

AKIBAT HUKUM WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN WARALABA ES TEH MERDEKA

Skripsi

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ilmu Hukum
Program Kekhususan Hukum Perdata



Disusun Oleh:

Trias Paras Trianti
NIM: 30302200360

**PROGRAM STUDI (S1) ILMU HUKUM
FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG (UNISSULA)
SEMARANG
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

**AKIBAT HUKUM WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN
WARALABA ES TEH MERDEKA**



Diajukan Oleh:

Trias Paras Trianti
NIM: 30302200360

Telah Disetujui:

Pada Tanggal, 29 April 2025

Dosen Pembimbing:

Dr. Lathifah Hanim, S.H., M.Hum., M.Kn.

NIDN: 06-2102-7401

HALAMAN PENGESAHAN

AKIBAT HUKUM WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN WARALABA ES TEH MERDEKA

Diarsipkan dan Disusun Oleh:

Trias Paras Trianti

NIM: 30302200360

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji

Pada Tanggal, 29 April 2025

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat dan lulus

Tim Penguji

Ketua,

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

NIDN: 06-0112-8601

Anggota I

Anggota II

Dr. Andri Winjaya Laksana, S.H., M.H

NIDN: 06-2005-8302

Dr. Lathifah Hanim, S.H., M.Hum., M.Kn

NIDN: 06-2102-7401

Mengetahui,

Dekan Fakultas Hukum UNISSULA

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

NIDN: 06-2004-6701

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Trias Paras Trianti

NIM : 30302200360

Program Studi : S1 - Ilmu Hukum

Fakultas : Hukum

Dengan ini saya nyatakan bahwa Karya Tulis Ilmiah yang berjudul:

AKIBAT HUKUM WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN WARALABA ESTEH MERDEKA

Adalah benar karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindakan plagiasi atau mengambil alih seluruh karya orang lain tanpa menyebutkan sumbernya, jika saya terbukti melakukan plagiasi saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Semarang, 29 April 2025

Yang Menyatakan,

Trias Paras Trianti
NIM: 30302200360

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Trias Paras Trianti

NIM : 30302200360

Program Studi : S1 - Ilmu Hukum

Fakultas : Hukum

Dengan ini saya menyerahkan Karya Tulis Ilmiah berupa skripsi yang berjudul:

AKIBAT HUKUM WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN WARALABA ESTEH MERDEKA

Menyetujui menjadi Hak Milik Universitas Islam Sultan Agung 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 sebagai pemilik Hak Cipta. Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti 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, 29 April 2025

Yang Menyatakan,

Trias Paras Trianti
NIM: 30302200360

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

قُلْ هُوَ الَّذِي أَنْشَأَكُمْ وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ وَالْأَفْئِدَةَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ ﴿٢٣﴾

Katakanlah, “Dialah Zat yang menciptakanmu dan menjadikan bagimu pendengaran, penglihatan, dan hati nurani. (Akan tetapi,) sedikit sekali kamu bersyukur”. (Q.S. Al-Mulk: 23)

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

1. Diri penulis yang berjuang sendiri menyelesaikan dan selalu bersyukur dalam tiap tahap yang sudah terlewati.



KATA PENGANTAR

Assalamua'laikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “AKIBAT HUKUM WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN WARALABA ES TEH MERDEKA”, yang disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini tentunya akan banyak kekurangan dan jauh dari kata kesempurnaan. Oleh sebab itu, diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk menunjang perbaikan hasil penulisan, serta memohon maaf atas kekurangan tersebut. Dalam penulisan skripsi ini Penulis mendapatkan banyak bantuan, maka dalam kesempatan ini Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya. Tidak lupa Penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati perkenankanlah Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Gunarto, SH., SE. Akt., M. Hum. selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang;
2. Bapak Prof. Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang;
3. Dr. Hj. Widayati, S.H., M.H selaku Wakil Dekan I Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang;
4. Bapak Dr. Denny Suwondo, S.H., M.H selaku Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang;
5. Bapak Dr. Muhammad Ngaziz, S.H., M.H selaku Ketua Program Studi SI Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang;
6. Ibu Dr. Ida Musofiana, S.H., M.H selaku Sekertaris Prodi II Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang;

7. Ibu Dini Amalia Fitri, S.H., M.H selaku Sekertaris Prodi II Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang;
8. Bapak/Ibu Tim Penguji yang berkenan memberikan saran atau masukan yang sangat baik dalam ujian skripsi ini;
9. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang, atas sumbangsih ilmu yang bermanfaat selama mengikuti proses perkuliahan;
10. Ibu Dr. Ida Musofiana, S.H., M.H selaku Dosen Wali Penulis;
11. Dr. Lathifah Hanim, S.H., M.Hum., M.Kn. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu dan pikirannya guna memberikan petunjuk dan bimbingan dalam rangka penyelesaian skripsi ini;
12. Staf Administrasi dan Karyawan serta petugas perpustakaan Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang, atas segala bantuannya selama ini;
13. Kedua orang tua, terutama ibu penulis yang selalu bangga dalam setiap pencapaian penulis dan ketiga kakak (Fandi Rosananda, Chiska Cahyaningwulan, Intan Deviana Safitri) serta satu keponakan terkasih Launa Rinjani Rosananda yang telah memberikan semangat kepada penulis.
14. Kepada diri sendiri yang tidak pernah berhenti bersyukur.
15. Seluruh Civitas Akademisi Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung Semarang, yang telah membantu dan memfasilitasi segala keperluan mahasiswa/i sehingga mahasiswa/i dapat melaksanakan program kegiatan belajar mengajar dengan rasa nyaman.

Semarang, 29 April 2025

Yang Menyatakan,

Trias Paras Trianti
NIM: 30302200360

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba Es Teh Merdeka, kendala dan solusi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba Es Teh Merdeka serta mengetahui akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba Es Teh Merdeka.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian hukum yuridis sosiologis, yaitu suatu pendekatan dengan berdasarkan norma-norma atau peraturan yang mengikat, sehingga diharapkan dari pendekatan ini dapat diketahui bagaimana hukum yang secara empiris merupakan gejala masyarakat itu dapat dipelajari sebagai suatu variabel penyebab yang menimbulkan akibat-akibat pada berbagai segi kehidupan sosial. Hasil penelitian yang dapat disimpulkan penulis, pertama terdapat kesesuaian antara perjanjian waralaba Es Teh Merdeka dengan aturan dan teori hukum yang berlaku. Pernyataan ini dibuktikan dengan isi perjanjian waralaba yang memuat antara lain: nama dan alamat kedua pihak, sejarah kegiatan usaha, jumlah cabang usaha, hak dan kewajiban kedua pihak, wilayah usaha, dan jangka waktu perjanjian. Kedua terdapat beberapa hambatan dalam perjanjian waralaba yang dialami namun menemukan solusi diantaranya melakukan kontrol ke setiap cabang dan terus berbenah mengikuti tren pasar yang sedang berkembang serta melakukan evaluasi antara laporan penjualan dan pembelian bahan baku agar selalu seimbang. Ketiga dalam perjanjian waralaba apabila salah satu maupun kedua belah pihak melanggar, tentu akan mendapat akibat hukum sehingga diharap melaksanakan prestasinya dengan baik untuk menghindari terjadinya wanprestasi.

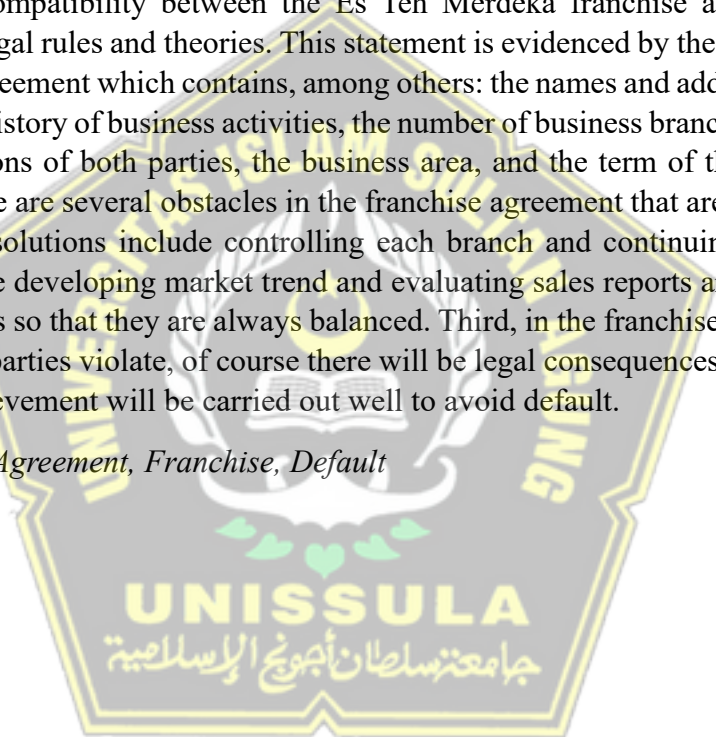
Kata Kunci: *Perjanjian, Waralaba, Wanprestasi*

ABSTRACT

This study aims to find out the implementation of the Es Teh Merdeka franchise agreement, obstacles and solutions in the implementation of the Es Teh Merdeka franchise agreement and to find out the legal consequences of default in the Es Teh Merdeka franchise agreement.

In this study, the author uses a sociological juridical law research method, which is an approach based on binding norms or regulations, so it is hoped that from this approach it can be known how the law, which is empirically a symptom of society, can be studied as a causal variable that causes consequences in various aspects of social life. The results of the research that the author can conclude, first, there is a compatibility between the Es Teh Merdeka franchise agreement and applicable legal rules and theories. This statement is evidenced by the content of the franchise agreement which contains, among others: the names and addresses of both parties, the history of business activities, the number of business branches, the rights and obligations of both parties, the business area, and the term of the agreement. Second, there are several obstacles in the franchise agreement that are experienced, but finding solutions include controlling each branch and continuing to improve following the developing market trend and evaluating sales reports and purchasing raw materials so that they are always balanced. Third, in the franchise agreement, if one or both parties violate, of course there will be legal consequences so it is hoped that the achievement will be carried out well to avoid default.

Keywords: *Agreement, Franchise, Default*



DAFTAR ISI

HALAMAN COVER SKRIPSI	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	13
E. Terminologi	14
F. Metode Penelitian	16
G. Sistematika Penulisan	20
BAB II	22
TINJAUAN PUSTAKA	22
A. Tinjauan Umum tentang Perjanjian	22
1. Pengertian Perjanjian	22
2. Syarat Perjanjian.	24
3. Bentuk-Bentuk Perjanjian.	27
4. Akibat Perjanjian	29
5. Asas-Asas Perjanjian	30
B. Tinjauan Umum tentang Waralaba	32

1. Pengertian Waralaba.....	32
2. Pihak-Pihak Yang Terlibat Dalam Waralaba	35
3. Asas-Asas Perjanjian Waralaba.....	36
4. Syarat Pembentukan Perjanjian Waralaba.....	40
5. Keuntungan Bisnis Waralaba	41
6. Jenis-Jenis Waralaba	44
C. Tinjauan Umum tentang Wanprestasi	46
1. Pengertian Wanprestasi	46
2. Penyebab Wanprestasi.....	48
3. Unsur-Unsur Wanprestasi.....	53
4. Dampak Hukum Wanprestasi.....	55
D. Tinjauan Umum tentang Hukum Perjanjian Waralaba dalam Perspektif Islam	56
BAB III.....	63
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	63
A. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka.....	63
B. Kendala dan Solusi dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka	73
C. Akibat Hukum Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka .	76
BAB IV	80
PENUTUP	80
A. Kesimpulan	80
B. Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	84
A. Al-Quran	84
B. Buku	84
C. Peraturan Perundang-Undangan.....	87
D. Jurnal.....	87

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hal yang dapat memperkuat sektor perekonomian masyarakat adalah berdagang. Di Indonesia perdagangan memiliki peran penting dalam membantu melaksanakan pembangunan nasional agar terjadi pemerataan pembangunan guna kestabilan perekonomian nasional. Menurut Pasal 1 angka 1 UU No. 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan menyebutkan: “Perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi barang dan atau jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang dan atau jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.” Dunia bisnis di Indonesia persaingannya semakin sulit sehingga untuk mendongkrak industri pasar para pebisnis mencari metodologi imajinatif dalam membuat keputusan untuk perluasan atau peningkatan usaha. Menurut pendapat Warren J Keegen, sukses atau terpuruknya usaha sangat ditentukan oleh metodologi pemasaran. Saat ini kegiatan pemasaran dalam pengembangan usaha di bidang perdagangan dan jasa salah satunya adalah waralaba atau *franchise*.¹

Waralaba berawal dari sejarah masa lalu praktik usaha dagang di Eropa. Di seluruh penjuru Indonesia jaringan bisnis waralaba sudah menyebar dalam perkembangannya yang sangat pesat dari local hingga asing. Bahkan pengusaha UMKM saat ini banyak terlibat dalam bisnis waralaba yang banyak dijumpai

¹ Aidi Zil and Hasna Farida, 2019, Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan. *Jurnal Cendikia Hukum*, Vol. 4, No. 2.

menjadi pemilik atau pemberi waralaba. Aturan hukum waralaba harus dapat mengiringi pemahaman tentang bisnis waralaba saat meningkatnya minat masyarakat. Aturan itu diperlukan untuk menjaga pelaku bisnis waralaba dari hal-hal yang melanggar hukum atau penipuan trik bisnis yang tidak sehat.²

Waralaba sebagai sebuah kegiatan usaha apapun bentuknya sebagaimana kegiatan bisnis lainnya dapat dilaksanakan dan dirumuskan dalam suatu hubungan kontraktual yaitu berdasarkan kontrak waralaba. Hal ini diatur dalam Pasal 4 Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 tentang waralaba yang menjelaskan bahwa waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi dan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Perjanjian tertulis yang berbentuk Bahasa asing harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.³

Disebutkan dalam Pasal 1313 KUHPerdata menyatakan suatu perjanjian adalah “suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”. Pengertian tersebut mirip dengan apa yang dikemukakan oleh R. Subekti, yaitu “suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal”.⁴

Dalam perjanjian waralaba terdapat subjek dan objek hukum. Pihak franchisor dan franchisee merupakan subjek hukum dalam perjanjian waralaba. Sedangkan yang dimaksud objek hukum dalam perjanjian waralaba adalah lisensi,

² Iswi Hariyani dan Sefrianto D.P, 2011, *Membangun Gurita Bisnis Franchise*, Pustaka Yustisia, Yogyakarta, hal. 37.

³ Kevin Kogin, 2014, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*, PT. Tatanusa, Jakarta, hal.34.

⁴ Subekti, 2005, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta, hal. 15.

yaitu izin yang diberikan oleh franchisor kepada franchisee sebagai pihak yang menerima lisensi.⁵

Menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.⁶ Penjelasan pembuatan perjanjian waralaba dalam Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 dijelaskan usaha waralaba dapat diselenggarakan berlandaskan perjanjian tertulis yang berdasar pada hukum Indonesia antara pemberi dan penerima lisensi dalam Pasal 4. Tentang klausul-klausul perjanjian waralaba diatur dalam Pasal 5. Serta Pasal 6 mengatur tentang klausul pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk waralaba lain. Hak dan kewenangan khusus yang diberikan dalam perjanjian waralaba terwujud dalam dua bentuk. Bentuk pertama adalah hak untuk mengadakan penjualan produk berupa barang atau jasa dengan menggunakan merk tertentu. Bentuk yang kedua adalah hak untuk menyelenggarakan aktivitas usaha dengan pola usaha yang ditentukan pemilik merk. Perjanjian waralaba diatur sesuai prosedur yang mengacu pada ketentuan umum, khususnya mengenai sahnya suatu perjanjian sebagaimana diatur dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.⁷ Menurut KUH Perdata ada 4 syarat agar perjanjian dianggap sah. Keempat syarat tersebut dibagi

⁵ Salim H.S, 2003, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, hal. 177.

⁶ Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

⁷ Gunawan Wijata, 2001, *Waralaba*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, hal. 76.

kedalam 2 (dua) unsur pokok yang pertama menyangkut subyek (pihak), dan kedua berhubungan langsung dengan objek perjanjian (unsur subyek). Unsur subyektif meliputi adanya unsur kesepakatan secara bebas dari para pihak yang berjanji, dan kecakapan dari para pihak yang melaksanakan perjanjian. Kemudian unsur obyektif terkait tentang obyek yang diperjanjikan. Perjanjian dapat dibatalkan atau batal demi hukum karena adanya cacat dalam perjanjian apabila salah satu unsur tidak terpenuhi.⁸

Perjanjian waralaba adalah perbuatan hukum antara franchisor dan franchisee yang timbul akibat hukum yakni kewajiban dan hak timbal balik bagi pihak terkait. Kewajiban franchisor adalah pemberian hak pada franchisee dan kewajiban franchisee wajib mendistribusikan barang atau jasa sesuai kesepakatan jangka waktu untuk memakai merk, logo, dan sistem operasi milik franchisor. Pemberian hak tersebut terkandung dalam isi perjanjian waralaba.⁹

Perkembangan yang sangat pesat di Era globalisasi berdampak pada seluruh aspek kehidupan di dunia terutama aspek ekonomi dan bisnis. Franchise atau dalam bahasa indonesia yakni bisnis waralaba merupakan hasil perkembangan bentuk Kerjasama di dunia bisnis sehingga terbentuknya fasilitas fasilitas bisnis baru.¹⁰ Penggunaan merek dagang, sistem operasional, dan dukungan bisnis dalam waralaba adalah bentuk kerjasama bisnis dimana pihak franchisor memberikan izin kepada franchisee untuk menggunakannya. Dalam masyarakat skema bisnis

⁸ Marissa Vydia Awaluddin, 2013, Aspek Yuridis Perjanjian Waralaba Sebagai Perjanjian Khusus, *Jurnal Lex Privatum*, Vol.1, No.1, hal. 91.

