oleh para sarjana hukum yang dihubungkan dengan pasal 1338 KUH Perdata, pada dasarnya perjanjian terjadi berlandaskan asas kebebasan berkontrak diantara dua pihak yang

³⁷ Sutan Remy Sjahdeini, *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan yang Seimbang....Op.Cit*, hlm 47.

mempunyai kedudukan yang seimbang untuk sepakat saling mengikatkan diri. Adapun kesepakatan ini dapat dilakukan melalui proses negosiasi.

Akan tetapi, apabila dilihat dalam perkembangan dewasa ini ada kecenderungan bahwa perjanjian dalam transaksi bisnis yang terjadi bukan melalui proses negosiasi yang seimbang diantara para pihak melainkan dengan cara salah satu pihak menyiapkan syarat-syarat yang baku pada suatu formulir perjanjian yang sudah dicetak dan kemudian disodorkan kepada pihak lain untuk disetujui yang sering disebut dengan perjanjian standar atau perjanjian baku.³⁸

Adanya asas kebebasan berkontrak merupakan konsekwensi dianutnya sistem terbuka dalam buku III KUHPerdara yang memungkinkan para pihak untuk membuat perjanjian apa saja meski belum atau tidak diatur dalam KUHPerdara, namun kebebasan untuk membuat perjanjian tersebut bukan merupakan kebebasan yang mutlak karena kebebasan tersebut dibatasi oleh undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan.³⁹

Dengan adanya asas kebebasan berkontrak akan dapat disimpulkan bahwa suatu hukum perjanjian menganut system terbuka yaitu mengandung pengertian bahwa para pihak diberi kebebasan untuk mengadakan perjanjian walaupun belum diatur dalam Buku III KUHPerdara. Sehingga dapat menimbulkan jenis-jenis perjanjian baru.

³⁸ *Ibid*, hlm 66.

³⁹ Bela Monalisa Nurbaety, "Tanggung Jawab ISS Parking Terhadap Hilangnya Kendaraan Bermotor dengan Adanya Klausula Eksenorasi di Saphire Square Yogyakarta" Skripsi, 2010, Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia, hlm. 32.

Dengan demikian sifat dari ketentuan hukum perjanjian dikatakan sebagai suatu hukum pelengkap. Ini berarti bahwa pasal-pasal yang terdapat didalam Buku III KUHPerdara dapat dikesampingkan, jika para pihak sudah menentukannya sendiri. Hanya saja jika mereka belum mengaturnya, maka mereka akan tetap tunduk pada ketentuan yang terdapat dalam Buku III KUHPerdara.

3. Asas *Pacta Sunt Servanda* atau Kekuatan Mengikat Kontrak

Dalam pasal 1338 ayat (2) menyatakan bahwa “suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cakap untuk itu”. Hal ini berarti bahwa asas *pacta sunt servanda* merupakan asas yang memiliki kekuatan mengikat. Dengan demikian para pihak wajib tunduk pada ketentuan-ketentuan yang telah mereka buat dalam perjanjian dan perjanjian dapat dibatalkan atas persetujuan kedua belah pihak.

Ketaatan untuk mamatuhi isi perjanjian yang dibuat para pihak berkaitan dengan asas *pacta sunt servanda* ini. Asal mula maksim ini dapat ditelusuri pada doktrin praetor Romawi, yakni *pacta conventa sevabo*, yang berarti bahwa saya menghormati perjanjian⁴⁰.

Asas *pacta sunt servanda* yang ada sekarang ini telah banyak mendapat pengaruh dari hukum Kanonik (*jus canonicus*). Doktrin ini dikaitkan dengan dosa. Menurut gereja, suatu janji mengingat dihadapan Tuhan tanpa memperhatikan bentuk janji itu. Pelanggaran atau cidera

⁴⁰ Ridwan Khairandy, *Kebebasan Berkontrak dan Pacta Sunt Servanda Versus Itikad Baik: Sikap yang Harus diambil Pengadilan*, Pidato Pengukuhan dalam Jabatan Guru Besar Hukum Kontrak, Yogyakarta, 2011, hlm. 15.

janji terhadap perjanjian tidak tertulis tidak lebih berdosa daripada pelanggaran terhadap kontrak yang dibuat dengan sumpah atau secara tertulis. Semua janji baik yang dibuat dengan sumpah dan tidak dengan sumpah dimata Tuhan sama-sama mengikat.⁴¹

Pengembangan lebih lanjut terhadap gagasan gereja ini diberikan sarjana mazhab hukum alam yang membentuk pandangan *pacta sunt servanda* dewasa ini. Mereka mengambil pandangan sarjana hukum kanonik satu langkah lebih jauh dengan menyatakan bahwa *fides*, sebagai dasar keadilan, semua janjia harus mengingat segala kondisi. Pandangan ini membentuk dasar teori “klasik” kontrak.

Dengan adanya konsensus para pihak, timbul kekuatan mengikat kontrak sebagaimana layaknya undang-undang. Apa yang dinyatakan seseorang dalam suatu hubungan hukum menjadi hukum bagi mereka (*cum nexum faciet mancipiumque, uti lingua mancouassit, ita jus esto*). Asas inilah yang menjadi kekuatan mengikatnya kontrak (*verbindende kracht van de overereenkomst*). Ini tidak hanya kewajiban moral, tetapi kewajiban hukum yang pelaksanaannya wajib ditaati.

Di dalam hukum Islam, kontrak memiliki makna yang berbeda sebagaimana dikenal dalam hukum Barat. Berdasarkan prinsip syari'ah, kontrak adalah suci dan melaksanakan kontrak adalah tugas suci seseorang. Surah Al Maa-idah ayat 1 (Q.S. 5:1) mewajibkan orang-orang yang beriman untuk mematuhi perjanjian yang mereka buat (*Aufu bi al-*

⁴¹ *Ibid*, hlm. 16.

Uqud). Perintah Al Qur'an ini menjadi dasar utama kesucian terhadap semua kontrak. Dapat diartikan, perintah tersebut sebagai kekuatan pemberian untuk pemerintah muslim dalam mengatur pembuatan perjanjian untuk melindungi kepentingan umum seperti kesehatan, kemakmuran, kemanan, dan moral. Tanpa larangan dalam perjanjian, manusia dapat mengambil keuntungan dari orang lain dengan memaksa mereka dalam perjanjian yang tidak adil atau dengan membuat perjanjian tersebut menjadi mencederai publik.⁴²

Keseimbangan harus ada antara kebebasan untuk membuat dan melaksanakan kontrak dan tugas pemerintah untuk melindungi masyarakat. Ahli hukum Islam telah menyeimbangkan hak-hak ini dengan menginterpretasikan dan menentukan elemen-elemen yang diperlukan dalam perjanjian. Jika perjanjian tidak mengandung semua elemen yang diatur oleh hukum Islam pengadilan tidak akan mengakkan perjanjian tersebut.⁴³

Asas *pacta sunt servanda* atau disebut juga dengan asas kepastian hukum. Asas ini berhubungan dengan akibat perjanjian. *Asas pacta sunt servanda* merupakan asas bahwa hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak, sebagaimana layaknya sebuah Undang-Undang. Mereka tidak boleh melakukan intervensi terhadap substansi kontrak yang dibuat oleh para

⁴² *Ibid*, hlm. 17-18.

⁴³ *Ibid*, hlm. 18.

pihak. Asas *pacta sunt servanda* dapat disimpulkan dari Pasal 1338 ayat

(1) KUH perdata, yang berbunyi:

“semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.⁴⁴

Perjanjian itu tidak akan dibatalkan atau diputuskan tanpa kesepakatan para pihak. Dalam pasal 1338 ayat (2) KUHPerduta dinyatakan bahwa :

“suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu.”

Dalam asas kekuatan mengikatnya perjanjian menjadi adanya kepastian hukum para pihak yang terkait pada perjanjian tersebut mempunyai jaminan bahwa apa yang mereka telah perjanjikan tidak akan dicampuri oleh pihak lain, tidak mencampuri artinya tidak menambah atau mengurangi atau tidak boleh menghilangkan kewajiban-kewajiban kontraktual yang telah ditetapkan oleh para pihak, namun dalam hal ini hakim mempunyai kewenangan untuk mengawasi pelaksanaan perjanjian tersebut dan apabila dalam pelaksanaannya tidak memenuhi itikad baik, maka hakim berwenang untuk memberikan putusan yang menyimpang dari ketentuan yang ada dalam perjanjian yang ada tersebut.

⁴⁴ Salim H.S , *Hukum Kontrak, Teori dan Teknik Penyusunan kontrak*, Cetakan ketiga, Sinar Grafika, Jakarta, 2006, hlm. 10.

4. Asas Itikad Baik

Mengenai asas itikad baik ini, Wirjono Prodjodikoro memberikan pendapat: “suatu persetujuan tertentu berupa rangkaian kata-kata sebagai gambaran dari suatu perhubungan antara kedua belah pihak. Seperti halnya dengan semua perbuatan seorang manusia, maka gambaran ini tidak ada yang sempurna. Kalau orang mulai melaksanakan persetujuan itu, timbullah bermacam-macam persoalan yang pada waktu persetujuan terbentuk, sama sekali tidak atau hanya sedikit nampak dalam alam pikiran dan alam perasaan kedua belah pihak. Disinilah letak kejujuran dan kepatutan yang harus dikejar dalam melaksanakan persetujuan”.⁴⁵

Asas itikad baik dapat disimpulkan dari Pasal 1338 ayat (3) KHP Perdata Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata berbunyi: “Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.” Asas itikad merupakan asas bahwa para pihak, yaitu pihak kreditor dan debitor harus melaksanakan substansi kontrak berdasarkan kepercayaan atau keyakinan yang teguh atau kemauan baik dari para pihak. Asas itikad baik dibagi menjadi dua macam, yaitu itikad baik nisbi dan itikad baik mutlak. Pada itikad baik nisbi, orang memperhatikan sikap dan tingkah laku yang nyata dari subjek. Pada itikad baik mutlak, penilaiannya terletak pada akal sehat dan keadilan, dibuat ukuran yang objektif untuk menilai keadaan (penilaian tidak memihak) menurut norma-norma yang objektif.⁴⁶

⁴⁵ Wirdjono Prodjodikoro, *Op.cit.*, hlm 84.

⁴⁶ Salim H.S, *Op.cit.*, hlm 10-11

Asas itikad baik ini sendiri menurut Subekti dapat dibedakan menjadi dua pengertian yaitu :⁴⁷

- 1) Itikad baik dalam artian subyektif, yaitu kejujuran yang ada pada seseorang atau para pihak dalam perjanjian.
- 2) Itikad baik dalam artian obyektif, yaitu bahwa pelaksanaan perjanjian harus mengindahkan norma-norma kepatutan dan kesusilaan.

Lebih rinci lagi, itikad baik dalam artian subyektif seperti yang dimaksud diatas merupakan itikad baik yang terjadi pada masa pra kontrak, sedangkan itikad baik pelaksanaan kontrak mengaju pada itikad baik yang obyektif⁴⁸ yang mana terkait dengan isi kontrak yang sudah rasional dan patut atau tidak.

Itikad baik sudah harus ada sejak fase pra kontrak dimasa para pihak mulai melakukan negosiasi hingga mencapai kesepakatan dan fase pelaksanaan kontrak.⁴⁹ Itikad baik pada tahap pra kontrak merupakan kewajiban untuk memberitahukan atau menjelaskan dan meneliti fakta material bagi para pihak yang berkaitan dengan pokok yang dinegosiasikan itu.⁵⁰ Itikad baik pada fase pelaksanaan kontrak bermakna bahwa kontrak tidak hanya mengikat terhadap apa yang secara tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga kepada segala sesuatu yang menurut sifat kontrak, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan, atau undang-undang.

⁴⁷ Subekti, *Hukum Pembuktian*, PT. Pradnya Paramita, Jakarta, 2001, hlm.42

⁴⁸ Ridwan Khairandy, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak*, Ctk. Pertama, Program Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, 2003, hlm. 195.

⁴⁹ *Ibid*, hlm. 190.

⁵⁰ *Ibid*, hlm. 252.

Fase kontrak harus dilaksanakan dengan itikad baik bermakna kontrak harus dilaksanakan secara patut.⁵¹

5. Asas Kepribadian atau Personalitas

Menurut pasal 1315 KUHPerdara pada umumnya tiada seorangpun dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji, melainkan untuk dirinya sendiri. Mengikatkan diri ditujukan pada memikul kewajiban-kewajiban atau menyanggupi melakukan sesuatu, sedangkan minta ditetapkannya suatu janji ditujukan pada memperoleh hak-hak atas sesuatu. Sudah semestinya perikatan hukum yang dilahirkan oleh perjanjian hanya mengikat orang-orang yang mengadakan perjanjian itu sendiri dan tidak mengikat orang-orang lain. Orang-orang lain dimaksud adalah pihak ketiga yang tidak mempunyai sangkut paut dengan perjanjian tersebut.⁵²

Asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa seseorang yang akan melakukan dan atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan yang akan melakukan dan atau membuat kontrak hanya untuk kepentingan perseorangan saja. Hal ini dapat dilihat dalam Pasal 1315 dan Pasal 1340 KUH Perdata. Pasal 1315 KUH Perdata berbunyi: "Pada umumnya seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri". Inti ketentuan ini bahwa seseorang yang mengadakan perjanjian hanya untuk kepentingan dirinya sendiri. Pasal 1340 KUH Perdata berbunyi: "Perjanjian hanya

⁵¹ *Ibid*, hlm. 208.

⁵² Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, PT Intermasa, Jakarta, 2004, hlm 29.

berlaku antara pihak yang membuatnya”. Ini berarti bahwa perjanjian yang dibuat para pihak hanya berlaku bagi mereka yang membuatnya. Namun, ketentuan itu ada pengecualiannya, sebagaimana yang dintrodisir dalam Pasal 1317 KUH Perdata, yang berbunyi; "Dapat pula perjanjian diadakan untuk kepentingan pihak ketiga, bila suatu perjanjian yang dibuat untuk diri sendiri, atau suatu pemberian kepada orang lain, mengandung suatu syarat semacam itu." Pasal ini mengkonstruksikan bahwa seseorang dapat mengadakan perjanjian untuk kepentingan pihak ketiga, dengan suatu syarat yang ditentukan. Sedangkan di dalam Pasal 1318 KUH Perdata, tidak hanya mengatur perjanjian untuk diri sendiri, tetapi juga untuk kepentingan ahli warisnya dan untuk orang-orang yang memperoleh hak daripadanya.⁵³

Terhadap asas kepribadian ini ada pengecualian, yaitu apa yang disebut sebagai “ *derden beding*” atau perjanjian untuk pihak ketiga, dalam hal ini seseorang membuat suatu perjanjian, dimana dalam perjanjian itu ia akan memperjanjikan hak-hak bagi orang lain, tanpa kuasa dari orang yang diperjanjikan itu. Hal ini diatur dalam pasal 1317 KUHPerdata yang bunyinya:

“lagipun diperbolehkan juga untuk meminta ditetapkannya suatu perjanjian guna kepentingan seseorang pihak ketiga, apabila suatu penetapan janji, yang dibuat oleh seseorang untuk dirinya sendiri, atau suatu pemberian yang dilakukannya kepada seorang lain, memuat suatu janji yang seperti itu. Siapa yang memperjanjikan sesuatu seperti itu, tidak boleh menariknya kembali, apabila pihak ketiga tersebut telah menyatakan hendak mempergunakannya.”

⁵³ Salim H.S, *Op.Cit.*, hlm 11.

C. Syarat Sahnya Perjanjian

Perjanjian yang sah artinya perjanjian yang memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh Undang-undang, sehingga diakui oleh hukum. Menurut ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata ditentukan bahwa syarat-syarat sahnya perjanjian adalah sebagai berikut:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

Dalam perjanjian, kata “sepakat” merupakan salah satu syarat sah terjadinya perjanjian. Di samping itu, sepakat merupakan pertemuan antara dua kehendak sehubungan dengan hal-hal pokok dalam perjanjian. Dengan adanya kesepakatan dari para pihak yang melakukan perjanjian akan timbul hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak.

Berkaitan dengan kesepakatan dan lahirnya perjanjian, terdapat beberapa teori mengenai lahirnya perjanjian, yaitu :⁵⁴

- a. Teori Kehendak (*wilstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi saat kehendak pihak penerima dinyatakan, misalnya dengan menuliskan surat.
- b. Teori Pengiriman (*venzendtheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak yang dinyatakan itu dikirim oleh pihak yang menerima tawaran.
- c. Teori Pengetahuan (*vernemingstheorie*) mengajarkan bahwa pihak yang menawarkan seharusnya sudah mengetahui bahwa tawarannya sudah diterima.

⁵⁴ Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung, 2005, hlm. 18.

d. Teori kepercayaan (*vertrowenstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan itu terjadi pada saat pernyataan kehendak dianggap layak diterima oleh pihak yang menawarkan.

Syarat utama sahnya perjanjian adalah tercapainya kata sepakat, kesepakatan tersebut lahir pada saat tercapainya persesuaian kehendak diantara para pihak yang mengadakan perjanjian. Pengertian sepakat digambarkan sebagai pernyataan kehendak yang disetujui para pihak, para pihak yang menawarkan dinamakan penawar (*offer*) dan pernyataan pihak yang menerima dinamakan penerimaan (*acceptance*). Kesepakatan tersebut harus secara bebas artinya harus benar atas kemauannya sendiri secara sukarela dari para pihak. Menurut J. Satrio bahwa sepakat sebenarnya merupakan pertemuan antara dua kehendak, dimana kehendak orang yang satu saling mengisi dengan apa yang dikehendaki pihak lain.⁵⁵ Kalau kita teliti lebih lanjut, maka yang namanya sepakat itu sebenarnya intinya adalah suatu penawaran yang diakseptir (diterima/disambut) oleh lawan janjinya.⁵⁶ Kata “sepakat” adalah sah apabila dinyatakan dengan bebas oleh kedua belah pihak. Hal ini berkaitan dengan asas kebebasan berkontrak. Pernyataan ini harus dinyatakan secara jelas dan tegas sehingga sebagai dasar yang nantinya akan menimbulkan perikatan atau janji atas suatu hal. Cara menyatakan kehendak bisa secara tegas ataupun diam-diam. Dalam menyatakan secara tegas dapat dilakukan dengan lisan, tulisan, ataupun dengan

⁵⁵ J.Satrio, *Hukum Perikatan*, Ctk.Pertama, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992, hlm.128.

⁵⁶ *Ibid*, hlm.165.

tanda. Secara tertulis bisa berupa akta otentik atau akta dibawah tangan.⁵⁷Kata “sepakat” juga dapat dikatakan tidak sah. Dalam Pasal 1321 KUHPerdara menyatakan bahwa tidak ada kata sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan. Pengertian ini akan menyimpulkan bahwa kata sepakat yang sah harus bebas dan apabila kata sepakat diperoleh dengan salah satu cara diatas maka mengandung cacat kehendak/*wilsgebre*k. Cacat kehendak juga diakibatkan oleh *unduinfluence*/penyalahgunaan keadaan.

Sepakat merupakan pertemuan dua kehendak, dimana kehendak pihak yang satu saling mengisi dengan apa yang dikehendaki pihak lain. Sepakat bukanlah suatu kesamaan kepentingan para pihak, melainkan keinginan yang satu, justru sebaliknya dari keinginan yang lain, keberlainan keinginan ini menghasilkan kesepakatan. Sepakat atau persesuaian kehendak diantara para pihak tersebut adalah mengenai hal-hal yang pokok dalam suatu perjanjian.⁵⁸ Sebagai hal mendasar yang harus diketahui adalah bahwa suatu kesepakatan itu harus diberikan secara bebas. Hal ini dapat disimpulkan dari Pasal 1321 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa suatu kesepakatan itu sah apabila diberikan tidak karena kekhilafan, atau tidak dengan paksaan, ataupun tidak karena penipuan. Dengan kata lain, suatu kesepakatan harus diberikan bebas

⁵⁷ J Satrio, *Hukum Perjanjian*.....*Op.Cit*, hlm. 133.

⁵⁸ I. G. Rai Widjaya, *Merancang Suatu Kontrak (Contract Drafting)*, Cetakan kelima, Kesaint Blanc, Jakarta, 2008, hlm. 46.

dari kekhilafan, paksaan, ataupun penipuan. Apabila sebaliknya yang terjadi, kesepakatan itu menjadi tidak sah dan perjanjian yang dibuat menjadi perjanjian yang cacat (*defective agreement*). Ketidaksahan yang disebabkan karena kesepakatan yang diberikan secara tidak bebas, mengakibatkan perjanjian tersebut dapat dibatalkan. Perkembangan terakhir di negara Belanda menunjukkan bahwa menyalahgunakan keadaan (*misbruik van omstandigheden*) akan mempengaruhi tercapainya kesepakatan untuk terjadinya perjanjian, sehingga penyalahgunaan keadaan dapat mengakibatkan batalnya perjanjian.⁵⁹

Sepakat yang dilahirkan karena kekhilafan terjadi jika seseorang menghendaki sesuatu dan telah mengeluarkan pernyataan kehendak sesuai dengan kehendak tersebut, tetapi ternyata pernyataan itu menyimpang karena terjadinya salah pengertian. Macam-macam kekhilafan yaitu:

- a. *Error in Substansi* yaitu kesesatan tentang hakekat benda yang menjadi objek perjanjian.
 - b. *Error in Persona* yaitu kekhilafan mengenai diri seseorang dengan siapa orang itu mengikatkan dirinya.
2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian

Maksudnya adalah bahwa orang yang membuat perjanjian itu harus “cakap”. Purwahid Patrik menyatakan bahwa dalam KUH Perdata terdapat dua istilah yaitu tidak cakap dan tidak berwenang:⁶⁰

⁵⁹ Mariam Darus Badruzaman, *Aneka....., Op.Cit*, hlm. 26.

⁶⁰ Purwahid Patrik, *op.cit.*, hlm 62.

- a. Tidak cakap adalah orang yang umumnya berdasarkan ketentuan undang-undang tidak mampu membuat sendiri perjanjian-perjanjian dengan akibat hukum yang lengkap, seperti orang belum dewasa, orang di bawah kuratil pengampuan, sakit jiwa, dan sebagainya.
- b. Tidak berwenang adalah orang itu cakap tetapi ia tidak dapat melakukan perbuatan hukum tertentu, seperti yang terdapat dalam Pasal 1467-1470, 1678, 1681 KUHPerdata.

