**ANALISIS HUKUM SENGKETA PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE)**

Rustan1, Andi Tenri Sapada 1, ΩEga Aprilia2

1*Fakultas Hukum, Universitas Muslim Indonesia*

2*Mahasiswa Ilmu Hukum, Universitas Muslim Indonesia*

*egaapriliaaa122@gmail.com*

***Abstract****:*

*Humans as dynamic creatures, always experience development along with the passage of time. Especially in the era of globalization with its various products which have implications for the discovery of various information devices, it turns out to have a significant impact on the development of human behavior.*

*One of them is the transformation in the economic field, it can be seen with the number of people who start various businesses and even create a new business. In the era of globalization as it is today, people are encouraged to continue to innovate in producing a new creativity to meet various needs.*

*Various types of new businesses have emerged and are spreading throughout the world today, including Indonesia, which as one of the countries whose business development is quite rapid due to the increasing needs of society. The new business offered is Franchise (Franchise). The fundamental principle of seeking sustenance in the economic field is to carry out buying and selling and it is forbidden to do usury. Prophet Muhammad SAW began to walk his life since he traded.*

***Keywords****: Franchise Dispute Legal Analysis*

***Abstrak****:*

*Manusia sebagai makhluk dinamis, selalu mengalami perkembangan seiring dengan perjalanan waktu. Terlebih di era globalisasi dengan berbagai produknya yang berimplikasi pada penemuan berbagai perangkat informasi, ternyata membawa dampak cukup signifikan terhadap perkembangan perilaku manusia.*

*Salah satunya ialah transformasi dalam bidang ekonomi,dapat dilihat bersama banyaknya masyarakat yang memulai berbagai bisnis bahkan menciptakan suatu bisnis yang baru. Pada zaman globalisasi seperti sekarang ini, masyarakat dipacu untuk terus berinovasi dalam menghasilkan suatu kreatifitas baru guna memenuhi berbagai kebutuhan.*

*Berbagai jenis bisnis baru telah muncul dan menyebar keseluruh penjuru dunia saat ini, termasuk Indonesia yang sebagai salah satu Negara yang perkembangan bisnisnya cukup pesat dikarenakan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat. Bisnis baru yang ditawarkan yaitu Waralaba (Franchise). Prinsip fundamental mencari rezeki dalam bidang ekonomi adalah menjalankan jual-beli dan haram melakukan riba. Nabi Muhammad SAW mulai menapaki hidupnya sejak beliau berdagang.*

***Kata Kunci:*** *Analisi Hukum Sengketa Waralaba*

| Submit : hh-bb-tttt | Accept : hh-bb-tttt |
| --- | --- |
| Doi:http://~ |

**PENDAHULUAN**

Pada masa ini jenis usaha yang dijalankan manusia berkembang dan bermacam-macam, seperti franchise. Waralaba (franchise) sendiri adalah sebuah format usaha baru yang saat ini sedang menjamur di Indonesia. Fenomena ini dapat kita buktikan dengan semakin banyaknya usaha-usaha waralaba di Indonesia baik yang merupakan waralaba asing seperti KFC, Mc Donald ataupun waralaba lokal seperti Indomaret Klenger Burger dan merek waralaba lainnya. Perkembangan ini sepatutnya memberi nilai positif bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia kerena dapat menghasilkan devisa bagi negara.

Waralaba (Franchise) diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit Singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya gagal, namun dialah pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba (franchise) ini di Amerika Serikat. Kegagalan tersebut menginspirasi pengusaha lain untuk mencoba metode yang sama dan terbukti sukses, seperti John S Pemberton, pendiri Coca Cola. Teknik atau metode bisnis tersebut telah menjamur diberbagai negara seperti Inggris dan di negara-negara maju lainnya

Pada Penjelasan Umum Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dinyatakan bahwa dalam rangka peningkatan pembinaan usaha dengan waralaba, maka pemerintah memandang perlu mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha pemberi waralaba baik dari luar dan dalam negeri guna menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara maksimal. Disamping itu, pemerintah dapat memantau dan mnenyusun data terkait waralaba sehingga sebelum membuat perjanjian waralaba, para pemberi dan penerima waralaba harus menyampaikan prospektus penawaran waralaba kepada pemerintah. Disisi lain, apabila telah terjadi kesepakatan perjanjian, penerima waralaba harus menyampaikan perjanjian ke pemerintah.

Sebagaimana dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dinyatakan bahwa: Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian Waralaba.

 Pengertian franchise atau dikenal waralaba dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tersebut Nampak jelas bahwa franchise dilaksanakan berdasarkan sebuah kontrak waralaba. Kontrak atau yang dalam Burgerlijk Wetbook yang diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia sebagai Kitab Undang Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Dan di dalam sebuah kontrak franchise ada hak dan kewajiban yang melekat pada masing-masing pihak.