⁹ Amir Karamoy, 2011, *Waralaba jalur bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses* Amir Karamoy, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, hal. 56.

¹⁰ Nasution, R. S, 2018, Analisis Yuridis Perjanjian Usaha Waralaba Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, *Jurnal Ilmiah Penegakan Hukum*, Vol.5, No.2, hal. 95.

tersebut sedang marak digunakan. Industri makanan di Indonesia sendirinya sudah banyak yang melakukan, yakni Teh Tongji, Solaria, Lawson, dan lain-lain.¹¹

Pada saat terjadinya krisis moneter pada tahun 1997, bisnis waralaba mengalami kemerosotan dikarenakan terpuruknya nilai rupiah sehingga banyak waralaba asing yang terpaksa menutup usahanya. Setelah krisis moneter mulai mereda, bisnis waralaba mulai tumbuh kembali dan pada saat itu bisnis waralaba lokal mengalami perkembangan yang sangat pesat. Waralaba dapat berkembang dengan pesat karena metode pemasaran dan juga merupakan sarana pengembangan usaha ini digunakan oleh berbagai jenis bidang usaha, mulai restoran, bisnis retail, salon rambut, hotel, dealer mobil, dan sebagainya.¹²

Dilihat dari segi keuntungan dan berbagai kemudahan berbisnis yang ditawarkan oleh pihak franchisor kepada pihak franchisee, konsep bisnis waralaba sedang diminati di kalangan masyarakat. Hak dan kewajiban franchisee dalam perjanjian waralaba mencakup persyaratan lokasi, pelatihan, biaya yang disepakati, jangka waktu perjanjian, serta segala hal yang mengatur hubungan antara *franchisor* dan *franchisee*. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba Pasal 1 angka (1) mengatur tentang *franchise*. *Franchise* merupakan suatu ide bisnis dengan

¹¹ Benia, E, 2022, Analisis Perlindungan Hukum Rahasia Dagang pada Perjanjian Waralaba berdasarkan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang, *Padjadjaran Law Review*, Vol. 10, No. 2, hal. 2.

¹² Peni Rinda Listyawati, 2006, Perjanjian Franchise sebagai Perjanjian Innominaat dalam Pandangan Hukum Perdata, *Jurnal Hukum*, Vol. XVII, No.2, Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung, hal. 186.

pemanfaatan kuasa inovasi berlisensi serta pengaturan latihan fungsional oleh *franchisor* kepada *franchisee*.¹³

Sistem waralaba menjadi bentuk terobosan pengembangan usaha yang kemudian lahir suatu produk hukum yaitu tentang perjanjian *franchise* yang menghubungkan pihak *franchisor* terhadap *franchisee*, awal pertama lahirnya waralaba mengacu pada UU Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.¹⁴ Bisnis waralaba berkembang sangat pesat di Indonesia merupakan dampak kemajuan perekonomian. Kegiatan waralaba merupakan bisnis yang menguntungkan kedua pihak sehingga berkembang luas dan menjadi tonggak ekonomi. Kerjasama yang baik dalam memperhatikan aspek pemberi dan pemeroleh waralaba pada kuasa dan kewajiban adalah hal yang menentukan berhasil dan tidaknya kegiatan bisnis.¹⁵ Waralaba didasarkan pada suatu perjanjian yang disebut perjanjian waralaba. Budaya instant ini penyebab merebaknya waralaba yang dilakukan oleh pebisnis dalam berbisnis dengan menawarkan produk yang cepat dan telah teruji menghasilkan uang dengan sistem yang baku.

Pengoperasian waralaba secara lanjut adalah kewajiban pemberi waralaba untuk membimbing penerima dengan adanya pelatihan. Cara menghindari permasalahan kepentingan dalam perjanjian *franchise* antara dua pihak harus setara dalam kedudukan dan ada keselarasan. Seiring berjalannya bisnis, beberapa fakta di lapangan yang tidak berjalan dengan baik, contohnya ada kemungkinan salah satu pihak melakukan wanprestasi dalam perjanjian waralaba didukung

¹³ Syahdar Idrus Norman, 2017, “Aspek Hukum Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam”, *Jurnal Yuridis*, Vol. 4, No. 1.

¹⁴ Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil.

¹⁵ Gunawan Widjaja, 2004, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, hal. 5.

keadaan dari salah satu pihak memiliki keinginan serakah dengan modal minimal untuk mendapat keuntungan maksimal. Terjadinya wanprestasi perjanjian *franchise* yang dilakukan oleh *franchisee* (penerima waralaba) adalah salah satu resiko besar dalam pembuatan perjanjian franchise. Jika dalam perjanjian pihak penerima mengabaikan isi substansi kesepakatan yang telah disahkan dengan kesepakatan bersama dapat mengakibatkan kerugian terhadap *franchisor*.¹⁶

Hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba merupakan suatu hubungan timbal balik. Di satu sisi, penerima waralaba memberi bantuan kepada pemberi waralaba dan di sisi lain penerima waralaba memberi keuntungan (*royalty*) kepada pemberi waralaba sehingga keduanya saling bekerjasama dalam meningkatkan pemasaran produknya di tengah masyarakat melalui tata cara yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba. Dengan bantuan modal dari penerima waralaba yang juga ikut menanggung resiko, dan mempunyai dedikasi tinggi, maka pertumbuhan dapat berjalan dengan lancar dan ringan.¹⁷ Kepastian ataupun perlindungan hukum bagi kedua belah pihak harus diwujudkan dalam perjanjian hukum dengan menjaga keseimbangan hak dan kewajiban antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha kemampuan mitra usaha merupakan hal yang diandalkan dalam konsep waralaba (*franchise*). Konsep bisnis waralaba ini adalah konsep menyeluruh, dari proses awal pengenalan dan pelatihan dalam pengelolaan sesuai dengan konsep *franchise*,

¹⁶ Satjipto Rahardjo, 1978, *Permasalahan Hukum di Indonesia*, Bandung, hal. 14.

¹⁷ Joseph Mancuso & Donald Boroian, 1995, *Pedoman Membeli & Mengelola Franchise*, PT. Delapratasa, Jakarta, hal. 17.

pemantauan saat menjalankan bisnis, hingga bantuan dalam menganalisa maupun memberikan problem solving ketika terjadi penurunan omzet. Pada tahun 1997 disahkan suatu peraturan yang mengatur mengenai waralaba yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba, yang kemudian diganti oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah tersebut diperkuat dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M-Dag/Per/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang diganti dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 31/M-Dag/Per/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba. Menurut Adrian Sutendi “adanya peraturan tersebut memberikan kepastian usaha dan kepastian hukum bagi dunia usaha yang menjalankan waralaba”.¹⁸

Aturan hukum yang layak dibuat agar dalam perjanjian waralaba para pihak dapat memahami dan mengontrol kepastian hukum kepada pemberi masyarakat yang melakukan bisnis waralaba dapat mengembangkan usaha tersebut lebih maju dan semakin potensial guna meningkatkan perekonomian di Indonesia. Perjanjian waralaba memiliki prospektus penawaran yang berfungsi bagi pemerintah untuk mendapat informasi hukum yang cukup dan memadai agar terjadi pemerataan ekonomi dan terwujudnya dampak positif bagi perekonomian dalam negeri. Fungsi prospektus kepada calon franchisee untuk menjamin kelayakan usaha yang diwaralabakan, franchisee dapat melakukan uji kelayakan bisnis yang dijalaninya. Tujuannya agar *franchisee* mendapatkan informasi keuntungan serta hak dan kewajiban sebagai penerima waralaba dalam perjanjian waralaba dari awal

¹⁸ Adrian Sutendi, 2008, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor, hal. 22.

kesepakatan. Prospektus penawaran waralaba adalah kewajiban yang wajib diberikan *franchisor* kepada *franchisee*, yang posisinya terpisah dari perjanjian waralaba. Jika diawal tidak ada prospektus penawaran maka tidak ada sanksinya namun dapat dianggap batal karena merupakan syarat subyektif dalam perjanjian waralaba.¹⁹

Dalam perjanjian waralaba terdapat penerapan prinsip kebebasan berkontrak. Prinsip suatu perjanjian memiliki dasar dalam memberikan gambaran cara berfikir yang menjadi dasar bagi hukum perjanjian. Setiap orang bebas untuk mengadakan suatu perjanjian yang memuat syarat-syarat perjanjian macam apapun merupakan salah satu asas hukum dalam perjanjian yakni asas kebebasan berkontrak. Asalkan perjanjian dibuat secara sah dan beritikad baik dan tidak melanggar ketertiban umum dan kesusilaan.²⁰

Peran bisnis adalah memproduksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan Masyarakat dan sebuah perusahaan membuat keuntungan untuk tetap berada dalam bisnis. Kemudian sifat sistem bisnis adalah menerima masukan masukan dan beroperasi dengan berhadapan dengan berbagai Batasan dan memproses masukan-masukan dengan cara paling efisien serta memproses hasil untuk memuaskan kebutuhan.²¹

Bisnis yang saat ini populer di masyarakat ada es teh. Banyak bermunculan merk dagang penjual es teh hingga banyak pula yang menawarkan sistem

¹⁹ Yogabakti Adipradana Setiawan, 2018, Fungsi Prospektus Dalam Perjanjian Waralaba, *Jurnal Badamai Law*, Vol. 3, No. 2, hal. 333.

²⁰ Gemala Dewi dan Muhammad Nauval Omar, 2004, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, hal. 186.

²¹ Muhammad Rifa'i, 2020, *Manajemen Bisnis*, CV. Pusdikra Mitra Jaya, Medan, hal. 4.

kemitraan. Mengenal perkebunan teh di Indonesia yang tersebar di beberapa daerah seperti: Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Sumatera Selatan dan lain-lain. Perkebunan teh terluas terdapat di daerah Jawa Barat dan sebagian besar perkebunan tersebut dimiliki oleh pemerintah dalam bentuk BUMN.

Pada perdagangan teh internasional dikenal tiga jenis teh yaitu teh hijau, teh oolong dan teh hitam, perbedaan ini didasarkan pada proses pengolahannya. Perbedaan mendasar yaitu adanya proses oksidasi enzimatis pada pengolahan teh hitam, sedangkan pada pengolahan teh hijau proses oksidasi enzimatis tidak diharapkan. Teh jenis oolong mengkombinasi kedua proses pengolahan teh hitam dan teh hijau, yaitu memerlukan proses semi oksidasi enzimatis.

Budaya Minum Teh Minum teh sudah menjadi budaya kalangan masyarakat Indonesia, tidak melihat status sosial maupun ekonominya. Terlihat dari rata-rata di setiap rumah tangga selalu menyediakan teh di rumahnya dan teh menjadi salah satu minuman favorit selain kopi. Hal ini disebabkan oleh senyawa-senyawa yang terkandung dalam teh dapat memberikan kepuasan kepada penikmatnya karena mempunyai warna, rasa dan aroma yang khas. Seperti senyawa kafein bersama-sama dengan polifenol dapat memberikan rasa menyegarkan. Selain nikmat untuk diminum, teh juga mempunyai kandungan yang sangat bermanfaat untuk kesehatan.²²

Manfaat teh untuk kesehatan yakni zat-zat yang terkandung di dalam daun teh yang banyak memberi manfaat misalnya untuk meluruhkan lemak yang

²² Tuty Anggraini, 2017, *The (Proses dan Manfaat)*, Erka, Padang, hal. 5.

membuat air teh dapat menjadi penurun berat badan, juga kandungan anti oksidan yang tinggi untuk melawan radikal bebas di dalam tubuh hingga manfaatnya yang menyegarkan. Minum teh merupakan kebiasaan bagi banyak keluarga di Indonesia dan bagaimana produsen meracik teh-teh itu serta bagaimana cara menyajikan teh dalam berbagai budaya. Bangsa Rusia, misalnya, menyeduh teh dengan pemanis berupa selai buah, orang Maroko mencampurkan daun mint yang beraroma segar, sedangkan di Indonesia lazim dikenal teh beraroma melati yaitu mencampurkan melati pada teh.²³

Alam mempunyai kemampuan untuk mengobati penyakit yang ada. Terapi pengobatan dengan herbal sudah banyak diterapkan saat ini karena lebih aman dan dapat digunakan dalam jangka panjang. Salah satu bahan alam yang mempunyai berbagai keunggulan bagi kesehatan adalah teh. Teh sudah dikonsumsi sejak dahulu, menjadi budaya, dan terbukti mempunyai nilai positif bagi kesehatan karena berbagai kandungan di dalamnya. Teh dan pengaruhnya dalam menunjang kesehatan manusia dari berbagai senyawa bioaktif di dalam teh mampu menjadi obat bagi berbagai penyakit seperti obesitas, kolesterol, atherosclerosis, arthritis, osteoporosis, kanker dan diabetes mellitus, apabila teh dikonsumsi tanpa campuran gula. Kandungan senyawa bioaktif yang beragam di dalam teh mampu menjadikan minuman teh bermanfaat selain sebagai antioksidan.²⁴

Pada 2022 khususnya di Semarang bermunculan trend penjual es teh di gerobak kontainer dengan harga mulai Rp.3.000,-/porsi. Terinspirasi dari Es Teh Indonesia seorang karyawan swasta memulai bisnis sesuai dengan trend yang

²³ Ratna Soemantri & Tantri, 2013, *Kisah dan Khasiat Teh*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, hal. 17.

²⁴ Wahyu Widowati, 2018, *Teh Manfaat Bagi Kesehatan*, Rumah Pengetahuan, Bandung, hal. 27.

sedang digemari dengan nama Es Teh Merdeka. Es Teh Merdeka memiliki ciri khas warna gerobak hijau tua. Melalui media sosialnya dapat dilihat hingga akhir 2024 sudah memiliki 22 cabang. Es Teh Merdeka menawarkan pilihan kemitraan yang dapat diakses melalui direct message instagram.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Akibat Hukum Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dalam penyusunan Skripsi permasalahan yang akan penulis angkat antara lain sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba Es Teh Merdeka?
2. Bagaimana kendala dan solusi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba Es Teh Merdeka?
3. Bagaimana akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba Es Teh Merdeka?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dari penyusunan skripsi ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba Es Teh Merdeka.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa kendala dan solusi dalam pelaksanaan perjanjian waralaba Es Teh Merdeka.
3. Untuk mengetahui dan menganalisa akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba Es Teh Merdeka.

D. Manfaat Penelitian

Adanya manfaat yang dapat diambil dalam penelitian ini merupakan harapan penulis saat melakukan penelitian, antara lain:

1. Manfaat teoritis

Dalam penelitian ini penulis mengharapkan dapat memperoleh tambahan pengetahuan dan dapat menambah wawasan penulis mengenai permasalahan yang diteliti sehingga penulis dapat membagi kembali ilmu tersebut kepada orang lain dan mengembangkan ilmu hukum tentang pelaksanaan, kendala dan solusi, serta akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Masyarakat.

Karya tulis ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan pengetahuan bagi masyarakat tentang pentingnya pelaksanaan, kendala dan solusi, serta akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba.

b. Bagi Penulis.

Diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis terutama dalam ilmu hukum terkait akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba. Selain itu, karya ini juga menjadi salah satu syarat dalam menyelesaikan ujian sarjana di Fakultas Hukum Islam Universitas Sultan Agung Semarang.

E. Terminologi

Terminologi merujuk pada studi mengenai istilah-istilah dan cara penggunaannya. Dalam penelitian ini, penulis memilih judul **“Akibat Hukum Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka.”**

dengan penjelasan arti dari judul tersebut antara lain:

1. Akibat Hukum.

Akibat hukum adalah segala akibat yang terjadi dari segala perbuatan hukum yang dilakukan oleh subyek hukum terhadap obyek hukum atau akibat-akibat lain yang disebabkan karena kejadian-kejadian tertentu oleh hukum yang bersangkutan telah ditentukan atau dianggap sebagai akibat hukum. Akibat hukum merupakan sumber lahirnya hak dan kewajiban bagi subyek-subyek hukum yang bersangkutan.

2. Wanprestasi.

Wanprestasi adalah istilah yang diambil dari bahasa Belanda *wanprestatie* dengan arti tidak dipenuhinya prestasi atau kewajiban dalam suatu perjanjian. Berdasarkan arti dalam KBBI, wanprestasi adalah keadaan salah satu pihak (biasanya perjanjian) berprestasi buruk karena kelalaian. Dalam hukum, wanprestasi berarti kegagalan dalam memenuhi prestasi yang sudah ditetapkan. Prestasi merupakan suatu hal yang dapat dituntut. Dalam sebuah perjanjian, umumnya ada satu pihak yang menuntut prestasi kepada pihak lain. Wanprestasi sebagaimana diterangkan Pasal 1238 KUH Perdata adalah kondisi di mana debitur dinyatakan lalai dengan surat perintah, atau dengan akta sejenis itu, atau berdasarkan kekuatan dari

perikatan sendiri, yaitu bila perikatan ini mengakibatkan debitur harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan.

3. Perjanjian.

Perjanjian adalah kesepakatan antara dua pihak atau lebih untuk melakukan sesuatu hal. Perjanjian dapat juga diartikan sebagai perbuatan hukum yang mengikat para pihak dan menimbulkan hak dan kewajiban.

