

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN *FRANCHISE*
ROTI KEPO DI SEMARANG
(Studi Kasus Kepemilikan Roti Kepo Semarang)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) Ilmu Hukum
Program Kekhususan Hukum Perdata



Diajukan oleh:

Madani Rachmatullah

30301800218

**PROGRAM STUDI (S1) ILMU HUKUM
FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG (UNISSULA)
SEMARANG
2022**

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN *FRANCHISE*
ROTI KEPO DI SEMARANG
(Studi Kasus Kepemilikan Roti Kepo Semarang)**



**Diajukan Oleh:
Madani Rachmatullah
30301800218**

Pada tanggal, 20 April 2018 Telah Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing:

**Dr.Hj.Aryani Witasari, S.H,M.Hum
NIDN: 06-1510-6602**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN *FRANCHISE*

ROTI KEPO DI SEMARANG

(Studi Kasus Kepemilikan Roti Kepo Semarang)


Dipersiapkan dan disusun oleh:

Madani Rachmatullah


NIM: 30301800218

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
Pada tanggal, 20 APRIL 2022
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat dan lulus

Tim Penguji
Ketua


Prof. Dr. Hj. Anis Masdurohatun, S.H, M. Hum.
NIDN: 06-1510-6602

Anggota


H. Winanto, SH.MH.
NIDN: 06.1805.6502.

Anggota


Dr. Hj. Aryani Witasari, S.H, M. Hum
NIDN: 06-1510-6602

Mengetahui

Dekan Fakultas Hukum Unissula




Dr. Bambang Tri Bawono, S.H., M.H
NIDN: 06-0707-7601

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Madani Rachmatullah

NIM : 30301800218

Fakultas : Hukum

Dengan ini saya menyatakan bahwa, karya tulis yang berjudul:

TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN *FRANCHISE* ROTI KEPO DI SEMARANG (STUDI KASUS KEPEMILIKAN ROTI KEPO SEMARANG) Adalah benar hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindak plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika dikemudian hari saya terbukti melakukan tindakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Semarang, 2022

Yang menyatakan



MADANI RACHMATULLAH

NIM: 30301800218

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Madani Rachmatullah

NIM : 30301800218

Fakultas : Hukum

Dengan ini menyerahkan Karya Ilmiah berupa skripsi yang berjudul:

TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN *FRANCHISE* ROTI KEPO DI SEMARANG (STUDI KASUS KEPEMILIKAN ROTI KEPO SEMARANG) Menyetujui menjadi Hak Milik Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA) Semarang serta memberikan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif untuk disimpan, dialih mediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikan di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebaga pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari ada pelanggaran Hak Cipta / Plagiarisme dalam Karya Ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang,2022

Yang menyatakan



MADANI RACHMATULLAH

NIM: 30301800218

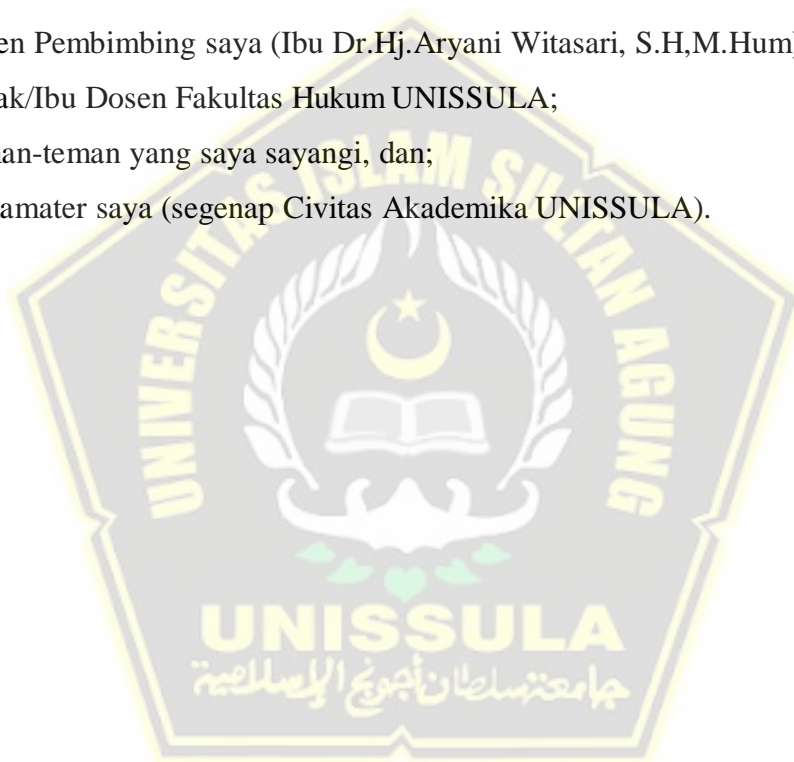
MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**Jangan pergi mengikuti kemana jalan akan berujung.
Buat jalanmu sendiri dan tinggalkanlah jejak.**

- Ralph Waldo Emerson -

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

1. Kedua Orang tua tercinta saya yaitu Bapak H. Waisul Kurni. SH dan Ibu Hj. Juniwanti.
2. Dosen Pembimbing saya (Ibu Dr.Hj.Aryani Witasari, S.H,M.Hum)
3. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Hukum UNISSULA;
4. Teman-teman yang saya sayangi, dan;
5. Almamater saya (segenap Civitas Akademika UNISSULA).



KATA PENGANTAR

Assamualaikum Wr. Wb

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya serta Shalawat salam penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Muhammd SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Tinjauan Yuridis Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Roti Kepo Di Semarang” (Studi Kasus Kepemilikan Roti Kepo Semarang) dengan maksud untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar sarjana hukum di Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Dalam penulisan skripsi ini penulis sadar bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan terwujud sebagaimana adanya sekarang. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini. Penulis ucapkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari pada sempurna oleh karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang ada pada penulis, namun penulis telah berusaha dengan sekuat tenaga untuk mendekati kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan.

1. Bapak Prof. Dr. H. Gunarto, S.H, S.E, Akt, M.Hum selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Bapak Dr. Bambang Tri Bawono.,S.H.,M.H Selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

3. Ibu Dr. Hj. Widayati, S.H., M.H Selaku Wakil Dekan I Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Bapak Arpangi, S.H., M.H Selaku Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
5. Ibu Dr. Hj. Aryani Witasari, SH., M.Hum Selaku Ketua Program Studi S1 Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang dan selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta arahnya dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Dr.Denny Suwondo, SH.MH Selaku Sekretaris Prodi Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
7. Para Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah mendidik dan memberikan bekal ilmu selama penulis menempuh pendidikan.
8. Para Staff dan Karyawan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah melayani kami selama menempuh pendidikan.
9. Teman-temanku Angkatan 2018 yang telah memberikan semangat dan hiburan kepada penulis selama menjalani proses perkuliahan.
10. Untuk semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu terimakasih telah menjadi saudara laki-laki saudara perempuan dan teman yang baik bagi saya. Terima kasih sudah ada disana disaat saya membutuhkan. Terimakasih atas waktu kalian. Maaf jika saya tidak bisa membalas kebaikan kalian dengan baik semoga

Allah SWT yang akan membalasnya, semoga kalian selalu diberikan kebahagiaan, kesuksesan, kesehatan dan umur yang panjang. Aamiin

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari pada sempurna oleh karena terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang ada pada penulis, namun penulis telah berusaha dengan sekuat tenaga untuk mendekati kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan.

Akhirnya penulis mengucapkan terimakasih dan maaf yang sebesar-besarnya semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Semarang,2022

Penulis,

Madani Rachmatullah



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
ABSTRAK	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Terminologi.....	6
F. Metode Penelitian.....	8
G. Sistematika Penulisan.....	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian	15
1. Pengertian Perjanjian	15
2. Syarat Sahnya Perjanjian	18
3. Asas-Asas Perjanjian	20

4. Unsur-unsur Perjanjian	22
5. Subyek Hukum Dalam Perjanjian.....	23
6. Akibat Hukum dan Berakhirnya Perjanjian.....	25
B. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian <i>Franchise</i>	26
1. Pengertian Perjanjian <i>Franchise</i>	26
2. Macam-Macam <i>Franchise</i>	29
3. Pihak-Pihak Dalam Perjanjian <i>Franchise</i>	31
4. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian <i>Franchise</i>	32
5. Berakhirnya Perjanjian <i>Franchise</i>	32
C. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian Waralaba dalam Perspektif Islam	36
BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
A. Pelaksanaan perjanjian <i>franchise</i> Roti Kepo di Semarang.....	41
B. Hambatan-hambatan pelaksanaan Perjanjian <i>Franchise</i> Roti Kepo Semarang dan Solusinya.....	54
BAB IV PENUTUP	63
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	67

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian franchise Roti Kepo di Semarang. Untuk mengetahui hambatan dan solusi dalam pelaksanaan perjanjian franchise Roti Kepo Semarang. Metode pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *yuridis empiris*. Spesifikasi Penelitian ini bersifat *deskriptif analisis*. Sumber data penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang didapatkan dari hasil wawancara dan data sekunder didapat dari bahan-bahan hasil studi kepustakaan, untuk kemudian dianalisa secara kualitatif.

Hasil dari penelitian ini adalah, pelaksanaan perjanjian waralaba di Roti Kepo Semarang diawali dengan pengenalan mengenai waralaba itu sendiri kepada *franchise* lalu dilanjutkan dengan pembuatan perjanjian tertulis yakni perjanjian waralaba antara *franchise* dan *franchisor* yang berlandaskan kesepakatan. Setelah kesepakatan tercapai lalu dilakukan pendandatanganan yang berarti menyetujui isi perjanjian untuk dilaksanakan, memenuhi kewajiban baik bagi pemilik maupun penerima awaralaba berdasarkan asas kesepakatan, asas kebebasan berkontrak, asas *pacta sunt servanda*, dan asas itikad baik.

Hambatan-hambatan yang terjadi dalam perjanjian waralaba Roti Kepo adalah penerima *franchise* dikatakan wanprestasi apabila melakukan hal-hal yang berpotensi mendatangkan kerugian terhadap *franchisor*. Wanprestasi yang dilakukan para pihak dalam perjanjian waralaba disepakati bahwa, segala upaya diutamakan dengan cara musyawarah. Penerima *franchise* atau kerap kali curang atau nakal. *Franchise* melakukan pelanggaran-pelanggaran terhadap ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian sebelumnya yang telah disebutkan diatas. Sebagai pihak yang dirugikan, Roti Kepo Semarang selaku *franchisor* atau pemilik waralaba harus mengambil tindakan penyelesaiannya. Biasanya *franchisor* mengeluarkan surat peringatan kepada *franchise* atas pelanggaran yang telah dilakukannya dengan cara pemberian surat peringatan sebanyak tiga kali.

Kata kunci : Tinjauan Yuridis, Pelaksanaan, Perjanjian Franchise

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the implementation of the Roti Kepo franchise agreement in Semarang. To find out the obstacles and solutions in the implementation of the Roti Kepo Semarang franchise agreement. The method of research approach used in this research is *empirical juridical*. This research specification is *descriptive analysis*. The source of this research data is primary data, which is data obtained from interview results and secondary data obtained from materials from literature studies, to then be analyzed qualitatively.

The result of this research is, the implementation of the franchise agreement in Roti Kepo Semarang begins with the introduction of the franchise itself to the *franchise* and then continued with the creation of a written agreement, namely a franchise agreement between the *franchise* and *the franchisor*. Based on the agreement. After the agreement is reached, then a signing is carried out which means agreeing to the contents of the agreement to be implemented, fulfilling obligations for both the owner and recipient of the franchise based on the principle of agreement, the principle of freedom of contracting, the principle of *pacta sunt servanda*, and the principle of good faith.

The obstacles that occur in the Roti Kepo franchise agreement are that the *franchise* penerima is said to be a default when doing things that have the potential to bring losses to the *franchisor*. The default made by the parties in the franchise agreement is agreed that, all efforts are prioritized by means of deliberation. Franchise recipients or often cheating or naughty. *The Franchise* commits violations of the provisions set out in the previous agreement mentioned above. As the aggrieved party, Roti Kepo Semarang as *the franchisor* or franchise owner must take action to resolve it. Usually *the franchisor* issues a warning letter to the *franchise* for violations that have been committed by giving warning letters three times.

Keywords : *Juridical Review, Implementation, Franchise Agreement*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pasal 33 Undang-Undang Dasar Tahun 1945 merupakan fundamen sistem perekonomian nasional. Pasal 33 ayat (1) UUD 1945 menegaskan bahwa “Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan.” Makna yang terkandung dalam ayat tersebut sangat dalam yakni sistem ekonomi yang dikembangkan seharusnya tidak basis persaingan serta atas asas yang sangat individualistik.¹

Waralaba pada awalnya diatur dengan Undang-Undang Hak Cipta, Undang-Undang Merek, dan Undang-Undang Paten. Namun, pada tahun 1997 waralaba diatur dengan perangkat hukum tersendiri yaitu Peraturan Pemerintah No.16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, yang kemudian dirubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Waralaba menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tersebut adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.²

¹ <https://www.dpr.go.id/prolegnas/deskripsi-konsepsi3/id> diakses pada tanggal 12 Juni Pukul 06.25 WIB

² “Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007.”

