



**TINJAUAN YURIDIS PERLINDUNGAN PARA PIHAK
DALAM PERJANJIAN WARALABA
(STUDI KASUS PERJANJIAN WARALABA NIRA TELA FRIED CASSAVA)**

TESIS

Disusun
Untuk memenuhi Persyaratan Memperoleh Derajat S2
Program Studi Magister Kenotariatan

Oleh :
Santi Ria Swasti
NIM : B4B008247

PEMBIMBING :
Ery Agus Priyono, SH, MSi

**PROGRAM STUDI MAGISTER KENOTARIATAN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
2010**

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini Nama SANTI RIA SWASTI, dengan ini menyatakan hal-hal sebagai berikut :

1. Tesis ini adalah **hasil karya saya sendiri** dan di dalam tesis ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di perguruan tinggi/lembaga pendidikan manapun. Pengambilan karya orang lain dalam tesis ini dilakukan dengan menyebutkan sumbernya sebagaimana tercantum dalam daftar pustaka.
2. **Tidak berkeberatan untuk dipublikasikan** oleh Universitas Diponegoro dengan sarana apapun, baik seluruhnya atau sebagian, untuk kepentingan akademik / ilmiah yang non komersial sifatnya.

Semarang, Juni 2010

Yang menyatakan

SANTI RIA SWASTI

**TINJAUAN YURIDIS PERLINDUNGAN PARA PIHAK
DALAM PERJANJIAN WARALABA
(STUDI KASUS PERJANJIAN WARALABA NIRA TELA FRIED CASSAVA)**

Disusun Oleh :

**Santi Ria Swasti
NIM : B4B008247**

Untuk memenuhi Persyaratan Memperoleh Derajat S2
Program Studi Magister Kenotariatan

Pembimbing

Ery Agus Priyono, SH, MSi
NIP. 19610608 198603 1 002

**TINJAUAN YURIDIS PERLINDUNGAN PARA PIHAK
DALAM PERJANJIAN WARALABA
(STUDI KASUS PERJANJIAN WARALABA NIRA TELA FRIED CASSAVA)**

Disusun Oleh :

**Santi Ria Swasti
NIM : B4B008247**

**Dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal**

Tesis ini telah diterima
Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar
Magister Kenotariatan

Pembimbing

Mengetahui,
Ketua Program Studi
Magister Kenotariatan
Universitas Diponegoro

Ery Agus Priyono, SH,MSi
NIP 19610608 198603 1 002

H. Kashadi, SH, MH
NIP 19540624 198203 1 001

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah puji syukur kepada Allah swt, teriring salawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membawa pencerahan kepada umat manusia, karena atas berkah dan rahmat serta kesehatan yang diberikannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tesis yang berjudul “Tinjauan Yuridis Perlindungan Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba (Studi Kasus Perjanjian Waralaba Nira tela Fried Cassava)”, sebagai suatu syarat untuk mendapatkan derajat Sarjana S2 pada program pasca sarjana Universitas Diponegoro Program Studi Magister Kenotariatan.

Selama proses penulisan tesis ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan yang tidak dapat dinilai dengan harga. Untuk itu pada kesempatan ini perkenankan saya dengan segala kerendahan hati dan penuh keikhlasan untuk menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Susilo Wibowo, MS.Med,SP.And selaku rektor Universitas Diponegoro.
2. Bapak H. Kashadi, SH, MH selaku Ketua Program Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang.
3. Bapak Prof. Dr. Budi Santoso, SH, MS selaku sekretaris Program Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang.

4. Bapak Ery Agus Priyono, SH, M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan, masukan yang membangun yang dirasakan penulis yang telah memberikan kesan yang berarti.
5. Bapak Suradi, SH, M.Hum selaku dosen penguji tesis dan dosen wali yang telah memberikan masukan, perhatian serta arahan pada penulis.
6. Ibu Siti Mahmudah, SH, MH, selaku dosen penguji tesis yang telah memberikan masukan serta arahan pada penulis.
7. Seluruh dosen pengajar dan staf tata usaha pada program magister kenotariatan Universitas Diponegoro Semarang.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan tesis ini. Akhir kata semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Penulis

Santi Ria Swasti

ABSTRAK

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku, yang dibuat oleh Franchisor dan diberlakukan terhadap semua calon Franchisee tanpa terkecuali. Oleh karena itu, calon Franchisee hanya dapat memilih menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa ikut menentukan isinya. Franchisor mempunyai peluang diuntungkan, dimana Franchisor dapat menentukan syarat yang cukup memberatkan franchisee dikarenakan untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya kerugian franchisor, maka kedudukan para pihak di dalam perjanjian tidak seimbang, dimana Franchisor mempunyai kedudukan yang kuat dalam menentukan perjanjian yang dibuatnya. Dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava ada kenyataan, bahwa Franchisee cenderung dalam posisi yang lemah, karena franchisor dapat membuat klausula yang mementingkan kepentingannya.

Perlu dianalisis dalam penelitian yaitu apakah perjanjian waralaba nira tela fried cassava telah memenuhi asas kebebasan berkontrak dan asas itikad baik, serta bagaimana perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian.

Penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan masalah yuridis normatif, dengan menganalisis perjanjian waralaba nira tela fried cassava dan dengan studi kepustakaan dengan mencari literatur yang terkait dengan analisis penelitian ini.

Asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava kurang dapat terpenuhi, karena dari lima unsur asas kebebasan berkontrak hanya dua unsur yang dapat terpenuhi. Begitu juga dengan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava kurang dapat terpenuhi, karena selain ada klausula yang mementingkan kepentingan franchisee juga ada klausula yang mementingkan kepentingan franchisor yang memberatkan franchisee.

Berdasarkan hal tersebut diatas perlu perlindungan hukum para pihak mengenai perjanjian baku, yaitu Undang-Undang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999, dan perlindungan hukum para pihak mengenai perjanjian waralaba, yaitu penyelesaian sengketa perjanjian waralaba nira tela fried cassava. Kata kunci : Waralaba, Perjanjian Waralaba, Perlindungan Hukum

Kata Kunci: Waralaba, Perjanjian Waralaba, Perlindungan Hukum

ABSTRACT

A franchise agreement is an agreement composed in form of a Standard agreement, composed by the franchisor and applied to all candidates of franchisee without any exception. Therefore, the candidates of franchisee may choose only to accept or refuse that agreement without being included in determining the contents. The franchisor has the opportunity to have the advantages, in which, the franchisor is able to determine the conditions that aggravate the franchisee in order to anticipate the possibility of loss occurrence to the franchisor. Therefore, the position of the parties in this agreement is not equal, in which, the franchisor has the stronger position in determining the agreement, composed by them. In the nira tela fried cassava franchise agreement, there is a fact that the franchisee tends to be in the weak position because the franchisor may be able to create the clauses bringing advantages to their interests.

The matters that need to be analyzed in this research are that, has the nira tela fried cassava franchise agreement fulfilled the principles of freedom to create contract and the principles of good intention, and how the legal protection for the parties in the agreement is.

In this research, the writer uses the juridical-normative method of approach, by analyzing the nira tela fried cassava franchise agreement and by conducting a literature study by searching for the literature connected to the analysis of this research.

The principles of freedom to create contract in the nira tela fried cassava franchise agreement cannot be fully fulfilled because from the five elements of the principles of freedom of create contract, only two of them can be fulfilled. Same as the principles of good intention in this nira tela fried cassava franchise agreement; they cannot be fully fulfilled because, besides there are clauses bringing advantages to the franchisor's interests, there are also clauses bringing advantages to the franchisor's interests that aggravate the franchisee.

Based on the above-mentioned matters, a legal protection for the parties concerning Standard agreement is required, which is the Customer Protection Act Number 8 Year 1999 and legal protection for the parties concerning the franchise agreement, which is, the resolution of disputes in the Nira Tela Fried Cassava Franchise Agreement.

Keyword : franchise, franchise agreement, legal protection

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Kerangka Pemikiran.....	9
F. Metode Penelitian	19
G. Sistematika.....	22
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	24
A. Perjanjian Pada Umumnya	24
1. Pengertian Perjanjian	24
2. Asas-Asas Hukum Perjanjian	25
3. Syarat Sahnya Perjanjian	34
4. Akibat Perjanjian yang Sah.....	36
5. Berakhirnya Perjanjian.....	38
B. Perjanjian Baku	39
1. Pengertian Perjanjian Baku	39
2. Ciri-Ciri Perjanjian Baku.....	44
3. Klausula Eksonerasi	45

	C. Perjanjian Waralaba.....	47
	1. Pengertian Waralaba	47
	2. Perjanjian Waralaba	51
	D. Tinjauan Umum Perlindungan Hukum Para Pihak.....	58
	1. Ketentuan Pencantuman Kláusula Baku Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen	58
	2. Penyelesaian Sengketa Perjanjian	62
BAB III	HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS.....	64
	A. Waralaba Nira Tela Fried Cassava	64
	1. Sekilas Waralaba Nira Tela Fried Cassava	64
	2. Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava....	64
	3. Anatomi Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava.....	69
	4. Analisis Penerapan Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava.....	77
	5. Analisis Penerapan Asas Itikad Baik Dalam Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava	80
	B. Perlindungan Hukum Para Pihak	86
	1. Analisis Pencantuman Kláusula Baku pada Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava Berdasarkan Undang-Undang Perlindungan Konsumen.....	86
	2. Penyelesaian sengketa perjanjian waralaba Nira Tela Fried Cassava.....	91
BAB IV	PENUTUP	94
	A. Kesimpulan	94
	B. Saran	95

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peraturan Pemerintah Nomor. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, di mana Pasal 1 butir 1 menyebutkan waralaba diartikan sebagai 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.

Peraturan Menteri Perdagangan No.12/M-dag /per/3/2006 tentang ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, Pasal 1 menyebutkan bahwa waralaba adalah perikatan antara franchisor dengan franchisee dimana franchisee diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki franchisor dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh franchisor dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh franchisor kepada franchisee.

Aspek hukum waralaba, terdiri dari perjanjian waralaba, legalitas usaha, hak cipta, paten dan merek, ketenagakerjaan dan perpajakan.

salah satu Aspek hukum yang penting adalah perjanjian waralaba. Perjanjian Waralaba merupakan Perjanjian yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku yang dibuat oleh franchisor dan diberlakukan terhadap semua calon franchisee tanpa terkecuali. Oleh karena itu calon franchisee hanya dapat memilih menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa ikut menentukan isinya.¹

Franchisor mempunyai peluang diuntungkan, di mana franchisor dapat menentukan syarat-syarat yang cukup memberatkan franchisee, dikarenakan untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya kerugian franchisor, maka kedudukan para pihak didalam perjanjian tidak seimbang di mana franchisor mempunyai kedudukan yang kuat dalam menentukan perjanjian yang dibuatnya.

Adanya Kenyataan bahwa franchisee cenderung dalam posisi yang lemah dalam suatu perjanjian, terjadi dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava, di mana franchisor dapat membuat klausula yang mementingkan kepentingannya pada Pasal 3 ayat 1 dan Pasal 7 ayat 2 menyebutkan :

Pasal 3

(1) Adapun yang menjadi objek dalam perjanjian ini adalah sewa merek disertai dengan jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan

¹ H .S. Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak di luar KUHPerdara* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007) hal 50.

pihak pertama, bumbu racikan dan penggunaan kemasan (packing) milik pihak pertama serta penggunaan merek dagang nira tela fried cassava yang kesemuanya merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan.

Pasal 7

- (2) Pihak kedua akan dikenakan sanksi pencabutan izin untuk menjual produk pihak pertama disertai dengan penarikan peralatan yang digunakan, Jika diketahui menjual produk sejenis atau membuka outlet atau counter atau melakukan perbuatan mengubah bahan baku yang telah diolah pihak pertama, mengubah bumbu hasil racikan pihak pertama, logo merk dagang dan warna-warna yang ada padanya, serta pihak pertama lepas dari tanggung jawab hukum yang timbul dari padanya.

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam KUHPerdata. Perjanjian ini dapat diterima karena didalam KUHPerdata yaitu Pasal 1338 ayat (1) menyebutkan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya, Kata semua mengandung arti seluruh perjanjian, ini berarti ada kebebasan berkontrak dalam membuat suatu perjanjian. maksudnya kebebasan berkontrak yaitu kebebasan untuk membuat suatu perjanjian, bahwa bebas membuat atau tidak membuat perjanjian, bebas memilih dengan siapa akan membuat perjanjian, bebas menentukan bentuk perjanjian, bebas menentukan isi perjanjian dan bebas menentukan cara membuat perjanjian.

Perjanjian yang dibuat secara sah jika memenuhi syarat yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPerdata yaitu adanya kesepakatan para

pihak yang membuat perjanjian, para pihak cakap bertindak dalam hukum, suatu hal tertentu, dan sebab yang halal.²

Menurut Thomas Hobbes dalam buku Johannes Ibrahim menyebutkan bahwa kebebasan berkontrak merupakan bagian dari kebebasan manusia, menurutnya kebebasan hanya dimungkinkan apabila orang dapat dengan bebas bertindak sesuai dengan hukum.³

Menurut Subekti dalam buku Johannes Ibrahim menyebutkan bahwa asas kebebasan berkontrak berarti para pihak dapat membuat perjanjian apa saja, asal tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan.⁴

Menurut Johannes Gunawan dalam buku Djaja S. Meliala menyebutkan penggunaan perjanjian baku menyebabkan asas kebebasan berkontrak kurang atau bahkan tidak dapat diwujudkan.⁵

Menurut Mariam Darus Badruzaman dalam buku Djaja S. Meliala menyebutkan bahwa perjanjian baku secara teoritis yuridis tidak

² Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Jakarta : Ghalia Indonesia,2008), hal 96

³ Johannes Ibrahim, *Pengimpasan Pinjaman (Kompensasi) dan Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Perjanjian Kredit Bank*, (Bandung : CV. Utomo, 2003), hal 91.

⁴ *Ibid.*

⁵ Djaja S. Meliala, *Perkembangan Hukum Perdata tentang Benda dan Hukum Perikatan* , (Bandung: Nuansa Aulia, 2007), hal 97

memenuhi unsur syarat sahnya suatu perjanjian yaitu Pasal 1320 juncto Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdato.⁶

KUHPerdato memberikan pembatasan kepada kebebasan berkontrak, dapat dilihat dalam ketentuan Pasal 1320 ayat 1 KUHPerdato menentukan perjanjian dapat dibatalkan apabila dibuat tanpa adanya sepakat dari para pihak, ketentuan ini memberikan petunjuk bahwa hukum perjanjian dikuasai oleh asas konsensual, Pasal ini mengandung pengertian bahwa kebebasan suatu pihak untuk menentukan isi perjanjian dibatasi oleh sepakat pihak lainnya atau dapat dikatakan bahwa asas kebebasan berkontrak dibatasi oleh asas konsensual.

Pasal 1320 ayat 2 KUHPerdato menentukan kebebasan membuat perjanjian dibatasi kecakapan untuk membuat suatu perikatan. Menurut Pasal 1329 KUHPerdato menyebutkan setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan, kecuali jika ia oleh undang-undang dinyatakan tidak cakap.

Menurut Pasal 1330 KUHPerdato, yang tidak cakap untuk membuat perjanjian ada tiga golongan yaitu anak yang belum dewasa, orang yang berada dibawah pengampunan, dan perempuan bersuami, sekarang ini setelah dikeluarkannya Surat Edaran Mahkamah Agung Nomor 3 tahun 1963 dan setelah berlakunya undang-undang perkawinan nomor 1 tahun 1979, tinggal dua golongan yang tidak cakap membuat

⁶ *Ibid.*

perikatan, yaitu anak yang belum dewasa dan orang yang berada di bawah pengampuan.