4. Waralaba.

Waralaba adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Berdasarkan perundang-undangan di Indonesia, waralaba adalah perikatan yang salah satu pihaknya diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

5. Es Teh Merdeka.

Es Teh Merdeka adalah salah satu UMKM lokal di Semarang yang sudah berdiri sejak 2022. Dilansir dari instagram @estehmerdeka.id UMKM tersebut sudah memilik 22 cabang di Semarang, Ungaran, dan Kendal. Didirikan oleh mantan karyawan swasta yang bertekad merdeka dari gaji UMR. Es Teh Merdeka menawarkan kemitraan dengan berbagai pilihan yang bisa didapatkan melalui *Direct Message (DM)*.

Jadi dari penjelasan diatas dijelaskan bahwa akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba adalah dampak yang timbul dari perbuatan hukum yang

merugikan salah satu pihak dalam perjanjian waralaba, sehingga pihak yang dirugikan dapat meminta pertanggungjawaban dan kompensasi atas pelanggaran janji atau dapat memutus perjanjian waralaba secara sepihak serta pihak yang dirugikan dapat menuntut ganti kerugian.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan serangkaian teknik yang digunakan secara sistematis untuk memperoleh pemahaman dan memastikan kebenaran informasi guna menjelaskan suatu fenomena melalui langkah-langkah tertentu yang terstruktur.

1. Metode Pendekatan Penelitian.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian hukum yuridis sosiologis, yaitu suatu pendekatan dengan berdasarkan norma-norma atau peraturan yang mengikat, sehingga diharapkan dari pendekatan ini dapat diketahui bagaimana hukum yang secara empiris merupakan gejala masyarakat itu dapat dipelajari sebagai suatu variabel penyebab yang menimbulkan akibat-akibat pada berbagai segi kehidupan sosial.²⁵

2. Spesifikasi Penelitian.

Spesifikasi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis. Deskriptif analitis yang mengungkapkan peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan teori-teori hukum yang menjadi objek penelitian. Demikian juga hukum dalam pelaksanaannya di

²⁵ Ronny Hanitijo Soemitro, 1990, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Bandung, hal. 34.

dalam masyarakat yang berkenaan dengan objek penelitian. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang terdiri atas satu variabel atau lebih dari satu variabel. Namun, variabel tidak saling bersinggungan sehingga disebut penelitian bersifat deskriptif. Analisis data tidak keluar dari lingkup sampel, bersifat deduktif, berdasarkan teori atau konsep yang bersifat umum yang kemudian diaplikasikan untuk menjelaskan tentang seperangkat data, atau menunjukkan komperasi atau hubungan seperangkat suatu data dengan seperangkat data yang lain.²⁶

3. Jenis dan Sumber Data.

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari bahan-bahan kepustakaan, arsip, dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan objek yang diteliti, yang meliputi:

a. Data Primer.

Data primer adalah data yang berkaitan dengan pokok penelitian yang diperoleh langsung dari hasil studi dan penelitian di lapangan. Penulis akan mengkaji dan meneliti sumber data dari hasil wawancara narasumber, dalam hal ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan waralaba, perjanjian waralaba, dan sanksi hukum pelanggaran dalam sistem waralaba.

b. Data Sekunder.

Data sekunder adalah data yang didapat dari hasil penelitian kepustakaan dengan cara melakukan studi dokumen, arsip, dan

²⁶ Zainuddin Ali, 2015, *Metode Penelitian Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta.

literatur-literatur dengan mempelajari hal-hal yang bersifat teoritis, konsep-konsep, pandangan-pandangan, doktrin dan asas-asas hukum yang berhubungan dengan pokok penulisan, serta ilmu pengetahuan hukum mengikat. Dalam penelitian data sekunder ini terdapat 3 (tiga) kategori bahan hukum, antara lain:

1) Bahan hukum primer

Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang berupa peraturan perundang-undangan. Dalam penelitian ini digunakan bahan hukum antara lain:

- a) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).
- b) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia 1945.
- c) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.
- d) Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil.
- e) Peraturan Perundang-Undangan lainnya.
- f) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.
- g) Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 Tentang Waralaba, yang kemudian diganti oleh Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 Tentang Waralaba.
- h) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

i) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/M Dag/Per/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yang diganti dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 31/M-Dag/Per/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

2) Bahan hukum sekunder

Bahan hukum sekunder merupakan bahan hukum yang dapat memberi penjelasan untuk penelitian ini berupa buku hasil penelitian, artikel-artikel, arsip, hasil penelitian para ahli maupun akses internet yang berkaitan dengan penelitian tentang pelaksanaan dan sanksi hukum terhadap pelanggaran wanprestasi dalam sistem waralaba.

3) Bahan hukum tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan hukum yang memberikan petunjuk atau penjelasan terhadap bahan hukum primer dan sekunder seperti kamus hukum, KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), ensiklopedia, dan lain-lain.

4. Metode Pengumpulan Data.

a. Studi Kepustakaan.

Studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, selain itu studi kepustakaan sangat

penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literatur-literatur Ilmiah.

b. Studi Lapangan.

Studi lapangan yang dilakukan penulis adalah dengan cara melakukan observasi dan ditambah dengan adanya wawancara secara langsung kepada narasumber. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab secara langsung antara penulis dengan narasumber sebagai sumber data.

5. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang penulis gunakan dalam menganalisa data untuk penyusunan skripsi ini mengacu pada data primer dan data sekunder yang dianalisa secara kualitatif dan terstruktur sehingga memudahkan implementasi bahan dan pemahaman hasil analisis. Hasil analisis yang diperoleh, selanjutnya akan dipaparkan secara deskriptif untuk mendapatkan penggambaran yang bisa dipahami dengan jelas dan terarah untuk menyelesaikan persoalan pada penelitian, dimana dalam hal ini adalah sanksi hukum yang berhubungan dengan pelanggaran wanprestasi dalam sistem waralaba di Indonesia.

G. Sistematika Penulisan

BAB I: Pendahuluan

Dalam bab ini penulis mengemukakan tentang latar belakang masalah mengenai akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba. Kemudian

rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta kerangka konseptual yang meliputi metode pendekatan, spesifikasi penelitian, jenis dan teknik pengumpulan data, metode analisis data, dan sistematika penulisan.

BAB II: Tinjauan Pustaka

Dalam Bab II akan dijelaskan mengenai tinjauan umum tentang perjanjian, tinjauan umum tentang waralaba, tinjauan umum tentang wanprestasi, serta dijelaskan mengenai hukum perjanjian waralaba dalam Perspektif Islam.

BAB III: Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam bab ini penulis menjelaskan mengenai bagaimana pelaksanaan perjanjian waralaba, kemudian menjelaskan bagaimana kendala dan solusi dalam perjanjian waralaba, serta menjelaskan akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba.

BAB IV: Penutup

Merupakan bagian terakhir dalam penulisan ini, dalam bab diuraikan mengenai Kesimpulan dan saran yang diambil dari hasil analisis yang telah dijabarkan terkait dengan penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Umum tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian

Pengertian perjanjian menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah “Persetujuan tertulis atau dengan lisan yang dibuat oleh dua pihak atau lebih, masing-masing bersepakat akan mentaati apa yang tersebut dalam persetujuan itu.”²⁷ Dalam Pasal 1313 KUHPerdara, menjelaskan bahwa perjanjian atau persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dalam Bahasa Belanda kata persetujuan tersebut merupakan terjemahan dari perkataan *overeenkomst*. Kata *overeenkomst* diterjemahkan juga dengan kata perjanjian. Sehingga persetujuan dalam Pasal 1313 KUHPerdara tersebut sama artinya dengan perjanjian. Adapula yang berpendapat bahwa perjanjian tidak sama dengan persetujuan.²⁸

Pada umumnya para sarjana Hukum Perdata berpendapat bahwa pengertian perjanjian tersebut tidak lengkap dan terlalu luas. Tidak lengkap karena hanya mengenai perjanjian sepihak saja dan dikatakan terlalu luas karena dapat mencakup hal-hal yang mengenai janji kawin, yaitu perbuatan di dalam lapangan hukum keluarga yang menimbulkan perjanjian juga, tetapi, bersifat istimewa karena diatur dalam ketentuan-ketentuan tersendiri sehingga Buku III KUH

²⁷ Departemen Pendidikan Nasional, 2005, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*, Balai Pustaka, Jakarta, hal. 458.

²⁸ Sudikno Mertokusumo, 1985, *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Liberty, Yogyakarta, hal. 97.

Perdata secara langsung tidak berlaku terhadapnya. Juga mencakup perbuatan melawan hukum, sedangkan di dalam perbuatan melawan hukum ini tidak ada unsur persetujuan.²⁹

Banyaknya pendapat yang dianut tentang perjanjian adalah perbuatan hukum berdasarkan kata sepakat untuk menimbulkan suatu akibat hukum. Menurut Sudikno, "Perjanjian merupakan hubungan hukum antara dua pihak atau lebih berdasar kata sepakat untuk menimbulkan suatu akibat hukum dua pihak atau lebih berdasar kata sepakat untuk menimbulkan suatu akibat hukum."

Menurut Rutten dalam Prof. Purwahid Patrik yang menyatakan bahwa perjanjian adalah perbuatan yang terjadi sesuai dengan formalitas-formalitas dari peraturan hukum yang ada tergantung dari persesuaian kehendak dua atau lebih orang-orang yang ditujukan untuk timbulnya akibat hukum dari kepentingan salah satu pihak atas beban pihak lain atau demi kepentingan masing-masing pihak secara timbal balik.³⁰ Pendapat Subekti, perjanjian ialah suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain, atau di mana dua orang saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.³¹ Perjanjian merupakan suatu perbuatan hukum di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih disebutkan oleh pendapat R. Setiawan.³² Dari pendapat para pakar, maka pada dasarnya perjanjian adalah proses interaksi atau hubungan hukum dan dua perbuatan hukum yaitu penawaran oleh pihak yang satu

²⁹ Mariam Darus, 2005, *KUH Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, PT. Alumi, Bandung, hal. 89.

³⁰ Purwahid Patrik, 1988, *Hukum Perdata II, Perikatan yang Lahir dari Perjanjian dan Undang-undang*, FH Undip, Semarang hal. 1-3.

³¹ Subekti, 2001, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, PT. Intermasa, Jakarta, hal. 36.

³² R. Setiawan, 1987, *Hukum Perikatan-Perikatan Pada Umumnya*, Bina Cipta, Bandung, hal. 49.

dan penerimaan oleh pihak yang lainnya sehingga tercapai kesepakatan untuk menentukan isi perjanjian yang akan mengikat kedua belah pihak. Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih (Pasal 1313 KUHPerdata).

2. Syarat Perjanjian.

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

- a. Adanya kesepakatan kedua belah pihak.
- b. Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum.
- c. Adanya suatu hal tertentu.
- d. Adanya sebab yang halal.

Syarat pertama dan kedua merupakan syarat subjektif, karena kedua syarat tersebut mengenai subjek yang mengadakan perjanjian, sedangkan kedua syarat yang terakhir disebut syarat objektif, karena mengenai objek yang diperjanjikan.³³

Dapat dijelaskan dari keempat syarat tersebut sebagai berikut:

- a. Sahnya suatu perjanjian merupakan syarat pertama yakni adanya kesepakatan para pihak.

Definisi kesepakatan yaitu persesuaian pernyataan kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya. Yang sesuai yakni pernyataannya, sedangkan kehendak tersebut tidak dapat dilihat/diketahui orang lain.

Pernyataan dapat dikemukakan secara tegas atau dengan diam-diam.

³³ Mariam Darus Badruzaman, 1993, *K.U.H.Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, Alumni, Bandung, hlm.98.

Pernyataan dengan diam-diam sering terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya, penumpang yang naik bis, dengan membayar ongkos bis kepada kondektur kemudian pihak kondektur menerima uang tersebut dan berkewajiban mengantar penumpang sampai ke tempat tujuannya dengan aman. Maka terjadilah perjanjian walaupun tidak dinyatakan dengan tegas. Persetujuannya harus bebas tanpa paksaan. Kemauan yang bebas merupakan syarat pertama agar terjadi perjanjian yang sah. Perjanjian dapat dianggap tidak sah apabila terjadi karena terdapat paksaan, kekhilafan atau penipuan. Terdapat dalam Pasal 1321 KUH Perdata yang menyatakan jika ada kekhilafan, paksaan atau penipuan dalam perjanjian, maka perjanjian tersebut cacat kehendak sehingga perjanjian tersebut dapat dibatalkan. Definisi cacat kehendak adalah apabila salah satu pihak sebenarnya tidak menghendaki isi perjanjian tersebut. Adanya kontrak yang terjadi secara khilaf saat seseorang dalam membuat kontrak terpengaruh oleh pandangan atau kesan yang ternyata tidak benar.

- b. Dalam Pasal 1329 KUH Perdata kedua belah pihak harus cakap menurut hukum. Kecakapan bertindak yakni dapat melakukan perbuatan hukum. Dimana perbuatan hukum adalah perbuatan yang menimbulkan akibat hukum. Menurut undang-undang ada golongan yang dinyatakan tidak cakap, sebagai berikut:

- 1) Orang yang belum dewasa dalam Pasal 330 KUH Perdata ialah orang yang dalam usia kurang dari 21 tahun dan belum pernah kawin. Apabila terdapat perceraian sebelum genap 21 tahun maka mereka tetap dianggap sudah dewasa.

- 2) Orang yang ditaruh di bawah pengampuan maka menurut hukum tidak dapat berbuat bebas terhadap harta kekayaannya sehingga kedudukannya sama dengan seorang yang belum dewasa. Apabila anak yang belum dewasa diwakili orang tua atau walinya, maka orang dewasa yang dibawah pengampuan harus diwakili oleh kuratornya. Menurut Pasal 433 KUH Perdata “setiap orang dewasa yang selalu berada dalam keadaan dungu, sakit otak, atau mata gelap, harus di bawah pengampuan jika ia kadang-kadang cakap menggunakan pikirannya dan seseorang yang telah dewasa dapat juga berada di bawah pengampuan karena keborosannya.”
- 3) Seorang perempuan dalam hal-hal yang ditetapkan oleh Undang-undang telah dilarang membuat perjanjian tertentu. Namun sesuai perkembangannya seorang istri dapat melakukan perbuatan hukum.
- c. Adanya suatu hal tertentu.
- Suatu hal dapat diartikan sebagai objek dari perjanjian. Yang diperjanjikan haruslah suatu hal atau suatu barang yang cukup jelas atau tertentu. Menurut Pasal 1332 KUH Perdata, hanya barang-barang yang dapat diperdagangkan saja yang dapat menjadi pokok- pokok perjanjian. 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.
- d. Adanya sebab yang halal.

Di dalam Undang-Undang tidak disebutkan pengertian 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.³⁴

Dari uraian di atas, apabila syarat subjektif tidak terpenuhi, maka salah satu pihak dapat meminta supaya perjanjian itu dibatalkan, namun, apabila para pihak tidak ada yang keberatan, maka perjanjian itu tetap dianggap sah. Sementara itu, apabila syarat objektif tidak terpenuhi, maka perjanjian itu 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.

3. Bentuk-Bentuk Perjanjian.

Bentuk-bentuk perjanjian dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu tertulis dan tidak tertulis. Perjanjian tertulis adalah perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam bentuk tulisan. Sedangkan perjanjian lisan suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam wujud lisan (cukup kesepakatan para pihak).

³⁴ Pasal 1330 KUH Perdata

Ada tiga bentuk perjanjian tertulis, sebagaimana dikemukakan berikut ini:³⁵

- a. Perjanjian di bawah tangan yang ditandatangani oleh para pihak yang bersangkutan saja. Perjanjian itu hanya mengikat para pihak dalam perjanjian, tetapi tidak mempunyai kekuatan mengikat pihak ketiga. Dengan kata lain, jika perjanjian tersebut disangkal pihak ketiga maka para pihak atau salah satu pihak dari perjanjian itu berkewajiban mengajukan bukti-bukti yang diperlukan untuk membuktikan keberatan pihak ketiga dimaksud tidak berdasar dan tidak dapat dibenarkan.
- b. Perjanjian dengan saksi notaris untuk melegalisir tanda tangan para pihak. Fungsi kesaksian notaris atau suatu dokumen semata-mata hanya untuk melagilisir kebenaran tanda tangan para pihak. Akan tetapi, kesaksian tersebut tidaklah mempengaruhi kekuatan hukum dari isi perjanjian. Salah satu pihak mungkin saja menyangkal isi perjanjian namun pihak yang menyangkal itu adalah pihak yang harus membuktikan penyangkalannya.
- c. Perjanjian yang dibuat dihadapan dan oleh notaris dalam bentuk akta notariel. Akta notariel adalah akta yang dibuat di hadapan dan di muka pejabat yang berwenang untuk itu. Pejabat yang berwenang untuk itu adalah notaris, camat, PPAT, dan lain-lain. Jenis dokumen ini merupakan alat bukti yang sempurna bagi para pihak yang bersangkutan maupun pihak ketiga.

³⁵ Salim, 2008, *Hukum Perjanjian, Teori dan Praktik Penyusunan Perjanjian*, Sinar Grafika, Jakarta, Hlm. 42-43.

