

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN USAHA WARALABA
(FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA WARALABA TEH KOTA KAB. PATI)**

**Penulisan Hukum Dalam Bentuk Skripsi
Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Strata Satu (S-1) Ilmu Hukum
Program Kekhususan Hukum Perdata**



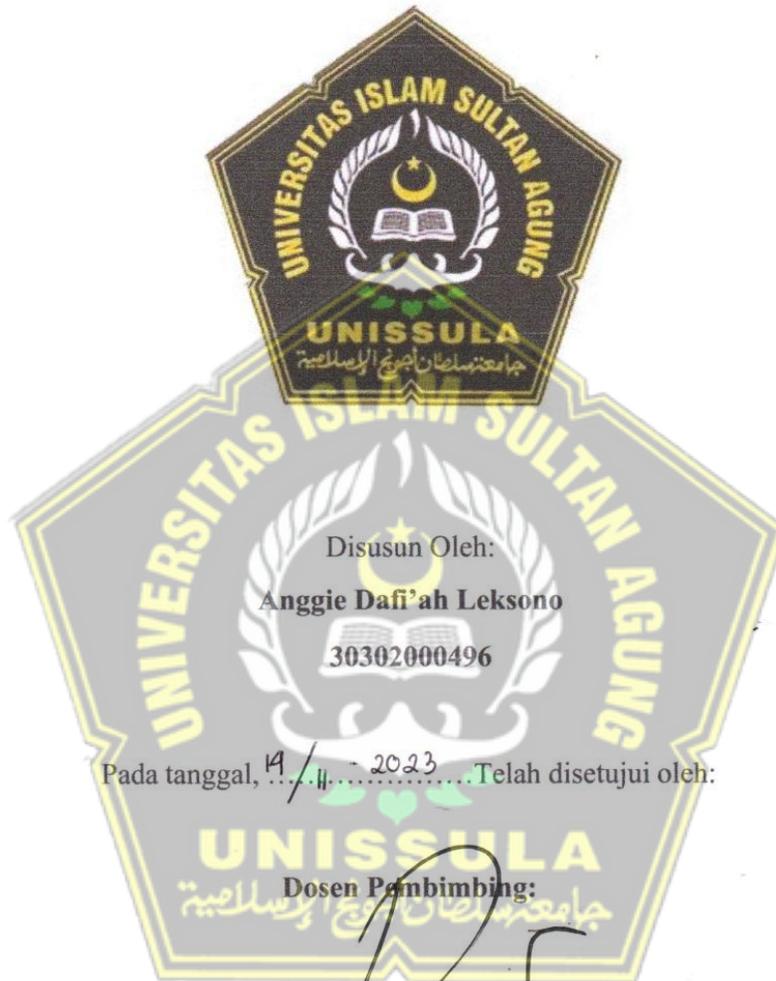
Disusun Oleh:

Anggie Dafi'ah Leksono

30302000496

**PROGRAM STUDI (S.1) ILMU HUKUM
FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG (UNISSULA)
SEMARANG
2023**

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN USAHA WARALABA
(FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA WARALABA TEH KOTA KAB. PATI)**



Disusun Oleh:
Anggie Dafi'ah Leksono
30302000496

Pada tanggal, 19 / 11 / 2023 Telah disetujui oleh:

Dosen Pembimbing:

Dr. Hj. Aryani Witasari, S.H., M.Hum.

NIDK. 0615106602

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN USAHA
WARALABA (FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA WARALABA TEH
KOTA KAB. PATI)**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

Anggie Dafi'ah Leksono

30302000496

Telah Dipertahankan Dihadapan Tim Penguji

Pada tanggal, *6 Desember 2023*

dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat dan Lulus

Tim Penguji

Ketua



Dr. Daniarti Hasana, S.H., M.Kn.

NIDN : 8954100020

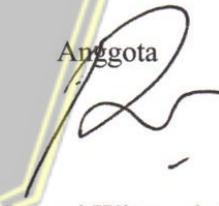
Anggota



Dr. Muhammad Ngazis, S.H., M.H.

NIDN : 0601128601

Anggota



Dr. Hj. Aryani Witasari, S.H., M.H.

NIDN : 0615106602

Mengetahui

Dekan Fakultas Hukum



Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H.

NIDN : 0620046701

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anggie Dafi'ah Leksono

NIM : 30302000496

Fakultas : Hukum

Dengan ini saya menyatakan bahwa, karya tulis yang berjudul:

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN USAHA
WARALABA (FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA
WARALABA TEH KOTA KAB. PATI)**

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,
جامعته سلطان أبجوع الإسلامية
Yang menyatakan



ANGGIE DAFI'AH LEKSONO

NIM: 30302000496

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anggie Dafi'ah Leksono

NIM : 30302000496

Fakultas : Hukum

Dengan ini menyerahkan Karya Ilmiah berupa skripsi yang berjudul:

**TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN USAHA
WARALABA (FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA
WARALABA TEH KOTA KAB. PATI)**

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,

Yang menyatakan



ANGGIE DAFI'AH LEKSONO

NIM: 30302000496

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

KETIKA KAMU MERASA INGIN BERHENTI DAN MENYERAH
PIKIRKAN TENTANG MENGAPA KAMU MEMULAINYA DAN
SEBERAPA JAUH KAMU TELAH MELANGKAH



Skripsi ini dipersembahkan untuk:

1. Kedua Orang Tua yang saya
cintai Bapak Karjono, S.H.,
M.H dan Ibu Endang Indarti

2. Dosen Pembimbing saya

3. Bapak/Ibu Dosen Fakultas

Hukum UNISSULA;

4. Teman-teman yang saya sayangi,
dan;

5. Almamater saya (segenap

Civitas Akademika

UNISSULA).

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan hukum/skripsi yang berjudul “TINJAUAN YURIDIS PERJANJIAN USAHA WARALABA (FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA WARALABA THE KOTA KAB. PATI)”, sebagai persyaratan wajib bagi mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung guna memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) ilmu hukum.

Skripsi ini tidak lepas dari keterlibatan berbagai pihak yang senantiasa membantu dan membimbing penulis dengan sabar. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu, baik bantuan secara moril maupun bantuan secara materil demi terselesaikannya penulisan hukum/skripsi ini. Maka perkenankanlah saya menyampaikan rasa terimakasih dan rasa hormat kepada :

1. Dr. Bambang Tri Bawono, S.H., M.H, selaku Ketua Umum Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung (YBWSA)
2. Prof. Dr. H. Gunarto, S.H., S.E, Akt, M.Hum, selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang
3. Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H, selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang
4. Dr. Hj. Widayati, S.H., M.H, selaku Wakil Dekan I Fakultas Hukum

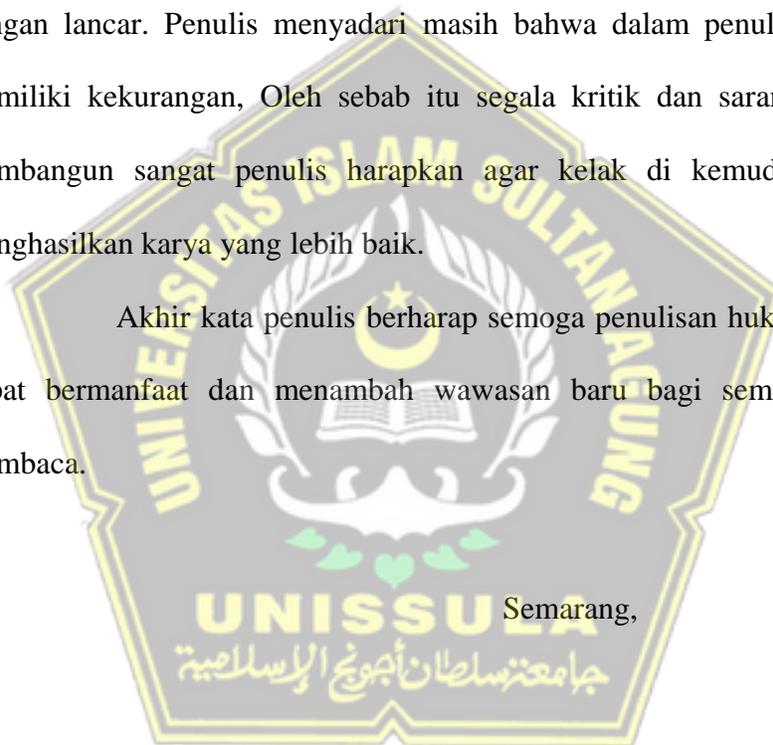
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

5. Dr. Arpangi, S.H., M.H, selaku Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang dan selaku Dosen Wali
6. Dr. Muhammad Ngazis, S.H., M.H, selaku Ketua Prodi Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang
7. Dini Amalia Fitri, S.H., M.H, dan Ida Musofiana, S.H., M.H, selaku Sekretaris Prodi Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang
8. Dr. Hj. Aryani Witasari, S.H., M.H, selaku Dosen Pembimbing, terima kasih atas bimbingan, kritik dan saran, dan selalu meluangkan waktunya disetiap kesibukan.
9. Seluruh Dosen Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang
10. Seluruh Staf dan Karyawan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang
11. Sebagai ungkapan terima kasih, skripsi ini penulis persembahkan kepada Orang tua tercinta Ayahanda Bapak Karjono, S.H., M.H, dan Ibunda Endang Indarti yang selalu menjadi penyemangat penulis sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia, yang tiada hentinya selalu memberikan kasih sayang, do'a, dan motivasi dengan penuh keikhlasan yang tak terhingga kepada penulis. Terima kasih selalu berjuang untuk penulis. I love you more.
12. Kepada cinta kasih ketiga saudara-saudara saya, Kak Dian, Kak Deby, dan Dek Adit. Terima kasih sudah menjadi penyemangat penulis.
13. Kepada sahabat tersayang, Dewi, Andhia, Syifa, Shinta, dan Lucky yang banyak berpartisipasi di dalam pembuatan skripsi dan tidak pernah bosan dalam memberikan dukungan dan perhatian bagi kelancaran skripsi penulis.
14. Ulin Nafiah teman seangkatan yang selalu menemani dan menyemangati dalam proses penyusunan skripsi ini.

15. Terakhir, diri saya sendiri, Angie Dafi'ah Leksono atas segala kerja keras dan semangatnya sehingga tidak pernah menyerah dalam mengerjakan tugas akhir skripsi ini. Semoga saya tetap rendah hati, karena ini awal dari segalanya,

Semoga Allah SWT memberikan balasan setimpal atas kebaikan dan bantuan-bantuan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Penulis menyadari masih bahwa dalam penulisan skripsi ini memiliki kekurangan, Oleh sebab itu segala kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan agar kelak di kemudian hari dapat menghasilkan karya yang lebih baik.

Akhir kata penulis berharap semoga penulisan hukum / skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan baru bagi semua pihak yang membaca.



Anggie Dafi'ah Leksono

NIM : 30302000496

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
ABSTRAK.....	xi
ABSTRACT.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	14
A. Latar Belakang Masalah.....	14
B. Rumusan Masalah.....	21
C. Tujuan Penelitian.....	21
D. Kegunaan Penelitian.....	22
E. Terminologi.....	23
F. Metode Penelitian.....	25
G. Sistematika Penulisan.....	29
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	31
A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian.....	31
1. Pengertian Perjanjian.....	31
2. Dasar Hukum Perjanjian.....	32
3. Syarat Sahnya Perjanjian.....	33
4. Azas-asas dalam Perjanjian.....	38
5. Jenis-jenis Perjanjian.....	40
B. Tinjauan Umum Tentang Waralaba (Franchise).....	42
1. Pengertian Waralaba dan Pengertian Perjanjian Waralaba.....	42

2.	Para pihak di dalam perjanjian waralaba	49
3.	Pengaturan dan dasar hukum waralaba di Indonesia	52
C.	Tinjauan Hukum Perjanjian Waralaba dalam Perspektif Hukum Islam	55
BAB III	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	59
A.	Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) Teh Kota di Kabupaten Pati	59
B.	Hambatan-hambatan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba di Kabupaten Pati dan solusinya.....	75
BAB IV	PENUTUP	84
A.	Simpulan	84
B.	Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	86



ABSTRAK

Pada era globalisasi saat ini memberikan dampak yang sangat besar didalam semua bidang tidak terkecuali dalam bidang ekonomi, perkembanganekonomi sangat pesat dan semakin maju disertai dengan adanya berbagai bentuk kerjasama dalam bisnis seperti bisnis waralaba. Bisnis waralaba atau franchise merupakan kegiatan kerja sama bisnis antara pemilik bisnis dengan yang sudah memiliki brand dengan kata lain membuka cabang bisnis baru, hanya saja kepemilikannya dimiliki oleh orang lain dengan kesepakatan yang sudah dibuat dalam perjanjian waralaba.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan beberapa permasalahan penelitian, seperti Bagaimana Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*franchise*) Teh Kota Indonesia di Kab. Pati serta hambatan dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*franchise*) Teh Kota serta bagaimana solusinya. Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian pada Teh Kota di Kab. Pati dengan menggunakan metode yuridis sosiologis.

Pengumpulan data dari wawancara serta bahan hukum sekunder yang berkaitan dengan judul dan mengambil dari buku-buku tentang hukum termasuk skripsi, disertasi hukum dan jurnal hukum. Pelaksanaan perjanjian waralaba Teh Kota diawali dengan pengenalan dan negosiasi kemudian dilanjutkan dengan membuat perjanjian dengan kesepakatan bersama. Kemudian dilakukan persetujuan dengan penandatanganan. Hambatan dalam perjanjian waralaba terjadi karena adanya tindakan yang merugikan atau pelanggaran salah satu pihak..

Kata Kunci: Perjanjian, Waralaba, KUH Perdata

ABSTRACT

In the current era of globalization, it has had a huge impact in all fields, including the economic sector, economic development is very rapid and increasingly advanced accompanied by various forms of cooperation in business such as franchise businesses. A franchise business is a business collaboration activity between a business owner and someone who already has a brand, in other words opening a new business branch, only that the ownership is owned by someone else with an agreement that has been made in the franchise agreement.

Based on the background above, the author formulates several research problems, such as How to Implement the Indonesian Tea City Franchise Agreement in Kab. Pati and the obstacles in implementing the Teh Kota Franchise Agreement and how to solve them. In this research the author conducted research on Kota Tea in Kab. Pati using sociological juridical methods.

Collecting data from interviews as well as secondary legal materials related to the title and taking from books about law including theses, legal dissertations and legal journals. The implementation of the Teh Kota franchise agreement begins with introduction and negotiation, then continues with making an agreement by mutual agreement. Then approval is carried out by signing. Obstacles in a franchise agreement occur due to detrimental actions or violations by one of the parties.

Keywords: Agreement, Franchise, KUH Perdata

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu salah pendukung pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah berkembangnya sistem pemasaran dalam berbagai bidang usaha, hal ini menunjukkan semakin tingginya daya saing antar industri perdagangan dalam melakukan pemasaran, juga industri barang dan/atau jasa. Salah satu sistem pemasaran yang marak dan mulai diminati serta telah berhasil menarik perhatian para pengusaha lokal untuk bersaing dengan pengusaha asing adalah sistem waralaba atau franchise.¹

Sesuai dengan Pasal 33 ayat (4) Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945 bahwa :

Perekonomian nasional diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan dan kesatuan ekonomi nasional, hal inilah yang menjadi landasan negara indonesia dalam menjalankan prinsip ekonominya berdasarkan konstitusi dan menjadi payung hukum bagi sektor perekonomian dan kesejahteraan nasional.