Bisnis sinergi seperti ini memang dianggap menguntungkan. Jaringan pemasaran dan omset dapat berkembang lebih cepat sehingga memperoleh kepercayaan yang luas dari masyarakat terhadap citra bisnis waralabanya tanpa harus mengeluarkan modal sendiri. Pewaralaba juga akan mendapat keuntungan berupa management fee dan royalty fee

Konsep franchise berkembang karena di satu sisi ada pengusaha yang sudah berhasil dalam menjalankan bisnisnya, tetapi kekurangan modal untuk mengembangkan usaha lebih besar lagi. Dan di sisi lain ada pihak yang memiliki modal, tetapi belum/tidak memiliki pengalaman atau keahlian dalam berbisnis di bidang tersebut

Dikarenakan adanya kepentingan antara kedua belah pihak yang terlibat dalam bisnis waralaba inilah maka terjadilah suatu bentuk kerjasama bisnis. Bentuk kerjasama yang melibatkan antara pengusaha yang kekurangan modal dengan pihak yang ingin membuka usaha dengan tidak/belum memiliki pengalaman atau keahlian berbisnis. Kedua pihak ini melakukan kesepakatan yang biasanya disahkan dalam sebuah kontrak atau perjanjian bisnis. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbal balik karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu.

Waralaba (franchise) yang dilakukan oleh para pihak tentunya menggunakan perjanjian. Pada dasarnya perjanjian bersifat konsensual, namun demikian ada perjanjian-perjanjian tertentu yang mewajibkan dilakukan suatu tindakan yang lebih dari hanya sekadar kesepakatan, sebelum pada akhirnya perjanjian tersebut dianggap sah

Konsep waralaba (franchise) ini mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha waralaba melalui tata cara, proses serta suatu code of conduct dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba. Format bisnis waralaba ini terdiri atas konsep bisnis yang menyeluruh, sebuah proses permulaan dan pelatihan mengenai seluruh aspek pengelolaan bisnis sesuai dengan konsep franchise dan proses bantuan yang terus menerus.

Berdasarkan studi di berbagai jurnal terdahulu yang telah melakukan penelitian, terlihat bahwa posisi franchisee cenderung lemah dalam perjanjian, seperti yang terjadi dalam perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava dimana franchisor dapat membuat klausula yang mementingkan kepentingannya

Hal serupa juga terjadi pada franchise Soklat Banget, dalam kenyataannya perjanjian waralaba terkait minuman ini masih banyak oknum yang menyepelekan dan berbuat yang tidak sesuai dalam isi perjanjian waralaba, sehingga menimbulkan dampak buruk bagi salah satu pihak.

Pada karya ilmiah ini penulis mengangkat masalah tentang bagaimana pengaturan mengenai kegiatan usaha waralaba dan bagaimana pertimbangan hukum hakim dalam sengketa antara pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee) dalam putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan Nomor: 612 /Pdt.G./2017/PN Jkt.Sel?

Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis tentang pengaturan hukum mengenai kegiatan usaha waralaba di Indonesia dan untuk mengetahui serta menganalisis tentang pertimbangan hukum hakim dalam sengketa antara pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee) dalam Putusan. manfaat dari karya ilmiah ini adalah sebagai upaya pengembangan wawasan pemahaman terhadap ilmu hukum, khususnya pada aspek keperdataan dan sebagai referensi terhadap penelitian selanjutnya dalam menyusun karya tulis ilmiah yang lebih mendalam sehubungan dengan perjanjian waralaba *(franchise) .*

**METODE**

Tipe dari penelitian ini adalah yuridis normatif, yang mana dimaksudkan dalam penelitian ini diharapkan diperoleh gambaran secara rinci dan sistematis tentang hukum di Indonesia terkait bisnis waralaba (franchise). Analisis dimaksudkan berdasarkan gambaran, fakta yang diperoleh akan dilakukan analisis secara cermat untuk menjawab permasalahan. Mengingat bahwa penelitiaan ini menggunakan jenis penelitian hukum dengan metode pendekatan yuridis normatif, yang menekanakan kepada sumber-sumber bahan sekunder, dengan pendekatan hukum perundang-undangan, pendekatan perbandingan hukum, dan pendekatan sejarah.

**HASIL**

**A. Pengaturan Hukum Mengenai Kegiatan Usaha Waralaba di Indonesia**

 Konsep waralaba atau franchise muncul sejak 200 tahun sebelum Masehi. Saat itu, seorang pengusaha Cina memperkenalkan konsep rangkaian toko untuk mendistribusikan produk makanan dengan merek tertentu. Kemudian, di Prancis pada tahun 1200-an, penguasa negara dan penguasa gereja mendelegasikan kekuasaan mereka kepada para pedagang dan ahli petukangan melalui apa yang dinamakan “diartes de franchise”, yaitu hak untuk menggunakan atau mengolah hutan yang berada di bawah kekuasaan negara atau gereja. Sebagai imbalannya, penguasa negara atau penguasa gereja menuntut jasa tertentu atau uang. Pemberian hak tersebut diberikan juga kepada para pedagang dan ahli pertukangan untuk penyelenggaraan pasar dan pameran, dengan imbalan sejumlah uang. Namun, sebenarnya waralaba dengan pengertian yang kita kenal saat ini berasal dari Amerika Serikat[[1]](#footnote-0)