4. Akibat Perjanjian.

Menurut A. Ridwan Halim dalam buku Dudu Duswara Machmuddin, akibat hukum adalah segala akibat yang terjadi dari segala perbuatan hukum yang dilakukan oleh subyek hukum terhadap obyek hukum ataupun akibat-akibat lain yang disebabkan karena kejadian-kejadian tertentu yang oleh hukum yang bersangkutan sendiri telah ditentukan atau dianggap sebagai akibat hukum. Akibat hukum inilah yang melahirkan suatu hak dan kewajiban bagi para subyek hukum. Atau dengan kata lain, akibat hukum adalah akibat yang ditimbulkan oleh peristiwa hukum.³⁶

Pembuatan perjanjian merupakan peristiwa hukum karena perbuatan subyek hukum, yaitu perbuatan yang dilakukan manusia atau badan hukum yang dapat menimbulkan akibat hukum. Akibat-akibat yang ditimbulkan karena adanya Perjanjian sah diatur dalam Pasal-Pasal KUHPerdara yaitu:

- a. Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak atau karena alasan-alasan yang oleh Undang-Undang dinyatakan untuk itu dan perjanjian itu dilaksanakan dengan itikad baik. Sesuai dengan Pasal 1338 KUHPerdara.
- b. Suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan di dalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan dan Undang-Undang. Sesuai dengan Pasal 1339 KUHPerdara.

³⁶ Dudu Duswara Machmudin, 2001, *Pengantar Ilmu Hukum: Sebuah Sketsa*, PT. Refika Aditama, Bandung, Hlm. 50.

- c. Suatu perjanjian hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya. Suatu perjanjian tidak dapat membawa rugi dan manfaat bagi pihak ketiga (selain dalam hal yang diatur dalam Pasal 1317 KUHPerdara). Sesuai Pasal 1340 KUHPerdara
- d. Tiap orang yang berpiutang boleh mengajukan batalnya segala perbuatan yang tidak diwajibkan yang dilakukan oleh orang yang berpiutang, asalkan dapat dibuktikan. Sesuai dengan Pasal 1341 KUHPerdara.

5. Asas-Asas Perjanjian.

Menurut Sudikno Mertokusumo dalam Mengenal Hukum (Suatu Pengantar) ada berbagai asas yang paling menonjol serta diakui oleh para pakar hukum perdata yang menjadi kerangka acuan dalam setiap membuat perjanjian pada umumnya yaitu:

- a. Asas kebebasan berkontrak.

Pada dasarnya setiap orang bebas untuk mengadakan dan menentukan isi perjanjian. Perjanjian berisi kaedah tentang apa yang harus dilakukan oleh kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian: berisi hak dan kewajiban kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian. (vide Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara).

- b. Asas Konsensualisme.

Suatu persesuaian kehendak yang berhubungan dengan lahirnya suatu perjanjian. Tanpa kata sepakat tidak mungkin ada perjanjian. Tidak menjadi soal apakah kedua kehendak itu disampaikan secara lisan atau tertulis. (vide Pasal 1320 KUHPerdara).

c. Asas Kekuatan Mengikat.

Perjanjian hanyalah mengikat dan berlaku bagi pihak-pihak tertentu saja, tetapi mempunyai kecenderungan untuk menjadi hukum yang mengikat setiap orang secara umum. Asas kekuatan mengikat berhubungan dengan akibat perjanjian dan dikenal sebagai *pacta sunt servanda* (vide Pasal 1340 KUHPerdara).³⁷

Di samping asas-asas diatas menurut M.D. Badruzaman ada juga asas:

- a. Asas persamaan hukum adalah menempatkan para pihak dalam persamaan derajat walaupun ada perbedaan kulit, bangsa, kepercayaan dan lainnya. Kedua belah pihak dalam perjanjian harus saling hormat menghormati dalam pemenuhan perjanjian.
- b. Asas keseimbangan adalah bahwa kreditur mempunyai kekuatan untuk menuntut pelunasan prestasi namun kreditur dan debitur dibebankan untuk melaksanakan perjanjian dengan itikad baik.
- c. Asas Moral adalah faktor-faktor yang memberi motivasi pada yang bersangkutan untuk melakukan perbuatan hukum didasarkan pada moral (kesusilaan) sebagai panggilan dari hati nuraninya.
- d. Asas kepatutan adalah asas yang berhubungan dengan isi perjanjian artinya melalui asas ini ukuran adanya hubungan hukum ditentukan juga oleh rasa keadilan dalam masyarakat.

³⁷ Sudikno Mertokusumo, 1999, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, Liberty, Yogyakarta, Hal. 112.

- e. Asas kebiasaan adalah asas bahwa suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang diatur secara tegas tetapi juga hal-hal yang dalam keadaan dan kebiasaan yang diikuti.³⁸

B. Tinjauan Umum tentang Waralaba

1. Pengertian Waralaba

Istilah *franchise* lebih populer di Amerika Serikat, padahal dalam Bahasa Prancis mempunyai makna “kebebasan” atau “*freedom*”. Dalam Bahasa Indonesia, wara ialah “lebih” sedangkan laba adalah “untung” sehingga *franchise* diartikan sebagai “waralaba” yang artinya “lebih untung”. Sejarah masa silam praktik bisnis di Eropa merupakan akar dari istilah waralaba. *Franchise* di Indonesia populer dengan nama waralaba.³⁹

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba mengatur pengertian waralaba yaitu terdapat pada Pasal 1 Ayat (1). Dalam Pasal tersebut dijelaskan bahwa waralaba adalah hak khusus yang dimiliki dengan orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang atau/ jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.⁴⁰ Waralaba merupakan bagian dari kegiatan perdagangan bukan dari kegiatan pembiayaan usaha, sehingga pengaturan dan pengawasan bisnis waralaba menjadi kewenangan Menteri Perdagangan RI beserta jajarannya. Berdasarkan pengertian

³⁸ Mariam Darus Badruzaman, 1994, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung, Hal. 41-44.

³⁹ Iswi Hariyani, *Membangun Gurita Bisnis Franchi se*, 2011, Pustaka Yustisia, Yogyakarta, hlm 37.

⁴⁰ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Pasal 1 tersebut, dapat diperinci bahwa terdapat unsur-unsur pengertian waralaba yaitu hak khusus, para pihak pemberi waralaba dan penerima waralaba perseorangan atau badan hukum, sistem bisnis, ciri khas usaha, pemasaran barang dan/atau jasa serta perjanjian waralaba.

Pengertian waralaba di Indonesia beragam, waralaba dapat dirumuskan sebagai suatu bentuk sinergi usaha yang ditawarkan oleh suatu perusahaan yang telah unggul dalam kinerja karena sumber daya berbasis ilmu pengetahuan dan orientasi kewirausahaan yang cukup tinggi dengan tata kelola yang baik dan dapat dimanfaatkan oleh pihak lain dengan melakukan hubungan kontraktual untuk menjalankan bisnis dibawah format bisnisnya dengan imbalan yang telah disepakati.⁴¹

Pada tahap ini pengertian waralaba masih sederhana, waralaba hanya dikenal sebagai pemberian hak untuk mendistribusikan produk serta menjual produk-produk hasil manufaktur. Namun setelah bertahun-tahun mengalami perkembangan akhirnya pengertian waralaba dan kegiatannya tidak hanya pendistribusian dan penjualan produk-produk manufaktur, melainkan mencakup segala jenis produk, baik itu jasa pendidikan seperti Primagama, perhotelan, termasuk industri makanan dan minuman. Pada mulanya waralaba dipandang bukan sebagai bisnis, melainkan suatu konsep, metode, atau sistem pemasaran yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan pemberi waralaba untuk mengembangkan pemasarannya tanpa melakukan investasi langsung pada tempat

⁴¹ Bambang N Rahmadi, Aspek Hukum dan Bisnis, 2007, PT. Nusantara Sakti, Bandung, hlm 7.

penjualan (outlet), melainkan dengan melibatkan kerja sama pihak lain sebagai pemilik outlet.⁴²

Waralaba adalah suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara 2 (dua) perusahaan atau lebih, dimana 1 (satu) pihak akan bertindak sebagai pemberi waralaba dan pihak lain sebagai penerima waralaba, dimana di dalamnya diatur bahwa pihak pemberi sebagai pemilik suatu merek terkenal, memberikan hak kepada penerima waralaba untuk melakukan kegiatan bisnis dari/atas suatu produk barang atau jasa berdasar dan sesuai dengan rencana komersil yang telah dipersiapkan, diuji keberhasilannya dan diperbaharui dari waktu ke waktu, baik atas dasar hubungan eksklusif maupun non-eksklusif, dan sebaliknya suatu imbalan tertentu akan dibayarkan kepada pemberi waralaba sehubungan dengan hal tersebut.⁴³

Menurut Permendag Nomor 71 Tahun 2019, *franchise* atau waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba.⁴⁴ Sementara menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), waralaba atau bisnis *franchise* memiliki arti kerja sama dalam bidang usaha dengan bagi hasil sesuai kesepakatan yang mencakup dengan hak kelola serta hak pemasaran.

⁴² Abdulkadir muhammad, Hukum Perusahaan Indonesia, 2006, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm 524.

⁴³ Munir Fuady, Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis), 2001, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, hlm 339.

⁴⁴ Permendag No. 71 Tahun 2019 Tentang Franchise

Jadi secara dasar bisa dipahami jika bisnis waralaba merupakan sebuah usaha atau bisnis yang berlandaskan atas kesepakatan. Anda sepakat untuk mengelola serta menjalankan segala aspek pada bisnis waralaba termasuk promosi dan operasionalnya. Secara umum dan mendetail, bisnis *franchise* adalah bentuk kerja sama usaha antara pemilik merk dagang, produk, atau sistem operasional. Kerja sama ini didelegasikan kepada pihak kedua yang berhak mendapatkan izin untuk pemakaian merek, produk, serta sistem operasional tersebut dalam menjalankan sebuah usaha. Di dalam model bisnisnya, bisnis *franchise* memiliki dua buah elemen tetap, yaitu *Franchisor* (pemilik bisnis atau pemberi izin bisnis waralaba) dan *Franchisee* (pembeli izin bisnis waralaba).

Sebagai pemilik bisnis *franchise*, *franchisor* memiliki peran untuk memberikan izin dan hak penjualan terhadap bisnis yang dimilikinya, meliputi merk dagang, produk, serta sistem operasional yang telah dibentuk. Sedangkan *franchisee* merupakan seseorang atau sebuah badan yang menerima hak penjualan dari pemilik bisnis waralaba setelah mendapatkan persetujuan demi meningkatkan keuntungan dari bisnis tersebut.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli, maka menurut penulis yang dimaksud dengan waralaba adalah suatu hak yang diberikan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk dijalankan sesuai dengan ketentuan yang berlaku yaitu PP No. 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

2. Pihak-Pihak Yang Terlibat Dalam Waralaba

Sebagai salah satu bentuk perjanjian maka waralaba pastinya memiliki subjek dan objek di dalam perjanjiannya, yaitu:

a. Pemberi Waralaba.

Pemberi waralaba yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/ atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba, dengan tujuan mengembangkan usahanya dan mensejahterakan usaha kecil dan menengah di sekitarnya.

b. Penerima Waralaba.

Penerima waralaba yaitu perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/ atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba, dengan ketentuan penerima waralaba harus menjaga kualitas dan merek yang dia gunakan kepada pemberi waralaba demi keuntungan kedua belah pihak yang terus berjalan selama masih terikat perjanjian waralaba.⁴⁵

3. Asas-Asas Perjanjian Waralaba

Asas-asas Perjanjian Waralaba di dalam hukum perjanjian terdapat beberapa asas antara lain:⁴⁶

a. Asas kebebasan berkontrak.

Asas kebebasan berkontrak adalah asas yang bersifat universal, karena tidak hanya ada dalam KUHPerdara saja. Asas ini tidak berdiri sendiri, maknanya hanya dapat ditentukan setelah kita memahami posisinya dalam kaitan yang

⁴⁵ Toman Sony Tambunan, Wilson R.G. Tambunan, 2019, *Hukum Bisnis*, Prenadamedia Group, Jakarta, Hlm 48.

⁴⁶ Norman Syahdar Idrus, 2017, Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise) Dalam Perspektif Hukum Perdata Dan Hukum Islam, "*Jurnal Yuridis*", Vol. 4 No. 1, Hlm. 28-45.

terpadu dengan asas-asas hukum perjanjian yang lain, yang secara menyeluruh asas-asas ini merupakan pilar, tiang, pondasi dari hukum perjanjian. Asas kebebasan berkontrak berhubungan dengan isi perjanjian, yaitu kebebasan menentukan “apa” dan dengan “siapa” perjanjian ini diadakan, namun kebebasan itu tidak bersifat mutlak tetapi relatif, karena selalu dikaitkan dengan kepentingan umum. Perjanjian yang dibuat sesuai dengan Pasal 1320 KUHPerdata mempunyai kekuatan mengikat. Kebebasan berkontrak adalah salah satu asas yang sangat penting di dalam hukum perjanjian, kebebasan adalah perwujudan dari kehendak bebas, pancaran hak asasi manusia. Di dalam kebebasan terkandung tanggungjawab, di dalam hukum perjanjian nasional asas kebebasan berkontrak yang bertanggung jawab, yang mampu memelihara keseimbangan perlu dipelihara sebagai modal pengembangan kepribadian untuk mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan hidup lahir dan batin yang serasi, selaras dan seimbang dengan kepentingan masyarakat.

b. Asas konsensualisme.

Asas konsensualisme ini terkandung di dalam Pasal 1320 KUHPerdata yang mengandung arti adanya kemauan dari para pihak untuk saling mengikatkan diri dan untuk saling berpartisipasi. Kesepakatan mereka yang mengikat diri adalah esensial dari hukum perjanjian. Asas konsensualisme ini menentukan adanya perjanjian. Kemauan dari para pihak ini membangkitkan kepercayaan bahwa perjanjian itu dipenuhi. Asas kepercayaan ini merupakan nilai etis yang bersumber pada moral. Dasar konsensus tersebut ditemukan dalam hukum kodrat, yang mengatakan bahwa “*Pacta Sunt*

Servanda” (janji itu mengikat) dan “*Promissorum Implendorum Obligation*” (kita harus memenuhi janji kita). Asas konsensualisme mempunyai hubungan yang erat dengan asas kebebasan berkontrak (*contractvrijheid*) dan asas kekuatan mengikat yang terdapat dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara yang menentukan, bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya. Kata “semua” mengandung arti meliputi seluruh perjanjian baik yang namanya dikenal maupun yang tidak dikenal oleh Undang-Undang.

c. Asas kepercayaan.

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

d. Asas kekuatan mengikat.

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

e. Asas persamaan hukum.

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

f. Asas keseimbangan.

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

g. Asas kepastian hukum.

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

h. Asas kepatutan.

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

i. Asas kebiasaan.

Asas ini diatur dalam Pasal 1339 jo Pasal 1347 KUHPerdara menyebutkan suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan di dalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan dan Undang-Undang.

4. Syarat Pembentukan Perjanjian Waralaba

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba mengenai pembentukan perjanjian waralaba terdapat dalam Pasal 4 sampai dengan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Dalam Pasal 4 ayat (1) dijelaskan bahwa bisnis waralaba dapat terselenggara berdasarkan perjanjian tertulis antara *franchisor* dengan *franchisee* berdasarkan hukum Indonesia. Selain itu, perjanjian waralaba juga harus dibuat dengan menggunakan Bahasa Indonesia sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 4 ayat (2), “Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.” Penggunaan Bahasa Indonesia dalam perjanjian waralaba merupakan satu hal penting yang harus diperhatikan untuk melindungi *franchisee* dalam negeri. Perjanjian waralaba tersebut harus memuat klausul nama dan alamat para pihak, jenis hak atas kekayaan intelektual, kegiatan usaha, serta hak dan kewajiban semua pihak. Perjanjian tersebut juga harus mencantumkan wilayah usaha, jangka waktu perjanjian, tata cara pembayaran imbalan, kepemilikan dan ahli waris, penyelesaian sengketa, tata cara perpanjangan, dan pemutusan perjanjian. Hal ini ditegaskan dalam Pasal 5 yang menyatakan Perjanjian Waralaba memuat klausul paling sedikit:

- a. Nama dan alamat para pihak;
- b. Jenis hak kekayaan intelektual;
- c. Kegiatan usaha;
- d. Hak dan kewajiban para pihak;
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.
- f. Wilayah usaha;
- g. Jangka waktu perjanjian;
- h. Tata cara pembayaran imbalan;
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris;
- j. Penyelesaian sengketa; dan
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.⁴⁷

Selanjutnya pada ketentuan Pasal 6 ayat (1) menyatakan, “Perjanjian Waralaba dapat memuat klausul pemberian hak bagi Penerima Waralaba untuk menunjuk Penerima Waralaba lain”. Pasal 6 ayat (2) menyatakan, “Penerima Waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima Waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba.”

5. Keuntungan Bisnis Waralaba

Memulai sebuah bisnis merupakan hal yang cukup sulit dan diperlukan niat yang kuat. Pemilik bisnis retail tidak harus menghasilkan ide dan rencana bisnis,

⁴⁷ Adrian Sutedi, *op.cit*, Hal. 35

mencari lokasi, pemasok produk, mempekerjakan karyawan dan melakukan strategi pemasaran. Memulai bisnis *franchise* juga memiliki risiko tetapi memiliki kesempatan sukses yang lebih tinggi dibandingkan dengan bisnis lainnya.

Kelebihan / Keuntungan dalam Menjalankan Bisnis *Franchise* diantaranya:

a. Cepat Memulai Bisnis.

Dengan memilih bisnis waralaba, tidak perlu membuat proposal bisnis dan strategi *marketing*. Dari segi perencanaan, bisnis waralaba ini relatif singkat, hanya perlu menjalankan sistem yang telah dijalankan pihak *franchisor*. Penerima waralaba hanya perlu menyiapkan tempat, dan semua kebutuhan bisnis akan disediakan langsung oleh pihak *franchisor*. *Franchisor* atau pemegang lisensi *franchise* akan memberikan pelatihan khusus kepada mitra yang akan bergabung sebelum beroperasi. Pelatihan yang dilakukan mengenai keuangan, *marketing*, hingga operasional bisnis. Sehingga, penrima waralaba tidak perlu khawatir, karena *franchisor* akan memberi tahu kiat-kiat agar sukses dalam menjalankan bisnis.

b. Memiliki Partner Professional.