Demokrasi ekonomi yang digagasi oleh Negara Indonesia memberikan kebebasan yang terbatas, dalam hal ini pelaku bisnis diberikan kebebasan selama tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku. Pada era globalisasi saat ini memberikan dampak yang sangat besar didalam bidang ekonomi, perkembangan ekonomi sangat pesat dan semakin maju disertai dengan adanya berbagai bentuk kerjasama dalam bisnis seperti bisnis waralaba.

Waralaba pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam

¹ Puji Sulisyaningsing, "Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Hukum Novelty* Volume 8, 1 (Februari 2017), hlm. 138.

rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuatnya dan strateginya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, Sumber Daya Manusia (SDM) dan manajemen. Waralaba juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba.²

Sekarang ini istilah waralaba banyak diperbincangkan di kalangan pelaku usaha terutama di Indonesia. Banyak pemilik modal berbisnis waralaba karena bisnis ini memiliki daya tarik tersendiri sebab dilihat dari segi pendirian usahanya yang relatif lebih mudah jika dibandingkan dengan usaha lainnya seperti PMA (Penanaman Modal Asing). Bisnis ini merupakan tren bisnis dengan resiko kegagalan yang minim sehingga pertumbuhannya pun sangat pesat dan sudah merambah ke kota-kota kecil di Indonesia. Peluang bisnis yang besar menjadikan waralaba dari asing maupun lokal mengalami peningkatan yang signifikan. Bisnis ini merupakan salah satu alternatif bagi seorang pemula untuk memulai usahanya. Sepanjang 2013-2018 Kementerian Perdagangan menerbitkan sebanyak 210 SPTW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba) dimana surat tersebut berlaku selama 5 tahun dan terdiri dari 79 pemberi waralaba luar negeri, 75 pemberi waralaba dalam negeri, 44 penerima waralaba luar negeri, 8 pemberi waralaba lanjutan, dan 4 SPTW perpanjangan. Menurut Ketua Umum Perhimpunan Waralaba dan Lisensi Indonesia (WALI) Levita Genting Supit, bisnis waralaba di tanah air terus mengalami pertumbuhan positif. Pada 2018, bisnis waralaba di tanah air mengalami pertumbuhan sebesar 3% dengan omzet sebesar Rp. 150 triliun. Pada 2019, diproyeksikan bisnis waralaba bisa tumbuh menjadi 5%.

Legalitas keberadaan waralaba baru dikenal di Indonesia sejak tahun

² *Majalah Info Franchise*, diakses pada tanggal 10 Agustus 2023 dari www.majalahfranchise.com

1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI Nomor 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 Tentang Waralaba. Disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI Nomor : 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian dirubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Semakin berkembangnya bisnis waralaba tersebut penting kiranya bagi pelaku usaha untuk membuat perjanjian di antara masing-masing pihak untuk menghindari kelalaian ataupun persengketaan di kemudian hari. Para pihak yang membuat perjanjian diwajibkan untuk memahami isi perjanjian agar tidak adanya unsur ketidakadilan ataupun wanprestasi dengan apa yang telah disepakati serta memelihara hak dan kewajiban yang seimbang. Sebab, dalam praktiknya sering sekali dijumpai perjanjian ataupun kontrak dirasa berat sebelah dan kurang menguntungkan salah satu pihak.³

Waralaba sebagai perjanjian dapat ditemukan pula dalam ketentuan umum Peraturan Pemerintah Nomer 42 Tahun 2007 pada Bab 1, Pasal 1 ayat (1) sebagai berikut; Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Kemudian disebutkan dalam Pasal 4 ayat (1), bahwa Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.⁴

³ Kintan Kinari Astuti, “ Implikasi Asas Kebebasan Berkontrak Terhadap Perjanjian Franchise Di Indonesia” *Dinamika Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum* Volume 26, 6 (Februari 2020), hlm. 716.

⁴ Abdul Taufik, “Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Bisnis Syariah” *Jurnal Qawanin* Volume 2, 1 (Januari 2018), hlm. 31.

Salah satu bisnis waralaba yang berkembang untuk saat ini adalah bisnis waralaba dalam bentuk minuman yang merebranding teh agar tak kalah dengan minuman kekinian yang kini semakin banyak bermunculan. Salah satu brand minuman yang me-rebranding teh adalah “Teh Kota Indonesia” atau biasa disebut dengan Teh Kota. Teh Kota merupakan minuman yang menjadikan teh sebagai bahan dasarnya dan membuat teh menjadi minuman yang bervariasi rasa. Teh Kota merupakan contoh bisnis waralaba yang banyak diminati dikarenakan kemungkinan tingkat resiko kegagalan kecil dan kerugian rendah.

Bisnis waralaba produk Teh Kota ini dimulai dengan dibuatnya kontrak antara para pihak diantaranya adalah pihak pewaralaba (franchisor) dan pihak terwaralaba (franchisee). Kontrak tersebut berisi tentang hak dan kewajiban, dan hal-hal yang telah disepakati. Diantara isi dari kontrak tersebut menyatakan agar semua produk dalam bisnis waralaba berasal dari pihak pewaralaba (franchisor). Pada bisnis waralaba lain pun pembelian bahan baku juga berasal dari pihak pewaralaba bahkan dalam hal pemilihan lokasi outlet juga menjadi persyaratan yang pokok dan tertulis dalam perjanjian beserta ketentuan-ketentuannya. Usaha waralaba Teh Kota ini sangat diminati oleh banyak orang dikarenakan jika kita bergabung dengan mitra Teh Kota tersebut menawarkan bebas royalti dan berdedikasi untuk membuat usaha yang murah dengan sistem keuntungan sepenuhnya untuk mitra tanpa potongan apapun. Minuman Teh Kota hampir sudah ada di setiap daerah terutama wilayah Jawa dan tidak ada satupun mitra Teh Kota yang tidak ada pengunjungnya, hampir semua outlet mitra Teh Kota sangat rame dengan pembeli.

Semakin menjamunya bisnis waralaba saat ini, pemerintah memandang perlu untuk mengetahui legalitas dan bonafiditas Pemberi Usaha Waralaba guna menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan barang dan/atau jasa dengan waralaba. Disamping itu, pemerintah dapat memantau dan menyusun data waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan. Disisi lain,

apabila terjadi kesepakatan perjanjian waralaba, pihak terwaralaba (franchisee) harus menyampaikan perjanjian tersebut kepada pemerintah. Oleh karena itu, peran pemerintah sangat penting di dalam melakukan pengaturan terkait dengan usaha waralaba.

Waralaba di Indonesia saat ini diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Di dalam Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tersebut juga mencantumkan bahwa kontrak harus dibuat dengan jelas. Dalam bisnis waralaba penting adanya perjanjian karena merupakan salah satu aspek perlindungan hukum untuk para pihak dari perbuatan yang dapat merugikan pihak lainnya, maka apabila salah satu dari pihak terkait melakukan perbuatan yang dapat melanggar isi perjanjian maka pihak lain dapat menuntut pihak yang melakukan pelanggaran sesuai dengan hukum yang berlaku.

Perjanjian waralaba atau franchise memuat kumpulan persyaratan, ketentuan serta komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh pemberi waralaba untuk para penerima waralabanya. Di dalam suatu perjanjian waralaba terdapat ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban pemberi waralaba untuk para penerima waralaba, misalnya seperti hak teritorial yang dimiliki oleh seorang penerima waralaba, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan penerima waralaba kepada pemberi waralaba, dan ketentuan-ketentuan lainnya yang mengatur hubungan antara pemberi waralaba untuk para penerima waralaba.

Perjanjian diatur dalam Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang menyatakan bahwa : “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”.

Ketentuan mengenai jabatan seorang notaris saat ini diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2004 tentang Jabatan Notaris (UUJN). Adapun kewenangan Notaris diatur dalam BAB III, Bagian pertama tentang kewenangan. Pasal 15 ayat (1) UUJN mengatakan bahwa Notaris berwenang

membuat akta otentik mengenai semua perbuatan, perjanjian, dan ketetapan yang diharuskan oleh peraturan perundang-undangan dan/atau yang dikehendaki oleh yang berkepentingan untuk dinyatakan dalam akta otentik, menjamin kepastian tanggal pembuatan akta, menyimpan akta, memberikan grosse, salinan dan kutipan akta, semuanya itu sepanjang pembuatan akta-akta itu tidak juga ditugaskan atau dikecualikan kepada pejabat lain atau orang lain yang ditetapkan oleh undang-undang. Maka dari itu, dalam melakukan perjanjian antara pemberi waralaba dan penerima waralaba sebaiknya dilakukan dihadapan Notaris agar perjanjian tersebut menjadi akta otentik yang memiliki kekuatan pembuktian sedemikian rupa yang dianggap melekat pada akta itu sendiri.

Hal-hal yang diatur dalam hukum dan perundang-undangan merupakan *das sollen* yang harus ditaati oleh para pihak didalam perjanjian waralaba. Tetapi sering adanya penyimpangan. Penyimpangan ini berakibat timbulnya ingkar janji (*wanprestasi*).⁵ Akibat dari adanya ingkar janji (*wanprestasi*) adalah kerugian terhadap salah satu pihak. Terhadap kerugian yang telah ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini diberlakukan perlindungan hukum kepada para pihak yang dirugikan, maka pihak yang dirugikan dalam hal tersebut berhak untuk menuntut ganti rugi kepada pihak yang membuat suatu kerugian.

Bentuk ingkar janji (*wanprestasi*) yang dilakukan oleh para pihak di dalam sebuah perjanjian waralaba tergantung kepada siapa yang melakukan *wanprestasi* tersebut.⁶ Apabila ingkar janji (*wanprestasi*) dilakukan oleh pihak pemberi waralaba dapat berupa tidak melakukan pembinaan kepada penerima waralaba seperti yang ada di dalam perjanjian, tidak memberikan fasilitas kepada penerima waralaba sesuai dengan yang diperjanjikan. Sedangkan ingkar

⁵ Muhammad Imam Agrianto, *Pelaksanaan Perjanjian Franchise Menurut Hukum Perdata di Kota Samarinda*, 2001, hlm. 5.

⁶ *Ibid*, hlm. 5.

janji (*wanprestasi*) dari pihak penerima waralaba dapat berupa tidak melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh franchisor, melakukan hal-hal yang telah dilarang sesuai dengan ketentuan yang telah diatur dalam sistem waralaba tersebut.

Ingkar janji (*wanprestasi*) dari pihak penerima waralaba dapat berupa tidak melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan pemberi waralaba, dikarenakan di dalam perjanjian waralaba terdapat ketentuan bahwa pihak penerima waralaba harus melakukan pelayanan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka pihak penerima waralaba juga harus melaksanakannya. Contoh pelayanan yang telah ditetapkan adalah : bersikap sopan kepada pembeli, berpakaian rapi, dan menggunakan seragam yang telah ditentukan oleh pihak pemberi waralaba. Pihak pemberi waralaba akan melakukan pengecekan secara berkala melalui cctv tiap outlet waralaba, dan apabila ditemukan outlet yang tidak sesuai maka disebut dengan ingkar janji (*wanprestasi*) dan akan dievaluasi oleh pihak pemberi waralaba terkait outlet waralaba tersebut.

Bentuk ingkar janji (*wanprestasi*) lainnya adalah dalam melakukan kontrak antara pemberi waralaba untuk para penerima waralaba, penerima waralaba hanya akan menggunakan produk franchisor yaitu produk dari Teh Kota Indonesia dan tidak menggunakan produk lainnya. Yang dimaksud adalah penerima waralaba merupakan mitra dari Teh Kota Indonesia yang melakukan penjualan Teh Kota dingin serta melakukan pengambilan barang dari Teh Kota Indonesia. Diantara isi dari kontrak tersebut menyatakan agar semua produk dalam bisnis waralaba berasal dari pemberi waralaba. Pada bisnis waralaba lain pun pembelian bahan baku juga berasal dari pihak pemberi waralaba bahkan dalam hal pemilihan lokasi outlet juga menjadi persyaratan yang pokok dan tertulis dalam perjanjian beserta ketentuan-ketentuannya. Permasalahan yang timbul diantaranya pada bisnis waralaba Teh Kota di Kabupaten Pati adalah setelah beberapa bulan bekerja sama ternyata pihak terwaralaba tidak lagi

membeli varian rasa dalam minuman, contoh : susu kental manis, sirup, sprite, dan yakult di franchisor dan memilih membeli varian rasa minuman di toko ataupun pihak luar yang harganya lebih terjangkau. Sehingga, bisa dikatakan bahwa pembelian varian rasa pada bisnis tersebut tidaklah sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Pada bisnis waralaba Teh Kota di Kabupaten pati, penerima waralaba pernah menggunakan gelas minumannya tanpa menggunakan label Teh Kota atau dengan kata lain menggunakan gelas minuman biasa. Hal tersebut juga bisa dikatakan bahwa penerima waralaba melanggar perjanjian sebab tidak memenuhi cara penyajian minuman yang telah ditentukan. Dari permasalahan diatas dapat disimpulkan bahwa sitematika penyelesaian yang dilakukan pemberi waralaba belum sepenuhnya konkrit yang menyebabkan penerima waralaba atau mitra dari bisnis waralaba tersebut tidak jera dan mengulangi kesalahan yang sama.

Berdasarkan latar belakang tersebut, Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian hukum dengan judul : **TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN USAHA WARALABA (FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA WARALABA TEH KOTA KAB. PATI)**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dijabarkan tersebut, maka Peneliti dapat merumuskan masalah, sebagai berikut :

1. Bagaimana Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Teh Kota di Kabupaten Pati?
2. Apa saja hambatan-hambatan dalam Perjanjian Waralaba Teh Kota Kabupaten Pati dan bagaimana solusinya?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan secara umum dari penelitian ini adalah untuk memahami lebih dalam mengenai permasalahan yang tercantum dalam rumusan masalah. Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan

dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba Teh Kota di Kabupaten Pati.
2. Untuk mengetahui hambatan-hambatan didalam pelaksanaan perjanjian waralaba Teh Kota di Kabupaten Pati dan solusinya.

D. Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya Penelitian hukum mengenai Perlindungan Hukum Terhadap Pelaku Usaha Waralaba Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Warlaba. Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis dan secara praktis bagi semua pihak. Maka dari itu, manfaat dari penelitian hukum ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian hukum ini diharapkan memiliki manfaat yaitu :

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam proses perkembangan hukum keperdataan pada umumnya khususnya dalam ruang lingkup Hukum Perdata terkait Perlindungan Hukum.
- b. Dapat memperluas dan menambah ilmu bagi Peneliti selaku pihak yang melakukan Penelitian.

2. Manfaat Praktis

Manfaat secara praktis dari penelitian ini diharapkan memiliki manfaat sebagai berikut :

a. Bagi Peneliti

Manfaat dari penelitian bagi peneliti adalah untuk memberikan jawaban atas permasalahan yang dibahas dan untuk meningkatkan wawasan peneliti dalam pencapaian selama masa perkuliahan sekaligus untuk memenuhi salah satu syarat guna menempuh ujian sarjana di Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

b. Bagi Pelaku Usaha

Agar lebih memperhatikan hak-hak dan kewajiban-kewajiban dalam sebuah perjanjian terhadap tanggung jawab sebagai pelaku usaha.

c. Bagi Masyarakat

Untuk memberi wawasan dan pengertian kepada masyarakat tentang hak-hak dan kewajiban-kewajiban pelaku usaha dalam sebuah perjanjian.

d. Bagi Pemerintah

Agar lebih tegas dan mengontrol pelaku usaha di Indonesia supaya tidak melanggar serta memenuhi hak dan kewajiban sebagaimana mestinya.