Dalam ketentuan Pasal 1329 KUHPerdata dinyatakan bahwa: “Setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan-perikatan, jika oleh undang-undang tidak dinyatakan tidak cakap”.⁶¹

Adapun orang-orang yang dianggap tidak cakap menurut J. Satrio dalam Pasal 1330 KUH Perdata adalah:⁶²

- a) Orang-orang yang belum dewasa
Kriteria mengenai orang-orang yang belum dewasa, apabila ditinjau dari undang-undang yang satu dengan yang lainnya berbeda-beda. Menurut ketentuan pasal 330 KUHPerdata yang dimaksud dengan orang yang belum dewasa adalah mereka yang belum mencapai usia genap 21 (dua puluh satu) tahun atau belum kawin.
- b) Mereka yang ditaruh di bawah pengampuan
Orang yang berada di bawah pengampuan adalah merek yang berada dalam keadaan dungu, sakit otak atau pemboros, hal ini termasuk pada mereka yang kadang-kadang cakap menggunakan pikirannya (Pasal 433 KUHPerdata).
- c) Perempuan, dalam hal ditetapkan oleh undang-undang. Dalam pasal 1330 ayat (3) KUHPerdata ditegaskan bahwa: “orang-orang perempuan, dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang-undang, dan pada umumnya semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.”

⁶¹ J. Satrio, *Hukum PerjanjianOp.Cit*, hlm 274.

⁶² J. Satrio, *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1991, hlm 12.

Seseorang dikatakan belum dewasa menurut pasal 330 KUHPerdara jika belum mencapai usia 21 tahun. Seseorang dikatakan dewasa jika telah berumur 21 tahun, tetapi telah menikah.⁶³ Dalam perkembangannya, berdasar Pasal 47 dan Pasal 50 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan, bahwa anak yang belum mencapai usia 18 (delapan belas) tahun dan belum menikah berada dibawah kekuasaan orang tua atau wali sampai dia mencapai umur 18 (delapan belas) tahun atau sudah menikah.⁶⁴ Mahkamah agung melalui putusan No. 447/Sip/1976 tanggal 13 Oktober 1976 menyatakan bahwa dengan berlakunya Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan, maka batas seseorang berada dibawah kekuasaan perwalian adalah 18 (delapan belas) tahun bukan 21 (dua puluh satu) tahun.⁶⁵

3. Suatu hal tertentu

Sebagai syarat ketiga disebutkan bahwa suatu perjanjian harus mengenai suatu hal tertentu, artinya apa yang diperjanjikan yaitu hak-hak dan kewajiban-kewajiban kedua belah pihak apabila timbul suatu perselisihan dalam pelaksanaan prestasi perjanjian.

Yang dimaksud dengan suatu hal tertentu dalam suatu perjanjian ialah objek perjanjian. Objek perjanjian adalah prestasi yang menjadi pokok perjanjian yang bersangkutan. Prestasi itu sendiri bisa berupa perbuatan untuk memberikan suatu, melakukan sesuatu atau tidak melakukan sesuatu. Di dalam KUHPerdara Pasal 1333 ayat (1)

⁶³ Lihat Pasal 330 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

⁶⁴ Lihat Pasal 47 dan Pasal 50 Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan.

⁶⁵ Putusan Mahkamah Agung No. 447/Sip/1976 tanggal 13 Oktober 1976.

KUHPerdata menyebutkan bahwa suatu perjanjian harus mempunyai suatu hal tertentu sebagai pokok perjanjian yaitu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Mengenai jumlahnya tidak menjadi masalah di kemudian hari ditentukan (Pasal 1333 ayat 2 KUHPerdata).

Pasal 1332 dan 1333 KUH Perdata menyebutkan bahwa: “hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Dan suatu perjanjian harus mempunyai sebagai pokok suatu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu, asal saja jumlah itu terkemudian dapat ditentukan atau dihitung”.⁶⁶

Undang-undang tidak mengharuskan bahwa barang yang akan diperdagangkan harus sudah berada ditangan si berhutang pada waktu perjanjian diadakan, sebagaimana disebutkan Pasal 1334 KUHPerdata yang berbunyi: “Barang-barang yang baru akan ada dikemudian hari dapat menjadi pokok suatu perjanjian”.

4. Suatu sebab yang halal

Kata sebab berasal dari bahasa Belanda “*oorzaak*” atau dalam bahasa latin “*causa*”. Sebab adalah suatu yang menyebabkan orang membuat perjanjian, yang mendorong orang membuat perjanjian. Tetapi yang dimaksud sebab yang halal dalam Pasal 1320 KUH Perdata itu bukanlah sebab dalam arti yang menyebabkan atau yang mendorong orang membuat perjanjian, melainkan sebab dalam arti “isi perjanjian itu

⁶⁶ Lihat Pasal 1332 dan 1333 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

sendiri”, yang menggambarkan tujuan yang akan dicapai para pihak. Jadi yang dimaksud dengan perkataan sebab di sini adalah isi dari perjanjian itu sendiri.

J. Satrio mengemukakan bahwa orang atau pihak yang mengadakan perjanjian dengan maksud untuk melaksanakan isi perjanjian. Undang-undang tidak memperdulikan apa yang menjadi sebab orang mengadakan perjanjian, yang diperhatikan oleh undang-undang adalah isi perjanjian itu yang menggambarkan tujuan yang akan dicapai, apakah dilarang oleh undang-undang atau tidak, apakah bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan.⁶⁷

Menurut undang-undang, *causa* atau sebab itu halal apabila tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan (Pasal 1337 KUH Perdata).

Dari keempat syarat sahnya perjanjian tersebut, Subekti mengklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu syarat subjektif dan syarat objektif. Dua syarat yang pertama, dinamakan syarat subjektif karena mengenai orang-orangnya atau subjeknya yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat terakhir dinamakan syarat-syarat objektif karena mengenai perjanjiannya sendiri oleh objek dari perbuatan hukum yang dilakukan itu.⁶⁸

Perjanjian yang tidak memenuhi syarat subjektif yaitu mengenai kesepakatan dan kecakapan bertindak. Perjanjian itu bukan batal demi

⁶⁷ *Ibid*, hlm. 51

⁶⁸ Subekti, *Hukum...op.cit*, hlm 17.

hukum, tetapi salah satu pihak mempunyai hak untuk meminta supaya perjanjian itu dibatalkan. Jadi perjanjian itu ada, tetapi dapat dimintakan pembatalan oleh salah satu pihak.

Suatu perjanjian yang tidak memenuhi syarat objektif yaitu mengenai suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal, maka perjanjian tersebut “batal demi hukum”. Ini berarti semula secara yuridis, perjanjian itu tidak pernah ada suatu perikatan antara pihak-pihak yang membuatnya. Dengan demikian maka tidak ada dasar untuk saling menuntut di depan pengadilan antara pihak yang satu dengan pihak yang lainnya berdasarkan perjanjian itu.

Dengan diperlakukannya kata sepakat mengadakan perjanjian, maka berarti bahwa kedua pihak haruslah mempunyai kebebasan kehendak. Para pihak tidak mendapat sesuatu tekanan yang mengakibatkan adanya “cacat” bagi perwujudan kehendak tersebut.⁶⁹

Sehubungan dengan syarat kesepakatan mereka yang mengikatkan diri, dalam KUH Perdata dicantumkan beberapa hal yang merupakan faktor yang dapat menimbulkan cacat pada kesepakatan tersebut.

Cacat syarat subjektif, dalam Pasal 1321 KUH Perdata: tidak ada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan. Sedang dalam pasal 1322 KUH Perdata: “kekhilafan” tidak mengakibatkan batalnya suatu persetujuan selainnya apabila kekhilafan itu terjadi mengenai hakikat

⁶⁹ Mariam Darus Badruzaman, *op.cit.*, hlm 73.

barang yang menjadi pokok persetujuan. Kekhilafan tidak menjadi sebab kebatalan, jika kekhilafan itu hanya terjadi mengenai dirinya orang dengan siapa seorang bermaksud membuat suatu persetujuan, kecuali jika persetujuan itu telah dibuat terutama karena mengingat dirinya orang tersebut.⁷⁰

Mengenai syarat objektif, suatu perjanjian haruslah mempunyai objek (*bepaald onderwerp*) tertentu, sekurang-kurangnya dapat ditentukan bahwa objek tertentu itu dapat berupa benda yang sekarang ada dan nanti akan ada, yaitu:⁷¹

- a. Barang itu adalah barang yang dapat diperdagangkan
- b. Barang-barang yang dipergunakan untuk kepentingan umum antara lain seperti jalan umum, pelabuhan umum, dan sebagainya tidaklah dapat dijadikan objek perjanjian
- c. Dapat ditentukan jenisnya
- d. Barang yang akan datang.

Dalam pasal 1333 KUH Perdata, objek perjanjian: “suatu persetujuan harus mempunyai pokok suatu barang yang paling sedikit ditentukan jenisnya. Tidaklah menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu, asal saja jumlah itu terkemudian dapat ditentukan atau dihitung”.

Perjanjian yang cacat subjektif dapat dibatalkan dan yang cacat objektif batal demi hukum.

⁷⁰ *Ibid*, hlm 75.

⁷¹ *Ibid*, hlm 79-80.

D. *Franchise* dan Perjanjian *Franchise*

1. Pengertian *Franchise* dan Perjanjian *Franchise*

Pengertian “*franchise*” berasal dari bahasa Prancis abad pertengahan, diambil dari kata “*franch*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Dengan demikian didalam *franchise* terkandung makna, bahwa seseorang memberikan kebebasan untuk menggunakan atau membuat atau menjual sesuatu.⁷² *Franchise* yang berarti bebas dari kungkungan atau belenggu (*free from servitude*) memiliki hakekat pengertian mandiri atau bebas.⁷³

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba, *franchise* atau waralaba diartikan sebagai :

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

Kata waralaba pertama kali diperkenalkan oleh Lembaga pendidikan dan pembinaan Manajemen (LPPM), sebagai padanan kata *franchise*, tetapi waralaba bukan terjemahan langsung dari konsep *franchise*. Waralaba berasal dari kata wara yang berarti lebih atau istimewa dan kata laba yang berarti untung. Jadi waralaba berarti usaha yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa.⁷⁴

⁷² Ridwan Khairandy, *Masalah-Masalah Hukum Ekonomi Kontemporer*, Ctk Pertama, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, 2006, hlm. 20.

⁷³ Amir Karamoy, *Sukses Usaha Lewat Waralaba : Tanya Jawab Berbagai Aspek Waralaba*, PT. jurnalindo Aksara Grafika, Jakarta, 1996, hlm. 3.

⁷⁴ *Ibid.*

Definisi atau pengertian dari *franchise* sangat beragam. Menurut Rooseno Harjowidigdo, *franchise* adalah sistem usaha dibidang bisnis milik *franchisor* yang berupa kekhasan bisnis logo, atau identitas perusahaan, merk dagang, servis dagang, rahasia dagang, cara memproduksi dan menyajikan, rencana pemasaran dan bantuan teknis lainnya, dengan suatu perjanjian jenis usaha itu diberikan kepada pihak *franchisee* dan oleh pihak *franchisor* yang mana pihak *franchisee* membayar suatu manajemen *fee* kepada *franchisor*.⁷⁵

Franchise dengan cepat menjadi model yang dominan dalam mendistribusikan barang dan jasa di Amerika Serikat. Menurut *the International Franchise Association*, sekarang ini satu dari dua belas usaha perdagangan di Amerika Serikat adalah *franchise*. *Franchise* menyerap delapan juta tenaga kerja dan mencapai empat puluh satu persen dari seluruh bisnis eceran di Amerika Serikat.⁷⁶ *Franchising* kemudian berkembang dengan pesat karena metode pemasaran ini digunakan oleh berbagai jenis usah seperti restoran, bisnis retail, salon rambut, dan sebagainya.⁷⁷

Dalam konteks bisnis, *franchise* berarti kebebasan untuk menjalankan usaha secara mandiri di wilayah tertentu. Kata mandiri atau bebas disini lebih mengarah pada arti kepemilikan. *Franchisee* bukan anak atau cabang perusahaan atau unit (*company-owned*) milik *franchisee*,

⁷⁵ Rooseno Harjowidigdo, *Beberapa Aspek Hukum Franchising.....Op.Cit*, hlm 3

⁷⁶ Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Persada Media Group, Jakarta, 2005, hlm. 82.

⁷⁷ Robert W. Emerson, sebagaimana dikutip oleh Suharnoko, *Ibid*.

melainkan perusahaan yang mandiri. Hubungan antara *franchisee* dan *franchisor* bersifat horizontal, dalam arti sama-sama memiliki hak dan kewajiban yang harus ditaati dan dilaksanakan sesuai kesepakatan.

Menurut V. Winarto, pengertian waralaba adalah sebagai berikut; "waralaba adalah hubungan kemitraan antara usahawan yang usahanya kuat dan sukses dengan usahawan yang relatif baru atau lemah dalam usaha tersebut dengan tujuan saling menguntungkan, khususnya dalam bidang usaha penyediaan produk dan jasa langsung kepada konsumen".⁷⁸

Rooseno Harjowidigdo mengemukakan definisi waralaba adalah 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, merk bahkan termasuk pakaian dan penampilan karyawan perusahaan), rencana pemasaran dan bantuan operasional.⁷⁹

Dalam konferensi pers mengenal konsep perdagangan baru: waralaba, sistem pemasaran *vertical franchising*, yang dilaksanakan di Jakarta oleh IPPM pada tanggal 25 juni 1991, dikemukakan beberapa definisi waralaba antara lain sebagai berikut.⁸⁰

1. *Franchise* adalah sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa, dimana sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan kepada

⁷⁸ V. Winarto, "Pengembangan Waralaba di Indonesia Aspek Hukum Non Hukum", makalah pertemuan ilmiah tentang aspek-aspek hukum tentang *franchise*, Surabaya: IKADIN, tahun publikasi tidak terbaca. hlm. 8.

⁷⁹ Rooseno Harjowidigdo, "Perspektif Pengaturan Perjanjian *Franchise*", makalah pertemuan ilmiah tentang usaha *Franchise* dalam menunjang pembangunan Ekonomi", Jakarta : BPHN, 1993, hlm. 1.

⁸⁰ Juajir Sumardi, *Aspek-aspek, Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hlm. 16 – 17.

individu atau perusahaan lain (*franchisee*) yang berskala kecil dan menengah, hak istimewa untuk melakukan suatu sistem usaha tertentu, dengan cara tertentu, waktu tertentu, dan di suatu tempat tertentu.

2. *Franchise* adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, yang dijual kepada pihak lain yang berminat. Pemilik dari metode yang dijual ini disebut "*franchisor*", sedang pembeli hak untuk menggunakan metode itu disebut "*franchisee*"
3. *Franchising* adalah suatu hubungan berdasarkan kontrak antara "*franchisor*" dan "*franchisee*". *Franchisor* menawarkan dan berkewajiban memberikan perhatian terus menerus pada bisnis dari *franchisee* melalui penyediaan pengetahuan dan pelayanan. *Franchisee* beroperasi dengan menggunakan nama dagang, format, atau prosedur yang dipunyai serta dikendalikan oleh *franchisor*.

Menurut Martin Mendelsonh, format bisnis *franchise* adalah modal izin dari suatu orang (*franchisor*) kepada orang lain (*franchisee*), yang memberi hak (dan biasanya mempersyaratkan) *franchisee* untuk mengadakan bisnis dibawah nama dagang *franchisor*, meliputi seluruh elemen yang dibutuhkan untuk membuat orang yang sebelumnya belum terlatih berbisnis untuk mampu menjalankan bisnis yang dikembangkan atau dibangun oleh *franchisor* dibawah *brand* miliknya, dan setelah di-*training* untuk menjalankannya berdasarkan pada basis yang ditentukan sebelumnya dengan pendampingan yang berkelanjutan.⁸¹

Rooseno Harjowidigdo, mengemukakan mengenai *franchise* ini sebagai berikut:

Kerjasama di bidang perdagangan atau jasa dengan bentuk *franchise* ini dipandang sebagai salah satu cara untuk mengembangkan sistem usaha di lain tempat, *franchisor* secara ekonomi sangat untung karena ia mendapatkan management *fee* dari *franchisee* mengusahakan *franchisenya*, dan bagi konsumen yang memerlukan barang hasil produksi *franchisee* cepat didapat serta dalam keadaan "*fresh*" dan belum atau tidak rusak.

⁸¹ Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, Bukit Kita, Jakarta, 2008, hlm. 15.

International Franchise Association (IFA) memberikan definisi sebagai berikut:

“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 a 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 controled by the franchisor, and in wich the franchisee has or will make a substantial capital invesment in is business from his own resources [operasional waralaba adalah hubungan kontraktual antara franchisor dan franchisee, dalam hal franchisor menawarkan, atau diwajibkan untuk mempertahankan kepentingan berkelanjutannya pada bisnis dari franchisee, dalam wilayah-wilayah tertentu, seperti pembentukan dan pelatihan; di mana franchisee, bergerak di bawah sebuah nama dagang yang sama, bentuk, dan atau prosedur yang dimiliki atau dikendalikan oleh franchisor, dan sebagaimana franchisee telah atau akan melakukan investasi modal mendasar pada bisnis terkait, dari sumberdayanya sendiri]”.⁸²

Menurut Black’s Law Dictionary, pengertian *franchise* adalah; *“The right conferred by government to engage in a specific business or to exercise corporate powers [Hak yang diakui oleh pemerintah untuk digunakan pada bisnis tertentu atau melangsungkan kewenangan-kewenangan tertentu suatu perusahaan]”*.⁸³

Franchise pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus

⁸² Martin Mandelsonh, sebagaimana dikutip oleh Suharnoko, *Op cit.* hlm. 83.

⁸³ Henry Campbell Black, 2004, *Black’s Law Dictionary*, West Thompson Publishing, St. Paul Minn, hlm. 683.

dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap *franchisee*. Sebagai imbalannya *franchisee* membayar sejumlah uang berupa *innitial fee* dan *royalty*.⁸⁴

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2006 mengartikan:

Waralaba (*Franchise*) sebagai perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.⁸⁵

Selanjutnya, ayat (2) menjelaskan tentang Pemberi Waralaba (*Franchisor*) adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki Pemberi Waralaba, ayat (3) Penerima Waralaba (*Franchisee*) adalah badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki Pemberi Waralaba, ayat (4) Waralaba Utama (*Master Franchisee*) adalah Penerima Waralaba yang melaksanakan hak membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan yang diperoleh dari Pemberi Waralaba dan berbentuk

⁸⁴ Suharnoko, *Op. cit.* hlm. 83.

⁸⁵ Pasal 1 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.

Perusahaan Nasional, ayat (5), Penerima Waralaba Lanjutan adalah badan usaha atau perorangan yang menerima hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba melalui Penerima Waralaba Utama.

Secara konseptual, penerima waralaba utama (*master franchise*) adalah orang atau badan yang menyediakan jasa terhadap penerima waralaba lanjutan (*sub franchisee*) pada wilayah tertentu, biasanya pada wilayah pemasaran yang luas, daerah geografis tertentu atau bahkan pada satu atau lebih negara.⁸⁶ Sebagai contoh, penerima waralaba utama atas produk *fast-food* dari Amerika Serikat, seperti Kentucky Fried Chicken (KFC) dan Mac Donalds (Mcd) yang ada di Indonesia. Produk-produk *fast-food* ini beredar di hampir seluruh daerah di Indonesia melalui penerima waralaba lanjutan, dan digolongkan sebagai *bussines format* atau *system franchise*, dikarenakan pemberi *franchise* sudah memiliki cara yang unik dalam menyajikan produk dalam satu paket, kepada konsumennya yang berada di manapun.

2. Peraturan Per-Undang-Undangan yang Mengatur Tentang *Franchise*

Walaupun bisnis *franchise* telah berkembang di Indonesia, namun peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang hal itu secara khusus belum ada. Peraturan perundangan yang mempunyai hubungan dengan *franchise* adalah sebagai berikut:

⁸⁶ "Master Franchise", format html, sumber URL: [http://en.wikipedia.org/wiki/Master_franchise], diakses pada tanggal 15 Juli 2010, jam 20.00.

- a. Pasal 1338 KUH Perdata dan Pasal 1320 KUH Perdata.
- b. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- c. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 31/M-DAG/PER/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Berbagai peraturan tersebut belum dapat menjamin kepastian hukum dalam bisnis *franchise* di Indonesia, karena masih menimbulkan berbagai persoalan, seperti perlindungan HaKI, perlindungan terhadap investor, pencegahan terhadap persaingan usaha monopoli dan oligopoli oleh *franchisor*, dan bagaimana memfasilitasi modal asing lewat *franchise*. Persoalan-persoalan ini perlu dituangkan dalam bentuk undang-undang yang khusus mengatur tentang *franchise*. Dengan adanya undang-undang tersebut nantinya akan memberikan kepastian hukum dalam usaha *franchise*.

3. Mengenai Ketidakseimbangan

Ketidakseimbangan merupakan lawan dari kata “imbang” atau “seimbang” yang mana memiliki arti adil dan sama serta tidak berat sebelah. Dalam skripsi ini maksud dari ketidakseimbangan yang ingin diuraikan penulis yakni posisi para pihak yang tidak mencerminkan keadaan seimbang atau sama atau adil dalam beberapa aspek terutama dalam posisi tawar.

E. Macam-Macam *Franchise*

Pada dasarnya bisnis *franchise* yang berkembang selama ini dapat digolongkan menjadi tiga jenis, yaitu:⁸⁷

1. *Product Franchises* atau *Distributing Franchises*

Dalam *product franchising*, *franchisee* mendistribusikan produk-produk *franchise* yang diproduksi oleh *franchisor* dengan menggunakan lisensi yang bersifat eksklusif maupun noneklusif. Seringkali juga terjadi bahwa *franchisee* diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk *franchisor* di suatu wilayah tertentu.

Franchisor selain menerima pembayaran biaya *franchise* juga akan menerima biaya dari produk yang dijual kepada *franchisee*. Di dalam produk *franchising*, *franchisor* berperan sebagai pembuat produk-produk tersebut dan *franchisee* berfungsi sebagai distributor produk *franchisor*.

Selain *franchisor* mendapatkan pembayaran dari *franchisee* untuk biaya *franchise*-nya, *franchisor* juga mendapatkan pembayaran untuk penjualan produknya ke pihak *franchisee*. Di sini, *franchisee* berperan sebagai distributor produk *franchisor*. Jenis *franchise* ini masih diwakili oleh industri otomotif yang menjual produk-produk otomotifnya melalui dealer ke seluruh dunia.