Saat itu, franchise dikenal sebagai keseluruhan aktivitas bisnis yang ditujukan untuk membangun jalan dan pembuatan bir. Pada intinya, raja memberikan hak untuk monopoli kepada seseorang dalam melaksanakan aktivitas bisnis tertentu. Di Jerman, konsep franchise berkembang pada sekitar tahun 1840- an. Saat itu, telah mulai diberikan hak khusus untuk menjual minuman. Hal ini merupakan konsep awal dari frachising yang kita kenal sekarang[[2]](#footnote-1)

Terkait perkembangannya di Indonesia, praktik bisnis waralaba mulai dikenal sekitar tahun 1970 ditandai dengan masuknya Kentucky Fried Chicken (KFC), Ice Cream Swensen, Shakey Pizza, yang kemudian disusul dengan Burger King dan Seven Eleven. Namun diluar itu, sesungguhnya Indonesia telah mengenal konsep waralaba sebagaimana yang diterapkan dalam penyebaran toko sepatu Bata atau SPBU.[[3]](#footnote-2) Menurut Amir Karamoy, pelopor waralaba di Indonesia adalah Pertamina. Walaupun Pertamina tidak pernah menyatakan secara tegas bahwa perusahaannya menjalankan sistem waralaba, usaha yang dijalankan oleh Pertamina dengan mengoperasikan unit-unit pompa bensin telah memenuhi kriteria sebagai suatu usaha waralaba.[[4]](#footnote-3) Pada mulanya, istilah franchise tidak dikenal dalam kepustakaan hukum Indonesia. Hal ini dapat dimaklumi karena memang lembaga franchise sejak awal tidak terdapat dalam budaya atau tradisi bisnis masyarakat Indonesia. Jika saat ini franchise ini kemudian masuk dalam tatanan budaya (termasuk juga tatanan hukum) masyarakat Indonesia, itu lebih dikarenakan sebagai pengaruh globalisasi dalam berbagai bidang.[[5]](#footnote-4)

Istilah franchise ini selanjutnya menjadi istilah yang akrab dengan masyarakat, khususnya masyarakat bisnis Indonesia dan menarik perhatian banyak pihak untuk mendalaminya. Kemudian, istilah franchise coba di Indonesia-kan dengan istilah “waralaba” yang diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata “wara” (lebih atau istimewa) dan “laba” (untung) sehingga waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa[[6]](#footnote-5)

Waralaba, sebagaimana halnya lisensi, adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan kewenangan khusus kepada pihak penerima waralaba. Dikatakan khusus karena perjanjian waralaba menurut konsep hukum perdata merupakan perjanjian yang khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Perjanjian waralaba diterima dan diakui sebagai sebuah perjanjian berdasarkan asas kebebasan berkontrak sebagaimana tertuang dalam ketentuan Pasal 1338 KUHPerdata. Pasal 1338 kuhperdata menyatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah oleh para pihak berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Perjanjian yang dibuat, dinyatakan sah jika memenuhi ketentuan Pasal 1320 KUHPerdata tentang syarat-syarat sahnya perjanjian.[[7]](#footnote-6)

Adapun syarat-syarat sahnya suatu perjanjian berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdata adalah:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya (adanya kesepakatan para pihak yang membuat perjanjian).

2. Kecakapan (para pihak harus cakap atau mampu bertindak menurut hukum).

3. Suatu hal tertentu (adanya obyek yang diperjanjikan).

4. Suatu sebab yang halal (tidak bertentangan dengan hukum, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan).

Umunya, dalam setiap kontrak Waralaba meliputi berbagai ketentuan diantaranya:

1. Pemberi waralaba setuju untuk memberikan suatu wilayah penjualan yang beridiri sendiri kepada penerima waralaba, menyediakan suatu jumlah tertentu dari latihan dan bantuan manajemen, memberikan barang-barang dagangan kepada penerima waralaba dengan harga yang bersaing, memberikan nasihat kepada penerima waralaba tentang lokasi perusahaan dan desain dari bangunan serta memberikan bantuan finansial tertentu atau nasihat financial kepada penerima waralaba.

2. Penerima Waralaba setuju untuk menyelengarakan perusahaan sesuai dengan peraturan-peraturan yang diajukan oleh pemberi waralaba, menginvestasikan suatu jumlah minimum tertentu dalam perusahaan, membayar kepada pemberi waralaba suatu jumlah tertentu (biasanya sebagai suatu honorarium dalam perusahaan yang tetap), membangun atau bila tidak, menyediakan suatu fasilitas perusahaan seperti yang disetujui oleh pemberi waralaba, membeli persediaan dan material standar lainnya dari pemberi waralaba atau dari leveransir yang telah disetujui.

Secara Yuridis Normatif, Pemerintah Indonesia pada tahun 1997, untuk pertama kalinya mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba, yang diikuti dengan dikeluarkannya Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Dalam peraturan perundang-undangan tersebut ditegaskan bahwa waralaba adalah perikatan di mana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Karena adanya dinamika perkembangan usaha waralaba kemudian pemerintah mengeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba untuk menggantikan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997.