E. Terminologi

Terminologi atau peristilahan merupakan arti kata maupun kalimat yang terkandung dalam judul penelitian. Dalam penelitian ini peneliti mengangkat judul **“TINJAUAN YURIDIS PELAKSANAAN PERJANJIAN USAHA WARALABA (FRANCHISE) (STUDI KASUS PADA WARALABA TEH KOTA KAB. PATI)”**. Berdasarkan judul tersebut, maka terminologi dari judul tersebut sebagai berikut :

1. Tinjauan yuridis

Tinjauan yuridis adalah kegiatan yang mencari dan memecah komponen-komponen dari suatu permasalahan untuk dikaji lebih dalam serta kemudian menghubungkannya dengan hukum, kaidah hukum serta norma hukum yang berlaku sebagai pemecahan permasalahannya.⁷ Tujuan kegiatan tinjauan yuridis yaitu untuk membentuk pola pikir dalam pemecahan suatu permasalahan yang sesuai dengan hukum.

2. Perjanjian

Perjanjian adalah suatu perbuatan hukum yang dilakukan antara satu atau lebih subjek hukum dengan satu atau lebih subjek hukum lainnya yang sepakat mengikatkan diri satu dengan lainnya tentang hal tertentu dalam

⁷ Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung, Mandar Maju 2008), hlm. 83-88

lapangan harta kekayaan.

Perjanjian diatur dalam Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang menyatakan bahwa : “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih”. Waralaba (franchise)

3. Waralaba

Waralaba adalah bentuk kemitraan di mana satu pihak mendapatkan hak untuk memanfaatkan kekayaan intelektual pemilik asli. Pihak-pihak yang terlibat dalam waralaba adalah pemberi (franchisor) dan juga penerima waralaba (franchisee).

4. Perjanjian waralaba (franchise)

Perjanjian waralaba (franchise) merupakan perjanjian tertulis antara para pihak yang berupa perjanjian baku yang pada umumnya ditentukan secara sepihak oleh pemberi waralaba sehingga cenderung memberikan posisi yang lebih baik bagi pemberi waralaba dari pada penerima waralaba.⁸

5. Teh Kota

Teh kota adalah salah satu brand minuman yang me-rebranding teh, Nama brandya yaitu “Teh Kota Indonesia” atau biasa disebut dengan Teh Kota. Teh kota merupakan minuman yang menjadikan teh sebagai bahan dasarnya.

Perlu diketahui, Teh Kota ini merupakan bisnis waralaba yang sudah memiliki banyak cabang. Mereka membuka kedai disebuah food truck dengan konsep mini bar. Sehingga pelanggan dapat menunggu pesana di tempat yang sudah disediakan dan dapat melihat proses pembuatan secara dekat.⁹

6. Kabupaten Pati

⁸ Dwi Atmoko, Pelaksanaan Perjanjian Serta Perlindungan Hukum Praktek Bisnis Waralaba Di Indonesia, *Jurnal Kritha Bhayangkara*, 2019, hlm. 48.

⁹ [Melepas Dahaga dengan Es Teh ‘Teh Kota’ Mulai 3 RII Jateng Travel Guide.](#)

Kabupaten Pati adalah sebuah Kabupaten di Provinsi Jawa Tengah, Indonesia. Ibu kotanya adalah Kecamatan Pati Kota. Kabupaten ini terkenal dengan semboyan Pati Bumi Mina Tani. Penduduk Kabupaten Pati berjumlah 1.324.188 jiwa pada akhir tahun 2020, dan 1.366.516 jiwa pada tahun 2023.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah prosedur atau tata cara penyelesaian masalah secara ilmiah untuk memperoleh data-data yang akan dianalisis pada penelitian dengan tujuan untuk mendapatkan fakta yang sebenarnya. Berikut merupakan metode penelitian yang digunakan peneliti, sebagai berikut :

1. Pendekatan Penelitian

Dalam skripsi ini metode pendekatan yang digunakan adalah menggunakan penelitian yuridis sosiologis yaitu dengan kata lain adalah jenis penelitian hukum sosiologis dan dapat disebut pula dengan penelitian lapangan, yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku serta apa yang terjadi dalam kenyataan di masyarakat.¹⁰ atau dengan kata lain yaitu suatu penelitian yang dilakukan terhadap keadaan sebenarnya atau keadaan nyata yang terjadi di masyarakat dengan maksud untuk mengetahui dan menemukan fakta-fakta dan data yang dibutuhkan, setelah data yang dibutuhkan terkumpul kemudian menuju kepada identifikasi masalah yang pada akhirnya menuju pada penyelesaian masalah.¹¹

2. Spesifikasi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis sosiologis. Penelitian hukum sosiologis adalah penelitian hukum yang menggunakan

¹⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm. 126.

¹¹ Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), hlm. 15.

data sekunder, yang kemudian dilanjutkan dengan data primer atau data lapangan atau penelitian yang berusaha mengkajiefektivitas suatu undang-undang dan hubungannya (korelasi) dengan berbagai gejala atau variable. Sedangkan alat pengumpul data dalam penelitian ini adalah studi dokumen, pengamatan (observasi), dan wawancara (interview).¹² Yuridis disini bertujuan untuk menganalisa berbagai peraturan hukum yang mempunyai hubungan (korelasi) dengan pelaksanaan aturan hukum di masyarakat.

3. Jenis dan Sumber Data

Untuk mendukung proses penelitian ini peneliti menggunakan jenis dan sumber data berupa data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama yang terkait dengan permasalahan yang akan dibahas. Yaitu sumber data melalui wawancara pihak terwaralaba (franchisee) waralaba Teh Kota.¹³

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data yang diperoleh dari buku-buku sebagai data pelengkap sumber data primer. Sumber data sekunder penelitian ini adalah data-data yang diperoleh dengan melakukan kajian pustaka seperti buku-buku ilmiah, hasil penelitian dan sebagainya. Data sekunder mencakup dokumen-dokumen, buku, hasil penelitian yang berwujud lapangan, dan seterusnya.¹⁴

1) Bahan Hukum Primer

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

¹² Amiruddin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2012), hlm. 23.

¹³ *Ibid*, hlm. 30.

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 30-31.

- b) Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUH Perdata).
- c) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.
- d) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- e) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

2) Bahan Hukum Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara seperti studi kepustakaan dengan cara membaca, mengutip dan menelaah buku-buku, dan literatur lain yang berkenaan dengan permasalahan yang akan dibahas.

Contoh :

Buku : Hakim, Lukman. (2008). Info lengkap waralaba. Yogyakarta : Media Pessindo.

Skripsi : Fakultas Hukum, Universitas Islam Indonesia, oleh Ira Yusticia S. Wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba.

3) Bahan Hukum Tersier

Sumber hukum tersier yang peneliti gunakan diambil dari website, kamus hukum, dan Kamus Besar Bahasa Indonesia.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan untuk mengumpulkan data dan informasi yang akan dijadikan sebagai fakta pendukung dalam menjabarkan penelitian. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan

menggunakan metode :

a. Studi Kepustakaan

Studi Kepustakaan (*Library Research*), yaitu bentuk pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca buku literatur, mengumpulkan, membaca dokumen yang berhubungan dengan obyek penelitian, mengutip dari data-data sekunder yang meliputi peraturan perundang-undangan, dokumen dan bahan kepustakaan lain dari beberapa buku referensi, artikel-artikel dari beberapa jurnal, arsip, hasil penelitian ilmiah, peraturan perundang-undangan, laporan, teori-teori, media masa seperti koran, internet dan bahan kepustakaan lainnya yang relevan dengan masalah yang akan diteliti.

b. Studi Lapangan

Wawancara, yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan tersebut dilakukan dengan dua orang pihak, yaitu pewawancara (*interviewe*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.¹² Wawancara dilakukan dengan cara terpimpin, yaitu wawancara dilaksanakan dengan pihak yang membuka waralaba Teh Kota di Kabupaten Pati serta diberi kebebasan untuk menjawab pertanyaan yang ditentukan. Cara tersebut digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan secara lisan dari responden.¹⁵

5. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian ini dilakukan yang mana lokasi penelitian ini merupakan tahap yang sangat penting dalam sebuah penelitian karena dengan ditetapkannya lokasi penelitian maka objek dan tujuan sudah ditetapkan sehingga membantu peneliti dalam

¹⁵ Koentjaraningrat, *Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: PT Gramedia, 1989), hlm. 162

melakukan penelitian. Lokasi penelitian ini bertempat di pelaku usaha waralaba Teh Kota yang beralamat di Kecamatan Pati Kota, Kabupaten Pati.

6. Metode Analisis Data

Berdasarkan pendekatan penelitian, sumber, jenis, dan metode pengumpulan data yang digunakan serta spesifikasi penelitian yang bersifat deskriptif analitis, maka peneliti menggunakan metode analisis data kualitatif. Analisis data secara kualitatif merupakan metode pengolahan data yang dilakukan secara mendalam terhadap hasil data dari observasi atau literatur dengan menjawab pertanyaan yang diajukan selama pengumpulan data. Data-data yang diolah dan dianalisis secara kualitatif yang disajikan dalam bentuk teks atau narasi berdasarkan penalaran-penalaran untuk menemukan kesimpulan yang logis sehingga hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran dan penjelasan menyeluruh kepada pembaca terkait bagaimana Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Teh Kota di Kabupaten Pati dan apa saja hambatan-hambatan dalam Perjanjian Waralaba Teh Kota Kabupaten Pati dan solusinya.

G. Sistematika Penulisan

Penulisan hukum ini disusun secara sistematis dan beruntun sehingga dapat diperoleh gambaran yang jelas dan terarah dalam 4 (empat) bab. Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam Bab I ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, terminologi, metode penelitian, sistematika penelitian, dan jadwal penelitian yang disajikan sebagai pengantar untuk masuk

ke permasalahan yang diteliti.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Merupakan bab tentang kepustakaan yang meliputi tinjauan umum tentang Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*franchise*) Teh Kota Indonesia di Kabupaten Pati.

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Merupakan bab yang berisi tentang pokok permasalahan yang akan dibahas berdasarkan rumusan masalah penelitian, yaitu mengenai : Bagaimanakah Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*franchise*) Teh Kota Indonesia di Kabupaten Pati, serta untuk mengetahui Apa saja hambatan dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*Franchise*) Teh Kota Indonesia di kabupaten Pati dan bagaimana solusinya.

BAB IV PENUTUP

Merupakan bab yang berisi mengenai kesimpulan jawaban dari rumusan masalah setelah dibahas dan saran rekomendasi penulis hasil penelitian yang berhubungan dengan Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (*franchise*) Teh Kota Indonesia di Kabupaten Pati.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, perjanjian adalah “persetujuan tertulis maupun dengan lisan yang telah dibuat oleh dua pihak atau lebih, masing-masing dari pihak bersepakat akan mentaati hal yang ada dalam persetujuan dalam perjanjian tersebut.”

Black’s Law Dictionary merumuskan kontrak sebagai berikut: “an agreement between two or more persons which creates an obligation, to do or not to do a particular thing.” Diartikan kontrak adalah perjanjian antara 2 (dua) orang atau lebih yang menciptakan kewajiban untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan tertentu. Untuk mengatur semua yang berhubungan dengan perjanjian dibutuhkan suatu hukum yang disebut hukum perjanjian.¹⁶

Pengertian perjanjian diatur di dalam KUH Perdata yang terdiri dari VI buku yaitu; buku pertama mengatur mengenai hukum perorangan, buku kedua mengatur mengenai kebendaan, buku ketiga mengatur mengenai perjanjian, dan buku keempat mengatur mengenai pembuktian dan kadaluwarsa. Hukum perjanjian ini diatur di dalam buku III B.W (KUH Perdata).¹⁷

Perjanjian menurut rumusan pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, didefinisikan sebagai: “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang

¹⁶ Niru Anita Sinaga, “Peranan Asas-asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian” *Jurnal ejournal.hukumunkris.id* (2018), hlm. 3.

¹⁷ M. Yahya Harahap, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Ctk. Kedua, PT. Alumni, Bandung, 1986, hlm. 3.

atau lebih” (Subekti, 2003: 338). Menurut Subekti “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“ (Subekti, 1987:1).¹⁸

Perjanjian merupakan sumber terpenting dalam suatu perikatan. Menurut Subekti, Perikatan adalah hubungan dari hukum antara dua orang maupun dua pihak, berdasarkan oleh pihak yang satu berhak untuk menuntut suatu hal dari pihak yang lainnya, dan pihak yang lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu.

Perikatan lahir dari sumber-sumber lain yang tercakup dengan nama undang-undang. Jadi, ada perikatan yang lahir dari “perjanjian” dan ada perikatan yang lahir dari “undang-undang”. Perikatan yang lahir dari undang-undang dapat dibagi lagi ke dalam perikatan yang lahir karena undang-undangsaja (Pasal 1352 KUH Perdata) dan perikatan yang lahir dari undang-undang karena suatu perbuatan orang. Sementara itu, perikatan yang lahir dari undang-undang karena suatu perbuatan orang dapat lagi dibagi kedalam kedalam suatu perikatan yang lahir dari suatu perbuatan yang diperoleh dan yang lahir dari suatu perbuatan yang berlawanan dengan Hukum (Pasal 1353 KUH Perdata).¹⁹

2. Dasar Hukum Perjanjian

Perjanjian diatur dalam Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang menyatakan bahwa: "Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan

¹⁸ R. Gumanti, "Syarat Sahnya Perjanjian (Ditinjau dari KUHPerdata)" *Jurnal Pelangi Ilmu* Volume 05 (2012), hlm. 3.

¹⁹ Subekti, 1999, *Aspek Aspek Hukum Perikatan*, Alumni, Bandung, 1999. hlm. 12

dirinya terhadap satu orang lain atau lebih".

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, suatu perjanjian pada hakikatnya telah terjadi dengan adanya sepakat (consensus) dari kedua belah pihak dan mengikat mereka yang membuatnya, layaknya mengikatnya suatu undang-undang. Pengertian dari perikatan, merupakan terjemahan dari istilah Belanda "Verbinten".

Dalam Pasal 1233 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, menyatakan bahwa perikatan dapat lahir dari suatu persetujuan (perjanjian) dan undang-undang.

Pasal 1352 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, menyatakan lebih lanjut bahwa perikatan yang lahir dari undang-undang dapat dibagi menjadi perikatan yang lahir dari undang-undang saja dan perikatan yang lahir dari undang-undang karena suatu perbuatan orang.

Pasal 1353 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, menyatakan bahwa perikatan yang lahir dari undang-undang karena perbuatan orang terbagi lagi menjadi perbuatan yang lahir dari perbuatan yang diperbolehkan (Zaakwaarneming) dan perikatan yang lahir dari perbuatan melawan hukum (Onrechtmatigedaad). Perikatan yang lahir karena undang-undang misalnya kewajiban seorang ayah untuk menafkahi anak yang dilahirkan oleh istrinya.²⁰

3. Syarat Sahnya Perjanjian

Syarat sahnya suatu perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang mengemukakan empat syarat, yaitu :

- 1) Kesepakatan oleh kedua belah pihak

²⁰ Budiono Kusumohamidjojo, *Dasar-dasar Merancang Kontrak*, PT.Gramedia, Jakarta, 2008, hlm.7.

- 2) Kecakapan melakukan perbuatan hukum
- 3) Adanya suatu hal tertentu
- 4) Adanya sebab yang halal.

