QISTINA: Jurnal Multidisiplin Indonesia
Vol. 2 No. 2 Desember 2023
P-ISSN: 2964-6278 E-ISSN: 2964-1268

Aspek Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba *(Franchisee)* Dikaitkan Dengan Perjanjian Waralaba

Stephanie Patricia Prasetyo[1] Urbanisasi[2]
Fakultas Hukum, Universitas Tarumanagara, Kota Jakarta Barat, Provinsi DKI Jakarta, Indonesia[1,2]
Email: Stephanie.205210124@stu.untar.ac.id[1] urbanisasi@fh.untar.ac.id[2]

Abstrak

Waralaba sebagai konsep bisnis mengenai pemberian penggunaan hak atas kekayaan intelektual oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba merupakan suatu hubungan hukum antara franchisor dan franchisee yang diatur dalam sebuah perjanjian waralaba. Tujuan artikel ini dibuat yaitu menganalisia aspek perlindungan hukum bagi Franchisee dikaitkan dengan perjanjian waralaba dan menganalisa sanksi hukum terhadap Franchisor yang memutuskan perjanjian secara sepihak. Metode penelitian berupa hukum normatif yang pelaksanaanya difokuskan pada pengumpulan data sekunder (Bahan Pustaka) meliputi bahan hukum primer seperti peraturan perundang-undangan, bahan hukum primer seperti artikel, buku dan sebagainya. Penelitian ini bersifat deskriptif. Dengan menggunakan pendekatan/ paradigma kualitatif. Data diolah dan dianalisis secara kualitatif dengan menggunakan logika deduktif. Franchisor merupakan pemberi lisensi kepada franchisee untuk memasarkan barang dan jasa atas nama franchisor di wilayah dan jangka waktu tertentu. Franchisor membantu franchisee dalam pendistribusiannya, sebagai imbalannya franchisee membayar sejumlah biaya awal dan royalti. Pihak Franchisor dapat menentukan isi perjanjian serta memutuskan perjanjian secara sepihak dengan franchisee atas perjanjian yang telah disepakati, namun pemutusan perjanjian franchise ini dapat mengakibatkan wanprestasi, karena menyebabkan kerugian kepada pihak franchisee dan merupakan kewajiban pihak franchisor untuk membayar ganti rugi. perlindungan hukum bagi para pihak dalam pelaksanaan perjanjian waralaba merupakan aspek penting. Bentuk perlindungan hukum terhadap franchisee dalam perjanjian waralaba terdapat dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba pada ketentuan Pasal 5 huruf (k) ditentukan bahwa dalam perjanjian waralaba membuat tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian. Dengan demikian franchisor tidak dapat memutuskan perjanjian kapan saja secara sepihak,franchisor harus mematuhi PP tentang Waralaba dan sesuai dengan KUHPerdata.

Kata Kunci: Perlindungan Hukum, Waralaba, Perjanjian

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

PENDAHULUAN

Waralaba telah berkembang pesat di Indonesia. Pasar yang besar dan beragam serta ekonomi yang terus berkembang menjadi tempat yang menarik bagi merek waralaba lokal dan internasional untuk memperluas operasi mereka di Indonesia (Aidi and Farida 2019). Masuknya Bisnis waralaba meningkatkan perkenomian negara,menciptakan banyak peluang bagi pengusaha kecil menengah untuk membuka lapangan kerja dan berusaha (Badriyah 2019),serta sistem operasional yang lebih terstruktur dan berpotensi sukses. Waralaba pertama kali masuk ke Indonesia pada tahun 1970-an dengan munculnya beberapa merek waralaba asing seperti Kentucky Fried Chicken (KFC) dan McDonald's. Seiring berjalannya waktu, waralaba semakin populer di Indonesia dan semakin banyak merek waralaba internasional yang memasuki pasar. Beberapa merek waralaba terkenal yang masuk ke Indonesia antara lain Burger King, Pizza Hut, Subway, Starbucks, 7-Eleven, Dunkin' Donuts, dan banyak lagi.