Dalam rangka mengembangkan usaha waralaba di Indonesia untuk lebih maju lagi, maka dikeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/M- DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba. Selain itu terdapat pula Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/-PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba; Permendag Nomor 68/M-DAG/PER/10/2012 tentang Waralaba untuk Jenis Usaha Toko Modern; Permendag No. 07/M-DAG/PER/2/2013 tentang Pengembangan Kemitraan dalam Waralaba untuk jenis usaha Makanan dan Minuman.

Pelaksanaan Perjanjian Waralaba dimuat dalam peraturan pemerintah diatas, seperti ketentuan mengenai klausala pada Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 bahwa:

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.

Lebih lanjut dalam Pasal 5 PP No.42 Tahun 2007 memuat mengenai ketentuan perjanjian waralaba paling sedikit memuat:

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) Tara cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Selain tataran peraturan teknis di atas, bisnis waralaba juga berhubungan dengan Hak Milik Intelektual. Yang dimaksud dengan hak milik intelektual (lntelectual Property Right) juga disebut hak milik immaterial adalah: hak milik yang tercipta berdasarkan atau hadir dari karya, kreasi, daya fikir atau inteletualita seseorang, dengan perkataan lain hak atas kekayaan yang timbul atau lahir dari intelektualita seseorang. Waralaba merupakan konsep bisnis yang berkaitan dengan hak paten, hak merek, hak cipta, dan desain produk industri. Dengan adanya perjanjian waralaba mengakibatkan adanya pemberian hak untuk menggunakan sistem waralaba yang bersangkutan.[[8]](#footnote-7)

**B. Pertimbangan Hukum Hakim dalam Sengketa antara Pemberi Waralaba (Franchisor) dan Penerima Waralaba (Franchisee) dalam Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan Nomor: 612/Pdt.G./2017/PN.Jkt.Sel**

Waralaba sebagai suatu format bisnis yang dituangkan dalam perjanjian antara franchisor sebagai pemilik dari hak intelektual, brand, logo, dan sistem operasi dengan franchisee sebagai penerima, mewajibkan royalty fee dibayarkan oleh franchisee kepada franchisor sesuai dengan yang diperjanjikan. Biasanya franchisor menghitung nilai royalty fee dari omset yang dicapai bisnis franchisee-nya. Besarnya kisaran antara 1%-5% dari omset per bulan[[9]](#footnote-8) Royalty merupakan jumlah uang yang dibayarkan secara periodik oleh franchisee kepada franchisor sebagai imbalan dari pemakaian hak waralaba olehnya. Besarnya antara 1% sampai dengan 15% dari omset per bulan Kewajiban pembayaran tersebut ditetapkan berdasarkan perjanjian yang telah disepakati bersama. Dengan pemberian royalty berarti terdapat pemberian lisensi dimana merupakan serangkaian tindakan bagi mereka yang berwenang dalam bentuk perizinan. Membayar royalty fee merupakan salah satu kewajiban karena telah menggunakan merek dagang milik franchisor. Dalam praktiknya seringkali terjadi beberapa permasalahan, seperti adanya wanprestasi.

Secara definisi, wanprestasi adalah tidak dilaksanakannya prestasi atau kewajiban sebagaimana seharusnya yang telah dibebankan kepada para pihak yang terlibat dalam kontrak, yang merupakan pembelokan pelaksanaan kontrak, sehingga menimbulkan kerugian yang disebakan oleh kesalahan dari satu pihak atau para pihak.[[10]](#footnote-9) Menurut Subekti dalam Djaja S. Meliala Wanprestasi, artinya tidak memenuhi kewajiban sebagaimana ditetapkan dalam perikatan atau perjanjian[[11]](#footnote-10) Hal tersebut tertuang dalam ketentuan pasal 1239 – 1242 KUHperdata.

Menurut Subekti, wanprestasi dapat digolongkan menjadi 4 macam yakni[[12]](#footnote-11):

**PEMBAHASAN**

**1.Sengketa antara Franchisor dengan Franchisee**

Sengketa yang terjadi antara penggugat dengan tergugat dalam Perkara No.612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel, yakni penggugat (franchisor) merupakan sebuah perseroan yang bergerak di bidang usaha jasa salon dengan menggunakan merek dagang MySalon yang telah terdaftar. Sedangkan tergugat (franchisee) adalah pihak yang tertarik untuk membuka usaha salon dengan menggunakan merk dagang MySalon milik penggugat. Keduanya sepakat untuk menjalin kerjasama satu sama lain dengan pola waralaba.