Pasal 1337 KUHPerdara menentukan para pihak tidak bebas membuat perjanjian menyangkut klausula yang dilarang oleh Undang-Undang atau bertentangan dengan kesusilaan dan bertentangan dengan ketertiban umum.⁷

Menurut Herlien Budiono yang membatasi/ pembatasan terhadap kebebasan berkontrak yaitu adanya cacat, dalam tercapainya kata sepakat, seperti adanya unsur paksaan, keliru dan tipuan serta bertentangan dengan kesusilaan, kepatutan dan kepentingan umum.⁸ Pada intinya bertentangan dengan hukum, dapat disimpulkan hukum merupakan pembatas perlindungan para pihak didalam perjanjian. Perjanjian yang baik, hak dan kewajiban para pihak seimbang, tidak ada yang dirugikan sehingga terhindar dari masalah. Oleh sebab itu penulis tertarik untuk mengangkat masalah dalam judul TINJAUAN YURIDIS PERLINDUNGAN PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN WARALABA (STUDI KASUS PERJANJIAN WARALABA NIRA TELA FRIED CASSAVA).

⁷ Johannes Ibrahim, *Op.Cit.* hal 92.

⁸ Herlien Budiono, *Kumpulan Tulisan Hukum Perdata di Bidang Kenotariatan*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2007), hal 11.

B. Perumusan Masalah

Adanya kenyataan bahwa franchisee cenderung dalam posisi yang lemah dalam perjanjian, terjadi dalam perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava dimana franchisor dapat membuat klausula yang mementingkan kepentingannya pada Pasal 3 ayat 1 Pasal 7 ayat 2 menyebutkan:

Pasal 3

(1) adapun yang menjadi objek dalam perjanjian ini adalah sewa merek disertai dengan jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan pihak pertama, bumbu racikan dan penggunaan kemasan (packing) milik pihak pertama serta penggunaan merek dagang nira tela fried cassava yang kesemuanya merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan.

Pasal 7

(2) pihak kedua akan dikenakan sanksi pencabutan ijin untuk menjual produk pihak pertama disertai dengan penarikan peralatan yang digunakan jika diketahui menjual produk sejenis atau membuka outlet atau counter atau melakukan perbuatan mengubah bahan baku yang telah diolah pihak pertama, mengubah bumbu hasil racikan pihak pertama, logo merek dagang dan warna-warna yang ada padanya, serta pihak pertama lepas dari tanggung jawab hukum yang timbul daripadanya.

Franchisor mencantumkan klausula ini untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya kerugian, oleh karena itu diperlukan hukum untuk mengatur perjanjian sehingga kepentingan para pihak terlindungi.

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat dirumuskan masalah yaitu :

1. Apakah perjanjian waralaba antara Franchisor dan Franchisee telah memenuhi asas kebebasan berkontrak dan asas itikad baik ?
2. Bagaimanakah perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian waralaba ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan asas kebebasan berkontrak dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba.
2. Untuk mengetahui perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian waralaba.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian di harapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis dan masyarakat mengenai waralaba dan hukum perjanjian, khususnya mengenai penerapan asas kebebasan berkontrak dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba dan perlindungan hukum para pihak.

2. Manfaat Praktis

Dapat dijadikan bahan masukan bagi pihak-pihak yang terkait dengan materi yang dibahas dalam penelitian dan penulisan hukum sehingga dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis maupun pihak yang terkait dengan materi penelitian ini.

E. Kerangka Pemikiran / Kerangka Teoritik

1. Kerangka Konseptual

Mengembangkan bisnis adalah salah satu cita-cita yang pasti dimiliki oleh kita yang memiliki usaha, ini adalah cita-cita yang wajar mengingat sifat manusia yang tidak pernah puas, salah satu cara yang dapat kita tempuh untuk mengembangkan bisnis yaitu dengan waralaba.

Berlakunya peraturan pemerintah No.16 tahun 1997 tentang waralaba (yang diganti menjadi peraturan pemerintah No.42 tahun 2007) dan Peraturan Menteri Perdagangan No.12/M-Dag/Per/3/2006 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran usaha waralaba mewajibkan pihak-pihak yang terlibat dalam sistem waralaba melakukan perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku, yang dibuat franchisor yang diberlakukan untuk seluruh calon franchiseenya.

Menurut H.S. Salim dalam bukunya perjanjian baku merupakan perjanjian yang telah ditentukan dan telah dituangkan dalam bentuk formulir. Perjanjian ini telah ditentukan secara sepihak oleh salah satu pihak, terutama pihak ekonomi kuat terhadap ekonomi lemah.⁹

⁹ H.S, Salim, *Op.Cit*, hal 49.

Menurut Hondius dalam buku H.S, Salim menyebutkan bahwa syarat-syarat baku adalah syarat-syarat konsep tertulis yang dimuat dalam beberapa perjanjian yang masih akan dibuat, yang jumlahnya tidak tentu, tanpa membicarakan isinya lebih dahulu, intinya bahwa isi perjanjian tanpa dibicarakan dengan pihak lain, sedangkan pihak lain hanya dapat memilih menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa menentukan isinya.¹⁰

Menurut Mariam Badruzaman dalam bukunya *Aneka Hukum Bisnis* menyebutkan perjanjian baku adalah perjanjian yang didalamnya dibakukan syarat eksonerasi dan dituangkan dalam bentuk formulir.¹¹

Ciri-ciri perjanjian baku menurut Mariam Badruzaman, yaitu:

- a. isinya ditetapkan secara sepihak oleh pihak yang posisi ekonominya yang kuat.
- b. Masyarakat (debitur) sama sekali tidak ikut bersama menentukan isi perjanjian.
- c. Terdorong oleh kebutuhannya debitur, terpaksa menerima perjanjian.
- d. Bentuk tertentu (tertulis)

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, (Bandung: Alumni, 2005) hal 47.

e. Dipersiapkan secara massal.

Perjanjian waralaba yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku, yang dibuat oleh franchisor dan diberlakukan terhadap semua calon franchisee tanpa terkecuali. Oleh karena itu calon franchisee hanya dapat memilih menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa ikut menentukan isinya.

Pada perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava franchisor dapat membuat klausula yang mementingkan kepentingannya, dapat dilihat pada Pasal 3 ayat 1 Pasal 7 ayat 2 menyebutkan:

Pasal 3

(1) adapun yang menjadi objek dalam perjanjian ini adalah sewa merek disertai dengan jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan pihak pertama, bumbu racikan dan penggunaan kemasan (packing) milik pihak pertama serta penggunaan merek dagang nira tela fried cassava yang kesemuanya merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan.

Pasal 7

(2) Pihak kedua akan dikenakan sanksi pencabutan ijin untuk menjual produk pihak pertama disertai dengan penarikan peralatan yang

digunakan jika diketahui menjual produk sejenis atau membuka outlet atau counter atau melakukan perbuatan mengubah bahan baku yang telah diolah pihak pertama, mengubah bumbu hasil racikan pihak pertama, logo merek dagang dan warna-warna yang ada padanya, serta pihak pertama lepas dari tanggung jawab hukum yang timbul daripadanya.

perjanjian waralaba menjadi aspek perlindungan hukum bagi para pihak, dari perbuatan yang merugikan, tetapi kenyataannya dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava terdapat klausula yang mementingkan kepentingan franchisor hal ini karena perjanjian dibuat dalam bentuk perjanjian baku yang dibuat secara sepihak oleh franchisor.

Pemberlakuan perjanjian baku adalah suatu kebutuhan yang tidak bisa dihindari sebab sebagaimana dikatakan Sutan Remi Syahdeini dalam buku Janus Sidabalok menyebutkan perjanjian baku adalah suatu kenyataan yang memang lahir dari kebutuhan masyarakat, namun demikian, dirasakan perlu untuk mengaturnya sehingga tidak disalahgunakan dan menimbulkan kerugian bagi pihak lain, maka diperlukan perlindungan hukum para pihak mengenai penggunaan perjanjian baku dan perlindungan hukum para pihak mengenai penyelesaian sengketa perjanjian waralaba.¹²

Perlindungan hukum para pihak mengenai penggunaan perjanjian baku yaitu Undang-Undang perlindungan konsumen nomor

¹² Janus Sidabalok, Hukum Perlindungan Konsumen Di Indonesia (Bandung : Citra Aditya, 2006) Hal

8 tahun 1999, Pasal 18 mengatur mengenai ketentuan pencantuman klausula baku yang memuat sejumlah larangan penggunaan klausula baku dalam perjanjian.

Perlindungan hukum para pihak mengenai perjanjian waralaba yaitu penyelesaian sengketa perjanjian waralaba yaitu dapat dilakukan dengan musyawarah dan apabila tidak terjadi kata sepakat maka dapat diajukan ke Pengadilan Negeri untuk mendapatkan keputusan agar dapat diselesaikan dengan secara adil.

2. Kerangka Teoritik

Pengertian perjanjian Pasal 1313 menyebutkan suatu perbuatan dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.

Menurut Rutten dalam buku Purwahid Patrik perjanjian adalah perbuatan hukum yang terjadi sesuai dengan formalitas-formalitas dari peraturan hukum yang ada, tergantung dari persesuaian pernyataan kehendak dua atau lebih orang-orang yang ditujukan untuk timbulnya akibat hukum demi kepentingan salah satu pihak atas beban pihak lain atau demi kepentingan dan atas beban masing-masing pihak secara timbal balik.¹³

¹³ Purwahid Patrik, *Dasar-dasar Hukum Perikatan*, (Bandung : Mandar Maju, 1994), hal 46.

Menurut Rutten dalam buku Purwahid Patrik, azas-azas hukum perjanjian yang terdapat dalam Pasal 1338 KUHPerdara, ada 3 azas yaitu:¹⁴

- a. azas konsensualisme, bahwa perjanjian yang dibuat pada umumnya bukan secara formil tetapi konsensual, artinya perjanjian itu dibuat karena persesuaian kehendak atau konsensual.
- b. Azas kekuatan mengikat dari perjanjian, bahwa para pihak harus memenuhi apa yang telah diperjanjikan, sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1338 KUHPerdara bahwa perjanjian berlaku sebagai Undang-Undang bagi para pihak.
- c. Azas kebebasan berkontrak, bahwa orang bebas membuat atau tidak membuat perjanjian, bebas menentukan isi, berlakunya dan syarat-syarat perjanjian, dengan bentuk tertentu atau tidak dan bebas memilih undang-undang mana yang akan digunakan dalam perjanjian itu.

Pasal 1338 KUHPerdara menyebutkan semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.

¹⁴ *Ibid*

Syarat sah perjanjian sehingga berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya disebutkan dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yaitu:

- a. sepakat mereka mengikatkan dirinya.
- b. cakap untuk membuat perikatan
- c. suatu hal tertentu
- d. Suatu sebab atau causa yang halal

Pengertian waralaba dalam Black's Law Dictionary dalam buku Adrian Sutedi menyebutkan waralaba adalah pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang franchisor, dimana franchisee berkewajiban untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh franchisor.¹⁵ Berdasarkan pengertian tersebut terdapat perbuatan hukum antara franchisor dan franchisee sehingga menimbulkan perjanjian.

Membangun dan mengembangkan bisnis dengan system waralaba, mesti membuat dan mempersiapkan:¹⁶

¹⁵ Adrian Sutedi, *Op.Cit*, hal 104.

¹⁶ Suryono Ekotama, *Cara Gampang Bikin Franchise* (Jakarta: Media Pressindo, 2009) hal. 30-98.

a. Membuat ciri khas usaha

Inilah yang membedakan antara bisnis waralaba dengan bisnis lainnya. Bisnis waralaba harus memenuhi syarat utama adanya ciri khas usaha. Ciri khas usaha ini adalah suatu keunggulan atau perbedaan yang membedakan antara bisnis yang kita miliki dengan bisnis milik orang lain. Adanya ciri khas ini, bisnis kita tidak mudah ditiru oleh pemilik usaha lain dan justru ciri khas tersebut mampu menciptakan ketergantungan konsumen terhadap produk atau bisnis kita. Ciri khas bisa terdapat pada produknya, system manajemennya, cara penjualan dan pelayanan, penataan produk dan pada cara distribusinya.

b. Membuat standar operasi baku

Standar operasi baku adalah salah satu syarat yang harus dipenuhi bagi bisnis yang akan dikembangkan dengan sistem waralaba. Jadi jangan pelit bikin ketentuan yang nanti akan di bakukan menjadi standar operasi, dengan menerapkan standar operasi baku, diharapkan dimanapun lokasi domisili pelanggan, mereka akan dapat menikmati kualitas produk dan pelayanan yang sama. Contoh bisnis waralaba KFC, dimana karyawan terlihat sangat professional, bahkan seolah-olah mereka itu menguasai semua bidang kerjanya dan sangat menikmati pekerjaannya sehingga terlihat ikhlas melayani pelanggan, dan kita yang melihat berdecak

kagum dan puas atas pelayanannya, itulah hasil dari standar operasi yang diberlakukan perusahaan. Perusahaan memberlakukan standar operasi yang sudah dibakukan, sehingga dimanapun ada gerai KFC, pasti produk dan pelayanannya sama.

c. Membuat HaKI-nya (Hak atas Kekayaan Intelektual)

Bisnis waralaba memerlukan HaKI untuk melindungi ciri khas bisnisnya, ada empat hak atas kekayaan intelektual yang terdapat bisnis waralaba yang melindungi pemilik haknya, atas bisnis waralaba yaitu merek, hak cipta, paten, rahasia dagang yang harus didaftar ke direktorat Jenderal hak atas kekayaan intelektual departemen hukum dan hak asasi manusia.

d. Membuat Cara Duplikasi yang mudah dan praktis

Cara duplikasi yang mudah dan praktis adalah mudah diajarkan dan diaplikasikan atau mudah dilaksanakan sehingga franchisee yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh franchisor. Jangan buru-buru mewaralabakan bisnis kalau belum dapat membuat cara duplikasi yang mudah dan praktis.

e. Membuat keuntungan yang bertumbuh

Keuntungan yang bertumbuh pada bisnis waralaba membuktikan bahwa :

- 1) Bisnis waralaba tersebut sehat, karena sisi finansialnya kuat
- 2) manajemen nya telah teruji profesionalisme dan etos kerjanya, sehingga mampu menjamin franchisee memperoleh haknya untuk mendapat keuntungan dari bisnis waralaba
- 3) Bisnis tersebut telah diterima dan diinginkan oleh masyarakat

f. Menciptakan supporting management berkelanjutan

Franchisor memberikan dukungan manajerial (*supporting management*) kepada franchisee selama masa kontrak, tujuannya supaya franchisee dapat berbisnis dengan lancar dan menguntungkan. Franchisor harus memberikan *supporting management* karena franchisor lebih berpengalaman daripada franchisee dalam menjalankan bisnis waralaba.

g. Membuat Prospektus Bisnis

Menjual bisnis waralaba kepada calon franchisee maka diperlukan marketing tools yang dinamakan prospectus bisnis waralaba.

h. Membuat kontrak/ perjanjian waralaba

Membangun dan mengembangkan bisnis dengan cara menjual sistem waralaba diperlukan sebuah sarana yang akan

mengamankan hubungan kerjasama antar keduanya yaitu kontrak/perjanjian waralaba.

F. Metode Penelitian

1. Metode Pendekatan Masalah

Metode pendekatan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan “yuridis normatif”. Pendekatan yuridis adalah suatu pendekatan yang mengacu kepada hukum yang berlaku yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti. Pendekatan normatif merupakan penelitian kepustakaan, yaitu penelitian terhadap data sekunder.¹⁷

Aspek yuridis dalam penelitian ini adalah Peraturan Perundang-undangan yang berkaitan dengan waralaba, antara lain :

- a. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Buku III tentang Perikatan.
- b. Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba.
- c. Peraturan Menteri Perdagangan No.12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.
- d. Undang-Undang Republik Indonesia No.8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen.
- e. Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava

¹⁷ Soerjono Soekanto,dkk, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2003) hal 33.