Bisnis dengan sistem waralaba atau *franchise* ini dibentuk atas dasar perjanjian, yang dikenal dengan perjanjian waralaba atau *franchise*. Perjanjian waralaba atau *franchise* merupakan dasar dari timbulnya hubungan hukum antara pemilik waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchise*), sebagai pemberi kepastian yang mengikat hubungan hukum antara pemilik waralaba dan penerima waralaba dalam melaksanakan bisnis waralaba atau *franchise* sehingga para pihak wajib untuk menghormati dan melaksanakan isi perjanjian tersebut.

Pada dasarnya tujuan dari bisnis ini adalah perluasan wilayah merek dagangnya dengan cara memperbolehkan orang lain menjual produknya. Pemilik waralaba atau *franchisor* akan mendapat untung berupa perluasan wilayah, sementara penerima atau *franchise* bisa memulai usaha dengan cara yang sudah pasti menguntungkan dan berjalan dengan baik.³ Ada beberapa ketentuan-ketentuan lain yang mendukung kepastian hukum mengenai waralaba atau *franchise* adalah sebagai berikut:

1. Pasal 1320 dan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgelijk Wetboek);
2. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba;
3. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-DAG/PER/20/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba;

³ “Business Matter: Pengertian Waralaba Dan Jenis-Jenisnya - DomaiNesia,” accessed April 1, 2022, <https://www.domainesia.com/berita/pengertian-waralaba-dan-jenisnya/>.

4. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 68/M-DAG/PER/20/2012
Tentang Waralaba Untuk Jenis Usaha Toko Modern;
5. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 07/M-DAG/PER/2/2013
Tentang Pengembangan Kemitraan Dalam Waralaba Untuk Jenis
Usaha Jasa Makanan dan Minuman.

Dalam menjalin kerjasama waralaba atau *franchise* antara pemilik waralaba dan penerima waralaba membuat perjanjian secara tertulis. Hal ini sesuai dengan Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dan Pasal 2 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 12/MDAG/PER/3/2006 yang telah menentukan bahwa bentuk perjanjian waralaba atau *franchise*, yaitu bentuknya tertulis. Perjanjian ini apabila dibuat dalam bentuk asing harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Selanjutnya di dalam ketentuan Pasal 5 Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor : 12/M-DAG/PER/3/2006 bahwa : Sebelum membuat perjanjian, *franchisor* atau pemberi waralaba wajib memberikan keterangan tertulis secara benar mengenai data atau informasi usahanya kepada *franchise* atau penerima waralaba, mengenai :

- a. Identitas pemberi waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba satu tahun terakhir.
- b. Hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba disertai dengan dokumen pendukung.
- c. Keterangan tentang kriteria atau persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba termasuk biaya investasi.

- d. Bantuan atau fasilitas yang diberikan pemberi waralaba dan penerima waralaba.
- e. Hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba; dan
- f. Data atau informasi lain yang perlu diketahui oleh penerima waralaba dalam rangka pelaksanaan perjanjian waralaba selain huruf (a) sampai dengan huruf (e).

Dalam bisnis franchise pada umumnya terjadi suatu hambatan, salah satunya adalah pada keterlambatan pengiriman bahan baku produksi *franchise* yang telah ditetapkan dan disamakan oleh pemilik *franchisor*, misalnya seperti bumbu yang harus diambil dari produsen khusus atau dari *franchisor* itu sendiri. Dan bertujuan supaya setiap gerai memiliki standar produk yang sama. Berkaitan dengan bahan baku ini sendiri tidak jarang muncul permasalahan berupa keterlambatan pengiriman yang dapat mengganggu kinerja pada proses produksi *franchise*.⁴

Selain itu hambatan yang dihadapi adalah hambatan yang menjadi penyebab kegagalan sebagian besar usaha dengan sistem waralaba (*franchise*), yaitu karena kurang serius dalam menjalankannya sehingga dijadikan sebagai sampingan di luar pekerjaan utama dan keterbatasan waktu mengelola bisnis *franchise* akhirnya menjadi kesulitan utama. Sering terjadi juga pada pengaturan sumber daya karyawan, masalah yang dihadapi bisa semakin rumit saat karyawan yang dipekerjakan berhenti bekerja mendadak

⁴ “4 Masalah Yang Sering Menimpa Bisnis Franchise, Waspada!,” accessed April 1, 2022, <https://www.maxmanroe.com/masalah-ini-sering-menimpa-franchisee-waspada.html>.

dan belum menemukan penggantinya, sehingga dapat mengakibatkan suatu gerai tutup dalam waktu lama. Tentunya hal ini akan sangat merugikan usaha waralaba kita.⁵

Masalah kemudian timbul sehubungan dengan pelaksanaan waralaba atau *franchise* karena adanya kekhawatiran akan adanya ketidakseimbangan kedudukan antara pemilik atau *franchisor* dengan penerima waralaba atau *franchise* yang kemungkinan terjadi sesuatu yang dapat menghambat pelaksanaan sistem waralaba atau *franchise*.

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan di atas, dengan ini bermaksud mengadakan penelitian guna menyusun penulisan hukum dalam bentuk skripsi yang berjudul: “**Tinjauan Yuridis Pelaksanaan Perjanjian Franchise Roti Kepo di Semarang**”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang di atas dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan dalam penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo di Semarang?
2. Apa hambatan-hambatan pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo Semarang dan solusinya?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari uraian di atas tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui sebagai berikut:

⁵ “Infopeluangusaha.Org,” accessed April 1, 2022, <https://infopeluangusaha.org/3-masalah-yang-sering-menimpa-usaha-sistim-waralaba/>.

1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo di Semarang.
2. Untuk mengetahui hambatan dan solusi dalam pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo Semarang.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan untuk memberikan berbagai macam baik dari segi teoritis maupun praktis, yaitu:

1) Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran atau memberikan solusi dalam perkembangan ilmu hukum dalam bidang studi hukum perdata mengenai waralaba (*franchise*).
- b. Menerapkan pengetahuan teoritis yang telah diperoleh di bangku perkuliahan dan mempraktikkannya dalam masyarakat secara langsung.

2) Praktis

- a. Bagi Mahasiswa
Bagi kepentingan mahasiswa sendiri sebagai syarat untuk menyelesaikan Studi S1 di fakultas hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang serta menambah pengetahuan dalam studi hukum perdata, khususnya mengenai *franchise*.
- b. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta gambaran dalam memilih bisnis yang baik dengan sistem bisnis waralaba (*franchise*).

c. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan untuk membantu perusahaan dalam mengembangkan usahanya yang menggunakan pola sistem *franchise*.

E. Terminologi

Dalam penelitian ini penulis memilih judul “**Tinjauan Yuridis Pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Roti Kepo di Semarang (Studi Kasus Kepemilikan Roti Kepo Semarang)**”. Berikut penjelasan dari arti judul tersebut:

a. Tinjauan

Tinjauan adalah mempelajari dengan cermat, memeriksa (untuk memahami), pandangan, pendapat (sesudah menyelidiki, mempelajari, dan sebagainya).⁶

b. Yuridis

Yuridis berasal dari kata *Yuridisch* yang berarti menurut hukum atau dari segi hukum. Dapat disimpulkan tinjauan yuridis berarti mempelajari dengan cermat, memeriksa (untuk memahami), suatu pandangan atau pendapat dari segi hukum.⁷

c. Perjanjian

⁶ “*Pengertian Tinjauan Yuridis* ,” accessed March 24, 2022, <https://suduthukum.com/2017/04/pengertian-tinjauan-yuridis.html>.

⁷ Ibid.

Perjanjian adalah suatu perhubungan hukum antara dua orang atau lebih, berdasarkan mana pihak yang satu berhak menuntut sesuatu dari pihak lain, dan pihak yang lain tersebut berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu.⁸

d. Franchise

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.⁹

e. Roti Kepo

Roti Kepo adalah Roti Kepo khas dari Meksiko yang memiliki 8 pilihan, kualitas roti yang begitu lembut serta tanpa bahan pengawet.

F. Metode Penelitian

Berdasarkan dari pembahasan pada suatu permasalahan maka dari itu memerlukan adanya pendekatan dengan memakai metode-metode yang bersifat ilmiah. Metode penelitian yang dipergunakan penulis dalam penulisan penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penulisan skripsi ini yaitu metode pendekatan *yuridis empiris*. Metode pendekatan *yuridis*

⁸ Subekti, *Hukum Perjanjian* (Jakarta: Intermasa, 1987), hlm 1.

⁹ "Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007"

empiris adalah suatu penelitian yang digunakan untuk memecahkan masalah penelitian dengan meneliti data sekunder terlebih dahulu kemudian dilanjutkan dengan mengadakan penelitian terhadap data primer dengan menemukan kenyataan hukum yang dialami di lapangan.¹⁰

Berdasarkan permasalahan yang akan diteliti materi penelitian ditelaah secara yuridis, kemudian didukung dengan data yang ada di lapangan berdasarkan pengalaman-pengalaman nyata di masyarakat. Kemudian digunakan untuk menganalisis data dan menarik kesimpulan dari masalah yang diteliti. Sebelumnya penulis terlebih dahulu mengetahui tentang perjanjian *franchise* melalui literatur dan peraturan terkait, dan melakukan wawancara dengan responden yaitu Bapak Fredy Nugroho selaku *franchisor* dan Bapak Joe selaku *franchisor* untuk dapat menemukan jawaban dan membuat kesimpulan mengenai masalah yang sedang diteliti.

Dalam hal ini, masalah yang akan diteliti penulis adalah bagaimana pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo di Semarang dan apa hambatan-hambatan pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo Semarang.

2. Spesifikasi Penelitian

Penulisan skripsi ini dilakukan dengan menggunakan spesifikasi penelitian ini bersifat deskriptif analisis yang merupakan untuk

¹⁰ Ronny Hanitijo Soemitro, *Metode Pendekatan Hukum Dan Jurimetri* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hlm. 48.

menggabarkan atas subjek serta objek dalam penelitian, dan kemudian menganalisis serta akhirnya ditarik kesimpulan dari hasil penelitian.¹¹

Dimana dalam penelitian ini dapat dikatakan deskriptif karena dalam penelitian ini diharapkan bisa memberikan gambaran mengenai pelaksanaan perjanjian *franchise* di Roti Kepo secara rinci, sistematis dan jelas. Sedangkan dikatakan analisis karena data yang diperoleh dari data primer maupun data sekunder akan dianalisis untuk menemukan jawaban dari permasalahan yang diteliti, yaitu hambatan-hambatan yang terjadi selama pelaksanaan perjanjian *franchise* di Roti Kepo Semarang dan solusinya adalah ketentuan hukum yang berlaku.

3. Sumber Data Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis data primer dan data sekunder, yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber data di lapangan (*field research*).¹² Data penelitian ini penulis dengan cara melakukan wawancara terhadap responden yang mana berkaitan erat atau bahkan memiliki pengalaman secara langsung dengan permasalahan yang diteliti sehingga akan didapatkan data yang dibutuhkan.

Dalam pelaksanaan penelitian ini, penulis melakukan wawancara terhadap 2 narasumber yaitu:

¹¹ Mukti Fajar ND dan Yulianto Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm.183.

¹² Suharsimi Arikunto, *Dasar-Dasar Research* (Bandung: Tarsoto, 1995), hlm. 58.

1. Bapak Fredy Nugroho selaku *franchisor*

2. Bapak Joe selaku *franchisee*

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil studi kepustakaan atau diperoleh dengan cara mempelajari dan mengkaji bahan-bahan kepustakaan (*literature research*) yang berupa bahan-bahan hukum, berupa bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier, antara lain:¹³

1) Bahan Hukum Primer

Dalam penulisan ini penulis menggunakan berbagai peraturan yang berkaitan dengan judul yang diangkat sebagai berikut:

a) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.

b) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

c) Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.

d) Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 Tentang Merek.

e) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

2) Bahan Hukum Sekunder

Pada penelitian ini, penulis menggunakan hukum sekunder yang berkaitan dengan judul antara lain:

¹³ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis, Edisi Ke-7* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 35.

- a) Jurnal hukum
- b) Buku yang berkaitan dengan hukum.
- c) Skripsi
- d) Karya Ilmiah
- e) *E-book*
- f) Penelitian

3) Bahan Hukum Tersier

Guna untuk mendukung penelitian ini penulis mengambil bahan hukum terier sebagai berikut:

- a) Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI).
- b) Kamus Hukum.
- c) *Ensiklopedia*.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Penelitian Lapangan (*Field research*)

Penelitian lapangan dilakukan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara secara langsung pada pihak-pihak yang terkait, yaitu Bapak Fredy Nugroho selaku *franchisor* dan Bapak Joe selaku penerima *franchise* untuk mendapatkan jawaban atau pernyataan berkaitan dengan penelitian tersebut.

b. Penelitian Kepustakaan (*Library research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan untuk mencari data sekunder dengan cara mencari dan mempelajari dari berbagai referensi berupa, buku-buku ilmu hukum, tulisan-tulisan tentang ilmu hukum, internet,

dan perundang-undangan yang berkaitan dengan pelaksanaan perjanjian *franchise*.