Tidak hanya merek waralaba internasional, Indonesia juga telah mengembangkan merek waralaba lokal yang sukses, seperti Indomaret, Alfamart, Bakmi GM, Es Teler 77 dan masih banyak lagi. Waralaba lokal ini telah berhasil memperluas cakupan bisnis mereka di Indonesia dan beberapa di antaranya bahkan telah melakukan ekspansi internasional. Pemerintah juga telah memberikan dukungan untuk perkembangan industri waralaba di Indonesia dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 yang mengatur berbagai aspek mengenai waralaba dan Permendag Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Suatu waralaba memiliki 3 komponen, yaitu franchise atau waralaba, franchisor atau orang yang memiliki sistem franchise, dan franchisee atau pihak yang membeli franchise (Effendi 2021). Badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki disebut dengan Pemberi Waralaba/*Franchisor*, sedangkan badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki Pemberi Waralaba/*Franchisor* disebut dengan Penerima Waralaba/Franchisee. Dalam waralaba, *franchisee* membayar biaya awal dan royalti berkelanjutan kepada *franchisor* untuk mendapatkan hak tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut dapat dikatakan bahwa Waralaba merupakan suatu Perikatan, yang tunduk pada ketentuan umum mengenai Perikatan yang diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Disamping itu Franchise didalam melibatkan hak pemanfaatan dan atau penggunaan hak atas intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha, yang dimaksudkan dengan hak atas intelektual meliputi antara lain merek, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang dan paten, dan yang dimaksudkan dengan penemuan atau ciri khas usaha yaitu sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari pemiliknya. “Salah satu keunggulan franchise adalah ketika pihak penerima waralaba (franchisee) atau terwaralaba (franchisor) memulai usahanya, tidak perlu repot melakukan kegiatan promosi dan pemasaran, karena pelanggan telah tersedia. Berbeda bila kita memulai bisnis independent (nonwaralaba), pasti kita disibuk-kan melakukan promosi dan pemasaran yang biayanya tidak sedikit.” (Karamoy 2013).

Waralaba sebagai konsep bisnis mengenai pemberian penggunaan hak atas kekayaan intelektual dan sistem kegiatan operasional oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba merupakan suatu hubungan hukum antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang diatur dalam sebuah perjanjian waralaba, yaitu suatu perjanjian yang mendokumentasikan hubungan hukum tentang kewajiban yang ada antara pemberi waralaba (franchisor) dan penerima waralaba (franchisee). Perjanjian ini tidak hanya diperlukan dalam perjanjian waralaba yang berskala internasional, namun juga berskala nasional (Maryono and Purwanto 2020). Perjanjian waralaba merupakan kesepakatan yang dibuat oleh kedua belah pihak yaitu franchisor dan franchisee yang didalamnya memuat hak dan kewajiban para pihak serta akibat hukum yang harus ditaati oleh masing masing pihak. Franchisor menetapkan standar dan ketentuan yang harus diikuti oleh franchisee. Dalam pelaksanaan perjanjian ini terjadinya suatu permasalahan atau perselisihan sangat mungkin terjadi, maka terkadang terjadi pemutusan secara sepihak oleh franchisor apabila dia menilai franchisee tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Keuntungan bagi *franchisee* adalah mereka dapat memulai usaha dengan merek yang telah dikenal, serta mendapatkan dukungan dari franchisor dalam hal pelatihan, pemasaran,

dan pengelolaan operasional. Franchisor juga mendapatkan keuntungan karena dapat memperluas jangkauan bisnis mereka tanpa harus membangun dan mengoperasikan unit-unit baru secara langsung. Sebelum memutuskan untuk membeli suatu waralaba (franchise), penting bagi calon franchisee untuk melakukan penelitian menyeluruh tentang peluang bisnis tersebut. Mereka perlu memahami persyaratan, biaya, dan ketentuan yang terkait dengan waralaba tersebut. Selain itu, calon franchisee juga harus mempertimbangkan apakah mereka memiliki keterampilan, modal, dan dedikasi yang diperlukan untuk menjalankan bisnis waralaba dengan sukses. Setiap waralaba memiliki perjanjian yang mengatur hubungan antara franchisor dan franchisee, termasuk durasi perjanjian, wilayah yang ditetapkan, biaya yang harus dibayar, dan hak serta kewajiban masing-masing pihak.