Kedua Syarat yang tertulis pertama disebut syarat subjektif dikarenakan kedua syarat tersebut mengenai subjek perjanjian sedangkan kedua syarat yang tertulis terakhir merupakan syarat objektif karena mengenai objek dari perjanjian.²¹ Keempat syarat tersebut dapat dikemukakan sebagai berikut:

- 1) Kesepakatan oleh kedua belah pihak. Syarat utama dari sahnya suatu perjanjian adalah adanya kesepakatan antara para pihak terkait. Kesepakatan adalah “kesesuaian pernyataan dengan kehendak antara satu orang maupun lebih dengan pihak lainnya. Yang sesuai itu adalah pernyataannya, karena kehendak itu tidak dapat dilihat/diketahui oranglain.” Pernyataan dilakukan dengan dapat tegas atau secara diam-diam. Pernyataan secara diam-diam sering terjadi di dalam kehidupan sehari-hari kita. Misalnya, seorang pembeli membeli makanan dan membayarnya melalui online kepada restoran, dan pihak restoran berkewajiban mengantar makanan tersebut sampai ke tempat tujuan pembeli. Hal tersebut merupakan sebuah bentuk perjanjian yang telah disepakati namun tidak dinyatakan secara tegas. Persetujuan tersebut harus bebas, tidak ada paksaan. Kemauan yang bebas sebagai syarat pertama untuk terjadinya perjanjian yang sah, dapat dianggap suat

²¹ Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *Perikatan yang lahir dari Undang-Undang*, Jakarta : Raja Grafindo Perkasa, 2005 , hlm. 53

perjanjian yang tidak sah apabila perjanjian tersebut terjadi karena paksaan, kekhilafan atau penipuan. Sebagaimana dinyatakan dalam Pasal 1321 KUH Perdata yang menyatakan jika di dalam perjanjian terdapat kekhilafan, paksaan atau penipuan, maka berarti didalam perjanjian itu terjadi cacat kehendak dan karena itu perjanjian tersebut dapat dibatalkan. Cacat kehendak artinya “bahwa salah satu pihak sebenarnya tidak menghendaki isi perjanjian yang demikian. Seseorang dikatakan telah membuat kontrak secara khilaf manakala dia ketika membuat kontrak tersebut dipengaruhi oleh pandangan atau kesan yang ternyata tidak benar.

2) Kecakapan melakukan perbuatan hukum. Menurut 1329 KUH Perdata kedua belah pihak harus cakap menurut hukum. Kecakapan bertindak adalah kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum.²² Di mana perbuatan hukum ialah perbuatan yang menimbulkan akibat hukum. Ada beberapa golongan oleh undang-undang dinyatakan tidak cakap yaitu :

a) Orang belum dewasa. Menurut pasal 330 KUH Perdata, dapat dikatakan belum dewasa adalah mereka yang belum mencapai umur genap 21 tahun dan belum pernah kawin. Apabila perkawinan itu dibubarkan sebelum mereka genap 21 tahun maka tidak berarti mereka kembali lagi dalam keadaan

²² Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perdata Indonesia*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung , 2014, hlm.301.

belum dewasa.

- b) Orang yang ditaruh di bawah pengampuan. Orang yang ditaruh dibawah pemngampuan menurut hukum tidak dapat berbuat bebas dengan harta kekayaan yang dimilikinya. Seseorang yang berada di bawah pengawasan wali memiliki status yang sama dengan anak yang belum dewasa. Jika seorang anak yang masih di bawah umur haris diwakili oleh walinya, maka orang dewasa yang berada dibawah perwalian harus diwakili oleh walinya ataupun kuratornya. Dalam pasal 433 KUH Perdata, disebutkan bahwa setiap orang dewasa yang selalu berada dalam keadaan dungu, sakit otak, atau mata gelap, harus berada di bawah perwalian jika ia kadang-kadang cajak menggunakan pikirannya. Seseorang yang telah dewasa dapatjuga berada di bawah pengampuan karena keborosannya.
- c) Orang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh undang- undang telah melarang membuat perjanjian-pernjanjian tertentu. Tetapi dalam perkembangannya istri dapat melakukan perbuatan hukum, sesuai dengan pasal 31 ayat (2) Undang-undang No. 1 Tahun 1974 jo.SEMA No.3 Tahun 1963.
- d) Adanya suatu hal tertentu. Suatu hal dapat diartikan sebagai objek dari perjanjian. Yang diperjanjikan haruslah suatu hal atau suatu barangyang cukup jelas atau tertentu. Menurut Pasal 1332 KUH Perdata,

hanyabarang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok-pokok perjanjian.²³ Pasal 1333 KUH Perdata menyatakan bahwa suatu persetujuan itu harus mempunyai pokok suatu barang yang paling sedikit dapat ditentukan jenisnya. Tidak menjadi halangan bahwa jumlah barang tidak tentu asal barang kemudian dapat ditentukan atau dihitung.

- e) Adanya sebab yang halal. Di dalam Undang-undang tidak disebutkan pertian mengenai sebab (*orzaak, causa*). Yang dimaksud dengan sebab bukanlah sesuatu yang mendorong para pihak untuk mengadakan perjanjian, karena alasan yang menyebabkan para pihak untuk membuat perjanjian itu tidak menjadi perhatian umum. Adapun sebab yang tidak diperbolehkan ialah jika isi perjanjian bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.

Adanya suatu sebab yang halal dalam pasal 1320 KUHPwerdata, bukansebab yang mendorong orang membuat perjanjian, melainkan isi perjanjian itu sendiri yang menjadi tujuan yang akan dicapai para pihak. Undang- undang tidak memperdulikan apa yang menjadi sebab para pihak mengadakan perjanjian, tetapi yang diawasi oleh perjanjian adalah “isi perjanjian” sebagai tujuan yang hendak

²³ Hardijan Rusli, *Hukum Perjanjian Indonesia & Common Law*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 1996., hlm 86

dicapai para pihak.²⁴

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa apabila syarat subjektif tidak terpenuhi, maka salah satu pihak dapat meminta agar perjanjian tersebut dibatalkan, namun, apabila masing-masing dari pihak tidak ada yang merasa keberatan, maka perjanjian itu tetap dianggap sah. Sementara itu, apabila syaratobjektif tidak terpenuhi, maka perjanjian tersebut batal demi hukum.

Keempat syarat tersebut haruslah dipenuhi oleh para pihak dan apabila syarat-syarat sahnya perjanjian tersebut telah terpenuhi, maka menurut Pasal 1338 KUH Perdata, perjanjian tersebut mempunyai kekuatan hukum sama dengan kekuatan suatu Undang-undang.

4. Azas-asas dalam Perjanjian

Di dalam kamus ilmiah asas diterjemahkan sebagai pokok, dasar dan pundamen.²⁵ Sedangkan Solly Lubis menyatakan asas adalah dasar kehidupan yang merupakan pengembangan nilai yang di masyarakatkan menjadi landasan hubungan sesama anggota masyarakat.²⁶ Adapun Paul Shcolten memberikan defenisi mengenai asas hukum adalah pikiranpikiran dasar yang terdapat di dalam dan di belakang sistem hukum masing-masing dirumuskan dalam aturan-aturan perundang-undangan dan putusan-putusan hukum yang berkenan dengan ketentuan-ketentuan dan keputusan-

²⁴ Abdulkadir Muhammad, *Op Cit.*, hlm. 303.

²⁵ Pius A Partanto dan M Dahlan Al-Barry, *Kamus Ilmiah Populer*, Aroka, Surabaya, hlm 48

²⁶ Solly Lubis, *Perumusan dan Pembinaan Cita Hukum dan Penerapan Asas-Asas Hukum Nasional*, BPHN, Depkeh, 1995, hlm. 2

keputusan individual dapat dipandang sebagai penjabarannya.²⁷

Maka dengan demikian maka, setiap peraturan perundang-undangan di perlukan adanya asas, karena asas ini yang mendasari atau menjiwai ataupun yang menhidupi peraturan perundang-undangan tersebut dan dengan asas tersebut maksud dan tujuannya menjadi jelas.²⁸

Menurut pandangan Smits asas-asas hukum memenuhi tiga fungsi. *Pertama*, asas-asas hukum memberikan keterkaitan dari aturan-aturan hukum yang ada. *Kedua*, asas-asas hukum dapat dijadikan fungsi guna mencari pemecahan masalah yang muncul dan menemukan bidang masalah baru. Asas- asas hukum juga menjustifikasikan prinsip-prinsip “erikal”, yang merupakan substansi dari aturan-aturan hukum. Dari kedua fungsi di atas diturunkan fungsi *ketiga*, bahwa asas-asas dalam hal ini dapat digunakan sebagai “menulis ulang” bahan-bahan ajaran hukum yang ada, sehingga dapat memberikan solusi terhadap masalah-masalah baru yang berkembang.²⁹

Menurut Sudikno asas hukum bukanlah peraturan konkrit. Asas hukum merupakan pikiran dasar merupakan latar belakang dari peraturan yang konkrit yang terdapat dalam sistem hukum yang terjelma dalam peraturan perundang- undangan dan putusan hakim yang merupakan hukum positif dan dapat di temukan di dalam

²⁷ Poul Scholten, *Refleksi Tentang Hukum* (alih bahasa oleh Arif Shidarta), cipta Aditiya Bakti, Bandung 1996, hlm 119

²⁸ Roeseno Harjowidigdo, *Perspektif peraturan Perjanjian Franchise*, makalah disampaikan pada pertemuan ilmiah tentang Usaha Franchise dalam menunjang pembangunan ekonomi tgl 14-16 Desember , Depkeh-BPHN, Jakarta.

²⁹ Budiono Herlin, *Kumpulan Tulisan Hukum Perdata di Bidang Kenotariatan*, PT. Citra Aditiya Bakti, Bandung, 2008, hlm. 82

sifat-sifat umum dalam peraturan konkrit tersebut.³⁰

Dapat ditarik kesimpulan bahwa asas-asas hukum bukanlah peraturan hukum konkrit, akan tetapi merupakan latar belakang di dalam dan di belakang setiap peraturan perundang-undangan dan putusan hakim dapat di temukan dengan mencari sifat-sifat umum dalam peraturan konkrit. memberikan keterkaitan dari aturan-aturan hukum tersebar dan mencari pemecahan atas masalah-masalah baru yang muncul. Dalam perjanjian ada beberapa asas yang menjadi dasar penting dalam pelaksanaan perjanjian.

5. Jenis-jenis Perjanjian

Perjanjian dapat dibedakan menurut berbagai cara. Perbedaan tersebut adalah sebagai berikut :³¹

- a. Perjanjian timbal balik. Perjanjian timbal balik adalah perjanjian yang menimbulkan kewajiban pokok bagi kedua belah pihak. Misalnya, perjanjian jual-beli.
- b. Perjanjian cuma-cuma dan perjanjian atas beban. Perjanjian dengan cuma-cuma adalah perjanjian yang memberikan keuntungan bagi salah satu pihak saja. Misalnya, hibah. Perjanjian atas beban adalah perjanjian terhadap prestasi dari pihak yang satu selalu terdapat kontra prestasi dari pihak lain, dan antara kedua prestasi itu ada hubungannya menurut hukum.
- c. Perjanjian bernama dan perjanjian tidak bernama. Perjanjian bernama adalah perjanjian yang mempunyai

³⁰ Sudikno, *Ilmu Hukum*, Liberty, Yogyakarta, 2008, hlm. 185.

³¹ Mariam Darus Badruzaman, 1994, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, hlm. 19

nama sendiri. Maksudnya ialah perjanjian-perjanjian tersebut diatur dan diberi nama oleh pembentuk undang-undang, berdasarkan tipe yang paling banyak terjadi sehari-hari. Perjanjian bernama terdapat dalam Bab V s.d. XVIII KUHPerdara. Perjanjian tidak bernama, yaitu perjanjian-perjanjian yang tidak diatur dalam KUHPerdara, tetapi terdapat di masyarakat. Lahirnya perjanjian ini adalah berdasarkan asas kebebasan mengadakan perjanjian yang berlaku di dalam Hukum Perjanjian. Salah satu contoh dari perjanjian adalah perjanjian sewa beli.

d. Perjanjian obligator dan kebendaan.

Perjanjian obligator adalah perjanjian antara pihak-pihak yang mengikatkan diri untuk melakukan penyerahan kepada pihak lain (perjanjian yang menimbulkan perikatan). Menurut KUHPerdara, perjanjian jual beli saja belum mengakibatkan beralihnya hak milik dari penjual kepada pembeli. Beralihnya hak milik atas bendanya masih diperlukan satu lembaga lain, yaitu penyerahan. Perjanjian jual belinya itu dinamakan perjanjian obligator karena membebaskan kewajiban kepada para pihak untuk melakukan penyerahan. Penyerahannya sendiri merupakan perjanjian kebendaan.

e. Perjanjian konsensual dan riil.

Perjanjian konsensual adalah perjanjian di antara kedua belah pihak yang telah tercapai persesuaian kehendak untuk mengadakan perikatan. Menurut KUHPerdara, perjanjian ini sudah mempunyai kekuatan mengikat (Pasal 1338 KUPerdara). Namun demikian di dalam KUHPerdara ada

juga perjanjian-perjanjian yang hanya berlaku sesudah terjadi penyerahan barang. Misalnya, perjanjian penitipan barang (Pasal 1694 KUHPerdara), pinjam-pakai (Pasal 1740 KUHPerdara). Perjanjian yang terakhir ini dinamakan perjanjian riil.

Terdapat 2 jenis perjanjian lain yaitu :

a. Perjanjian Nominat

Perjanjian nominat adalah perjanjian yang terdapat dalam KUH Perdata, sedangkan perjanjian inominat adalah perjanjian yang timbul, tumbuh, hidup, dan berkembang dalam masyarakat. Perjanjian nominat memiliki ketentuan hukum yang jelas dan pasti, dan.

b. Perjanjian Inominat

Perjanjian inominat adalah perjanjian yang mengikuti asas kebebasan berkontrak dan keseimbangan kepentingan para pihak.

Perjanjian yang dibahas dalam skripsi ini termasuk dalam perjanjian inominat karena perjanjian tersebut dibuat oleh owner waralaba sendiri dan mengikuti asas kebebasan berkontrak dan keseimbangan kepentingan para pihak.

B. Tinjauan Umum Tentang Waralaba (Franchise)

1. Pengertian Waralaba dan Pengertian Perjanjian Waralaba

Secara bebas dan sederhana, waralaba atau franchise didefinisikan sebagai hak istimewa (privilege) yang terjamin dan atau diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format

bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh pemberi waralaba kepada pihak independen atau waralaba untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan.

Franchise (waralaba) sendiri berasal dari bahasa latin, yaitu *francorum rex* yang artinya “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak bisnis. Sedangkan pengertian franchise (waralaba) Perancis abad pertengahan, diambil dari kata “*franc*” (bebas) atau “*francher*” (membebaskan), yang secara umum diartikan sebagai pemberian hak istimewa. Oleh sebab itu, pengertian franchise (waralaba) diinterpretasikan sebagai pembebasan dari pembatasan tertentu, atau kemungkinan untuk melaksanakan tindakan tertentu, yang untuk orang lain dilarang. Dalam bahasa Inggris, franchise diterjemahkan dalam pengertian *privilege* (hak istimewa/hak khusus). Di Amerika Serikat, franchise diartikan konsensi.