5. Lokasi Penelitian

Lokasi yang akan digunakan untuk melakukan penelitian adalah Roti Kepo Semarang yang berlokasi di Jl. Anjasmoro Raya no.49, Karangayu, kec. Semarang Barat kota Semarang, Jawa Tengah 50142.

6. Teknik Analisis Data

Analisis dalam penelitian ini adalah analisis *kualitatif*, suatu tata cara penelitian yang menghasilkan data *deskriptif analisis*, yaitu apa yang diperoleh dari penelitian kepustakaan atau dinyatakan oleh narasumber secara tertulis atau lisan dan juga perilakunya yang nyata, yang diteliti dan diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.¹⁴

G. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam skripsi terdiri dari 4 (empat) bab, yang mana antara bab saling berkaitan satu sama lainnya. Sistematika penulisan bertujuan agar penulisan skripsi ini dapat terarah dan jelas serta lengkap. Gambaran lebih jelas mengenai skripsi akan diuraikan secara sistematis sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab pertama, menjelaskan mengenai gambaran umum dari penulisan skripsi yang terdiri dari Latar Belakang Masalah,

¹⁴ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986), hlm.112.

Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Terminologi, Metode Penelitian, Lokasi Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab kedua, menjelaskan mengenai Tinjauan umum tentang perjanjian yang didalamnya menjelaskan tentang pengertian perjanjian, syarat sah nya perjanjian, asas-asas perjanjian, unsur-unsur perjanjian, subyek hukum dalam perjanjian, akibat hukum, dan berakhirnya perjanjian. Tinjauan umum tentang perjanjian *franchise* yang didalamnya menjelaskan tentang pengertian perjanjian *franchise*, macam-macam *franchise*, pihak-pihak dalam perjanjian *franchise*, hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise*, berakhirnya perjanjian *franchise*. Tinjauan umum tentang perjanjian waralaba dalam perspektif islam.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ketiga, Analisa referensi-referensi literature yang terkait dengan penelitian serta tentang pokok permasalahan yang akan dibahas berdasarkan rumusan masalah yaitu mengenai pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo Semarang. Hambatan-hambatan pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo Semarang yang didalamnya menjelaskan tentang hambatan internal dan hambatan eksternal.

BAB IV : PENUTUP

Bab keempat, membahas kesimpulan secara sederhana dan sistematis sehingga dapat memberikan informasi tersebut telah sesuai dengan rumusan masalah, serta akan memberikan saran-saran berdasarkan kajian yang telah dilakukan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Dalam lapangan kehidupan sehari-hari seringkali dipergunakan istilah perjanjian, meskipun hanya dibuat secara lisan saja, tetapi di dalam dunia usaha, perjanjian adalah suatu hal yang sangat penting karena menyangkut bidang usaha yang digeluti. Mengingat akan hal tersebut, dalam hukum perjanjian merupakan suatu bentuk manifestasi adanya kepastian hukum. Oleh karena itu hendaknya setiap perjanjian dibuat secara tertulis agar diperoleh suatu kekuatan hukum, sehingga tujuan

kepastian hukum dapat terwujud. Pada pasal 1313 KHUPerdata menjelaskan bahwa: “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”¹⁵

Menurut R. Setiawan, definisi tersebut kurang lengkap, karena hanya menyebutkan persetujuan sepihak saja dan juga sangat luas karena dengan dipergunakannya perkataan “perbuatan” tercakup juga perwakilan sukarela dan perbuatan melawan hukum. Beliau memberikan definisi tersebut :

- 1) Perbuatan harus diartikan sebagai perbuatan hukum yaitu perbuatan yang bertujuan untuk menimbulkan akibat hukum.
- 2) Menambahkan perkataan “atau saling mengikatkan dirinya” dalam Pasal 1313 KUHPerdata.¹⁶

R. Subekti yang menyatakan bahwa suatu perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal, dari peristiwa ini timbul suatu hubungan perikatan.¹⁷

Perjanjian adalah merupakan bagian dari perikatan, jadi perjanjian adalah merupakan sumber dari perikatan dan perikatan itu mempunyai cakupan yang lebih luas dari pada perjanjian. Mengenai perikatan itu sendiri diatur dalam buku III KUH Perdata, sebagaimana diketahui bahwa

¹⁵ “Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata”

¹⁶ R.Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan* (Bandung: Bina Cipta, 1994), hlm.49.

¹⁷ R.Subekti, *Hukum Perjanjian* (Jakarta: Intermasa, 1987), hlm. 1.

suatu perikatan bersumber dari perjanjian dan undang-undang. Oleh karena itu bahwa perjanjian itu adalah sama artinya dengan kontrak.

Menurut Abdul Kadir Muhammad merumuskan kembali definisi Pasal 1313 KUHPerdara sebagai berikut, bahwa yang disebut perjanjian adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih saling mengikatkan diri untuk melaksanakan sesuatu hal dalam lapangan harta kekayaan.¹⁸

Dari beberapa rumusan pengertian perjanjian seperti tersebut diatas, jika disimpulkan maka untuk perjanjian terdiri dari :

a. Ada pihak-pihak

Sedikitnya dua orang pihak ini disebut subyek perjanjian dapat manusia maupun badan hukum dan mempunyai wewenang melakukan perbuatan hukum seperti yang ditetapkan undang-undang.

b. Ada persetujuan antara pihak-pihak

Persetujuan antara pihak-pihak tersebut sifatnya tetap bukan merupakan suatu perundingan. Dalam perundingan umumnya dibicarakan mengenai syarat-syarat dan obyek perjanjian maka timbullah persetujuan

c. Ada tujuan yang akan dicapai

Mengenai tujuan para pihak hendaknya tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan tidak dilarang oleh undang-undang.

d. Ada prestasi yang dilaksanakan.

¹⁸ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perikatan* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1992), hlm. 78.

Prestasi merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh pihak sesuai dengan syarat-syarat perjanjian, misalnya pembelian berkewajiban untuk membeli harga barang dan penjual berkewajiban menyerahkan barang.

- e. Ada bentuk tertentu lisan atau tulisan.

Perlunya bentuk tertentu karena ada ketentuan undang-undang yang menyebutkan bahwa dengan bentuk tertentu suatu perjanjian mempunyai kekuatan mengikat dan bukti yang kuat.

- f. Ada syarat-syarat tertentu sebagai isi perjanjian.

Dari syarat-syarat tertentu dapat diketahui hak dan kewajiban para pihak. Syarat-syarat ini terdiri syarat pokok yang menimbulkan hak dan kewajiban pokok.

2. Syarat Sahnya Perjanjian

Perjanjian yang sah adalah perjanjian yang memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh undang-undang, sehingga mempunyai kekuatan hukum yang mengikat. Syarat sahnya perjanjian diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara, yang terdiri dari empat syarat yaitu:

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan diri

Kedua subjek yang mengadakan perjanjian itu harus bersepakat mengenai hal-hal yang pokok dari perjanjian yang diadakan itu. Apa yang dikehendaki oleh pihak yang satu, juga dikehendaki oleh pihak yang lain. Mereka menghendaki sesuatu yang sama secara timbal balik. Kedua belah pihak dalam suatu perjanjian, harus mempunyai

kemauan yang bebas untuk mengikatkan diri dan kemauan itu harus dinyatakan. Pernyataan dapat dilakukan dengan tegas atau secara diam-diam

b. Kecakapan para pihak dalam membuat suatu perjanjian

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

c. Suatu hal tertentu

Suatu perjanjian harus mengenai suatu hal tertentu, artinya apa yang diperjanjikan adalah mengenai suatu obyek tertentu yang telah disepakati.

d. Suatu sebab yang halal

Suatu sebab yang halal adalah perjanjian yang dibuat tidak boleh bertentangan dengan agama, hukum, ketertiban umum, dan kesusilaan.

Syarat pertama dan kedua adalah syarat subyektif, merupakan syarat yang harus dipenuhi oleh subyek perjanjian. Apabila syarat subyektif tidak dipenuhi maka perjanjian dapat dimintakan pembatalannya oleh salah satu pihak. Syarat ketiga dan keempat adalah syarat obyektif,

merupakan syarat yang harus dipenuhi oleh obyek perjanjian. Apabila syarat obyektif tidak dipenuhi maka perjanjian batal demi hukum.

Dalam 4 syarat harus dipenuhi oleh pihak apabila syarat-syarat sahnya perjanjian tersebut telah terpenuhi, maka menurut Pasal 1338 KHUPerdata perjanjian tersebut memiliki kekuatan hukum sama dengan kekuatan suatu Undang-undang.

3. Asas-Asas Perjanjian

Di dalam hukum perjanjian terdapat lima asas pokok yaitu Asas Kebebasan Berkontrak, Asas Pacta Sunt Servanda, Asas Konsensualisme, Asas Kepribadian dan Asas Iktikad Baik. Kelima asas tersebut juga diatur di dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Berikut ini adalah penjelasan dari masing – masing asas hukum perjanjian tersebut:¹⁹

a. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas ini memiliki pengertian bahwa setiap orang dapat secara bebas membuat atau terikat dalam suatu perjanjian dan bebas menyepakati apa saja sepanjang itu tidak bertentangan dengan hukum, kesusilaan dan kepentingan umum. Kemudian perjanjian yang sah menurut hukum harus memenuhi syarat-syarat tertentu sebagaimana ditentukan oleh undang-undang, yakni pasal 1320 KUH Perdata, yaitu:

- 1) Adanya kata sepakat antar pihak.
- 2) Adanya kecakapan dalam berbuat antara pihak.

¹⁹ “Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam KHUPerdata,” accessed March 25, 2022, <https://bantuanhukum-sbm.com/artikel-asas-asas-hukum-perjanjian-dalam-kuh-perdata>.

3) Adanya prihal tertentu.

4) Adanya kuasa yang diperbolehkan atau halal.

b. Asas Pacta Sunt Servanda

Asas ini juga dikenal dengan istilah asas kepastian hukum. Asas Pacta Sunt Servanda juga merupakan manifestasi dari pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata. Makna dari asas ini adalah bahwa para pihak yang membuat perjanjian terikat untuk melaksanakan isi perjanjian tersebut sebagaimana keterikatannya untuk melaksanakan perintah undang – undang. Dengan kata kata lain perjanjian tersebut adalah hukum yang memaksa bagi para pihak.

c. Asas Konsensualisme Atau Kesepakatan

Kesepakatan atau kesamaan kehendak dari para pihak merupakan syarat mutlak yang harus terpenuhi untuk menjamin keabsahan suatu perjanjian. Konkritisasi asas ini adalah pasal 1320 KUH Perdata. Adapun makna dari asas ini adalah bahwa tercapainya kata sepakat dari para pihak, maka pada prinsipnya perjanjian tersebut telah sah, mengikat dan sudah memiliki kekuatan hukum, meskipun perjanjian itu tidak dibuat dalam bentuk tertulis. Dengan kata lain perjanjian itu sudah memiliki konsekuensi yuridis, yakni terbitnya hak dan kewajiban para pihak.

d. Asas Kepribadian

Asas ini adalah bahwa sebuah perjanjian hanya mengikat para pihak secara personal dan tidak mengikat pihak lain yang tidak

memberikan kesepakatannya. Asas ini dapat ditelusuri pada pasal 1315 KUH Perdata, bahwa “Pada umumnya tak seorang dapat mengikatkan diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkannya suatu janji dari pada untuk dirinya sendiri” dan pasal 1340 menegaskan “perjanjian hanya berlaku antara para pihak yang membuatnya.”

e. Asas Iktikad Baik

Makna iktikad baik pada asas ini adalah para pihak harus jujur dan saling percaya serta tidak ada niat untuk menipu pihak lainnya sehubungan perjanjian yang mereka sepakati. Asas Iktikad tersebut juga disebutkan dalam pada pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata, bahwa “perjanjian harus dilaksanakan dengan iktikad baik.”