Berdasarkan perjanjian kerjasama antara keduanya, terdapat kewajiban dari tergugat sebagai penerima waralaba MySalon untuk melakukan pembayaran franchisee fee dan royalty fee. Namun, sayangnya hingga saat dilayangkannya gugatan tersebut yakni tanggal 12 September 2017 tergugat tidak lagi membayar kewajiban tersebut dari bulan Juni 2016 untuk outlet Jabeka sejumlah Rp 2.000.000,- (dua juta rupiah) untuk setiap bulannya dan untuk outlet MySalin Galaxy sejak bulan Januari 2017 sejumlah Rp.43.133.912 (..........)ditambah dengan pembayaran BPJS Tenaga Kerja, denda dll dengan total Rp. 80.073.551.- (......). Padahal penggugat telah melaksanakan seluruh kewajibannya berdasarkan perjanjian kerjasama waralaba sehingga outlet MySalon milik tergugat dapat dibuka dan berjalan sebagaimana mestinya. Dengan demikian penggugat sebagai franchisor menganggap pihak penerima waralaba (franchisee) telah lalai atau melakukan perbuatan ingkar janji (wanprestasi).

Sehingga terkait posisi wanpretasi di atas, pengunggat mohon kepada Majelis hakim pemeriksa perkara agar memerintahkan kepada tergugat untuk tidak lagi menggunakan merek atau nama dagang MySalon pada kedua outlet tergugat. Penggugat memohon agar segala gugatannya diterima dan dikabulkan oleh majelis hakim.

Terkait gugatan tersebut, tergugat menjawab gugatan penggugat dengan menyatakan penolakan dengan tegas terkait dalil-dalil gugatan oleh penggugat, tergugat menegaskan bahwa kewajibannya dalam membayar royalty fee tidak terlaksana diakibatkan tidak di supportnya tenaga kerja yang merupakan kewajiban dari penggugat. Tergugat pun telah melakukan berbagai upaya untuk membangun komunikasi terkait supply tenaga kerja tetapi permintaan tersebut tidak dapat dipenuhi oleh penggugat yang pada akhirnya mengakibatkan outlet MySalon yang dijalankan oleh tergugat tidak beroperasi dan ditutup sejak bulan Juni 2016.

**2. Analisis Pertimbangan Hukum Hakim**

Dalam amar putusannya Majelis Hakim dalam perkaranya memutuskan menolak tuntutan provisi penggugat untuk seluruhnya melalui Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt.Sel dengan pertimbangan bahwa penggugat telah melakukan wanprestasi terlebih dahulu dengan tidak memenuhi kewajibannya dalam ketentuan untuk segera menyediakan 8 tenaga kerja di outlet Jababeka dan outlet galaxy kekurangan 5 orang tenaga kerja, sehingga hal tersebut berimplikasi pada tidak maksimalnya pengoperasian dari kedua outlet MySalon sehingga pemasukan pun tidak ada sehingga tergugat mengalami kerugian sebesar Rp. 93.500.000 untuk outlet Jababeka dan Rp. 211.200.000 untuk outlet Galaxy. Oleh karena terkait tuntutan penggugat, tergugat menyatakan seharusnya ditolak.

Sehubungan dengan hal tersebut majelis hakim dalam pertimbangannya menyatakan bahwa Penguggat-lah yang terlebih dahulu melakukan wanprestasi, dengan pertimbangan hakim terhadap penggugat yang melakukan wanprestasi terlebih dahulu tidak dapat menuntut pihak lain ataupun tergugat melakukan wanprestasi. Sehingga dalam pokok perkara, dinyatakan gugatan penggugat tidak dapat diterima untuk seluruhnya.

Dapat ditelaah bersama dalam kasus ini franchisor sebagai penggugat menggugat franchisee karena telah melakukan wanprestasi atas perjanjian yang telah disepakati bersama sebelumnya. franchisee sejak Juni 2016 tidak lagi membayar kewajiban royalty fee atas dua outletnya sebagaimana yang diatur dalam Perjanjian Lisensi dan Perjanjian Kerjasama Waralaba tertangal 18 Juni 2015 dan 25 April 2015. Permasalahan-permasalahan yang mulai timbul terkait kerjasama waralaba dan kerjasama lisensi antara Penggugat dengan Tergugat untuk outlet MYSalon Jababeka adalah dimulai sejak awal Januari 2016 dimana ada saat itu Direktur Penggugat yang bernama Thomas Lie, sedang menghadapi permasalahan hukum, sehingga dikarenakan hal tersebut, Tergugat mulai tidak lagi membayar kewajiban royalty fee sebagaimana diatur dalam Pasal 4 Perjanjian Lisensi tertanggal 25 April 2015 jo. Pasal 13 Perjanjian Kerjasama Waralaba tertangal 25 April 2015 terhitung sejak bulan Juni 2016.

Dalam pertimbangannya, Majelis Hakimmenyatakan bahwa Penggugat yang telah wanprestasi terlebih dahulu, tidak dapat menuntut pihak lain/tergugat, melakukan wanprestasi. Dalam kasus ini, pihak penggugat/franchisor telah terlebih dahulu melakukan wanprestasi dalam hal ini tidak menyediakan karyawan untuk outlet MY Salon yang ada. Wanprestasi pihak penggugat/franchisor yang telah terlebih dahulu dilakukan tersebut menyebabkan Outlet MY Salon milik Tergugat tidak dapat beroperasi secara maksimal dan menyebabkan Tergugat tidak mendapat keuntungan dan segera membayar Royalty fee yang menjadi kewajibannya.