Kegiatan waralaba harus termuat dalam suatu perjanjian. Perjanjian waralaba yang dimaksud ditinjau dari KUHPerdata, maka perjanjian waralaba tersebut harus memenuhi asas kebebasan berkontrak. Asas kebebasan berkontrak tersebut akan memiliki pengaruh yang saling menguntungkan antara para pihak yang membuat perjanjian dan yang menyetujui perjanjian tersebut. Dari perjanjian yang saling menguntungkan kedua pihak ini akan menimbulkan adanya perlindungan hukum. Melihat perkembangan bisnis Waralaba (Franchise) yang sangat signifikan maka diperlukan adanya kepastian hukum dan perlindungan hukum bagi pelaku usaha terutama bagi franchisee terhadap tindakan franchisor yang merugikan franchisee.

Pengembangan usaha, khususnya pengembangan bisnis yang berkaitan dengan perluasan usaha, distribusi dan pemasaran produk, juga dapat dilakukan melalui pembuatan perjanjian waralaba yang mengandung banyak unsur perjanjian lisensi dan juga mengandung banyak unsur distribusi. Di sisi lain, franchisee sebagai mitra bisnis dari franchisor sesuai dengan syarat dan prosedur yang telah ditetapkan juga membutuhkan kepastian bahwa bisnis yang mereka lakukan benar-benar telah teruji dan merupakan produk yang dapat memberikan keuntungan (finansial) kepadanya, hal ini berarti bahwa perjanjian waralaba sebenarnya hanya memiliki satu hal yang diinginkan baik oleh pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba, yaitu keamanan dan perlindungan hukum. Tujuan artikel ini dibuat adalah Untuk menganalisis aspek perlindungan hukum bagi *Franchisee* dikaitkan dengan perjanjian waralaba dan untuk mengetahui sanksi hukum terhadap *Franchisor* yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *Franchisee*

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan pada penulisan mengenai aspek perlindungan hukum bagi penerima waralaba (franchisee) dikaitkan dengan perjanjian waralaba yaitu menggunakan metode penelitian hukum normatif yang pelaksanaanya difokuskan pada pengumpulan data sekunder (Bahan Pustaka) yang meliputi bahan hukum primer seperti peraturan perundang-undangan, bahan hukum primer seperti artikel, buku dan sebagainya. Penelitian ini bersifat deskriptif yang bertujuan untuk memberikan gambaran data yang selengkap-lengkapnya mengenai aspek perlindungan hukum bagi franchisee dikaitkan dengan perjanjian waralaba.Penelitian ini menggunakan pendekatan/paradigma kualitatif untuk mendapatkan pemahaman terhadap gejala-gejala yang diteliti. Data diolah dan dianalisis secara kualitatif dengan menggunakan logika deduktif dengan menempatkan peraturan perundang-undangan dan peraturan kebijakan sebagai premis mayor dan fakta-fakta sebagai premis minor untuk selanjutnya di tarik suatu kesimpulan sesuai permasalahan yang diteliti.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Dalam Perjanjian Waralaba dengan Franchisor

Masalah perlindungan hukum bagi franchisee muncul karna adanya kekhawatiran pemiliki waralaba atau franchisor akan mengakhiri perjanjain dan menolak untuk memperpanjang perjanjian dan kemudian mendistribusikan produk sendiri di wilayah franchisee. Perjanjian waralaba sebagai perjanjian lisensi diatur dalam PP No. 42 tahun 2007 ditegaskan dalam pasal 11 ayat (1) mewajibkan Franchisee (penerima waralaba) untuk mendaftarkan perjanjian waralaba tersebut. Perlindungan hukum bagi franchisee juga bisa melibatkan undang-undang dan peraturan yang mengatur praktik bisnis waralaba. Beberapa yurisdiksi memiliki undang-undang khusus yang mengatur hubungan antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Misalnya, di Amerika Serikat, terdapat Federal Trade Commission (FTC) Franchise Rule yang memerlukan pemberi waralaba untuk memberikan informasi yang transparan kepada penerima waralaba.

Di samping itu, franchisee juga dilindungi oleh hukum kontrak yang umumnya berlaku di Indonesia. Jika salah satu pihak melanggar ketentuan perjanjian waralaba, pihak yang merasa dirugikan dapat mengajukan gugatan hukum untuk mendapatkan pemulihan kerugian atau perlindungan hukum lainnya. Di Indonesia mengenai penyelenggaraan waralaba diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) nomor 71 Tahun 2019. Penyelenggaraan waralaba didasarkan pada perjanjian waralaba yang dibuat antara para pihak yang mempunyai kedudukan hukum yang setara. Bisnis franchise menjadi salah satu cara yang efektif untuk menjawab tantangan di jaman modern saat ini karena tidak memerlukan investasi langsung malinkan melibatkan pihak lain untuk bekerjasama (Manalu 2022).