Pada awalnya, istilah franchise (waralaba) tidak dikenal dalam kepustakaan hukum Indonesia. Hal ini dapat dimaklumi karena memang lembaga franchise (waralaba) sejak awal tidak terdapat dalam budaya atau tradisi bisnis masyarakat Indonesia. Namun, karena pengaruh globalisasi di berbagai bidang, maka franchise (waralaba) kemudian masuk ke dalam tatanan budaya dan tatanan hukum masyarakat Indonesia. Istilah franchise (waralaba) selanjutnya menjadi istilah yang akrab dengan masyarakat, khususnya masyarakat bisnis Indonesia dan menarik perhatian banyak pihak untuk mendalaminya. Kemudian istilah franchise coba di-Indonesia-kan dengan istilah “Waralaba” yang diperkenalkan pertama kali oleh Lembaga Pendidikan dan

Pengembangan Manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata “wara” (lebih atau istimewa) dan “laba” (untung) sehingga waralaba berarti bisnis yang memberikan laba lebih atau istimewa.

Selain istilah yang didefinisikan diatas, ada pula berbagai definisi waralaba yang lain. Dalam Black’s Law Dictionary, franchise atau waralaba diartikan sebagai :³²

“A special privilege to do certain things conferred by government on individual or corporation, and which does not belong to citizens generally of common rights, e.g. right granted to offer cable television services. In its simple terms, a franchise is a license from owner of a trademark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or mark. More broadly stated, a franchise has evolved into an elaborate agreement under which the franchise undertakes to conduct a business or sell a product or service in accordance with methods and procedures prescribed by the pemberi waralaba, and the pemberi waralaba undertakes to assist the penerima waralaba through advertising promotion and other advisory services”.

Pengertian waralaba dalam Black’s Law Dictionary menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang dan jasa dengan memanfaatkan merek dagang pemberi waralaba, dimana pihak penerima waralaba berkewajiban untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba.³³

³³ Adrian, Black’s Law Dictionary, *Hukum Waralaba*, Bogor:Ghalia Indonesia, 2008, hlm. 7-8.

Perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian yang diadakan antara pemberi waralaba dengan pembeli franchise (penerima waralaba) dimana pihak pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) dan atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang disepakati dibawah pengawasan pemberi waralaba, sementara penerima waralaba membayar sejumlah uang tertentu atas hak diperoleh.³⁴

Memperhatikan pengertian perjanjian waralaba sebagaimana dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan adanya beberapa unsur dalam suatu perjanjian waralaba, yaitu:³⁵

a. Adanya suatu perjanjian yang disepakati

Perjanjian waralaba dibuat oleh para pihak, yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba, yang keduanya berkualifikasi sebagai subyek hukum, baik sebagai badan hukum maupun perorangan, untuk menjamin kepastian hukum, sebaiknya perjanjian waralaba dibuat dihadapan pejabat yang berwenang (notaris). Dalam hal ini perlu memperhatikan secara seksama mengenai partner, pemeliharaan standar, hubungan para pihak, segi komersil, teknik operasional, dan masalah antisipasi masa depan.

b. Adanya pembagian hak dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk memproduksi dan memasarkan produk dan atau jasa

³⁴ Juajir Sumardi, *Apek-aspek Hukum Freanchise dan Perusahaan Transnasional*. 1995

³⁵ *Ibid*, hlm.46

Penerima waralaba berhak menggunakan nama, cap dagang, dan logo milik pemberi waralaba yang terlebih dahulu dikenal dalam dunia perdagangan.³⁶

c. Pemberian tersebut pada waktu dan tempat tertentu

Pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan nama, cap dagang, dan logo dari usahanya kepada penerima waralaba pada waktu dan tempat yang telah diperjanjikan dalam perjanjian waralaba yang telah mereka buat bersama.

d. Adanya pembayaran sejumlah uang tertentu dari penerima waralaba kepada pemberi waralaba

Pembayaran-pembayaran ini antara lain adalah pembayaran awal, pembayaran selama berlangsungnya perjanjian waralaba, pembayaran atas pengoperan hak waralaba kepada pihak ketiga, penyediaan bahan baku, dan masalah-masalah lain yang belum ditentukan dalam perjanjian.

Perbuatan yang dimaksudkan dalam perjanjian waralaba adalah perbuatan pihak pemberi waralaba berupa pemberian hak kepada penerima waralaba untuk memanfaatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual milik pemberi waralaba. Sebaliknya pihak penerima waralaba berkewajiban untuk membayar fee kepada pemberi waralaba dan ketaatan untuk memenuhi ketentuan-ketentuan dalam perjanjian yang telah disepakati. Waralaba

³⁶ *Ibid*, hlm.46

merupakan perikatan, maka waralaba harus tunduk pada ketentuan-ketentuan mengenai perikatan, waralaba juga melibatkan hak untuk menentukan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan ciri khas usaha, waralaba juga diberikan dengan semacam imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang atau jasa, secara umum dikenal ada dua macam kompensasi yang dapat diminta oleh pemberi waralaba dari penerima waralaba. Yang pertama adalah kompensasi langsung dalam bentuk nilai moneter (direct monetary compensation), dan yang kedua adalah kompensasi tidak langsung yang dalam bentuk nilai moneter atau kompensasi diberikan dalam bentuk nilai moneter (indirect and non-monetary compensation).

a. Yang termasuk dalam direct monetary compensation adalah:³⁷

- 1) Lump-sum payment, suatu jumlah uang yang telah dihitung terlebih dahulu (pre calculated amount) yang wajib dibayarkan oleh penerima waralaba pada saat persetujuan pemberian waralaba disepakati untuk diberikan oleh penerima waralaba. Pembayaran ini dapat dilakukan sekaligus maupun dalam beberapa kali pembayaran cicilan.
- 2) Royalty, yang besar atau jumlah pembayarannya dicairkan dengan suatu prosentase tertentu yang dihitung dari jumlah produksi, dan atau penjualan barang dan atau jasa yang diproduksi, dijual berdasarkan

³⁷ Gunawan Widjaja, Waralaba : *Seri Hukum Bisnis*, PT.Raja Grafindo Persada 2001, hlm.107.

perjanjian waralaba, baik yang disertai dengan ikatan sejumlah minimum atau maksimum jumlah royalty tertentu atau tidak. Besarnya royalty yang terkait dengan jumlah produksi, penjualan atau yang cenderung meningkat pada umumnya disertai dengan penurunan besarnya prosentase royalty yang harus dibayarkan tetapi akan menunjukkan kenaikan seiring dengan peningkatan jumlah produksi, penjualan atau keuntungan penerima lisensi.

b. Yang termasuk dalam indirect and non-monetary compensation adalah:

- 1) Keuntungan sebagai akibat dari penjualan barang dan bahan mentah, bahan setengah jadi termasuk bahan jadi, yang merupakan satu paket dengan pemberian waralaba.
- 2) Pembayaran dalam bentuk deviden ataupun bunga pinjaman dalam hal pemberian waralaba juga turut memberikan bantuan financial baik dalam bentuk ekuisitas (equity participation) atau dalam bentuk pinjaman (loan) jangka pendek maupun jangka panjang.
- 3) Cost shifting atau pengalihan atas sebagian biaya yang harus dikeluarkan oleh pemberi waralaba, pengalihan ini biasanya dilakukan dalam kewajiban bagi penerima waralaba untuk mengeluarkan segala biaya yang diperlukan untuk mencegah terjadinya pelanggaran maupun untuk mempertahankan perlindungan hak atas kekayaan intelektual yang termasuk dalam paket yang diwaralabakan kepadanya.

- 4) Perolehan data pasar dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh penerima lisensi. Dengan ini berarti pemberi waralaba memiliki akses yang lebih luas untuk mengembangkan lebih lanjut waralaba yang diberikan tersebut.
- 5) Dimungkinkan terjadi penghematan biaya oleh pemberi waralaba dalam banyak hal. Ini dimungkinkan karena pada prinsipnya kegiatan operasional pelaksanaan waralaba yang diberikan berada pada pundak penerima waralaba. Ini berarti penerima waralaba hanya cukup melakukan pengawasan saja atas jalannya pemberian waralaba tersebut.³⁸

2. Para pihak di dalam perjanjian waralaba

- **Pemberi Waralaba**

Pemberi waralaba yaitu orang atau perseorangan atau badan usaha yang menggunakan dan atau memberikan hak kepada pemberi waralaba untuk menggunakan dalam rangka pengembangan usaha dan kemakmuran usaha kecil disekitarnya.

- **Penerima Waralaba**

Penerima waralaba yaitu perorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk menggunakan dan memanfaatkan waralaba yang dimiliki sehubungan dengan perjanjian.

³⁸ *Ibid.*, hlm.110

Pemberi waralaba diwajibkan memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian, dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan. Pembinaan yang diberikan oleh pemberi waralaba dilakukan secara berkesinambungan, termasuk quality control dan evaluasi terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh penerima waralaba.

Program Pelatihan yang diberikan oleh pemberi waralaba dijadikan syarat utama karena kualitas barang dan jasa merupakan elemen bisnis yang sangat penting.³⁹

Sesuai ketentuan Pasal 9 ayat 1 PP 42/2007, ”diwajibkan untuk mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh pemberi waralaba”. Ketentuan ini diperlukan untuk menghindari pemborosan devisa dan meningkatkan sektor usaha negara yang cukup besar.

Penggunaan produk dalam negeri lebih diutamakan daripada produk luar negeri, selama produk dalam negeri tersedia dan memenuhi standar kualitas produk yang dipersyaratkan. Dengan cara ini keuntungan dari jaringan bisnis waralaba (terutama waralaba asing) mengalir di dalam maupun di luar negeri.

Pemberi waralaba, sesuai Pasal 9 ayat 2 PP 42/2007 :

“Diwajibkan bekerja sama dengan pengusaha kecil

³⁹ Syahmin AK, *Hukum Kontrak Internasional*, PT Raja grafindo Persada, Jakarta, 2006, hlm 209

dan menengah di daerah setempat sebagai penerima waralaba atau sebagai pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba”.

Ketentuan ini juga diperlukan untuk meningkatkan partisipasi pengusaha lokal maupun UMKM di daerah serta untuk meningkatkan lingkungan bisnis membantu mengembangkan jaringan waralaba loka.

Adapun biaya-biaya yang harus ditanggung oleh penerima waralaba untuk diberikan kepada pemberi waralaba adalah sebagai berikut:⁴⁰

a) Direct Expences

Adalah biaya langsung yang harus dikeluarkan sehubungan dengan berkembangnya bisnis waralaba berupa biaya pelatihan dan biaya saat pembukaan.

b) Biaya sewa

Dalam biaya sewa ada beberapa pemberi waralaba menyediakan tempat bisnis, maka dalam hal ini pihak penerima waralaba harus membayar harga sewa tempat tersebut kepada pemberi waralaba agar tidak timbul sengketa dikemudian hari.

c) Marketing and advertising fees

Penerima waralaba ikut menanggung biaya yang terhitung baik secara presentase dari omset penjualan

⁴⁰ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, Menata Bisnis Modern di Era Global, PT. Citra AdityaBakti, Bandung, 2002, hlm. 364 – 365.

maupun biaya marketing atau iklan dari ketentuan perjanjian waralaba

d) Assignment fees

Biaya yang harus diterima oleh pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba jika pihak penerima waralaba mengalihkan bisnisnya kepada pihak lain, oleh pihak pemberi waralaba biaya tersebut dimanfaatkan untuk kepentingan persiapan pembuatan perjanjian penyerahan, pelatihan pemegang waralaba yang baru atau yang dialihkan.

3. Pengaturan dan dasar hukum waralaba di Indonesia

Bisnis waralaba (franchise) di Indonesia sangat berkembang dengan pesat, namun belum ada pengaturan yang mengatur secara khusus mengenai bisnis waralaba tersebut. Adapun beberapa pengaturan yang memiliki hubungan dengan waralaba adalah:

- a) Pasal 1338 dan Pasal 1320 KUH Perdata;
- b) Undang – Undang No 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang;
- c) Undang – Undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten;
- d) Undang – Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek;
- e) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba;
- f) Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 376/KEP/XI/1988 tentang Kegiatan Perdagangan;
- g) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara

Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba:

- h) Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba

Pengaturan waralaba (franchise) di Indonesia yang diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang waralaba di Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. 12/MDAF/3/2006 tanggal 29 Maret 2006 tentang ketentuan oleh tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, dalam peraturan tersebut menjelaskan 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 digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba mencabut:

1. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggara Waralaba (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 859) sebagai mana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 57/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1343);
2. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 68/M-DAG/PER/10/2012 tentang Waralaba untuk Jenis Usaha

Toko Modern (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 1149);

3. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 07/M-DAG/PER/2/2013 tentang Pengembangan Kemitraan dalam Waralaba untuk Jenis Usaha Jasa Makanan dan Minuman (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 279) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 58/M-DAG/PER/9/2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 07/M-DAG/PER/2/2013 tentang pengembangan Kemitraan dalam Waralaba untuk Jenis Usaha Jasa Makanan dan Minuman (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 1344); dan
4. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 60/M-DAG/PER/9/2013 tentang Logo Waralaba (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 1194),

Sebelum membuat perjanjian, pemberi waralaba atau pemberi waralaba wajib memberikan keterangan tertulis kepada penerima waralaba atau franchise, sekurang-kurangnya mengenai:

- a) Identitas pemberi waralaba.
- b) Hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi objek waralaba
- c) Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi penerima waralaba
- d) Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan pemberi waralaba kepada penerima waralaba.

- e) Hak dan kewajiban pemberi waralaba kepada penerima waralaba
- f) Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan, dan perpanjangan perjanjian waralaba.⁴¹

Kepastian hukum yang masih belum kuat didalam bidang waralaba di indonesia dikarenakan belum adanya peraturan khusus yang mengatur menjadikan banyaknya orang yang masih belum yakin dalam bidang bisnis waralaba. Namun saat ini kepastian hukum dalam bisnis waralaba jauh lebih baik dari sebelum tahun 1977. Hal ini dikarenakan banyaknya payung hukum yang dianggap dapat melindungi bisnis waralaba tersebut, contohnya dari beberapa peraturan diatas yang berkaitan dengan bisnis waralaba (franchise).

C. Tinjauan Hukum Perjanjian Waralaba dalam Perspektif Hukum Islam

Bila diperhatikan dari sudut bentuk perjanjian yang diadakan dalam waralaba (franchise) dapat dikemukakan bahwa perjanjian itu sebenarnya merupakan pengembangan dari bentuk kerja sama (*syarikah*). Hal ini disebabkan karena dengan adanya perjanjian waralaba, maka secara otomatis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba terbentuk hubungan kerja sama untuk waktutertentu (sesuai dengan perjanjian). Kerja sama tersebut dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak.

Suatu waralaba adalah suatu bentuk perjanjian, yang isinya memberikan hak dan wewenang khusus kepada pihak penerima

⁴¹ Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*, Kencana, Jakarta, 2004, hlm. 94

waralaba. Waralaba merupakan suatu perjanjian timbal balik karena baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Dalam waralaba diperlukan adanya prinsip keterbukaan dan kehati-hatian. Hal ini sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum islam yaitu adanya subyek perikatan (*Al-'Aqidain*), obyek perikatan (*Mahallul 'Aqd*), tujuan perikatan (*Maudhu'ul 'Aqd*) dan Ijab dan Kabul (*Sighat al-'Aqd*), serta larangan transaksi *Gharar* (ketidakjelasan).