Salah satu keuntungan menjalankan bisnis *franchise* yaitu manajemen bisnis sudah terbentuk dan berjalan dengan baik. Tidak perlu untuk memikirkan ide bisnis, *brand*, dan sistem bisnis, karena hal tersebut sudah teruji dan Anda bisa langsung mengimplementasikannya nanti di lokasi baru. *Franchisor* atau pewaralaba secara otomatis telah menjadi partner bisnis sejak mendaftarkan diri dengan membeli atau menyewa bisnis ini. Dengan memiliki partner yang profesional, tidak perlu lagi bingung dalam menjalankan bisnis. Pihak pewaralaba akan siap mendukung bisnis dan

memberikan berbagai fasilitas yang dibutuhkan untuk perkembangan bisnis. Jika usaha waralaba memiliki reputasi yang baik dan manajemen bisnis yang bagus, maka ini juga merupakan keuntungan karena ide bisnis, nama *brand* dan sistem manajemen bisnis tersebut sudah teruji dan tinggal diimplementasikan.

c. Merek atau *Brand* Sudah dikenal Masyarakat.

Brand sudah dikenal oleh masyarakat, sehingga akan lebih mudah untuk menjual produk yang dijual karena tidak perlu mengeluarkan biaya pemasaran yang begitu besar, karena akan lebih mudah untuk menjangkau konsumen baru. Produk dan merek bisnis sudah dikenal masyarakat luas sehingga tidak perlu melakukan *branding* pada merek bisnis. Hal paling penting dalam bisnis ini adalah saat memilih bisnis dan menentukan dengan siapa Anda akan bekerja sama. Jika dibandingkan dengan membangun bisnis dari awal, hal ini tentu akan sangat menguntungkan Anda. Jika *brand* sudah cukup terkenal, konsumen akan datang dengan sendirinya.

d. Dukungan Penuh.

Pemilik waralaba akan memberikan pelatihan khusus kepada mitra mereka. Jika memulai bisnis waralaba akan mendapatkan pelatihan seperti *marketing strategi*, pengelolaan keuangan maupun cara menjalankan usaha.

e. Media Promosi Gratis.

Dengan memilih bisnis *franchise*, tidak perlu memikirkan cara mempromosikan bisnis. Pihak pewaralaba pasti telah memikirkan strategi yang tepat untuk mempromosikan bisnisnya. Secara tidak langsung,

penerima waralaba mendapat media iklan secara gratis dari pihak pewaralaba.

f. Manajemen Finansial Mudah.

Sebagai mitra, tidak perlu memikirkan manajemen keuangan karena dengan sistem bisnis yang sudah teruji, tidak perlu repot dari sisi manajemen keuangan. Bisnis *franchise* yang cukup besar sudah memiliki sistem yang digunakan di tiap lokasi, sehingga tidak perlu memikirkan manajemen keuangan. Pihak yang akan menanam modal lebih menyukai bisnis yang terbukti baik secara finansial dan jaringan pemasaran.

g. Menjalankan Bisnis dengan Mudah.

Bisnis *franchise* akan secara otomatis memengaruhi perkembangan bisnis pewaralaba. Dengan begitu, pihak pewaralaba sangat menginginkan keberhasilan dan mendapatkan keuntungan yang banyak. Untuk mendukung hal tersebut, pemilik waralaba akan memberikan sistem manajemen yang sudah teruji sehingga memudahkan dalam menjalankan bisnis *franchise*.

h. Tingkat Keberhasilan Tinggi.

Ketika memulai bisnis, tentu saja selalu ada risiko tinggi dalam bisnis dan selalu ada potensi kerugian yang didapatkan. Terlebih lagi, jika benar-benar belum paham bagaimana suatu bisnis sehingga dapat menjatuhkan bisnis tersebut. Dengan bisnis waralaba, tidak perlu takut untuk jatuh karena segala dukungan, manajemen dan *brand* yang sudah dikenal akan mengurangi risiko kerugian pada bisnis.

6. Jenis-Jenis Waralaba

Brayce Webster mengemukakan ada tiga bentuk dari Waralaba (*Franchise*), yaitu:⁴⁸

a. *Product franchising*.

Product franchising adalah suatu *franchise*, yang *franchisor*-nya memberikan lisensi kepada *franchise* untuk menjual barang hasil produksinya. *Franchise* berfungsi sebagai distributor produk *franchisor*. Sering kali terjadi *franchise* diberi hak eksklusif untuk memasarkan produk tersebut di suatu wilayah tertentu. Misalnya dealer mobil, stasiun pompa bensin.

b. *Manufacturing franchises*.

Manufacturing franchise franchisor memberikan *know-how* dari suatu proses produksi. *Franchise* memasarkan barang-barang itu dengan standar produksi dan merek yang sama dengan yang dimiliki *franchisor*. Bentuk *franchise* semacam ini banyak digunakan dalam produksi dan distribusi minuman *soft drink*, seperti Coca Cola dan Pepsi.

c. *Business format franchising*.

Business format franchising adalah suatu bentuk *franchise* yang *franchise*-nya mengoperasikan suatu kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor*. Sebagai imbalan dari penggunaan nama *franchisor*, maka *franchise* harus mengikuti metode-metode standar pengoperasian dan berada dibawah pengawasan *franchisor* dalam hal bahan-bahan yang digunakan, pilihan tempat usaha, desain tempat usaha, jam penjualan, persyaratan karyawan,

⁴⁸ Adelina Murti Syafiina dan Rusnandari Retno Cahyani, 2024, Waralaba Franchiese di Indonesia, “*Jurnal Inovasi Manajemen, Kewirausahaan, Bisnis dan Digital (JIMaKeBiDi)*”,

dan lain-lain. Sehingga *franchisor* memberikan seluruh konsep bisnis yang meliputi strategi pemasaran, pedoman dan standar pengoperasian usaha dan bantuan dalam mengoperasikan *franchise*. Sehingga *franchise* memiliki identitas yang tidak terpisahkan dari *franchisor*.

Selain ketiga bentuk diatas, di Indonesia juga mulai berkembang group *trading franchise*, yang menunjukan pada pemberian hak toko grosir maupun pengecer.

C. Tinjauan Umum tentang Wanprestasi

1. Pengertian Wanprestasi

Menurut M. Yahya Harahap secara umum pengertian wansprestasi adalah pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya. Dalam membahas “Wansprestasi” kita semua tak kan bisa lepas dari masalah “pernyataan lalai” (*ingebrkke stelling*) dan “kelalaian” (*verzuim*). Akibat yang timbul dari Wansprestasi inilah keharusan bagi debitur membayar ganti atau dengan mengadakan Wanprestasi dari salah satu pihak, maka pihak yang lainnya dapat menuntut pembatalan kontrak/perjanjian.⁴⁹

Wanprestasi berasal dari bahasa Belanda yang artinya prestasi yang buruk. Menurut kamus Hukum, wanprestasi berarti kelalaian, kealpaan, cidera janji, tidak menepati kewajibannya dalam perjanjian. Adapun yang dimaksud wanprestasi adalah suatu keadaan yang dikarenakan kelalaian atau kesalahannya, debitur tidak

⁴⁹ Yahman, 2009, *Karakteristik Wansprestasi & Tindak Pidana Penipuan*, Prenamedia, Jakarta.

dapat memenuhi prestasi seperti yang telah ditentukan dalam perjanjian dan bukan dalam keadaan memaksa. Dalam pasal 1234 dalam KUH Perdata menyebutkan bahwa, “Penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui waktu yang telah ditentukan”. Wanprestasi dibagi menjadi dua kategori, yaitu wanprestasi total dan wanprestasi sebagian. Total wanprestasi jika debitur tidak melakukan apa yang diharapkan untuk dilakukan oleh mereka atau jika mereka melakukan sesuatu yang menurut preseden tidak diperbolehkan. Sebaliknya, Wanprestasi sebagian, jika debitur melakukan tindakan yang diminta tetapi tidak persis seperti yang diminta, atau jika debitur melakukan tindakan yang diminta tetapi ditunda. Ketika menggambarkan seseorang dalam wanprestasi, dikatakan bahwa mereka ada disana karena mereka dalam keadaan tertagih, yaitu mereka harus menjalankan tugas yang diperintahkan oleh peminjam dana. Sebagaimana tertuang dalam 1238 KUH Perdata, sekuritas atau tagihan dimaksud memiliki kaitan yang sangat kuat dengan faktor waktu pelaksanaan.⁵⁰

Ketika perjanjian telah mencapai kesepakatan, maka terbentuklah perikatan antara kedua belah pihak. Dimana, para pihak memiliki hak dan kewajiban yang harus dikerjakan. Sehingga, ketika salah satu pihak tidak melaksanakan hak ataupun kewajiban, maka pihak tersebut dapat dituntun berdasarkan hukum yang

⁵⁰ Nur Azza Morlin Iwanti dan Taun, 2022, Akibat Hukum Wanprestasi Serta Upaya Hukum Wanprestasi Berdasarkan Undang-Undang Yang Berlaku, “*Jurnal Ilmu Hukum “THE JURIS”*”, Vol. VI, No. 2, Hlm. 348.

berlaku. Hal tersebut telah diatur pada Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang menyebutkan bahwa, “Perjanjian berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya”. Kata berlaku sebagai peraturan mengandung makna bahwa itu menjadi tolak ukur untuk dijadikan pedoman yang sah di antara orang-orang yang membuatnya. Selama tidak ada yang dirugikan, ketentuan itu akan tetap berjalan dan berlaku sebagai peraturan. Sehingga ketika salah satu pihak menyalahi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati, maka pihak tersebut dapat dinyatakan telah melakukan wanprestasi. Wanprestasi dalam perjanjian bisnis merujuk pada kegagalan salah satu pihak untuk memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam kontrak atau perjanjian.

2. Penyebab Wanprestasi

Beberapa faktor yang menjadi penyebab terjadinya wanprestasi adalah sebagai berikut:⁵¹

a. Adanya Kelalaian.

Kerugian itu dapat dipersalahkan kepadanya (debitur) jika ada unsur kesengajaan atau kelalaian dalam peristiwa yang merugikan pada diri debitur yang dapat dipertanggungjawabkan kepadanya. Kelalaian adalah peristiwa dimana seorang debitur seharusnya tahu atau patut menduga, bahwa dengan perbuatan atau sikap yang diambil olehnya akan timbul kerugian.

b. Karena Adanya Keadaan Memaksa (*overmacht/force majeure*).

⁵¹ J. Satrio, 1999, *Wanprestasi menurut KUHPerdata, Doktrin, dan Yurisprudensi*, Citra Aditya Bakti, Bandung, Hal. 82

Keadaan memaksa ialah keadaan tidak dapat dipenuhinya prestasi oleh pihak debitur karena terjadi suatu peristiwa bukan karena kesalahannya, peristiwa mana tidak dapat diketahui atau tidak dapat diduga akan terjadi pada waktu membuat perikatan. Dalam keadaan memaksa ini debitur tidak dapat dipersalahkan karena keadaan memaksa tersebut timbul di luar kemauan dan kemampuan debitur.

Secara lebih spesifik, wanprestasi terjadi jika salah satu pihak:

a. Tidak Melaksanakan Kewajiban.

Pihak tersebut tidak melakukan tindakan yang seharusnya dilakukan sesuai dengan ketentuan perjanjian. Misalnya, jika perjanjian mencakup penyampaian barang atau layanan pada tanggal tertentu dan pihak tersebut gagal melakukan pengiriman.

b. Melaksanakan Kewajiban Secara Tidak Tepat.

Pihak tersebut melakukan kewajiban tetapi tidak sesuai dengan spesifikasi atau standar yang telah disepakati dalam perjanjian. Misalnya, jika barang yang dikirim tidak sesuai dengan kualitas atau kuantitas yang dijanjikan.

c. Terlambat Melaksanakan Kewajiban.

Pihak tersebut melakukan kewajiban tetapi tidak pada waktu yang telah disepakati. Misalnya, jika pembayaran atau pengiriman terlambat dari jadwal yang telah ditentukan dalam perjanjian.⁵²

⁵² Maria Alberta Liza Quintarti, 2024, Konsekuensi Hukum terhadap Wanprestasi dalam Perjanjian Bisnis, *Jurnal Kolaboratif Sains*, Vol. 7, No. 8, Universitas Muhammadiyah Palu, Hlm. 3177.

Di Indonesia, konsekuensi hukum terhadap wanprestasi diatur dalam beberapa peraturan perundang-undangan dan prinsip hukum kontrak. Berikut adalah beberapa aspek utama dari wanprestasi, antara lain:⁵³

a. Klausul dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).

- 1) Pasal 1238 KUHPerdata: Mengatur bahwa jika seorang debitur tidak memenuhi kewajibannya, maka pihak kreditur berhak mengajukan tuntutan untuk pemenuhan kewajiban tersebut atau ganti rugi.
- 2) Pasal 1243 KUHPerdata: Menyebutkan bahwa jika wanprestasi menyebabkan kerugian, maka pihak yang dirugikan dapat menuntut ganti rugi.

b. Upaya Hukum.

- 1) Ganti Rugi: Pihak yang dirugikan dapat mengajukan tuntutan ganti rugi untuk kerugian yang timbul akibat wanprestasi. Ganti rugi ini dapat mencakup biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki keadaan serta kerugian yang timbul dari ketidakmampuan pihak yang wanprestasi untuk memenuhi kewajibannya.
- 2) Pemenuhan Kewajiban: Pihak yang dirugikan dapat menuntut pemenuhan kewajiban sesuai dengan perjanjian. Ini berarti pihak yang wanprestasi harus memenuhi kewajiban yang telah disepakati.
- 3) Pembatalan Perjanjian: Dalam beberapa kasus, terutama jika wanprestasi dianggap material atau substansial, pihak yang dirugikan

⁵³ *Ibid*, 3180.

dapat mengajukan permohonan pembatalan perjanjian. Pembatalan ini dapat dilakukan dengan tuntutan pengadilan.

c. *Force Majeure* dan Penangguhan.

- 1) *Force Majeure*: Kadang-kadang, wanprestasi dapat disebabkan oleh keadaan luar biasa yang tidak dapat diprediksi (*force majeure*). Dalam hal ini, pihak yang mengalami *force majeure* mungkin tidak dapat dikenakan sanksi hukum.
- 2) Penangguhan Kewajiban: Jika terdapat alasan sah (misalnya *force majeure*), kewajiban dapat ditangguhkan sampai keadaan memungkinkan pelaksanaan.

Selain ketentuan hukum positif, prinsip-prinsip umum hukum kontrak juga mempengaruhi konsekuensi wanprestasi, prinsip-prinsip tersebut antara lain:

- a. Prinsip *Pacta Sunt Servanda*: Prinsip ini menyatakan bahwa perjanjian yang telah disepakati harus dipatuhi dan dilaksanakan. Wanprestasi merupakan pelanggaran terhadap prinsip ini.
- b. Prinsip Keadilan: Hukum kontrak sering kali mengharuskan bahwa konsekuensi wanprestasi harus adil dan proporsional terhadap pelanggaran yang dilakukan.

Penanganan Wanprestasi dalam perjanjian bisnis dapat menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Negosiasi dan Mediasi.

Negosiasi adalah penyelesaian perselisihan melalui musyawarah tanpa bantuan pihak ketiga. Para pihak yang bersengketa akan berusaha menyelesaikan masalahnya sendiri melalui musyawarah. Tentu saja, hal ini tidak membatasi kemungkinan salah satu pihak untuk menggunakan konsultan untuk berkonsultasi mengenai masalah tersebut sebelum negosiasi. Sedangkan mediasi merupakan diskusi trilateral yang melibatkan pihak-pihak yang bersengketa dan pihak ketiga yang netral dan berkualitas sebagai mediator. Opsi ini biasanya lebih dipilih apabila kedua belah pihak membutuhkan bantuan pihak perantara untuk menyelesaikan perselisihannya. Sebelum mengambil langkah hukum, pihak-pihak yang terlibat dapat melakukan negosiasi atau mediasi untuk mencari solusi damai. Ini dapat melibatkan perubahan atau tambahan perjanjian untuk mengatasi masalah yang timbul.

b. Penyerahan Surat Peringatan.

Biasanya, langkah awal adalah menyerahkan surat peringatan atau somasi kepada pihak yang wanprestasi untuk meminta pemenuhan kewajiban atau ganti rugi. Pengertian somasi adalah tindakan resmi yang diambil oleh individu atau perusahaan untuk memberi tahu pihak lain tentang dugaan pelanggaran terhadap hak-hak mereka. Dalam somasi, terdapat tuntutan dan permintaan agar masalah diselesaikan secara damai, tanpa melibatkan jalur hukum. Jika somasi tidak dijawab atau tidak ditindaklanjuti, pihak yang merasa dirugikan memiliki opsi untuk melanjutkan proses hukum. Pasal 1238 KUHPerdata memuat pengertian tentang somasi, yang menyatakan bahwa seorang debitur dapat dianggap lalai jika ada surat perintah atau akta

serupa, atau berdasarkan perikatan yang mengharuskannya untuk dianggap lalai setelah melewati batas waktu yang ditentukan. Tujuan somasi adalah memberikan kesempatan kepada pihak yang akan digugat untuk melakukan atau menghentikan tindakan sebagaimana yang diminta oleh penggugat. Somasi dapat dilakukan oleh individu atau kelompok dan memiliki manfaat dalam penyelesaian sengketa sebelum mencapai tahap pengadilan. Umumnya, somasi diberikan sebagai peringatan atau teguran ketika pihak yang akan digugat tidak memenuhi kewajibannya sebelum perkara diajukan ke pengadilan.

c. Tuntutan Hukum.