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

Business Format Franchising adalah jenis *franchise* yang paling banyak dikenal oleh masyarakat. Di sini, *franchisor* memberikan lisensi

⁸⁷ Ridwan Khairandy, *Masalah-Masalah Hukum Ekonomi Kontemporer...Op.Cit*, hlm. 25-26.

kepada individu atau perusahaan untuk membuka gerai-gerai yang menjual berbagai macam produk *franchisor*. *Franchisor* memberikan lisensi metode bisnis yang dibentuk dan dibangun dengan menggunakan merek dagang tertentu. *Franchisor* juga menyediakan bantuan kepada pihak *franchisee* dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan manual pengoperasian bisnis yang diberikan *franchisor*.

Sebagai imbalan dari penggunaan merek dagang yang dimiliki *franchisor*, maka *franchisee* wajib mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada di bawah pengawasan *franchisor* yang berkaitan dengan bahan-bahan, desain tempat usaha, persyaratan para karyawan, dan lain-lain. Selain itu *franchisee* juga wajib membayar biaya royalti kepada *franchisor*. Contoh *business format franchising* adalah restoran siap saji dan hotel.

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

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

Jenis industri yang bergabung dengan metode *franchise* ini adalah industri minuman ringan, misalnya Coca Cola, Pepsi, menjual formula rahasianya dan menyuplai produknya kepada industri lokal untuk memproduksi minuman ringan yang sesuai dengan standar yang diberikan *franchisor*. Biasanya produk yang mereka jual mempunyai bentuk dan rasa

yang sama di seluruh daerah. Di dalam *franchise* ini *franchisor* merupakan satu-satunya pemilik dari formula rahasia itu (*ingredient*) dan *franchisee* akan membayar untuk mendapatkan formula rahasia (*ingredient*) itu.



BAB III

**KETIDAKSEIMBANGAN POSISI TAWAR PARA PIHAK DALAM
PERJANJIAN *FRANCHISE* SEBAGAI DAMPAK DARI PERJANJIAN
BAKU BESERTA AKIBAT HUKUMNYA**

**A. Indikasi Adanya Ketidakseimbangan Posisi Tawar Para Pihak Dalam
Perjanjian *Franchise California Fried Chicken***

1. Isi perjanjian

Perjanjian *franchise* yang dimaksud dalam oleh penulis dalam skripsi ini adalah perjanjian *Franchise California Fried Chicken*⁸⁸ yang mana ditandatangani pada tanggal satu bulan Mei tahun seribu sembilan ratus sembilan puluh satu (01-05-1991) oleh kedua pihak didalamnya. Pihak pertama sebagai *franchisor* yaitu Dwiyanto Gondokusumo, dalam hal ini bertindak selaku direktur utama mewakili PT. Sejahtera Pionerrindo, beralamat kantor di Wisma Bank Dharmala11. 10, Jalan Jenderal Soedirman kav.28 Jakarta Selatan. Pihak kedua yang tidak lain adalah *franchisee* yaitu Wiro Santoso Gunawan, dalam hal ini bertindak selaku Direktur mewakili PT. Harapan Sejahtera yang berkedudukan di Jalan Kusuma Bangsa 65/V, Surabaya.

Pihak pertama adalah pemilik karena pemakaian yang sah atas merek dagang berikut logo *California Fried Chicken*, yang telah ditentukan pendaftarannya pada direktorat Jenderal Hak Cipta, Paten dan

⁸⁸ Merujuk pada Perjanjian *Franchise California Fried Chicken*.

Merek Departemen Hukum dan HAM Republik Indonesia sebagai *California Fried Chicken* tertanggal 10 Agustus 1989, dan telah terdaftar untuk logo *California Fried Chicken* dengan Nomor 002067 tertanggal 15 Oktober 1990 yang mana disebut (*California Fried Chicken*). Dalam usahanya, pihak pertama menyelenggarakan restaurant *California Fried Chicken* menganggap perlu untuk membuka usaha di lokasi dan memperluas usaha *California Fried Chicken* dengan memberikan hak *franchise*. Pihak pertama dan pihak kedua bermaksud untuk melakukan kerjasama karena itu para pihak telah sepakat dan setuju untuk menandatangani perjanjian *franchise* dan telah menerima dan menyanggupi untuk membuka usaha di Surabaya, bertempat di “Sinar Supermarket” lantai 2. Jl Jakarta No 30 Surabaya (premis lokasi). Untuk melaksanakan *franchise California Fried Chicken* tersebut, pihak kedua setuju dan sepakat menyediakan fasilitas-fasilitas berupa ruangan /bangunan seluas 150m² (seratus lima puluh meter persegi) dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas berupa: aliran listrik dari PLN dengan daya sebesar 23 KVA (dua puluh tiga Kilo Volt Ampere), air bersih dari PDAM, AC sentral dan saluran telepon. Dalam hal pihak kedua merupakan badan hukum, dalam hal merubah modal dasar, modal setor, pemegang saham dan susunan pengurus pihak kedua wajib memberikan secara tertulis terlebih dahulu kepada pihak pertama. Dari uraian hal diatas, maka kedua pihak telah setuju dan sepakat untuk mengikatkan diri

dalam perjanjian *franchise* dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang setelah ini akan penulis jabarkan.

Pasal 1 mengatur tentang “Pokok Perjanjian” yang menjelaskan bahwa pihak pertama dalam hal ini telah setuju dan sepakat untuk menerima hak atas *franchise* kepada pihak kedua selama jangka waktu dan pihak kedua telah menerima hak atas *franchise* tersebut dan akan menyelenggarakan *fast food restaurant* di premis lokasi dengan merek “*California Fried Chicken*” dengan cara menghadirkan minuman dan makanan yang disiapkan dan diolah sesuai dengan resep dan bumbu yang ditetapkan oleh pihak pertama dan dikenal dengan nama dagang “*California Fried Chicken*” yang telah memperoleh pengakuan dan nama baik dari masyarakat, semuanya terkandung dalam suatu *goodwill* yang luas dan menyeluruh di Indonesia .

Pada pasal selanjutnya yaitu Pasal 2 mengatur tentang “Jangka Waktu”. Ditentukan dalam ayat (1) Pasal 2 ini bahwa perjanjian ini akan berlaku untuk jangka waktu 3 (tiga) tahun terhitung mulai tanggal 02 Desember 1991 sampai dengan tanggal 01 Desember 1994. Kemudian pada ayat (2) disebutkan bahwa jangka waktu bisa diperpanjang dengan persetujuan para pihak dengan syarat bahwa pihak yang menghendaknya memberitahukan maksud tersebut kepada pihak lainnya sekurang-kurangnya 3 (tiga) bulan sebelum berakhirnya jangka waktu, bilamana dalam tenggang waktu tersebut pihak kedua tidak memberitahukan kehendaknya kepada Pihak Pertama, maka perjanjian ini berakhir dengan

sendirinya. Selanjutnya pada ayat (3) disebutkan bahwa bilamana para pihak sepakat untuk memperpanjang jangka waktu sebagaimana disebutkan dalam pasal 2.2 diatas, maka para pihak dapat menentukan dan atau mengadakan ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat baru. Ayat (4) kemudian mengatur bilamana perjanjian berakhir dan tidak diperpanjang, maka franchise kembali kepada Pihak Pertama dan segala logo, merek dagang dan lain-lain yang berhubungan dengan *California Fried Chicken* tidak boleh digunakan lagi oleh Pihak Kedua untuk keperluan dan dengan alasan apapun. Kemudian ayat terakhir dalam Pasal 2 ini menyebutkan bilamana dalam pasal 2.4 terjadi dan Pihak Kedua tidak melakukan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan tersebut, Pihak Kedua akan dituntut dan wajib membayar ganti rugi termasuk dalam pasal 11 dan 12 perjanjian.

Berlanjut ke Pasal 3 yang mengatur tentang “Biaya Franchise dan Biaya Royalti”. Pada ayat (1) Pasal 3 ini menerangkan bahwa tanpa mengesampingkan ketentuan-ketentuan pasal 4 perjanjian segala keuntungan dan kerugian yang mungkin akan timbul yang merupakan akibat dari pelaksanaan Pasal 1 perjanjian menjadi hak dan tanggungan Pihak Kedua. Ayat 2 menerangkan bahwa untuk penggunaan hak *Franchise* sehubungan dengan Pasal 1 perjanjian Pihak Kedua membayar kepada Pihak Pertama sejumlah uang sebagai berikut:

- a. *Biaya Franchise (Franchise Fee)* sebesar Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) yang akan dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama

pada saat perjanjian ini ditandatangani (selanjutnya disebut biaya *Franchise*)

- b. Biaya Royalti (*Royalty Fee*) sebesar 5% (lima perseratus) dari *Gross Sales* yang akan dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama secara bulanan selambat-lambatnya pada tanggal 10 bulan berikutnya (selanjutnya disebut sebagai Biaya Royalti)

Kemudian masih pada Pasal 3 ini pada ayat (3) ditentukan keterlambatan biaya royalti oleh Pihak Kedua sebagaimana disebutkan Pasal 3.2b diatas, Pihak Pertama akan mengenakan denda sebesar 1/1000 (satu perseribu) dari jumlah Biaya Royalti yang harus dibayarkan kepada Pihak Pertama untuk setiap hari keterlambatan, jumlah mana dapat ditagih seketika oleh Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.

Pasal 4 mengatur tentang “Biaya-Biaya Lain”. Ayat (1) mengenai biaya yang menyangkut ijin-ijin dan pungutan lain yang berhubungan dengan penyelenggaraan usaha restoran menjadi tanggungan dan wajib dibayar oleh Pihak Pertama. Lanjut ayat (2) menjelaskan bahwa Pajak Penghasilan (PPH pasal 23) atas biaya royalti yang dibayarkan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama menjadi tanggungan dan wajib dibayar oleh Pihak Pertama. Ayat (3) menjelaskan tentang Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) atas Premis Lokasi tetap menjadi tanggungan dan wajib dibayarkan oleh Pihak Kedua. Ayat (4) mengatur tentang akibat dari resiko tidak dilaksanakannya ketentuan-ketentuan dalam pasal 4 ini menjadi tanggungjawab masing-masing pihak.

Berlanjut pada Pasal 5 yang mengatur tentang “Asuransi”, dimana Pihak kedua wajib menutup asuransi selama jangka waktu dan menanggung serta membayar Premis Asuransi atas Premis Lokasi berikut seluruh isi dan perlengkapannya terhadap bahaya kebakaran dan bencana lainnya, serta mengirimkan foto *copy* polis asuransi tersebut kepada Pihak Pertama.

Pasal 6 selanjutnya mengatur tentang “Kewajiban-kewajiban Pihak Kedua” yang antara lain tertera dalam 14 ayat dalam pasal ini yaitu :

- (1) Mengawasi persiapan, penyimpanan serta penyajian makanan dan minuman serta keamanan dan kebersihan sebagaimana diatur oleh Pihak Pertama,
- (2) Menggunakan bahan baku, bumbu-bumbu dan alat-alat perlengkapan *California Fried Chicken* lainnya sebagaimana biasanya digunakan oleh Pihak Pertama,
- (3) Memesan order/ bahan baku, bumbu-bumbu dan alat perlengkapan *California Fried Chicken* lainnya hanya kepada Pihak Pertama dengan cara membayarnya dimuka,
- (4) Melatih tenaga kerja agar mampu bekerja di restoran dan memelihara hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar restoran,
- (5) Menyelenggarakan promosi dan iklan yang pantas serta mamadai sesuai dengan standard dan persyaratan yang ditentukan oleh Pihak Pertama,

- (6) Mengadakan jadual kerja yang baku untuk mengawasi satuan-satuan kerja di restoran sepanjang jam kerja restoran,
- (7) Membuat dan memberikan laporan vender mingguan dan laporan laba/rugi bulana kepada Pihak Pertama yang standardnya ditentukan oleh Pihak Pertama,
- (8) Mengikuti setiap ada perubahan aturan mengenai order menu dan atau promosi yang dikeluarkan oleh Pihak Pertama,
- (9) Selama perjanjian berkangsung Pihak Kedua akan mencurahkan perhatian dan usahanya sebesar-besarnya pada pekasanan perjanjian sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh Pihak Pertama namun terbatas pada Premis Lokasi seperti yang disetujui di atas,
- (10) Wajib membuat laporan penjualan kotor (*gross sales*) mingguan dan disampaikan kepada Pihak Pertama setiap minggu sekali,
- (11) Wajib membuat laporan penjualan kotor (*gross sales*) bulanan dan disampaikan kepada Pihak Pertama selambat-lambatnya tanggal 5 dari bulan berikutnya,
- (12) Atas keterlambatan laporan tersebut karena kelalaian Pihak Kedua, akan dikenakan sanksi administrative oleh Pihak Pertama,
- (13) Semua biaya yang timbul akibat kewajiban Pihak Kedua pada Pasal 6 perjanjian menjadi tanggungan dan wajib dibayar oleh Pihak Kedua,

- (14) Pihak kedua wajib membiayai pemasangan papan nama (billboard) bertuliskan California Fried Chicken yang dipasang oleh Pihak Pertama serta membiayai marketing (berupa pemasaran dan promosi) yang dilakukan oleh Pihak Pertama.

Pada pasal selanjutnya yaitu Pasal 7 mengatur tentang “Larangan-larangan Pihak Kedua”, dimana pihak kedua selama berlakunya perjanjian tidak diperkenankan melakukan hal-hal di bawah ini, tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama:

- (1) Perjanjian franchise ini tidak boleh dialihkan oleh Pihak Kedua baik sebagian ataupun seluruhnya kepada Pihak Ketiga kecuali dengan persetujuan tertulis dari Pihak Pertama,
- (2) Selama perjanjian ini berlangsung Pihak Kedua tidak akan menjadi Pihak dalam perjanjian lain dengan Pihak Ketiga yang dapat menimbulkan pertentangan kepentingan dengan pelaksanaan perjanjian ini,
- (3) Pihak Kedua tidak diperbolehkan untuk memakai dan atau menjual masakan dan minuman dengan merek dagang *California Fried Chicken* berikut rahasia-rahasia perdagangannya di luar wilayah/ lingkungan restoran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak,
- (4) Pihak Kedua tidak diperbolehkan menjual makanan/minuman atau segala sesuatu selain yang ditetapkan dalam pasal 1 perjanjian ini kecuali dengan persetujuan tertulis dari Pihak Pertama.

Pasal 8 mengatur tentang “Kewajiban Pihak Pertama” yang terdiri dari 8(delapan) ayat dengan tujuan agar Pihak Kedua dapat menyelenggarakan restoran dengan baik. Kedelapan ayat tersebut antara lain :

- (1) Menyampaikan kepada Pihak Kedua prosedur dan cara beroperasinya *California Fried Chicken* secara baik dan benar, seperti mengenai resep, bumbu dan sebagainya,
- (2) Memasok Pihak Kedua dengan bahan baku, bumbu-bumbu dan alat-alat perlengkapan *California Fried Chicken* lainnya dengan permintaan dan kebutuhan Pihak Kedua,
- (3) Membantu Pihak Kedua dengan sarana latihan bagi karyawan di restoran,
- (4) Memberitahukan Pihak Kedua mengenai metode penyiapan, penyimpanan dan penyajian makanan dan minuman *California Fried Chicken*,
- (5) Mengadakan kunjungan sekurang-kurangnya satu kali untuk audit dan memberikan saran dan perbaikan yang diperlukan,
- (6) Mengirimkan tenaga manager untuk membantu Pihak Kedua selama satu minggu sebelum dan setelah pembukaan restoran,
- (7) Memberikan latihan/training kepada sebanyak-banyaknya 2(dua) orang staff karyawan Pihak Kedua selama 2 (dua) bulan sebelum pembukaan restoran untuk pertama kalinya, ditempat yang ditetapkan Pihak Pertama, secara Cuma-Cuma, akan tetapi biaya akomodasi dan makan ditanggung sendiri oleh Pihak Kedua,

- (8) Memberi petunjuk kepada Pihak Kedua tentang ijin-ijin prosedur pengurusan ijin yang diperlukan dalam mengelola restoran sesuai dengan standar sebagaimana ditentukan Pihak Pertama.

Selanjutnya Pasal 9 mengatur tentang “Pernyataan dan Jaminan Pihak Kedua” yang antara lain sebagai berikut:

- (1) Pihak Kedua hanya akan menggunakan premis lokasi untuk restoran sebagaimana tersebut dalam 1 perjanjian.
- (2) Pihak Kedua akan memenuhi semua persyaratan dan ketentuan-ketentuan yang diperlukan untuk menyelenggarakan restoran di premis lokasi sebagaimana ditentukan oleh Undang-Undang dan peraturan yang berlaku.
- (3) Pihak Kedua mengakui bahwa Pihak Pertama adalah pemilik karena pemakaian pertama yang sah dari *California Fried Chicken* dan karena itu tidak akan melakukan tindakan yang dapat mengakibatkan beralihnya hak atas *California Fried Chicken* kepada pihak lain atau kepada Pihak Ketiga, termasuk kepada Pihak Kedua sendiri,
- (4) Selama jangka waktu Pihak Kedua tidak akan memindahkan restoran dan atau hak-hak yang diperoleh dari Pihak Pertama berdasarkan perjanjian baik seluruhnya maupun sebagian ke pihak dan dalam tempat lain tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama.
- (5) Selama jangka waktu, Pihak Kedua tidak akan ikut serta dalam mendirikan, memulai dan atau menyelenggarakan usaha yang mirip

atau sama dengan, dan/ atau bersifat menyaingi *California Fried chicken*.

- (6) Pihak Kedua akan mengikuti dan memenuhi ketentuan-ketentuan tentang standard kualitas produk, penyajian, pemasaran dan harga penjualan yang dibuat dan diterbitkan oleh Pihak Pertama.
- (7) Pihak Kedua akan mengikuti bentuk logo, *billboard*, warna yang telah ditentukan sesuai dengan standard Pihak Pertama.
- (8) Pihak Kedua bermaksud untuk mengadakan makan dan/ atau minuman sesuai standard yang telah ditentukan Pihak Pertama.
- (9) Bila Pihak Kedua bermaksud untuk menjual minuman dan makanan tambahan lain selain yang diadakan dan dijual di restoran, Pihak Kedua harus memperoleh ijin persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama sebelum melaksanakannya.
- (10) Pihak Pertama atau kuasanya dapat setiap saat dalam jam kerja memasuki sebagian maupun seluruh bangunan/ruangan restoran yang dikelola oleh Pihak Kedua untuk melakukan tugasnya sebagai pengawas berdasarkan pasal 6.6 perjanjian ini.
- (11) Pihak Pertama atau kuasanya dapat setiap saat dalam jam kerja untuk memasuki dan memeriksa pembukuan dan dokumen pendukung transaksi lainnya, termasuk tempat penyimpanan arsip/dokumen penyelenggaraan restoran tersebut diatas.

(12) Pihak Kedua adalah pemegang hak *Franchise California Fried Chicken* dari Pihak Pertama dan oleh karena itu tidak berhak untuk memberikan hak *franchise* kepada Pihak Ketiga.

Pasal berikutnya yakni Pasal 10 tentang “Pernyataan dan Jaminan Pihak Pertama” yang terdiri dari 3(tiga) ayat, yaitu:

- (1) Pihak Pertama adalah pemilik yang sah dari *California Fried Chicken* dan tidak ada Pihak Ketiga yang mempunyai atau dapat mempunyai suatu hak yang dapat mengurangi atau membatalkan hak pemilikan yang sah dari Pihak Pertama tersebut.
- (2) Pihak Kedua akan menyelenggarakan restoran tanpa gangguan atau gugatan apapun dari Pihak Ketiga.
- (3) Pihak Pertama akan selalu mengadakan persediaan bumbu-bumbu dan pembungkus secara memadai selama Pihak Kedua memenuhi kewajibannya untuk membayar biaya-biaya yang ditetapkan dalam perjanjian ini.

Berikutnya Pasal 11 mengenai “Wanprestasi (*Default*)”. Pada ayat (1) disebutkan bahwa Pihak Kedua telah dianggap melakukan wanprestasi apabila melakukan perbuatan-perbuatan yang dapat menimbulkan cedera/kerugian pada Pihak Pertama antara lain, namun tidak terbatas pada keterlambatan membayar Biaya Royalti sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (3), tidak melaksanakan kewajibannya sebagaimana diatur dalam Pasal 7, atau melaksanakan perbuatan-perbuatan lain yang dapat ditetapkan oleh Pihak Pertama, kecuali hal-hal tersebut di atas terjadi di

luar kekuasaan (keadaan kahar/Force Majeur). Ayat berikutnya yaitu ayat (2) menerangkan bahwa apabila Pihak Kedua melakukan salah satu perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 11.1 diatas (wanprestasi) maka Pihak Pertama dapat segera mengakhiri dan/ atau membatalkan perjanjian ini dan segala pembayaran yang telah dilakukan dinyatakan hangus, tidak dapat ditagih atau dituntut kembali oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama, namun tidak mengurangi hak Pihak Pertama untuk menuntut ganti rugi kerugian berdasarkan jumlah yang akan ditetapkan oleh Pihak Pertama diatur dalam Pasal 12 perjanjian ini. pada ayat (3) tertera bahwa untuk maksud pembatalan berdasarkan ketentuan 11.2, para pihak dapat mengesampingkan ketentuan Pasal 1266 dan 1267 dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sejauh keputusan hakim diperlukan untuk membatalkan suatu perjanjian.

Selanjutnya Pasal 12 mengenai “Sanksi-Sanksi”. Ayat (1) menyebutkan bahwa bilamana Pihak Kedua melakukan wanprestasi dan/atau melanggar ketentuan-ketentuan sebagaimana diuraikan dalam pasal 6 dan pasal 9 perjanjian maka Pihak Pertama berhak menuntut ganti rugi kepada Pihak Kedua. Kemudian ayat (2) yaitu apabila terjadi keadaan kahar atau Force Majeur, pihak yang mengalaminya harus sudah memberitahukan kepada pihak lain dalam waktu 14 (empat belas) hari semenjak terjadinya force majeure tersebut.

Pasal 13 kemudian mengatur tentang “Pemberitahuan”, dimana setiap hal yang berkenaan dengan perjanjian yang hendak diberitahukan

oleh pihak yang satu kepada pihak lainnya harus disampaikan secara tertulis dengan surat tercatat atau lewat kurir dengan memperoleh tanda terima tertulis pada alamat-alamat berikut:

- a. Pihak Pertama: PT Putra Sejahtera Peenerindo, Wisam Bank Daaarmala II, Annex building, jalan Jenderal Sudirman Kav. 28 Jakarta Selatan U.P: Bapak Dwiyanto Gondokusumo.
- b. Pihak Kedua: PT. Harapan Sejahtera Jalan Kusuma Bangsa 65/V U.P: Bapak Wirosantoso Gunawan.