Selain itu dalam amar putusan tersebut majelis hakim telah mengabulkan gugatan rekonvensi yang diajukan oleh penggugat dalam rekonvensi/tergugat konvensi (franchisee), hal ini adalah pertimbangan hukum yang sesuai dengan kepatutan dan keadilan menurut penulis, oleh karena yang mengakibatkan terjadinya kerugian yang timbul dalam perjanjian waralaba ini adalah tergugat rekonvensi/penggugat konvensi (franchisor) yang tidak melaksanakan kewajiban (prestasinya) dengan baik.

Tenaga kerja yang tidak pernah disiapkan oleh franchisor kepada franchisee adalah bentuk ketidak seriusan pemberi waralaba untuk mewujudkan isi perjanjian yang dapat saling m,emberikan keuntungan. Namun dalam kenyataannya perbuatan pemberi waralaba yang sama sekali tidak menunjukkan itikad baik untuk merealisasikan berbagai klausula dalam perjanjian yang sudah disepakati.

**3. Amar Putusan Hakim dalam Perkara No.612/Pdt.G/2017/ PN.Jkt.Sel.**

Berdasarkan amar putusan Majelis Hakim mengadili untuk Menolak tuntutan Provisi untuk seluruhnya dan menyatakan gugatan penggungat tidak dapat diterima untuk seluruhnya. Tuntutan provisi adalah tuntutan yang mendahului tuntutan pokok perkara yang sifatnya sangat mendesak untuk diadakan tindakan-tindakan sementara oleh hakim, yang tidak boleh menyangkut pokok perkara dengan tujuan untuk menghindari adanya kerugian yang lebih besar yang akan diderita oleh salah satu pihak apabila tidak dilakukan tindakan sementara tersebut; Dengan demikian memperhatikan tuntutan provisi dari Penggugat, adalah sudah menyangkut pokok perkara, oleh karenanya tuntutan provisi tersebut harus ditolak;

Dimana dalam tuntutan provisi sebagaimana disebut bahwa :

Memerintahkan kepada Tergugat untuk tidak lagi menggunakan nama/merek dagang MYSalon pada usaha salon milik Tergugat baik yang berlokasi di komplek ruko Simprug Plaza Blok A3/12 Jalan simprug Raya, Jababeka Kelurahan Kertajaya, Kecamatan cikarang timur, Kabupaten bekasi, Jawa Barat maupun yang berlokasi di Komplek Ruko Taman Galaxi Indah, Blok A Nomor 09, Kota Bekasi, sampai pada putusan atas perkara ini mempunyai kekuatan hukum tetap;

Sedangkan dalam rekonvensi, majelis hakim mengabulkan gugatan penggugat dalam Rekonvensi untuk Sebagian dengan menyatakan:

1. Tergugat Rekonvensi telah melakukan wanprestasi;

2. Menyatakan perjanjian waralaba dan perjanjian lisensi tanggal 25 April 2015 berakhir dengan segala akibat hukumnya;

3. Menyatakan perjanjian waralaba dan perjanjian lisensi tanggal 18Juni 2015 berakhir dengan segala akibat hukumnya;

4. Menghukum Tergugat Rekonvensi untuk membayar kerugian materiil kepada Penggugat Rekonvensi sebagai berikut: Biaya Franchise fee Outlet Mysalon Jababeka sebesar Rp77.000.000,- (tujuh puluh tujuh juta rupiah);

- Biaya franchise fee Outlet Mysalon Galaxi sebesar Rp61.600.000,-(enam puluh satu juta enam ratus ribu rupiah)

5. Menolak gugatan Penggugat Rekonvensi untuk selain dan selebihnya;

4. Analisis Hukum Penulis Mengenai Pertimbangan Hukum Hakim

Setelah memperhatikan dengan seksama isi Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan Nomor: 612/Pdt.G/2017/ PN.Jkt.Sel, penulis sependapat dengan putusan Majelis Hakim terkait amar putusan untuk menolak tuntutan penggugat kepada tergugat, melihat kronologis peristiwa yang terjadi adalah menjadi hal yang tidak dapat dinafikan bahwa pihak penggugat ternyata terlebih dahulu melakukan wanprestasi dengan tidak menyediakan karyawan kepada franchisee MySalon sebagaimana yang tertera dalam klausula perjanjian yang diadakan antara keduanya, bahwa pihak franchisor dalam hal ini penggugat memiliki kewajiban untuk menyediakan tenaga ahli dan franchisee tidak diperkenankan untuk merekrut karyawan selain yang disiapkan penggugat. Sehingga, sejak saat itu MySalon tidak dapat beroperasi sebagaimana mestinya dan mengakibatkan tidak adanya pemasukan sehingga menghambat pembayaran royalty fee.

Bersandar pada prinsip exceptio non adimpleti contractus yang diatur dalam Pasal 1478 KUH Perdata yang menyatakan bahwa penjual tidak diwajibkan menyerahkan barangnya, jika pembeli belum membayar harganya, sedangkan penjual tidak telah mengizinkan penundaan pembayaran padanya. Bertalian dengan hal ini dapat dimaknai bahwa salah satu pihak diperbolehkan untuk tidak melaksanakan kewajibannya dengan ketentuan pihak yang lain tidak melaksanakan kewajibannya terlebih dahulu sesuai kesepakatan bersama.