Jika upaya penyelesaian damai gagal, pihak yang dirugikan akibat wanprestasi dalam perjanjian bisnis, dapat menggunakan dengan cara litigasi atau dapat mengajukan tuntutan hukum melalui pengadilan untuk menuntut pemenuhan kewajiban, ganti rugi, atau pembatalan perjanjian.

3. Unsur-Unsur Wanprestasi

Menurut Sri Soedewi Masyehoen Sofwan, debitur dinyatakan wanprestasi apabila memenuhi 3 (tiga) unsur, yaitu:

- a. Perbuatan yang dilakukan debitur tersebut dalam disesalkan.
- b. Akibatnya dapat diduga lebih dahulu baik dalam arti yang objektif yaitu orang yang normal dapat menduga bahwa keadaan itu akan timbul. Maupun dalam arti yang subjektif, yaitu sebagai orang yang ahli dapat menduga keadaan demikian akan timbul.

- c. Dapat diminta untuk mempertanggung jawabkan perbuatannya, artinya bukan orang gila atau lemah ingatan.⁵⁴

Apabila seorang dalam keadaan-keadaan tertentu beranggapan bahwa perbuatan debiturnya akan merugikan, maka ia dapat minta pembatalan perikatan. Menurut pendapat yang paling banyak dianut, bukanlah kelalaian debitur yang menyebabkan batal, tetapi putusan hakim yang membatalkan perjanjian, sehingga putusan itu bersifat “*constitutief*” dan tidak “*declaratoir*”. Malahan hakim itu mempunyai suatu kekuasaan “*discretionair*” artinya ia berwenang menilai wanprestasi debitur. Apabila kelalaian itu dianggapnya terlalu kecil hakim berwenang untuk menolak pembatalan perjanjian, meskipun ganti rugi yang diminta harus diluluskan.

Unsur-unsur Wanprestasi dalam melakukan perjanjian diantaranya:

- a. Terdapat Perjanjian di Atas Materai Oleh Para Pihak.

Pertama, unsur unsur wanprestasi adalah adanya perjanjian di atas materai oleh para pihak. Suatu kesepakatan di atas hitam dan putih disertai materai memberikan kekuatan hukum tersendiri bagi seluruh pihak perjanjian. Apabila salah satu pihak melakukan pelanggaran atau tindakan di luar perjanjian di atas materai, maka hal tersebut masuk dalam kategori wanprestasi.

- b. Ada Pihak Melakukan Pelanggaran Kesepakatan.

⁵⁴ Sri Soedewi Masyohien Sofwan, 1981, *Hukum Acara Perdata Indonesia dalam Teori dan Praktek*, Liberty, Yogyakarta, Hal. 15.

Timbulnya wanprestasi adalah saat terdapat pihak yang melanggar kesepakatan. Kondisi demikian merupakan unsur unsur wanprestasi. Karena ada pihak dirugikan atas perbuatan pelanggaran tersebut.

c. Sudah Dinyatakan Bersalah Tapi Tetap Melanggar Perjanjian.

Terakhir, unsur unsur wanprestasi adalah salah satu pihak perjanjian sudah dinyatakan bersalah karena suatu tindakan pelanggaran. Meskipun demikian, pihak tersebut masih melanggar kesepakatan dan tidak jera atas kesalahan yang telah dituduhkan.

4. Dampak Hukum Wanprestasi

Menurut KUHPerdata perjanjian merupakan salah satu sumber yang melahirkan perikatan yang diatur dalam buku III KUHPerdata, kecuali itu sumber perikatan yang lain adalah undang-undang, yurisprudensi, hukum tertulis dan tidak tertulis serta ilmu pengetahuan.⁵⁵

Perikatan merupakan suatu hubungan hukum yang terjadi baik karena perjanjian atau karena hukum. Hubungan hukum adalah hubungan yang menimbulkan akibat hukum yaitu adanya hak (right) dan kewajiban (*duty/obligation*).⁵⁶

Suatu perjanjian yang memenuhi keabsahan memiliki kekuatan yang mengikat bagi para pihak, dan akibat hukum dari adanya perikatan itu adalah:⁵⁷

⁵⁵ Sutarno, 2003 *Aspek-Aspek Hukum Perkreditan pada Bank*, Alfabeta, Bandung, Hal. 74.

⁵⁶ Johannes Ibrahim & Lindawaty Sewu, 2007, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, PT. Refika Aditama, Bandung, Hal. 80.

⁵⁷ *Ibid*, hal. 109.

- a. Para pihak terikat pada isi perjanjian dan juga berdasarkan keputusan, kebiasaan dan undang-undang (Pasal 1338, 1339 dan 1340 KUHPerdara).
- b. Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik (good faith) diatur pada Pasal 1338 ayat 3 KUHPerdara.
- c. Kreditur dapat memintakan pembatalan perbuatan debitur yang merugikan kreditur (actio pauliana) diatur pada Pasal 1341 KUHPerdara.

D. Tinjauan Umum tentang Hukum Perjanjian Waralaba dalam Perspektif

Islam

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

1. Hukum-hukum yang berkaitan dengan masalah akidah yang menjadi kajian ilmu tauhid atau ushuludin (Al-Ahkam Al-I'tiqadiyah).
2. Hukum-hukum yang berkaitan dengan hubungan antara sesama manusia yang menjadi kajian ilmu akhlak (Al-Ahkam Al-Wijdaniyah).
3. Hukum-hukum amaliyah yang dapat dibagi dua macam, yaitu hukum-hukum ibadah dan hukum-hukum muamalat yang menjadi kajian ilmu syariah dan berkembangnya ilmu Fiqh (Al-Ahkam Al-Amaliyah). Di dalam ekonomi Islam atau Fiqh Muamalat terdapat akad (Al-Aqad) atau perjanjian bernama (Al-Uqud Al-Musamma) dan tidak bernama (Al-Uqud Gair Al-Musamma). Akad bernama meliputi sewa menyewa (Al-Ijarah), penempatan (Al-Istishna), jual beli (Al-Ba'i), penanggungan (Al-Kafalah), pemindahan

utang (Al-Hiwalah), pemberian kuasa (Al-Wakalah), perdamaian (Ash-Shulh), persekutuan (Asy-Syirkah), bagi hasil (Al-Mudharabah), hibah (Al-Hibah), gadai (Ar-Rahn), penggarapan tanah (Al-Muzara'ah), pemeliharaan tanaman (Al-Mu'amalah/Al-Musaqah), penitipan (Al-Wadi'ah), pinjam pakai (Al-Ariyah), pembagian (Al-Qismah), wasiat (Al-Washaya), perutangan (Al-Qardh). Terkait dengan jumlah akad bernama tersebut masih terdapat perbedaan di antara para ahli hukum Islam. Merujuk pada jumlah akad bernama tersebut di atas, maka waralaba bukanlah bentuk akad bernama, akan tetapi digolongkan sebagai akad tidak bernama. Keberadaan waralaba dimungkinkan berdasarkan kaidah fiqhiyah yang bersifat umum yang berbunyi "Segala sesuatu itu pada dasarnya boleh, kecuali kalau ada dalil yang mengharamkannya" atau kaidah fiqhiyah yang berbunyi "Pada dasarnya pokok hukum terhadap akad dan muamalat itu hukumnya boleh (sah), sehingga ada dalil (syar'i) yang membatalkan atau mengharamkannya". Kaidah tersebut menjadi dasar hukum, bahwa ekonomi Islam bersifat terbuka, yang membolehkan para pihak untuk membuat perjanjian apa saja selama tidak ada dalil yang mengharamkan perjanjian tersebut.

Di dalam hukum perjanjian Islam dikenal pula asas-asas yang menjadi landasan perjanjian tersebut, yaitu:

a. Asas ibahah (Mabda' Al-Ibahah).

Asas ibahah adalah asas yang berlaku umum dalam bidang muamalat berdasarkan kaidah pada dasarnya segala sesuatu itu boleh dilakukan sampai ada dalil yang melarangnya.

b. Asas kebebasan berakad (Mabda' Hurriyyah At-Ta'aqud).

Asas kebebasan berakad adalah prinsip hukum yang menyatakan bahwa setiap orang dapat membuat akad jenis apapun tanpa terikat kepada akad bernama yang sudah ada dan memasukkan klausula apa pun ke dalam akad yang dibuatnya itu sesuai dengan kepentingannya, sepanjang tidak berakibat memakan harta sesama dengan jalan batil. Asas tersebut disimpulkan dari firman Allah yang berbunyi “Wahai orang-orang beriman, penuhilah akad-akad (perjanjian-perjanjian)”. Asas kebebasan berakad tersebut bukanlah kebebasan tanpa batas, tetapi kebebasan berakad yang dibatasi oleh al-Quran dan Hadits dalam rangka mewujudkan nilai kebaikan bagi para pihak dan menghindari adanya kejahatan. Kebebasan dalam berakad tersebut dibatasi dengan adanya keharusan untuk menghindari keharaman pada objek yang diakadkan dan keharaman pada proses akad, yaitu dilarang membuat klausula-klausula yang mengandung unsur riba, judi, penipuan, paksaan, kezaliman, pelanggaran terhadap kesusilaan, ketertiban umum, dan tidak menjunjung tinggi nilai-nilai keadilan.

c. Asas konsensualisme (Mabda' Ar-Radha'iyyah).

Menurut asas tersebut, bahwa untuk terciptanya perjanjian cukup dengan tercapainya kata sepakat antara para pihak tanpa perlu dipenuhinya formalitas-formalitas tertentu. Asas tersebut disimpulkan dari firman Allah yang berbunyi “Wahai orang-orang beriman, janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali (jika makan harta sesama itu dilakukan) dengan cara tukar menukar berdasarkan perizinan timbal balik (sepakat) di antara kamu”.

d. Asas janji itu mengikat.

Asas tersebut disimpulkan dari kaidah usul fiqih yang berbunyi “Perintah itu pada dasarnya menunjukkan wajib”. Dasar hukum adanya asas tersebut merujuk pada firman Allah yang berbunyi “Dan penuhilah janji, sesungguhnya janji itu akan dimintakan pertanggungjawabannya”, serta hadits Nabi dari Ibnu Mas’ud, yang berbunyi “Janji itu adalah utang”.

e. Asas keseimbangan (Mabda’ At-Tawazun Fi Al-Mu’awadhah).

Asas tersebut menekankan keseimbangan antara apa yang diberikan dengan apa yang diterima, dan keseimbangan dalam memikul risiko tercermin dalam larangan transaksi riba.

f. Asas kemaslahatan (tidak memberatkan).

Asas tersebut menyatakan, bahwa akad yang dibuat oleh para pihak bertujuan untuk mewujudkan kemaslahatan bagi mereka dan tidak boleh menimbulkan kerugian (mudharat) atau keadaan memberatkan (masyaqqah) bagi para pihak, sehingga apabila dalam pelaksanaan akad terdapat keadaan yang tidak diketahui sebelumnya yang membawa kerugian yang fatal dan memberatkannya, maka kewajiban tersebut dapat diubah dan disesuaikan sesuai dengan kemampuan.

g. Asas amanah.

Berdasarkan asas tersebut, masing-masing pihak harus beritikad baik dalam melakukan transaksi dengan pihak lainnya dan tidak dibenarkan salah satu pihak mengeksploitasi ketidaktahuan pihak lainnya.

h. Asas keadilan.

Keadilan merupakan sendi setiap perjanjian yang dibuat oleh para pihak dan merupakan tujuan yang hendak dicapai oleh semua hukum. Asas tersebut merupakan perintah dari Allah yang berbunyi “Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa”. Saat ini dalam hukum Islam kontemporer berlaku asas, bahwa demi keadilan syarat baku itu dapat diubah oleh pengadilan apabila memang ada alasan untuk itu.

Untuk melakukan akad atau perjanjian harus dipenuhi 4 (empat) rukun, yaitu:

- a. Subjek akad (Al-Aqidayn).
- b. Pernyataan kehendak (Shighat Al-Aqd).
- c. Objek akad (Mahallul Aqd), dan
- d. Tujuan akad (Maudhu’ul Aqd).

Empat rukun akad tersebut pada prinsipnya sama dengan syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata. Subjek perikatan berkaitan dengan para pihak yang membuat perikatan, baik perorangan maupun badan hukum.

Menurut fatwa Majelis Ulama Indonesia No.1/MUNAS VII/MUI/5/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual, bahwa hak kekayaan intelektual adalah salah satu Huquq Maliyyah (hak kekayaan) yang mendapat perlindungan hukum (Mashun) sebagaimana Maal (kekayaan), sehingga hak kekayaan intelektual dapat dijadikan objek akad (Al-Ma’qud Alaih), baik akad Mu’awadhah (pertukaran, komersial), maupun akad Tabarru’at (non komersial), serta dapat diwakafkan dan diwariskan. Berdasarkan tujuan akad tersebut, maka akad waralaba terkait langsung dengan benda tertentu yaitu memanfaatkan benda

tertentu berupa hak atas kekayaan intelektual milik pemberi waralaba oleh penerima waralaba, sehingga hubungan hukum dalam waralaba dapat dikelompokkan sebagai perikatan benda (Al-Iltizam Bi Al-Ain), yaitu suatu hubungan hukum yang objeknya adalah benda tertentu untuk dipindah-milikkan, baik bendanya sendiri atau manfaatnya, atau untuk diserahkan atau dititipkan kepada orang lain. Termasuk ke dalam perikatan benda adalah akad ijarah Al-Manafi', karena objeknya adalah manfaat atas benda berupa sewa menyewa atas benda, yang berakibat hukum berpindahnya pemilikan atas manfaat benda (hak kekayaan intelektual) yang menjadi objek akad dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Akad pemindahan milik atas manfaat benda dapat dibedakan ke dalam 2 (dua) macam, yaitu akad Mu'awadah (atas beban) dan akad Tabarru' (donasi). Akad Mu'awadah (atas beban) adalah suatu akad yang menimbulkan perikatan timbal balik antara kedua belah pihak (pemberi waralaba dan penerima waralaba), dimana masing-masing pihak menjadi kreditor dan debitor sekaligus, seperti akad ijarah (sewa menyewa). Sedangkan akad Tabarru' adalah akad yang hanya menimbulkan kewajiban pada salah satu pihak saja, seperti akad hibah. Dalam hal ini perjanjian waralaba termasuk ke dalam golongan akad Mu'awadah, karena adanya sewa menyewa antara pemberi waralaba dan penerima waralaba atas hak kekayaan intelektual berupa merek dan hak cipta. Dari uraian-uraian tersebut di atas, jelaslah bahwa perjanjian waralaba adalah perjanjian yang sesuai dengan syariah Islam, namun demikian para pihak yang akan membuat perjanjian waralaba harus selalu berpedoman pada tujuan ekonomi Islam, yaitu maslahah, dengan cara mengusahakan segala aktivitas demi tercapainya hal-hal yang berakibat pada adanya kemaslahatan bagi manusia. Kemaslahatan tersebut bisa

dilakukan dengan cara *Min Haytsu Al-Wujud*, yaitu dengan cara mengusahakan segala bentuk aktivitas dalam ekonomi Islam yang dapat membawa kemaslahatan dan *Min Haytsu Al-Adam*, yaitu dengan cara mencegah segala hal yang menghambat jalannya kemaslahatan itu sendiri.



BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka

Manusia sebagai makhluk sosial berarti manusia hidup berdampingan dengan manusia lain dan tidak bisa hidup sendiri. Manusia memiliki dorongan dan kebutuhan untuk berinteraksi dengan orang lain. Manusia sebagai makhluk sosial juga berarti manusia sebagai warga masyarakat yang bermoral. Manusia sebagai makhluk sosial yang bermoral berarti manusia wajib mematuhi nilai-nilai, norma, dan budaya, serta dapat menjunjung tinggi kerja sama. Salah satu bentuk kerjasama adalah kegiatan berupa hubungan hukum, yaitu suatu hubungan antar individu yang satu dengan individu lainnya dalam masyarakat yang diatur dan diberi akibat oleh hukum. Sejak manusia lahir hingga meninggal dunia, manusia adalah anggota masyarakat yang hidup ditengah-tengah manusia lainnya yang sering disebut masyarakat, sehingga disimpulkan selama manusia hidup dirinya adalah anggota masyarakat.

KBBI mengartikan perjanjian adalah persetujuan (tertulis atau dengan lisan) yang dibuat oleh dua belah pihak atau lebih, masing-masing bersepakat akan menaati apa yang tersebut dalam persetujuan itu.

Perjanjian adalah suatu hubungan hukum antara satu orang atau satu pihak dengan satu orang atau pihak lain yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak. Para pihak ini adalah subjek hukum yang membuat dan terikat dengan perjanjian tersebut.

R. Subekti yang menyatakan bahwa suatu perjanjian adalah suatu peristiwa di mana seseorang berjanji kepada orang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal, dari peristiwa ini timbul suatu hubungan perikatan. Menurut Syamsul Anwar, istilah perjanjian dalam bahasa Belanda disebut sebagai *verbinten*, sedangkan persetujuan (yang juga diidentikkan dengan perjanjian dan bahkan juga dengan istilah kontrak) memiliki padanan kata dengan *overeenkomst*.

Perjanjian sebagai suatu kontrak merupakan perikatan yang mempunyai konsekuensi hukum yang mengikat para pihak yang pelaksanaannya akan berhubungan dengan hukum kekayaan dari masing-masing pihak yang terikat dalam perjanjian tersebut. Saat ini, dasar hukum perjanjian diatur dalam KUHPerdara. Adapun ketentuan Pasal 1338 KUHPerdara mengatur asas kebebasan berkontrak yang berbunyi:

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku bagi undang-undang bagi mereka yang membuatnya.”