Pasal 14 selanjutnya mengatur tentang “Sengketa”, yang mana menjelaskan bahwa Para pihak akan menyelesaikan setiap sengketa yang timbul sehubungan dan sebagai akibat dari pelaksanaan perjanjian secara musyawarah. Apabila sengketa tersebut tidak berhasil diselesaikan dengan musyawarah, maka kedua belah pihak dengan ini memilih domisili yang tetap di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Selanjutnya pasal terakhir dalam perjanjian ini yakni Pasal 15 mengenai “Addendum”, menerangkan bahwa hal-hal yang dianggap perlu untuk ditegaskan tetapi belum diatur dalam perjanjian dapat diatur kemudian oleh para pihak, dan Setiap perubahan dan atau penambahan dan atau pengurangan daripada yang dimaksud dalam perjanjian hanya dapat dilakukan oleh para pihak secara tertulis dalam suatu addendum dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

Setelah memaparkan isi perjanjian yang dimaksud di atas, penulis bermaksud untuk menguraikan satu persatu pasal-pasal yang dinilai mengandung ketidakseimbangan posisi tawar didalamnya, atau dengan kata lain berat sebelah.

Meskipun secara garis besar menurut penulis Perjanjian *Franchise California Fried Chicken* ini hampir mengakomodasi seluruh klausula yang wajib dicantumkan dalam perjanjian *franchise*, namun ada hal lain yang perlu kita bahas disini yakni mengenai indikasi ketidakseimbangan posisi tawar dalam perjanjian *franchise* ini. Hal ini terkait pengelolaan keuntungan yang menurut penulis terdapat penyimpangan atas asas kepatutan (*fairness*) dan asas keseimbangan pada Perjanjian *Franchise California Fried Chicken* ini.

Dalam perjanjian *franchise California Fried Chicken* ini, mengenai tata cara pembayaran imbalan menurut penulis terdapat ketidakadilan pendapatan keuntungan *franchisor* yang jelas lebih diuntungkan dan hal ini menunjukkan adanya ketidakseimbangan posisi tawar didalamnya.

Disebutkan dalam pasal 3 ayat (2) bagian b terkait biaya *Royalty Fee* sebesar 5% dari *Gross Sales* yang akan dibayar oleh pihak kedua kepada pihak pertama secara bulanan selambat-lambatnya pada tanggal 10 bulan berikutnya. *Gross sales* yang dimaksud disini adalah penjualan kotor franchisee sebelum dikurangi biaya produksi dan lain-lain. Harusnya untuk mewujudkan asas keseimbangan dan kepatutan, *royalty fee* yang harus dibayarkan franchisee adalah dari *nett fee* yang merupakan

penjualan bersih dari *gross fee* setelah dikurangi biaya produksi dan lain lain.

Disini tampak jelas bahwa keuntungan yang diperoleh *franchisor* lebih besar dan berat sebelah, di sisi lain keuntungan yang diperoleh *franchisee* lebih sedikit dibanding *franchisor*. Padahal pada pasal 5 *franchisee* juga berkewajiban membayar asuransi selama jangka waktu dan menanggung serta membayar premis asuransi atas premis lokasi berikut seluruh isi dan perlengkapannya terhadap bahaya kebakaran dan bencana lainnya, serta mengirimkan foto *copy* polis asuransi tersebut kepada *franchisor*. Selanjtnya pada pasal 6 ayat (5) Pihak Kedua atau *franchisee* masih juga dibebankan kewajiban untuk menyelenggarakan promosi dan iklan yang pantas serta memadai sesuai dengan standar dan persyaratan yang ditentukan oleh oleh Pihak Pertama atau *franchisor*. Belum lagi pada ayat (14) masih dalam pasal 6 perjanjian ini *franchisee* juga diwajibkan membiayai pemasangan papan nama (*billboard*) bertuliskan *California Fried Chicken* yang dipasang oleh *franchisor* serta membiayai marketing (berupa pemasaran dan promosi) yang dilakukan *franchisor*.

Penulis menilai bahwa perjanjian franchise *California Fried Chicken* ini sangat menguntungkan disatu pihak. Hal ini dapat kita lihat dari kewajiban *franchisee* yang disamping harus membayar *royalty fee* dari jumlah penghasilan kotor, masih juga harus membayar polis asuransi, membiayai pemasangan papan nama (*billboard*), serta membiayai

marketing berupa pemasaran dan promosi yang dilakukan oleh pihak *franchisor*, dan hal ini melanggar asas kepatutan dan keseimbangan (*fairness*) dalam suatu perjanjian. Ada baiknya apabila *franchisee* membayar royalty fee dari jumlah penghasilan kotor (*gross sales*), maka untuk mencapai kepatutan dan keadilan pembayaran lainnya yakni pemasangan *billboard*, asuransi, dan promosi pemasaran ditanggung oleh *franchisor*, atau apabila biaya-biaya tersebut memang harus dibebankan kepada *franchisee*, maka *royalty fee* bayarkan dari keuntungan bersih *franchisee* (*net sales*).

Dalam perjanjian ini pada Pasal 11 diatur juga mengenai ketentuan wanprestasi yang hanya memuat tentang beberapa kriteria wanprestasi yang mungkin dilakukan oleh pihak *franchisee*. Menurut penulis hal ini juga sangat tidak adil mengingat pihak *franchisor*-pun memiliki beberapa kemungkinan wanprestasi yang mana sama sekali tidak dicantumkan dalam perjanjian ini mengenai konsekwensi yang harus dilakukan *franchisor* kepada *franchisee* apabila *franchisor* wanprestasi.

Berbagai kemungkinan *franchisor* wanprestasi antara lain yaitu :

- a. *Franchisor* mengurangi bantuan teknis kepada *franchisee* seiring berjalannya waktu.⁸⁹
- b. *Franchisor* membuka atau merekrut *franchisee* baru dengan tujuan untuk meluaskan pasar bisnis mereka dan memaksimalkan biaya royalti yang mereka terima tanpa melihat bagaimana akibat yang akan

⁸⁹ Ridwan Khairandy, *Masalah-Masalah Hukum...*, Op.Cit, hlm. 48.

dirasakan oleh *franchisee* yang pertama. Hal ini secara langsung akan merugikan *franchisee* karena penjualan mereka menurun akibat banyaknya gerai *franchise* yang berada berdekatan dengan *franchisee* yang telah ada sebelumnya.⁹⁰

- c. *Franchisor* juga mungkin mencari celah untuk memutuskan hubungan kontrak *franchise* tanpa adanya alasan yang patut dan wajar.⁹¹
- d. *Franchisor* mungkin saja menuntut *franchisee* untuk mengembangkan dan melakukan perubahan-perubahan bisnis yang telah mereka jalankan dengan tujuan untuk memajukan bisnis yang dimiliki *franchisor* sesuai dengan keinginan *franchisor*, walaupun hal ini mungkin bertentangan dengan rencana pengembangan bisnis *franchisee*-nya.⁹²

Perilaku-perilaku *franchisor* diatas sering sekali terjadi dalam perjanjian *franchise*, oleh sebab itu *franchisor* kerap kali disebut sebagai predator yang mana pada saat negosiasi *franchisor* berperan sebagai sekutu yang baik, namun dikemudian hari keempat perilaku diatas sering terjadi. Oleh karena itu, dinilai penting oleh penulis untuk turut menyertakan ketentuan wanprestasi oleh *franchisor* agar *franchisee* juga punya pegangan apabila *franchisor* berbuat curang.

Berbagai ketidakpatutan dan ketidakadilan dalam kontrak *franchise* diatas merupakan hasil dari konstruksi kontrak *franchise* itu sendiri yang tergolong dalam jenis kontrak baku dimana berbagai ketentuan

⁹⁰ *Ibid.*

⁹¹ *Ibid*, hlm 49.

⁹² *Ibid.*

di dalamnya disusun dan diatur oleh pihak *franchisor* kemudian *franchisee* sendiri tidak memiliki kesempatan yang sama dalam menentukan isi kontrak. Dari situlah muncul ketidak seimbangan posisi tawar dan bermuara kepada ketidak patutan dan ketidak adilan dalam kontrak *franchise*.

Berikut penjelasan mengenai kontrak baku itu sendiri.

2. Perjanjian Baku atau Standar

Kontrak baku adalah suatu kontrak tertulis yang dibuat hanya oleh satu pihak dalam kontrak tersebut, bahkan sering kali kontrak tersebut sudah tercetak (*boilerplate*) dalam bentuk formulir-formulir tertentu oleh salah satu pihak, yang dalam hal ini ketika kontrak tersebut ditandatangani umumnya para pihak hanya mengisi data-data informatif tertentu saja dengan sedikit atau tanpa perubahan dalam klausula-klausulanya, dimana pihak lain dalam kontrak tersebut tidak mempunyai kesempatan atau hanya sedikit kesempatan untuk menegosiasikan atau mengubah klausula-klausula yang sudah dibuat oleh salah satu pihak tersebut, sehingga biasanya kontrak baku sangat berat sebelah. Pihak yang disodorkan kontrak baku tersebut tidak mempunyai kesempatan untuk bernegosiasi dan berada hanya pada posisi "*take it or leave it*". Dengan demikian oleh hukum diragukan apakah benar-benar ada elemen "kata sepakat" yang merupakan syarat sahnya kontrak dalam kontrak baku tersebut. Karena itu pula untuk membatalkan suatu kontrak baku, tidaklah cukup hanya dengan ditunjukkan bahwa kontrak tersebut adalah kontrak baku, sebab kontrak

baku *an sich* adalah netral. Untuk dapat membatalkannya, yang perlu ditonjolkan adalah elemen apakah dengan kontrak baku tersebut telah terjadi penggerogotan terhadap keberadaan posisi tawar-menawar (*bargaining position*), sehingga eksistensi unsur “kata sepakat” diantara para pihak sebenarnya tidak terpenuhi. Karena itu, syarat-syarat sahnya dari suatu kontrak mesti ditinjau sehubungan dengan adanya kontrak baku ini, antara lain adalah :⁹³

1. Syarat kausa yang halal terutama misalnya jika ada unsur penyalahgunaan keadaan (*misrepresentation*)
2. Syarat kausa yang halal terutama jika ada unsure pengaruh tidak pantas (*undue influence*)
3. Syarat kesepakatan kehendak, terutama jika ada keterpaksaan atau ketidakjelasan bagi salah satu pihak.

Adapun yang merupakan contoh-contoh dari kontrak baku atau standart yang sering dilakukan dalam praktek adalah sebagai berikut :⁹⁴

- a. Kontrak (Polis) Asuransi.
- b. Kontrak di Bidang Perbankan.
- c. Kontrak Sewa Guna Usaha
- d. Kontrak Jual Beli Rumah/Apartemen dari Perusahaan *Real Estate*.
- e. Kontrak Sewa Menyewa Gedung Perkantoran.
- f. Kontrak Pembuatan *Credit Card*.
- g. Kontrak Pengiriman Barang (Darat, Laut dan Udara)
- h. Kontrak *Franchise*, dll,

Kontrak baku ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dari kontrak baku adalah bahwa kontrak baku tersebut lebih efisien, dapat

⁹³ Munir Fuady, Hukum Kontrak, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hlm 76

⁹⁴ *Ibid* , hlm 77

membuat praktek bisnis menjadi lebih simpel, serta dapat ditandatangani seketika oleh para pihak. Hal ini sangat menguntungkan terutama bagi kontrak-kontrak masal, yakni kontrak yang dibuat dalam volume yang besar (*mass production of contract*). Sedangkan kelemahan-kelemahan dari suatu kontrak baku adalah bahwa karena kurangnya kesempatan bagi pihak lawan untuk bernegosiasi atau mengubah klausula-klausula dalam kontrak yang bersangkutan, sehingga kontrak baku tersebut sangat berpotensi untuk terjadi klausula yang berat sebelah.⁹⁵

Menurut Hondius perjanjian baku adalah konsep janji-janji tertulis. Disusun tanpa membicarakan isinya dan lazimnya dituangkan ke dalam sejumlah tak terbatas perjanjian yang sifatnya tertentu. Selanjutnya, ia mengemukakan perjanjian baku adalah perjanjian yang isinya dibakukan dan dituangkan dalam bentuk formulir.⁹⁶

Perjanjian baku yang banyak terdapat di masyarakat dapat dibedakan dalam beberapa jenis, antara lain:⁹⁷

1. Perjanjian baku sepihak, adalah perjanjian yang isinya ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya di dalam perjanjian itu. Pihak yang kuat di sini adalah pihak kreditor yang lazimnya mempunyai posisi ekonomi kuat dibandingkan pihak debitor. Kedua pihak lazimnya terikat dalam organisasi, misalnya pada perjanjian buruh kolektif.

⁹⁵ *Ibid*, hlm 77-78

⁹⁶ Farid Wajdi, "Memahami Perjanjian Baku", format html, sumber URL: <http://www.antarasumut.com/hukum-dan-kriminal/hukum/memahami-perjanjian-baku/>, diakses tanggal 20 Maret 2010, jam 22.00 wib.

⁹⁷ *Ibid*.

2. Perjanjian baku yang ditetapkan oleh pemerintah, ialah perjanjian baku yang isinya ditentukan pemerintah terhadap perbuatan hukum tertentu, misalnya perjanjian yang mempunyai objek hak atas tanah.
3. Perjanjian baku yang ditentukan di lingkungan notaris atau advokat. Adalah perjanjian yang konsepnya sejak semula disediakan. Untuk memenuhi permintaan anggota masyarakat yang meminta bantuan notaris atau advokat yang bersangkutan. Dalam perpustakaan Belanda jenis ini disebutkan *contract model*.

Walaupun belum dilakukan penelitian secara pasti, dewasa ini sebagian besar perjanjian dalam dunia bisnis berbentuk perjanjian baku atau perjanjian standar disebut juga *standard contract*. Adapun yang dimaksud dengan perjanjian baku adalah suatu perjanjian yang isinya telah diformulasikan oleh suatu pihak dalam bentuk-bentuk formulir.

Kontrak baku sendiri sudah merupakan kebutuhan dalam praktek dan sudah merupakan kebiasaan sehari-hari. Bukankah kebiasaan juga merupakan suatu sumber hukum, namun yang menjadi persoalan adalah manakala kontrak baku tersebut mengandung unsur-unsur yang tidak adil (berat sebelah) bagi salah satu pihak, sehingga apabila hal yang demikian dibenarkan oleh hukum, akan sangat menyentuh rasa keadilan dalam masyarakat.⁹⁸

⁹⁸ Munir Fuady, *Op-cit*, hlm .79.

Faktor-faktor penyebab sehingga seringkali kontrak baku menjadi sangat berat sebelah adalah sebagai berikut:⁹⁹

- a. Kurang adanya atau bahkan tidak adanya kesempatan bagi salah satu pihak untuk melakukan tawar-menawar, sehingga pihak yang kepadanya disodorkan kontrak tidak banyak memiliki banyak kesempatan untuk mengetahui isi kontrak tersebut, apalagi ada kontrak yang ditulis dengan huruf yang sangat kecil.
- b. Karena penyusunan kontrak yang sepihak, maka pihak penyedia dokumen biasanya memiliki cukup banyak waktu untuk memikirkan mengenai klausula-klausula dalam dokumen tersebut, bahkan mungkin saja sudah berkonsultasi dengan para ahli atau dokumen tersebut justru dibuat oleh para ahli. Sedangkan pihak yang kepadanya disodorkan dokumen tidak banyak kesempatan dan sering kali tidak familiar dengan klausula-klausula tersebut.
- c. Pihak yang kepadanya disodorkan kontrak baku menempati kedudukan yang sangat tertekan, sehingga hanya dapat bersikap “*take it or leave it*”.

Dengan adanya praktek kontrak baku ini, ada beberapa prinsip hukum kontrak yang sangat potensial untuk dilanggar, yaitu prinsip-prinsip hukum sebagai berikut:¹⁰⁰

⁹⁹ Munir Fuady, Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang hukum Bisnis), Ctk Kedua, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003, hlm. 78.

¹⁰⁰ *Ibid*, hlm. 79.

a. Doktrin Kontrak Baku *An Sich*

Dengan doktrin kontrak baku *an sich*, maka suatu kontrak baku yang mengandung klausula yang berat sebelah tidak pantas untuk diperkenankan oleh hukum. Karena itu terutama lewat perangkat perundang-undangan, hukum harus melarang pembuatan kontrak baku yang berat sebelah tersebut.

Menurut doktrin kontrak baku *an sich*, suatu kontrak yang dibuat oleh satu pihak dimana pihak lainnya tidak mempunyai atau terbatas kesempatan untuk bernegosiasi terhadap klausula-klausulanya, jika kontrak tersebut berat sebelah, maka kontrak tersebut atau sebagian kontrak tersebut batal demi hukum atau dapat dibatalkan.

b. Doktrin Kesepakatan Kehendak dari Para Pihak

Karena tidak adanya atau terbatasnya kesempatan bagi salah satu pihak untuk menegosiasikan klausula-klausula dalam kontrak baku tersebut, maka meskipun pihak tersebut akhirnya menandatangani kontraknya, masih disangsikan apakah isi kontrak tersebut memang benar seperti apa yang diinginkannya, sehingga disangsikan pula apakah benar ada kata sepakat daripadanya. Sebagaimana diketahui, bahwa kata sepakat merupakan salah satu syarat sahnya kontrak. Lihat Pasal 1320 KUHPerduta.

c. Doktrin Kontrak Tidak Boleh Bertentangan dengan Kesusilaan

Jika terdapat klausula yang sangat berat sebelah dalam kontrak baku, apalagi jika pihak yang kepadanya disodorkan kontrak tersebut berada dalam keadaan yang tidak berdaya, seperti kecilnya kesempatan untuk memilih untuk membuat kontrak dengan pihak lainnya, maka klausula tersebut dapat dianggap bertentangan dengan prinsip-prinsip kesusilaan, yang mana merupakan suatu syarat sahnya suatu kontrak. KUPerdata Indonesia mengatur hal ini dalam Pasal 1337.

Jadi jika suatu kontrak baku berat sebelah, baik dengan klausula eksemisi atau tidak, terlepas dari ada atau tidaknya unsur pengaruh tidak pantas, atau unsur penyalahgunaan keadaan, maka kontrak yang demikian dianggap bertentangan dengan kesusilaan, sehingga kontrak yang seperti itu dianggap batal demi hukum. Dalam kasus penting, yaitu kasus Saladin (HR 19 Mei 1967). Hoge Raad negeri Belanda memberikan putusan mengenai kontrak baku dengan mempertimbangkan kepada alasan “itikad baik” dan “kesusilaan”.

d. Doktrin Kontrak Tidak Boleh Bertentangan dengan Ketertiban Umum

Sama halnya dengan pertentangan dengan unsure kesusilaan, maka jika suatu kontrak baku yang berat sebelah, baik dengan klausula eksemisi atau tidak, terlepas dari ada atau tidaknya unsur pengaruh tidak pantas, atau unsur penyalahgunaan keadaan, sangat mungkin kontrak yang demikian dianggap bertentangan dengan unsur

ketertiban umum, sehingga kontrak yang seperti itu juga dapat dianggap batal demi hukum.

Menurut KUHPerdata Indonesia, suatu kontrak tidak boleh bertentangan dengan prinsip ketertiban umum. Jika ada klausula kontrak yang sangat berat sebelah, apalagi jika kontrak tersebut dipergunakan secara massal seperti kontrak perbankan dengan nasabah, kontrak asuransi, kontrak kartu kredit, kontrak penyambungan telpon, kontrak pengangkutan dan lain-lain, maka klausula atau kontrak yang sangat berat sebelah itu sudah dapat dianggap bertentangan dengan ketertiban umum (public policy), sehingga klausula atau kontrak yang bersangkutan harus dianggap batal demi hukum. KUHPerdata Indonesia mengatur hal ini dalam Pasal 1337.

e. Doktrin Ketidakadilan (*Unconscionability*)

Doktrin Ketidakadilan (*unconscionability*) mengajarkan bahwa suatu kontrak atau klausula dalam suatu kontrak haruslah dinyatakan batal jika klausula tersebut sangat tidak adil bagi satu pihak, sehingga apabila dibiarkan, akan sangat menyentuh rasa keadilan atau suara hati dari masyarakat. Kontrak yang berat sebelah (baik dalam bentuk baku maupun tidak) akan sangat merugikan salah satu pihak, dan oleh karenanya akan sangat menyentuh rasa keadilan masyarakat. Dengan demikian, menurut doktrin ketidakadilan, kontrak /klausula tersebut harus dinyatakan batal.

f. Doktrin Pengaruh Tidak Pantas (*Undue Influence*)

Yang dimaksud dengan doktrin pengaruh tidak pantas adalah suatu doktrin yang mengajarkan bahwa suatu kontrak batal atau dapat dibatalkan dengan alasan tidak tercapainya kesesuaian kehendak yang disebabkan adanya usaha oleh salah satu pihak, karena kedudukan khususnya (seperti kedudukannya yang lebih dominan, ada hubungan yang rahasia atau hubungan *fiduciary*) dengan pihak lainnya dalam kontrak tersebut, dimana pihak yang memiliki kedudukan khusus tersebut telah menggunakan cara-cara persuasif untuk mengambil keuntungan yang tidak fair dari pihak lainnya tersebut. Kontrak baku dapat saja berisikan hal-hal yang merupakan pengaruh tidak pantas.

g. Doktrin Kontrak Sesuai dengan Itikad Baik

Ketentuan umum mengatakan bahwa kontrak, seperti juga perbuatan hukum lainnya, haruslah dibuat dengan itikad baik. Jika suatu kontrak baku yang berat sebelah, baik dengan klausula eksemisi atau tidak, terlepas ada atau tidaknya unsur pengaruh tidak pantas, atau unsur penyalahgunaan keadaan, sangat mungkin kontrak yang demikian dianggap dibuat tidak dengan itikad baik, sehingga kontrak seperti itu juga dapat dianggap batal demi hukum.