Perjanjian waralaba adalah perjanjian formal. Hal tersebut dikarenakan Perjanjian Waralaba disyaratkan untuk dibuat secara tertulis. Hal ini diperlukan sebagai bentuk perlindungan bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam Perjanjian Waralaba. Hal ini sesuai dengan Asas tertulis (*khitabah*) yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah (2):282.



يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ آجَلٍ
مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ
بِالْعَدْلِ

“Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar”.

Waralaba melibatkan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri

khas usaha ataupun waralaba diberikan dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan/atau jasa. Hal ini sesuai dengan asas penghargaan terhadap kerja sama (*syirkah*) dalam Asas Hukum Perdata Islam.

Berdasarkan penjelasan yang sudah ada maka dapat dikatakan bahwa sistem waralaba (*franchise*) ini tidak bertentangan dengan syariat Islam, selamaobyek perjanjian Waralaba tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam syariat islam (misalnya: bisnis penjualan makanan atau minuman yang haram), maka perjanjian tersebut otomatis batal menurut hukum Islam dikarenakan bertentangan dengan syariat Islam.⁴²

Bisnis waralaba ini pun mempunyai manfaat yang cukup berperan dalam meningkatkan pengembangan usaha kecil dan menengah di negara kita, apabila kegiatan waralaba tersebut hingga pada derajat tertentu dapat mempergunakan barang-barang hasil produksi dalam negeri maupun untuk melaksanakan kegiatan yang tidak akan merugikan kepentingan usaha kecil dan menengah tersebut. Sehingga dari segi kemaslahatan usaha waralaba ini juga bernilai positif sehingga dapat dibenarkan menurut hukum Islam.

Dalam hal ini untuk menciptakan sistem bisnis waralaba yang islami, diperlukan sistem nilai syariah sebagai filter moral bisnis yang bertujuan untuk menghindari berbagai penyimpangan moral bisnis (*moral hazard*). Filter tersebut adalah dengan komitmen menjauhi 7 (tujuh) pantangan MAGHRIB, yaitu:

- 1) *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi judi (*gambling*) yang mematikan sektor riil dan tidak produktif.

⁴² Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* ,Jakarta: Kencana, 2013, hlm. 225.

- 2) *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar kesusilaan dan norma sosial.
- 3) *Gharar*, yaitu segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas, sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak.
- 4) *Haram*, yaitu obyek transaksi dan proyekusaha yang diharamkan syariah.
- 5) *Riba*, yaitu segala bentuk distorsi mata uang menjadi komoditas dengan mengenakan tambahan (bunga) pada transaksi kredit ataupun pinjaman.
- 6) *Ihtikar*, yaitu penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan permainan harga.
- 7) *Berbahaya*, yaitu segala bentuk transaksi dan usaha yang membahayakan individu maupun masyarakat serta bertentangan dengan kemaslahatan.⁴³

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

⁴³ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008, hlm.88

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) Teh Kota di Kabupaten Pati

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, perjanjian adalah “persetujuan tertulis atau dengan lisan yang dibuat oleh dua pihak atau lebih, masing-masing bersepakat akan mentaati apa yang tersebut dalam persetujuan itu.”

Kamus Hukum menjelaskan bahwa perjanjian adalah persetujuan oleh dua pihak atau lebih, tertulis maupun lisan, masing-masing sepakat untuk mentaati isi persetujuan yang telah dibuat bersama. Menurut pasal 1313 KUH Perdata, “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.”

Perjanjian merupakan sumber terpenting dalam suatu perikatan. Menurut Subekti, Perikatan adalah

“Suatu perhubungan hukum antara dua orang atau dua pihak, berdasarkan mana pihak yang satu berhak menuntut sesuatu hal dari pihak yang lain, dan pihak yang lain berkewajiban untuk memenuhi tuntutan itu”.

Sebelum membahas mengenai pelaksanaan perjanjian waralaba Teh Kota di Kabupaten Pati terlebih dahulu akan dijelaskan mengenai waralaba.

Dalam rangka memberikan kepastian hukum dan perlindungan hukum dalam menjalankan usaha waralaba ini, pemerintah telah mengatur secara khusus dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba (Franchise) yang telah diundangkan pada tanggal 23 Juli 2007, karena pemerintah beranggapan bahwa sistem waralaba ini merupakan salah satu cara yang efektif untuk

meningkatkan kegiatan perekonomian negara kita.

Bisnis dengan sistem waralaba atau franchise di Indonesia menjadi suatu bidang usaha yang menarik bagi pelaku usaha karena pada dasarnya sistem pada usaha atau bisnis ini menggunakan nama atau merek yang sudah ada, yang biasanya nama merek tersebut sudah tidak asing dipasaran. Diantara jenis waralaba atau franchise produk dan merk dagang merupakan sistem yang tergolong sederhana, sederhana yang dimaksudkan adalah sederhana dalam pengelolaan serta cara kerja yaitu dalam prosesnya telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba yang sebelumnya telah dilakukan perjanjian.

Salah satu usaha waralaba yang berada di Kabupaten Pati adalah bisnis usaha Teh Kota Indonesia. Teh Kota merupakan salah satu brand inovasi minuman berbahan dasar teh, Teh Kota sendiri merupakan favorite yang menjadi tren saat ini ditengah banyaknya minuman berbahan dasar teh, selain itu Teh Kota mempunyai banyak varian rasa minuman sehingga menarik minat pembeli dan menjadikan bisnis yang menjanjikan.

Banyaknya bisnis dengan sistem waralaba seperti saat ini, dikarenakan masyarakat Indonesia lebih berkeinginan untuk hidup serba praktis. Dengan membuka bisnis menggunakan sistem ini di bidang makanan dan minuman adalah salah satu waralaba yang banyak diminati oleh masyarakat, hal tersebut berkaitan dengan keinginan masyarakat untuk hidup serba praktis maka dengan membuka bisnis tersebut terutama dalam bidang minuman adalah usaha yang dapat bertahan dalam masa sulit. Termasuk dengan bisnis waralaba Teh Kota yang pada saat ini sudah banyak berkembang di Kota, Kabupaten maupun Desa.

Dalam hal ini untuk menjalankan usaha tersebut perlu adanya

menggunakan merek dagang dari pemberi waralaba beserta dengan hak-hak yang didapat setelah adanya perjanjian waralaba Teh Kota, maka dari itu diperlukan pelaksanaan perjanjian waralaba. Perjanjian itu sendiri Menurut pasal 1313 KUH Perdata, “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.”

Sementara perjanjian waralaba merupakan perjanjian istimewa bagi para pihak yang terkait didalamnya untuk dapat menggunakan merek dagang pemberi waralaba.

Di dalam pelaksanaan perjanjian bisnis waralaba Teh Kota adalah sebagai berikut :

1. Para pihak dalam perjanjian waralaba Teh Kota

Berdasarkan Pasal 1 ayat (2) dan (3) PP No. 42 tahun 2007, subyek hukum dalam perjanjian waralaba (franchise), adalah pemberi waralaba(franchisor) dan penerima waralaba (franchisee). Pengertian pemberi dan penerima waralaba diatur dalam Pasal 1 ayat (2) dan (3) yang berbunyi :

Pasal 1 ayat (2) : Pemberi Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba.

Pasal 1 ayat (3) : Penerima Waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba.

Sedangkan penerima waralaba menurut Keputusan Menteri Perdagangan No. 12/M-

DAG/PER/3/2006 Pasal 4 dan 5 dibagi menjadi dua:

Pasal 4: Penerima Waralaba Utama (Master Franchise) adalah Penerima Waralaba yang melaksanakan hak membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan yang diperoleh dari pemberi waralaba dan berbentuk Perusahaan Nasional.

Pasal 5: Penerima Waralaba Lanjutan adalah badan usaha atau perorangan yang menerima hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba melalui Penerima Waralaba Utama.

2. Proses terjadinya waralaba

Perjanjian waralaba merupakan suatu perjanjian yang tidak bernama atau biasa disebut dengan perjanjian innominaat. Dikatakan tidak bernama, karena jenis perjanjian waralaba ini tidak diatur secara khusus dalam ketentuan Buku III KUH Perdata. Perjanjian innominaat itu sendiri adalah perjanjian yang timbul, tumbuh, hidup dalam praktek kehidupan dalam masyarakat.

Bapak Sigid sebagai salah satu mitra Teh Kota menjelaskan untuk mengajukan waralaba atau franchise Teh Kota, pihak calon penerima waralaba harus memenuhi beberapa syarat yang diajukan dan ditentukan oleh pihak pemberi waralaba selaku pemilik brand. Syarat-syarat minimal yang harus dipenuhi oleh calon penerima waralaba, adalah:⁴⁴

⁴⁴ Sigid Haryo Wibowo, Wawancara, selaku mitra Teh Kota di Kabupaten Pati, pada tanggal 30 September

- a. Memiliki modal yang cukup untuk berbisnis;
- b. Perencanaan lokasi usaha dilakukan oleh tim survey dari waralaba.
- c. Bersedia untuk bekerja keras dan berperan aktif dalam mengoperasikan bisnis;
- d. Berkomitmen untuk mengembangkan brand waralaba;
- e. Memahami keuntungan dan resiko bergabung dengan waralaba;
- f. Berkomitmen dan patuh terhadap standarisasi waralaba;⁴⁵

Selain syarat-syarat tersebut, untuk mengadakan perjanjian waralaba, pada waralaba Teh Kota pihak penerima waralaba sudah setuju untuk menggunakan sistem no royalty fee dan 100% keuntungan semua milik penerima waralaba (franchise). Pihak penerima waralaba hanya membeli merek dagang dan melakukan payment sesuai dengan kesepakatan harga setelah dilakukan perjanjian oleh para pihak dengan ketentuan yang telah ditentukan oleh pihak pemberi waralaba.⁴⁶

Bapak Sigid dalam wawancaranya menjelaskan secara garis besar bahwa, proses terjadinya perjanjian waralaba melalui beberapa tahap, yaitu: Tahap pertama, Setelah negosiasi permohonan untuk mengadakan waralaba oleh pihak penerima waralaba kepada pihak pemberi waralaba dilakukan, maka pada tahap kedua, dilakukannya analisis dan observasi

2023.

⁴⁵ Sigid Haryo Wibowo, Wawancara, selaku mitra Teh Kota di Kabupaten Pati, pada tanggal 30 September 2023.

⁴⁶ Sigid Haryo Wibowo, Wawancara, selaku mitra Teh Kota di Kabupaten Pati, pada tanggal 30 September 2023.

yang dilakukan oleh pihak pemberi waralaba. Setelah analisis, observasi dan survey lokasi lalu tahap berikutnya ditindak lanjuti dengan persetujuan dan penandatanganan kontrak perjanjian waralaba oleh pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba, setelah penandatanganan barulah pihak penerima waralaba melakukan launching outlet atau gerai sesuai dengan yang sudah ditentukan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.⁴⁷

Menurut wawancara diatas proses terjadinya perjanjian Waralaba sesuai dengan aturan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba Pasal 4 ayat (1) yaitu : “Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”.

Perjanjian waralaba, lazim dibuat dalam bentuk perjanjian baku atau standar, yang mana isi perjanjian yang disepakati sesuai dengan keinginan para pihak baik dari pihak penerima waralaba maupun pemberi waralaba. Dalam pembuatan kontrak tentunya telah memenuhi syarat-syarat sahnya suatu perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Dengan ditandatanganinya perjanjian waralaba antara pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba maka dapat diketahui bahwa kedua belah pihak telah sepakat untuk mengikatkan dirinya ke dalam perjanjian waralaba dan lahirlah perjanjian (kontrak) waralaba.

Persyaratan dalam membuat perjanjian kerjasama

⁴⁷ Sigid Haryo Wibowo, Wawancara, selaku mitra Teh Kota di Kabupaten Pati, pada tanggal 30 September 2023.

waralaba antara pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba Teh Kota didasarkan pada ketentuan pasal 1320 KUH Perdata yang terdiri dari 4 syarat sah yang harus ada dalam sebuah perjanjian yang berlaku, yaitu :

1. Kesepakatan

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

Kesepakatan ini sangat penting karena dengan adanya kesepakatan tersebut para pihak telah mengikatkan diri untuk melaksanakan perjanjian waralaba. Dalam perjanjian tersebut, penerima waralaba mendapatkan izin untuk menggunakan merek dagang pemberi waralaba untuk menjalankan bisnis waralaba dan harus mengikuti aturan yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba.

Pada saat perjanjian ini berlangsung, penerima waralaba dilarang untuk membuat usaha yang mirip atau bahkan sama dan bersaing dengan usaha yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Selain itu pihak penerima waralaba wajib untuk menjaga rahasia dagang yang diketahuinya selama bekerja sama dengan pihak pemberi waralaba.

2. Kecakapan

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

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 kewajiban dan hak dari salah satu pihak dalam perjanjian, maka perjanjian itu sendiri tidak jelas adanya.

4. Suatu sebab yang halal

Unsur dalam pembuatan perjanjian kerja sama waralaba, baik unsur subjektif maupun objektif harus berdasar pada suatu sebab yang halal. Yang berarti suatu perjanjian tersebut dianggap sah, apabila tidak bertentangan dengan Undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum sebagai mana terdapat dalam Pasal 1337 KUH Perdata, 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 KUH Perdata dan syarat yang sudah ditentukan oleh pihak pemberi waralaba, kemudian dilakukan penandatanganan perjanjian kerja sama usaha waralaba (franchise) antara pemberi waralaba

dan penerima waralaba. Setelah perjanjian tersebut ditandatangani oleh para pihak artinya mereka telah mengikat diri untuk melaksanakan perjanjian waralaba atau franchise tersebut. Hal ini menimbulkan adanya kewajiban dan hak antara para pihak.

3. Kewajiban dan hak Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba

Perjanjian franchise atau waralaba secara teoritis adalah salah satu bentuk perjanjian tak bernama atau innominaat yang tidak diatur secara khusus dalam KUH Perdata, lahir dari praktek atas dasar kebutuhan masyarakat yang selalu berkembang berdasarkan asas kebebasan berkontrak. Oleh karena itu, klausula perjanjian waralaba, yang pada dasarnya murni dibuat tetap memperhatikan ketentuan-ketentuan dalam KUH Perdata.

Setelah disetujui dan ditandatanganinya perjanjian waralaba maka secara otomatis timbulah hubungan hukum antara kedua pihak yang berupa kewajiban dan hak yang harus ditaati dan dilaksanakan oleh kedua pihak. Perjanjian merupakan perikatan yang melahirkan hubungan hukum, karena persetujuan antara dua belah pihak untuk melaksanakan sesuatu. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1313 KUH Perdata yang berbunyi:

“Persetujuan adalah suatu perbuatan dengan nama satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”

Berdasarkan hal itu, maka perjanjian menimbulkan perikatan, yaitu hubungan hukum antara dua pihak yang

menimbulkan adanya hak pada satu pihak kewajiban dan hak para pihak atas suatu prestasi. Prestasi harus dipenuhi oleh pihak-pihak yang mengadakan perjanjian sesuai dengan apa yang diperjanjikan. Apabila ada salah satu pihak yang tidak memenuhi prestasinya, maka pihak yang tidak memenuhi prestasinya disebut dengan wanprestasi. Namun ada pengecualian dalam hal memaksa atau *overmacht*, di mana salah satu pihak melakukan wanprestasinya karena sebab diluar dirinya. Hal memaksa tersebut misalnya, bencana alam, kecelakaan, meninggal dunia dan lain sebagainya.

Para pihak dalam suatu perjanjian mempunyai kewajiban dan hak tertentu yang mana satu dengan yang lainnya berlawanan. Apabila pihak yang satu berkewajiban memenuhi suatu prestasi maka bagi pihak lain adalah hak, begitupun sebaliknya.