Penulis melihat bahwa dalam perkara ini penggugat telah kehilangan haknya untuk menggugat wanprestasi pihak tergugat, sebab penggugat telah melakukan wanprestasi terlebih dahulu yaitu tidak menyediakan karyawan terhadap franchisee MySalon. Penggugat yang telah wanprestasi terlebih dahulu, tidak dapat menuntut pihak lain/tergugat telah melakukan wanprestasi. Oleh karenanya, gugatan penggugat pada Pengadilan Negeri Jakarta Selatan tidak dapat diterima oleh majelis hakim. Perbedaan kepentingan dalam suatu bisnis memang kadang kala menimbulkan sengketa. Maka dari itu perlu dilihat kembali mengenai hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba sehingga dikemudian hari tidak menimbulkan beberapa masalah, diantaranya:

1. Kewajiban Pemberi Waralaba

a. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen atau penataan, cara penjualan, atau cara distribusi merupakan karakter khusus yang menjadi objek waralaba

b. Memberikan bantuan kepada penerima waralaba berupa pembinaan, pelatihan kepada penerima waralaba.

2. Hak Pemberi Waralaba

a. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba

b. Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba

c. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba

d. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang diwaralabakan.

e. Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis, dan jumlah yang dianggap layak olehnya Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waaralaba.

3. Kewajiban Penerima Waralaba

a. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba guna melaksanakan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

b. Memberikan keleluasaan kepada pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala, maupun secara tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik

c. Memberikan laporan secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba

d. Membeli barang modal tertentu maupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba

e. Menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba

f. Melakukan pendaftaran waralaba

g. Melakukan pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama

h. Jika terjadi pengakhiran waralaba, maka wajib mengembalikan seluruh data, informasi, maupun, keterangan yang diperolehnya.

4. Hak Penerima Waralaba

a. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik yang menjadi objek waralaba yang diperlukan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.

b. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan atau penggunaan hak atas kekayaan intelektual serta.

c. Penemuan atau ciri khas usaha, misalnya sistem manajemen dan cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Kewajiban dan hak-hak franchisor dan franshisee seharusnya menjadi wujud dalam impelementasi kegiatan usaha waralaba. Kewajiban franchisor yang sangat urgen adalah menyediakan tenaga kerja profesional dan terlatih sehingga pelanggan memperoleh layanan yang memuaskan dan memberikan keseragaman setiap layanan dari kegiatan usaha yang dimiliki franchisor termasuk yang diberikan tergugat (franchisee).

**KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan

1. Pengaturan hukum mengenai kegiatan usaha waralaba di Indonesia diatur dalam peraturan perundang-undangan yakni Peraturan Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Namun dari segi bentuk perjanjian yang dibuat, tunduk pada ketentuan Buku III KUHPerdata tentang Perikatan mengenai perjanjian dan merujuk kepada asas-asas perjanjian pada umumnya.

2. Amar Putusan Pengadilan Negeri Jakarta Selatan Nomor 612/Pdt.G/2017/PN.Jkt. Sel menyatakan menolak tuntutan provisi Penggugat untuk seluruhnya, dalam amar putusan hakim adalah sesuai dengan keadilan karena tidak layak dikabulkan tuntutan provisi jika penggugat sendiri yang wanprestasi. Begitu pula dalam pokok perkara hakim menyatakan gugatan penggugat tidak dapat diterima seluruhnya adalah sudah tepat mengingat bahwa pihak penggugat telah melakukan wanprestasi terlebih dahulu dengan tidak memenuhi prestasinya untuk menyediakan karyawan yang dibutuhkan tergugat sehingga berdampak pada kerugian yang dialami oleh franchisee My Salon. Dengan demikian pihak yang melakukan wanprestasi terlebih dahulu tidak dapat menuntut wanprestasi kepada pihak tergugat. Pertimbangan hukum yang mengabulkan gugatan rekonvensi franchisee (penerima waralaba) adalah sudah tepat, sebab sengketa yang timbul diakibatkan perbuatan pemberi waralaba (franchisor) yang tidak melaksanakan prestasinya.

B. Saran

1. Pemerintah dan Dewan Perwakilan Rakyat seharusnya menyusun dan mengesahkan undang-undang terkait waralaba, mengingat hingga saat ini bisnis waralaba (franchise) begitu menjamur dan cukup mendongkrak perekonomian dan membuka peluang usaha kepada UMKM sehingga hadirnya kepastian hukum dalam bisnis waralaba.

2. Para pihak yang mengikatkan dirinya pada perjanjian waralaba seharusnya konsisten untuk melaksanakan prestasi masing-masing yang dimuat dalam perjanjian yang mengatur hubungan hukum dalam kegiatan usaha waralaba, sehingga tidak berpotensi menimbulkan sengketa (dispute).