Agar suatu kontrak sah, maka hukum mempersyaratkan agar kontrak tersebut dibuat dengan itikad baik. Dalam KUHPerdara Indonesia, ketentuan seperti ini dapat kita lihat dalam Pasal 1338 alinea ke-3. Kontrak baku yang sengaja didesain untuk memberatkan salah

satu pihak potensial untuk melanggar prinsip itikad baik ini. Di samping itu, suatu kontrak yang dibuat tidak dengan itikad baik akan merupakan kontrak yang tidak mengandung kausa yang legal, yang dalam hal ini dilarang oleh pasal 1320 alinea satu KUHPerdara Indonesia.

h. Doktrin Kausa yang Halal

Di samping harus beritikad baik, ketentuan hukum mengatakan bahwa kontrak, seperti juga perbuatan hukum lainnya, haruslah dibuat dengan kausa yang halal. Jika suatu kontrak baku yang berat sebelah, terutama yang dibuat dengan klausula eksemisi, atau dengan pengaruh unsur pengaruh tidak pantas, sangat mungkin yang demikian dianggap dibuat tidak dengan kausa yang legal. Dengan demikian kontrak yang seperti itu juga dapat dianggap batal demi hukum.

i. Prinsip Kontrak Sesuai dengan Asas Kepatutan

Keterikatan seseorang kepada suatu kontrak, tidak hanya kepada kata-kata dalam kontrak tersebut, tetapi para pihak terikat juga kepada prinsip yang patut terhadap kontrak yang bersangkutan. KUHPerdara Indonesia menegaskan prinsip ini dalam pasal 1339. Karena itu, suatu kontrak berat sebelah potensial juga dianggap bertentangan dengan asas kepatutan tersebut.

j. Doktrin Perlindungan Konsumen (*Consumer Protection*)

Suatu kontrak baku yang berat sebelah, khususnya yang menyangkut dengan orang banyak, seperti kontrak asuransi,

pemberian jasa perbankan, pemberian jasa tertentu lainnya, juga dapat didekati dengan menggunakan kaidah-kaidah hukum tentang konsumen, yang di Indonesia diatur oleh Undang-Undang tentang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999. Sehingga dalam hal ini diharapkan bahwa pihak yang kepadanya disodorkan kontrak baku yang berat sebelah, yang juga merupakan pihak konsumen, akan terlindungi kepentingannya oleh kaidah-kaidah hukum tentang perlindungan konsumen.

k. Doktrin larangan terhadap Ketidakadilan Substantif (*Substantive Unfairness*)

Sering pula dikatakan bahwa kontrak baku yang sangat berat sebelah merupakan suatu kontrak yang tidak adil secara substantif (*substantive unfairness*). Karena itu, kontrak yang seperti ini menjadi sangat tidak layak.

l. Doktrin Larangan terhadap Penipuan Konstruktif (*Constructive Fraud*)

Adakalanya cara-cara yang dipakai dalam penandatanganan kontrak sedemikian rupa sehingga hal tersebut setara dengan suatu penipuan, meskipun bukan penipuan dalam arti yang sebenar-benarnya. Karena itu, tindakan seperti ini disebut dengan “penipuan konstruktif” (*constructive fraud*). Ini merupakan ketidakwajaran dalam penandatanganan suatu kontrak dalam tingkatan yang paling jelek, yakni kontrak ditandatangani dengan kecenderungan salah satu pihak menipu pihak lainnya, meskipun belum sampai berarti sudah

melakukan penipuan, tetapi sudah “setara” dengan penipuan, atau melanggar atau menyalahgunakan kepercayaan yang diberikan oleh pihak lainnya, yang dapat melanggar ketertiban umum. Misalnya praktek pembuatan dan penandatanganan kontrak secara tidak bermoral, melampaui batas, lici, mengambil manfaat dari posisi pihak lain yang tidak menguntungkan, tidak membuka fakta material, atau dengan cara-cara tidak layak lainnya yang tidak disadari oleh pihak lainnya.

Dari uraian mengenai kontrak baku diatas, akan kita jelaskan keterkaitannya dengan perjanjian franchise yang mana terdapat ketidakseimbangan posisi tawar yang sangat jelas pada para pihak.

Perjanjian *franchise* adalah suatu perjanjian yang diadakan antara pemilik franchise (*franchisor*) dengan pemegang franchise (*franchisee*) di mana pihak *franchisor* memberikan hak kepada pihak *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) dan/atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakati dibawah pengawasan *franchisor*, sementara *franchisee* membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya.¹⁰¹

Dalam bukunya, Salim mengemukakan bahwa *franchise* adalah suatu kontrak yang dibuat antara *franchisor* dan *franchisee*, dengan ketentuan pihak *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk

¹⁰¹ Juajir Sumardi, *Hukum Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995, hlm.54.

menggunakan merek barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dan pembayaran sejumlah royalti tertentu kepada *franchisor*.¹⁰²

Unsur-unsurnya meliputi :

1. Adanya subyek hukum, yaitu *franchisor* dan *franchisee*;
2. Adanya lisensi atas merek barang atau jasa;
3. Untuk jangka waktu tertentu;
4. Adanya pembayaran royalti.

Perjanjian *franchise* berbentuk kontrak baku, tetapi harus menganut asas itikad baik yaitu perjanjian itu harus dilaksanakan dengan itikad baik karena pelaksanaan perjanjian *franchise* merupakan suatu rangkaian proses hubungan timbal balik antara pihak *franchisor* dengan pihak *franchisee*, sehingga kedua belah pihak harus sama-sama bisa menjamin untuk saling melaksanakan kewajibannya dan mendapatkan hak yang sepatutnya didapat dari perjanjian *franchise* tersebut. Perjanjian *franchise* juga menganut asas kepatutan, dengan apa adanya hal ini maka *franchisor* seharusnya tidak hanya mencari keuntungan yang sebesar-besarnya dari pihak *franchisee* sekalipun kesempatan itu ada, melainkan adalah *distribution channel*, sesuai dengan misinya yaitu mengembangkan dan memelihara hubungan baik dalam jaringan kerja yang saling menguntungkan.

Para pihak dapat memperoleh kesepakatan yang riil secara formil dan materiil. Hal ini sejalan dengan teori hukum bahwa perjanjian yang

¹⁰² SalimH.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 165.

menyatakan bahwa semua pihak mempunyai hak yang sama untuk memasukkan kepentingannya dalam perjanjian yang dibuatnya.

Melihat dari pengertiannya maka *franchise* juga menganut asas kebebasan berkontrak sesuai dengan pasal 1338 ayat 1 yang juga mengatur bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Kata-kata “sah” mengandung arti bahwa para pihak telah memenuhi syarat-syarat untuk sahnya perjanjian sebagaimana yang telah ditentukan oleh hukum. Selanjutnya kata-kata “berlaku sebagai undang-undang” berarti mengikat para pihak yang membuat perjanjian seakan-akan menetapkan undang-undang bagi diri mereka sendiri, sedangkan kata-kata “bagi mereka sendiri” berarti juga perjanjian ini tidak mengikat pihak ketiga yang berada diluar perjanjian tersebut.

Mekanisme bisnis dengan menggunakan sistem *franchise* secara otomatis akan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak baik *franchisor* maupun *franchisee*. Keuntungan *franchise* bagi pihak *franchisor* adalah:¹⁰³

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

¹⁰³ Ridwan Khairandy, *Kontrak Franchise Sebagai Sarana Ahli Teknologi*, Insan Budi Maulana, et.al.ed., *Kapita Selekta Hak Kekayaan Intelektual I*, Yayasan Klinik HAKI Jakarta-PSH Fakultas Hukum UII, Yogyakarta, 2000, hlm. 88.

3. Perluasan pasar;
4. Adanya distributor yang bermotivasi.

Keuntungan *franchise* bagi *franchisee* adalah:

1. *Franchisee* mendapatkan akses produk dan pengalaman yang dimiliki oleh *franchisor*;
2. *Franchisee* dapat menggunakan merk terkenal (*well-known mark*), trademarks atau *service marks* dan standar kualitas *franchisor* yang populer;
3. *Franchisor* menerima semua rincian dokumen penting tentang bagaimana system pemasaran yang sukses dan pembukuannya yang diterapkan oleh pihak *franchisor*.

Secara umum kontrak *franchise* terdiri dari 6 subjek utama yang berisi tentang:¹⁰⁴:

1. Hak-hak yang dimiliki oleh *franchisee* (*the rights of the franchisee*):
 - a. Hak untuk menggunakan merek dagang, brand, dan nama baik *franchisor*.
 - b. Hak untuk menggunakan *layout*, desain, paten, metode kerja, peralatan dan produk-produk yang dikembangkan oleh *franchisor*.
 - c. Hak untuk menggunakan semua pusat-pusat pelayanan operasional yang dikembangkan untuk membantu pihak *franchisee*. Hal ini meliputi pelatihan, konsultasi, manajemen, produksi, pemasaran, bantuan dalam desain, pelaksanaan dan biaya atas konstruksi

¹⁰⁴ Ridwan Khairandy, *Masalah-Masalah Hukum Ekonomi Kontemporer...Op.Cit*, hlm. 27-28.

dan perlengkapan yang diperlukan untuk melakukan bisnis, pusat pembelian dan penyaluran barang/produk dengan harga relatif murah, periklanan dan teknik lain dalam promosi, pembukuan akuntansi, dan perencanaan asuransi.

d. Hak eksklusif untuk menjalankan bisnis franchise dalam lokasi atau area tertentu tanpa adanya kompetisi dari *franchisor* atau *franchisee* lainnya.

2. *The Obligation and Restriction on the Franchisee.*

- a. Memajukan penjualan barang atau jasa milik franchisor;
- b. Memelihara standar kualitas produk barang dan jasa;
- c. Bekerjasama dan ada koordinasi atas aktivitas franchisee dengan franchisor atau dengan franchisee lainnya;
- d. Menjaga image dan reputasi dunia bisnis;
- e. Membuat kepastian pembayaran *franchisor* untuk dapat mandiri dalam menjalankan usaha.

3. *The Obligation of the Franchisor.*

Franchisor berkewajiban untuk memasok semua jasa-jasa (*services*) pada *franchisee* seperti yang telah diuraikan dalam prospectus kontrak tersebut;

4. *The Distribution of Profits and Sources of Income to the Franchisor;*

Franchisor mengharapkan suatu hasil yang menguntungkan dari kewiraswastaannya dan program serta jasa yang ia berikan kepada *franchisee*. Sehubungan dengan it, *franchisee* setuju membayar:

- a. Pembayaran pertama, yaitu penggunaan hak untuk bekerjasama dalam sistem bisnis, lokasi yang eksklusif, bantuan konsultasi, pencarian lokasi atau desain lay-out, pelatihan bagi *franchisee* dan para karyawannya, perlengkapan dan investigasi lainnya.
- b. Pembayaran yang kedua termasuk royalty, seperti persentase dari laba *franchisee* atas harga dari hasil pembicaraan (premises) yang menyangkut peralatan, pembayaran untuk pemasokan barang atau produk, pengepakan barang, dan lain-lain.

5. *Control Over the Franchised Business*

Disini *franchisor* mengadakan pemeriksaan terhadap bisnis yang dilakukan dengan segera setelah penandatanganan kontrak:

- a. Untuk meyakinkan seluruh pembayaran yang menjadi haknya;
- b. Untuk meyakinkan bahwa usaha yang dilakukan *franchisee* akan berhasil;
- c. Untuk melindungi *franchisee* dari bahaya yang mengancamnya, didalam kontrak ini terdapat dua macam pemeriksaan, yaitu:

1) Sistem Komunikasi

Hal ini antara lain meliputi laporan berkala dari *franchisee* mengenai berbagai aktivitas bisnis. Di sini *franchisor* akan mendatangi *franchisee* untuk melakukan pemeriksaan pembukuan, keadaan, dan kualitas maupun hal-hal yang berkaitan dengan bisnis tersebut

2) Sistem Sanksi

Hal ini antara lain berkaitan dengan masalah pengurangan jasa atau bantuan, atau penuntutan di muka pengadilan, dan tidak dapat meneruskan kontrak yang telah berakhir.

6. *Expiration and Termination of the Relationship.*

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

Adapun sebagai perbandingan di Amerika Serikat peraturan di bidang *franchise* meliputi dua hal, yaitu Pendaftaran (*Registration*) dan Pemberian keterangan usaha (*Disclosure*).¹⁰⁵

Hal tersebut lebih didasarkan bagi perlindungan *franchisee* yang lemah posisinya, disamping esensi dari *franchise* adalah lisensi dan setiap lisensi yang dilakukan perlu pengawasan dari pemerintah.

Selanjutnya menurut teori *Bargaining* “*Theory of Bargaining*” yang diadopsi dari Indian Act 1872, dijelaskan bahwa masing-masing pihak dalam menentukan materi perjanjian memiliki kedudukan seimbang dalam pengertian bahwa adanya kekuatan tawar menawar (*Bargaining*) bagi masing-masing pihak.¹⁰⁶

Tergolongnya *franchise* ke dalam jenis perjanjian baku jelas mengakibatkan *franchisee* tidak memiliki kesempatan untuk melakukan negosiasi ataupun merubah isi kontrak apabila dinilai tidak sejalan dengan

¹⁰⁵ V. Winarto, *Pengembangan Waralaba (Franchise) di Indonesia Aspek Hukum dan Hukum*, Makalah disampaikan dalam seminar sehari aspek-aspek Hukum tentang Franchising . IKADIN cabang Surabaya. (23 oktober 1993), hlm. 10.

¹⁰⁶ *Ibid.*

kehendak *franchisee*. *Franchisee* hanya punya dua pilihan dalam kontrak *franchise* yang disodorkan oleh franchisor, yaitu *take it or leave it*.

Hubungan hukum antara *franchisor* dan *franchisee* ditandai dengan adanya ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar (*unequal bargaining power*). Perjanjian *franchise* merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh *franchisor*. *Franchisor* menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh *franchisee* yang memungkinkan *franchisor* dapat membatalkan perjanjian apabila dia menilai *franchisee* tidak dapat memenuhi kewajibannya. Dalam perjanjian dicantumkan kondisi-kondisi bagi pemutusan perjanjian seperti : kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar pengoperasian dan sebagainya. *Franchisor* memiliki *discretionary power* untuk menilai semua aspek usaha *franchisee*, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi *franchisee* dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan *franchisor* untuk memperbaharui perjanjian.¹⁰⁷

Di dalam menjalankan bisnis *franchise*, kenyataannya masih banyak terdapat ketidakadilan yang tertuang dalam kontrak *franchise* ini. *Franchise* tidak berarti bebas sama sekali dari resiko. Dalam kenyataannya, kontrak *franchise* seringkali merugikan pihak *franchisee*.¹⁰⁸

Dalam perjanjian *franchise*, kedudukan *franchisor* hampir selalu berada dipihak yang lebih kuat sehingga cenderung untuk mendiktekan keinginan-keinginannya bahkan bisa saja akan menentukan syarat-syarat

¹⁰⁷ Suharnoko, *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)*, Kencana Prenada Media, Jakarta, 2004, hlm. 85

¹⁰⁸ Ridwan Khairandy, *Op.Cit*, hlm. 30.

yang akan merugikan *franchisee*. Posisi *franchisee* akan lebih lemah lagi apabila dihadapkan pada bentuk perjanjian yang sudah baku, karena umumnya perjanjian seperti ini sudah tidak dapat dinegosiasikan lagi.

Dalam skripsi ini, penulis juga mencoba menganalisis perjanjian *franchise California Fried Chicken* berdasarkan ketentuan wajib yang harus ada dalam suatu perjanjian *franchise* yang mana terkandung dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Perjanjian *Franchise California Fried Chicken* yang dimaksud dalam skripsi ini adalah perjanjian yang ditandatangani pada tanggal 02 Desember Tahun 1991.

Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba telah menetapkan ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh suatu perjanjian franchise. Pada pasal 4 disebutkan bahwa perjanjian *franchise* harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia antara pemberi dan penerima franchise dengan memperhatikan hukum Indonesia. Bahkan jika perjanjian itu ditulis dalam bahasa asing, maka kemudian harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Perjanjian Waralaba atau franchise dalam Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 Tentang Waralaba menurut pasal 5 memuat klausula paling sedikit:

1. Nama dan alamat para pihak; Nama dan alamat para pihak pada sebuah akta perjanjian terletak pada komparisi. Komparisi merupakan salah

satu bagian yang penting dari suatu akta. Karena sah atau tidaknya sebuah akta perjanjian tergantung pada benar atau tidaknya komparasi tersebut. Pada Perjanjian Franchise *California Fried Chicken*, klausul pertama ini sudah termuat. Klausul ini merupakan yang pertama dan utama dicantumkan pada halaman dan dalam perjanjian yang selanjutnya disebut sebagai “Pihak Pertama” dan “Pihak Kedua” .

2. Jenis HAKI; Ketentuan mengenai jenis HAKI dimaksudkan untuk memberi kejelasan jenis HAKI yang menjadi objek pada perjanjian tersebut. Pada Perjanjian *Franchise California Fried Chicken*, klausul kedua ini sudah termuat pada Pasal 1 mengenai penerimaan hak atas *franchise*, tanda merek, dan mengenai rahasia resep dan bumbu yang ditetapkan oleh pihak pertama.¹⁰⁹
3. Kegiatan usaha; Kegiatan usaha diatur juga dalam Pasal 1 mengenai nama dan tempat kedudukan, bidang usaha pada perjanjian ini restaurant yang akan dibuka dan dioperasikan secara eksklusif dengan nama *California Fried Chicken*.
4. Hak dan kewajiban para pihak; Pasal 8 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba mengatur bahwa pemberi waralaba atau *franchisor* wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba atau *franchisee* secara berkesinambungan. Kewajiban-kewajiban ini diakomodir hampir

¹⁰⁹ Selanjutnya merujuk pada pasal-pasal dalam Akta Perjanjian *Franchise California Fried Chicken*.

seluruhnya dalam Akta Perjanjian *Franchise California Fried Chicken* pada Pasal 8 Kewajiban Pihak Pertama dan pada pasal 6 mengenai kewajiban Pihak Kedua. Menurut hemat penulis, kewajiban *franchisor* pada Peraturan Pemerintah terkait, ‘dapat’ dikatakan telah terakomodir dalam Pasal 8 Akta Perjanjian *Franchise California Fried Chicken*. Selain itu, Peraturan Pemerintah ini tidak mengatur secara eksplisit klausul-klausul tentang hak dan kewajiban *franchisee*, sehingga secara konseptual, pengaturan hak dan kewajiban *franchisee* tergantung pada kesepakatan pihak pertama dan pihak kedua sesuai dengan asas kebebasan berkontrak. Hak dan kewajiban para pihak dalam Akta Perjanjian franchise diatur secara rinci pada Pasal 6 dan 8.

5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi *franchise* kepada penerima *franchise*; Pelatihan merupakan hal mutlak yang harus dijalankan oleh *franchisee* ataupun para *franchisee*. *Franchisor* merasa bahwa pelatihan terutama untuk tahap awal merupakan hal terpenting, *franchisor* harus mendapatkan kepastian bahwa para *franchisee* beserta staf mereka telah mendapatkan pelatihan yang baik. Pelatihan dan bantuan teknis merupakan hal terpenting karena suatu bisnis dengan pola *franchise* mengandalkan kualitas produk baik barang atau jasa dan kualitas pelayanan yang baik dalam menjalankan bisnisnya. Kualitas yang baik hanya dapat diperoleh dengan cara pemberian pelatihan yang baik mantap, berkualitas, serta pemberian bantuan teknik yang diberikan secara berkala oleh *franchisor*

kepada *franchisee*. *Franchise* harus menilai kelayakan dan pelatihan serta bantuan teknis yang diberikan oleh *franchisor* kepadanya. Kelayakan ini penting karena sangat berguna bagi *franchisee* di dalam menjalankan bisnisnya, karena apabila *franchisee* tidak mendapatkan bantuan teknis serta pelatihan yang cukup maka akan mendapat kesulitan di dalam menjalankan roda bisnisnya.¹¹⁰ Dalam perjanjian, hal ini dituangkan pada Pasal 8.

6. Wilayah usaha; Bagian ini meliputi pemberian wilayah oleh *franchisor* kepada *franchisee*, dimana dalam pertimbangan pemberian wilayah ini harus didasarkan pada strategi pemasaran. Idealnya wilayah yang diberikan merupakan wilayah yang tidak terlampau luas ataupun sempit, sehingga dapat dieksploitasi secara maksimal. Pemberian wilayah ini didasarkan agar pemberian suatu wilayah tertentu dapat menjamin tidak ada persaingan usaha baik yang dilakukan oleh sesama *franchisee* ataupun *franchisor* sendiri. Klausul ini dalam akta perjanjian diartikan sebagai tempat kedudukan dimana *franchisee* membuka cabang yang telah disepakati oleh *franchisor*. Mengenai nama usaha terdapat dalam premis pada halaman pertama huruf a dan dalam Premis lokasi halaman pertama huruf c tentang tempat kedudukan wilayah usaha. Pemberian waralaba yang bersifat teritorial eksklusif perlu memperhatikan ketentuan mengenai persaingan usaha sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

¹¹⁰ Wahyu Dwi Prasetyo, Perlindungan Hukum Bagi *Franchise* Dalam Suatu Perjanjian Waralaba (*franchise agreement*) di Indonesia, Tesis, Fakultas Hukum, UII. hlm. 47 - 48 .

7. Jangka waktu perjanjian; pasal 2 telah mengakomodir mengenai jangka waktu perjanjian *Franchise California Fried Chicken* ini.
8. Tata cara pembayaran imbalan; Pada saat perjanjian ini ditandatangani, Pihak kedua (*franchisee*) berkewajiban untuk membayar biaya-biaya sebagai berikut:
 - a. Biaya *Franchise (franchise fee)* sebesar Rp. 10.000.00. (sepuluh juta rupiah) yang akan dibayarkan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama pada saat perjanjian ini ditandatangani.
 - b. Biaya Royalti (*Royalty Fee*) sebesar 5 % (lima perseratus) dari *Gross Sales* yang akan dibayarkan oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama secara bukanan selambat-lambatnya pada tanggal 10 bulan berikutnya.
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris; seharusnya apabila dalam jangka waktu kerjasama usaha ini salah satu pihak meninggal dunia, maka hal tersebut tidak akan mengakhiri perjanjian kerjasama ini, melainkan dilanjutkan oleh (para) ahli waris dari pihak yang meninggal tersebut. Klausul kesembilan ini belum tersirat dipasal manapun dalam perjanjian *Franchise California Fried Chicken* ini.
10. Penyelesaian sengketa; Penyelesaian sengketa ini diatur dalam Pasal 16 tentang sengketa.
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian
Klausul-klausul ini, diatur dalam Pasal 2 ayat 2 sampai dengan 4.