Pemberi waralaba yaitu pihak Teh Kota adalah suatu badan usaha atau perorangan yang mempunyai konsep atau ciri khas dalam suatu usaha dan dapat memberikan hak kepada pihak lain yang disebut penerima waralaba yaitu Bapak Sigit sebagai mitra Teh Kota untuk memanfaatkan ciri khas tersebut melalui kontrak perjanjian.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba, dijelaskan beberapa kewajiban dari seorang pemberi waralaba adalah sebagai berikut :

- a. Pasal 7 ayat (1) yaitu pemberi waralaba wajib memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan

penawaran.

- b. Pasal 8 yaitu pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan.
- c. Pasal 9 ayat (1) yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh pemberi waralaba.
- d. Pasal 9 ayat (2) yaitu pemberi waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai penerima waralaba atau pemasok barang dan /atau sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba.
- e. Pasal 10 yaitu pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba.

Ada beberapa hak yang didapatkan oleh pemberi waralaba yaitu:

- a. Memperoleh laporan-laporan secara berkala mengenai pelaksanaan kegiatan usaha waralaba.
- b. Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan usaha waralaba.

- c. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan yang berkaitan dengan ciri khas dari usaha waralaba yang dijalankan.
- d. Menerima pembayaran royalti dari waralaba.
- e. Mewajibkan penerima waralaba untuk melakukan pendaftaran atas usaha waralaba yang dilakukan.
- f. Atas pengakhiran waralaba, penerima waralaba diminta untuk mengembalikan seluruh data, atau informasi yang berkaitan dengan usaha waralaba.

Secara umum, kewajiban dan hak para pihak tersebut, dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Kewajiban pemberi waralaba :
 - a. Memberikan panduan operasional pengelolaan mitra kepada penerima waralaba dan menyediakan cuma-cuma pengetahuan tentang manajemen pengelolaan dan teknik-teknik lain yang dimiliki pemberi waralaba.
 - b. Menyediakan desain interior, pelatih, dan materi pelatihan untuk para pekerja mitra penerima waralaba atas biaya pemberi waralaba itu sendiri.
 - c. Menyelenggarakan program pelatihan untuk penerima waralaba secara berkesinambungan dan berkala paling sedikit 2 (dua) kali dalam setahun atau tergantung perjanjian.
 - d. Memberikan konsultasi gratis kepada penerima waralaba apabila mitra penerima waralaba berada dalam keadaan kritis yang dapat menyebabkan tutupnya atau berhentinya bisnis

mitra penerima waralaba.

- e. Memberikan rekomendasi kepada pihak perbankan/lembaga keuangan guna membantu penerima waralaba memperoleh pinjaman untuk pengembangan mitra.

2. Hak pemberi waralaba

- a. Mengingatkan penerima waralaba terkait pembelian bahan baku dengan batas waktu setelah barang diterima;
- b. Menghentikan penerima waralaba apabila tidak melakukan pemesanan bahan baku dan tidak ada informasi selanjutnya selama batas waktu tiga bulan maka secara otomatis akan dicabut;
- c. Mendapatkan segala hak yang telah diperjanjikan dalam perjanjian waralaba.

3. Sedangkan kewajiban penerima waralaba adalah sebagai berikut :

- a. Seluruh biaya untuk pengadaan perabotan untuk keperluan menjalankan usaha serta bahan-bahan baku pembuatan menu yang sesuai dengan standar pemberi waralaba serta biaya-biaya lain seperti pengurusan perizinan atas pembukaan dan pengoperasian restoran menjadi tanggungan penerima waralaba sendiri;
- b. Pengadaan brosur, kartu nama, formulir, kwitansi, seragam, bahan atau alat promosi dan benda-benda lain yang diperlukan untuk menunjang usaha, penerima waralaba sepakat untuk membeli dari pemberi waralaba atas biaya penerima waralaba;
- c. Penerima waralaba atau pekerja yang dipekerjakan oleh penerima waralaba wajib mengikuti program pelatihan dan

kerja praktek yang diselenggarakan oleh pemberi waralaba atas biaya penerima waralaba.

4. Penerima waralaba memiliki hak:

- a. Pemberi waralaba memberikan hak penggunaan merek kepada penerima waralaba dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.
- b. Memperoleh keuntungan dari penjualan produk-produk pemberi waralaba.
- c. Mendapatkan pelatihan dari pemberi waralaba.
- d. Menjual produk-produk yang ditentukan oleh pemberi waralaba dengan harga jual yang sudah ditetapkan oleh pemberi waralaba.
- e. Mendapatkan penjelasan SOP dari pemberi waralaba.
- f. Meminta waktu untuk off sementara mengenai hal sebagai berikut : renovasi lokasi, mencari lokasi baru, pindah kota.

Jika dilihat secara umum kewajiban dan hak yang telah dituliskan diatas berguna agar pemberi waralaba dan penerima waralaba mengetahui kewajiban dan hak yang harus dijalankan dalam melaksanakan waralaba tersebut. Bapak Sigid dalam wawancara menjelaskan untuk semua kewajiban dan hak diatas dapat dilaksanakan dengan baik.⁴⁸

Bapak Sigid dalam wawancara menjelaskan bahwa konsep dalam perjanjian waralaba yang awalnya ditawarkan adalah perjanjian tanpa negosiasi dengan mitra yang akan membuka bisnis waralaba Teh Kota, hal tersebut dikarenakan pemberi waralaba hanya

⁴⁸ Sigid haryo Wibowo, Wawancara, selaku mitra Teh Kota di Kabupaten Pati, pada tanggal 30 September 2023.

menyediakan kontrak yang telah disepakati sebelumnya oleh pihak perusahaan agar tidak adanya perbedaan antara kontrak mitra satu dengan yang lainnya dalam proses berwaralaba.⁴⁹

Setelah penandatanganan perjanjian waralaba atau franchise antara pihak pemberi waralaba (franchisor) dan pihak penerima waralaba (franchisee), hal tersebut berarti bahwa para pihak setuju untuk melaksanakan isi perjanjian sesuai dengan asas-asas hukum yang telah diatur dalam pasal 1338 KUHPerdara. Sehingga selama pelaksanaan perjanjian waralaba (franchise) berjalan maka para pihak terkait harus mengedepankan asas itikad baik. Sebagaimana yang dijelaskan dalam pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara, yaitu “suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik”.

Kesepakatan antara pihak pemberi waralaba yaitu Teh Kota dan pihak penerima waralaba yaitu Bapak Sigit ditentukan berdasarkan atas kemauan dari masing-masing pihak terkait dengan syarat, isi, serta berlakunya perjanjian dan lain-lain yang sesuai dengan asas kebebasan berkontrak sesuai dengan agama, hukum, ketertiban umum dan kesusilaan.

Perjanjian kerjasama waralaba atau franchise tersebut dapat berjalan dengan baik apabila telah memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan atau dibuat. Itikad baik serta kejujuran menjadi prinsip agar ketentuan, kejelasan, dan keadilan dalam perjanjian tercapai.

Perjanjian yang dilakukan oleh pihak Teh Kota dan penerima waralaba diatas termasuk dalam perjanjian inominat dikarenakan perjanjian tersebut dibuat oleh pemberi waralaba yakni Teh Kota

⁴⁹ Sigid haryo Wibowo, Wawancara, selaku mitra Teh Kota di Kabupaten Pati, pada tanggal 30 September 2023.

sendiri dan mengikuti asas kebebasan berkontrak dan keseimbangan kepentingan para pihak.

Syarat sahnya perjanjian diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang mengemukakan empat syarat, yaitu :

1. Kesepakatan kedua belah pihak.

Perjanjian yang dilaksanakan oleh pihak Teh Kota dan Bapak Sigid sebagai mitra telah dilaksanakan dan mendapatkan kesepakatan kedua belah pihak dalam melakukan usaha waralaba Teh Kota ini.

2. Kecakapan melakukan perbuatan hukum

Kecakapan yang dimaksud adalah kedua belah pihak harus cakap menurut hukum. Dalam perjanjian waralaba antara Teh Kota dan Bapak Sigid sebagai mitra, kedua belah sudah cakap dikarenakan sudah dewasa dan memenuhi umur.

3. Adanya suatu hal tertentu

Suatu hal dapat diartikan sebagai objek dari perjanjian. Objek dari perjanjian yang dilakukan oleh Teh Kota dan Bapak Sigid sebagai mitra adalah Usaha Waralaba Teh Kota Indonesia.

4. Adanya sebab yang halal

Perjanjian antara Teh Kota dan Bapak sigid adalah perjanjian yang tidak melanggar undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum, dikarenakan minuman teh adalah minuman yang halal dan layak diperjual belikan dimana saja.

B. Hambatan-hambatan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba di Kabupaten Pati dan solusinya

Adapun hambatan-hambatan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba terdiri dari hambatan internal dan hambatan eksternal. Hambatan internal ini menyangkut eksistensi perjanjian waralaba yang ada dalam kewajiban penerima waralaba kepada pemberi waralaba, jangka waktu, royalti, dan pemutusan hubungan bisnis. Sedangkan hambatan eksternal secara garis besar dapat dikatakan bahwa aspek eksternal adalah cara dibuatnya aturan-aturan dengan benar baik secara langsung maupun secara tidak langsung mengenai hal pelaksanaan bisnis waralaba di Indonesia.

1. Hambatan Internal

Waralaba merupakan suatu pemasaran yang bertujuan untuk memperluas jangkauan usaha untuk meningkatkan pasar dan penjualannya. Waralaba pada dasarnya merupakan sistem, metode, tata cara, prosedur, metode pemasaran dan penjualan maupun hal-hal lain yang ditentukan oleh pemberi waralaba secara eksklusif, serta tidak boleh dilanggar maupun diabaikan oleh penerima waralaba. Perjanjian waralaba mengatur hubungan hukum antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba untuk menjalankan kegiatan waralaba.

Dalam perjanjian waralaba para pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba telah menjalankan isi perjanjian waralaba tersebut. Apabila salah satu pihak tidak melakukan apa yang dijanjikannya maka dapat dikatakan ia melakukan wanprestasi atau ingkar janji. Sesuai Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, menyebutkan bahwa “waralaba diselenggarakan

berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”.

Perjanjian sendiri mengandung hubungan hukum antara dua orang/pihak atau lebih, dimana pihak yang satu berhak atas sesuatu yaitu prestasi. Sehingga disetiap perjanjian selalu ada kewajiban hukum dari pihak satu terhadap pihaklainnya yang berhak atas suatu prestasi tersebut. Prestasi sendiri berkaitan dengan objek perjanjian karena setiap perjanjian terdapat objek yang berisi janji-janji. Menurut Fajar Sugianto :

Perikatan erat kaitannya dengan prestasi (*prestatie*) yang menjadi elemen penting di dalam perikatan, karena merepresentasikan janji yang harus dilakukan sesuai dengan isi perikatan, misalnya *prestatie het na komen van iets*, yaitu perbuatan menepati janji pembayaran. Ada 5 (lima) sifat umum prestasi, yaitu:

1. harus sudah tertentu atau dapat ditentukan;
2. dapat dimungkinkan;
3. diperbolehkan oleh hukum;
4. harus ada manfaat bagi para pihak dalam perikatan;
5. dan dapat terdiri dari satu atau beberapa perbuatan.⁵⁰

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

Wanprestasi adalah ketika penerima waralaba dan pemberi

⁵⁰ Fajar Sugianto, *Perancangan & Analisis Kontrak*, R.A.De.Rozarie, Surabaya, 2017, hlm. 1.

waralaba tidak memenuhi atau menjalankan hal-hal yang telah ditentukan dalam perjanjian waralaba, ataupun para pihak melakukan hal yang dilarang atau tidak diperbolehkan selama perjanjian waralaba 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 yangdiperjanjikan;
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 penerima waralaba telah menyerahkan sejumlah uang sebagai tanda jadi kepada pemberi waralaba untuk kemudian bisa dibuatkan bukti bahwa penerima waralaba menyetujui segala persyaratan yang telah ditetapkan untuk menjalankan perjanjian waralaba tersebut, namun pemberi waralaba tidak juga segera membuatkan bukti tersebut. Melakukan apa yang diperjanjikan tapi tidak sebagaimana yangdiperjanjikan, misalnya pihak penerima waralaba melakukan setoran atau pembayaran royalti atau fee namun tidak sesuai dengan jumlah yang telah ditetapkan oleh pihak pemberi waralaba.

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

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.

Waralaba 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 penerima waralaba harus bisa menjalankan waralaba dengan target yang telah ditetapkan, yang mana target tersebut sudah diujicobakan sebelumnya, sehingga hal tersebut menjadi suatu tolak ukur bagi penerima waralaba dalam menjalankan bisnis tersebut. Hal ini menjadi suatu tanggung jawab yang cukup besar karena, penerima waralaba harus bisa mencapai kriteria yang telah ditentukan agar bisa seimbang dengan toko atau store milik penerima waralaba lain yang bekerja sama dengan Teh Kota Indonesia. Bagaimana penerima waralaba bisa bertahan dengan berbagai macam saingan yang ada, baik dari merek yang sama dalam ini Teh Kota maupun dengan berbagai macam merek dagang lain, terutama di bidang minuman berbahan dasar teh. Inilah pentingnya komunikasi antara penerima waralaba dan pemberi waralaba selama menjalankan bisnis waralaba ini.

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

1. Penerima waralaba tidak diperbolehkan melakukan atau membuat perjanjian dengan pihak lain yang mana perjanjian tersebut dapat memicu perbedaan kepentingan selama pelaksanaan perjanjian penerima waralaba dengan pemberi waralaba berlangsung;

2. Penerima waralaba 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 pemberi waralaba;
3. Penerima waralaba tidak diizinkan untuk menggunakan atau memperjualbelikan bahan-bahan atau produk-produk untuk kepentingan lain, selain untuk kepentingan yang telah diketahui atau disetujui oleh pemberi waralaba terlebih dahulu;
4. Penerima waralaba tidak diizinkan untuk memperjual-belikan bahan-bahan atau produk-produk berikut dengan rahasia dagangnya di luar daerah/wilayah yang telah disetujui baik penerima waralaba maupun pemberi waralaba;
5. Penerima waralaba tidak diizinkan untuk mengubah standar alat-alat perlengkapan yang sudah ditetapkan pemberi waralaba;
6. Penerima waralaba dilarang untuk mengganti atau mengubah Standard Operasional Prosedur (SOP) untuk kepentingan apapun dan untuk keperluan siapapun.

Penerima waralaba dikatakan wanprestasi apabila melakukan hal-hal yang berpotensi mendatangkan kerugian terhadap pemberi waralaba, 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 penerima waralaba. Hal tersebut terjadi di luar kapabilitas manusia untuk bisa menghindarinya. Keadaan ini biasa disebut keadaan memaksa atau *force majeure*.

Hambatan-hambatan yang terjadi selama perjanjian waralaba dilaksanakan biasanya karena penerima waralaba kerap kali nakal. Penerima waralaba melakukan pelanggaran-pelanggaran terhadap

ketentuan- ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian sebelumnya, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Penerima waralaba menjual produk di luar Teh Kota Indonesia;
2. Penerima waralaba membuat program sendiri tanpa sepengetahuan dan seizin pemberi waralaba;
3. Penerima waralaba membeli pembungkus sendiri di luar tanpa merek;
4. Penerima waralaba membeli bahan-bahan sendiri di luar tanpa merek;
5. Penerima waralaba mengabaikan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dalam perjanjian.