4. Unsur-unsur Perjanjian

Unsur-unsur perjanjian terbagi menjadi 2 bagian, yaitu unsur pokok yang disebut unsur *essensialia* dan unsur bukan pokok yang terdiri dari unsur *naturalia* dan unsur *aksidentalialia*.²⁰

a. Unsur *Essensialia*

Unsur *Essensialia* adalah sesuatu yang harus ada sebagai hal pokok sebagai syarat yang tidak boleh diabaikan dan harus dicantumkan dalam suatu perjanjian, sehingga perjanjian tanpa hal pokok tersebut menjadi tidak sah dan tidak mengikat para pihak yang membuat perjanjian tersebut. Unsur *Essensialia* dalam suatu perjanjian merupakan bagian yang mutlak harus ada, tanpa bagian ini perjanjian

²⁰ Siti Ummu Adillah, *Hukum Kontrak* (Semarang: Unissula Press, 2010), hlm. 10-12.

tersebut tidak memenuhi syarat sebagai perjanjian yang sah dan tidak mengikat.

b. Unsur *Naturalia*

Unsur *Naturalia* adalah ketentuan hukum umum, suatu syarat yang biasanya dicantumkan dalam perjanjian. Namun tanpa pencantuman syarat yang dimaksud itupun, suatu perjanjian tetap sah dan tidak mengakibatkan suatu perjanjian menjadi tidak mengikat.

Dalam hal ini, apabila syarat yang biasanya dicantumkan, kemudian ternyata tidak dimuat atau tidak diatur dalam perjanjian, maka peran undang-undang akan tampil ke depan untuk mengisi kekosongan yang terjadi, sesuai dengan sifat hukum perjanjian yang *accessoir* yang juga disebut “optional law”.

c. Unsur *Aksidentalialia*

Unsur *Aksidentalialia* adalah bagian yang oleh para pihak ditambahkan dalam perjanjian karena tidak ada aturannya dalam undang-undang. *Aksidentalialia* adalah suatu syarat yang tidak harus ada, tetapi dicantumkan juga oleh para pihak untuk keperluan tertentu dengan maksud khusus sebagai suatu kepastian. Hal khusus tersebut biasanya tidak diatur dalam peraturan perundang-undangan, sehingga apabila para pihak tidak mengatur dalam perjanjiannya, maka hal yang diinginkan tersebut juga tidak mengikat para pihak karena memang tidak ada di dalam undang-undang.

5. Subyek Hukum Dalam Perjanjian

Subyek hukum adalah segala sesuatu yang dapat memperoleh hak dan kewajiban dari hukum, yang dapat memperoleh hak dan kewajiban dari hukum hanyalah manusia. Jadi manusia oleh hukum diakui sebagai penyanggah hak dan kewajiban, sebagai subyek hukum yang disebut sebagai *natuurlijke persoon*.

Selanjutnya Sudikno Mertokusumo menambahkan bahwa manusia bukanlah satu-satunya *subyek* hukum. Dalam lalu lintas hukum diperlukan sesuatu hal lain yang bukan manusia yang menjadi *subyek* hukum. Disamping orang dikenal juga subyek hukum yang bukan manusia yang disebut badan hukum (*rechtspersoon*). Badan hukum adalah organisasi atau kelompok manusia yang mempunyai tujuan tertentu yang dapat menyanggah hak dan kewajiban. Negara dan Perseroan Terbatas misalnya adalah organisasi atau kelompok manusia yang merupakan badan hukum.²¹

Subyek Badan Hukum menurut pasal 1653-1655 KUHPerdara dalam Bab IX Buku III ada 4 macam Badan Hukum, yaitu:

- 1) Badan hukum yang didirikan pemerintah;
- 2) Badan hukum diakui;
- 3) Badan hukum diizinkan pemerintah;
- 4) Badan hukum didirikan oleh orang partikelir dengan tujuan tertentu, yang tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

²¹ Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)* (Yogyakarta: Liberty, 1991), hlm.12.

Di dalam hukum perjanjian yang termasuk subyek-subyeknya atau para pihak dalam perjanjian adalah mereka yang termasuk sebagai subyek hukum sepanjang memenuhi ketentuan dalam Pasal 1320 KUHPerdota.

6. Akibat Hukum dan Berakhirnya Perjanjian

Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdota, yang menyatakan bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Dari pasal ini dapat disimpulkan adanya asas kebebasan berkontrak, akan tetapi kebebasan ini dibatasi oleh hukum yang sifatnya memaksa, sehingga para pihak yang membuat perjanjian harus mentaati hukum yang sifatnya memaksa.

Suatu perjanjian pada umumnya akan berakhir apabila tujuan dari perjanjian itu telah tercapai, dimana para pihaknya telah memenuhi prestasi sesuai dengan apa yang telah disepakati. Ada beberapa cara lain, untuk berakhirnya suatu perjanjian, yaitu :²²

- a. Apabila waktu yang telah ditentukan dalam perjanjian telah lewat.
Hal ini terjadi pada perjanjian yang berlaku untuk waktu tertentu;
- b. Apabila ditentukan oleh undang-undang tentang batas waktu berlakunya suatu perjanjian.
- c. Apabila ada tuntutan salah satu pihak untuk mengakhiri perjanjian.
Hal ini dapat terjadi apabila debitur dengan sengaja atau lalai melakukan kewajiban memenuhi prestasi, maka kreditur dapat meminta kepada hakim supaya perjanjian tersebut dibatalkan;

²² Siti Ummu Adillah, *Hukum Kontrak*, hlm.13.

- d. Apabila ada pernyataan penghentian perjanjian (*opzegging*).
Pernyataan penghentian perjanjian ini dapat dilakukan oleh salah satu pihak maupun oleh kedua belah pihak
- e. Adanya persetujuan para pihak (*herroeping*);
- f. Berlakunya syarat batal yang terdapat dalam perjanjian, misalnya dalam perjanjian ditentukan bahwa meninggalnya salah satu pihak, maka perjanjian akan berakhir.

B. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian *Franchise*

1. Pengertian Perjanjian *Franchise*

Perjanjian waralaba menurut Amir Karamoy adalah ikatan hukum antara pewaralaba dengan terwaralaba dalam bermitra untuk memasarkan suatu produk/jasa yang terkait dengan penggunaan merek (HKI) dan sistem bisnis yang baku milik pewaralaba, serta kewajiban membayar fee oleh terwaralaba.

Berdasarkan Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Perjanjian Waralaba, perjanjian franchise setidaknya memuat:²³

1. Nama dan alamat para pihak, yaitu nama dan alamat jelas perusahaan dan nama dan alamat jelas pemilik/penganggung jawab perusahaan yang mengadakan perjanjian, yaitu Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba;
2. Jenis Hak Kekayaan Intelektual, yaitu jenis HKI Pemberi waralaba, seperti merek dan logo perusahaan, desain outlet/gerai, sistem

²³ "Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba"

manajemen/pemasaran atau racikan bumbu masakan yang diwaralabakan;

3. Kegiatan usaha, yaitu kegiatan usaha yang diperjanjikan seperti perdagangan eceran/ritel, pendidikan, restoran, apotek atau bengkel;
4. Hak dan Kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba, seperti:
 - a) pemberi waralaba berhak menerima fee atau royalty dari penerima waralaba, dan selanjutnya pemberi waralaba berkewajiban memberikan pembinaan secara berkesinambungan kepada penerima waralaba.
 - b) penerima waralaba berhak menggunakan hak kekayaan intelektual atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba, dan selanjutnya penerima waralaba berkewajiban menjaga kode etik/kerahasiaan HKI atau ciri khas usaha yang diberikan pemberi waralaba;
5. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba, seperti bantuan fasilitas berupa penyediaan dan pemeliharaan komputer dan program TI pengelolaan kegiatan usaha;
6. Wilayah usaha, yaitu batasan wilayah yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk mengembangkan bisnis waralaba seperti wilayah Sumatera, Jawa, dan Bali atau di seluruh Indonesia.

7. Jangka waktu perjanjian, yaitu batasan waktu mulai dan berakhirnya perjanjian, misalnya perjanjian kerja sama ditetapkan berlaku hingga 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak surat perjanjian ditandatangani oleh kedua belah pihak;
8. Tata cara pembayaran imbalan, yaitu tata cara/ketentuan termasuk waktu dan cara perhitungan besarnya imbalan seperti fee atau royalty apabila disepakati dalam perjanjian yang menjadi tanggung jawab penerima waralaba;
9. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, yaitu nama dan alamat jelas pemilik usaha, apabila perserorangan, atau nama dan alamat pemegang saham, komisaris dan direksi apabila berupa badan usaha;
10. Penyelesaian sengketa, yaitu penetapan tempat/lokasi penyelesaian sengketa, seperti melalui Pengadilan Negeri tempat/domisili perusahaan atau melalui Pengadilan, Arbitrase dengan memperhatikan hukum Indonesia;
11. Tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian, seperti pemutusan perjanjian tidak dapat dilakukan secara sepihak atau perjanjian berakhir dengan sendirinya apabila jangka waktu yang ditetapkan dalam perjanjian telah berakhir. Perjanjian dapat diperpanjang kembali apabila dikehendaki oleh kedua belah pihak dengan ketentuan yang ditetapkan Bersama.

12. Jaminan dari pihak pemberi waralaba untuk tetap menjalankan kewajiban-kewajibannya kepada penerima waralaba sesuai dengan isi perjanjian hingga jangka waktu perjanjian berakhir.

Perjanjian waralaba yang baik tidak hanya menggabungkan semua elemen kontrak bisnis yang sehat dan membuat ketetapan yang legal, tetapi juga memberikan basis agar bisnis waralaba dipraktikkan dengan baik dan berjalan lancar. Maksudnya, jangan sampai perjanjian atau kontrak justru menghambat jalannya bisnis dan/atau menyandera proses kemitraan usaha yang saling mendukung dan saling menguntungkan.

2. Macam-Macam *Franchise*

East Asian Executive Report pada tahun 1983 menggolongkan franchise menjadi tiga macam, yaitu antara lain sebagai berikut:²⁴

- 1) *Product Franchise*, suatu bentuk Franchise dimana penerima Franchise hanya bertindak mendistribusikan saja produk dari patnernya dengan pembatasan areal, seperti pengecer bahan bakar Shell atau British Petroleum;
- 2) *Processing Franchise or Manufacturing Franchise*, di sini pemberi franchise hanya memegang peranan memberi *Know-how*, dari suatu proses produksi seperti minuman Coca Cola atau Fanta.
- 3) *Bussiness Format atau System Franchise*, dimana pemberi franchise sudah memiliki cara yang unik dalam menyajikan

²⁴ Salim H.S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hlm. 168-169.

produk dalam satu paket, kepada konsumen. Seperti Dunkin Donuts, KFC, Pizza Hut, dan lain-lain.

Dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba memiliki dua jenis kegiatan:

- 1) Waralaba produk dan merek dagang;
- 2) Waralaba format bisnis.

Waralaba produk dan merek dagang adalah bentuk waralaba yang paling sederhana. Dalam waralaba produk dan merek dagang, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut. Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti dimuka, dan selanjutnya pemberi waralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan royalti berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.²⁵

²⁵ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 13.

Selanjutnya Martin Madelson menyatakan bahwa waralaba format bisnis ini terdiri atas:

- 1) Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba;
- 2) Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pemberi waralaba;
- 3) Proses bantuan dan bimbingan yang terus- menerus dari pihak pemberi waralaba.

3. Pihak-Pihak Dalam Perjanjian *Franchise*

Adapun yang menjadi subjek hukum dalam perjanjian waralaba (*franchise*) menurut Peraturan pemerintah nomor 42 Tahun 2007 adalah:²⁶

- a. Pemberi waralaba (*franchisor*) adalah seorang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba;
- b. Penerima waralaba (*franchisee*) adalah perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

Sedangkan objek dalam perjanjian waralaba (*franchise*) adalah lisensi. Lisensi adalah izin yang diberikan oleh pemilik merek terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan merek tersebut, baik

²⁶ “Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba”

untuk seluruh atau sebagian jenis barang/jasa yang didaftarkan dalam jangka waktu dan syarat tertentu.²⁷

4. Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian *Franchise*

Berikut hak pemberi dan penerima dalam perjanjian *franchise* sebagai berikut:

a. Hak pemberi *franchise*

1. Mendapat fee atau jasa dari penerima waralaba atas penggunaan nama dagang.
2. Nama baik/reputasi (good will) yang terkait dengan logo merek dagang dan atau nama dagang.
3. Mendapat royalti dari penerima waralaba.
4. Mendapat hak cipta atas logo merek dagang dan atau nama dagang dalam bentuk tertulis dan terlindungi dalam undang-undang hak cipta.

b. Hak penerima *franchise*

1. Hak untuk melakukan penjualan atas produk berupa barang dan atau jasa dengan mempergunakan nama dagang atau merek dagang tertentu.
2. Hak untuk melaksanakan kegiatan usaha dengan atau berdasarkan pada suatu format bisnis yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba.
3. Mendapat pengawasan (monitoring) dari pemberi waralaba.

²⁷ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), 19.