Berdasarkan uraian di atas, menurut penulis akta perjanjian *Franchise California Fried Chicken* ini secara garis besar sudah dapat

mengakomodir hampir seluruh klausul-klausul yang wajib dicantumkan dalam sebuah perjanjian *franchise*.

Untuk klausula yang kesembilan mengenai Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris menurut hemat penulis seharusnya diperjanjikan secara tegas, jelas dan rinci. Karena apabila tidak diperjanjikan mengenai hal ini dikemudian hari apabila salah satu dari pihak yang saling mengikatkan diri dalam perjanjian ini meninggal, akan menimbulkan kerancuan dan ketidakjelasan mengenai kelangsungan dari kontrak ini yang dalam notabene masih sedang berlangsung dan belum berakhir.

Pada prinsipnya akta Perjanjian *Franchise California Fried Chicken* ini sudah memenuhi unsur-unsur yang diatur dalam pasal 1320 KUHPerdara, namun ada beberapa hal yang tidak sepenuhnya diimplementasikan dengan baik. Misalnya seperti yang telah penulis paparkan sebelumnya diawal yaitu mengenai pembagian *fee* dan biaya-biaya lainnya yang tidak adil, kemudian pengaturan ketentuan wanprestasi yang mungkin terjadi pada pihak *franchisee* dimana tidak dibarengi dengan ketentuan wanprestasi yang juga mungkin dilakukan oleh pihak *franchisor*. Hal ini terjadi karena adanya pelanggaran atas asas kebebasan berkontrak pada saat pembuatan perjanjian. *Franchisor* sangat dominan dalam menentukan pembagian *fee* serta penentuan syarat-syarat baku lainnya, karena *franchisee* diposisi yang lemah dan tidak bisa lagi melakukan tawar-menawar.

Kebebasan berkontrak dan asas *pacta sunt servanda* dalam kenyataannya dapat menimbulkan ketidakadilan. Kebebasan berkontrak didasarkan pada asumsi bahwa para pihak dalam berkontrak memiliki posisi tawar (*bargaining position*) yang seimbang, tetapi dalam kenyataannya para pihak tidak selalu memiliki posisi tawar yang seimbang. Akibatnya, pihak yang memiliki posisi tawar yang lebih kuat cenderung menguasai pihak yang memiliki posisi tawar yang lebih lemah.¹¹¹ Dari uraian di atas, maka jelaslah pihak yang sangat dirugikan atas ketidakseimbangan kekuatan para pihak dalam perjanjian *franchise* tidak lain dan tidak bukan adalah pihak *franchisee*.

Itikad baik sangatlah penting peranannya dalam perjanjian *franchise* ini. Analisis penulis terkait itikad baik terhadap royalti dan pembayaran lainnya dalam perjanjian *franchise* yang didasarkan pada *gross sales* pada prinsipnya sangat menguntungkan pihak *franchisor* karena nilainya lebih pasti dan lebih tinggi. Pertimbangan penggunaan *gross sales* tersebut pada prinsipnya tidak mempertimbangkan apakah bisnis *franchise* yang dijalankan oleh *franchisee* efisien apakah tidak. *Franchisor* hanya menerima prosentase royalti atas dasar *gross sales* yang ada. Kondisi yang ada tersebut akan menjadi beban bagi *franchisee*. Menurut penulis hal ini tidak sesuai dengan asas itikad baik yang seharusnya sudah harus ada sejak masa pra kontrak dimana para pihak mulai melakukan negosiasi hingga mencapai kesepakatan dan fase

¹¹¹ Ridwan Khairandy, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak...Op.Cit*, hlm.1-2.

pelaksanaan kontrak. Belum lagi kewajiban *franchisee* membayar biaya lainnya seperti iklan, asuransi, dan ketentuan wanprestasi *franchisor* yang tidak turut serta dicantumkan dalam perjanjian. Ini jelas melanggar asas kepatutan, keadilan dan keseimbangan (*fairness*) yang harusnya ada dalam suatu perjanjian.

Itikad baik pada tahap pra kontrak merupakan kewajiban untuk memberitahukan atau menjelaskan dan meneliti fakta material bagi para pihak yang berkaitan dengan pokok yang dinegosiasikan itu. Itikad baik pada fase pelaksanaan kontrak bermakna bahwa kontrak tidak hanya mengikat terhadap apa yang secara tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga kepada segala sesuatu yang menurut sifat kontrak, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan, atau undang-undang. Fase kontrak harus dilaksanakan dengan itikad baik bermakna kontrak harus dilaksanakan secara patut.

Selain *franchisor* memiliki posisi tawar yang lebih tinggi daripada *franchisee*, banyaknya produk-produk menarik yang ditawarkan oleh *franchisor* secara tidak langsung membujuk *franchisee* untuk menerima kontrak tersebut. Posisi tawar yang tidak seimbang menciptakan kontrak “sepihak” (*one sides contract*). Dalam kontrak *franchise*, biasanya *franchisor* telah mempersiapkan terlebih dahulu syarat-syarat dan ketentuan kontrak dan kemudian ditawarkan pada pihak *franchisee* berdasarkan *take it or leave it*. Jika merasa tidak puas dengan isi kontrak tersebut maka mereka mempunyai kekuatan untuk menolaknya, karena

seringkali sejak *franchisee* menandatangani kontrak tersebut maka mereka harus merasa bahwa kontrak itu berlaku walaupun syarat dan ketentuan kontrak tersebut hanya ditentukan oleh pihak *franchisor* saja.¹¹²

Idealnya, baik *franchisee* maupun *franchisor* seharusnya menerima segala sesuatu sesuai dengan apa yang mereka perjanjiakan. *Franchisor* memiliki sumber modal baru, ekspansi pasar, dan distributor yang bermotivasi. Di samping itu, *franchisee* juga mendapatkan akses terhadap produk dan pengalaman yang dimiliki oleh *franchisor*. Dalam kenyataannya *franchisor*-lah yang mendapatkan keuntungan lebih dalam kontrak *franchise*. Biasanya kontrak ini dibuat dalam bentuk kontrak baku, dimana sebelumnya *franchisor* telah mempersiapkan isi kontrak tersebut dan kemudian ditawarkan kepada *franchisee*. Hal tersebut menyebabkan hubungan antara *franchisor* dan *franchisee* berpotensi untuk munculnya konflik, karena tidak adanya keterbukaan antara satu sama lain.¹¹³

Keberadaan kontrak *franchise* yang tergolong merupakan kontrak baku merupakan hasil dari adanya asas kebebasan berkontrak yang terkandung dalam pasal 1338 ayat 1 yang juga mengatur bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Dimana setiap orang bebas memperjanjikan apapun dengan orang lain, asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang serta kesusilaan. Setiap perjanjian yang dibuat secara sah, mengikat para pihak bagaikan undang. Kebebasan berkontrak berkaitan

¹¹² Ridwan Khairandy, *Op.Cit*, hlm. 33.

¹¹³ *Ibid.*

dengan penghormatan kebebasan individu sepanjang tidak bertentangan dengan hukum untuk menentukan isi dan bentuk perjanjian. Dengan asas *pacta sunt servanda*, apa yang telah disepakati bersama, wajib untuk dipatuhi oleh mereka yang bersepakat. Asas ini menjadi kekuatan mengikatnya perjanjian. Asas ini berkaitan dengan kepastian hukum. Meskipun demikian, keadilan adalah hakikat hukum dan tujuan tertinggi hukum. Itikad baik adalah jalan bagi hakim untuk menuju kepada keadilan tersebut.

Satu hal yang perlu diingat, kebebasan berkontrak yang dimaksud disini harus diimbangi dengan batasan itikad baik yang mana tetap menjunjung tinggi keadilan para pihak dalam perjanjian, keseimbangan (*fairness*), kesusilaan, dan kepatutan. Sehingga konstruksi kontrak baku yang lahir dari asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian *franchise* ini tetap dapat mengakomodir prinsip keadilan dan keseimbangan (*fairness*) bagi para pihak dalam perjanjian.

Karena asas kebebasan berkontrak dan asas *pacta sunt servanda* yang dipegang teguh dapat melahirkan ketidakadilan dalam kontrak seperti pada perjanjian *franchise* ini, maka lahir adanya pembatasan kebebasan berkontrak dan pembatasan kekuatan mengikatnya perjanjian baik melalui peraturan perundang-undangan maupun pengadilan.

Pembatasan atas asas kebebasan berkontrak lebih dikarenakan oleh sering terjadinya ketidakseimbangan atau ketidaksederajatan kekuatan tawar menawar (*bargaining power*) yang dimiliki salah satu pihak. Di

Amerika Serikat sendiri dalam prakteknya perjanjian *Franchise* merupakan suatu perjanjian standar yang materi materinya ditentukan langsung oleh *franchisor*. Penentuan materi tersebut tidak jarang menekan pihak *franchisee* terutama pengenalan atas *franchisee fee* maupun royaltinya yang pada akhirnya akan memunculkan sengketa ketika pihak *franchisee* dalam bisnisnya sudah mengalami kemajuan namun di sisi lain tertekan oleh berbagai *fee* yang memberatkan.

Asas itikad baik menjadi salah satu instrumen hukum untuk membatasi kebebasan berkontrak dan kekuatan mengikatnya perjanjian. Setiap kontrak harus didasarkan *pretium iustum* yang mengacu kepada *reason and equity* yang mensyaratkan adanya keseimbangan antara kerugian dan keuntungan bagi kedua belah pihak dalam kontrak (*just price*). Hal ini sejalan dengan tujuan utama hukum itu sendiri, yakni merealisasikan keadilan.

Penilaian terhadap adanya itikad baik diri sendiri berkaitan dengan perjanjian yang dibuat oleh para pihak, pada saat membuat perjanjian berarti adanya kejujuran dan keterbukaan (*disclosure*) dalam memberikan informasi serta kepentingannya. Pada tahap pelaksanaan perjanjian maka penilaian itikad baik tersebut terhadap kepatutan, yaitu suatu penilaian baik terhadap tindak tanduk/perilaku dari masing-masing pihak dalam mentaati materi perjanjian yang dibuat oleh mereka sebagai suatu kesepakatan bersama.

Jelas bahwa pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara dengan mengharuskannya asas itikad baik dalam suatu perjanjian mempunyai tujuan agar terciptanya keseimbangan hak dan kewajiban serta kesepakatan oleh salah satu pihak dalam pelaksanaan perjanjian yang disepakati tersebut, serta menghindari praktek bisnis yang curang (*unfair business practises*).

Implementasi lebih lanjut dari asas itikad baik sendiri pada essensinya harus diikuti oleh asas-asas hukum kontrak lainnya, terutama asas *fairness* (kewajaran), asas kesamarataan dalam hukum, asas *informatieplicht* serta asas *confidential*. Dalam hal *fairness*, maka adanya keseimbangan kepentingan masing-masing pihak yang tercakup dalam perjanjian tersebut. Meskipun sangat relatif ukuran kewajaran keseimbangan kepentingan umum namun berdasarkan kepatutanlah dapat dinilai keseimbangan hak dan kewajiban para pihak dalam suatu perjanjian (perjanjian *franchise*) serta tidak merusak perekonomian masyarakat kecil (menengah ke bawah) serta tidak jauh berbeda dengan asas *fairness*, maka asas kesamarataan dalam hukum memberikan hak dan kewajiban yang serupa, misalkan hak pemutusan perjanjian (*termination*). Hal ini jika diterapkan akan menjadi *bargaining power* bagi pihak *franchisee* yang selama ini dipandang dalam posisi yang lemah. Pada intinya harus adanya kesamaan peranan dari masing-masing pihak dalam penentuan materi kontrak, sebagaimana pada teori tawar menawar (*theory of bargaining*), keseimbangan tawar menawar yang ada akan mengarah pada bentuk

aliansi yang strategik karena masing masing pihak merupakan mitra yang independen.

Dalam konteks asas kebebasan berkontrak yang juga menghendaki adanya kepatutan dalam suatu kontrak/perjanjian tentunya harus tercipta keterbukaan dari masing-masing pihak sebagai pertimbangan bagi perjanjian yang akan dilangsungkan, sehingga menghindari adanya sengketa akibat hal-hal yang seharusnya telah dikemukakan sebelumnya. Keharusan untuk keterbukaan (*disclose*) terutama bagi *franchisor*, di Amerika Serikat menurut *State legislation dan Federal Trade commissions Rule* untuk kepentingan prospek dan kelangsungan bisnis *franchisee*. Keterbukaan oleh *franchisor* menjadi penilaian bagi *franchisee* untuk memutuskan apakah akan mengikat diri dalam perjanjian franchise atau tidak. Oleh karenanya meskipun pada akhirnya akan muncul sengketa, aspek perjanjian/kontrak yang dibuat atas dasar kebebasan berkontrak tersebut secara objektif menjadi suatu bentuk aliansi bisnis yang kontributif strategik dengan memperhatikan hak dan kewajiban para pihak.

B. Akibat Hukum Dari Ketidakseimbangan Posisi Tawar Para Pihak Dalam Perjanjian Franchise California Fried Chicken Berdasar Sudut Pandang Asas Itikad Baik

Pengaturan itikad baik di Indonesia ditemukan dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdata. Pasal ini menentukan bahwa perjanjian dilaksanakan dengan

itikad baik, ketentuan ini sangat abstrak. Tidak ada pengertian dan tolak ukur itikad baik dalam KUHPerdara. Oleh karena itu, perlu dicari dan ditelusuri makna dan tolak ukur itikad baik tersebut.¹¹⁴

Prinsip itikad baik, *fair dealing*, keadilan, dan kepatutan adalah prinsip yang mendasar dalam dunia bisnis. Para sarjana senantiasa mengkaitkan itikad baik yang ideal dengan prinsip etik seperti *honesty*, *loyalty*, dan pemenuhan komitmen. Ini adalah inkarnasi prinsip yang ideal dalam hukum Romawi bahwa manusia yang bijaksana.

Doktrin itikad baik dalam hukum Romawi berkembang seiring dengan mulai diakuinya kontrak konsensual informal yang pada mulanya hanya meliputi kontrak jual beli, sewa–menyewa, persekutuan perdata, dan mandat. Doktrin itikad baik berakar pada etika sosial Romawi mengenai kewajiban yang komprehensif akan ketaatan dan keimanan yang berlaku bagi warganegara maupun bukan.

Itikad baik dalam hukum kontrak Romawi mengacu kepada tiga bentuk perilaku para pihak dalam kontrak. Pertama, harus memegang teguh janji atau perkataannya. Kedua, tidak boleh mengambil keuntungan dengan tindakan yang menyesatkan salah satu pihak lainnya. Ketiga, para pihak mematuhi kewajibannya dan berperilaku sebagai orang yang terhormat dan jujur, walaupun kewajiban tersebut tidak secara tegas diperjanjikan.

Itikad baik tersebut tidak hanya mengacu kepada itikad baik para pihak, tetapi harus pula mengacu pada kepada nilai-nilai yang berkembang

¹¹⁴ Ridwan Khairandy, *Kebebasan Berkontrak dan Pacta Sunt Servanda Versus Itikad baik.....Op.Cit*, hlm.25.

dalam masyarakat. Itikad baik ini akhirnya mencerminkan standar keadilan dan kepatutan masyarakat. Dengan makna yang demikian itu menjadikan itikad baik sebagai suatu universal *social force* yang mengatur hubungan antar sosial mereka, yakni setiap warganegara harus memiliki kewajiban untuk bertindak dengan itikad baik terhadap semua warganegara.

Dalam perkembangannya, beberapa sistem hukum, seperti sistem hukum Belanda membedakan itikad baik dalam dua jenis, yakni itikad baik yang bersifat subyektif (*subjective goede trouw*) dan itikad baik yang bersifat obyektif (*objective goede trouw*). Itikad baik yang bersifat subyektif ini terletak dalam hukum benda. Itikad baik yang bersifat obyektif merupakan konsep umum itikad baik yang mengacu pada suatu norma perilaku para pihak dalam kontrak bertindak sesuai dengan atau bertentangan dengan itikad baik.

Standar atau tolak ukur itikad baik pelaksanaan kontrak adalah standar obyektif. Dalam hukum kontrak, pengertian bertindak sesuai dengan itikad baik mengacu kepada ketaatan akan *reasonable commercial standart of fair dealing*, yang menurut legislator Belanda disebut bertindak sesuai dengan *redelijkheid en billijkheid (reasonableness and equity)*.¹¹⁵

Itikad baik pelaksanaan kontrak mengacu kepada itikad baik yang obyektif. Standar yang di sini adalah standar yang obyektif yang mengacu kepada suatu norma yang obyektif. Perilaku para pihak dalam kontrak harus diuji atas norma-norma obyektif yang tidak tertulis yang berkembang dalam masyarakat. Ketentuan itikad baik menunjuk kepada norma-norma tidak

¹¹⁵ *Ibid*, hlm 28.

tertulis yang sudah menjadi norma hukum sebagai suatu sumber hukum tersendiri. Norma tersebut dikatakan objektif karena tingkah laku tidak didasarkan pada anggapan para pihak sendiri, tetapi tingkah laku tersebut harus sesuai dengan anggapan umum tentang itikad baik tersebut.

Perjanjian *franchise* tergolong dalam jenis perjanjian baku. Diantara para ahli hukum memang terdapat perbedaan pendapat mengenai keabsahan suatu perjanjian baku. Berikut beberapa perbedaan pendapat di kalangan para ahli hukum mengenai keabsahan perjanjian baku :¹¹⁶

Sluitjer :

Perjanjian baku bukanlah perjanjian, sebab kedudukan pengusaha seperti pembentuk undang-undang swasta.

Pitlo :

Perjanjian baku adalah perjanjian paksa.

Stein :

Perjanjian baku dapat diterima sebagai fiksi adanya kemauan dan kepercayaan bahwa para pihak mengikatkan diri pada perjanjian.

Asser Rutten :

Seriap orang yang menandatangani perjanjian bertanggung jawab terhadap isinya. Tanda tangan pada formulir perjanjian baku membangkitkan kepercayaan bahwa yang menandatangani mengetahui dan menghendaki isi formulir perjanjian.

Undang-undang No.8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen, berpendirian bahwa perjanjian baku adalah sah, akan tetapi undang-undang ini melarang pencantuman klausula baku yang bersifat berat sebelah dan jika

¹¹⁶ Suharnoko, *Op.Cit*, hlm 124 -125.

dicantumkan dalam perjanjian, maka klausula baku tersebut adalah batal demi hukum.¹¹⁷

Berdasarkan analisis penulis bahwa dengan adanya ketidakseimbangan posisi tawar dalam sebagian besar perjanjian *franchise* yang khususnya dalam skripsi ini adalah perjanjian *Franchise California Fried Chicken* terutama dalam hal pembayaran *royalty fee* dan biaya-biaya yang wajib dibayarkan *franchisee*. Terhadap segala bentuk ketidakadilan yang bisa dikatakan melanggar kepatutan dalam asas itikad baik, berakibat hukum perjanjian *Franchise California Fried Chicken* ini dapat dibatalkan atau dimintakan pembatalan di pengadilan oleh hakim, namun dengan catatan ada pengaduan atau tuntutan dari pihak *franchisee* yang menurut hemat penulis sudah sangat dirugikan dengan berbagai klausula yang berat sebelah dan tentunya merugikan. Apabila dari pihak *franchisee* tidak mengajukan tuntutan atau pembatalan, maka perjanjian dapat terus berjalan dan hukum menganggap *franchisee* dalam hal ini benar-benar sepakat walaupun unsur sepakat dan penyatuan kehendak dalam perjanjian ini agaknya sulit dideteksi mengingat timpangnya hak dan kewajiban serta posisi tawar dalam perjanjian *franchise* ini.

Dalam menilai itikad baik, hakim harus memperhatikan kepatutan. Setiap kontrak harus didasarkan *pretium iustum* yang mengacu pada *reason* dan *equity* yang mensyaratkan adanya keseimbangan antara kerugian dan keuntungan bagi kedua belah pihak dalam kontrak (*just price*). Hal tersebut

¹¹⁷ *Ibid*, hlm. 125.

sejalan dengan tujuan hukum sendiri, yakni merealisasikan keadilan. Isi hukum, termasuk isi kontrak harus memuat nilai-nilai keadilan.

Pasal 1339 KUHPerdara sendiri menentukan bahwa suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifatnya diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang.

Dalam konteks hukum kontrak hakim memiliki kewenangan untuk mencegah terjadinya pelanggaran rasa keadilan. Dengan kewenangannya, hakim harus mengurangi atau bahkan meniadakan sama sekali suatu kewajiban kontraktual dari suatu kontrak yang mengandung ketidakadilan. Mengikuti yurisprudensi di Belanda, maka kepatutan atau keadilan tersebut adalah kepatutan atau keadilan yang berkembang di masyarakat.

Dalam rangka untuk mencegah timbulnya ketidakadilan dalam kontrak akibat penerapan kebebasan berkontrak dan *pacta sunt servanda*, hakim berpegang pada fungsi itikad baik dalam pelaksanaan kontrak, yang antara lain yakni:¹¹⁸

1. Penafsiran Kontrak Harus Didasarkan pada Itikad Baik

Asas itikad baik memegang peranan penting dalam penafsiran kontrak. Beberapa sistem hukum, seperti hukum kontrak Jerman memiliki ketentuan yang mewajibkan bahwa kontrak harus ditafsirkan sesuai dengan itikad baik Pasal 157 BWB menyatakan bahwa semua kontrak harus ditafsirkan sesuai dengan itikad baik. Dalam beberapa sistem hukum

¹¹⁸ Ridwan Khairandy, *Kebebasan Berkontrak dan Pacta Sunt Servanda Versus Itikad Baik....Op.Cit*, hlm.34.

lainnya, seperti hukum kontrak Belanda, peranan itikad baik dalam penafsiran kontrak dibangun oleh pengadilan. Jika kontrak harus ditafsirkan sesuai dengan itikad baik, maka setiap isi kontrak harus ditafsirkan secara *fair* atau patut.