Dalam permendag terserbut dijelaskan pengertian Pemberi Waralaba (Franchisor), yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba. Sedangkan Penerima Waralaba (Franchisee) yaitu orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba. Penerima Waralaba dapat dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu Penerima Waralaba Utama dan Penerima Waralaba Lanjutan. Penerima Waralaba Utama membuat perjanjian *Master Franchise* dengan Pemberi Waralaba. Melalui suatu *Master Franchise Agreement*, Pemberi Waralaba memberikan wewenang kepada Penerima Waralaba Utama untuk membuat perjanjian dengan Penerimaan Waralaba Lanjutan (Putra, Budiartha, and Ujianti 2022).

Dalam Ketentuan pasal 7 Peraturan Pemerintah RI. No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba jo pasal 5 Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 12/MDAG/PER/3/2006 tanggal 29 Maret 2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba, mewajibkan franchisor sebagai pemberi waralaba melakukan disclosure terhadap berbagai aspek material yang dapat mempengaruhi keputusan franchisee sebagai penerima waralaba untuk menolak atau menerima persyaratan yang akan dituangkan dalam suatu perjanjian waralaba atau franchise Agreement yang meliputi:

1. Data identitas Pemberi Waralaba;
2. Legalitas usaha Pemberi Waralaba;
3. Sejarah kegiatan usahanya;
4. Struktur organisasi Pemberi Waralaba;
5. Laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir;
6. Jumlah tempat usaha;

7. Daftar Penerima Waralaba; dan
8. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

Kondisi-kondisi bagi pemutus perjanjian seperti kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar pengoperasian, dan sebagainya dituliskan dalam perjanjian waralaba. Franchisor memiliki *distretionary power* untuk menilai semua aspek usaha franchisee, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi franchisee dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan franchisor untuk memperbaharui perjanjian. Franchisee dapat meminta pembayaran ganti rugi sejumlah uang atau pelaksanaan perjanjian jika franchisor memutuskan perjanjian tanpa *good cause* secara sepihak. Franchisor menawarkan produknya untuk dipasarkan oleh franchisee dengan tujuan untuk memperluas pasar tanpa perlu membuka dan mengoperasikan sendiri tempat usaha dan dengan demikian akan menghemat biaya investasi. Permasalahan timbul jika franchisor menghadapi kenyataan seperti permintaan atas produk yang ditawarkan menurun.

Franchisee hanya menjalankan suatu *pre-exising system* dengan mendatangani perjanjian. Franchisor memiliki kekuasaan untuk mengontrol semua aspek usaha franchisee setelah ditandatanganinya perjanjian waralaba tersebut, termasuk ketentuan tentang pemutusan perjanjian. Setelah franchisee meningkatkan jumlah investasi, posisinya menjadi rawan terhadap franchisor yang bertindak *opportunistic* dengan berbagai cara seperti menaikkan harga barang, menaikkan royaliti dengan cara mempertinggi persyaratan volume penjualan, meningkatkan biaya-biaya untuk pelatihan, bantuan teknis, strategi pemasaran, dan sebagainya yang menguntungkan secara sepihak. Perjanjian yang efisien merupakan perjanjian yang dapat mengurangi biaya. Franchisor dapat mendistribusikan dan memperkenalkan nama produknya, melalui *franchising*. dalam wilayah yang luas tanpa perlu mengeluarkan biaya untuk membuka outlet sendiri. Franchisee dapat menjalankan usaha yang sudah mapan dan memperoleh keimtungan dari reputasi yang dimiliki franchisor (Redjeki et al. 2011).

PP No. 42/2007 mengatur bahwa para pihak waralaba akan mendapatkan perlindungan hukum jika mereka melakukan Pendaftaran Waralaba. Pendaftaran waralaba dibagi menjadi 2 tahap, yaitu: Pendaftaran prospektus penawaran waralaba dan Pendaftaran perjanjian franchise. Prospektus penawaran waralaba wajib diberitahukan oleh pihak franchisor kepada calon franchisee sebelum mendaftarkan prospektus penawaran waralaba. (Sutedi 2008) berpendapat bahwa franchisor harus menunjukkan prospek penawaran kepada calon penerima waralaba supaya calon franchisee sehingga calon franchisee dapat menilai kelayakan usaha bisnis yang akan diwaralabakan.