4. Mendapat pembinaan dan pedoman terhadap usaha yang dijalankan dari pemberi waralaba.

c. Kewajiban pemberi *franchise*

1. Pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran.

2. Prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat

(1) memuat paling sedikit mengenai:

a) Data identitas pemberi waralaba;

b) Legalitas usaha pemberi waralaba;

c) Sejarah kegiatan usahanya.

d) Struktur organisasi pemberi waralaba;

e) Laporan keuangan (2) tahun terakhir;

f) Jumlah tempat usaha;

g) Daftar penerima waralaba.

h) Hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba

3. Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.²⁸

d. Kewajiban penerima *franchise*

²⁸ “Palas 7 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba”

1. Membayar royalti kepada franchisor, royalti yang diambil pada umumnya antara tiga persen (3%) sampai lima belas persen (15%), tergantung kepada jenis bisnisnya.
2. Membayar fee (biaya), berupa biaya yang dibayarkan satu kali di awal perjanjian.
3. Menjaga kualitas barang dan jasa yang di *franchise*-kan.
4. Menjual barang.
5. Bertanggung jawab memperoleh semua izin, lisensi dan pendaftaran pajak.
6. Membayar pajak yang berkaitan dengan perjanjian ini.²⁹

5. Berakhirnya Perjanjian *Franchise*

Kerjasama di bidang waralaba biasanya berlaku 5-10 tahun, apabila perjanjian tersebut sudah melampaui waktu yang telah ditentukan maka pemberi waralaba akan meninjau kembali hubungan kerjasama tersebut dan juga penerima waralaba bermaksud untuk terus memelihara dan memperbaharui hubungan kerjasama bisnis waralaba tersebut. Pengaturannya terangkum pula dalam Buku III KUH Perdata, sendainya para pihak tidak mengaturnya secara khusus dalam perjanjian.

Pengakhiran perjanjian dapat terjadi karena:

- a. Ditentukan dalam perjanjian oleh para pihak. Contoh dalam perjanjian waralaba menentukan bahwa perjanjian disepakati

²⁹ “Pasal 8 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba”

berlangsung selama 10 tahun, maka perjanjian tersebut akan berakhir setelah jangka waktu 10 tahun;

- b. Undang-undang menentukan batas berlakunya suatu perjanjian. Contoh A (*franchisor*), B (*franchise*) sepakat menjalankan bisnis waralaba dalam bidang makanan. Selama masa perjanjian yang disepakati selama 10 tahun tiba-tiba B meninggal dunia. Undang-undang menentukan bahwa batas berlakunya perjanjian agar dilakukan pemenuhan kewajiban oleh ahli waris sebelum jangka waktu berakhirnya perjanjian yang telah ditetapkan oleh undang-undang.
- c. Para pihak atau undang-undang menentukan bahwa dengan terjadinya suatu peristiwa maka perjanjian tersebut menjadi hapus. Contoh perjanjian waralaba akan hapus apabila salah satu pihak meninggal dunia;
- d. Pernyataan menghentikan perjanjian oleh kedua belah pihak atau oleh salah satu pihak. Contoh A (*franchisor*) menyatakan bahwa perjanjian waralaba dihentikan karena B (*franchise*) dianggap tidak dapat memenuhi target yang telah ditetapkan oleh A;
- 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 dilangsungkan selama 15 tahun, setelah

waktu tersebut, maka dianggap tujuan dari bisnis tercapai sehingga terjadi pengakhiran perjanjian. Dengan persetujuan para pihak, merasa tidak dapat memenuhi target pembukaan outlet yang ditargetkan, penerima waralaba dengan persetujuan pemberi waralaba mengakhiri perjanjian waralaba.

Perjanjian waralaba dalam pengakhirannya haruslah disepakati kedua belah pihak, tidak dapat ditentukan oleh salah satu pihak, walaupun alasannya melanggar aturan yang telah dibuat. Karena aturan dibuat dalam perjanjian waralaba seringkali berbentuk perjanjian baku. Pihak pemberi waralaba menerapkan perjanjian baku karena merasa ingin diuntungkan. Sebaiknya pengakhiran perjanjian haruslah berdasarkan keputusan Hakim.

C. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian Waralaba dalam Perspektif Islam

Al-Qur'an adalah sumber utama ajaran Islam, yang memuat berbagai prinsip dan ajaran dasar Islam yang meliputi akidah, syariah dan akhlak. Al-Qur'an memuat hukum-hukum yang secara garis besar dapat dikelompokkan kepada 3 (tiga) macam, yaitu:

- a. Hukum-hukum yang berkaitan dengan masalah akidah yang menjadi kajian ilmu tauhid atau ushuludin (*Al-Ahkam al-I'tiqadiyah*)
- b. Hukum-hukum yang berkaitan dengan hubungan antara sesama manusia yang menjadi kajian ilmu akhlak (*Al-ahkam al-wijdaniyah*).
- c. Hukum-hukum amaliyah yang dapat dibagi dua macam, yaitu hukum-hukum ibadat dan hukum-hukum muamalat yang menjadi kajian ilmu syariah dan berkembangnya ilmu fiqh (*Al-ahkam al amaliyah*)

Dalam menciptakan sistem bisnis *franchise* yang islami, diperlukannya sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang tujuannya untuk menghindari penyimpangan bisnis, asusila, haram, riba, spekulasi, penipuan, ikhtiar, dan dharar.

Para ulama fiqh pada umumnya menjelaskan bahwa kerja sama pada hal jual beli yang dinamakan syirkah. Syirkah terbagi menjadi dua klasifikasi utama ialah *syirkah al-amlak* dan *syirkah al-uqud*. *Syirkah al-amlak* dapat disebut sebagai *masyarakat pemilik*, bisa juga disebut *perserikatan dalam kepemilikan* serta juga dapat disebut *perseroan hak milik*. Sedangkan *syirkah al uqud* dapat disebut sebagai *masyarakat aqad*, ada pula juga disebut *persekutuan suatu akad*.³⁰

Syirka amlak ialah persekutuan antara dua orang ataupun lebih untuk mempunyai suatu benda, syirkah amlak ini terbagi menjadi dua yaitu *syirkah jabbar* dan *syirkah ikhyar*. Syirkah akad ialah persekutuan antara dua orang ataupun lebih yang dapam menimbulkan adanya perjanjian itu. Imam Taqyuddin An-Nabhani ini menjelaskan bahwa syirkah akad sebagai perseroan transaksi ialah perseroan yang obyeknya itu pengembangan hak milik.

Bentuk dalam perjanjian yang diadakan *franchise* ini dikemukakan pada perjanjian *franchise* yang sebenarnya ialah pengembangan dari bentuknya kerjasama (syirkah). Maka dari itu dapat dipahami dengan adanya perjanjian *franchise*, dengan secara otomatis bagi *franchisor* serta *franchise* yang dibentuk

³⁰ Nasrun Haroen, *Ushul Fiqh 1* (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 2001).

dari hubungan kerja sama untuk waktu yang sudah sesuai dengan perjanjian. Kerja sama yang dimaksud ini yaitu untuk memperolehnya keuntungan bagi kedua belah pihak dengan cara kerjasama yang baik pada bentuk pemberian izin untuk menggunakan resep serta merek dagang, dan kerjasama pada pembinaan keahlian tenaga kerja. Kerja sama pada salah satu pihak untuk mengeluarkan tenaga serta pihak lain yang hanya mengeluarkan modal usaha untuk perjanjian keuntungan akan dibagi sesuai kesepakatan. Operasional kegiatan *franchise* ini dapat diterapkan prinsip kejujuran, kehati-hatian serta kejujuran.

Prinsip yang berdasarkan dari bermua'amalah ini wajib dipenuhi pada perjanjian ialah kegiatan yang di dalamnya mengandung maslahat, jujur, suka sama suka, menjunjung tinggi prinsip keadilan, tidak dipersulit, saling tolong menolong, dan menjauhi riba. Berdasarkan dari hukum islam kontruksi perjanjian ini wajib untuk memenuhi prinsi bermuamalah dapat terpenuhi rukun serta syarat sahnya perjanjian. Pada ketentuan kewajiban terpenuhi dalam perjanjian dan larangan bekerja sama dapat melakukan suatu dosa, dan adanya kecakapan ini untuk pihak-pihak dapat melakukan perbuatan hukum. Menurut Jumhur ulama ini ada beberapa rukun perjanjian ialah:

1. Objek Akad.
2. Pernyataan kehendak para pihak.
3. Para pihak yang membuat akad tersebut.

Syarat sah perjanjian ini ialah terpenuhi tujuan akad yang akibatnya pokok dari sebuah akad. Syarat-syarat ini dapat dipenuhi dengan tujuan akad yang dipandang sah serta mempunyai akibat dalam hukum adalah:

1. Tujuan akan tidak adalah kewajiban yang sudah ada dalam pihak-pihak yang bersangkutan tanpa akan yang diadakan.
2. Tujuan wajib berlangsung adanya hingga berakhirnya pelaksanaan akad.
3. Tujuan akad ini harus dibenarkan syarat.³¹

Melihat dari teknis operasional ini dapat diterapkan dalam bisnis *franchise* yang mudah untuk dipahami pada perjanjian *franchise* ini tidak terdapat halangan-halangan ataupun larangan dalam bisnis Islam. Dalam perjanjian *franchise* ini sudah terpenuhi dengan syarat, rukun serta prinsip dasar bermu'malah. Maka dari itu perjanjian ini dapat diartikan bahwa perjanjian diperbolehkan serta sah jika semuanya sudah memenuhi rukun serta syarat-syarat perjanjian.

Waralaba merupakan salah satu dari hak atas kekayaan intelektual. Dalam hukum syariah, hal tersebut juga ditegaskan dalam Keputusan Fatwa Majelis Ulama Indonesia Nomor I/Munas VII/UI/15/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual. Landasan hukum HKI diisyaratkan dalam QS An-Nisa: 29.

تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَا الْأَمْنُ الَّذِينَ يَأْتِيهَا

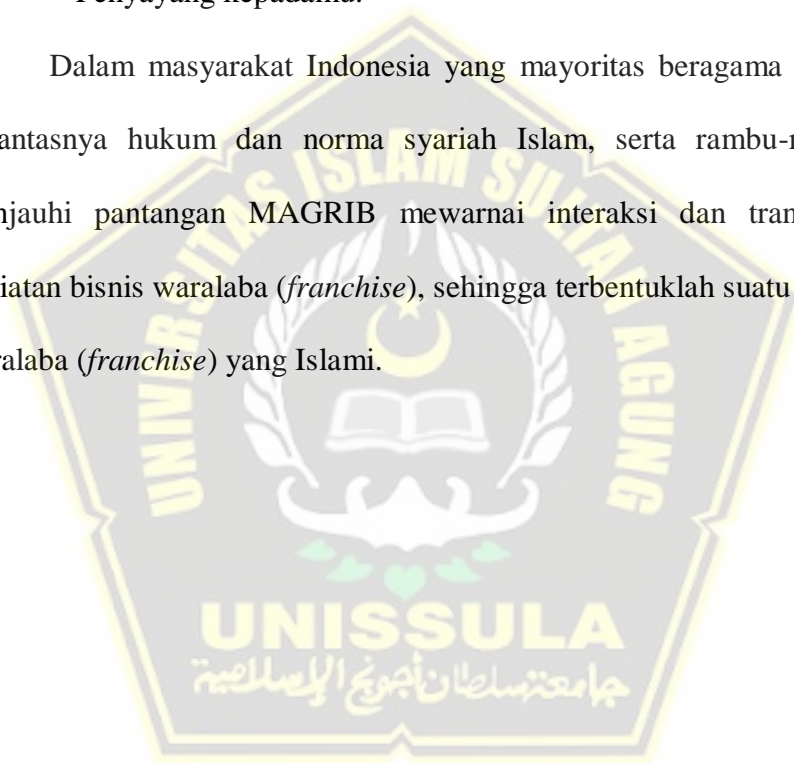
³¹ Ahmad Azhar Basyi, *Azas-Azas Hukum Mu'amalah (Hukum Perdata Islam) Edisi Revisi* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2000).

بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنَّ ۖ أَنْفُسَكُمْ تَفْتُلُوا وَلَا ۖ مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنْ تِجَارَةٍ

رَحِيمًا

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.

Dalam masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam, sudah sepantasnya hukum dan norma syariah Islam, serta rambu-rambu untuk menjauhi pantangan MAGRIB mewarnai interaksi dan transaksi dalam kegiatan bisnis waralaba (*franchise*), sehingga terbentuklah suatu sistem bisnis waralaba (*franchise*) yang Islami.



BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan perjanjian *franchise* Roti Kepo di Semarang

Franchise merupakan salah satu bentuk pemberian izin, hanya saja agak berbeda dengan pengertian lisensi pada umumnya, waralaba menekankan pada kewajiban untuk menggunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan maupun hal-hal lain yang ditentukan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh penerima waralaba (*franchise*). Seorang atau suatu pihak yang menerima waralaba tidak dimungkinkan untuk melakukan kegiatan lain yang sejenis atau yang berada dalam suatu lingkungan yang mungkin menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha waralaba yang diperoleh penerima waralaba atau *franchise* dari pemberi waralaba atau *franchisor*.

Seorang atau suatu pihak yang menerima waralaba tidak dimungkinkan untuk melakukan kegiatan lain yang sejenis atau yang berada didalam suatu lingkungan yang mungkin menimbulkan persaingan dengan kegiatan suatu usaha waralaba yang diperoleh penerima waralaba atau *franchise* dari pemberi waralaba *franchisor*.