**UNGKAPAN TERIMAKASIH**

Ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung kepada penulis, namu demikian penulis juga menyadari bahwa penulisan karya ilmiah ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu segala bentuk kritik dan saran yang ada akan penulis jadikan pelajaran dikemudian hari untuk membuat karya ilmiah yang lebih baik nantinya.

**REFERENSI**

Adrian Sutedi. 2008. Hukum Waralaba. Jakarta: Galia Indonesia. Hal. 1

Amir Karamoy, J.B Bikololong dan Ponco Sulistiyo. 1996. Sukses Usaha Lewat Waralaba (Tanya Jawab Berbagai Aspek Waralaba). Jakarta: PT. Jurnalindo Aksara Grafika. Hal. 15

Aspek Hukum Perjanjian Waralaba di Indonesia. https://klikakupailit.wordpress.com/2011/06/23/waralaba /. Diakses pada 28 Maret 2021

Djaja S. Meliala. 2012. Hukum Perdata dalam Perspektif BW. Bandung : Nuansa Aulia. Hal. 175

Fitrotin Jamilah. 2014. Strategi Penyelesaian Bisnis. Yogyakarta: Pustaka Yustisia. Hal. 3

Gemala Dewi, dkk. 2005. Hukum Perikatan Islam di Indonesia, Jakarta, Kencana. Hal. 173-174

Gunawan Widjaja, 2003 Waralaba, Jakarta, PT RajaGrafindo Persada. Hal. 77

Johannes Ibrahim dan Lindawaty Sewu. 2004. Hukum Bisnis dalam Persepsi Manusia Modern. Bandung. Refika Aditama. Hal. 121-122

Lukman Hakim. 2008. Info Lengkap Waralaba. Yogyakarta : Media Pressindo

Melsya Ayu. 2020. Tanggung Jawab Hukum Antara Franchisee dengan Franchisor dalam Jual Beli Waralaba pada Outlet Minuman Soklat Banget, Universitas Muhammadiah Surakarta : Surakarta. Hal. 3

Muhammad Syaifuddin. 2012. Hukum Kontrak:Memahami Hukum kontrak dalam Perspektif Filsafat, Teori Dogmatik, dan Praktik Hukum. Bandung : Mandar Maju. Hal 338

 O.K Saidin. 2004. Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual. Jakarta: Raja Grafindo Persada. Hal. 513

Peran Siti Najma, 2007, Bisnis Syariah dari Nol, Jakarta, Hikmah. Hal. 176

Ricardo Simanjuntak. 2006. Teknik Percangan Kontrak Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia

Santi Ria Swasti, 2010, Tinjauan Yuridis Perlindungan Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava), Universitas Diponegoro : Semarang. Hal. 17

Sonny Sumarsono, 2009, Manajemen Bisnis Waralaba, Yogyakarta, Cet I : Graha Ilmu. Hal.2-3

Wan Sadjaruddin. 1985. Beberapa Sendi Tentang Hukum Perikatan. Medan: USU Press Medan. Hal. 50

1. Adrian Sutedi. 2008. Hukum Waralaba. Jakarta: Galia Indonesia. Hal. 1 [↑](#footnote-ref-0)
2. Johannes Ibrahim dan Lindawaty Sewu. 2004. Hukum Bisnis dalam Persepsi Manusia Modern. Bandung. Refika Aditama. Hal. 121-122 [↑](#footnote-ref-1)
3. Lukman Hakim. 2008. Info Lengkap Waralaba. Yogyakarta : Media Pressindo [↑](#footnote-ref-2)
4. Amir Karamoy, J.B Bikololong dan Ponco Sulistiyo. 1996. Sukses Usaha Lewat Waralaba (Tanya Jawab Berbagai Aspek Waralaba). Jakarta: PT. Jurnalindo Aksara Grafika. Hal. 15 [↑](#footnote-ref-3)
5. O.K Saidin. 2004. Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual. Jakarta: Raja Grafindo Persada. Hal. 513 [↑](#footnote-ref-4)
6. Fitrotin Jamilah. 2014. Strategi Penyelesaian Bisnis. Yogyakarta: Pustaka Yustisia. Hal. 3 [↑](#footnote-ref-5)
7. Aspek Hukum Perjanjian Waralaba di Indonesia. https://klikakupailit.wordpress.com/2011/06/23/waralaba /. Diakses pada 28 Maret 2021 [↑](#footnote-ref-6)
8. Wan Sadjaruddin. 1985. Beberapa Sendi Tentang Hukum Perikatan. Medan: USU Press Medan. Hal. 50 [↑](#footnote-ref-7)
9. ibid [↑](#footnote-ref-8)
10. Muhammad Syaifuddin. 2012. Hukum Kontrak:Memahami Hukum kontrak dalam Perspektif Filsafat, Teori Dogmatik, dan Praktik Hukum. Bandung : Mandar Maju. Hal 338 [↑](#footnote-ref-9)
11. Djaja S. Meliala. 2012. Hukum Perdata dalam Perspektif BW. Bandung : Nuansa Aulia. Hal. 175 [↑](#footnote-ref-10)
12. Ricardo Simanjuntak. 2006. Teknik Percangan Kontrak Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia [↑](#footnote-ref-11)