2. Spesifikasi Penelitian

Dalam penelitian hukum ini, spesifikasi penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif analitis. Deskriptif adalah penggambaran secara sistematis mengenai perjanjian waralaba berdasarkan penelitian. Analisis adalah dianalisis mengenai perjanjian waralaba untuk kemudian diambil kesimpulan

3. Sumber Data

Penelitian ini penulis menggunakan penelitian data sekunder. Data sekunder berupa bahan-bahan hukum yaitu literatur/buku dengan cara studi kepustakaan untuk mencari konsep-konsep, teori-teori, pendapat-pendapat yang erat dengan pokok permasalahan.

4. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian hukum ini adalah studi kepustakaan, yaitu mencari landasan teoritis dari permasalahan penelitiannya sehingga penelitian yang dilakukan bukanlah aktivitas yang bersifat *trial and error*.

Tujuan dari studi pustaka pada dasarnya adalah menunjukkan jalan permasalahan penelitian. Pada penelitian hukum normatif, bahan pustaka merupakan data dasar yang dalam ilmu penelitian digolongkan sebagai data sekunder. Data sekunder mempunyai ruang lingkup yang sangat luas, sehingga melingkupi surat-surat pribadi, buku-buku harian, buku-buku sampai pada dokumen-dokumen resmi

yang telah dikeluarkan oleh pemerintah. Data sekunder memiliki kekuatan mengikat ke dalam dan dibedakan atas :¹⁸

a. Bahan hukum primer, yaitu bahan-bahan hukum yang mengikat dan terdiri dari :

- 1) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata buku III tentang perikatan
- 2) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- 3) Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- 4) Undang-Undang Republik Indonesia No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.
- 5) Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava

b. Bahan hukum sekunder, yaitu bahan-bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer, antara lain berupa buku-buku, hasil penelitian hukum dan lain-lain.

c. Bahan hukum tersier, yaitu bahan-bahan hukum yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder yang terdiri dari Kamus Umum Bahasa Indonesia dan Kamus Lengkap Inggris-Indonesia.

¹⁸ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gressindo, 1999) hal 45.

5. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode kualitatif, yaitu suatu tata cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif analisis yaitu data yang dinyatakan secara tertulis dan diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.

Tujuan analisis dalam penelitian adalah menyempitkan dan membatasi penemuan-penemuan hingga menjadi suatu data yang teratur dan tersusun serta lebih berarti. Proses analisis merupakan usaha untuk menemukan jawaban atas pertanyaan perihal rumusan-rumusan atau hal-hal yang kita peroleh dalam penelitian.

G. Sistematika

Sistematika yang disusun penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini pembahasan yang dilakukan meliputi latar belakang pemikiran, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran, metode penelitian, jadwal rencana penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini diuraikan berbagai konsep teoritis yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti yang meliputi perjanjian

pada umumnya, asas-asas hukum perjanjian, perjanjian waralaba, perjanjian baku, perlindungan hukum para pihak.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis menguraikan tentang analisis asas kebebasan berkontrak dan analisis asas itikad baik dalam perjanjian waralaba dan perlindungan hukum para pihak.

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini penulis menguraikan tentang kesimpulan terhadap penerapan asas kebebasan berkontrak dan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba serta diakhiri dengan saran.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

H. Perjanjian Pada Umumnya

1. Pengertian Perjanjian

Pengertian perjanjian menurut Pasal 1313 KUHPerdara menyebutkan suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.

Menurut R.Setiawan dalam bukunya Pokok-Pokok Hukum Perikatan menyebutkan perjanjian adalah perbuatan hukum antara dua orang atau lebih, dimana diperlukan kata sepakat para pihak.¹⁹

Menurut Wirjono Prodjodikoro dalam bukunya asas-asas Hukum perjanjian menyebutkan perjanjian adalah suatu perhubungan hukum mengenai harta benda antar 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.²⁰

Menurut Rutten dalam buku Purwahid Patrik menyebutkan perjanjian adalah perbuatan hukum yang terjadi sesuai dengan

¹⁹ R. Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan* (Bandung: Putra Bardin, 1999), hal 57.

²⁰ R. Wirjono Prodjodikoro, *Asas-Azas Hukum Perjanjian* (Bandung: Mandar Maju, 2000) hal 4.

formalitas-formalitas dari peraturan hukum yang ada, tergantung dari persesuaian pernyataan kehendak dua atau lebih orang-orang yang ditujukan untuk timbulnya akibat hukum demi kepentingan salah satu pihak atas beban pihak lain atau demi kepentingan dan atas beban masing-masing pihak secara timbal balik.²¹

Menurut J.Van Dunne dalam buku Purwahid Patrik menyebutkan perjanjian adalah suatu hubungan hukum penawaran dari satu pihak dan perbuatan hukum penerimaan dari pihak lain.²²

Menurut Wirjono Prodjodikoro dalam bukunya azas-azas hukum perjanjian menyebutkan sifat pokok dari hukum perjanjian mengatur hubungan hukum antara orang dengan orang, meskipun suatu perjanjian adalah mengenai suatu benda, perjanjian itu tetap merupakan hubungan hukum antara orang dengan orang.²³

2. Asas-asas Hukum Perjanjian

Menurut Rutten dalam buku Purwahid Patrik menyebutkan azas-azas hukum perjanjian yang didalam Pasal 1338 KUHPdata ada tiga asas yaitu:²⁴

i. Azas Konsensualisme

²¹ Purwahid Patrik, *Loc.cit*, hal 46

²² *Ibid*

²³ R. Wirjono Prodjodikoro, *Op.Cit*, hal 5.

²⁴ Purwahid Patrik, *Loc.Cit*, hal. 5

Bahwa perjanjian yang dibuat pada umumnya bukan secara formil tetapi konsensual, artinya perjanjian itu ada karena persesuaian kehendak atau konsensus semata-mata.

ii. Asas kekuatan mengikat dari perjanjian

Bahwa pihak-pihak harus memenuhi apa yang telah dijanjikan, sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1338 KUHPerdara bahwa perjanjian berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak.

iii. Asas kebebasan berkontrak

Bahwa orang bebas membuat atau tidak membuat perjanjian, bebas menentukan isi, berlakunya dan syarat-syarat perjanjian, dengan bentuk tertentu atau tidak dan bebas memilih undang-undang mana yang akan dipakainya untuk perjanjian itu.

Di dalam hukum perjanjian terdapat beberapa azas sebagai berikut :

a. asas kebebasan berkontrak

Bahwa kebebasan berkontrak adalah salah satu asas dari hukum perjanjian dan ia tidak berdiri sendiri, maknanya hanya dapat ditentukan setelah kita memahami posisinya dalam kaitan yang terpadu dengan asas-asas hukum perjanjian yang lain, yang secara menyeluruh asas-asas ini merupakan pilar, tiang, pondasi dari hukum perjanjian.²⁵

²⁵ Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis* (Bandung: Alumni, 2005) hal.40

Asas kebebasan berkontrak berhubungan dengan isi perjanjian, yaitu kebebasan menentukan “apa” dan dengan “siapa” perjanjian ini diadakan. Perjanjian yang dibuat sesuai dengan Pasal 1320 KUHPerdara mempunyai kekuatan mengikat. Kebebasan berkontrak adalah salah satu asas yang sangat penting didalam hukum perjanjian, kebebasan adalah perwujudan dari kehendak bebas, pancaran hak asasi manusia.²⁶

Menurut Mariam Darus Badruzaman dalam bukunya menyebutkan hak asasi dengan kewajiban asasi, dengan perkataan lain bahwa didalam kebebasan terkandung tanggung jawab, didalam hukum perjanjian nasional asas kebebasan berkontrak yang bertanggung jawab, yang mampu memelihara keseimbangan perlu dipelihara sebagai modal pengembangan kepribadian untuk mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan hidup lahir dan batin yang serasi, selaras dan seimbang dengan kepentingan masyarakat. Asas kebebasan berkontrak mendukung kedudukan yang seimbang diantara para pihak, sehingga sebuah perjanjian akan bersifat stabil dan memberikan keuntungan bagi kedua pihak.²⁷

²⁶ Mariam Darus Badruzaman, *KUH Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*. (Bandung: Alumni, 1993) hal

²⁷ *Ibid*

Asas kebebasan berkontrak, menurut Hartkamp dalam buku Johannes Ibrahim menyebutkan bahwa kita terikat pada perjanjian yang harus dipenuhi secara moral, secara hukum karena kita berada dalam suatu masyarakat yang beradab dan maju. Masyarakat seperti ini terdapat kebebasan untuk berpartisipasi dalam lalu lintas yuridis-ekonomi, untuk itu diperlukan suatu prinsip yaitu adanya kebebasan berkontrak yang merupakan suatu bagian dari hak-hak dan kebebasan manusia.²⁸

Menurut Maine dalam buku Johannes Ibrahim menyebutkan bahwa kebebasan berkontrak adalah suatu aspek hukum esensial dari kebebasan individu.²⁹

Menurut Bentham dalam buku Johannes Ibrahim menyebutkan ukuran yang menjadi patokan sehubungan dengan kebebasan berkontrak adalah bahwa setiap orang dapat bertindak bebas, tanpa dapat dihalangi hanya karena memiliki *bargaining position* atau posisi tawar untuk dapat memperoleh uang untuk memenuhi kebutuhannya, juga tidak seorangpun sebagai satu pihak dalam suatu perjanjian dapat dihalangi untuk dapat bertindak bebas memenuhi hal tersebut, asal saja pihak yang lain dapat

²⁸ Johannes Ibrahim, *Pengimpasan Pinjaman (Kompensasi) dan Asas Kebebasan Berkontrak dalam Perjanjian Kredit Bank* (Bandung: CV. Utama, 2003) hal 27.

²⁹ *Ibid.*

menyetujui syarat-syarat perjanjian itu sebagai hal yang patut diterima, disebutkannya pula bahwa secara umum tidak seorangpun dapat mengetahui apa yang baik untuk kepentingan seseorang kecuali dirinya sendiri, pemerintah tidak boleh ikut campur tangan dalam hal yang tidak dipahaminya.³⁰

Pelopop dari asas kebebasan, Thomas Hobbes dalam buku Johanes Ibrahim menyebutkan bahwa kebebasan berkontrak merupakan bagian dari kebebasan manusia, menurutnya kebebasan hanya dimungkinkan apa bila orang dapat dengan bebas bertindak sesuai dengan hukum.³¹

Menurut Herlien Budiono dalam bukunya yang membatasi/ pembatasan terhadap kebebasan berkontrak disebabkan karena adanya cacat dalam tercapainya kata sepakat seperti adanya unsur paksaan, keliru dan tipuan, serta bertentangan dengan kesusilaan, kepatutan dan kepentingan umum.³²

Menurut Subekti dalam buku Johanes Ibrahim menyebutkan bahwa asas kebebasan berkontrak berarti para pihak dapat

³⁰ *Ibid*

³¹ *Ibid.*

³² Herlian Budiono, *Loc. Cit* hal 11.

membuat perjanjian apa saja, asal tidak bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum dan kesusilaan.³³

b. Asas konsensualisme

Kesepakatan mereka yang mengikat diri adalah esensial dari hukum perjanjian. Asas ini dinamakan asas konsensualisme yang menentukan adanya perjanjian.

Asas konsensualisme yang terdapat didalam Pasal 1320 KUHPerdara mengandung arti kemauan para pihak untuk saling berprestasi, ada kemauan untuk saling mengikat diri. Kemauan ini membangkitkan kepercayaan bahwa perjanjian itu dipenuhi atas kepercayaan merupakan nilai etis yang bersumber pada moral. Menurut Eggens manusia terhormat akan memelihara janjinya, begitu juga Menurut Grotius dalam buku Mariam Darus Badaruzaman menyebutkan bahwa fakta sunt servanda (janji itu mengikat) dan menyebutkan *promisorum impledorum obligantion* (kita harus memenuhi janji kita).³⁴

Asas konsensualisme mempunyai hubungan yang erat dengan asas kebebasan berkontrak dan asas kekuatan mengikat yang terdapat di Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdara menyebutkan semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-

³³ Johanes Ibrahim, *Loc. Cit*, hal 92

³⁴ Mariam Darus Badaruzaman, *Op. Cit*, Hal

undang bagi mereka yang membuatnya. Kata semua mengandung arti meliputi seluruh perjanjian baik yang namanya dikenal maupun yang tidak dikenal oleh undang-undang³⁵.

c. Asas kepercayaan

Seseorang yang mengadakan perjanjian dengan pihak lain akan menumbuhkan kepercayaan diantara pihak, bahwa satu sama lain akan memegang janjinya, dengan kata lain akan memenuhi prestasinya, tanpa adanya kepercayaan maka perjanjian tidak mungkin akan diadakan oleh para pihak, dengan kepercayaan, kedua pihak mengikatkan dirinya dan perjanjian itu mempunyai kekuatan sebagai undang-undang.³⁶

d. Asas kekuatan mengikat

Bahwa para pihak harus memenuhi apa yang telah dijanjikan, terikatnya para pihak pada perjanjian itu tidak semata-mata pada apa yang diperjanjikan, akan tetapi juga ada beberapa unsur lain sepanjang dikehendaki yaitu kebiasaan dan kepatutan serta moral yang mengikat para pihak.³⁷

³⁵ *Ibid*

³⁶ *Ibid.*

³⁷ *Ibid.*

e. Asas persamaan hukum

Asas ini menempatkan para pihak didalam persamaan derajat, tidak ada perbedaan walaupun ada perbedaan kulit, bangsa, kekayaan, kekuasaan, jabatan, dan lain-lain. Masing-masing pihak wajib melihat adanya persamaan ini dan mengharuskan kedua pihak untuk menghormati satu sama lain sebagai manusia ciptaan tuhan.³⁸

f. Asas keseimbangan

Asas ini menghendaki kedua pihak memenuhi dan melaksanakan perjanjian, asas keseimbangan ini merupakan kelanjutan dari asas persamaan, kreditur mempunyai kekuatan untuk menuntut prestasi dan jika diperlukan dapat menuntut pelunasan prestasi melalui kekayaan debitur, namun kreditur memikul pula beban untuk melaksanakan perjanjian dengan itikad baik, dapat dilihat bahwa kedudukan kreditur yang kuat diimbangi dengan kewajibannya untuk memperhatikan itikad baik, sehingga kedudukan kreditur dan debitur seimbang.³⁹

³⁸ *Ibid.*

³⁹ *Ibid.*

g. Asas kepastian hukum

Perjanjian sebagai suatu figur hukum harus mengandung kepastian hukum. Kepastian hukum ini terungkap dari kekuatan mengikat perjanjian itu yaitu sebagai undang-undang bagi para pihak.⁴⁰

h. Asas kepatutan

Asas ini dituangkan dalam Pasal 1339 KUHPerdara, asas kepatutan disini berkaitan dengan ketentuan mengenai isi perjanjian. Asas kepatutan ini harus dipertahankan karena melalui asas ini ukuran tentang hubungan ditentukan juga oleh rasa keadilan.⁴¹

i. Asas kebiasaan

Asas ini diatur dalam Pasal 1339 menyebutkan suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan dan undang-undang.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ *Ibid*

3. Syarat Sahnya Perjanjian

Menurut pasal 1320 KUHPerdara, suatu perjanjian adalah sah, apabila memenuhi empat syarat sebagai berikut :⁴²

1. sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
2. kecakapan untuk membuat suatu perikatan
3. suatu hal tertentu
4. suatu sebab yang halal

Dua syarat pertama disebut Syarat Subjektif, karena menyangkut subjeknya atau para pihak yang mengadakan perjanjian, sedangkan dua syarat terakhir adalah mengenai objeknya disebut syarat objektif. Berikut ini uraian masing-masing syarat tersebut :

a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya

Dengan sepakat mengadakan perjanjian, maka berarti kedua pihak haruslah mempunyai kebebasan kehendak. Para pihak tidak mendapat suatu tekanan yang mengakibatkan adanya cacat bagi perwujudan kehendak tersebut.