Bisnis dengan sistem waralaba (*franchise*) ini ialah dimana *franchisor* memberikan merek dagang yang telah familiar di kalangan masyarakat kepada *franchise*, jadi *franchise* yang telah diberikan untuk *franchise* hanya

melanjutkan suatu bisnis yang telah dijalankan sebelumnya dengan tanggung jawab yang lebih besar. Maksud dari tanggung jawab yang lebih besar disini yaitu karena *franchise* harus bisa menjalankan franchise dengan target yang telah ditetapkan, sehingga hal tersebut menjadi suatu tolak ukur bagi *franchise* untuk menjalankan bisnis tersebut.

System waralaba atau *franchise* adalah system pada bisnis atau usaha yang menggunakan nama atau merek milik orang lain, yang biasanya merek tersebut sudah tidak asing lagi bagi masyarakat. Sistem waralaba atau *franchise* ini membutuhkan koordinasi yang erat antara pemilik waralaba atau *franchisor* dengan penerima waralaba atau *franchise*. Waralaba atau *franchise* produk dan merek daganglah yang tergolong sederhana. Sederhana dalam hal ini adalah sederhana dalam pengelolaan dan cara kerjanya, maksudnya adalah dalam proses memulai, pengelolaan serta menjalankannya hanya perlu mengikuti ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemilik waralaba (*franchisor*).

Diantara jenis waralaba atau *franchise* produk dan merek daganglah yang tergolong sederhana. Sederhana dalam hal ini adalah sederhana dalam pengelolaan dan cara kerjanya, yaitu dalam proses memulai, pengelolaan, dan menjalankannya sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemilik waralaba (*franchisor*), karena sistem ini sebelumnya sudah diujicobakan oleh pihak *franchisor*. Waralaba (*franchise*) merupakan produk dan merek dagang yang memberikan wewenang kepada *franchise* untuk menyalurkan kembali atau menjual kembali produk yang sudah dipatenkan oleh *franchisor*. Dengan

diberikannya wewenang untuk memakai merek dagang *franchisor*, maka *franchise* memberikan sejumlah pembayaran berupa royalty atau fee kepada *franchisor* di awal setelah melakukan perjanjian.

Roti Kepo merupakan salah satu inovasi yang berasal dari roti dengan rasa manis dan beraroma wangi dari kopi ini sudah digemari banyak orang sejak lama dan biasa panggil dengan coffe bun. Ketatnya persaingan antar makanan coffe bun Roti Kepo membuat pihak Roti Kepo harus pandai menawarkan keunggulan produknya masing-masing. Bidang bisnis kuliner tergolong banyak diminati apabila jika ada produk baru sehingga banyak masyarakat yang memulai usaha dengan melirik tren kuliner yang sedang diminati oleh masyarakat pada saat itu karena dianggap sebagai peluang usaha.

Bisnis dengan system waralaba atau *franchise* di bidang makanan dan minuman sangatlah banyak. Wajar, karena setiap manusia membutuhkan makan dan minum setiap hari. Hal ini didukung lagi dengan keinginan masyarakat untuk hidup serba praktis, maka membuka bisnis dengan system waralaba atau *franchise* di bidang makanan, terutama makanan cepat saji (fast food) adalah usaha yang dapat bertahan di masa sulit. Termasuk *franchise* Roti Kepo.

Roti Kepo adalah *franchise* yang bergerak di bidang makanan, yang mana namanya sudah tidak asing lagi di telinga masyarakat. Untuk sampai titik kesuksesannya dengan membuka berbagai cabang di Jawa ataupun diluar Jawa, banyak rintangan yang harus dihadapi oleh Roti Kepo, salah satunya

harus bersaing dengan perusahaan *franchise* internasional yang sama-sama bergerak di bidang makanan atau juga bersaing dengan perusahaan toko roti yang lainnya. Namun setelah melewati tahapan proses, akhirnya hadirlah gerai-gerai Roti Kepo di Indonesia, yang berkembang mulai dari kawasan kota besar hingga kota kecil.

Bisnis dengan sistem waralaba (*franchise*) ini adalah dimana *franchise* membeli dan menggunakan merek dagang yang telah familiar di kalangan masyarakat pada umumnya. Sehingga sedikit lebih mudah dalam mencari konsumen yang sudah tidak asing lagi terhadap merek dagang tersebut dan dapat lebih memudahkan kerja *franchise*. *Franchise* hanya melanjutkan bisnis yang telah dijalankan sebelumnya dengan mempunyai tanggung jawab yang lebih besar, yaitu harus dapat menjalankan *franchise* sesuai dengan target yang sudah ditetapkan sebelumnya untuk dapat dijadikan sebagai tolak ukur bagi *franchise* dalam menjalankan bisnis tersebut.

Waralaba (*franchise*) merupakan bisnis yang memberikan kemudahan karena dapat menghemat waktu dan tidak harus melakukan penelitian lagi terhadap kebutuhan atau apa yang sedang diminati oleh masyarakat bahkan *franchise* akan mudah mendapatkan keuntungan daripada membuka usaha sendiri. Namun, menggunakan sistem waralaba (*franchise*) membutuhkan biaya yang cukup untuk membeli lisensi atau merek dagang dari pemilik waralaba (*franchisor*). Biaya tersebut diberikan diawal setelah perjanjian disepakati oleh para pihak. Hal ini merupakan bagian penting dalam pelaksanaan bisnis dengan menggunakan sistem waralaba (*franchise*).

PT. Cahaya Muda Bersama merupakan pemilik yang sah atas merek dagang dan logo Roti Kepo yang berkantor di Jln. KH Hasyim Ashari No.69 Rt/RW 004/001, Pinang, Kota Tangerang, Banten yang didirikan pada tahun 2020 dan pada tahun 2021 mulai terdapat cabang di Semarang, Jawa Tengah. Hingga saat ini tahun 2022 di Semarang sendiri sudah ada beberapa cabang yang terbesar di kecamatan-kecamatan di Kota Semarang. Roti Kepo juga telah mempunyai banyak cabang yang tersebar di Indonesia baik di Jawa maupun di luar Jawa.

Dalam perjanjian (*franchise*) Roti Kepo menggunakan sistem no royalty fee dan 100% keuntungan semuanya milik penerima waralaba (*franchise*) tanpa campur tangan dari pihak *franchisor*. *Franchise* hanya membeli merek dagang dan melakukan payment sesuai kesepakatan harga di awal setelah dilakukan perjanjian oleh para pihak dengan ketentuan yang telah ditentukan oleh pihak *franchisor*.

Tahapan untuk dapat bergabung menjadi penerima waralaba (*franchise*) dari Roti Kepo adalah:

1. Menghubungi marketing Roti Kepo untuk mendapatkan harga terbaik.
2. Calon mitra menyiapkan lokasi untuk outlet yang akan dibeli.
3. Calon mitra melakukan payment sesuai kesepakatan harga di awal
4. Paket akan dikirim dan calon mitra siap untuk grand opening.

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Pasal 5 tentang waralaba. Suatu perjanjian waralaba sekurang-kurangnya harus memuat klausa mengenai hal-hal berikut :

1. Identitas masing-masing pihak.
2. Identitas dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani perjanjian waralaba.
3. Penjelasan mengenai hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas dari produk-produk dan/atau jasa-jasa yang menjadi obyek waralaba.
4. Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta dukungan dan fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba.
5. Wilayah pemasaran. Dalam hal ini, pemberi waralaba dapat menentukan apakah wilayah pemasaran tersebut meliputi seluruh atau sebagian wilayah Indonesia.
6. Jangka waktu perjanjian waralaba yang sekurang-kurangnya untuk jangka waktu 5 tahun berikut tata cara serta persyaratan perpanjangan perjanjian.
7. Tata cara penyelesaian perselisihan.
8. Hal-hal yang dapat mengakibatkan pemutusan atau berakhirnya perjanjian waralaba.
9. Ganti rugi dalam hal terjadinya pemutusan perjanjian waralaba.
10. Tata cara pembayaran.

11. Penggunaan produk-produk atau bahan hasil produksi dalam negeri asalkan memenuhi persyaratan standar kualitas yang ditetapkan dan pembinaan, pelatihan dan bimbingan untuk penerima waralaba.

Proses pelaksanaan perjanjian waralaba atau *franchise* di Roti Kepo adalah sebagai berikut:

1. Waralaba harus diselenggarakan berdasarkan perjanjian waralaba yang dibuat secara tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang mempunyai kedudukan hukum setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia
2. Surat perjanjian dibuat rangkap 2 (dua) seluruhnya ditandatangani kedua belah pihak dan di bubuhi materai 10.000
3. Perjanjian waralaba tersebut harus disampaikan kepada calon penerima sebelum penandatanganan perjanjian. perjanjian waralaba harus ditulis dalam Bahasa Indonesia. Jika ada huruf dan ejaan yang tidak sesuai maka akan diadakan pembetulan oleh pihak pertama (*franchisor*) dan pihak kedua (*franchise*).

Adapun isi yang terdapat didalam perjanjian waralaba atau *franchise* dapat meliputi sebagai berikut:

1. Nama dagang atau merek dagang
2. Rahasia dagang (trade secret);
3. Jasa pelatihan bantuan teknis operasional;
4. Pembelian bahan dan peralatan;
5. Pengawasan kualitas produk;

6. Biaya waralaba;
7. Pengalihan waralaba;
8. Pemutusan perjanjian waralaba;
9. Perjanjian untuk tidak berkompetisi dengan franchisor

Setelah perjanjian ditandatangani oleh *franchise* dan *franchisor* artinya mereka telah mengikatkan diri untuk melaksanakan perjanjian waralaba atau franchise yang telah dibuat tersebut. Hal ini melahirkan hak dan kewajiban terhadap para pihak. Diantara hak dan kewajiban *franchise* dan *franchisor* adalah sebagai berikut:

1. *Franchisor* atau pemilik waralaba
 - a. Memiliki hak sebagai berikut:
 - 1) Mendapatkan *royalty fee*, *Franchisee fee*, segala sesuatu yang telah diperjanjikan;
 - 2) Mendapatkan segala hak yang telah diperjanjikan dalam perjanjian *franchise*.
 - b. Memiliki kewajiban sebagai berikut:
 - 1) Melakukan survey lokasi sebelum memberikan hak pemakaian merek kepada pihak penerima waralaba atau *franchise*, sampai lokasi tersebut disetujui oleh pihak *franchisor*.
 - 2) Menyiapkan sarana penjualan, seperti : counter penjualan dan peralatan operasional lengkap.

- 3) Menyiapkan semua ramuan bumbu masak yang terpakai dalam operasional usaha outlet.
- 4) Memberikan pengetahuan dan pelatihan proses operasional outlet yang mencakup teknis memasak, teknis pelayanan, dan pencatatan administrasi.
- 5) Memberikan konsep pemasaran dan pengembangan usaha yang sudah terbukti berhasil dijalankan.
- 6) Memberikan jaminan terhadap tersedianya semua ramuan bumbu masak, kemasan dan peralatan operasional.

2. *Franchise* atau penerima waralaba

a. Memiliki hak sebagai berikut:

- 1) Pemberi waralaba atau *franchisor* memberikan hak penggunaan merek Roti Kepo kepada penerima waralaba atau *franchise* dengan syarat ketentuan yang berlaku dengan jangka waktu tertentu.
- 2) Jangka waktu pemberian hak merek selama lima tahun dimulai dari tanggal ditandatanganinya kontrak perjanjian ini
- 3) Hak penggunaan merek dapat diperpanjang dengan kesepakatan baru.

b. Memiliki kewajiban sebagai berikut:

- 1) Bersemangat dan serius dalam menjalankan usaha penjualan produk Roti Kepo

- 2) Memakai bumbu dan bahan baku sesuai dengan komposisi yang telah ditetapkan oleh SOP.
- 3) Memakai kemasan sesuai standar yang telah ditetapkan.
- 4) Menjalankan aktivitas sesuai SOP yang sudah ditetapkan oleh pihak *franchisor* atau penerima waralaba.
- 5) Menyediakan tenaga pelaksanaan dalam semua kegiatan tersebut;
- 6) Wajib membuat laporan keuangan dengan benar dan melaporkan kepada *franchisor* atau pemberi waralaba setiap tanggal 5 setiap bulannya.
- 7) Menjaga standar kualitas karyawan.
- 8) Mengupgrade peralatan atau fasilitas yang ada.
- 9) Menyediakan produk atau fasilitas yang sesuai dengan standar pihak pemberi waralaba atau *franchisor*.
- 10) Penerima waralaba atau *franchise* wajib mengikuti training ulang dan training berkala yang disediakan oleh pihak pemberi waralaba atau *franchisor* setiap ada perubahan SOP.