Perjajian waralaba dilakukan dalam bentuk tertulis. Hak-hak yang harus diterima oleh franchisee dari franchisor berdasarkan perjanjian waralaba meliputi (Hariyani n.d.): Nama merek, termasuk logo, peralatan, dll; Pengaturan tentang display pada outlet; Sistem dan manual operasional usaha (SOP) yang berisi secara spesifikasi instruksi pelaksanaan suatu bisnis, mulai asal persediaan bahan dasar, manajerial, training pegawai, anggaran, pemasaranserta iklan, hingga di riset perluasanusaha; dan Pengawasan (*monitoring*). Dalam konteks asas kebebasan berkontrak agar terhindar dari sengketa akibat hal-hal yang telah dikemukakan sebelumnya, para pihak yang menandatangani perjanjian harus saling terbuka sebagai pertimbangan bagi perjanjian yang akan dilangsungkan. Oleh karena itu aspek perjanjian/kontrak dibuat berdasarkan asas kebebasan berkontrak secara objektif yang menjadi suatu bentuk aliansi bisnis yang kontributif strategik dengan memperhatikan hak dan kewajiban para pihak, meskipun pada akhirnya akan muncul suatu sengketa yang tidak diinginkan.

Jika Dilakukan Pemutusan Perjanjian Secara Sepihak oleh Franchisor

Perjanjian waralaba merupakan perjanjian innominaat, yaitu perjanjian yang tumbuh dan berkembang pada praktek kehidupan masyarakat (Wijaya and Kusuma n.d.). Selain itu perjanjian merupakan sumber yang dapat dijadikan perikatan, memiliki tujuan untuk mencapai kepastian hukum. Sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata tentang syarat sahnya perjanjian, salah satunya yaitu adanya kata sepakat antara para pihak yaitu franchisor dan franchisee. Franchisor sebagai pemiliki Hak Kekayaan Intelektual, dianggap memiliki kekuasaan yang lebih tinggi daripada franchisee karena franchisor menyewakan usaha kepada franchisee sesuai dengan ketentuan yang ada bahwa franchisee tidak boleh memberikannya kepada pihak lain. Pihak Franchisor dapat menentukan isi perjanjian serta memutuskan perjanjian secara sepihak dengan franchisee atas perjanjian yang telah disepakati, namun pemutusan perjanjian franchise ini dapat mengakibatkan wanprestasi.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba pada ketentuan Pasal 5 huruf (k) ditentukan "bahwa dalam perjanjian waralaba membuat tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian". Jadi perjanjian warlaba telah memuat klausul syarat batal diantara para pihak yang tidak memenuhi kewajibannya sesuai dengan yang telah diperjanjikan dalam perjanjian waralaba tersebut. Selain itu Peraturan Pemerintah ini juga mengatur bahwa dalam membuat perjanjian waralaba harus termuat jangka waktu perjanjian, tujuannya untuk menghindari franchisor memutuskan perjanjian waralaba dalam waktu kapan saja secara sepihak. Franchisor yang memutuskan perjanjian sebelum masa berakhirnya perjanjian tersebut dapat dikatakan telah melanggar isi perjanjian tersebut.

Kesepakatan para pihak dan kecakapan dalam syarat sah disebut sebagai syarat subjektif, sedangkan syarat sah suatu hal disebut sebagai syarat objektif. Syarat subjektif yang tidak terpenuhi didalam perjanjian mengakibatkan perjanjian dapat dibatalkan, sedangkan tidak terpenuhinya syarat objektif mengakibatkan batal demi hukum (admin 2022). Franchisor menetapkan standar dan ketentuan yang harus diikuti oleh franchisee dalam perjanjian waralaba, yang memungkinkan franchisor dapat membatalkan perjanjian apabila pihak franchisor menilai franchisee tidak dapat memenuhi kewajibannya. Disinilah terjadi adanya hubungan hukum antara franchisor dan franchisee ditandai dengan adanya ketidakseimbangan kekuatan tawar-menawar (*unequal bargaining power*). (Septiana R and Susilowati Etty n.d.) Hubungan antara para pihak yang sepakat mengikatkan diri untuk berbuat atau tidak berbuat sesuatu adalah perjanjian yang berpedoman pada pasal 1320 KUH Perdata syarat sahnya perjanjian. Pasal 1266 dan 1267 KUH Perdata, mengatur mengenai syarat batal jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya. Pembatalan tersebut harus dimintakan ke pengadilan, tujuannya agar tehindar dari adanya pihak yang membatalkan perjanjian secara sepihak dengan alasan pihak lain melakukan wanprestasi. (Tari n.d.)