Pada waktu yang lalu dianut pendapat baik di kalangan sarjana maupun peraturan perundang-undangan bahwa penafsiran kontrak hanya diperlukan untuk sesuatu yang tidak jelas. Sehubungan dengan hal ini Pasal 1378 BW (lama) Belanda menentukan bahwa jika kata-kata suatu kontrak telah jelas, tidak diperkenankan untuk menyimpang daripadanya dengan jalan penafsiran (*indeen de bewoordingen eener overeenkomst duidelijk zijn, mag men daarvan door uitlegging niet afwijken*). Sekarang ini dianut paham bahwa dalam penafsiran kontrak tidak lagi dibedakan antara isi kontrak yang jelas dan tidak jelas, bahkan terhadap kata-kata yang tampak jelas, dapat dilakukan penafsiran dengan mengarahkannya kepada kehendak para pihak atau keadaan khusus yang relevan untuk menentukan makna yang mereka maksud.

2. Fungsi Itikad Baik yang Menambah (*aanvulling van de verbintenis*)

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

Sehubungan dengan fungsi ini, Hoge Raad pada 10 Februari 1921 memutus suatu perkara yang berkaitan dengan seorang sekutu pengurus (beherend venoot) firma. Sekutu itu mendirikan secara pribadi perusahaan yang bersaing dengan perusahaan di atas. Persaingan seperti itu tidak ada ketentuannya dalam undang-undang dan juga tidak ada dalam kontrak persekutuan firma yang bersangkutan, oleh karenanya sekutu pengurus itu berpikir tidak ada halangan untuk itu. Namun demikian, Hoge Raad memutuskan bahwa persaingan semacam itu tidak boleh karena bertentangan dengan itikad baik. Jadi, itikad baik dalam kasus ini menambah perjanjian dan undang-undang.

3. Fungsi Itikad Baik yang Membatasi atau Meniadakan (*beperkende of derogerende werking van de redelijkheid en billijkheid*)

Dalam fungsi itikad baik yang ketiga adalah fungsi membatasi dan meniadakan. Beberapa pakar hukum sebelum perang berpendapat bahwa juga memiliki fungsi ini. Mereka mengajarkan bahwa suatu perjanjian tertentu atau suatu syarat tertentu dalam kontrak atau ketentuan undang-undang mengenai kontrak itu dapat dikesampingkan, jika sejak dibuatnya kontrak itu menimbulkan ketidakadilan. Dalam keadaan yang demikian itu, kewajiban kontraktual dapat dibatasi, bahkan ditiadakan seluruhnya atas dasar itikad baik.

Dengan fungsi ini hakim dapat mengesampingkan isi perjanjian atau peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan perjanjian jika terjadi perubahan keadaan. Perubahan keadaan itu sedemikian rupa

mengakibatkan pelaksanaan apa yang terdapat dalam suatu perjanjian atau peraturan perundang-undangan menjadi tidak adil lagi.¹¹⁹

Seorang hakim yang baik adalah penerjemah dari rasa keadilan bangsanya. Seorang hakim harus dapat mengikuti dan menghayati terjadinya perubahan nilai dalam hubungan kemasyarakatan. Melalui interpretasi yang baik, hukum akan tetap hidup dari masa ke masa dan memberikan rasa keadilan bagi mereka yang mendambakan.

Hakim bukan mulut undang-undang atau mulut hukm positif pada umumnya. Demikian pula hakim tidak sekedar menerapkan bunyi suatu perjanjian yang merupakan undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Hakim adalah mulut kepatutan, keadilan dan ketertiban umum. Apabila penerapan hukum bertentangan dengan prinsip di atas, maka hakim harus memilih kepatutan, keadilan, dan ketertiban umum.

Dari beberapa fungsi itikad baik diatas, apabila *franchisee* merasa dirugikan dan membawa kasusnya ke pengadilan, maka hakim dapat menggunakan ketiga fungsi itikad baik diatas. Menurut penulis, mengenai ketentuan wanprestasi *franchisor* yang tidak dicantumkan dalam perjanjian *Franchise California Fried Chicken*, maka hakim dapat menggunakan fungsi itikad baik yang kedua yaitu menambah. Ketentuan *franchisor* yang harusnya ada, oleh hakim dapat ditambah agar *franchisee* memiliki kepastian hukum apabila *franchisor* wanprestasi. Kemudian mengenai ketidakadilan dan ketidakpatutan pengenaan *royalty fee* dari *gross sales* dan berbagai biaya lain

¹¹⁹ *Ibid.*

seperti iklan promosi marketing, asuransi, dan billboard yang jelas-jelas menggambarkan ketimpangan posisi tawar maka hakim dapat berpegang pada fungsi itikad baik yang ketiga yakni membatasi atau meniadakan. Klausula-klausula yang berat sebelah tersebut ditiadakan, dibatasi atau dengan kata dijadikan klausula yang mengandung keadilan dan kepatutan bagi kedua belah pihak sehingga keuntungan tidak hanya menonjol di salah satu pihak yakni *franchisor*.

Dalam hal *franchisee* mengajukan pembatalan ke pengadilan, maka hakim dapat membatalkan perjanjian tersebut dengan dasar hukum melanggar syarat sah suatu perjanjian yang sudah kita ketahui bersama terkandung dalam Pasal 1320 KUHPerdara. Syarat sah perjanjian yang dimaksud yakni mengenai syarat subyektif para pihak yakni eksistensi kata sepakat atau kesesuaian kehendak yang sulit disinyalir dengan ketidakseimbangan posisi tawar dalam perjanjian *franchise* ini. Perjanjian *franchise California Fried Chicken* ini bukan batal demi hukum seperti yang termaktub dalam doktrin “Kontrak sesuai dengan Itikad Baik”. Dikatakan bukan batal demi hukum karna kualifikasi “batal demi hukum” terkait dengan syarat obyektif sahnya suatu perjanjian yakni mengenai suatu hal tertentu dan kausa yang halal dalam suatu perjanjian, sedangkan yang bermasalah dalam perjanjian *franchise California Fried Chicken* ini terkait kesepakatan yang masuk dalam wilayah syarat subyektif sahnya perjanjian terkait para pihaknya. Perjanjian *franchise* ini memiliki akibat hukum dapat dimintakan pembatalan oleh salah satu pihak, dan dapat dibatalkan oleh pengadilan melalui keputusan hakim.

Berdasarkan ketidak seimbangan posisi tawar yang kerap kali terdapat pada perjanjian *franchise*, maka dinilai perlu oleh penulis bagi para calon-calon *franchisee* untuk melakukan penilaian terhadap *franchisor* terlebih dahulu sebagai salah satu upaya itikad baik pra kontrak. Penilaian terhadap *franchisor* merupakan bagian yang sangat penting dalam proses pengambilan keputusan mengenai apakah akan mengambil *franchise* atau tidak dan apabila mengambil, *franchise* mana yang akan dipilih.



BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam perjanjian *Franchise California Fried Chicken* , ditemui berbagai indikasi ketidakseimbangan posisi tawar antara *franchisor* dan *franchisee* yang mana keadaan demikian menjadikan *franchisor* memperoleh keuntungan yang jauh lebih besar daripada *franchisee*. Ketidakseimbangan posisi tawar tersebut jelas tidak mengakomodir tujuan utama hukum yaitu keadilan. Hal ini terkait dengan kewajiban pembayaran *royalty fee* oleh *franchisee* kepada *franchisor* dari hasil *gross sales* atau keuntungan dari penjualan kotor, ditambah lagi biaya-biaya lain yang juga dibebankan kepada *franchisee* seperti promosi iklan, pembayaran asuransi dan pemasangan *billboard*. Masih dalam perjanjian *franchise California Fried Chicken* ini, ketentuan wanprestasi yang diatur hanya terkait ketentuan wanprestasi yang mungkin dilakukan oleh *franchisee* kepada *franchisor*. Ketentuan wanprestasi yang juga sangat mungkin dilakukan oleh *franchisor* tidak diatur. Hal ini juga merupakan bentuk ketidakseimbangan posisi tawar dalam perjanjian *franchise California Fried Chicken*.
2. Kontrak yang berat sebelah dan lebih menguntungkan salah satu pihak melanggar asas itikad baik, yang mana dalam asas itikad baik itu sendiri terkandung nilai kepatutan, keadilan, dan keseimbangan para pihak. Keseluruhan unsur ketidakadilan, ketidakpatutan dan ketidakseimbangan

posisi tawar tersebut masuk dalam kualifikasi pelanggaran terhadap syarat subyektif sahny suatu perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdara yakni mengenai eksistensi kata sepakat dan kesesuaian kehendak para pihak, yang mana berakibat hukum perjanjian *franchise California Fried Chicken* ini dapat dapat terus berjalan selama salah satu pihak tidak mengajukan pembatalan. Perjanjian *franchise California Fried Chicken* ini dapat dimintakan pembatalan ke pengadilan oleh salah satu pihak dan dapat dibatalkan oleh keputusan hakim. Sepakat harusnya seimbang dan tidak berat sebelah.

C. Saran

1. Asas itikad baik perlu diterapkan dalam kontrak *franchise*. Hal ini bertujuan untuk melindungi kepentingan para pihak dalam kontrak tersebut, sehingga diharapkan dapat mengurangi kerugian yang akan terjadi pada masa mendatang. Penerapan itikad baik baik dapat diartikan bahwa pihak yang satu dan pihak lainnya tidak akan saling mencurangi satu dengan lainnya. Makna itikad baik itu sendiri adalah *honestly*, dimana para pihak dalam melaksanakan setiap kontrak haruslah tidak menyembunyikan fakta-fakta yang ada. Selain itu, itikad baik merefleksikan ide yang menurut keadilan (*fairness*) bahwa seseorang tidak akan mengecewakan pihak lain, sehingga sangat penting aturan yang dibuat haruslah jelas sebagaimana juga tindakan yang dilakukan para pihak juga harus jelas.

2. Kepada para calon *franchisee* hendaknya melakukan investigasi terlebih dahulu terhadap substansi kontrak franchise yang akan disepakati bersama *franchisor*, sehingga tidak terburu-buru dalam mengadakan kontrak tanpa memikirkan apa yang mungkin akan muncul di kemudian hari.
3. Perlu adanya peraturan yang lebih menjamin kepastian hukum bagi para pihak dalam perjanjian *franchise* mengingat peraturan yang ada hingga saat ini baru berupa Peraturan Pemerintah belum berupa Undang-Undang Warabala.



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Bacaan Buku

- Abdulkadir Muhammad , *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1990.
- Amir Karamoy, *Sukses Usaha Lewat Waralaba : Tanya Jawab Berbagai Aspek Waralaba*, PT. jurnalindo Aksara Grafika, Jakarta, , 1996.
- Handowo Dipo, *Sukses Memperoleh Dana Usaha, Dengan Tinjauan Khusus Modal Ventura*, PT.Harmoni Media Utama, Jakarta, 2002.
- I.G. Rai Widjaya, *Merancang Suatu Kontrak (Contract Drafting)*, Cetakan kelima, Kesaint Blanc, Jakarta, 2008.
- Juajir Sumardi, *Aspek-aspek, Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995.
- J. Satrio, *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1991.
- _____, *Hukum Perikatan*, Ctk.Pertama, Citra Aditya Bakti Bandung, 1992.
- _____, *Hukum Perjanjian*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 1992.
- _____, *Hukum Perikatan, Perikatan yang Lahir Dari Perjanjian Buku II*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995.
- _____, *Hukum Perikatan, Perikatan yang Lahir dari Undang-Undang, bagian pertama*, ctk.Kedua, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001.
- Lukman Hakim, *Info Lengkap Waralaba*, Bukit Kita, Jakarta, 2008.
- Mariam Darus Badruzaman K.U.H. *Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, edisi kedua, Ctk. Pertama, Alumni, Bandung, 1996.
- _____, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Ctk.Pertama, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001.
- _____, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung, 2005.
- Munir Fuady, *Hukum Kontrak*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003.
- _____, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang hukum Bisnis)*, Ctk Kedua, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2003.

- Purwahid Patrik, *Dasar-Dasar Hukum Perikatan*, CV Mandar Maju, Bandung, 1994.
- R. Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Bandung, 1994.
- Ridwan Khairandy, *Kontrak Franchise Sebagai Sarana Ahli Teknologi*, Insan Budi Maulana, et.al.ed., *Kapita Selekta Hak Kekayaan Intelektual I*, Yayasan Klinik HAKI Jakarta-PSH Fakultas Hukum UII, Yogyakarta, 2000.
- _____, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berkontrak*, ctk.Pertama, Program Pasca Sarjana, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, 2003.
- _____, *Masalah-Masalah Hukum Ekonomi Kontemporer*, Ctk Pertama, Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, 2006.
- _____, *Kebebasan Berkontrak dan Pacta Sunt Servanda Versus Itikad Baik: Sikap yang Harus diambil Pengadilan, Pidato Pengukuhan dalam Jabatan Guru Besar Hukum Kontrak*, Yogyakarta, 2011.
- Salim H.S, *Perkembangan hukum Kontrak Innominat di Indonesia*, Ctk.Pertama, Sinar Grafika, Jakarta, 2003.
- _____, *Hukum Kontrak, Teori dan Teknik Penyusunan kontrak*, Cetakan ketiga, Sinar Grafika, Jakarta, 2006.
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, Ctk VII, PT Intermasa Jakarta, 1983.
- _____, *Aspek-Aspek Hukum Perikatan Nasional*, Ctk. Keempat, Percetakan Offset Alumni, Bandung, 1986.
- _____, *Hukum Pembuktian*, PT. Pradnya Paramita, Jakarta, 2001.
- _____, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, PT Intermasa, Jakarta, 2004.
- Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum*, Cetakan ketiga, Liberty, Yogyakarta, 2007.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)*, Kencana Prenada Media, Jakarta, 2004.
- _____, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Persada Media Group, Jakarta, 2005.

Sutan Remi Sjahdeni, *Kebebasan dan Perlindungan yang Seimbang bagi Para Pihak dalam Perjanjian Kredit BI*, Institute Banking Indonesia, Jakarta, 1993.

Wirjono Prodjodikoro, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, PT Bale Bandung, Bandung, 1989.

Zoelfirman, *Kebebasan Berkontrak Versus Hak Asasi Manusia: Analisis Yuridis Hak Ekonomi Sosial dan Budaya*, Cetakan Pertama, USU Press, Medan, 2003.

Makalah

laksamana Sukardi, “ Bagaimana KUK Dapat Membantu Pembiayaan Usaha Franchise”, Makalah Seminar Opportunities For The ‘90s, Jakarta, 9 Oktober 1991.

Rooseno Harjowidigdo, "Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise, makalah pertemuan ilmiah tentang usaha Franchise dalam menunjang pembangunan Ekonomi", Jakarta : BPHN, 1993.

V. Winarto, Pengembangan Waralaba (Franchise) di Indonesia, aspek Hukum dan Non Hukum, Makalah dalam Seminar Aspek-aspek hukum tentang Franchising oleh Ikadin cabang Surabaya, 23 oktober 1993.

Skripsi/Tesis

Bambang Tjatur Iswanto, “Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Dalam Perjanjian Franchise Di Indonesia” Tesis, 2007, Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang.

Bela Monalisa Nurbaety, “Tanggung Jawab ISS Parking Terhadap Hilangnya Kendaraan Bermotor dengan Adanya Klausula Eksensorasi di Saphire Square Yogyakarta” Skripsi, 2010, Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia.

Wahyu Dwi Prasetyo, Perlindungan Hukum Bagi Franchise Dalam Suatu Perjanjian Waralaba (franchise agreement) di Indonesia, Tesis, Fakultas Hukum, UII.

Internet

"Master Franchise", format html, sumber URL: [http://en.wikipedia.org/wiki/Master_franchise], diakses pada tanggal 15 Juli 2010, jam 20.00.

Farid Wajdi, "Memahami Perjanjian Baku", format html, sumber URL: http://www.antarasumut.com/hukum-dan-kriminal/hukum/memahami-perjanjian-baku/, diakses tanggal 20 Maret 2010, jam 22.00 wib.

Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, PT. Pradnya Paramita, Jakarta, 2008

Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1974 tentang Perkawinan.

Undang-undang No.8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba/Franchise.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Putusan Peradilan

Putusan Mahkamah Agung No. 447/Sip/1976 tanggal 13 Oktober 1976.

PERJANJIAN *FRANCHISE*
CALIFORNIA FRIED CHICKEN

Perjanjian *franchise* ini dibuat dan ditandatangani pada tanggal satu bulan Mei tahun seribu sembilan ratus sembilan puluh satu (01-05-1991) oleh dan antara:

Dwiyanto Gondokusumo, dalam hal ini bertindak selaku direktur Utama dari dan oleh karena itu untuk dan atas nama PT. Sejahtera Pionerrindo, beralamat kantor di Wisma Bank Dharmala 11. 10, Jalan Jenderal Soedirman kav.28 Jakarta Selatan sebagai pemberi *Franchise/Franchisor*, selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA

Wiro Santoso Gunawan, dalam hal ini bertindak selaku Direktur dari dan oleh karena itu untuk dan atas nama PT. Harapan Sejahtera yang berkedudukan di Jalan Kusuma Bangsa 65/V, Surabaya sebagai penerima *Franchise/Franchisee*, selanjutnya disebut sebagai PIHAK KEDUA

Kedua belah pihak dengan ini menerangkan bahwa :

- a. Pihak Pertama adalah pemilik karena pemakaian yang sah atas merek dagang berikut logo *California Fried Chicken*, yang telah ditentukan pendaftarannya pada direktorat Jenderal Hak Cipta, Paten dan Merek Departemen Hukum dan HAM Republik Indonesia sebagai *California Fried Chicken* tertanggal 10 Agustus 1989, dan telah terdaftar untuk logo *California Fried Chicken* dengan Nomor 002067 tertanggal 15 Oktober 1990 (selanjutnya disebut *California Fried Chicken*)
- b. Pihak Pertama dalam usahanya menyelenggarakan restaurant *California Fried Chicken* menganggap perlu untuk membuka usaha di lokasi dan memperluas usaha *California Fried Chicken* dengan memberikan hak *Franchise*
- c. Pihak Pertama dan pihak Kedua bermaksud untuk melakukan kerjasama karena itu para pihak telah sepakat dan setuju untuk menandatangani perjanjian *Franchise* dan telah menerima dan menyanggupi untuk membuka usaha di Surabaya, setempat dikenal "sinar Supermarket" lantai 2. Jl Jakarta No 30 Surabaya (selanjutnya disebut Premis Lokasi)
- d. Untuk melaksanakan *Franchise California Fried Chicken* tersebut, pihak Kedua setuju dan sepakat menyediakan fasilitas-

fasilitas berupa ruangan /bangunan seluas 150m² (seratus lima puluh meter persegi) dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas berupa: aliran listrik dari PLN dengan daya sebesar 23 KVA (dua puluh tiga *kilo Volt Ampere*), air bersih dari PDAM, AC sentral dan saluran telepon

- e. Dalam hal Pihak Kedua merupakan badan hukum, dalam hal merubah modal dasar, modal setor, pemegang saham dan susunan pengurus Pihak Kedua wajib memberikan secara tertulis terlebih dahulu kepada Pihak Pertama

Maka berdasarkan hal-hal tersebut diatas, para pihak telah setuju dan sepakat untuk mengikatkan diri dalam perjanjian *Franchise* dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai berikut, (selanjutnya disebut PERJANJIAN)

Pasal 1 **Pokok Perjanjian**

Pihak Pertama dalam hal ini telah setuju dan sepakat untuk menerima hak atas *franchise* kepada Pihak Kedua selama jangka waktu dan Pihak Kedua telah menerima hak atas *franchise* tersebut dan akan menyelenggarakan *fast food Restaurant* di premis lokasi dengan merek “*California Fried Chicken*” dengan cara menghadirkan minuman dan makanan yang disiapkan dan diolah sesuai dengan resep dan bumbu yang ditetapkan oleh Pihak Pertama dan dikenal dengan nama dagang “*California Fried Chicken*” yang telah memperoleh pengakuan dan nama baik dari masyarakat, semuanya terkandung dalam suatu *goodwill* yang luas dan menyeluruh di Indonesia (selanjutnya disebut Restaurant)

Pasal 2 **Jangka Waktu**

- (1) Perjanjian ini akan berlaku untuk jangka waktu 3 (tiga) tahun terhitung mulai tanggal 02 Desember 1991 sampai dengan tanggal 01 Desember 1994 (Selanjutnya disebut sebagai jangka waktu).
- (2) Jangka waktu bisa diperpanjang dengan persetujuan para pihak dengan syarat bahwa pihak yang menghendakinya memberitahukan maksud tersebut kepada pihak lainnya sekurang-kurangnya 3 (tiga) bulan sebelum berakhirnya jangka waktu. Bilamana dalam tenggang waktu

tersebut Pihak Kedua tidak memberitahukan kehendaknya kepada Pihak Pertama, maka perjanjian ini berakhir dengan sendirinya.

- (3) Bilamana para pihak sepakat untuk memperpanjang jangka waktu sebagaimana disebutkan dalam pasal 2.2 diatas, maka para pihak dapat menentukan dan atau mengadakan ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat baru.
- (4) Bilamana perjanjian berakhir dan tidak diperpanjang, maka franchise kembali kepada Pihak Pertama dan segala logo, merek dagang dan lain-lain yang berhubungan dengan *California Fried Chicken* tidak boleh digunakan lagi oleh Pihak Kedua untuk keperluan dan dengan alasan apapun.
- (5) Bilamana dalam pasal 2.4 terjadi dan Pihak Kedua tidak melakukan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan tersebut, Pihak Kedua akan dituntut dan wajib membayar ganti rugi termasuk dalam pasal 11 dan 12 perjanjian.

Pasal 3

Biaya Franchise dan Biaya Royalti

- (1) Tanpa mengesampingkan ketentuan-ketentuan pasal 4 perjanjian segala keuntungan dan kerugian yang mungkin akan timbul yang merupakan akibat dari pelaksanaan Pasal 1 perjanjian menjadi hak dan tanggungan Pihak Kedua.
- (2) Untuk penggunaan hak *Franchise* sehubungan dengan Pasal 1 perjanjian Pihak Kedua membayar kepada Pihak Pertama sejumlah uang sebagai berikut:
 - c. Biaya *Franchise (Franchise Fee)* sebesar Rp. 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) yang akan dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama pada saat perjanjian ini ditandatangani (selanjutnya disebut biaya *Franchise*)
 - d. Biaya Royalti (*Royalty Fee*) sebesar 5% (lima perseratus) dari *Gross Sales* yang akan dibayar oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama secara bulanan selambat-lambatnya pada tanggal 10 bulkan berikutnya (selanjutnya disebut sebagai Biaya Royalti)
- (3) Atas keterlambatan biaya royalti oleh Pihak Kedua sebagaimana disebutkan Pasal 3.2b diatas, Pihak Pertama akan mengenakan denda sebesar 1/1000 (satu perseribu) dari jumlah Biaya Royalti yang harus dibayarkan kepada Pihak Pertama untuk setiap hari keterlambatan, jumlah mana dapat ditagih seketika oleh Pihak Pertama kepada Pihak Kedua.