Perjanjian kerja sama waralaba (franchise) ini dibuat dan ditandatangani oleh para pihak, yaitu franchisee dan franchisor. Apabila telah disepakati para pihak, maka perjanjian tersebut adalah sah, sehingga mengikat para pihak dan berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuat. Pelaksanaan perjanjian kerja sama waralaba (franchise) ini berlandaskan asas konsensualisme, yaitu kesepakatan para pihak. Yang mana

asas ini merupakan salah satu syarat sahnya perjanjian. Hal ini berarti, atas kesepakatan bersama maka timbullah hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh para pihak, yaitu franchisee dan franchisor.

Persyaratan dalam membuat perjanjian kerjasama *franchise* antara PT. Cahaya Muda Bersama selaku *franchisor* Roti Kepo dan calon *franchise* didasarkan pada ketentuan pasal 1320 KUHPerdara yang terdiri dari 4 syarat sah yang harus ada dalam setiap perjanjian yang berlaku, yaitu:

1. Kesepakatan

Perjanjian waralaba atau *franchise* yang dibuat ini harus mengandung kesepakatan. Kesepakatan yang dimaksud adalah antara para pihak baik *franchisor* maupun *franchise* untuk melakukan kerjasama waralaba. Kesepakatan harus murni berasal dari kemauan para pihak sendiri untuk melakukan perjanjian waralaba atau *franchise* secara sadar dan tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Kesepakatan ini sangat penting karena dengan adanya kesepakatan tersebut para pihak telah mengikatkan diri untuk melaksanakan perjanjian *franchise*, yaitu perjanjian kerjasama dalam bidang makanan cepat saji. Dalam perjanjian tersebut, *franchise* mendapatkan izin untuk menggunakan merek dagang *franchisor* untuk menjalankan bisnis *franchise* dan harus mengikuti aturan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*.

Pada saat perjanjian ini berlangsung, *franchise* dilarang untuk membuat usaha yang mirip atau bahkan sama dan bersaing dengan usaha

yang dimiliki oleh *franchisor*. Pihak *franchise* wajib untuk menjaga rahasia dagang yang diketahuinya selama bekerja sama dengan pihak Roti Kepo selaku *franchisor*.

2. Kecakapan

Kecakapan merupakan syarat subjektif kedua terbentuknya perjanjian yang sah antara para pihak dalam melakukan perjanjian waralaba harus diperhatikan, agar para pihak dapat mempertanggungjawabkan segala tindakan yang telah diambilnya.

3. Suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu yang berkaitan dengan obyek yang diperjanjikan. Dengan tanpa adanya obyek, yang merupakan tujuan dari pada pihak yang berisikan hak dan kewajiban dari salah satu para pihak dalam perjanjian, maka perjanjian itu sendiri absurd (tidak jelas) adanya.

4. Suatu sebab yang halal

Unsur dalam pembuatan perjanjian kerja sama waralaba, baik unsur subjektif maupun objektif harus berdasarkan suatu sebab yang halal. Yang berarti suatu perjanjian tersebut dianggap sah, apabila tidak bertentangan dengan Undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum sebagaimana terdapat dalam Pasal 1337 KUHPerdara, yaitu suatu sebab adalah terlarang, apabila dilarang oleh undang-undang, atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum.

Setelah memenuhi ketentuan dalam pasal 1320 KUHPerdara dan syarat yang sudah ditentukan oleh pihak *franchisor*, kemudian dilakukan

penandatanganan perjanjian kerjasama usaha waralaba (*franchise*) antara *franchisor* dan *franchise*. Setelah itu dilakukan pelunasan pembayaran agar gerai Roti Kepo bias dioperasikan oleh pihak franchisee.

Dalam perjanjian Roti Kepo tidak disebutkan adanya pengakhiran perjanjian waralaba atau akhir dari perjanjian waralaba tersebut, perjanjian hanya menyebutkan bahwa apabila dalam waktu tiga bulan penerima waralaba tidak memesan bahan baku untuk menjalankan usahanya maka pihak pemberi waralaba (*franchisor*) dapat memberikan teguran, dan apabila dalam waktu enam bulan pihak penerima waralaba (*franchise*) tidak memesan bahan baku maka, mitra usaha lain dapat menempati tempat tersebut untuk menjalankan usaha waralaba. Jarak yang diatur antara waralaba satu dengan lainnya adalah satu kilometer untuk setiap waralaba.

Apabila perjanjian telah ditandatangani oleh para pihak, maka *franchisor* maupun *franchise* harus melaksanakan isi perjanjian tersebut sesuai dengan asas-asas hukum perjanjian yang diatur dalam Pasal 1338 KUHPerduta. Sehingga selama pelaksanaan perjanjian kerjasama waralaba (*franchise*) berlangsung, para pihak harus mengedepankan asas itikad baik. Sebagaimana yang dijelaskan dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerduta, yaitu “Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Asas itikad baik sangat penting karena para pihak baik *franchisor* maupun *franchise* harus memenuhi kewajibannya yang disebut dengan prestasi. Prestasi dalam perjanjian atau perikatan dapat berupa memberikan sesuatu seperti memberikan royalty, berbuat sesuatu seperti menggunakan

bahan-bahan sesuai standart ketentuan dari *franchisor*, atau tidak berbuat sesuatu seperti larangan menjual atau memperdagangkan produk lain selain yang telah disepakati dengan pihak *franchisor*.

Kesepakatan antara pihak *franchise* dan *franchisor* ini ditentukan atas kemauan para pihak terkait dengan syarat-syarat, isi, berlakunya perjanjian, dan lain-lain. Hal ini sesuai dengan asas kebebasan berkontrak, didalam perjanjian waralaba (*franchise*) memberikan kewenangan kepada *franchise* untuk dapat menggunakan dan menjual kembali produk dan merek dagang milik *franchisor* asalkan tidak bertentangan dengan agama, hukum, ketertiban umum, dan kesusilaan.

Perjanjian kerjasama waralaba atau *franchise* ini dapat dijalankan dengan baik apabila telah memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan. Dengan adanya asas itikad baik dan kejujuran menjadikan prinsip agar mengenai ketentuan, kejelasan, keadilan di dalam isi perjanjian tersebut tidak dapat dipaksakan sehingga dalam melakukan perjanjian tersebut dapat tercapai tujuan.

B. Hambatan-hambatan pelaksanaan Perjanjian *Franchise* Roti Kepo Semarang dan Solusi

Perjanjian adalah sebuah bentuk peristiwa yang melahirkan hubungan diantara para pihak yang membuatnya. Para pihak berjanji untuk melaksanakan segala sesuatu yang telah tertuang dalam perjanjian. Hal ini berupa kewajiban di pihak yang satu dan hak di pihak yang lainnya.

Dalam hal ini, perjanjian *franchise* telah mengatur segala sesuatu yang dibutuhkan, yang berkaitan dengan pelaksanaan kerja sama *franchise*. Semua yang tertuang dalam perjanjian *franchise* harus dijalankan oleh *franchise* dan *franchisor*.

Wanprestasi adalah ketika *franchise* dan *franchisor* tidak memenuhi atau menjalankan hal-hal yang telah ditentukan dalam perjanjian *franchise*, ataupun para pihak melakukan hal yang dilarang atau tidak diperbolehkan selama perjanjian *franchise* dilaksanakan.

Diantara bentuk wanprestasi yang dapat dilakukan oleh para pihak antara lain sebagai berikut:

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi untuk dilakukan;
2. Melakukan apa yang diperjanjikan tapi tidak sebagaimana yang diperjanjikan;
3. Melakukan apa yang sudah diperjanjikan tapi terlambat;
4. Melakukan sesuatu yang oleh perjanjian tidak boleh dilakukan.

Tidak melakukan apa yang disanggupi untuk dilakukan, misalnya pihak *franchise* telah menyerahkan sejumlah uang sebagai tanda jadi kepada *franchisor* untuk kemudian bisa dibuatkan bukti bahwa *franchise* menyetujui segala persyaratan yang telah ditetapkan untuk menjalankan perjanjian *franchise* tersebut, namun *franchisor* tidak juga segera membuatkan bukti tersebut. Melakukan apa yang diperjanjikan tapi tidak sebagaimana yang diperjanjikan, misalnya pihak *franchise* melakukan setoran atau pembayaran

royalti atau *fee* namun tidak sesuai dengan jumlah yang telah ditetapkan oleh pihak *franchisor*.

Melakukan apa yang sudah diperjanjikan tapi terlambat, misalnya pihak *franchise* melakukan pembayaran royalti atau *fee* namun melewati batas waktu yang telah ditetapkan. Melakukan sesuatu yang oleh perjanjian tidak boleh dilakukan, misalnya pihak *franchise* tidak menggunakan bahan atau produk yang telah ditentukan oleh *franchisor*.

Jadi, yang dimaksud dengan wanprestasi adalah tidak berbuat atau melaksanakan prestasi, melaksanakan prestasi tapi tidak sebagaimana mestinya atau terlambat, atau melakukan sesuatu yang tidak diperbolehkan dalam perjanjian. Wanprestasi disini merupakan suatu pelanggaran dan menyebabkan kerugian terhadap pihak-pihak tertentu.

Franchise pada dasarnya seperti melanjutkan suatu bisnis yang telah dijalankan sebelumnya, dengan catatan tanggung jawab yang lebih besar. Maksud dari tanggung jawab yang lebih besar disini adalah karena *franchise* harus bisa menjalankan *franchise* dengan target yang telah ditetapkan, yang mana target tersebut sudah diujicobakan sebelumnya, sehingga hal tersebut menjadi suatu tolak ukur bagi *franchise* dalam menjalankan bisnis tersebut. Hal ini menjadi suatu tanggung jawab yang cukup besar karena, *franchise* harus bisa mencapai kriteria yang telah ditentukan agar bisa seimbang dengan toko atau store milik *franchise* lain yang bekerja sama dengan PT. Cahaya Muda Bersama. Bagaimana *franchise* bisa bertahan dengan berbagai macam saingan yang ada, baik dari merek yang sama dalam ini Roti Kepo maupun

dengan berbagai macam merek dagang lain, terutama di bidang makanan cepat saji. Inilah pentingnya komunikasi antara *franchise* dan *franchisor* selama menjalankan bisnis waralaba (*franchise*) ini.

Semasa perjanjian franchise dilaksanakan, maka *franchise* tidak diizinkan untuk melakukan hal-hal yang berada di luar dari isi perjanjian yang telah ditetapkan tanpa izin dan persetujuan dari *franchisor*. Diantara hal-hal tersebut adalah:

1. *Franchise* tidak diperbolehkan melakukan atau membuat perjanjian dengan pihak lain yang mana perjanjian tersebut dapat memicu perbedaan kepentingan selama pelaksanaan perjanjian *franchise* dengan *franchisor* berlangsung.
2. *Franchise* tidak diperbolehkan untuk ikut andil dalam pembentukan, pendirian, pelaksanaan, atau berpartisipasi di bidang usaha yang mirip atau sejenis dan/atau bertujuan untuk mengimbangi atau menyamai usaha milik *franchisor*.
3. *Franchise* tidak diizinkan untuk menggunakan atau memperjual belikan bahan-bahan atau produk-produk untuk kepentingan lain, selain untuk kepentingan yang telah diketahui atau disetujui oleh *franchisor* terlebih dahulu.
4. *Franchise* tidak diizinkan untuk memperjual belikan bahan-bahan atau produk-produk berikut dengan rahasia dagangnya di luar daerah/wilayah yang telah disetujui baik *franchise* maupun *franchisor*.

5. *Franchise* tidak diizinkan untuk mengubah standar alat-alat perlengkapan yang sudah ditetapkan *franchisor*.
6. *Franchise* dilarang untuk mengganti atau mengubah *Standard Operasional Prosedur* (SOP) untuk kepentingan apapun dan untuk keperluan siapapun.

Franchise dikatakan wanprestasi apabila melakukan hal-hal yang berpotensi mendatangkan kerugian terhadap *franchisor*, termasuk juga tidak terpenuhinya ketentuan-ketentuan dan persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan dan telah disetujui oleh para pihak dalam perjanjian. Namun hal ini tidak termasuk ketika terjadinya di luar kemampuan *franchise*. Hal tersebut terjadi di luar kapabilitas manusia untuk bisa menghindarinya. Keadaan ini biasa disebut keadaan memaksa.

Hambatan-hambatan yang terjadi selama perjanjian *franchise* dengan Roti Kepo dilaksanakan biasanya karena *franchise* kerap kali nakal. *Franchise* melakukan pelanggaran-pelanggaran terhadap ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian sebelumnya, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Hambatan internal

- a. Keterlambatan pengiriman bahan baku atau bahan produksi *franchise*, tetapi dalam hal keterlambatan biasanya pihak *franchisor* ada alasan-alasan tertentu, seperti halnya ada hutang *franchise* yang belum dibayarkan sehingga hal tersebut dapat menghambat pengiriman bahan baku kepada pihak *franchise*. Untuk mengantisipasi

hal itu untuk saat ini agar tidak terjadi keterlambatan pengiriman bahan baku kepada pihak *franchise* maka dibuat aturan bahwa *franchise* harus melakukan deposit atau pembayaran sejumlah uang tertentu seperti yang telah disepakati untuk bahan baku.