Merujuk pada pasal KUH Perdata Pasal 1266 ayat (1) bahwa syarat batal tersebut ada walau tak tersurat dalam isi perjanjian, dengan catatan bahwa perjanjian timbal balik tersebut terdapat pihak yang tak menjalankan kewajibannya sebagaimana diatur dalam isi perjanjian. Setiap pemutusan suatu perjanjian haruslah dimintakan ke pengadilan untuk memenuhi syarat hukum didukung dengan rumusan ayat (2) pasal 1266 dan PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba pada pasal 5 huruk (k). Hal ini berbeda dengan wanprestasi pemutusan sepihak yang dilakukan tanpa syarat atau klausul yang dicantumkan dalam perjanjian. Jika waktu yang sudah ditentukan dalam perjanjian waralaba seharusnya belum berakhir tetapi dilakukan pemutusan perjanjian sepihak oleh franchisor, jelas akan mengakibatkan kerugikan kepada pihak franchisee berupa biaya royalti, biaya awal dan lain-lainnya yang sudah dikeluarkan oleh pihak

franchisee. Perjanjian waralaba merupakan isi kesepakatan antara franchisor dan franchisee yang harus terpenuhi dan mengikat para pihak. Namun franchisor mendapatkan lebih banyak perlindungan hukum daripada franchisee, dikarenakan kesepakatan perjanjian tersebut tidak dibuat secara seimbang yang didominasi oleh pihak franchisor.

Franchisor tidak dapat melakukan penunjukan franchisee baru dalam wilayah yang sama jika dalam hal pemutusan kontrak dilakukan secara sepihak sebelum selesainya atau berakhirnya jangka waktu kontrak diatur dalam Ketentuan pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan tentang Penyelenggaraan Waralaba Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012. Karena harus ada penyelesaian berupa kesepakatan antara para pihak terkait permaslaahan berakhirnya suatu kontrak. Meskipun dalam pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan tentang penyelenggaraan waralaba sudah mengatur terkait apabila terjadi pemutusan kontrak secara sepihak, aturan tersebut belum mampu memberikan perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan yaitu pihak franchisee. Karena kerugian yang dirasakan tentu cukup besar, maka sudah seharusnya franchisee melakukan penuntutan terkait ganti rugi tersebut yang kepada franchisor. Dalam hukum perjanjian bentuk wanperstasi yaitu suatu perbuatan yang membatalkan prestasi yang menjadi kewajibannya, artinya sesuatu yang seharusnya dipenuhi dan dilakukan, tetapi pada kenyataannya tidak dilakukan dengan yang seharusnya oleh pihak lain. Wanprestasi kelalaian prestasi oleh debitur yang tidak menjalankan kewajibannya. Terjadinya wanprestasi mengakibatkan pihak lain (lawan dari pihak yang wanprestasi) dirugikan. (Sinaga and Darwis n.d.)

Pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak yang dilakukan sebelum waktu berakhirnya perjanjian yang telah disepakatinya sebelumnya ini merupakan wanperstasi. Maka dari itu, jika melakukan pelanggaran terhadap isi perjanjian waralaba tersebut juga merupakan bentuk wanprestasi, karenya menyebabkan kerugian kepada pihak franchisee dan merupakan kewajiban piihak franchisor untuk membayar ganti rugi. Mengacu pada pasal 1239-1242 KUHPerdata, yang menyatakan apabila terjadi wanprestasi oleh salah satu pihak maka pihak lainnya wajib melakukan penggantian biaya kerugian untuk itu, bahkan bunganya juga.