Menurut pasal 1321 KUHPerdara menyebutkan jika didalam suatu perjanjian terdapat kekhilafan, paksaan dan penipuan, maka berarti

⁴² Djaja S. Meliala, *Op. Cit*, hal 91.

didalam perjanjian itu terjadi cacat pada kesepakatan antar para pihak dan karena itu perjanjian tersebut dapat dibatalkan.⁴³

b. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Menurut Pasal 1329 menyebutkan setiap orang adalah cakap untuk membuat perikatan, kecuali jika undang-undang menyatakan bahwa orang tersebut adalah tidak cakap, orang-orang yang tidak cakap membuat perjanjian adalah orang-orang yang belum dewasa dan mereka yang ditaruh dibawah pengampuan.⁴⁴

c. Suatu hal tertentu

Undang-undang menentukan benda-benda yang tidak dapat dijadikan obyek perjanjian adalah benda yang digunakan untuk kepentingan umum. Perjanjian harus mempunyai objek tertentu. Menurut Pasal 1332 KUHPerdara menyebutkan hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja dapat menjadi pokok suatu perjanjian. Pasal 1334 KUHPerdara menyebutkan barang-barang yang baru akan ada, di kemudian hari dapat menjadi pokok suatu perjanjian

⁴³ Mariam Darus Badruzaman, *Op.Cit.* hal 25.

⁴⁴ *Ibid.*

d. Suatu sebab yang halal

Pengertian suatu sebab yang halal ialah bukan hal yang menyebabkan perjanjian, tetapi isi perjanjian itu sendiri. Isi perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan maupun ketertiban umum menurut Pasal 1337 KUHPerdata.⁴⁵

4. Akibat perjanjian yang sah

Undang-undang menentukan bahwa perjanjian yang sah berkekuatan sebagai undang-undang. Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Perjanjian tidak dapat ditarik kembali, selain kesepakatan kedua belah pihak dan karena alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu. Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik, menurut Pasal 1338 ayat 3 KUHPerdata.

Istilah “semua” bahwa perjanjian yang dimaksud bukanlah semata-mata perjanjian bernama, tetapi juga meliputi perjanjian yang tidak bernama didalam istilah semua terkandung asas kebebasan berkontrak.

Istilah “secara sah” bahwa pembuatan perjanjian harus menurut hukum. Semua perjanjian yang dibuat menurut hukum atau secara sah adalah mengikat, yang dimaksud dengan secara sah disini ialah

⁴⁵ R. Wirjono Prodjodikoro, *Op.Cit*, hal 37

bahwa perbuatan perjanjian harus mengikuti apa yang ditentukan oleh Pasal 1320 KUHPerduta.⁴⁶

Menurut Pasal 1339 KUHPerduta menyebutkan perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal yang dengan tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang, dimasukkannya itikad baik dalam pelaksanaan perjanjian berarti tidak lain kita harus menafsirkan perjanjian itu berdasarkan keadilan dan kepatutan.

Menurut Pitlo dalam buku Purwahid Patrik menyebutkan terjadi hubungan yang erat antara asas itikad baik dalam pelaksanaan perjanjian dan asas kepercayaan pada saat perjanjian. Perjanjian tidak hanya ditentukan oleh para pihak dalam perumusan perjanjian tetapi juga ditentukan oleh itikad baik dan kepatutan, jadi itikad baik dan kepatutan ikut pula menentukan isi dari perjanjian menurut Purwahid Patrik.⁴⁷

Menurut Hoge Raad dalam buku R.Setiawan menyebutkan bahwa ketentuan mengenai itikad baik adalah ketentuan yang

⁴⁶ Mariam Darus Badruzaman, *Op.Cit*, hal 27.

⁴⁷ Purwahid Patrik, *Op.Cit*, hal ...

menyangkut ketertiban umum dan kesusilaan yang tidak boleh dikesampingkan oleh para pihak.⁴⁸

5. Berakhirnya perjanjian

Menurut R. Setiawan dalam bukunya pokok-pokok hukum perikatan, berakhirnya perjanjian dapat terjadi karena:⁴⁹

- a. ditentukan dalam perjanjian oleh para pihak. Contoh, pihak dalam perjanjian waralaba menentukan bahwa perjanjian disepakati berlangsung selama tujuh tahun, maka setelah waktu tujuh tahun perjanjian akan berakhir.
- b. Undang-undang menentukan batas berlakunya suatu perjanjian. Contoh A (*franchisor*) dan B (*franchisee*) sepakat menjalankan bisnis waralaba dalam bidang makanan. Selama masa perjanjian yang disepakati selama sepuluh tahun, tiba-tiba B sebagai *franchisee* meninggal dunia. Undang-undang menentukan batas berlakunya perjanjian agar dilakukan pemenuhan kewajiban oleh ahli waris sebelum jangka waktu berakhirnya perjanjian yang ditetapkan oleh undang-undang.
- c. Para pihak atau undang-undang dapat menentukan bahwa dengan terjadinya peristiwa tertentu maka perjanjian menjadi hapus.

⁴⁸ R. Setiawan, *Op.Cit*, hal 66.

⁴⁹ *Ibid*

- d. Pernyataan menghentikan perjanjian oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak, contoh A (*franchisor*) menyatakan bahwa perjanjian waralaba dengan B (*franchisee*) dihentikan karena B dianggap tidak memenuhi target yang ditetapkan oleh A dalam perjanjian yang telah disepakati bersama.
- e. Perjanjian hapus karena putusan hakim. Contoh, hakim memutuskan hapusnya suatu perjanjian waralaba karena diminta oleh salah satu pihak.
- f. Tujuan perjanjian telah tercapai. contoh, para pihak sepakat bahwa perjanjian waralaba akan dilaksanakan selama lima belas tahun, setelah waktu tersebut maka dianggap tujuan dari bisnis tercapai sehingga terjadi pengakhiran perjanjian.
- g. Dengan persetujuan para pihak. Contoh, waralaba merasa tidak dapat memenuhi target pembukaan outlet yang ditargetkan, lalu franchisee dengan persetujuan franchisor mengakhiri perjanjian waralaba.

I. Perjanjian Baku

1. Pengertian Perjanjian Baku

Istilah perjanjian baku berasal dari terjemahan dari bahasa Inggris, yaitu Standard Contract. Menurut Munir Fuady dalam buku H.S. Salim menyebutkan perjanjian baku adalah suatu perjanjian

tertulis yang dibuat hanya oleh salah satu pihak, bahkan seringkali sudah tercetak dalam bentuk formulir-formulir yang dibuat oleh salah satu pihak, yang dalam hal ini ketika perjanjian tersebut ditandatangani, umumnya para pihak hanya mengisi data-data informatif tertentu saja dengan sedikit atau tanpa perubahan dalam klausul-klausulnya, dimana pihak lain dalam perjanjian tersebut tidak mempunyai kesempatan atau hanya sedikit kesempatan untuk menegosiasi, mengubah klausula yang dibuat oleh salah satu pihak, sehingga biasanya perjanjian baku sangat berat sebelah.⁵⁰

Menurut Hondius dalam buku Purwahid Patrik menyebutkan syarat-syarat baku dalam perjanjian adalah syarat-syarat konsep tertulis yang dimuat dalam beberapa perjanjian yang masih akan dibuat, yang jumlahnya tidak tertentu, tanpa merundingkan lebih dulu isinya.⁵¹ Syarat baku yang disebut diatas, dinyatakan sebagai perjanjian baku.

Menurut Mariam Darus Badruzaman dalam bukunya Aneka Hukum Bisnis menyebutkan perjanjian baku adalah perjanjian yang

⁵⁰ H.S. Salim, *Op. Cit*, hal 15

⁵¹ Purwahid Patrik, *Perjanjian Baku dan Syarat-Syarat Eksonerasi* (Semarang: Penataran Dosen Hukum Perdata, 1995) hal. 2.

didalamnya dibakukan syarat eksonerasi dan dituangkan dalam bentuk formulir.⁵²

Klausula perjanjian baku sebelumnya telah ditetapkan secara sepihak oleh salah satu pihak, yaitu pihak yang umumnya dapat dikatakan sebagai pihak yang menentukan, karena mempunyai *bargaining position* yang jauh diatas pihak lainnya, baik dalam kedudukan ekonomis, pengetahuan dan pengalaman berkenaan yang menyangkut objek dari perjanjian tersebut, sedangkan pihak lainnya yang mempunyai kedudukan yang lebih lemah tidak diajak merundingkan persyaratan dari perjanjian tersebut.

Menurut Janus Sidabalok menyebutkan perjanjian baku dari segi isinya terdapat ketidakseimbangan antara hak dan kewajiban para pihak artinya pihak pengusaha cenderung melindungi kepentingannya sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah hak, sekaligus membatasi hak pihak lawan, sebaliknya pengusaha meminimalkan kewajibannya sendiri dan mengatur sebanyak mungkin kewajiban pihak lawan, pengusaha mempunyai kedudukan yang lebih kuat dibandingkan dengan lawan perjanjiannya, sehingga berbagai klausula eksonerasi yang dibuat oleh pengusaha, dengan singkat dapat dikatakan bahwa klausula-klausula perjanjian baku cenderung

⁵² Mariam Darus Badruzaman, *Op.Cit*, hal. 47

menguntungkan pengusaha sekaligus memberatkan pihak lawan perjanjiannya.⁵³ Sangat meragukan akan adanya kesepakatan dan kebebasan berkontak dalam perjanjian baku, maka ada pakar hukum yang tidak mengakui keabsahan perjanjian baku tersebut.

Menurut Sluijter dalam buku Mariam Darus Badruzaman menyebutkan bahwa perjanjian baku bukanlah perjanjian, sebab kedudukan pengusaha didalam perjanjian adalah seperti pembentuk undang-undang swasta, syarat-syarat yang ditentukan pengusaha didalam perjanjian itu adalah undang-undang bukan perjanjian.⁵⁴

Menurut Pitlo dalam buku Mariam Darus Badruzaman menyebutkan bahwa sebagai perjanjian paksa, walaupun secara teoritis yuridis, perjanjian baku tidak memenuhi ketentuan undang-undang dan oleh beberapa ahli hukum ditolak, namun kenyataannya kebutuhan masyarakat berjalan dalam arah yang berlawanan dengan keinginan hukum.⁵⁵

Namun sebaliknya ada pakar hukum memberikan pembelaan atas perjanjian baku tersebut antara lain, stein dalam buku Mariam Darus Badruzaman menyebutkan bahwa perjanjian baku dapat diterima sebagai perjanjian, karena adanya kemauan dan

⁵³ Janus Sidabalok, *Op.Cit*, hal 15.

⁵⁴ Mariam Darus Badruzaman, *Op.Cit*, hal 53

⁵⁵ *Ibid*

kepercayaan, yang membangkitkan kepercayaan bahwa para pihak mengikatkan diri Pada perjanjian itu, jika debitur menerima dokumen perjanjian itu, berarti ia secara sukarela setuju pada isi perjanjian tersebut.⁵⁶

Menurut Asser Rutten dalam buku Mariam Darus Badruzaman menyebutkan bahwa setiap orang yang menandatangani perjanjian, bertanggung jawab pada isi dan apa yang ditanda tangannya, jika ada orang yang membubuh tandatangannya pada formulir perjanjian baku, tanda tangan itu akan membangkitkan kepercayaan bahwa yang bertanda tangan mengetahui dan menghendaki isi formulir yang ditandatangani, tidak mungkin seorang menandatangani apa yang tidak diketahui isinya.⁵⁷

Menurut Hondius dalam buku Mariam Darus Badruzaman menyebutkan bahwa perjanjian baku mempunyai kekuatan mengikat, berdasarkan kebiasaan yang berlaku di lingkungan masyarakat dan lalu lintas perdagangan.⁵⁸

Untuk terakhir ini kita melihat pendapat Sutan Remy Sjahdeini dalam paper Partomuan Pohan menyebutkan keabsahan berlakunya perjanjian baku tidak perlu dipersoalkan oleh karena perjanjian baku

⁵⁶ *Ibid*

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ *Ibid.*

eksistensinya sudah merupakan kenyataan yaitu dengan telah dipakainya perjanjian baku secara meluas dan dunia bisnis sejak lebih dari 80 tahun lamanya. Kenyataan itu terbentuk karena perjanjian baku memang lahir dari kebutuhan masyarakat sendiri. Dunia bisnis tidak dapat berlangsung tanpa perjanjian baku. Perjanjian baku diperlukan oleh karena itu diterima oleh masyarakat.⁵⁹

Selanjutnya Sutan Remy Sjahdeini menyebutkan bahwa namun sekalipun keabsahan berlakunya memang tidak perlu dipersoalkan, tetapi masih perlu dipersoalkan apakah perjanjian itu tidak bersifat sangat berat sebelah dan tidak mengandung klausula yang secara tidak wajar sangat memberatkan bagi pihak lainnya.

2. Ciri-ciri Perjanjian Baku

Menurut Mariam Darus Badruzaman dalam bukunya menyebutkan ciri-ciri perjanjian baku yaitu :⁶⁰

- i. isinya ditetapkan secara sepihak oleh pihak yang posisi ekonominya kuat.
- ii. Masyarakat (debitur) sama sekali tidak ikut bersama-sama menentukan isi perjanjian.

⁵⁹ Portumuan Pohan, *Penggunaan kontrak baku dalam praktek bisnis di indonesia*, hal 24

⁶⁰ Mariam Darus Badaruzaman, Loc. Cit, hal 47

- iii. Terdorong oleh kebutuhannya debitur, terpaksa menerima perjanjian itu.
- iv. Bentuk tertentu (tertulis)
- v. Dipersiapkan secara massal dan kolektif

Jelaslah bahwa hakikat perjanjian baku merupakan perjanjian yang telah distandarisasi isinya oleh pihak ekonomi kuat, sedangkan pihak lainnya hanya dapat memilih untuk menerima atau menolak isinya perjanjian tersebut.

Menurut H.S Salim dalam bukunya menyebutkan unsur perjanjian baku yaitu:⁶¹

- a. diatur oleh kreditur atau ekonomi kuat
- b. dalam bentuk sebuah formulir
- c. adanya klausul-klausul eksonerasi

3. Klausula Eksonerasi

Menurut Purwahid Patrik dalam penataran dosen hukum perdata, klausula eksonerasi adalah klausula yang berisi untuk membebaskan atau untuk membatasi tanggung jawab seorang dalam melaksanakan perjanjian.⁶²

Contohnya seorang mencetak foto di studio foto dan begitu juga melaundri pakaian, maka mendapat surat tanda bukti pembayaran dan

⁶¹ H. S. Salim, *Op. Cit*, hal 17

⁶² Purwahid Patrik, *Op.Cit*, Hal 11

isinya mencantumkan kalau foto dan begitu juga pakaian yang tidak diambil dalam waktu tiga bulan maka studio foto dan begitu juga laundry pakaian tersebut tidak bertanggung jawab atas barang tersebut. Demikian pula kalau kita membeli barang di toko Maka tanda terima dibubuhi klausula yang menyebutkan barang yang telah dibeli tidak dapat dikembalikan. Karena seseorang tidak ingin menderita kerugian terlalu besar dalam perjanjian yang dibuat, dia berusaha membebaskan atau membatasi tanggung jawabnya dengan mencantumkan klausula eksonerasi dalam perjanjian.

Menurut Pitlo dalam penataran dosen hukum perdata yang ditulis oleh Purwahid Patrik menyebutkan orang boleh membebaskan atau membatasi, tetapi apabila bertentangan dengan kesusilaan maka klausula pembebasan itu adalah tidak patut dan batal.