Sebagai pihak yang dirugikan, Teh Kota selaku pemberi waralaba harus mengambil tindakan penyelesaian. Pemberi waralaba mengeluarkan surat peringatan kepada penerima waralaba atas pelanggaran yang telah dilakukannya. Pemberian surat peringatan ini dilakukan sampai 3 (tiga) kali. Namun, apabila penerima waralaba mengabaikan surat peringatan tersebut, maka dilakukan pencabutan merek dagang milik pemberi waralaba yakni Teh Kota terhadap toko atau store milik penerima waralaba yang bersangkutan.

Namun untuk kendala seperti kekurangan bahan dan pembungkus biasanya hal ini dilaporkan terlebih dahulu kepada supervisor untuk bisa kemudian dicarikan kekurangannya agar bisa dilakukan penjualan kembali. Hal ini biasanya terjadi karena kurangnya planning atau rencana. Penyesuaian penyediaan bahan dan produk di store atau toko biasanya berdasarkan tanggal pada setiap bulan.

Pada awal dan akhir bulan disediakan bahan dan produk dengan jumlah yang lebih, karena tanggal awal bulan merupakan tanggal orang-

orang biasanya mendapatkan pemasukan, dan tanggal akhir bulan biasanya orang-orang kerap kali menghemat pendapatan. Pada pertengahan bulan biasanya store menyediakan bahan dan produk secukupnya saja, karena biasanya pada tanggal pertengahan bulan orang-orang jarang menjajakan pendapatan mereka. Hal ini semua biasanya direncanakan dalam estimasi kebutuhan produk.

Tapi terkadang estimasi kebutuhan produk yang telah direncanakan bisa saja melenceng, hal ini bisa terjadi karena sengaja ataupun karena situasi dan kondisi. Terjadi secara sengaja misalnya seperti, bahan dan produk yang telah diperkirakan cukup untuk sebulan, ternyata hanya bisa bertahan hingga 2 minggu. Ini dikarenakan beberapa jumlah bahan dan produk digunakan untuk keperluan lain di luar kepentingan store Teh Kota seperti acara di sekolah yang mempercayakan Teh Kota untuk konsumsinya. Hal ini merupakan salah satu hambatan, karena tidak ada perkiraan sebelumnya, sehingga harus melakukan order kembali ke kantor pusat Teh Kota atau melakukan order di store yang berada di wilayah/lingkungan sekitar yang mana membutuhkan waktu

Dalam hal terjadinya permasalahan-permasalahan tersebut solusi paling tepat adalah memperhatikan detail isi perjanjian adalah kunci bagi kedua belah pihak guna menyelesaikan permasalahannya secara internal, dikarenakan perjanjian tersebut telah tertulis secara detail mengenai konsekuensi-konsekuensi apabila terjadi hal-hal tertentu yang tidak diharapkan seperti halnya kasus wanprestasi dari salah satu atau bahkan kedua belah pihak dalam menanggulangi hambatan-hambatan internal, dan untuk hambatan estimasi produk selaku pemilik mitra bisa untuk memesan lebih banyak keperluan di store dikarenakan bahan-bahan untuk membuat teh tidak cepat kadaluarsa, dan agar tidak terjadinya ingkar janji untuk membeli bahan diluar pemberi waralaba.

2. Hambatan Eksternal

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

Berdasarkan Pasal 1338 KUH Perdata menjelaskan bahwa semua yang telah disepakati dan juga dirancang berdasarkan dengan peraturan undang-undang maka persetujuan tersebut menjadi undang-undang untuk para pihak yang menyepakatinnya.

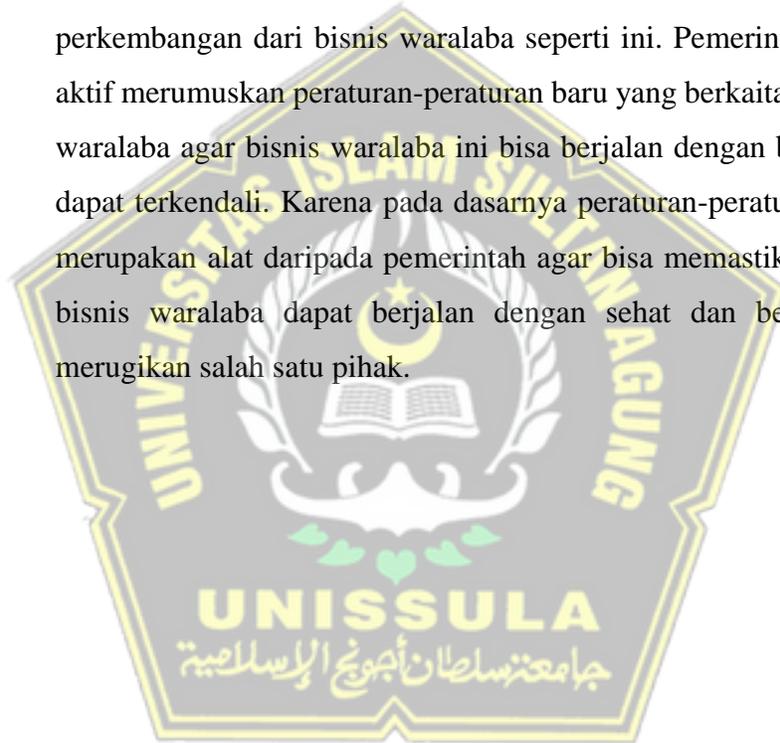
Perjanjian waralaba berasal dari pasal 1338 KUH Perdata yang dalam pasal ini mengandung asas kebebasan berkontrak. Ini berarti hukum perjanjian yang berisi hal-hal yang dimuat berdasarkan peraturan undang-undang yang ada, sesuai dengan adat istiadat yang baik, dan disepakati untuk mengikat para pihak layaknya undang-undang.

“Tiap perbuatan melawan hukum yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut.” Pasal 1365 KUH Perdata tersebut menjelaskan bahwa apabila timbul suatu kerugian dari perbuatan yang dilakukan oleh seseorang kepada orang lain, maka orang tersebut dapat memintakan pertanggung jawaban serta meminta ganti kerugian yang dideritanya.

Apapun perjanjian yang dilaksanakan pasti ada kemungkinan terjadi hambatan-hambatan dalam pelaksanaannya. Dalam hal ini bisnis dengan sistem waralaba yang didasarkan pada perjanjian waralaba antara penerima waralaba dengan pemberi waralaba yakni Teh Kota pun begitu juga. Diantara hambatan-hambatan diatas yang telah disebutkan, semuanya telah ditangani dengan penyelesaian yang sederhana terlebih dahulu. Pihak pemberi waralaba yakni Teh Kota selalu mengutamakan

musyawarah mufakat. Dalam hal tidak terjadinya kesepakatan secara mufakat maka permasalahan wanprestasi seperti bisa dibawa ke ranah pengajuan gugatan keperdataan melalui pengadilan negeri sesuai dengan domisili dimana tempat terjadinya perjanjian tersebut dan atau dimana letak domisili hukum obyek yang diperjanjikan.

Untuk menanggulangi hambatan eksternal adapun solusinya adalah mendorong pemerintah agar lebih aktif dalam memperhatikan perkembangan dari bisnis waralaba seperti ini. Pemerintah harus selalu aktif merumuskan peraturan-peraturan baru yang berkaitan dengan bisnis waralaba agar bisnis waralaba ini bisa berjalan dengan baik, benar, dan dapat terkendali. Karena pada dasarnya peraturan-peraturan inilah yang merupakan alat daripada pemerintah agar bisa memastikan bahwasanya bisnis waralaba dapat berjalan dengan sehat dan benar agar tidak merugikan salah satu pihak.



BAB IV

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis atau pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

A. Simpulan

1. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba (Franchise) Teh Kota di Kabupaten Pati diawali dengan adanya kesepakatan yang mengikat antara pihak pemberi waralaba dan pihak penerima waralaba untuk membuat suatu perjanjian. Sebelum membuat perjanjian pihak pemberi waralaba (sebagai pemilik memberikan informasi yang didalamnya terkait isi dan syarat untuk melakukan franchise dengan Teh Kota untuk bergabung menjadi waralaba (franchise) pada Teh Kota yaitu:
 - a. Memiliki modal yang cukup untuk berbisnis;
 - b. Bersedia untuk bekerja keras dan berperan aktif dalam mengoprasikan bisnis;
 - c. Berkomitmen untuk mengembangkan brand waralaba;
 - d. Memahami keuntungan dan resiko bergabung dengan waralaba;
 - e. Perencanaan lokasi usaha dilakukan oleh tim survey dari waralaba;

Setelah pihak pemberi waralaba setuju terhadap kerjasama yang akan dilakukan, selanjutnya pihak penerima waralaba dapat membuat perjanjian dengan pihak pemberi waralaba sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat. Kemudian dilakukan penandatanganan perjanjian agar para pihak dapat mempertanggung jawabkan isi dalam perjanjian yang telah disepakati serta mampu melaksanakan hak dan kewajiban yang termasuk didalamnya yang sesuai dengan asas kebebasan berkontrak

sesuai dengan agama, hukum, ketertiban umum dan kesusilaan serta asas itikad baik.

2. Adapun hambatan-hambatan dalam pelaksanaan waralaba terdiri dari hambatan internal dan hambatan eksternal. Hambatan internal ini menyangkut eksistensi perjanjian waralaba yang ada dalam hal pendaftaran, kewajiban penerima waralaba kepada pemberi waralaba, jangka waktu, royalti maupun persoalan pemutusan hubungan bisnis. Sedangkan hambatan eksternal secara garis besar dapat dikatakan bahwa cara dibuatnya aturan-aturan dengan benar, baik secara langsung maupun tidak langsung mengenai bisnis waralaba.

B. Saran

1. Untuk kedua pihak yaitu penerima waralaba dan pemberi waralaba agar menghindari terjadinya hambatan yang dapat memunculkan wanprestasi kedua pihak sebaiknya melakukan serta mentaati isi perjanjian yang telah dibuat, namun apabila hambatan tidak dapat terhindari maka sebaiknya kedua pihak membuat perjanjian secara tertulis yang terdapat sanksi yang jelas bagi kedua belah pihak, sehingga dapat melaksanakan isi perjanjian tersebut dengan baik tanpa mengalami hambatan yang dapat mengakibatkan kerugian dari pihak lainnya.
2. Untuk pemerintah agar lebih aktif dalam memperhatikan perkembangan dari bisnis waralaba seperti Teh Kota ini. Pemerintah harus selalu aktif merumuskan peraturan-peraturan baru yang berkaitan dengan bisnis waralaba agar bisnis waralaba ini bisa berjalan dengan baik, benar, dan dapat terkendali. Karena pada dasarnya peraturan-peraturan inilah yang merupakan alat daripada pemerintah agar bisa memastikan bahwasanya bisnis waralaba dapat berjalan dengan sehat dan benar agar tidak merugikan salah satu pihak.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah (2):282.

Buku

- Adrian, Black's Law Dictionary, *Hukum Waralaba*, (Bogor:Ghalia Indonesia, 2008) hlm. 7-8.
- Amiruddin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2012), hlm. 23.
- Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung, Mandar Maju 2008), hlm. 83-88
- Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), hlm. 15.
- Budiono Herlin, *Kumpulan Tulisan Hukum Perdata di Bidang Kenotariatan*, PT. Citra Aditiya Bakti, Bandung, 2008, hlm. 82
- Budiono Kusumohamidjojo, *Dasar-dasar Merancang Kontrak*, PT.Gramedia, Jakarta, 2008, hlm.7.
- Fajar Sugianto, *Perancangan & Analisis Kontrak*, R.A.De.Rozarie, Surabaya, 2017, hlm. 1.
- Gunawan Widjaja, *Waralaba : Seri Hukum Bisnis*, PT.Raja Grafindo Persada 2001, hlm.107.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008, hlm.88
- Juajir Sumardi, *Apek-aspek Hukum Freanchise dan Perusahaan Transnasional*. 1995
- Koentjaraningrat, *Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: PT Gramedia, 1989), hlm. 162
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* ,Jakarta: Kencana, 2013, hlm. 225.

- Mariam Darus Badruzaman, 1994, *Kompilasi Hukum Perikatan*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, hlm. 19
- Muhammad Imam Agrianto, *Pelaksanaan Perjanjian Franchise Menurut Hukum Perdata di Kota Samarinda*, 2001, hlm. 5.
- Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, Menata Bisnis Modern di Era Global, PT. Citra AdityaBakti, Bandung, 2002, hlm. 364 – 365.
- M. Yahya Harahap, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, Ctk. Kedua, PT. Alumni, Bandung, 1986, hlm. 3.
- Pius A Partanto dan M Dahlan Al-Barry, *Kamus Ilmiah Populer*, Aroka, Surabaya, hlm 48
- Poul Scholten, *Refleksi Tentang Hukum* (alih bahasa oleh Arif Shidarta), cipta Aditya Bakti, Bandung 1996, hlm 119
- Roeseno Harjowidigdo, *Perspektif peraturan Perjanjian Franchise*, makalah disampaikan pada pertemuan ilmiah tentang Usaha Frenshise dalam menunjang pembangunan ekonomi tgl 14-16 Desember , Depkeh-BPHN, Jakarta.
- Subekti, 1999 , *Aspek Aspek Hukum Perikatan*, Alumni , Bandung, 1999. hlm. 12
- Sudikno, *Ilmu Hukum*, Liberty, Yogyakarta, 2008, hlm. 185.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus*, Kencana, Jakarta, 2004, hlm. 94
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002, hlm. 126.
- Solly Lubis, *Perumusan dan Pembinaan Cita Hukum dan Penerapan Asas-Asas Hukum Nasional*, BPHN, Depkeh, 1995, hlm. 2
- Syahmin AK, *Hukum Kontrak Internasional*, PT Raja grafindo Persada, Jakarta, 2006, hlm 209

Jurnal

- Abdul Taufik, "Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Bisnis Syariah" *Jurnal Qawanin* Volume 2, 1 (Januari 2018), hlm. 31.
- Dwi Atmoko, Pelaksanaan Perjanjian Serta Perlindungan Hukum Praktek Bisnis Waralaba Di Indonesia, *Jurnal Krtha Bhayangkara*, 2019, hlm. 48.
- Kintan Kinari Astuti, " Implikasi Asas Kebebasan Berkontrak Terhadap Perjanjian Franchise Di Indonesia" *Dinamika Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum* Volume 26, 6 (Februari 2020), hlm. 716.
- Niru Anita Sinaga, "Peranan Asas-asas Hukum Perjanjian Dalam Mewujudkan Tujuan Perjanjian" *Jurnal ejournal.hukumunkris.id* (2018), hlm. 3.
- Puji Sulisyaningsing, "Sistem Bagi Hasil Dalam Perjanjian Waralaba (Franchise) Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Hukum Novelty* Volume 8, 1 (Februari 2017), hlm. 138.
- R. Gumanti, "Syarat Sahnya Perjanjian (Ditinjau dari KUHPerdata)" *Jurnal Pelangi Ilmu* Volume 05 (2012), hlm. 3.

Peraturan perundangan-undangan

Undang-undang Dasar Negara Kesatuan Republik Indonesia Tahun 1945.

Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUH Perdata).

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Internet

Majalah Info Franchise, diakses pada tanggal 10 Agustus 2023 dari

www.majalahfranchise.com

[Melepas Dahaga dengan Es Teh 'Teh Kota' Mulai 3 RI| Jateng Travel Guide.](#)