KESIMPULAN

Pada dasarnya perlindungan hukum bagi para pihak dalam pelaksanaan perjanjian waralaba merupakan aspek penting dalam mengawasi perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak lain. Bentuk perlindungan hukum terhadap franchisee dalam perjanjian waralaba terdapat dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba pada ketentuan Pasal 5 huruf (k) ditentukan bahwa dalam perjanjian waralaba membuat tata cara perpanjangan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian. Dengan demikian franchisor tidak dapat memutuskan perjanjian kapan saja secara sepihak. Dalam hal pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak, franchisor harus mematuhi klausul syarat batal yang telah diatur dalam PP tentang Waralaba dan sesuai dengan KUHPerdata. Tujuan dari perjanjian waralaba adalah agar terciptanya suasana yang sama-sama menguntungkan antara franchisor dan franchisee dengan memuat tata cara pembaharuan, pengakhiran dan pemutusan perjanjian. Agar para pihak benar-benar memahami dan melaksanakan apa yang menjadi kesepakatan dalam isi perjanjian tersebut. Jika terjadi pemutusan perjanjian secara sepihak yang dilakukan franchisor sebelum berakhirnya jangka waktu didalam perjanjian yang telah disepakati bersama franchisee maka franchisee dapat meminta ganti rugi dan menuntut pelaksanaan perjanjian sesuai dengan Pasal 1239sampai dengan Pasal 1242 KUH Perdata. Penyelesaian secara musyawarah dengan memberikan teguran atau somasi dapat dilakukan terlebih dahulu.

DAFTAR PUSTAKA

Admin. 2022. "Pemutusan Perjanjian Secara Sepihak." Retrieved June 29, 2023 (http://mh.uma.ac.id/pemutusan-perjanjian-secara-sepihak/).

Aidi, Zil, and Hasna Farida. 2019. "Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Waralaba Makanan *." Jurnal Cendekia Hukum 4:2. doi: 10.3376/jch.v4i2.119.

'Badriyah, Siti'. 2019. Aspek Hukum Perjanjian Franchise. Semarang: CV. TRIMEDIA PRATAMA.

Effendi, Arif. 2021. "Perlindungan Hukum Terhadap Franchisor Dan Franchisee Pada Usaha Waralaba Dalam Perspektif Hak Kekayaan Intelektual (Studi Aspek Hukum Perjanjain)." Jurnal Inovasi Penelitian 2:3.

Hariyani, Rustinah. n.d. Tinjauan Yuridis Perjanjian Bisnis Waralaba (Franchise) Antara Franchisor Dan Franchisee Dalam Dinamika Perekonomian Di Indonesia.

Karamoy, Amir. 2013. Percaturan Waralaba Indonesia. Jakarta: Foresight Asia.

Manalu, Yuni Artha. 2022. "Pengaturan Hukum Tentang Franchise Di Indonesia." Honeste Vivere 32(2):1–15.

Maryono, Maria Cynthia Sesa, and I. Wayan Novy Purwanto. 2020. "Akibat Hukum Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Penerima Waralaba Es Teh Poci Di Denpasar." Kertha Semaya : Journal Ilmu Hukum 8(11):1680. doi: 10.24843/ks.2020.v08.i11.p02.

Putra, I. K. A. A. P., I. N. P. Budiartha, and N. M. P. Ujianti. 2022. "Kajian Yuridis Waralaba Dalam Persfektif Hak Kekayaan Intelektual." Jurnal Analogi Hukum 4(3):305–10. doi: 10.22225/ah.4.3.2022.305-310.

Redjeki, Sri, Slamet Kantor, Advokat Sri, Redjeki Slamet, Jln Partners, Raya Bungur Besar, A. Blok, No 85, and Jakarta Pusat. 2011. Waralaba (Franchise) Di Indonesia. Vol. 8.

Septiana R, Etty, and Susilowati Etty. n.d. "Kedudukan Tidak Seimbang Pada Perjanjian Waralaba Berkaitan Dengan Pemenuhan Kondisi Wanprestasi."

Sinaga, Niru Anita, and Nurlely Darwis. n.d. Wanprestasi Dan Akibatnya Dalam Pelaksanaan Perjanjian.

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

Tari, Astri. n.d. "Tinjauan Yuridis Tentang Pembatalan Perjanjian Sepihak Orderan Terhadap Ojek Online."

Wijaya, Kadek, and Anak Kusuma. n.d. Pemutusan Perjanjian Franchise Secara Sepihak Yang Mengakibatkan Kerugian Kepada Franchisee Sebelum Berakhirnya Perjanjian. Vol. 8