Menurut Rijken dalam buku Mariam Darus Badaruzaman menyebutkan bahwa klausula eksonerasi adalah klausula yang dicantumkan didalam suatu perjanjian dengan mana satu pihak menghindarkan diri untuk memenuhi kewajibannya, karena ingkar janji atau perbuatan melawan hukum.

J. Perjanjian Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Istilah waralaba diperkenalkan pertama kali oleh lembaga pendidikan dan pengembangan manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata wara artinya lebih atau istimewa dan laba artinya untung, sehingga waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.⁶³

Definisi waralaba juga diberikan oleh institut pendidikan dan manajemen yang antara lain mendefinisikan waralaba sebagai berikut.⁶⁴

- i. Waralaba merupakan suatu sistem pemasaran atau distribusi barang dan jasa, dimana sebuah perusahaan induk (*franchisor*) memberikan hak istimewa untuk melakukan suatu sistem usaha dengan cara, waktu dan lokasi tertentu kepada individu atau perusahaan lain (*franchisee*) yang berskala kecil dan menengah.
- ii. Waralaba merupakan sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, yang dijual kepada pihak lain yang berminat. Pemilik dari metode yang dijual ini disebut

⁶³ Adrian Setedi, *Op. Cit*, hal 7

⁶⁴ V. Winarto, *Franchising Kesempatan dan Permasalahan* (Yogyakarta : UGM, Fakultas Hukum, 1992) hal 1

franchisor, sedangkan pembeli hak untuk menggunakan metode tersebut disebut franchisee.

- iii. Waralaba merupakan suatu hubungan berdasarkan perjanjian antara franchisor dengan franchisee. Franchisor menawarkan dan berkewajiban menyediakan perhatian terus menerus pada bisnis waralaba melalui penyediaan pengetahuan dan pelatihan. Franchisee beroperasi dengan menggunakan merek dagang, format dan prosedur yang dipunyai serta dikendalikan oleh franchisor.

Menurut Hadi Setia Tunggal dalam bukunya dasar-dasar pewaralaba menyebutkan waralaba adalah suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan pewaralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada pihak independen terwaralaba (*franchisee*) untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan franchisor.⁶⁵

Menurut Rooseno Hardjowidigdo dalam buku Adrian Sutedi menyebutkan waralaba adalah suatu sistem usaha dibidang perdagangan atau jasa yang khas atau memiliki ciri bisnis berupa jenis produk dan bentuk yang diusahakan, identitas perusahaan (logo, desain dan merek), bahkan termasuk pakaian dan

⁶⁵ Hadi Setia Tunggal, *Dasar-Dasar Perwaralabaan* (Jakarta: Harvindo, 2006) hal 1.

penampilan karyawan perusahaan, rencana pemasaran, serta bantuan operasional.⁶⁶

Menurut Amir Karamoy dalam buku Adrian Sutedi menyebutkan waralaba adalah suatu pola kemitraan usaha antara perusahaan yang memiliki merek dagang dikenal, serta sistem manajemen, keuangan dan pemasaran yang telah mantap, yang disebut *franchisor*, dengan perusahaan / individu yang memanfaatkan atau menggunakan merek dan sistem milik franchisor disebut *franchisee*.⁶⁷

Menurut Yuswa dalam buku Adrian Sutedi menyebutkan waralaba adalah sistem atau cara pemasaran distribusi barang dan atau jasa, dimana melalui sistem ini pihak franchisor memberikan hak-hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimilikinya kepada pihak franchisee untuk melaksanakan usaha pemasaran barang dan/atau jasa dalam jangka waktu dan tempat tertentu dengan cara / sistem berusaha sesuai perjanjian dan disertai fee atau imbalan.⁶⁸

Menurut Adrian Sutedi dalam bukunya hukum waralaba menyebutkan penyelenggaraan waralaba tidak jauh berbeda

⁶⁶ Adrian Sutedi, *Op.Cit*, hal 10.

⁶⁷ *Ibid*

⁶⁸ *Ibid*.

dengan pembukaan kantor cabang, hanya saja, dalam pembukaan kantor cabang segala sesuatu didanai dan dikerjakan sendiri, sedangkan pada waralaba penyelenggaraan perluasan usaha didanai dan dikerjakan oleh pihak lain yang dinamakan franchisee, atas resiko dan tanggung jawabnya sendiri, dalam bentuk usaha sendiri, tetapi sesuai dengan arahan dan instruksi serta petunjuk franchisor.⁶⁹

Meskipun terdapat perbedaan dalam merumuskan definisi waralaba, tetapi pada umumnya, seperti dikemukakan oleh Jetro K Libermann dan George J. Siedel dalam buku Adrian Sutedi , waralaba memiliki unsur-unsur sebagai berikut:⁷⁰

- a. waralaba merupakan perjanjian timbal balik antara franchisor dan franchisee.
- b. Franchisee berkewajiban membayar fee kepada franchisor.
- c. Franchisee diizinkan menjual dan mendistribusikan barang atau jasa franchisor menurut cara yang telah ditentukan franchisor atau mengikuti metode bisnis yang dimiliki franchisor.
- d. Franchisee menggunakan merek nama perusahaan atau juga simbol-simbol komersial franchisor.

⁶⁹ *Ibid*

⁷⁰ *Ibid.*

2. Perjanjian waralaba

Mengenai perlindungan hukum waralaba di Indonesia, menurut Sudargo Gautama dalam buku Adrian Sutedi menyebutkan bahwa secara kebetulan bisnis waralaba selama ini belum banyak menimbulkan masalah hukum, kemungkinan munculnya masalah memang ada, tetapi tidak aneh dalam dunia bisnis, meskipun demikian masalah waralaba ditampung dalam perangkat hukum nasional.⁷¹

Berlakunya Peraturan Pemerintah No.16 tahun 1997 tentang waralaba (yang diganti menjadi Peraturan Pemerintah No.42 tahun 2007) dan Peraturan Menteri Perdagangan No.12/M.Dag/Per/3/2006 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan surat tanda pendaftaran usaha waralaba mewajibkan pihak-pihak yang terlibat dalam sistem waralaba melakukan perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak lain, hal ini dikarenakan perjanjian tersebut dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam sistem waralaba, jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku.

⁷¹ *Ibid.*

Menurut Hadi Setia Tunggal dalam bukunya dasar-dasar pewaralabaan menyebutkan perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian yang mendokumentasikan hubungan hukum tentang kewajiban yang ada antara franchisor dan franchisee.⁷²

Menurut Juajir Sumardi dalam buku Darmawan Budi Suseno menyebutkan perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian yang diadakan antara *franchisor* dengan *franchisee*, dimana pihak *franchisor* memberikan hak kepada *franchisee* untuk memproduksi atau memasarkan barang dan atau jasa dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakati di bawah pengawasan franchisor, sementara franchisee membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya.⁷³

Menurut Martin dalam buku Darmawan Budi Suseno menyebutkan perjanjian waralaba harus secara tepat menggambarkan janji-janji yang dibuat dan harus adil, serta pada saat yang bersamaan menjamin bahwa ada kontrak yang cukup melindungi integritas sistem.⁷⁴

⁷² Hadi Setia Tunggal, *Op.Cit*, hal 34.

⁷³ Darmawan Budi Suseno, *Sukses Usaha Waralaba*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2007), hal1.

⁷⁴ *Ibid*.

Perjanjian waralaba memuat sebagai berikut :⁷⁵

- a. Hak yang diberikan oleh franchisor pada franchisee. Hak yang diberikan meliputi antara lain penggunaan metode atau resep yang khusus, penggunaan merek, nama dagang, jangka waktu, perpanjangan serta wilayah kegiatan dan hak yang lain.
- b. Kewajiban dari franchisee sebagai imbalan atas hak yang diterima dan kegiatan yang dilakukan oleh franchisor pada saat franchisor memulai usaha.
- c. Hal yang berkaitan dengan kasus penjualan hak franchisee kepada pihak lain. Bila franchisee tidak ingin meneruskan sendiri usaha tersebut dan ingin menjualnya kepada pihak lain, maka suatu tata cara perlu disepakati sebelumnya.
- d. Hal yang berkaitan dengan pengakhiran perjanjian kerjasama.

Perjanjian waralaba memuat klausula nama dan alamat para pihak, jenis hak atas kekayaan intelektual, kegiatan usaha, hak dan kewajiban semua pihak. Perjanjian tersebut juga mencantumkan wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan dan ahli waris, penyelesaian sengketa, tata cara

⁷⁵ Adrian Sutedi, *Op.Cit*, hal 82.

perpanjangan dan pemutusan perjanjian, hal ini disebut dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba.⁷⁶

Secara umum kewajiban franchisor dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. memberikan semua informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan dan ciri khas usaha misalnya sistem manajemen dan cara penjualan dan penataan serta distribusi yang merupakan karakteristik khas yang menjadi objek waralaba.
- b. Memberikan bantuan pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada franchisee.

Hak franchisor dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
- b. Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha franchisee.
- c. Mewajibkan franchisee untuk menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan dan ciri khas usaha.
- d. Mewajibkan agar franchisee tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang diwaralabakan.

⁷⁶ Suryono Ekotama, *Op.Cit*, Hal 99.

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

Kewajiban franchisee dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh franchisor guna melaksanakan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan dan ciri khas usaha misalnya merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
- b. Memberikan keleluasaan kepada franchisor untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan franchisee telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik.
- c. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari franchisor.
- d. Membeli barang modal tertentu maupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari franchisor.
- e. Menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan dan ciri khas.
- f. Melakukan pendaftaran waralaba

- g. Melakukan pembayaran royalti dengan jumlah yang telah disepakati bersama.
- h. Jika terjadi pengakhiran waralaba, maka wajib mengembalikan seluruh data, informasi, maupun keterangan yang diperoleh.

Hak franchisee dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan dari ciri khas usaha misalnya sistem manajemen dan cara penjualan dan penataan dan cara distribusi yang merupakan karakteristik yang menjadi objek waralaba yang diperlukan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan.
- b. Memperoleh bantuan dari franchisor atas segala macam cara pemanfaatan dan penggunaan hak atas kekayaan intelektual serta penemuan dan ciri khas usaha misalnya sistem manajemen dan cara penjualan dan penataan dan cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Unsur perjanjian waralaba sebagai berikut :⁷⁷

- a. adanya dua pihak yaitu franchisor dan franchisee, dimana franchisor sebagai pihak yang memberikan bisnis waralaba dan franchisee merupakan pihak yang menerima bisnis waralaba.
- b. Adanya penawaran dalam bentuk paket usaha dari franchisor

⁷⁷ Adrian Sutedi, *Op.Cit*, hal 80

- c. Adanya kerjasama dalam bentuk pengelolaan unit usaha antara franchisor dan franchisee.
- d. Dipunyai unit usaha tertentu (outlet) oleh pihak franchisee yang akan memanfaatkan paket usaha milik franchisor.
- e. Terdapat perjanjian tertulis berupa perjanjian baku antara franchisor dan franchisee.

Berdasarkan peraturan pemerintah No. 42 tahun 2007, perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia, hal tersebut sesuai dengan pasal 4 ayat 1. Perjanjian waralaba tidak perlu dibuat dalam bentuk akta notaris, para pihak dapat membuat sendiri dibawah tangan dengan ketentuan KUHPerdara.

Menurut Adrian Sutedi dalam bukunya Hukum Waralaba menyebutkan hal-hal yang diatur oleh Hukum dan Peraturan Perundang-undangan merupakan yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba akan tetapi, sering terjadi penyimpangan, penyimpangan menimbulkan wanprestasi, wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera didalam perjanjian waralaba. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak, terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan

hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian, kemungkinan pihak yang dirugikan mendapat ganti rugi, merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum di Indonesia.⁷⁸

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, wanprestasi dari pihak franchisee dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan franchisee, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan sistem waralaba dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak franchisor dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas sehingga sistem waralaba tidak berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak mau membantu franchisee dalam kesulitan yang dihadapi ketika melakukan usaha waralaba dan lain-lain.⁷⁹

K. Tinjauan Umum Perlindungan Hukum Para Pihak

1. Ketentuan Pencantuman Klausula Baku Dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen

Perjanjian baku perlu ditertibkan karena dilihat dari segi isi perjanjian terdapat ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak, dan klausula-klausula perjanjian baku cenderung menguntungkan

⁷⁸ *Ibid.*

⁷⁹ *Ibid.*

pelaku usaha sekaligus memberatkan pihak lawan, maka perlu pengawasan penggunaan perjanjian baku sehingga tidak dijadikan sebagai alat untuk merugikan orang lain, oleh karena itu diperlukan perlindungan hukum para pihak yaitu undang-undang No. 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen, pasal 18 mengatur mengenai ketentuan pencantuman klausula baku, dalam setiap perjanjian yang dibuat oleh pelaku usaha.

Pasal 18 undang-undang perlindungan konsumen membuat sejumlah larangan penggunaan klausula baku dalam perjanjian, yaitu sebagai berikut :

- a. Pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/atau jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang membuat atau mencantumkan klausula baku pada setiap perjanjian apabila :
 - 1) Menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha
 - 2) Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen.
 - 3) Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen.
 - 4) Menyatakan pemberian kuasa dari konsumen kepada pelaku usaha, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk

melakukan segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.

- 5) Mengatur perihal pembuktian atas hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli oleh konsumen.
 - 6) Memberi hak kepada pelaku usaha untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi objek jual beli jasa.
 - 7) Menyatakan tunduknya konsumen kepada peraturan yang berupa aturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau pengubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya.
 - 8) Menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai, atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.
- b. Pelaku usaha dilarang mencantumkan klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas, atau yang pengungkapannya sulit dimengerti.
 - c. Setiap klausula baku yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha pada dokumen atau perjanjian yang memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) dinyatakan batal demi hukum.

d. Pelaku usaha wajib menyesuaikan klausula baku yang bertentangan dengan undang-undang ini.

Ketentuan pasal 18 undang-undang perlindungan konsumen diatas, larangan penggunaan perjanjian baku dikaitkan dengan dua hal, yaitu isi dan bentuk penulisannya, dari segi isinya dilarang menggunakan perjanjian baku yang memuat klausula-klausula yang tidak adil, sedangkan dari segi bentuk penulisannya, klausula-klausula itu harus dituliskan dengan sederhana, jelas dan terang sehingga dapat dibaca dan dimengerti dengan baik oleh para pihak.

Undang-undang mewajibkan pelaku usaha untuk segera menyesuaikan perjanjian baku yang dipergunakan dengan ketentuan undang-undang, jika dalam kenyataannya masih tetap dipakai perjanjian baku yang tidak sesuai dengan ketentuan diatas, akibat hukumnya adalah batal demi hukum, artinya bahwa klausula itu dianggap tidak ada, karena itu tidak mempunyai kekuatan hukum.

Menurut Gunawan Widjaja menyebutkan Larangan dan persyaratan tentang penggunaan perjanjian baku diatas dimaksudkan untuk menempatkan kedudukan para pihak setara/seimbang berdasarkan prinsip kebebasan berkontrak dan mencegah kemungkinan timbulnya tindakan yang merugikan para pihak karena faktor ketidaktahuan, kedudukan yang tidak seimbang dan sebagainya

yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh para pihak untuk memperoleh keuntungan.⁸⁰

Undang-undang tentang perlindungan konsumen tidak melarang perjanjian baku, ini berarti bahwa pada prinsipnya undang-undang tentang perlindungan konsumen tidak melarang pelaku usaha untuk membuat perjanjian baku yang memuat klausula baku atas setiap perjanjian transaksi usaha perdagangan barang dan/atau jasa, selama dan sepanjang perjanjian baku dan/atau klausula baku tersebut tidak mencantumkan ketentuan sebagaimana dilarang dalam pasal 18 ayat (1), serta tidak berbentuk sebagaimana dilarang dalam pasal 18 ayat (2) undang-undang tentang perlindungan konsumen.⁸¹

2. Penyelesaian Sengketa Perjanjian

Perlindungan hukum para pihak yaitu dengan penyelesaian sengketa sering dicantumkan dalam klausula perjanjian. Dalam sistem hukum Indonesia memang belum ada suatu ketentuan hukum yang secara khusus mengatur tentang penyelesaian perselisihan dalam perjanjian waralaba dan pilihan forum penyelesaiannya, namun sedapat mungkin hendaknya para pihak dapat menyelesaikan perselisihan secara musyawarah, apabila musyawarah tidak berhasil,

⁸⁰ Gunawan Widjaja, dkk, *Hukum tentang Perlindungan Konsumen* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2003), Hal 57

⁸¹ *Ibid*

para pihak dapat melakukan upaya melalui pihak ketiga yaitu dapat melalui pengadilan untuk memperoleh suatu putusan final yang mengikat kedua belah pihak.⁸²

⁸² Adrian Sutedi, *Op.Cit*, hal 145.