Pasal tersebut menyatakan bahwa para pihak dalam kontrak bebas untuk membuat perjanjian, apapun isinya dan bagaimanapun bentuknya. Dengan kata lain, semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku bagi Undang-Undang dan bagi mereka yang membuatnya. Sehingga, kontrak adalah suatu perjanjian antara dua orang atau lebih yang melahirkan suatu kewajiban, baik untuk berbuat maupun tidak berbuat sesuatu.

Setiap pihak yang membuat perjanjian harus memenuhi syarat sah perjanjian. Adapun empat syarat sah perjanjian sebagaimana diatur dalam KUHPerdara yang menjadi dasar hukum perjanjian saat ini adalah:

1. Kesepakatan para pihak.

Kesepakatan berarti ada persesuaian kehendak yang bebas antara para pihak mengenai hal-hal pokok yang diinginkan dalam perjanjian. Dalam hal ini, antara para pihak harus mempunyai kemauan yang bebas (sukarela) untuk mengikatkan diri, di mana kesepakatan itu dapat dinyatakan secara tegas maupun diam-diam. Bebas di sini artinya adalah bebas dari kekhilafan, paksaan, dan penipuan. Secara *a contrario*, berdasarkan Pasal 1321 KUHPerdata, perjanjian menjadi tidak sah, apabila kesepakatan terjadi karena adanya unsur-unsur kekhilafan, paksaan, atau penipuan.

Ada lima cara terjadinya persesuaian pernyataan kehendak:

- a) Bahasa yang sempurna dan tertulis;
- b) Bahasa yang sempurna secara lisan;
- c) Bahasa yang tidak sempurna asal dapat diterima oleh pihak lawan.
Dlm kenyataan sering terjadi penyampaian bahasa yang tidak sempurna tetapi dimengerti oleh pihak lawan;
- d) Bahasa isyarat;
- e) Diam atau membisu tetapi asal dipahami atau diterima oleh pihak lawan.

Penentuan lahirnya kesepakatan adalah penarikan kembali penawaran, saat mulai dihitungnya jangka waktu kadaluwarsa, menentukan tempat terjadinya perjanjian.

2. Kecakapan para pihak.

Menurut Pasal 1329 KUHPerdara, pada dasarnya semua orang cakap dalam membuat perjanjian, kecuali ditentukan tidak cakap menurut Undang-Undang. Yang termasuk ke dalam orang yang tidak cakap antara lain:

- a) Anak dibawah umur;
- b) Orang yang ditaruh dibawah pengampuan;
- c) Istri-Pasal 1330 KUHPerdara Pasal 31 UU 1 tahun 1974 jo SEMA no 3 tahun 1963.

Pasal 1330 KUH Perdata menyatakan bahwa tak cakap untuk membuat perjanjian adalah:

- a) Orang-orang yang belum dewasa;
- b) Mereka yang ditaruh di bawah pengampuan;
- c) Orang perempuan dalam hal-hal tertentu ditetapkan oleh Undang-Undang.

3. Mengenai suatu hal tertentu.

Hal tertentu artinya adalah apa yang diperjanjikan hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak, yang paling tidak barang yang dimaksudkan dalam perjanjian ditentukan jenisnya dan merupakan barang-barang yang dapat diperdagangkan. Seharusnya berisi pokok/objek tertentu agar dapat dilaksanakan. Hakim akan berusaha sebisanya untuk mencari tahu apa pokok atau objek dari suatu perjanjian agar perjanjian itu dapat dilaksanakan. Tapi apabila sampai tidak dapat sama sekali ditentukan pokok (objek) perjanjian itu, perjanjian itu menjadi batal.

4. Sebab yang halal.

Sebab yang halal adalah isi perjanjian itu sendiri, yang menggambarkan tujuan yang akan dicapai oleh para pihak. Isi dari perjanjian itu tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, maupun dengan ketertiban umum. Jika tidak dinyatakan suatu sebab, tetapi ada suatu sebab yang halal ataupun jika ada sesuatu sebab lain daripada yang dinyatakan, perjanjian demikian adalah sah menurut Pasal 1336 KUHPerdara.

Syarat pertama dan kedua disebut syarat subyektif, karena menyangkut subyek pembuat kontrak. Syarat ketiga dan keempat disebut syarat obyektif, karena menyangkut obyek kontrak.

Pelaksanaan Perjanjian adalah perbuatan merealisasikan atau memenuhi kewajiban dan memperoleh hak yang telah disepakati oleh pihak-pihak sehingga tercapai tujuan mereka. Masing-masing pihak melaksanakan perjanjian dengan sempurna dan itikad baik sesuai dengan persetujuan yang telah dicapai. Maka dalam proses memenuhi kewajiban dan memperoleh hak yang telah disepakati oleh para pihak pelaksanaan perjanjian harus dilakukan dengan itikad baik dan sesuai dengan persetujuan yang telah dicapai.

Sebagaimana yang telah dirumuskan dalam Pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba yaitu, perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia. Pada prinsipnya perjanjian waralaba tidak harus diaktakan, tetapi para pihak dapat mengadakannya sendiri dibawah tangan berdasarkan peraturan BW yang merinci hal-hal yang diatur dalam peraturan perundangundangan. Ketentuan ini merupakan perjanjian yang harus dipatuhi oleh para pihak selama pelaksanaan Perjanjian Waralaba.

Pelaksanaan perjanjian waralaba dilakukan dengan kesepakatan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Perjanjian ini harus memenuhi syarat-syarat tertentu dan tunduk pada peraturan yang berlaku.

Berikut ini adalah hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba:

1. Kedua belah pihak harus memahami dan mengerti isi perjanjian.
2. Perjanjian harus dibuat secara tertulis.
3. Perjanjian harus memenuhi syarat-syarat yang berlaku.
4. Perjanjian harus memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak.
5. Perjanjian harus memuat cara penyelesaian perselisihan.

Dalam perjanjian waralaba, terdapat dua pihak, yaitu:

1. Pemberi waralaba (*franchisor*) yang memiliki sistem bisnis
2. Penerima waralaba (*franchisee*) yang membeli sistem bisnis dari pemberi waralaba

Menurut Martin Mendelsohn format bisnis *franchise* adalah pemberian sebuah lisensi (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*), lisensi tersebut memberikan hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang *franchisor*, dan untuk menggunakan keseluruhan paket yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebelumnya belum terlatih dalam menjalankan bisnis dan untuk menjalankan dengan bantuan terus menerus atas dasar-dasar yang telah ditentukan sebelumnya.

Waralaba menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah RI No 16 tahun 1997 adalah “Perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa.”

Sedangkan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 Pasal 1 ayat (1) menyebutkan pengertian waralaba adalah “hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan / atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”

Untuk pelaksanaan perjanjian waralaba Es Teh Merdeka, calon *franchisee* mempelajari proposal bisnis waralaba yang diberikan oleh *franchisor* terlebih dahulu. Prospektus penawaran waralaba harus memuat paling sedikit sebagaimana tercantum dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba yakni identitas franchisor, legalitas usaha waralaba, sejarah kegiatan usaha, struktur organisasi, jumlah cabang usaha, daftar penerima waralaba, serta hak dan kewajiban pemberi dan penerima waralaba.

Setelah mempelajari proposal, calon *franchisee* dipersilahkan negosiasi apabila terdapat unsur-unsur yang memberatkan. Kemudian saat calon *franchisee* sudah sepakat dengan penawaran bisnis yang ditawarkan oleh *franchisor*, maka ditentukan waktu untuk penandatanganan surat perjanjian waralaba kedua belah pihak disertai pembayaran DP 50% untuk biaya waralaba.

Proses persiapan pembukaan cabang waralaba dilakukan setelah DP 50% diterima oleh *franchisor*. *Franchisee* wajib melakukan pelunasan biaya 50% H-3 waktu *grand opening* cabang tersebut. Pihak *franchisor* wajib hadir saat pembukaan cabang dan bertanggung jawab mempromosikan melalui media sosial baik sebelum maupun setelah pembukaan cabang untuk meningkatkan penjualan. Promo yang diberikan saat pembukaan cabang merupakan kewajiban *franchisor* dan menjadi hak *franchisee*. Dari beberapa pembukaan cabang yang telah dilakukan Es Teh Merdeka terdapat gratis 100cup *jasmine tea* untuk pembeli pertama hanya membayar dengan doa agar cabang tersebut sukses dan berkembang.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan di Es Teh Merdeka dalam pelaksanaan perjanjian sesuai prosedur perjanjian bisnis waralaba yang diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 71 tahun 2019, bahwa perjanjian bisnis waralaba Es Teh Merdeka memuat sebagai berikut:

1. Nama dan Alamat kedua pihak.

Dalam perjanjian bisnis waralaba memiliki nama Es Teh Merdeka yang beralamat di Jalan Kelapa Sawit V Blok AF No 29 Meteseh Tembalang Semarang sebagai pemilik waralaba dan Es Teh Merdeka cabang PASMODO sebagai penerima waralaba beralamat di Ruko Pasar Modern BSB Semarang.

Data tersebut merupakan syarat sah perjanjian sesuai Pasal 1320 KUHPerdara yaitu sepakat mereka mengikatkan dirinya sesuai dengan Asas Kepastian Hukum yakni asas yang menyatakan bahwa perjanjian yang

dibuat secara sah memiliki kekuatan mengikat dan berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya.

2. Sejarah kegiatan usaha.

Kegiatan usaha yang dilakukan Es Teh Merdeka adalah bisnis kedai minuman yang menyajikan berbagai pilihan menu. Kegiatan tersebut merupakan syarat sah perjanjian yakni suatu sebab yang halal serta tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, maupun dengan ketertiban umum sesuai Pasal 1320 KUHPerdara.

3. Jumlah cabang usaha.

Es Teh Merdeka adalah salah satu UMKM lokal di Semarang yang sudah berdiri sejak 2022. Dilansir dari instagram @estehmerdeka.id UMKM tersebut sudah memiliki 22 cabang di Semarang, Ungaran, dan Kendal.

4. Hak dan Kewajiban.

Para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba ada Es Teh Merdeka adalah pemilik waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchisee*).

Hak dan Kewajiban pemilik waralaba (*franchisor*) adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan bimbingan operasional, training karyawan dan promosi sosial media.
- b. Memberikan resep takaran minuman.
- c. Mensuplai bahan baku wajib.

Adapun hak dan kewajiban penerima waralaba (*franchisee*) adalah sebagai berikut:

- a. Membayar biaya *franchise* yang tertera pada surat perjanjian.
- b. Lokasi cabang ditentukan sendiri oleh Penerima waralaba (*franchisee*).

- c. Dapat menggunakan merk dagang dan resep dari Es Teh Merdeka.
- d. Mengadakan investasi berupa belanja asset untuk menunjang operasional outlet.

Hak dan kewajiban tersebut sesuai asas itikad baik yang terkandung dalam Pasal 1338 KUHPdata dimana berlaku sejak perjanjian ditandatangani, saat pelaksanaan, hingga berakhirnya perjanjian. Asas ini penting untuk menjaga dan memelihara hubungan baik antara pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian.

5. Wilayah usaha.

Wilayah usaha penerima waralaba sesuai perjanjian yaitu bahwa pelaksanaan usaha *franchise* harus menaati aturan dari Es Teh Merdeka, yaitu:

- a. Penerima waralaba (*franchisee*) tidak boleh menambahkan menu minuman selain yang diatur oleh *franchisor*.
- b. Penerima waralaba (*franchisee*) tidak boleh membeli bahan baku wajib diluar.
- c. Penerima waralaba (*franchisee*) tidak boleh menaikkan harga dari menu yang sudah ada secara sepihak.

6. Jangka waktu perjanjian.

Jangka waktu perjanjian di Es Teh Merdeka yaitu 33 Juta selama menggunakan merk dagang dengan opsi perpanjangan dan dibayarkan diawal. Hal ini sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan No. 12 Pasal 7 ayat 2 yaitu jangka waktu perjanjian antara penerima waralaba dengan waralaba lanjutan berlaku paling sedikit lima tahun.

B. Kendala dan Solusi dalam Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka

Sesuai dengan hukum Indonesia, waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh badan hukum atau perseorangan. Bisnis waralaba di Indonesia merupakan sistem unik yang telah menunjukkan efektivitas dalam mempromosikan produk berdasarkan perjanjian waralaba. Untuk memulai bisnis waralaba kedua belah pihak yang terlibat harus membuat perjanjian waralaba.

Kemudahan memulai bisnis dengan sistem waralaba lebih disukai dan dipilih masyarakat. Menjalankan usaha waralaba atau *franchise* dirasa lebih mudah dan menguntungkan terutama bagi yang masih pemula. Sebelum memutuskan untuk memilih bisnis waralaba atau *franchise*, perlu mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan konsep bisnis ini. Adapun keuntungan dari bisnis waralaba sebagai berikut:

1. Merek yang Sudah Dikenal.

Memulai bisnis dengan merek yang sudah dikenal luas memberikan keuntungan dalam menarik pelanggan dan membangun kepercayaan, tidak memerlukan pengakuan merek.

2. Dukungan Operasional.

Franchisee mendapatkan pelatihan dan dukungan operasional dari *franchisor*, termasuk pemasaran, manajemen, dan teknis.

3. Risiko Lebih Rendah.

Bisnis waralaba cenderung memiliki risiko yang lebih rendah dibandingkan memulai bisnis baru dari nol karena sistem bisnisnya sudah terbukti berhasil.

4. *Skalabilitas.*

Franchisee bisa lebih mudah mengembangkan bisnis ke lokasi lain karena sistem dan mereknya sudah mapan.

Sementara itu kekurangan Bisnis Waralaba, di antaranya:

1. Biaya Awal dan Royalti.

Franchisee harus membayar biaya awal yang biasanya cukup besar serta royalti bulanan atau tahunan kepada *franchisor*.

2. Kurangnya Kendali Penuh.

Franchisee harus mengikuti aturan dan standar yang ditetapkan oleh *franchisor*, sehingga kurang memiliki kebebasan dalam mengambil keputusan bisnis. Ide kreatif dan inovasi yang ingin diaplikasikan akan terbatas mengingat adanya perjanjian terikat.

3. Risiko Ketergantungan Kinerja.

Jika *franchisor* mengalami masalah, hal ini bisa berdampak negatif pada reputasi seluruh jaringan waralaba.

4. Tren Pasar Yang Berubah.

Keinginan masyarakat dalam menikmati berbagai produk yang berubah-ubah akan mempengaruhi bisnis.

5. Batasan Wilayah.

Franchisee biasanya dibatasi untuk membuka cabang di wilayah tertentu saja, sehingga bisa membatasi potensi ekspansi.

Setelah mengetahui kelebihan dan kekurangan bisnis franchise ini, calon pengusaha juga harus mempertimbangkan dengan cermat biaya awal dan komitmen jangka panjang sebelum memutuskan untuk memulai bisnis waralaba.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan pada Es Teh Merdeka, ada beberapa kendala dalam perjanjian waralaba yang dialami, yaitu sebagai berikut:

1. Pihak penerima waralaba (*franchisee*) menambahkan produk minuman, sehingga terdapat perbedaan dengan cabang lain terutama cabang terdekat yang terdampak.
2. Pihak penerima waralaba (*franchisee*) membeli bahan baku wajib ditempat lain untuk mendapatkan harga yang lebih murah padahal tidak sesuai dengan rasa.
3. Pihak penerima waralaba (*franchisee*) menurunkan harga secara sepihak untuk menaikkan penjualan dengan memberikan promo yang tidak serentak dengan cabang lain.
4. Seringnya pihak penerima waralaba (*franchisee*) menggunakan cup polos yang tidak sesuai ketentuan penjualan.

Dari kendala yang penulis dapatkan setelah melakukan penelitian di Es Teh Merdeka, maka beberapa solusi yang penulis tawarkan adalah sebagai berikut:

1. Pihak Es Teh Merdeka sebagai pemilik waralaba (*franchisor*) melakukan kunjungan untuk mengontrol penjualan setiap cabang terkait penambahan menu yang dijual. Untuk itu, Es Teh Merdeka selalu mengevaluasi laporan penjualan tiap cabang. Disamping itu, pihak Es Teh Merdeka berusaha memperhatikan tren pasar yang sedang berkembang dan memperhatikan

perilaku konsumen yang berubah ubah, supaya dapat mengikuti perkembangan yang ada agar selalu relevan terhadap perkembangan pasar.

2. Pihak Es Teh Merdeka sebagai pemilik waralaba (*franchisor*) selalu mencocokkan laporan penjualan cabang dengan data pembelian bahan baku cabang tersebut untuk meminimalisir pembelian bahan baku diluar apabila tidak seimbang antara penjualan dan pembelian bahan baku.
3. Pihak penerima waralaba (*franchisee*) dapat menurunkan harga secara serentak dengan cabang lain untuk menaikkan penjualan melalui support promo yang diberikan Es Teh Merdeka selaku pemilik waralaba (*franchisor*).
4. Pihak penerima waralaba (*franchisee*) dapat menggunakan cup polos apabila pihak Es Teh Merdeka mengalami kendala atau keterlambatan dalam mensuplai cup bersablon sesuai ketentuan penjualan agar terjadi keseragaman tiap cabang.

C. Akibat Hukum Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba Es Teh Merdeka

Perjanjian yang dibuat dan disetujui oleh pemilik dan penerima waralaba berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya dan mengandung arti bahwa para pihak harus taat kepada perjanjian itu sama halnya dengan mentaati undang-undang. Apabila ada dari mereka yang melanggar undang-undang, tentu akan mendapat akibat hukum.