- b. Pihak *franchisor* selalu melakukan pengembangan terhadap produk-produknya. Maka setiap ada produk baru, pasti dilakukan pelatihan untuk pengenalan produk baru tersebut, namun kadang pelatihan sering terlambat diberikan karena keterbatasan sumber daya manusia.
- c. Terjadinya miss order, yaitu kesalahan dalam pemasaran. Karena kekeliruan bahan baku yang dipesan tetapi tidak dipesankan kepada pihak pusat, sehingga dapat menyebabkan keterlambatan pengiriman atau karena pengaruh ekspedisi yang penuh dalam situasi dan kondisi ketika pengiriman

2. Hambatan eksternal

- a. Adanya wanprestasi dalam pembayaran royalty fee. Pembayaran royalty fee dari pihak *franchise* sering menunggak.
- b. *Franchise* menjual produk di luar Roti Kepo, selain melanggar kesepakatan perjanjian, pelanggaran wanprestasi tersebut juga merugikan bagi pihak pertama (*franchisor*)
- c. Masalah pembayaran belanjaan, hutang menumpuk
- d. *Franchise* membuat program sendiri tanpa sepengetahuan dan seizin *franchisor*.

- e. *Franchise* mengabaikan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian.
- f. *Franchise* membeli pembungkus sendiri diluar tanpa merek.

Suatu perjanjian yang berisikan berupa aturan-aturan hak dan kewajiban yang ditentukan oleh para pihak yang membuatnya untuk kemudian dipenuhi sebagai sesuatu yang mengikat mereka. Tetapi ketika ketentuan itu dilanggar atau tidak dipenuhi maka akan timbul akibat hukum atau konsekuensi berupa sanksi.

Menurut Pasal 1365 KUHPerdara menyebutkan bahwa “Tiap perbuatan melawan hukum yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut. Maka apabila terjadi pelanggaran yang timbul suatu kerugian dari perbuatan yang dilakukan oleh salah satu pihak yang merugikan pihak lainnya, maka orang tersebut dapat meminta pertanggung jawaban serta menuntut ganti rugi atas kerugian yang dideritanya.

Semua usaha *franchise* tidak terlepas dari hambatan-hambatan sebagaimana disebutkan. Apabila *franchise* melakukan wanprestasi dan/atau melanggar ketentuan-ketentuan yang sudah disepakati dalam perjanjian dengan *franchisor*, maka akan mendapat peringatan pesan via email satu minggu sebelum masuk jatuh tempo. Namun, apabila dengan cara tersebut pihak *franchise* tetap mengabaikan itikad baik dari *franchisor* maka dianggap sudah off dan lokasi tersebut dicabut dari merek dagang Roti Kepo untuk diberikan kepada calon *franchise* yang baru.

Selain tindakan sanksi dan pengakhiran perjanjian, segala bentuk larangan, hambatan, atau wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba (*franchise*) Roti Kepo disepakati bahwa, segala perselisihan antara pembeli dan penyedia, maka untuk menyelesaikan setiap problem secara damai dengan melakukan diskusi atau secara musyawarah sebagai itikad baik.

Namun, tidak hanya dari pihak *franchise* saja bahkan masalah juga kadang datang dari pihak *franchisor*, antara lain keterlambatan pengiriman bahan baku atau perlengkapan lainnya. Tetapi dalam hal keterlambatan tersebut pihak *franchisor* terdapat alasan-alasan tertentu seperti belum dilakukan pembayaran oleh *franchise* sehingga dapat menghambat pengiriman. Terjadinya kekeliruan pemesanan dan keterlambatan pengiriman karena pengaruh ekspedisi yang penuh dalam situasi dan kondisi ketika pengiriman. Namun sebelumnya pihak *franchisor* akan melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada pihak *franchisee* mengenai keterlambatan pengiriman bahan baku ataupun peralatan lainnya.

Selain tindakan sanksi dan pengakhiran perjanjian, segala bentuk larangan, hambatan atau wanprestasi yang dilakukan para pihak dalam perjanjian waralaba atau *franchise* Roti Kepo disepakati bahwa, segala upaya penyelesaian diutamakan diselesaikan dengan cara musyawarah, namun apabila segala upaya musyawarah tidak berhasil, maka langkah terakhir yang akan diambil untuk menyelesaikan segala bentuk perselisihan ialah melalui jalur hukum dan pengadilan.



BAB IV

PENUTUP

Berdasarkan analisis atau pembahasan terhadap hasil penelitian sebagaimana dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil simpulan dan saran-saran sebagai berikut :

A. Kesimpulan

1. Dalam pelaksanaan Perjanjian waralaba (*franchise*) di Roti Kepo Semarang diawali dengan adanya kesepakatan yang mengikat antar para pihak untuk membuat suatu perjanjian. Sebelum dibuatnya perjanjian waralaba (*franchise*) pihak *franchisor* selaku pemilik waralaba menawarkan mengenai informasi usaha yang didalamnya terkait isi dan syarat untuk bergabung menjadi penerima waralaba (*franchise*) di Roti Kepo Semarang yaitu:

- 1) Menghubungi marketing Roti Kepo untuk mendapatkan harga terbaik.
- 2) Calon mitra menyiapkan lokasi untuk outlet yang akan dibeli.
- 3) Calon mitra melakukan payment sesuai kesepakatan harga di awal.
- 4) Paket akan dikirim dan calon mitra siap untuk grand opening.

Apabila pihak *franchisor* tertarik atau setuju dengan usaha kerjasama tersebut, kemudian *franchise* membuat perjanjian dengan *franchisor* secara tertulis atas dasar kesepakatan. Setelah itu dilakukan penandatanganan perjanjian, dengan tujuan supaya para pihak dapat

melaksanakan isi perjanjian tersebut yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban antar para pihak yaitu *franchisor* dan *franchise* yang harus dilaksanakan berdasarkan asas konsensualisme, asas kebebasan berkontrak, *asas pacta sunt servanda* dan asas itikad baik. Bahwa perjanjian tersebut sudah sesuai dengan Undang-Undang Hukum Perdata yaitu Pasal 1313 KUHPerdata tentang perjanjian, Pasal 1320 tentang sahnya perjanjian, KUHperdata 1338 ayat (1) KHUPerdata tentang asas kebebasan berkontrak.

2. Hambatan-hambatan yang terjadi dalam perjanjian waralaba Roti Kepo terdapat solusi yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang telah tercantum dalam surat perjanjian. Ada dua Hambatan yang terjadi selama masa perjanjian waralaba adalah:

a. Hambatan Internal

Hambatan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba atau *franchise* di Roti Kepo Semarang tidak ada karena salah satu pihak baik dari pihak *franchisor* maupun pihak franchisee tidak melakukan pelanggaran yang sudah ditetapkan di dalam isi perjanjian tersebut serta tidak mengakibatkan adanya kerugian pada pihak lainnya. Selama ini, dalam pelaksanaan perjanjian waralaba (*franchise*) antara pihak *franchisor* dan pihak franchisee di Roti Kepo Semarang belum pernah terjadi kasus hukum atau pelanggaran perjanjian. Namun apabila suatu saat terjadi perselisihan antara pihak *franchisor* dan pihak *franchise*, maka untuk menyelesaikan setiap problem secara

damai dengan melakukan diskusi atau musyawarah sebagai itikad baik.

b. Hambatan Eksternal

Selama masa perjanjian waralaba (*franchise*) di Roti Kepo Semarang dilaksanakan terjadi karena *franchise* dan *franchisor* melakukan pelanggaran-pelanggaran terhadap ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian *franchise* sebelumnya. Diantaranya adalah *franchise* tidak membayar atau terlambat membayar royalti/fee, *franchise* menjual produk di luar Roti Kepo Semarang. Terhadap pelanggaran yang dilakukan oleh *franchise* maka Roti Kepo sebagai *franchisor* mengambil tindakan penyelesaian berupa memberikan surat peringatan sampai dengan 3 kali, namun apabila *franchise* mengabaikan peringatan tersebut maka PT. Cahaya Muda Bersama akan mencabut merek dan semua rahasia dagang Roti Kepo dan memutuskan kerja sama dengan *franchise*. Namun tidak hanya dari pihak *franchise*, masalah juga kadang datang dari pihak *franchisor*, diantaranya seperti keterlambatan pengiriman bahan produksi, keterlambatan pelatihan produk baru, yang mana hal tersebut menghambat proses produksi pihak *franchise*. Untuk masalah seperti ini, biasanya dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu apakah masing-masing pihak sudah memenuhi hal-hal yang diwajibkan untuk dipenuhi atau belum, untuk kemudian bisa diselesaikan. Untuk masalah yang berada di luar kuasa mereka maka

diselesaikan dengan jalan memberikan kompensasi kepada masing-masing pihak. Seperti memaklumi keterlambatan pengiriman karena ekspedisi yang penuh. Dan masalah tersebut terjadi bukan karena kemauan kedua belah pihak, namun kadang ada hal yang tidak bisa dihindari, yang berada di luar kendali para pihak.

B. Saran

1. Bagi penerima *franchisee*, karena *franchise* merupakan perjanjian baku dan telah ditentukan mengenai aturan dan ketentuan yang harus dijalankan. Sebelum memutuskan untuk membeli hak waralaba harus teliti dan hati-hati. Saling mencari tahu terlebih dahulu mengenai rekan bisnis yang akan diajak kerjasama. Kerjasama yang akan dilaksanakan harus terang dan jelas, baik mengenai teknisnya, hak dan kewajiban para pihak, dan segala sesuatu yang berkaitan dengan kerjasama tersebut. Pada saat terjadi hal-hal yang tidak diinginkan atau tidak sesuai dengan perjanjian *franchise*, terhadap *franchisor* dan *franchise* diharapkan dapat mengatasi dengan musyawarah atau dengan tindakan yang adil.
2. Bagi *franchise* dan *franchisor* sebaiknya diawal dalam membuat perjanjian disepakati untuk mencantumkan secara detail aturan mengenai sanksi yang telah diberlakukan apabila kedua belah pihak melakukan wanprestasi. Sehingga terjadi keseimbangan antara kedua belah pihak dan dapat mencegah maupun melindungi dari kerugian atau hal-hal yang tidak diinginkan

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Qur'an

QS. An-Nisa' Ayat 29

B. Buku

Abdul Kadir Muhammad. *Hukum Perikatan*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 1992.

Adrian Sutedi. *Hukum Waralaba*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2008.

Ahmad Azhar Basyi. *Azas-Azas Hukum Mu'amalah (Hukum Perdata Islam) Edisi Revisi*. Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2000.

Gunawan Widjaja. *Seri Hukum Bisnis Waralaba*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.

Husein Umar. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis, Edisi Ke-7*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.

Mukti Fajar ND dan Yulianto Achmad. *Dualisme Penelitian Hukum Normatif Dan Empiris*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.

Nasrun Haroen. *Ushul Fiqh 1*. Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 2001.

R.Setiawan. *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*. Bandung: Bina Cipta, 1994.

R.Subekti. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermasa, 1987.

Ronny Hanitijo Soemitro. *Metode Pendekatan Hukum Dan Jurimetri*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998.

Salim H.S. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010.

Siti Ummu Adillah. *Hukum Kontrak*. Semarang: Unissula Press, 2010.

Soerjono Soekanto. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1986.

Sudikno Mertokusumo. *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*. Yogyakarta: Liberty, 1991.

Suharsimi Arikunto. *Dasar-Dasar Research*. Bandung: Tarsoto, 1995.

C. Jurnal

Sheila Felicia. “Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba (Studi Perjanjian Waralaba ‘Apotek K-24’ Di Jakarta Timur)” (2010).

D. Undang-Undang

“Undang-Undang 1945 KUHperdata”

“Undang-Undang 1945 KUHPperdata Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba”

E. Internet

“4 Masalah Yang Sering Menimpa Bisnis Franchise, Waspadalah!” Accessed April 1, 2022. <https://www.maxmanroe.com/masalah-ini-sering-menimpa-franchisee-waspadalah.html>.

“Asas-Asas Hukum Perjanjian Dalam KUHPperdata.” Accessed March 25, 2022. <https://bantuanhukum-sbm.com/artikel-asas-asas-hukum-perjanjian-dalam-kuh-perdata>.

“Business Matter: Pengertian Waralaba Dan Jenis-Jenisnya - DomaiNesia.” Accessed April 1, 2022. <https://www.domainesia.com/berita/pengertian-waralaba-dan-jenisnya/>.

“Infopeluangusaha.Org.” Accessed April 1, 2022.

<https://infopeluangusaha.org/3-masalah-yang-sering-menimpa-usaha-sistim-waralaba/>.

“Pengertian Tinjauan Yuridis .” Accessed March 24, 2022.

<https://suduthukum.com/2017/04/pengertian-tinjauan-yuridis.html>.