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

L. Waralaba Nira Tela Fried Cassava

1. Sekilas Waralaba Nira Tela Fried Cassava

Waralaba nira tela fried cassava merupakan waralaba bergerak di bidang kuliner, berbahan dasar singkong atau ubi yang diolah menjadi singkong goreng aneka rasa. Waralaba ini berpusat di pontianak dan berkembang di daerah sekitarnya.

Hak kekayaan intelektual dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava yaitu merek dagang, di mana franchisee mendapatkan izin dari franchisor untuk menggunakan merek dagang dan ciri khas yang dimiliki franchisor dalam mendistribusikan produknya.

2. Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava

Pasal 1

Keterangan Pihak

- (1) Pihak pertama dengan ini menerangkan adalah pihak yang memiliki bahan baku dan merek dagang Nira Tela Fried Cassava.
- (2) Pihak Kedua dengan ini menerangkan adalah pihak yang membeli bahan baku selanjutnya menyewa merek dagang milik pihak pertama dengan nama Nira Tela Fried Cassava.
- (3) Wilayah Kerja adalah wilayah tempat dimana pihak kedua melakukan penjualan produk-produk pihak pertama yang telah ditetapkan secara bersama-sama.

Pasal 2

Pra Syarat Persiapan

- (1) Pihak Kedua sebelum menjual produk –produk pihak pertama sudah harus memiliki outlet atau counter penjualan;
- (2) Bentuk dan karakter outlet atau counter ditentukan oleh pihak pertama sesuai dengan kelayakan dalam penjualan makanan.
- (3) Terhadap penggunaan dan pelaksanaan perjanjian ini pihak pertama dapat menentukan uang sewa merek dagang yang besarnya ditentukan bersama dan terhadapnya dibuatkan tanda terima.
- (4) Pihak kedua bersedia untuk menggunakan gambar atau logo produk pihak pertama pada outlet atau conter penjualan.
- (5) Pihak pertama akan melihat dan meninjau outlet atau counter yang disiapkan oleh pihak kedua pada wilayah kerjanya.

Pasal 3

Obyek Perjanjian

- (1) Adapun yang menjadi objek dalam perjanjian ini adalah sewa merek disertai jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan pihak pertama, bumbu racikan dan penggunaan kemasan (packing) milik pihak pertama serta penggunaan Merek Dagang Nira Tela Fried Cassava yang kesemuanya merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan.
- (2) Besarnya nilai jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan pihak pertama, bumbu racikan pihak pertama dan penggunaan kemasan (*packing*) milik pihak pertama ditentukan secara tersendiri dan pembayarannya disertai dengan bukti jual beli tertulis tidak termasuk sewa atas penggunaan merek dagang *Nira Tela Fried Cassava*.

Pasal 4

Hak dan Kewajiban Pihak Pertama

- (1) Pihak pertama berhak atas penjualan bahan-bahan baku kepada pihak kedua
- (2) Penjualan bahan-bahan baku pada pihak kedua hanya mengalihkan hak atas barang namun hak atas merek tetap menjadi hak pihak pertama,

- (3) Pihak pertama berhak untuk membatasi besarnya permintaan pihak kedua dengan memperhatikan potensi pasar di wilayah kerja pihak kedua.
- (4) Pihak pertama berhak untuk menghentikan dan/atau melayani permintaan pihak kedua atas bahan baku jika pihak kedua telah dinilai pihak pertama melakukan perbuatan yang dapat menimbulkan citra buruk atas merek Nira Tela Fried Cassava baik secara langsung ataupun tidak langsung.
- (5) Pihak pertama berhak untuk memeriksa outlet atau counter pihak kedua baik dengan atau tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
- (6) Pihak pertama berkewajiban untuk memenuhi kebutuhan bahan baku bagi pihak kedua atas dasar permintaan yang telah disetujui pihak pertama.
- (7) Pihak pertama wajib mendengar laporan keadaan baik menyangkut outlet atau counter penjualan maupun mutu produk yang dijual pihak kedua kepada konsumen,
- (8) Pihak pertama wajib mendengar keluhan yang timbul dari konsumen yang telah disampaikan pihak kedua.

Hak dan Kewajiban Pihak Kedua

- (1) Pihak Kedua berhak atas bahan-bahan baku yang didapatnya secara sah dari pihak pertama tidak termasuk merek,
- (2) Pihak kedua berhak untuk menjual langsung kepada konsumen produk pihak pertama yang telah jadi (produk jadi dan siap makan) dan tidak dibenarkan untuk menjual produk belum siap saji dan/atau prasaji kepada pihak manapun serta dalam bentuk dan cara apapun.
- (3) Pihak kedua berhak untuk dilayani permintaannya oleh pihak pertama terhadap jumlah dan besarnya bahan-bahan baku yang diperlukan sesuai dengan potensi beli konsumen yang ada di wilayah kerjanya.
- (4) Pihak kedua mempunyai hak secara penuh terhadap penentuan orang-orang yang akan dipekerjakan pada outlet atau counternya;
- (5) Pihak Kedua berhak penuh atas hasil penjualan produk pihak pertama yang dijualnya.

- (6) Pihak kedua berhak menyampaikan laporan menyangkut produk maupun penjualan kepada pihak pertama baik diminta maupun tidak.
- (7) Pihak kedua berkewajiban untuk membayar dan melunasi secara tunai kepada pihak pertama terhadap sewa merek dan barang bahan-bahan baku yang dibelinya sesuai dengan jumlah dan besarnya bahan-bahan baku yang dipesannya.
- (8) Pihak kedua wajib menjaga citra merek pihak pertama baik secara langsung ataupun tidak langsung

Pasal 5

Masa Berlaku Perjanjian

- (1) Perjanjian ini berlaku untuk jangka waktu 18 (delapan belas bulan), terhitung sejak ditandatanganinya perjanjian ini
- (2) Pihak kedua wajib memberitahukan masa berakhirnya perjanjian ini paling lama 15 (lima belas) hari sebelum jatuh tempo berakhirnya perjanjian ini secara tertulis.
- (3) Perjanjian ini dianggap diperpanjang jika dalam tempo waktu 30 (tiga puluh) hari sejak surat pemberitahuan pihak kedua disampaikan kepada pihak pertama dan pihak pertama menyetujui perjanjian ini diperpanjang jika tidak ada pemberitahuan secara tertulis oleh pihak pertama.

Pasal 6

Larangan Bagi Para Pihak

- (1) Pihak pertama dalam menjaga kelangsungan penjualan langsung pihak kedua kepada konsumennya, tidak akan memberikan ijin kepada pihak lainnya untuk jarak minimal 1 (satu) kilometer jika dipandang perlu pihak pertama akan meminta pertimbangan pihak kedua jika akan membuka outlet atau counter pada wilayah kerja yang berdampingan dengan wilayah kerja pihak kedua diatas jarak 1 (satu) kilometer
- (2) Pihak kedua tidak dibenarkan untuk menjual produk sejenis serta membuka outlet atau counter lain tanpa seijin dari pihak pertama.
- (3) Pihak kedua tidak dibenarkan untuk mengubah bahan baku yang telah diolah pihak pertama, bumbu hasil racikan pihak pertama, logo merek dagang dan warna-warna yang ada padanya.
- (4) Pihak kedua tidak dibenarkan untuk menjual dan/atau mengalihkan bahan-bahan baku yang dibelinya dari pihak

pertama kepada pihak lain dengan maksud dan tujuan untuk dijual kembali

Pasal 7

Sanksi

- (1) Pihak kedua dapat mengajukan keberatan atas pembukaan outlet atau counter pada wilayah kerja yang berdampingan dengan wilayah kerja pihak kedua yang kurang dari jarak 1 (satu) kilometer
- (2) Pihak kedua akan dikenakan sanksi pencabutan ijin untuk menjual produk pihak pertama disertai dengan penarikan peralatan yang digunakan (sesuai pernyataan, yang merupakan satu kesatuan dengan perjanjian ini) jika diketahui menjual produk sejenis atau membuka outlet atau counternya atau melakukan perbuatan mengubah bahan baku yang telah diolah pihak pertama, mengubah bumbu hasil racikan pihak pertama, logo merek dagang dan warna-warna yang ada padanya, serta pihak pertama lepas dari tanggung jawab hukum yang timbul daripadanya.
- (3) Terhadap pihak kedua yang melanggar perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 ayat (4) seperti tersebut diatas, maka segala akibat hukum yang timbul daripadanya menjadi tanggung jawab penuh pihak kedua yang tidak menghapus perbuatan pidana baik bagi dirinya maupun pada pihak ketiga yang menerima pembelian tersebut.

Pasal 8

Penutup

Terhadap pelaksanaan perjanjian ini terdapat kekurangan dan/atau terjadi perbedaan penafsiran, maka kedua belah pihak sepakat untuk membicarakan secara musyawarah kekeluargaan

Demikian perjanjian ini dibuat oleh kami para pihak dalam keadaan sehat wal afiat tanpa ada paksaan oleh siapapun dan dalam bentuk apapun serta dibuat dalam 2 (dua) rangkap yang masing-masing di atas materai Rp. 6.000 (enam ribu) serta mempunyai kekuatan hukum yang sama dan selanjutnya kami (para pihak) membubuhkan tanda tangan diatasnya.

3. Anatomi Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava

Berdasarkan ketentuan Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007, maka isi perjanjian waralaba niratela Fried Cassava dapat dianalisis sebagai berikut :

i. Nama dan Alamat para pihak

Dalam perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava terdapat dua pihak yaitu pihak pertama selaku franchisor dan pihak kedua selaku franchisee. Pihak pertama yaitu franchisor adalah pemilik waralaba niratela Fried Cassava Pontianak dan pihak kedua yaitu franchisee selaku mitra usaha waralaba nira tela fried cassava, klausula ini menerangkan kedudukan para pihak beserta alamat masing-masing para pihak yang menandatangani perjanjian waralaba.

ii. Jenis hak kekayaan intelektual

Dalam perjanjian waralaba niratela Fried Cassava jenis hak kekayaan intelektual yaitu merek dagang, franchisee mendapatkan izin dari franchisor untuk menggunakan merek dagang dan ciri khas yang dimiliki franchisor dalam mendistribusikan produknya. Klausula ini dapat kita ketahui pada Pasal 1 ayat 1 dan 2 menyebutkan :

Pasal 1

- (1) Pihak pertama dengan ini menerangkan adalah pihak yang memiliki bahan baku dan merek dagang nira tela Fried Cassava.
- (2) Pihak Kedua dengan ini menerangkan adalah pihak yang membeli bahan baku selanjutnya menyewa merek dagang milik pihak pertama dengan nama nira tela Fried Cassava.

iii. Kegiatan usaha

Kegiatan usaha waralaba nira tela Fried Cassava mendistribusikan produk, merek dagang milik franchisor dengan cara menjual produk yang dilakukan oleh franchisee. Klausula ini dapat kita ketahui pada Pasal 2 ayat 1 menyebutkan :

Pasal 2

- (1) Pihak kedua sebelum menjual produk-produk pihak pertama sudah harus memiliki outlet atau counter penjualan.

Klausula tersebut, terlihat jelas bahwa kegiatan usaha yang dijalankan waralaba nira tela Fried Cassava adalah pendistribusian produk nira tela Fried Cassava melalui outlet-outlet yang dikelola oleh franchisee

iv. Hak dan kewajiban para pihak

Hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava diatur dalam Pasal 4 mengenai hak dan kewajiban.

Hak dan kewajiban pihak pertama yaitu franchisor menyebutkan:

Pasal 4

- (1) Pihak pertama berhak atas penjualan bahan-bahan baku kepada pihak kedua.
- (2) Penjualan bahan-bahan baku kepada pihak kedua hanya mengalihkan hak atas barang namun hak atas merek tetap menjadi hak pihak pertama.
- (3) Pihak pertama berhak untuk membatasi besarnya permintaan pihak kedua dengan memperhatikan potensi pasar di wilayah kerja pihak kedua.
- (4) Pihak pertama berhak untuk menghentikan dan/atau melayani permintaan pihak kedua atas bahan baku jika pihak kedua telah dinilai pihak pertama melakukan perbuatan yang dapat menimbulkan citra buruk atas merek niratela Fried Casava baik secara langsung ataupun tidak langsung.
- (5) Pihak pertama berhak untuk memeriksa outlet atau counter pihak kedua baik dengan atau tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
- (6) Pihak pertama berkewajiban untuk memenuhi kebutuhan bahan baku bagi pihak kedua atas dasar permintaan yang telah disetujui pihak pertama.
- (7) Pihak pertama wajib mendengar laporan keadaan baik menyangkut outlet atau counter penjualan maupun mutu produk yang dijual pihak kedua kepada konsumen.
- (8) Pihak pertama wajib mendengar keluhan yang timbul dari konsumen yang telah disampaikan pihak kedua.

Hak dan kewajiban pihak kedua yaitu franchisee menyebutkan :

- (1) pihak kedua berhak atas bahan-bahan baku yang didapatnya secara sah dari pihak pertama tidak termasuk merek.
- (2) Pihak kedua berhak untuk menjual langsung kepada konsumen produk pihak pertama yang telah jadi (produk jadi dan siap makan) dan tidak dibenarkan untuk menjual produk belum siap saji dan/atau prasaji kepada pihak manapun serta dalam bentuk dan cara apapun.
- (3) Pihak kedua berhak untuk dilayani permintaannya oleh pihak pertama terhadap jumlah dan besarnya bahan-bahan baku

yang diperlukan sesuai dengan potensi beli konsumen yang ada di wilayah kerjanya.

- (4) Pihak kedua mempunyai hak secara penuh terhadap penentuan orang-orang yang akan diperkerjakan pada outlet atau counternya.
- (5) Pihak kedua berhak penuh atas hasil penjualan produk pihak pertama yang dijualnya.
- (6) Pihak kedua berhak menyampaikan laporan menyangkut produk maupun penjualan kepada pihak pertama baik diminta maupun tidak.
- (7) Pihak kedua berkewajiban untuk membayar dan melunasi secara tunai kepada pihak pertama terhadap sewa merek dan barang bahan-bahan baku yang dibelinya sesuai dengan jumlah dan besarnya sesuai dengan jumlah dan besarnya bahan-bahan baku yang dipesannya.
- (8) Pihak kedua wajib menjaga citra merek pihak pertama baik secara langsung ataupun tidak langsung.

- v. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan franchisor kepada franchisee.

Bisnis waralaba, setiap franchisor memberikan bantuan serta fasilitas kepada franchisee berkenaan dengan waralaba yang dijalani, akan tetapi dalam perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava tidak ada klausulnya menjelaskan bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran kepada franchisee, akan tetapi di surat pernyataan yang dibuat oleh franchsior untuk frachisee mencantumkan pernyataan yang menyebutkan “bersedia mengembalikan segala peralatan milik nira tela Fried Cassava atau saya tidak keberatan dan tidak akan

menghalangi penarikan segala peralatan yang saya gunakan dalam menjual produk-produk nira tela Fried Cassava karena peralatan-peralatan tersebut adalah milik manajemen nira tela Fried Cassava Pontianak.