Perjanjian waralaba dapat berjalan dengan baik jika pemberi dan penerima waralaba melaksanakan hak dan kewajibannya dengan itikad yang baik. Apabila penerima waralaba tidak melaksanakan kewajibannya yakni wanprestasi maka

timbul kerugian bagi pemberi waralaba. Akibat hukum dari wanprestasi yang dilakukan oleh penerima waralaba dalam perjanjian waralaba adalah penerima waralaba harus membayar ganti rugi, pembatalan perjanjian oleh pemberi waralaba dan pembayaran biaya lain sesuai kesepakatan. Diharapkan pihak penerima waralaba melaksanakan prestasinya dengan baik untuk menghindari terjadinya wanprestasi dan perselisihan sehingga apabila terjadi wanprestasi dari pihak penerima waralaba diselesaikan secara musyawarah mufakat dengan pemberi waralaba.

Wanprestasi berarti kelalaian atau kealpaan (Kamus Hukum). Wanprestasi pemilik waralaba (*franchisor*) dapat berupa hal-hal sebagai berikut:

1. Tidak melaksanakan apa yang disanggupi akan dilaksanakan.
2. Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana yang dijanjikan.
3. Melaksanakan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat.
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Dengan demikian apabila *franchisor* melakukan wanprestasi, maka *franchisor* tidak dapat melepaskan diri dari tanggung jawab, kecuali apabila terjadi *overmacht*. Apabila *overmacht* terjadi setelah wanprestasi, maka *franchisor* harus menanggung risiko. Kerugian harus dihitung sejak *franchisor* melakukan wanprestasi. Tidak setiap kerugian yang diderita *franchisee* harus diganti oleh *franchisor*.

Dari Pasal 1247 dan 1248 KUH. Perdata dapat dilihat bahwa debitor hanya wajib membayar ganti rugi atas kerugian yang memenuhi dua syarat, yaitu:

1. Kerugian yang dapat diduga atau sepatutnya dapat diduga pada waktu perikatan dibuat.
2. Wanprestasi dan kerugian harus ada hubungan sebab akibat. Kerugian yang timbul harus merupakan akibat langsung dari wanprestasi.

Akibat hukum keadaan memaksa sering kali disebut dengan istilah *Overmacht* yang berasal dari bahasa Belanda yang berarti keadaan yang luar biasa yang tidak dapat dihindari oleh setiap orang dalam bentuk usaha apapun, yang tidak dapat diduga sebelumnya, yang bukan merupakan kesalahan salah satu pihak, yang menyebabkan pemilik waralaba tidak dapat berprestasi, yang dapat diterima sebagai halangan yang membebaskan pemilik waralaba yang beritikad baik dari kewajiban untuk berprestasi. Maka unsur-unsur yang ada dalam keadaan memaksa sebagai berikut:

1. Ada peristiwa yang menghalangi atau tidak memungkinkan debitor untuk berprestasi, yang dapat diterima sebagai halangan yang dapat membebaskan debitor dari kewajiban untuk berprestasi.
2. Tidak ada unsur salah pada debitor atas peristiwa itu.
3. Peristiwa tersebut tidak dapat diduga oleh debitor pada waktu menutup perjanjian.

Menurut pendapat Purwahid Patrik, *Overmacht* tetap ini terjadi apabila pemilik waralaba sama sekali tidak dapat memenuhi prestasi. Dalam hal terjadi keadaan memaksa maka akan timbul permasalahan risiko, yaitu ketidakpastian pemillik waralaba dalam memenuhi prestasi.

Dari penelitian yang penulis lakukan tentang akibat hukum wanprestasi dalam perjanjian waralaba Es Teh Merdeka sebagai berikut:

1. Apabila Pihak Es Teh Merdeka sebagai pemilik waralaba (*franchisor*) menemukan pelanggaran yang dilakukan penerima waralaba (*franchisee*) saat melakukan kunjungan maupun laporan dari *customer* melalui media sosial, *franchisor* akan memberikan peringatan agar *franchisee* melakukan perbaikan dan tidak mengulangi pelanggaran yang sama maupun pelanggaran lainnya.
2. Saat pihak penerima waralaba (*franchisee*) tidak lagi mengindahkan peringatan yang diberikan pihak pemilik waralaba (*franchisor*), maka pemilik waralaba secara sepihak dapat melakukan pelepasan branding merk dagang yang dipakai penerima waralaba untuk tidak lagi menggunakan merk dagang tersebut dalam menjalankan usahanya.
3. Jika pihak penerima waralaba (*franchisee*) melakukan tindakan yang menimbulkan kerugian finansial bahkan tindakan melawan hukum maka diselesaikan secara musyawarah mufakat terlebih dahulu, namun apabila tidak dapat terselesaikan pihak Es Teh Mereka dapat melanjutkan ke pengadilan.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis terdapat kesesuaian antara perjanjian waralaba Es Teh Merdeka dengan aturan dan teori hukum yang berlaku. Pernyataan ini dibuktikan dengan isi perjanjian waralaba yang memuat yaitu antara lain: nama dan alamat kedua pihak, sejarah kegiatan usaha, jumlah cabang usaha, hak dan kewajiban kedua pihak, wilayah usaha, dan jangka waktu perjanjian. Perjanjian waralaba Es Teh Merdeka sesuai dengan prosedur perjanjian yang diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 71 Tahun 2019 tentang Waralaba. Hasil penelitian yang penulis amati ada pada sejarah kegiatan usaha dan jumlah cabang untuk menjadi daya tarik calon penerima waralaba memilih Es Teh Merdeka dalam memulai bisnis waralaba. Kemudian hak dan kewajiban, kedua belah pihak sudah didapatkan masing masing yang tertulis pada perjanjian waralaba. Perjanjian tersebut memuat aspek keuangan yakni biaya waralaba sebesar 33 Juta selama menggunakan merk dagang Es Teh Merdeka dalam menjalankan usahanya.

Namun terdapat beberapa hambatan Es Teh Merdeka sebagai pemilik waralaba (*franchisor*) dalam perjanjian waralaba yang dialami, yaitu pihak penerima waralaba (*franchisee*) menambahkan produk minuman, membeli bahan baku minuman di tempat lain, menurunkan harga secara sepihak dan menggunakan cup polos. Kemudahan dalam menjalankan usaha dengan sistem waralaba dirasa lebih mudah dan menguntungkan terutama bagi yang masih

pemula. Maka perlu mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan adalah langkah awal bagi calon penerima waralaba Es Teh Merdeka. Maka solusi hambatan yang ada dari hasil penelitian, diantaranya Pihak Es Teh Merdeka sebagai pemilik waralaba (*franchisor*) melakukan kontrol ke setiap cabang dan terus berbenah mengikuti tren pasar yang sedang berkembang. Kemudian pemilik waralaba (*franchisor*) melakukan evaluasi antara laporan penjualan dan pembelian bahan baku agar selalu seimbang. Untuk menghindari perbedaan harga antar cabang, Es Teh Merdeka selaku pemilik waralaba (*franchisor*) berusaha memberikan support promo yang serentak di setiap cabang. Selanjutnya pihak penerima waralaba (*franchisee*) diperbolehkan menggunakan cup polos apabila pihak pemilik waralaba mengalami kendala atau keterlambatan dalam memenuhi permintaan stock cup bersablon sesuai ketentuan penjualan.

Dalam perjanjian waralaba apabila salah satu maupun kedua belah pihak melanggar, tentu akan mendapat akibat hukum. Pihak penerima waralaba (*franchisee*) diharap melaksanakan prestasinya dengan baik untuk menghindari terjadinya wanprestasi dan perselisihan sehingga apabila terjadi wanprestasi dari pihak penerima waralaba diselesaikan secara musyawarah mufakat dengan pemberi waralaba (*franchisor*). Dari penelitian yang dilakukan apabila Pihak Es Teh Merdeka sebagai pemilik waralaba (*franchisor*) menemukan pelanggaran akan memberikan peringatan agar pihak penerima waralaba (*franchisee*) melakukan perbaikan dan tidak mengulangi pelanggaran yang sama maupun pelanggaran lainnya. Namun jika tidak lagi mengindahkan peringatan yang diberikan maka pemilik waralaba secara sepihak dapat melakukan pelepasan

branding merk dagang yang dipakai penerima waralaba untuk tidak lagi menggunakan merk dagang tersebut dalam menjalankan usahanya.

Dari hasil penelitian sejauh bisnis Es Teh Merdeka berjalan dari pihak penerima waralaba (*franchisee*) tidak pernah melakukan tindakan yang menimbulkan kerugian finansial bahkan tindakan melawan hukum yang harus diselesaikan secara musyawarah mufakat hingga ke pengadilan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan penulis, ada beberapa saran yang dapat dijelaskan, yakni sebagai berikut:

1. Penulis berusaha memberi masukan saran berdasarkan Asas-Asas Hukum Perjanjian Pasal 1338 KUHPerdara yakni Asas Kebebasan Berkontrak kepada pemilik waralaba (*franchisor*) untuk diberikan kebebasan kepada pihak penerima waralaba (*franchisee*) dalam menentukan isi perjanjian waralaba agar kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan sehingga menjadi mitra yang sehat. Perjanjian waralaba antara pihak pemilik waralaba (*franchisor*) dan pihak penerima waralaba (*franchisee*) agar melibatkan saksi dalam penandatanganan perjanjian sehingga dapat dipercaya mengenai keabsahan perjanjian tersebut. Diharapkan pihak pemilik waralaba (*franchisor*) dalam pembuatan kontrak bisnis memberikan kesempatan pihak penerima waralaba (*franchisee*) untuk melakukan penyesuaian di wilayah waralaba masing masing. Dikarenakan perbedaan wilayah juga sangat mempengaruhi penjualan.
2. Menanggapi adanya hambatan Es Teh Merdeka terkait penggunaan cup polos, penulis memberi masukan saran agar supaya pemilik waralaba

menambah stock cup sehingga tidak ada keterlambatan pengiriman dan memberikan harga yang terjangkau agar mitra tetap menggunakan cup bersablon untuk kelangsungan kerjasama kedua belah pihak.

Menanggapi adanya hambatan Es Teh Merdeka terkait tidak diperkenankannya pihak penerima waralaba (*franchisee*) menurunkan harga secara sepihak, penulis berusaha memberi masukan saran kepada pihak penerima waralaba (*franchisee*) untuk menjual makanan ringan sebagai penambahan pendapatan selain menunggu support promo dari Es Teh Merdeka.

Menanggapi adanya hambatan Es Teh Merdeka terkait pembelian bahan ditempat lain, penulis berusaha memberi masukan saran agar penerima waralaba (*franchisee*) melakukan order bahan baku disesuaikan tingkat penjualan sehingga tidak memberatkan dikarenakan pemilik waralaba (*franchisor*) sudah memperhitungkan keuntungan tiap produk dengan harga bahan baku yang disediakan.

Menanggapi adanya hambatan Es Teh Merdeka terkait tidak diperkenankannya pihak penerima waralaba menambahkan produk minuman pada menu, penulis berusaha memberi masukan saran kepada pihak Es Teh Merdeka untuk terus menjaga bahkan meningkatkan kualitas minuman sehingga pelanggan dan calon konsumen puas. Adapun masukan saran yang lain dari penulis adalah pihak Es Teh Merdeka menambahkan menu camilan agar terdapat variasi terhadap menu di tiap cabang Es Teh Merdeka.

DAFTAR PUSTAKA

A. Al-Quran

B. Buku

Ali, Zainuddin, 2015, *Metode Penelitian Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta.

Anggraini, Tuty, 2017, *The (Proses dan Manfaat)*, Erka, Padang.

Badruzaman, Mariam Darus, 1993, *K.U.H. Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, Alumni, Bandung.

Badruzaman, Mariam Darus, 1994, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung.

Darus, Mariam, 2005, *KUH Perdata Buku III Hukum Perikatan dengan Penjelasan*, PT. Alumi, Bandung.

Departemen Pendidikan Nasional, 2005, *Kamus Besar Ikhtisar Indonesi Edisi Ketiga*, Balai Pustaka, Jakarta.

Dewi, Gemala dan Muhammad Nauval Omar, 2004, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.

Fuady, Munir, 2001, *Hukum Kontrak (Dari Sudut Pandang Hukum Bisnis)*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung

H.S, Salim, 2003, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta.

Hariyani, Iswi dan Sefrianto D.P, 2011, *Membangun Gurita Bisnis Franchise*, Pustaka Yustisia, Yogyakarta.

Kansil, C.S.T, 1986, *Pengantar Ilmu Hukum*, Balai Pustaka, Jakarta.

- Karamoy, Amir, 2011, *Waralaba Jalur Bebas Hambatan Menjadi Pengusaha Sukses Amir Karamoy*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Kogin, Kevin, 2014, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba*, PT. Tatanusa, Jakarta.
- Machmudin, Dudu Duswara, 2001, *Pengantar Ilmu Hukum: Sebuah Sketsa*, PT. Refika Aditama, Bandung.
- Mancuso, Joseph, and Donald Boroian, 1995, *Pedoman Membeli & Mengelola Franchise*, PT. Delapratasa, Jakarta.
- Mertokusumo, Sudikno, 1985, *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Liberty, Yogyakarta.
- Mertokusumo, Sudikno, 1999, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, Liberty, Yogyakarta.
- Muhammad, Abdulkadir, 2006, *Hukum Perusahaan Indonesia*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Patrik, Purwahid, 1988, *Hukum Perdata II, Perikatan yang Lahir dari Perjanjian dan Undang-undang*, FH Undip, Semarang.
- Rahmadi, Bambang N, *Aspek Hukum dan Bisnis*, 2007, PT. Nusantara Sakti, Bandung.
- Rahardjo, Satjipto, 1978, *Permasalahan Hukum di Indonesia*, Bandung.
- Rifa'i, Muhammad, 2020, *Manajemen Bisnis*, CV. Pusdikra Mitra Jaya, Medan.
- Satrio, J, 1999, *Wanprestasi menurut KUHPerdata, Doktrin, dan Yurisprudensi*, Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Salim, 2008, *Hukum Perjanjian, Teori dan Praktik Penyusunan Perjanjian*, Sinar Gafika, Jakarta.

- Setiawan, R, 1987, *Hukum Perikatan-Perikatan Pada Umumnya*, Bina Cipta, Bandung.
- Sewu, Lindawaty, Johannes Ibrahim, 2007, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, PT. Refika Aditama, Bandung.
- Soemantri, Ratna dan Tantri, 2013, *Kisah dan Khasiat Teh*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Soemitro, Ronny Hanitijo, 1990, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Bandung.
- Sofwan, Sri Soedewi Masyohen, 1981, *Hukum Acara Perdata Indonesia dalam Teori dan Praktek*, Liberty, Yogyakarta.
- Subekti, 2001, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, PT. Intermasa, Jakarta
- Subekti, 2005, *Hukum Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta.
- Sutarno, 2003 *Aspek-Aspek Hukum Perkreditan pada Bank*, Alfabeta, Bandung.
- Sutendi, Adrian, 2008, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Bogor.
- Tambunan, Toman Sony & Wilson R.G. Tambunan, 2019, *Hukum Bisnis*, Prenadamedia Group, Jakarta.
- Widowati, Wahyu, 2018, *Teh Manfaat Bagi Kesehatan*, Rumah Pengetahuan, Bandung.
- Widjaja, Gunawan, 2004, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Wijata, Gunawan, 2001, *Waralaba*, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Yahman, 2009, *Karakteristik Wansprestasi & Tindak Pidana Penipuan*, Prenamedia, Jakarta.

C. Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.

Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 31/M-Dag/Per/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

D. Jurnal

Aidi Zil, dan Hasna Farida, 2019, Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan, *Jurnal Cendikia Hukum*, Vol. 04, No. 02.

Awaluddin, Marissa Vydia, 2013, Aspek Yuridis Perjanjian Waralaba Sebagai Perjanjian Khusus, *Jurnal Lex Privatum*, Vol.1, No.1, hal. 91.

E, Benia, 2022, Analisis Perlindungan Hukum Rahasia Dagang pada Perjanjian Waralaba berdasarkan UndangUndang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang, *Jurnal Hukum Padjadjaran Law Review*, Vol. 10, No. 2, hal. 2.

- Iwanti, Nur Azza Morlin dan Taun, 2022, Akibat Hukum Wanprestasi Serta Upaya Hukum Wanprestasi Berdasarkan Undang-Undang Yang Berlaku, "*Jurnal Ilmu Hukum "THE JURIS"*", Vol. VI, No. 2.
- Listyawati, Peni Rinda, 2006, Perjanjian Franchise sebagai Perjanjian Innomenaat dalam Pandangan Hukum Perdata, *Jurnal Hukum*, Vol. XVII No. 02.
- Norman, Syahdar Idrus, 2017, Aspek Hukum Perjanjian Waralaba Dalam Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam, *Jurnal Yuridis*, Vol. 04, No. 01.
- Quintarti, Maria Alberta Liza, 2024, Konsekuensi Hukum terhadap Wanprestasi dalam Perjanjian Bisnis, *Jurnal Kolaboratif Sains*, Vol. 7, No. 8, Universitas Muhammadiyah Palu.
- R.S, Nasution, 2018, Analisis Yuridis Perjanjian Usaha Waralaba Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, *Jurnal Ilmiah Penegakan Hukum*, Vol.5, No.2, hal. 95.
- Setiawan, Yogabakti Adipradana, 2018, Fungsi Prospektus Dalam Perjanjian Waralaba, *Jurnal Badamai Law*, Vol. 3, No. 2, hal. 333.