Pasal 4
Biaya-Biaya Lain

- (1) Biaya yang menyangkut ijin-ijin dan pungutan lain yang berhug=bungan dengan penyelenggaraan usaha restoran menjadi tanggungan dan wajib dibayar oleh Pihak Pertama.
- (2) Pajak Penghasilan (PPh pasal 23) atas biaya royalti yang dibayarkan Pihak Kedua kepada Pihak Pertama menjadi tanggungan dan wajib dibayar oleh Pihak Pertama.
- (3) Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) atas Premis Lokasi tetap menjadi tanggungan dan wajib dibayarkan oleh Pihak Kedua.
- (4) Sebagai akibat dari resiko tidak dilaksanakannya ketentuan-ketentuan dalam pasal 4 ini menjadi tanggungjawab masing-masing pihak.

Pasal 5
Asuransi

Pihak kedua wajib menutup asuransi selama jangka waktu dan menanggung serta membayar Premis Asuransi atas Premis Lokasi berikut seluruh isi dan perlengkapannya terhadap bahaya kebakaran dan bencana lainnya, serta mengirimkan foto *copy* polis asuransi tersebut kepada Pihak Pertama.

Pasal 6
Kewajiban-kewajiban Pihak Kedua

Selama berlakunya perjanjian dan dalam penyelenggaraan restoran, Pihak Kedua berkewajiban:

- (10) Mengawasi persiapan, penyimpanan serta penyajian makanan dan minuman serta keamanan dan kebersihan sebagaimana diatur oleh Pihak Pertama,
- (11) Menggunakan bahan baku, bumbu-bumbu dan alat-alat perlengkapan *California Fried Chicken* lainnya sebagaimana biasanya digunakan oleh Pihak Pertama,
- (12) Memesan order/ bahan baku, bumbu-bumbu dan alat perlengkapan *California Fried Chicken* lainnya hanya kepada Pihak Pertama dengan cara membayarnya dimuka,
- (13) Melatih tenaga kerja agar mampu bekerja di restoran dan memelihara hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar restoran,

- (14) Menyelenggarakan promosi dan iklan yang pantas serta mamadai sesuai dengan standard dan persyaratan yang ditentukan oleh Pihak Pertama,
- (15) Mengadakan jadual kerja yang baku untuk mengawasi satuan-satuan kerja di restoran sepanjang jam kerja restoran,
- (16) Membuat dan memberikan laporan vender mingguan dan laporan laba/rugi bulana kepada Pihak Pertama yang standardnya ditentukan oleh Pihak Pertama,
- (17) Mengikuti setiap ada perubahan aturan mengenai order menu dan atau promosi yang dikeluarkan oleh Pihak Pertama,
- (18) Selama perjanjian berkangsung Pihak Kedua akan mencurahkan perhatian dan usahanya sebesar-besarnya pada pekasanan perjanjian sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh Pihak Pertama namun terbatas pada Premis Lokasi seperti yang disetujui di atas,
- (19) Wajib membuat laporan penjualan kotor (*gross sales*) mingguan dan disampaikan kepada Pihak Pertama setiap minggu sekali,
- (20) Wajib membuat laporan penjualan kotor (*gross sales*) bulanan dan disampaikan kepada Pihak Pertama selambat-lambatnya tanggal 5 dari bulan berikutnya,
- (21) Atas keterlambatan laporan tersebut karena kelalaian Pihak Kedua, akan dikenakan sanksi administrative oleh Pihak Pertama,
- (22) Semua biaya yang timbul akibat kewajiban Pihak Kedua pada Pasal 6 perjanjian menjadi tanggungan dan wajib dibayar oleh Pihak Kedua,
- (23) Pihak kedua wajib membiayai pemasangan papan nama (billboard) bertuliskan *California Fried Chicken* yang dipasang oleh Pihak Pertama serta membiayai *marketing* (berupa pemasaran dan promosi) yang dilakukan oleh Pihak Pertama.

Pasal 7

Larangan-larangan Pihak Kedua

Selama berlakunya perjanjian Pihak Kedua tidak diperkenankan melakukan hal-hal di bawah ini, tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama:

- (5) Perjanjian franchise ini tidak boleh dialihkan oleh Pihak Kedua baik sebagian ataupun seluruhnya kepada Pihak Ketiga kecuali dengan persetujuan tertulis dari Pihak Pertama,

- (6) Selama perjanjian ini berlangsung Pihak Kedua tidak akan menjadi Pihak dalam perjanjian lain dengan Pihak Ketiga yang dapat menimbulkan pertentangan kepentingan dengan pelaksanaan perjanjian ini,
- (7) Pihak Kedua tidak diperbolehkan untuk memakai dan atau menjual masakan dan minuman dengan merek dagang *California Fried Chicken* berikut rahasia-rahasia perdangannya di luar wilayah/ lingkungan restoran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak,
- (8) Pihak Kedua tidak diperbolehkan menjual makanan/minuman atau segala sesuatu selain yang ditetapkan dalam pasal 1 perjanjian ini kecuali dengan persetujuan tertulis dari Pihak Pertama.

Pasal 8 **Kewajiban Pihak Pertama**

Agar Pihak Kedua dapat menyelenggarakan restoran dengan baik, Pihak Pertama berkewajiban:

- (9) Menyampaikan kepada Pihak Kedua prosedur dan cara beroperasinya *California Fried Chicken* secara baik dan benar, seperti mengenai resep, bumbu dan sebagainya,
- (10) Memasok Pihak Kedua dengan bahan baku, bumbu-bumbu dan alat-alat perlengkapan *California Fried Chicken* lainnya dengan permintaan dan kebutuhan Pihak Kedua,
- (11) Membantu Pihak Kedua dengan sarana latihan bagi karyawan di restoran,
- (12) Memberitahukan Pihak Kedua mengenai metode penyiapan, penyimpanan dan penyajian makanan dan minuman *California Fried Chicken*,
- (13) Mengadakan kunjungan sekurang-kurangnya satu kali untuk audit dan memberikan saran dan perbaikan yang diperlukan,
- (14) Mengirimkan tenaga manager untuk membantu Pihak Kedua selama satu minggu sebelum dan setelah pembukaan restoran,
- (15) Memberikan latihan/training kepada sebanyak-banyaknya 2(dua) orang staff karyawan Pihak Kedua selama 2 (dua) bulan sebelum pembukaan restoran untuk pertama kalinya, ditempat yang ditetapkan Pihak Pertama, secara Cuma-Cuma, akan tetapi biaya akomodasi dan makan ditanggung sendiri oleh Pihak Kedua,
- (16) Memberi petunjuk kepada Pihak Kedua tentang ijin-ijin prosedur pengurusan ijin yang diperlukan dalam mengelola restoran sesuai dengan standar sebagaimana ditentukan Pihak Pertama.

Pasal 9

Pernyataan dan Jaminan Pihak Kedua

- (13) Pihak Kedua hanya akan menggunakan premis lokasi untuk restoran sebagaimana tersebut dalam 1 perjanjian.
- (14) Pihak Kedua akan memenuhi semua persyaratan dan ketentuan-ketentuan yang diperlukan untuk menyelenggarakan restoran di premis lokasi sebagaimana ditentukan oleh Undang-Undang dan peraturan yang berlaku.
- (15) Pihak Kedua mengakui bahwa Pihak Pertama adalah pemilik karena pemakaian pertama yang sah dari *California Fried Chicken* dan karena itu tidak akan melakukan tindakan yang dapat mengakibatkan beralihnya hak atas *California Fried Chicken* kepada pihak lain atau kepada Pihak Ketiga, termasuk kepada Pihak Kedua sendiri,
- (16) Selama jangka waktu Pihak Kedua tidak akan memindahkan restoran dan atau hak-hak yang diperoleh dari Pihak Pertama berdasarkan perjanjian baik seluruhnya maupun sebagian ke pihak dan dalam tempat lain tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama.
- (17) Selama jangka waktu, Pihak Kedua tidak akan ikut serta dalam mendirikan, memulai dan atau menyelenggarakan usaha yang mirip atau sama dengan, dan/ atau bersifat menyaingi *California Fried chicken*.
- (18) Pihak Kedua akan mengikuti dan memenuhi ketentuan-ketentuan tentang standard kualitas produk, penyajian, pemasaran dan harga penjualan yang dibuat dan diterbitkan oleh Pihak Pertama.
- (19) Pihak Kedua akan mengikuti bentuk logo, *billboard*, warna yang telah ditentukan sesuai dengan standard Pihak Pertama.
- (20) Pihak Kedua bermaksud untuk mengadakan makan dan/ atau minuman sesuai standard yang telah ditentukan Pihak Pertama.
- (21) Bila Pihak Kedua bermaksud untuk menjual minuman dan makanan tambahan lain selain yang diadakan dan dijual di restoran, Pihak Kedua harus memperoleh ijin persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Pihak Pertama sebelum melaksanakannya.
- (22) Pihak Pertama atau kuasanya dapat setiap saat dalam jam kerja memasuki sebagian maupun seluruh bangunan/ruangan restoran yang dikelola oleh Pihak Kedua untuk melakukan tugasnya sebagai pengawas berdasarkan pasal 6.6 perjanjian ini.

- (23) Pihak Pertama atau kuasanya dapat setiap saat dalam jam kerja untuk memasuki dan memeriksa pembukuan dan dokumen pendukung transaksi lainnya, termasuk tempat penyimpanan arsip/dokumen penyelenggaraan restoran tersebut diatas.
- (24) Pihak Kedua adalah pemegang hak *Franchise California Fried Chicken* dari Pihak Pertama dan oleh karena itu tidak berhak untuk memberikan hak *franchise* kepada Pihak Ketiga.

Pasal 10

Pernyataan dan Jaminan Pihak Pertama

- (4) Pihak Pertama adalah pemilik yang sah dari *California Fried Chicken* dan tidak ada Pihak Ketiga yang mempunyai atau dapat mempunyai suatu hak yang dapat mengurangi atau membatalkan hak pemilikan yang sah dari Pihak Pertama tersebut.
- (5) Pihak Kedua akan menyelenggarakan restoran tanpa gangguan atau gugatan apapun dari Pihak Ketiga.
- (6) Pihak Pertama akan selalu mengadakan persediaan bumbu-bumbu dan pembungkus secara memadai selama Pihak Kedua memenuhi kewajibannya untuk membayar biaya-biaya yang ditetapkan dalam perjanjian ini.

Pasal 11

Wanprestasi (Default)

- (1) Pihak Kedua telah dianggap melakukan wanprestasi apabila melakukan perbuatan-perbuatan yang dapat menimbulkan cedera/kerugian pada Pihak Pertama antara lain, namun tidak terbatas pada keterlambatan membayar Biaya Royalti sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (3), tidak melaksanakan kewajibannya sebagaimana diatur dalam Pasal 7, atau melaksanakan perbuatan-perbuatan lain yang dapat ditetapkan oleh Pihak Pertama, kecuali hal-hal tersebut di atas terjadi di luar kekuasaan (keadaan kahar/Force Majeur).
- (2) Apabila Pihak Kedua melakukan salah satu perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 11.1 diatas (wanprestasi) maka Pihak Pertama dapat segera mengakhiri dan/ atau membatalkan perjanjian ini dan segala pembayaran yang telah dilakukan dinyatakan hangus, tidak dapat ditagih atau dituntut kembali oleh Pihak Kedua kepada Pihak Pertama, namun tidak mengurangi hak Pihak Pertama untuk menuntut

ganti rugi kerugian berdasarkan jumlah yang akan ditetapkan oleh Pihak Pertama diatur dalam Pasal 12 perjanjian ini.

- (3) Untuk maksud pembatalan berdasarkan ketentuan 11.2, para pihak dapat mengesampingkan ketentuan Pasal 1266 dan 1267 dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sejauh keputusan hakim diperlukan untuk membatalkan suatu perjanjian.

Pasal 12

Sanksi-Sanksi

- (1) Bilamana Pihak Kedua melakukan wanprestasi dan/atau melanggar ketentuan-ketentuan sebagaimana diuraikan dalam pasal 6 dan pasal 9 perjanjian maka Pihak Pertama berhak menuntut ganti rugi kepada Pihak Kedua
- (2) Apabila terjadi keadaan kahar atau Force Majeur, pihak yang mengalaminya harus sudah memberi tahukan kepada pihak lain dalam waktu 14 (empat belas) hari semenjak terjadinya force majeure tersebut.

Pasal 13

Pemberitahuan

Setiap hal yang berkenaan dengan perjanjian yang hendak diberitahukan oleh pihak yang satu kepada pihak lainnya harus disampaikan secara tertulis dengan surat tercatat atau lewat kurir dengan memperoleh tanda terima tertulis pada alamat-alamat berikut:

- c. Pihak Pertama: PT Putra Sejahtera Peenerindo, Wisam Bank Daarmala II, Annex building, jalan Jenderal Sudirman Kav. 28 Jakarta Selatan U.P: Bapak Dwiyanto Gondokusumo.
- d. Pihak Kedua: PT. Harapan Sejahtera Jalan Kusuma Bangsa 65/V U.P: Bapak Wirosantoso Gunawan.

Pasal 14

Sengketa

- (1) Para pihak akan menyelesaikan setiap sengketa yang timbul sehubungan dan sebagai akibat dari pelaksanaan perjanjian secara musyawarah.
- (2) Apabila sengketa tersebut tidak berhasil diselesaikan dengan musyawarah, maka kedua belah pihak dengan ini memilih domisili yang tetap di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

Pasal 15

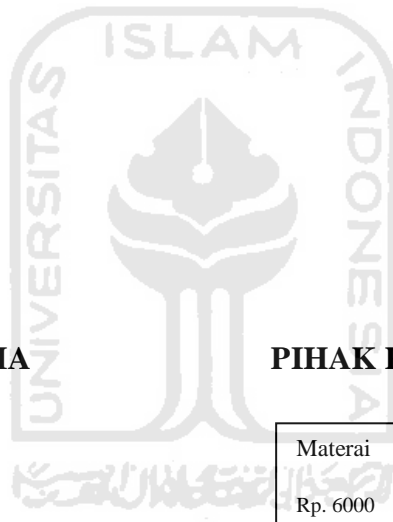
Addendum

- (1) Hal-hal yang dianggap perlu untuk ditegaskan tetapi belum diatur dalam perjanjian dapat diatur kemudian oleh para pihak.
- (2) Setiap perubahan dan atau penambahan dan atau pengurangan daripada yang dimaksud dalam perjanjian hanya dapat dilakukan oleh para pihak secara tertulis dalam suatu addendum dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

Demikian perjanjian ini dibuat dan ditandatangani para pihak dalam rangkap 2 (dua) dan bermaterai cukup serta mempunyai kekuatan hukum yang sama dan masing-masing pihak memiliki salinan aslinya.

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA



Materai
Rp. 6000

DWIYANTO GONDOKUSUMO

PT. Putra Sejahtera Pioneerindo
(Direktur Utama)

WIRO SANTORO GUNAWAN

PT. Harapan Sejahtera Pioneerindo
(Direktur)

SAKSI

ARIEF SUDIKN

MULYONO WIJAYA

**PERATURAN PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 42 TAHUN 2007
TENTANG
WARALABA**

**DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,**

Menimbang : bahwa untuk lebih meningkatkan tertib usaha dengan cara Waralaba serta meningkatkan kesempatan usaha nasional, perlu menetapkan Peraturan Pemerintah tentang Waralaba;

Mengingat :

1. Pasal 5 ayat (2) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945;
2. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgelijke Wetboek, Staatblads 1847 Nomor 23);
3. Undang-Undang Penyaluran Perusahaan 1934 (Bedrijfs Reglementerings Ordonantie 1934, Staatblads 1938 Nomor 86);
4. Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1995 Nomor 74, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3611);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : **PERATURAN PEMERINTAH TENTANG WARALABA.**

**BAB I
KETENTUAN UMUM**

Pasal 1

Dalam Peraturan Pemerintah ini yang dimaksudkan dengan :

1. Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.
2. Pemberi Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba.
3. Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau

menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba.

4. Menteri adalah menteri yang menyelenggarakan tugas pemerintahan di bidang perdagangan.

Pasal 2

Waralaba dapat diselenggarakan di seluruh wilayah Indonesia.

BAB II KRITERIA

Pasal 3

Waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. memiliki ciri khas usaha;
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
- f. Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar.

BAB III PERJANJIAN WARALABA

Pasal 4

- (1) Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.
- (2) Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Pasal 5

Perjanjian Waralaba memuat klausula paling sedikit :

- a. nama dan alamat para pihak;
- b. jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. kegiatan usaha;
- d. hak dan kewajiban para pihak;
- e. bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;

- f. wilayah usaha;
- g. jangka waktu perjanjian;
- h. tata cara pembayaran imbalan;
- i. kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- j. penyelesaian sengketa; dan
- k. tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Pasal 6

- (1) Perjanjian Waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi Penerima Waralaba untuk menunjuk Penerima Waralaba lain.
- (2) Penerima Waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha Waralaba.



BAB IV KEWAJIBAN PEMBERI WARALABA

Pasal 7

- (1) Pemberi Waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran.
- (2) Prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memuat paling sedikit mengenai :
 - a. data identitas Pemberi Waralaba;
 - b. legalitas usaha Pemberi Waralaba;
 - c. sejarah kegiatan usahanya;
 - d. struktur organisasi Pemberi Waralaba;
 - e. laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir;
 - f. jumlah tempat usaha;
 - g. daftar Penerima Waralaba; dan
 - h. hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

Pasal 8

Pemberi Waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada Penerima Waralaba secara berkesinambungan.

Pasal 9

- (1) Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh Pemberi Waralaba.

(2) Pemberi Waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai Penerima Waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.

BAB V PENDAFTARAN

Pasal 10

- (1) Pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran Waralaba sebelum membuat perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba.
- (2) Pendaftaran prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.

Pasal 11

- (1) Penerima Waralaba wajib mendaftarkan perjanjian Waralaba.
- (2) Pendaftaran perjanjian Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.

Pasal 12

- (1) Permohonan pendaftaran prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 diajukan dengan melampirkan dokumen :
 - a. fotokopi prospektus penawaran Waralaba; dan
 - b. fotokopi legalitas usaha.
- (2) Permohonan pendaftaran perjanjian Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 diajukan dengan melampirkan dokumen:
 - a. fotokopi legalitas usaha;
 - b. fotokopi perjanjian Waralaba;
 - c. fotokopi prospektus penawaran Waralaba; dan
 - d. fotokopi Kartu Tanda Penduduk pemilik/pengurus perusahaan.
- (3) Permohonan pendaftaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) diajukan kepada Menteri.
- (4) Menteri menerbitkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba apabila permohonan pendaftaran Waralaba telah memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2).
- (5) Surat Tanda Pendaftaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (4) berlaku untuk jangka waktu 5 (lima) tahun.
- (6) Dalam hal perjanjian Waralaba belum berakhir, Surat Tanda Pendaftaran Waralaba dapat diperpanjang untuk jangka waktu 5 (lima) tahun.
- (7) Proses permohonan dan penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba tidak dikenakan biaya.

Pasal 13

Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara pendaftaran Waralaba diatur dengan Peraturan Menteri.

BAB VI PEMBINAAN DAN PENGAWASAN

Pasal 14

- (1) Pemerintah dan Pemerintah Daerah melakukan pembinaan Waralaba.
(2) Pembinaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) antara lain berupa pemberian :
- a. pendidikan dan pelatihan Waralaba;
 - b. rekomendasi untuk memanfaatkan sarana perpasaran;
 - c. rekomendasi untuk mengikuti pameran Waralaba baik di dalam negeri dan luar negeri;
 - d. bantuan konsultasi melalui klinik bisnis;
 - e. penghargaan kepada Pemberi Waralaba lokal terbaik; dan/atau
 - f. bantuan perkuatan permodalan.

Pasal 15

- (1) Menteri melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Waralaba.
(2) Menteri dapat melakukan koordinasi dengan instansi terkait dalam melaksanakan pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).

BAB VII SANKSI

Pasal 16

- (1) Menteri, Gubernur, Bupati/Walikota sesuai kewenangannya masing-masing dapat mengenakan sanksi administratif bagi Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, Pasal 10, dan/atau Pasal 11.
(2) Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat berupa:
- a. peringatan tertulis;
 - b. denda; dan/atau
 - c. pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.

Pasal 17

- (1) Sanksi administratif berupa peringatan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (2) huruf a, dikenakan kepada Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, Pasal 10, dan Pasal 11.
- (2) Peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dalam tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal surat peringatan sebelumnya diterbitkan.

Pasal 18

- (1) Sanksi administratif berupa denda sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (2) huruf b, dikenakan kepada Pemberi Waralaba yang tidak melakukan pendaftaran prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 atau Penerima Waralaba yang tidak melakukan pendaftaran perjanjian Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga.
- (2) Denda sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dikenakan paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
- (3) Sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (2) huruf c, dikenakan kepada Pemberi Waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ketiga.

BAB VIII KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 19

- (1) Perjanjian Waralaba yang dibuat sebelum ditetapkan Peraturan Pemerintah ini harus didaftarkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 ayat (1).
- (2) Pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan paling lambat 1 (satu) tahun sejak tanggal berlakunya Peraturan Pemerintah ini.

BAB IX KETENTUAN PENUTUP

Pasal 20

Pada saat Peraturan Pemerintah ini mulai berlaku, Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun

1997 Nomor 49, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3690) dicabut dan dinyatakan tidak berlaku.

Pasal 21

Pada saat Peraturan Pemerintah ini berlaku, semua peraturan perundang-undangan yang merupakan peraturan pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1997 Nomor 49, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3690) dinyatakan masih tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan Peraturan Pemerintah ini.

Pasal 22

Peraturan Pemerintah ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan. Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Pemerintah ini dengan penempatannya dalam Lembaran Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 23 Juli 2007
PRESIDEN REPUBLIK INDONESIA,
ttd

DR. H. SUSILO BAMBANG YUDHOYONO

Diundangkan di Jakarta
pada tanggal 23 Juli 2007
MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA,
ttd

ANDI MATTALATTA

LEMBARAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2007 NOMOR 90
Salinan sesuai dengan aslinya
DEPUTI MENTERI SEKRETARIS NEGARA
BIDANG PERUNDANG-UNDANGAN,
MUHAMMAD SAPTA MURTI