Klausula mengenai bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran harus ada karena klausula ini mengandung maksud yang baik supaya franchisor tidak melarikan diri dari tanggung jawabnya, karena sering kali franchisor melalaikan tanggung jawabnya untuk membantu franchisee untuk mengembangkan bisnisnya, padahal bisnis waralaba yang dijalankan franchisee adalah bisnisnya juga, maka itu bantuan franchisor sangat diperlukan. oleh karena itu Pasal 5 peraturan pemerintah nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba mencantumkan klausula bantuan fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran sebagai salah satu klausula perjanjian waralaba.

vi. Wilayah usaha

Wilayah usaha penting dicantumkan karena untuk memudahkan franchisee untuk menentukan tempat usahanya dan untuk memudahkan franchisor dalam mengawasi outlet-outlet yang dimiliki franchisee. Adanya wilayah usaha berarti ada batasan, darimana dan sampai mana franchisee boleh mendirikan outlet.

Klausula ini dapat kita ketahui di Pasal 1 ayat 3, Pasal 6 ayat 1 dan

Pasal 7 ayat 1 menyebutkan :

Pasal 1

(3) Wilayah kerja adalah wilayah tempat dimana pihak kedua melakukan penjualan produk-produk pihak pertama yang telah ditetapkan secara bersama-sama.

Pasal 6

(1) Pihak pertama dalam menjaga kelangsungan penjualan langsung pihak kedua, kepada konsumennya, tidak akan memberikan izin kepada pihak lainnya untuk jarak minimal 1 (satu) kilometer jika dipandang perlu pihak pertama akan meminta pertimbangan pihak kedua jika akan membuka outlet atau counter pada wilayah.

Pasal 7

(1) Pihak kedua dapat mengajukan keberatan atas pembukaan outlet atau counter pada wilayah kerja yang berdampingan dengan wilayah kerja pihak kedua yang kurang dari jarak 1 (satu) kilometer.

g. Jangka waktu perjanjian

Pasal 5 ayat 1 menyebutkan:

Pasal 5

(1) Perjanjian ini berlaku untuk jangka waktu 18 (delapan belas bulan) terhitung sejak ditandatanganinya perjanjian ini.

h. Tata cara pembayaran imbalan

Tata cara pembayaran imbalan, dalam klausula perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava diatur dalam Pasal 2 ayat 3 dan

Pasal 3 ayat 2 yang menyebutkan :

Pasal 2

- (3) terhadap penggunaan dan pelaksanaan perjanjian ini pihak pertama dapat menentukan uang sewa merek dagang yang besarnya ditentukan bersama dan terhadapnya dibuatkan tanda terima.

Pasal 3

- (2) Besarnya nilai jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan pihak pertama, bumbu racikan pihak pertama dan penggunaan kemasan (packing) milik pihak pertama ditentukan secara tersendiri dan pembayarannya disertai dengan bukti jual beli tertulis tidak termasuk sewa atas penggunaan merek dagang nira tela Fried Cassava.

Klausula dalam perjanjian ini tidak menjelaskan berapa jumlah uang yang dibayarkan karena besar uang yang dibayarkan ditentukan bersama.

i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris

Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris, diperlukan pengaturan dalam suatu perjanjian tetapi didalam perjanjian waralaba nira tela ini tidak ada pengaturannya, oleh sebab itu bagaimana nanti terjadi suatu sengketa tentang kepemilikan, Perubahan kepemilikan dan hak ahli waris bila tidak ada pengaturannya yang tegas.

j. Penyelesaian sengketa

Penyelesaian sengketa dalam perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava terdapat di Pasal 8 bagian penutup menyebutkan :

Pasal 8

Terhadap pelaksanaan perjanjian ini terdapat kekurangan dan/atau terjadi perbedaan penafsiran, maka kedua belah pihak sepakat untuk membicarakannya secara musyawarah kekeluargaan.

Surat pernyataan yang dibuat oleh franchisor untuk franchisee, mencantumkan salah satu isinya yang menyebutkan “saya bersedia dan siap menanggung segala akibat hukum jika saya melanggar perjanjian sebagaimana dimaksud dalam pasal 6 ayat 4 antara saya dengan pihak nira tela Fried Cassava termasuk diproses secara pidana”.

Berarti penyelesaian sengketa antara franchisor dengan franchisee selain musyawarah dan juga di pengadilan negeri.

k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian.

Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutus perjanjian dalam klausula ini disebutkan dalam Pasal 4 ayat 4 dan Pasal 5 ayat 2 dan 3 menyebutkan :

Pasal 4

(4) Pihak pertama berhak untuk menghentikan dan/atau melayani permintaan pihak kedua atas bahan baku jika pihak kedua telah dinilai pihak pertama melakukan perbuatan yang dapat menimbulkan citra buruk atas merek niratela fried cassava baik secara langsung ataupun tidak langsung.

Pasal ini mengenai pemutusan perjanjian yang dilakukan oleh franchisor kepada franchisee yang melanggar ketentuan perjanjian.

Pasal 5

- (2) Pihak kedua wajib memberitahukan masa berakhirnya perjanjian ini paling lama 15 (lima belas) hari sebelum jatuh tempo berakhirnya perjanjian ini secara tertulis.
- (3) perjanjian ini dianggap diperpanjang jika dalam tempo waktu 30 (tiga puluh) hari sejak surat pemberitahuan pihak kedua disampaikan kepada pihak pertama dan pihak pertama menyetujui perjanjian ini diperpanjang jika tidak ada pemberitahuan secara tertulis oleh pihak pertama.

Pasal ini mengenai tata cara perpanjangan yang dilakukan franchisee

4. Analisis penerapan asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian waralaba Nira Tela Fried Cassava

Asas kebebasan berkontrak berhubungan dengan isi perjanjian, yaitu kebebasan menentukan “apa” dan dengan “siapa” perjanjian itu diadakan.⁸³

Menurut Johannes Gunawan dalam buku Djaja S. Meliala menyebutkan tentang asas kebebasan berkontrak yang meliputi :⁸⁴

a. Kebebasan untuk membuat atau tidak membuat perjanjian

Dalam KUH Perdata Pasal 1338 ayat 1, mengatur mengenai asas kebebasan berkontrak, kebebasan ini mengandung pengertian bahwa siapapun bebas untuk membuat atau tidak

⁸³ Mariam Darus Badruzaman, *Loc.Cit*, hal 109.

⁸⁴ Djaja S. Meliala, *Op.Cit*, hal 97.

membuat perjanjian, tidak ada paksaan, bagi siapapun membuat atau tidak membuat perjanjian.

Mengenai perjanjian waralaba nira tela fried cassava jika calon franchisee ingin memiliki usaha waralaba yang dimiliki franchisor, maka franchisor menyodorkan perjanjian yang dibuatnya dalam artian mengadakan perjanjian, dalam hal ini tidak ada paksaan bagi franchisee untuk melakukan suatu hubungan hukum.

b. Kebebasan untuk memilih dengan siapa akan membuat perjanjian

Setiap orang bebas memilih dengan siapa yang dikehendaki untuk membuat perjanjian dengan siapapun perjanjian itu dibuat harus ada kesepakatan diantara para pihak dalam membuat perjanjian, begitu juga perjanjian waralaba nira tela fried cassava harus ada kesepakatan antara kedua belah pihak, tanpa kesepakatan perjanjian tidak dapat diadakan dan para pihak harus cakap untuk melakukan perikatan, hal ini merupakan salah satu pembatasan terhadap asas kebebasan berkontrak, dalam hal ini ukuran kecakapan dapat dilihat pada Pasal 1330 KUH Perdata.

c. Kebebasan untuk menentukan bentuk perjanjian

Mengenai bentuk perjanjian dapat dibuat dalam bentuk lisan maupun dalam bentuk tertulis. Bentuk perjanjian secara tertulis

untuk memudahkan pembuktian yaitu menjadi alat bukti bila terjadi perselisihan.

Dalam perjanjian waralaba nira tela Fried cassava dibuat dalam bentuk tertulis yaitu dalam bentuk perjanjian baku yang dibuat oleh franchisor dan diberlakukan terhadap semua calon franchiseenya, disini franchisee tidak dapat menentukan bentuk perjanjian karena sudah dipersiapkan oleh franchisor, disini tidak ada kebebasan franchisee untuk menentukan bentuk perjanjian.

d. Kebebasan untuk menentukan isi perjanjian

Isi perjanjian merupakan gambaran untuk mencapai tujuan para pihak dalam perjanjian, mengenai isi perjanjian waralaba nira tela fried cassava di buat oleh franchisor dalam bentuk perjanjian baku, disini tidak ada kebebasan franchisee untuk menentukan isi perjanjian oleh karena itu asas kebebasan berkontrak tidak terpenuhi.

e. Kebebasan untuk menentukan cara membuat perjanjian

Perjanjian waralaba nira tela Fried Cassava ditentukan oleh franchisor, dimana franchisee hanya dapat mengikuti prosedur yang sudah ditentukan franchisor, jadi franchisee tidak menentukan cara membuat perjanjian sehingga pemenuhan asas kebebasan berkontrak dalam hal kebebasan untuk menentukan cara membuat perjanjian tidak terpenuhi.

Asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava kurang terpenuhi karena dalam waralaba ini menggunakan perjanjian baku dimana menurut Johanes Gunawan dalam buku Djaja S. Meliala menyebutkan penggunaan perjanjian baku menyebabkan asas kebebasan berkontrak kurang atau bahkan tidak dapat terwujudkan.⁸⁵ Dari lima unsur asas kebebasan berkontrak sebagaimana yang diuraikan diatas hanya dua unsur yang dapat terpenuhi yaitu kebebasan untuk membuat atau tidak membuat perjanjian dan kebebasan untuk memilih dengan siapa ia akan membuat suatu perjanjian.

Unsur kebebasan berkontrak mengenai kebebasan untuk menentukan bentuk perjanjian, kebebasan berkontrak menentukana isi perjanjian, dan kebebasan menentukan cara membuat perjanjian tidak terpenuhi.

5. Analisis Penerapan Asas Itikad Baik dalam Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava

Asas itikad baik, suatu hal yang amat penting dalam perjanjian. Pasal 1338 ayat 3 menyebutkan perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik, dimasukkannya itikad baik dalam perjanjian berarti melaksanakan perjanjian berdasarkan keadilan dan kepatutan.

⁸⁵ Djaja S. Meliala, *Loc.Cit*, Hal 97

Menurut Purwahid Patrik dalam bukunya dasar-dasar hukum perikatan menyebutkan perjanjian tidak hanya ditentukan oleh para pihak dalam perumusan perjanjian tetapi juga ditentukan oleh itikad baik dan kepatutan oleh para pihak, jadi itikad baik dan kepatutan ikut pula menentukan isi dari perjanjian.⁸⁶

Franchisor selaku pemilik usaha dalam mengembangkan pemasaran produknya juga memperhatikan kepentingan franchisee seperti dalam Pasal 7 ayat 1 menyebutkan :

Pihak kedua dapat mengajukan keberatan atas pembukaan outlet atau counter pada wilayah kerja yang berdampingan dengan wilayah kerja pihak kedua yang kurang dari jarak 1 (satu) kilometer.

Berdasarkan Pasal tersebut franchisee dapat mengajukan keberatan terhadap franchisor atas pembukaan outlet atau counter lain yang berdekatan franchisee, hal ini berarti ada itikad baik dari franchisor dalam memperhatikan kelangsungan usaha yang dipunyai franchisee dalam mengembangkan pemasaran produknya.

Perjanjian waralaba yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku. Menurut Munir Fuady dalam buku H.S Salim menyebutkan perjanjian baku adalah suatu perjanjian tertulis yang dibuat hanya oleh salah satu pihak, yang dalam hal ini ketika perjanjian tersebut ditandatangani, umumnya para pihak hanya mengisi data informatif tertentu saja

⁸⁶ Purwahid Patrik, *Loc.Cit*, hal

dengan sedikit atau tanpa perubahan dalam klausul-klausulnya, dimana pihak lain dalam perjanjian tersebut tidak mempunyai kesempatan atau hanya sedikit kesempatan untuk menegosiasi atau mengubah klausul yang dibuat oleh salah satu pihak, sehingga biasanya perjanjian baku sangat berat sebelah.⁸⁷

Menurut Janus Sidabalok menyebutkan perjanjian baku dari segi isinya terdapat ketidakseimbangan antara hak dan kewajiban para pihak artinya pihak pengusaha cenderung melindungi kepentingannya sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah hak, sekaligus membatasi hak pihak lawan, sebaliknya pengusaha meminimalkan kewajibannya sendiri dan mengatur sebanyak mungkin kewajiban pihak lawan, pengusaha mempunyai kedudukan yang lebih kuat dibandingkan dengan lawan perjanjiannya, sehingga berbagai klausula eksonerasi yang dibuat oleh pengusaha, dengan singkat dapat dikatakan bahwa klausula-klausula perjanjian baku cenderung menguntungkan pengusaha sekaligus memberatkan pihak lawan perjanjiannya.⁸⁸

Kedudukan franchisor lebih kuat dibandingkan franchisee, ini terjadi pada perjanjian waralaba nira tela fried cassava, dimana dalam perjanjian tersebut dibuat dalam bentuk perjanjian baku.

⁸⁷ H.S Salim, *Loc.Cit*, Hal 15

⁸⁸ Janus Sidabalok, *Loc.Cit*, hal 15.

Franchisor melindungi kepentingannya sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah klausula yang memberatkan franchisee.

Pada perjanjian waralaba nira tela fried cassava, franchisor membuat klausula yang mementingkan kepentingannya pada Pasal 3 ayat 1 dan Pasal 4 ayat 1 menyebutkan :

Pasal 3

- (1) Adapun yang menjadi objek dalam perjanjian ini adalah sewa merek disertai jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan pihak pertama, bumbu racikan dan penggunaan kemasan (packing) milik pihak pertama serta penggunaan Merek Dagang Nira Tela Fried Cassava yang kesemuanya merupakan satu kesatuan yang tak terpisahkan.

Pasal 4

- (1) Pihak pertama berhak atas penjualan bahan-bahan baku kepada pihak kedua

Klausula ini menerangkan objek perjanjian yaitu sewa merek disertai jual beli bahan baku berupa ubi kayu hasil olahan pihak pertama, bumbu racikan dan penggunaan kemasan (packing) milik pihak pertama serta pihak pertama berhak atas penjualan bahan baku kepada pihak kedua, dari klausula tersebut dapat dijelaskan franchisee tidak mempunyai hak untuk membeli bahan baku pada pihak lain, tetapi harus membeli bahan baku dari pihak franchisor.

Pasal 3 ayat 1 dan Pasal 4 ayat 1 merupakan klausula yang disebut *tying agreement* adalah klausula yang mengikat franchisee

untuk membeli bahan baku kepada franchisor tidak boleh membeli bahan baku pada pihak lain. berdasarkan klausula ini dapat kita simpulkan bahwa franchisor diuntungkan karena franchisor menentukan syarat yang mementingkan kepentingannya sedangkan franchisee hanya menerima perjanjian tersebut, Jadi klausula Pasal 3 ayat 1 merupakan klausula yang dibuat franchisor yang harus diterima franchisee apabila melakukan kerjasama, dimana setiap pelaku usaha ingin mendapatkan keuntungan apa yang diusahakannya begitu juga franchisee

Menurut Purwahid patrik klausula eksonerasi adalah klausula yang berisi membebaskan atau membatasi tanggung jawab seorang dalam melaksanakan perjanjian.⁸⁹

Pada Pasal 7 ayat 2 Perjanjian waralaba nira tela fried cassava menyebutkan :

Pihak kedua akan dikenakan sanksi pencabutan ijin untuk menjual produk pihak pertama disertai dengan penarikan peralatan yang digunakan jika diketahui menjual produk sejenis atau membuka outlet atau counter atau melakukan perbuatan, mengubah bahan baku yang telah diperoleh pihak pertama, mengubah bumbu hasil racikan pihak pertama, logo merek dagang dan warna-warna yang ada padanya serta pihak pertama lepas dari tanggung jawab hukum yang timbul dari padanya.

⁸⁹ Purwahid Patrik , *Loc.Cit*, Hal 11

Kalimat yang menyebutkan “pihak pertama lepas dari tanggung jawab yang timbul dari padanya” merupakan klausula eksonerasi yaitu syarat yang membatasi atau membebaskan tanggung jawab salah satu pihak atau perseorangan dalam melaksanakan perjanjian. Syarat eksonerasi ini muncul dikarenakan salah satu pihak tidak ingin menderita kerugian terlalu banyak terhadap suatu perbuatan, maka menghindari kerugian dengan membuat klausula eksonerasi.

Menurut Rijken dalam buku Mariam Darus Badaruzaman menyebutkan bahwa klausula eksonerasi adalah klausula yang dicantumkan dalam suatu perjanjian dengan mana satu pihak menghindarkan diri untuk memenuhi kewajibannya, yang terjadi karena ingkar janji atau perbuatan melawan hukum.⁹⁰

Menurut Pitlo dalam penataran dosen hukum perdata yang ditulis oleh Purwahid Patrik menyebutkan orang boleh membebaskan atau membatasi ketidak hati-hatian sendiri tetapi apabila bertentangan dengan kesusilan maka klausula pembebasan itu adalah tidak patut dan batal.⁹¹

Dalam klausula ini yaitu Pasal 7 ayat 2, apabila franchisee melakukan perbuatan yang melanggar perjanjian ini akan mendapat sanksi, dan begitu juga apabila franchisor melanggar perjanjian yang

⁹⁰ Mariam Darus Badaruzaman , *Op.Cit*, Hal 47

⁹¹ Purwahid Patrik, *Op.Cit*, Hal 18

dibuatnya yang menimbulkan kerugian pada franchisee, maka franchisee berhak menuntut ganti rugi atas kerugian yang dideritanya, karena setiap orang dalam melakukan usaha tidak ingin dirugikan pasti ingin diuntungkan, oleh karena itu didalam suatu usaha kepentingan para pihak harus dilindungi dalam perjanjian agar tidak ada yang dirugikan karena seorang yang berusaha ingin mendapatkan keuntungan.

M. Perlindungan Hukum Para Pihak

1. Analisis Pencantuman Klausula Baku Pada Perjanjian Waralaba Nira Tela Fried Cassava Berdasarkan Undang-Undang Perlindungan Konsumen

Perjanjian baku dari segi isinya terdapat ketidakseimbangan hak dan kewajiban para pihak artinya salah satu pihak cenderung melindungi kepentingannya sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah hak sekaligus membatasi hak-hak pihak lawannya, sebaliknya meminimalkan kewajibannya sendiri dan mengatur sebanyak mungkin kewajiban pihak lawan, dengan melihat kenyataan bahwa kedudukan para pihak tidak seimbang dalam perjanjian baku,

Pasal 18 undang-undang perlindungan konsumen membuat sejumlah larangan penggunaan klausula baku dalam perjanjian, yaitu sebagai berikut:

- a. Pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/atau jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang membuat atau mencantumkan klausula baku pada setiap dokumen dan/atau perjanjian apabila:
 - (1) Menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha
 - (2) Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen
 - (3) Mengatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen.
 - (4) Menyatakan pemberian kuasa dari konsumen kepada pelaku usaha, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk melakukan segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.
 - (5) Mengatur perihal pembuktian atas hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli oleh konsumen.
 - (6) Memberi hak kepada pelaku usaha untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi objek jual beli jasa.
 - (7) Menyatakan tunduknya konsumen pada peraturan yang berupa aturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau pengubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya.
 - (8) Menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.
- b. Pelaku usaha dilarang mencantumkan klausula baku yang letak atau bentuknya sulit terlihat atau tidak dapat dibaca secara jelas, atau yang pengungkapannya sulit dimengerti.
- c. Setiap klausula baku yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha pada dokumen atau perjanjian yang memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) dinyatakan batal demi hukum.
- d. Pelaku usaha wajib menyesuaikan klausula baku yang bertentangan dengan undang-undang ini.

Dari ketentuan pasal 18 undang-undang perlindungan konsumen diatas, larangan penggunaan perjanjian baku dikaitkan dengan dua hal, yaitu isi dan bentuk penulisannya, dari segi isinya dilarang menggunakan perjanjian baku yang memuat klausula-klausula yang tidak adil, sedang dari segi bentuk penulisannya, klausula-klausula itu harus dituliskan dengan sederhana, jelas dan terang sehingga dapat dibaca dan dimengerti dengan baik.

Menurut Janus Sidabolak dalam bukunya menyebutkan Perlindungan Terhadap Konsumen didasarkan pada adanya sejumlah hak (hukum) konsumen yang perlu dilindungi dari tindakan-tindakan yang merugikan yang dilakukan pihak lain, hak-hak ini merupakan hak-hak yang sifatnya mendasar dan universal sehingga perlu mendapat jaminan dari negara atas pemenuhannya.⁹²

Pencantuman klausula eksonerasi pada perjanjian waralaba nira tela fried cassava bertentangan dengan pasal 18 ayat 1 huruf (a) karena mengandung klausula eksonerasi yang melepaskan tanggung jawab salah satu pihak yang dilakukan oleh franchisor agar terhindar dari kerugian yang dibuat franchisee, klausula eksonerasi dalam pasal ini menyebutkan :

⁹² Janus Sidabolak Op.Cit, hal

Pasal 7 ayat 2

Pihak kedua akan dikenakan sanksi pencabutan ijin untuk menjual produk pihak pertama disertai dengan penarikan peralatan yang digunakan jika diketahui menjual produk sejenis atau membuka outlet atau counter atau melakukan perbuatan mengubah bahan baku yang telah diolah pihak pertama, mengubah bumbu hasil racikan pihak pertama, logo merek dagang dan warna-warna yang ada padanya, serta pihak pertama lepas dari tanggung jawab yang timbul dari padanya.

Kalimat yang menyatakan “pihak pertama lepas dari tanggung jawab yang timbul dari padanya” hal ini dilarang oleh pasal 18 ayat 1 huruf

(a) menyebutkan :

Pelaku usaha dalam menawarkan barang dan atau jasa yang ditujukan untuk perdagangan dilarang membuat atau mencantumkan klausula baku pada setiap dokumen dan/atau perjanjian apabila menyatakan pengalihan tanggung jawab pelaku usaha.

Menurut Gunawan Widjaja dalam bukunya menyebutkan Larangan dan persyaratan tentang penggunaan perjanjian baku diatas dimaksudkan untuk menempatkan kedudukan para pihak seimbang berdasarkan prinsip kebebasan berkontrak dan mencegah kemungkinan timbulnya tindakan yang merugikan para pihak karena faktor ketidaktahuan, kedudukan yang tidak seimbang dan sebagainya yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh para pihak untuk memperoleh keuntungan.⁹³

⁹³ Gunawan Widjaja, *Loc.Cit*, hal 57

2. Penyelesaian sengketa perjanjian waralaba nira Tela fried Cassava

Kepentingan para pihak dalam penggunaan klausula eksonerasi dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava, bila dilihat dari franchisor yaitu melindungi usaha waralabanya dari kerugian yang diperbuat oleh pihak lawannya dalam perjanjian. Sedangkan dari pihak franchisee, tidak ada kepentingannya, malahan memberatkan tanggung jawabnya yang dipikulnya dalam menjalankan perjanjian dengan franchisor.

Menurut Adrian Sutedi dalam bukunya Hukum Waralaba menyebutkan hal-hal yang diatur oleh Hukum dan Peraturan Perundang-undangan merupakan yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba akan tetapi, sering terjadi penyimpangan, penyimpangan menimbulkan wanprestasi, wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera didalam perjanjian waralaba. Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak, terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian,

kemungkinan pihak yang dirugikan mendapat ganti rugi, merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum di Indonesia.⁹⁴

Hal ini dapat mengajukan perlindungan hukum bagi para pihak yang dirugikan. Perlindungan hukum dalam suatu perjanjian merupakan unsur yang sangat penting yang terus ada. Perlindungan hukum disini terkait dengan masalah perlindungan hak bagi para pihak dalam perjanjian, apabila ada salah satu pihak dalam perjanjian dirugikan oleh pihak lain dalam suatu perjanjian.

Setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik untuk melindungi para pihak dalam perjanjian waralaba diperlukan perlindungan hukum para pihak yaitu penyelesaian sengketa perjanjian-perjanjian waralaba nira tela fried cassava menurut pasal 8 menyebutkan :

Terhadap pelaksanaan perjanjian ini terdapat kekurangan dan/atau terjadi perbedaan penafsiran maka kedua belah pihak sepakat untuk membicarakannya secara musyawarah kekeluargaan.

Klausula diatas dapat disimpulkan bahwa setiap sengketa diselesaikan dengan musyawarah dan tidak tertutup kemungkinan penyelesaian sengketa perjanjian waralaba nira tela fried cassava dapat diselesaikan di pengadilan, karena berdasarkan klausula pasal 7 ayat 3 yang menyebutkan :

⁹⁴ Adrian Sutedi, *Op. Cit*, hal

Terhadap pihak kedua yang melanggar perjanjian sebagaimana dimaksud dalam pasal 6 ayat 4 seperti tersebut diatas, maka segala akibat hukum yang timbul daripadanya menjadi tanggung jawab penuh pihak kedua yang tidak menghapus perbuatan pidana baik bagi dirinya maupun pada pihak ketiga yang menerima pembelian tersebut.

Berdasarkan klausula tersebut diatas apabila melanggar perjanjian maka akibat hukum dapat dipidana apabila melanggar pasal 6 ayat 4 menyebutkan :

Pihak kedua tidak dibenarkan untuk menjual/atau mengalihkan bahan-bahan baku yang dibelinya dari pihak pertama kepada lain pihak dengan maksud dan tujuan untuk dijual kembali.

Berdasarkan klausula-klausula tersebut diatas maka penyelesaian sengketa waralaba niratela fried cassava dapat dilakukan dengan musyawarah dan di pengadilan negeri. Penyelesaian sengketa dengan musyawarah adalah cara penyelesaian yang efektif mengingat waralaba merupakan usaha kerjasama antara para pihak yang dapat saling menguntungkan, sudah selayaknya dapat diselesaikan dengan baik, sedangkan penyelesaian di pengadilan dapat mempengaruhi reputasi atau nama baik kedua belah pihak, dalam untuk mendapatkan keputusan.

BAB IV

P E N U T U P

N. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisis ada beberapa hal yang dapat ditarik sebagai kesimpulan :

1. Pemenuhan asas kebebasan berkontrak dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava kurang dapat terpenuhi karena ada unsur kebebasan berkontrak sebagian tidak terpenuhi yaitu kebebasan untuk menentukan bentuk perjanjian, kebebasan untuk menentukan isi perjanjian, kebebasan untuk menentukan cara membuat perjanjian, akibatnya kedudukan franchisor lebih kuat dibandingkan franchisee, dikarenakan perjanjian yang dibuat dalam bentuk perjanjian baku, oleh karena itu asas kebebasan berkontrak kurang terpenuhi atau sebagian telah terlanggar.

Pemenuhan asas itikad baik dalam perjanjian waralaba nira tela fried cassava kurang dapat terpenuhi karena franchisor lebih mementingkan haknya dalam membuat perjanjian dibandingkan hak franchisee sehingga franchisor dalam membuat perjanjian mencantumkan klausula yang memberatkan franchisee.

2. Perlu perlindungan hukum para pihak dalam perjanjian baku yaitu Undang-Undang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 yang

mengatur mengenai pencantuman klausula baku. Pada pasal 7 ayat 2 merupakan klausula eksonerasi yang dilarang oleh pasal 18 ayat 1 huruf (a) karena pihak pertama lepas dari tanggung jawab. Sedangkan Perlindungan hukum para pihak mengenai penyelesaian sengketa perjanjian waralaba nira tela fried cassava dapat dilakukan secara musyawarah dan dipengadilan negeri.

O. Saran – Saran

1. Hendaknya Perjanjian yang dibuat dapat mengakomodir kepentingan para pihak, sehingga kepentingan para pihak dalam menjalankan usaha dengan kerjasama saling menguntungkan tidak merugikan para pihak. Adanya asas kebebasan berkontrak dan asas itikad dalam perjanjian sangat diperlukan sehingga dapat terwujud suatu rasa keadilan dalam perjanjian.
2. Hendaknya perlindungan hukum para pihak mengenai perjanjian baku yaitu Undang-Undang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 dapat ditegakkan dalam membuat suatu perjanjian sedangkan perlindungan hukum para pihak mengenai perjanjian waralaba yaitu penyelesaian sengketa perjanjian dapat melindungi hak para pihak, baik penyelesaiannya ditempuh dengan musyawarah maupun dengan pengadilan. Sebaiknya penyelesaiannya dapat dilakukan secara damai dalam musyawarah, namun apabila tidak ada jalan lain dalam

menyelesaikan sengketa, dapat diajukan ke pengadilan untuk mendapatkan keputusan akhir dalam penyelesaian sengketa.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman, 1994, *Pertemuan Ilmiah tentang Perkembangan Hukum Kontrak dalam Bisnis di Indonesia*, Jakarta.
- Badruzaman, Mariam Darus, 1983, *KUH Perdata Buku III Hukum Perikatan engan Penjelasan*, Alumno, Bandung.
- _____, 2005, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni Bandung.
- Budiono, Herlien, 2007, *Kumpulan Tulisan Hukum Perdata di Bidang Kenotariatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung
- Ekotama, Suryono, 2009, *Cara Gampang Bikin Bisnis Franchise*, Media Pressino, Yogyakarta.
- Ibrahim, Johanes, 2003, *Pengimpasan Pinjaman (Kompensasi) dan Asas Kebebasan Berkontrak dalam Perjanjian Kredit Bank*, CV. Utomo Bandung.
- _____, dkk, 2003, *Hukum Bisnis*, CV. Utomo, Bandung.
- Meliala, S. Djaja, 2007, *Perkembangan Hukum Perdata tentang Benda dan Hukum Perikatan*, Nuansa Aulia, Bandung.
- Patrik, Purwahid, 1994, *Dasar-Dasar Hukum Perikatan*, Mandar Maju, Bandung.
- _____, 1995, *Perjanjian Buku dan Syarat-Syarat Eksonerasi*, Penataran Dasar Hukum Perdata, Semarang.
- Pohan, Partomuan, 1994, *Penggunaan Kontrak Baku dalam Praktek Bisnis di Indonesia*, Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman, Jakarta.
- Prodjodikoro, R. Wirjono, 2000, *Azas-Azas Hukum Perjanjian*, Mandar Maju, Bandung.
- Salim, H.S, 2007, *Perkembangan Hukum Kontrak di Luar KUH Perdata*, Raja Grafindo, Jakarta.

- Setiawan, R, 1999, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Putra Bordin, Bandung.
- Sidabolak, Janus, 2006, *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia*, Citra Adirya Bakti, Bandung.
- Soekanto, Soerjono, 2003, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Raja Grafindo, Jakarta.
- Subagyo, P. Joko, 1999, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Suseno, Darmawan Budi, 2007, *Sukses Usaha Waralaba*, Cakrawala, Yogyakarta.
- Sutedi, Adrian, 2008, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Widjaja, Gunawan, dkk, 2003, *Hukum tentang Perlindungan Konsumen*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Winarto, V, 1992, *Franchising kesempatan dan permasalahan*, UGM Fakultas Hukum, Yogyakarta.

Undang-Undang

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

Undang-Undang No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-Dag/Per.3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba