

**PERTANGGUNG JAWABAN HUKUM FRANCHISOR TERHADAP
PEMBATALAN WARALABA SECARA SEPIHAK**

(Studi Penelitian di PT. Taraluan Maju Raya)

SKRIPSI

OLEH

AULADY SALSABILA

NPM. 198400257



PROGRAM STUDI ILMU HUKUM

FAKULTAS HUKUM

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2023

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 31/10/23

Access From (repository.uma.ac.id)31/10/23

**PERTANGGUNGJAWABAN HUKUM FRANCHISOR
TERHADAP PEMBATALAN WARALABA SECARA
SEPIHAK**

(Studi Pada PT Taraluan Maju Raya)

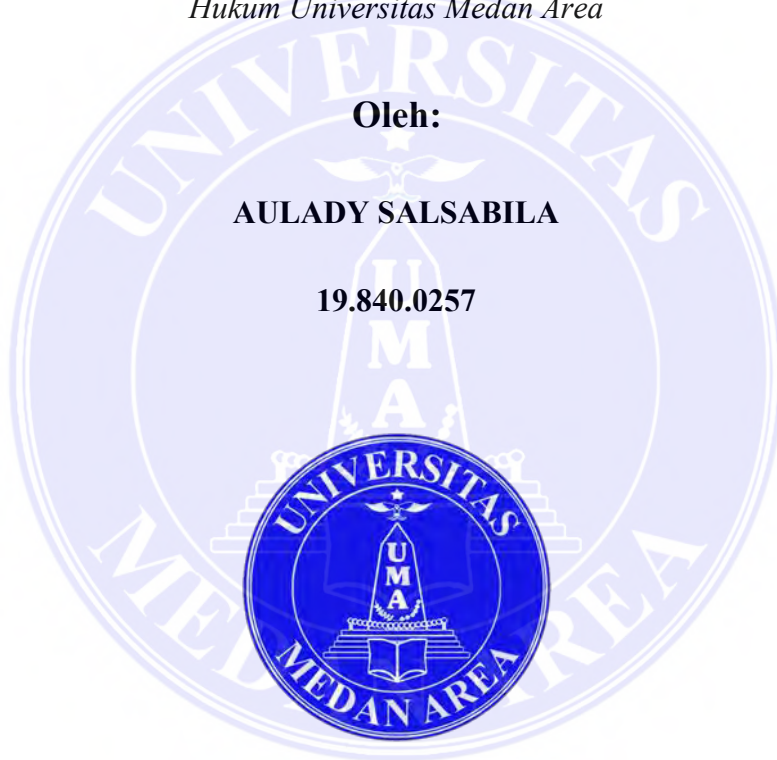
SKRIPSI

*Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum Dalam
Program Studi Ilmu Hukum Pada Fakultas
Hukum Universitas Medan Area*

Oleh:

AULADY SALSABILA

19.840.0257



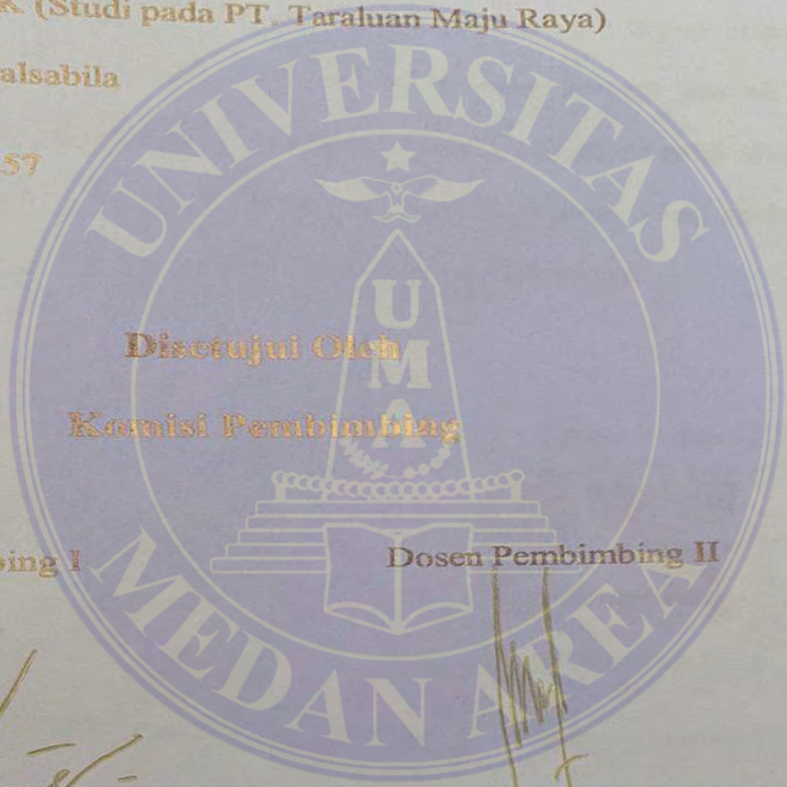
**LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI**

Judul Skripsi : **PERTANGGUNGJAWABAN HUKUM FRANCHISOR
TERHADAP PEMBATALAN WARALABA SECARA
SEPIHAK (Studi pada PT. Taraluan Maju Raya)**

Nama : **Aulady Salsabila**

NPM : **198400257**

Fakultas : **Hukum**



**Disetujui Oleh
Komisi Pembimbing**

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

**Anggreni Atmei Lubis,
S.H., M.Hum**

Alvin Hamzah Nasution, S.H., M.H

Dekan Fakultas Hukum



...a Ramadhan, S.H., M.H

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian - bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah. Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang sudah saya peroleh dan sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, Mei 2023



Aulady Salsabila

NPM 198900257

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Aulady Salsabila

NPM : 19.840.0257

Program Studi:

Fakultas :

Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi/Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Pertanggung Jawaban Hukum Franchisor Terhadap Pembatalan Waralaba Secara Sepihak (Studi PT. Taraluan Maju Raya)** Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Medan
Pada tanggal: 4 Agustus 2023

Yang menyatakan,



(Aulady Salsabila)

ABSTRAK

PERTANGGUNG JAWABAN HUKUM FRANCHISOR TERHADAP PEMBATALAN WARALABA SECARA SEPIHAK (Studi Kasus pada PT. Taraluan Maju Raya)

Istilah waralaba muncul pada Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang mengecualikan waralaba dari pengaturan Undang-undang tersebut. Penjelasan Umum Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyebutkan dalam rangka meningkatkan pembinaan usaha dengan konsep waralaba di seluruh Indonesia, maka perlu mendorong pengusaha nasional terutama pengusaha kecil dan menengah untuk tumbuh sebagai pemberi waralaba nasional yang handal dan mempunyai daya saing di dalam negeri dan luar negeri khususnya dalam rangka memasarkan produk dalam negeri. Pemutusan sepihak oleh salah satu pihak dapat mengakibatkan kerugian bagi pihak lainnya.

Masalah yang difokuskan adalah Bagaimana hak & kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise* pada PT. Taraluan Maju Raya, Bagaimana pertanggungjawaban hukum *franchisor* terhadap pembatalan perjanjian *franchise* secara sepihak,

Metode pendekatan yang dipergunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah penelitian yuridis normatif (metode penelitian hukum normatif). Metode penelitian yuridis normatif adalah penelitian hukum kepustakaan yang dilakukan dengan cara meneliti bahan-bahan pustaka atau data sekunder belaka. Dengan menggunakan metode berpikir deduktif (cara berpikir dalam penarikan kesimpulan yang ditarik dari sesuatu yang sifatnya umum yang sudah dibuktikan bahwa dia benar dan kesimpulan itu ditujukan untuk sesuatu yang sifatnya khusus).

Kata Kunci : Pertanggung Jawaban, Perjanjian, Waralaba

ABSTRACT

LEGAL LIABILITY OF FRANCHISOR AGAINST UNILATERAL CANCELLATION OF THE FRANCHISE (Case Study on PT. Taraluan Maju Raya)

The term franchise appears in Law Number 5 Year 1999 on the Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition, which excludes franchising from the regulation of the Law. The General Elucidation of Government Regulation No. 42/2007 on Franchising states that in order to improve business development with the concept of franchising throughout Indonesia, it is necessary to encourage national entrepreneurs, especially small and medium entrepreneurs, to grow as national franchisors who are reliable and competitive in the country and abroad, especially in the context of marketing domestic products. Unilateral termination by one party can result in losses for the other party.

The problem focused on is How the rights & obligations of the parties in the franchise agreement at PT Taraluan Maju Raya, How the legal liability of the franchisor against the unilateral cancellation of the franchise agreement,

The approach method used in the preparation of this thesis is normative juridical research (normative legal research method). Normative juridical research method is library legal research conducted by examining library materials or secondary data only. By using the deductive method of thinking (a way of thinking in drawing conclusions drawn from something general in nature that has been proven to be true and the conclusion is aimed at something specific).

Keywords: Liability, Agreement, Franchise

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Data Pribadi

Nama : Aulady Salsabila
Tempat/Tgl Lahir : Medan, 30 November 2001
Alamat : Komplek Sakura Indah Blok B no 32
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status Pribadi : Belum menikah

2. Data Orang Tua :

Ayah : Tommy Dolan Purba, S.E
Ibu : Nyayu Aini Humairoh
Anak ke : 1 dari 2 Bersaudara

3. Pendidikan :

SD (SD Namira Islamic Medan) : Lulus Tahun 2013
SMP (SMP Negeri 1 Medan) : Lulus Tahun 2016
SMA (SMA Negeri 1 Medan) : Lulus Tahun 2019
Universitas Medan Area : Lulus Tahun 2019 – 2023

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan berkah dan karunia-Nya berupa kesehatan dan kelapangan berfikir kepada penulis, sehingga tulisan ilmiah dalam bentuk skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul **“Pertanggung Jawaban Hukum Franchisor Terhadap Pembatalan Waralaba Secara Sepihak (Studi PT. Taraluan Maju Raya).”**

Terima kasih penulis sampaikan kepada Ibu Anggreni Atmei Lubis, S.H., M.Hum, dan Bapak Alvin Hamzah Nasution, S.H., MH selaku pembimbing yang telah membimbing penulis dalam penelitian ini. Di samping itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada seluruh jajaran pengajar dan Staff Administrasi Fakultas Hukum Universitas Medan Area yang telah banyak membantu dalam pelaksanaan penelitian. Secara khusus, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih tiada terhingga kepada Orang Tua Penulis Bapak Tommy Dolan Purba, S.E, dan Ibu Nyayu Aini Humairoh, serta doa dan dukungan dari seluruh keluarga besar. Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan, akan tetapi semoga segala usaha yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi para pembaca. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Medan, 4 Agustus Juli 2023
Penulis

Aulady Salsabila

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	2
HALAMAN PERNYATAAN.....	3
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	8
KATA PENGANTAR.....	9
DAFTAR ISI.....	10
BAB I PENDAHULUAN.....	12
1.1 Latar Belakang	12
1.2 Perumusan Masalah	20
1.3 Tujuan Penelitian	21
1.4 Manfaat Penelitian	21
1.5 Keaslian Penelitian.....	22
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	24
2.1 Tinjauan Pertanggungjawaban.....	24
2.1.1 Pengertian Pertanggungjawaban.....	24
2.1.2 Jenis-Jenis Pertanggungjawaban.....	24
2.2 Tinjauan Umum Perjanjian	25
2.2.1 Pengertian Perjanjian	25
2.2.2 Asas-Asas Perjanjian.....	26
2.2.3 Jenis Perjanjian	28
2.2.4 Syarat Sah Perjanjian	30
2.3 Tinjauan Umum Waralaba	31
2.3.1 Pengertian Waralaba	31
2.3.2 Subjek Waralaba	32
2.3.3 Hak dan Kewajiban para pihak	35
2.3.4 Perjanjian Waralaba	37
BAB III METODE PENELITIAN	40
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	40

3.1.1	Waktu Penelitian.....	40
3.1.2	Tempat Penelitian	40
3.2	Metodologi Penelitian.....	41
3.2.1	Jenis Penelitian.....	41
3.2.2	Sifat Penelitian.....	41
3.2.3	Teknik Pengumpulan Data.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		43
4.1	Hasil Penelitian	43
4.1.1	Pengaturan Hak dan Kewajiban Para Pihak Dalam Hukum Perjanjian <i>Franchise</i> PT. Taraluan Maju Raya.....	43
4.1.2	Implementasi Hukum Perjanjian Dalam Memberikan Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak	45
4.1.3	Upaya Perlindungan Terhadap Para Pihak.....	47
4.1.4	Faktor-faktor Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba	50
4.1.5	Pertanggungjawaban hukum <i>franchisor</i> terhadap pembatalan perjanjian <i>franchise</i> secara sepihak	52
4.1.6	Pembatalan Perjanjian Secara Sepihak Dalam Suatu Perjanjian	55
4.1.7	Akibat Jika Terjadi Pembatalan Perjanjian Dalam Suatu Perjanjian	60
BAB V SIMPULAN & SARAN		66
5.1	Simpulan	66
5.2	Saran	67
DAFTAR PUSTAKA.....		68

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Istilah waralaba muncul pada Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang mengecualikan waralaba dari pengaturan Undang-undang tersebut. Penjelasan Umum Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyebutkan dalam rangka meningkatkan pembinaan usaha dengan konsep waralaba di seluruh Indonesia, maka perlu mendorong pengusaha nasional terutama pengusaha kecil dan menengah untuk tumbuh sebagai pemberi waralaba nasional yang handal dan mempunyai daya saing di dalam negeri dan luar negeri khususnya dalam rangka memasarkan produk dalam negeri. Waralaba bukanlah suatu industri baru bagi Indonesia, legalitas yuridisnya sudah dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No.16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba, yang disusul dengan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Peraturan ini kemudian dirubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Bisnis waralaba harus dituangkan dalam bentuk perjanjian. Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatur suatu kontrak (perjanjian) harus memenuhi empat syarat sah nya perjanjian yaitu adanya sepakat, kecakapan, hal tertentu, dan suatu sebab yang halal. Dengan terpenuhinya syarat tersebut suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya. Pembatalan perjanjian dan pemutusan perjanjian adalah

dua hal yang berbeda. Pemutusan sepihak oleh salah satu pihak dapat mengakibatkan kerugian bagi pihak lainnya.

Perekonomian yang saat ini bertumbuh cukup pesat, memicu adanya berbagai macam persaingan bisnis atau usaha diluar sana, yang tak dapat terhindar. Dengan adanya perlindungan terkait pendaftaran hak kekayaan intelektual atau HAKI dapat membantu dalam mencegah persaingan usaha yang tak sehat serta berdampak positif untuk melakukan peningkatan dalam mengembangkan perekonomian serta membantu dalam percepatan pembangunan yang ada di negara ini. Sebut saja salah satu yang terkenal atau populer belakangan ini mengenai waralaba bisnis atau franchise, yang mana perkembangannya sangatlah besar.

Perkembangan bisnis waralaba (*franchise*) telah berkembang pesat dan menjadi kekuatan baru bagi sektor domestik di Indonesia. *Franchise* merupakan suatu bentuk kerjasama yang terjalin terkait dengan investasi dalam membangun suatu bisnis, untuk itu kerjasama yang terjalin antara para pihak didalamnya berperan penting terhadap keberhasilan dari bisnis yang dijalankan tersebut. *Franchising* (perwaralabaan) pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Dengan demikian *franchising* adalah salah satu cara yang kuat dan strategisnya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha.

Dari hasil kerjasama melalui perjanjian yang dibuat ini, nantinya menimbulkan hubungan hukum bagi para pihak tersebut yang mana peraturannya dapat dilihat dari Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia tentang Waralaba Nomor 53/M-DAR/PER/8/2012 yaitu tepatnya dalam pasal 5. Selain dalam ketentuan dalam peraturan tersebut beberapa kebijakan juga telah dikeluarkan untuk mengatur perbuatan hukum ini sebut saja dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah Republik Indonesia tentang *franchise* Nomor 42 tahun 2007 serta adapula Keputusan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Indonesia

yang dikeluarkan pada 30 Juli 1997 tentang tata cara pelaksanaan pendaftaran usaha waralaba Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 dan tata cara penyelenggaraannya yaitu No.31/M-DAG/PER/8/2008. Begitu pula pengaturannya dapat kita peroleh dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tepatnya dibagian Buku ke-3, mengatur bahwa bisnis *franchise* ini termasuk menganut system terbuka, sehingga bebas bagi siapapun yang ingin membuat atau melakukan suatu perjanjian, asalkan tidak melakukan hal-hal yang undang-undang larang untuk lakukan, hal ini selaras dengan pasal 1338 ayat (1) dalam KUHPerdata.

Pada pelaksanaan perjanjian waralaba salah satu pihak memutuskan perjanjian secara sepihak dan terjadi perselisihan hal pertama yang dilakukan lewat jalan musyawarah mufakat, dan apabila persengketaan tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak sepakat dan setuju untuk menyelesaikan dengan melapor ke pengadilan setempat. Adapun terkait pemutusan perjanjian, pada Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba menjelaskan mengenai pemutusan waralaba sepihak oleh *franchisor* sebelum masa berlaku perjanjian berakhir.

Pelaku bisnis di Indonesia didominasi oleh pengusaha kecil dan menengah yang harus sudah mulai memikirkan nasibnya agar dapat terus bertahan. Salah satu cara untuk bertahan adalah dengan adanya pola distribusi barang dan jasa yang baik, sehingga hasil produksi dari pelaku bisnis dapat disalurkan serta diserap oleh konsumen secara optimal. Oleh karena itu pelaku usaha dituntut untuk menemukan cara yang efektif dalam rangka memperluas jaringan usaha. Cara yang dianggap efektif dalam memperluas jaringan usaha saat ini salah satunya melalui format bisnis Waralaba atau *Franchise*.¹

¹ P. Lindawaty S. Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Perspektif Hukum & Ekonomi*, Bandung, Penerbit CV. Utomo, 2004, hal. 1.

Bisnis waralaba merupakan cara bisnis yang telah terbukti mampu meningkatkan akselerasi pengembangan perekonomian dan merupakan sistem yang tepat bagi terciptanya pemerataan kesempatan berusaha. Saat ini pengembangan usaha melalui sistem waralaba mulai banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia. Sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi, waralaba merupakan suatu alternatif lain di samping saluran konvensional yang dimiliki perusahaan sendiri. Cara ini memungkinkan untuk mengembangkan saluran eceran yang berhasil tanpa harus membutuhkan investasi besar-besaran dari pihak induknya. Umumnya format bisnis waralaba berkembang di sektor yang padat karya, sehingga sangat cocok dikembangkan di Indonesia, yang saat ini memiliki lebih dari 40 juta penduduk yang menganggur.

Bisnis waralaba seperti Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken, Mc Donald, Dunkin Donut's, dan lain sebagainya berkembang pesat. Di samping keberhasilan waralaba asing, banyak juga kisah sukses waralaba yang berskala nasional. Bisnis waralaba di Indonesia sebenarnya sudah dirintis cukup lama dalam skala bisnis nasional oleh Es Teler 77, yang mulai menggunakan sistem waralaba untuk pertama kali di Solo pada tahun 1987, Rudy Hadisuwarno Salon, Ayam Goreng Mbok Berek, Ayam Bakar Wong Solo dan lain sebagainya yang juga mengalami pertumbuhan yang baik. Berkembangnya waralaba lokal diharapkan bisa menjadi pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar untuk meningkatkan keberadaannya sehingga pada gilirannya dapat memperkuat perekonomian bangsa Indonesia.

Menurut Amir Karamoy seorang konsultan bisnis waralaba, di Indonesia telah terjadi perkembangan bisnis waralaba yang dahsyat. Pada pertengahan tahun 1990 jumlah waralaba asing yang ada di Indonesia ada 6, di tahun 1996 telah melonjak lebih dari 141. Sementara waralaba lokal dari angka 21 telah berubah menjadi 26. Total penjualan waralaba asing di Indonesia pada tahun 1996 berjumlah Rp 8,4 trilyun. Royalti yang diberikan penerima

waralaba berjumlah Rp 500 milyar, belum termasuk impor bahan baku, dan upah tenaga kerja asing.²

Usaha bisnis dengan menggunakan sistem waralaba dibangun atas dasar hubungan perjanjian, yang dikenal dengan perjanjian waralaba, yang akan melahirkan hak dan kewajiban para pihak. Perjanjian waralaba merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemilik waralaba atau yang disebut *franchisor* dan pemegang waralaba atau yang disebut *franchisee*. Setiap pemilik waralaba pada umumnya mempunyai suatu standar perjanjian yang ditawarkan kepada para calon penerima waralaba untuk dapat disepakati, dimana bentuk perjanjian yang telah dibuat oleh pemberi waralaba ini disusun oleh para ahli hukumnya sehingga substansinya sebagian besar menguntungkan pemilik waralaba atau minimal tidak merugikannya serta dapat melindungi pemilik waralaba.

Hubungan hukum antara pemberi dan penerima waralaba ini ditandai dengan ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar. Perjanjian waralaba merupakan perjanjian yang dibuat oleh pemilik waralaba. Pemberi waralaba menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh penerima waralaba yang memungkinkan pemberi waralaba dapat membatalkan perjanjian apabila dia menilai penerima waralaba tidak dapat memenuhi kewajibannya. Pemberi waralaba memiliki *discretionary power* untuk menilai semua aspek usaha penerima waralaba, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi penerima waralaba dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan pemberi waralaba untuk memperbaharui perjanjian.³ Hal ini tentu saja mengakibatkan kerugian bagi penerima waralaba yang telah menginvestasikan modalnya melalui bisnis waralaba tersebut.

Melihat kondisi yang seperti ini, sudah saatnya seluruh sektor yang terlibat dalam bisnis waralaba untuk berbenah diri, termasuk juga di bidang hukum. Sesungguhnya waralaba hanya

² AM. Lilik Agung, *Strategi Bisnis Marketing Dan Manajemen*, Yogyakarta, Andi Offset, 1997, hal. 65.

³ David Hess, *The Iowa Franchise Act : Toward Protecting Reasonable Expectations of Franchisees and Franchisors*, Iowa Law Review, Vol 80 (Januari 1995) hal 342 sebagaimana disadur oleh Suhamoko, dalam Buku Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus, Prenada Media, Jakarta, 2004, hlm. 85.

memiliki satu aspek yang didambakan baik oleh pengusaha pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba, yaitu masalah kepastian dan perlindungan hukum.⁴ Kepastian dan perlindungan hukum menjadi persyaratan utama yang harus dimiliki agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, apalagi bisnis dengan sistem waralaba saat ini sedang mengalami perkembangan yang sangat baik, terutama pertumbuhan waralaba lokal yang diharapkan.

Franchise atau waralaba dalam praktek dunia bisnis telah cukup lama dikenal secara internasional. Meskipun secara yuridis baru diatur di Indonesia pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI Nomor 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 Tentang Waralaba, dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba. Dan Kemudian telah dirubah dengan Peraturan Pemerintah RI Nomor 42 Tahun 2007, serta Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 53/MDAG/PER/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Sejak satu dekade terakhir, bisnis waralaba sangat marak di Indonesia. Banyak perusahaan dan industri, seperti makanan, salon, bengkel, apotik, pendidikan dan sebagainya dikembangkan melalui sistem yang disebut dengan istilah waralaba ini. Peluang bisnis ini sendiri sangat terbuka lebar mengingat kalangan pemilik waralaba selalu membantu pengembangan pemegang hak waralabanya dengan berbagai cara. Pewaralaba lokal pun bermunculan ikut serta meramaikan persaingan bisnis waralaba. Hal ini menunjukkan waralaba diminati oleh para pelaku bisnis dalam pengembangan usahanya.

Waralaba dalam dunia perdagangan merupakan salah satu sistem yang dianggap sangat menguntungkan ini telah dibuktikan oleh berbagai perusahaan nasional maupun perusahaan berkaliber internasional. Di Indonesia aturan hukum mengenai Waralaba (*Franchise*) belum lengkap. Indikator hal ini dapat kita cermati dari ketentuan hukum yang mengatur bisnis

⁴ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001, hal. 5.

waralaba, yang sampai saat ini baru diatur dalam satu (1) Peraturan Pemerintah dan satu (1) Peraturan Menteri, sebagaimana disebut di atas. Pengaturan melalui undang-undang belum tersentuh oleh pemerintah. Memang ada peraturan dari Departemen teknis yang bersangkutan, namun pengaturan ini sama sekali belum memadai mengingat bisnis melalui sistem waralaba ini selalu berkembang secara dinamis sesuai perkembangan dunia usaha, dan membentuk model-model baru dalam prakteknya.

Padahal kalau terjadi sesuatu yang menyangkut perjanjian mereka, maka para pihak memerlukan pranata hukum yang komprehensif sebagai panduan atau guide lines baik pra pembuatan perjanjian maupun pasca perjanjian. Hal ini diperlukan untuk menghindari pemegang dan penerima waralaba dari kerugian yang tidak diinginkan karena belum lengkapnya perangkat hukum yang melindungi mereka.

Perkembangan bisnis waralaba yang semakin marak dan kompleks dalam prakteknya telah memunculkan fenomena-fenomena baru baik dari aspek ekonomi maupun hukum khususnya yang menghendaki adanya pengaturan yang lebih komprehensif untuk terciptanya kepastian hukum, perlindungan hukum dan kerja sama yang saling menguntungkan.

Contoh kasus pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak ialah: Persengketaan antara Bambang N. Rachmadi dengan McDonald's Dipersepsikan masyarakat sebagai terwaralaba (*franchisee*) *pioneer* dalam membuka pasar, sekaligus memperkenalkan / mempromosikan produk dan merek dagang (brand) serta membesarkan citra McDonald's di Indonesia dengan McDonald's Corporation, pemilik/pemberi waralaba (*franchisor*) dari Amerika, berawal dari dikebirinya hak Bambang N. Rachmadi sebagai pemegang saham minoritas pada PT. Bina Nusa Rama (PT. BNR).⁵

⁵ Akaramoy.blogspot.com, "Kasus Persengketaan Hukum McDonald's di Indonesia", diunggah tanggal 23 November 2013, jam 5.10 WIB.

Menurut Bambang N. Rachmadi, sebagai pemegang saham minoritas (10%) – melalui PT. Rezeki Utama – di PT. BNR hak-nya dilanggar seenaknya, oleh sebab itu langkah yang dilakukannya adalah menggunakan hak-nya yang tersisa, yaitu "(hak) menggugat" secara hukum untuk mendapatkan keadilan.

Persengketaan hukum ini menjadi terkait dengan waralaba, karena ditanda tangannya perjanjian waralaba utama (*master franchise agreemet*) antara PT. Rekso Nasional Food (PT.. RNF) dengan McDonald's International Property Company yang mengalihkan hak PT. BNR membangun restoran siap saji McDonald's di Indonesia kepada PT. RNF – setelah PT. RNF membeli asset restoran PT. BNR. Bambang N. Rachmadi hanya diberikan hak untuk mengelola 15 restoran, sedangkan PT. RNF jauh lebih banyak (diperkirakan akan mengelola lebih kurang 200 restoran).

Merasa jasa-jasanya selama ini dalam membesarkan McDonald's di Indonesia, seperti disebut di atas, Bambang N. Rachmadi merasa dirinya telah dilecehkan bahkan dianiaya oleh McDonald's Corp. Secara sepihak Mc Donald telah memutus kontrak dengan Bambang, mengingat pengalihan hak waralaba dan penjualan aset berupa 97 gerai Mc Donald kepada pengusaha nasional lain dan pemilik sebuah perusahaan grup besar. Peralihan hak waralaba ini tanpa restu darinya selaku pemegang hak waralaba Mc Donald di Indonesia sejak 1991 silam. Demikianlah pokok-pokok yang merupakan latar belakang terjadinya gugatan hukum yang dilancarkan Bambang N. Rachmadi terhadap McDonald's Corp. Salah satu perusahaan raksasa di dunia dari Amerika Serikat.

Kasus perseteruan McDonald's dengan Bambang Rachmadi karena tidak adanya mekanisme clean break dalam perjanjian *franchise*. "Artinya, waktu pemutusan perjanjian (*break*) harus bersih (*clean*) atau tidak ada tuntutan hukum."⁶

⁶ Ibid.

Contoh kasus lainnya, yaitu Perjanjian Waralaba Avon dan Perjanjian Waralaba Restoran Sea Food Lezat mengenai adanya klausul perjanjian waralaba yang masih memuat adanya perjanjian yang dapat diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba. Meskipun pemutusan tersebut karena kesalahan dari penerima waralaba, hanya pemutusan perjanjian waralaba tidak dapat dilakukan oleh sepihak saja. Karena harus memenuhi mekanisme tertentu.

Perjanjian waralaba tidak dapat diakhiri oleh salah satu pihak saja. Sesuai ketentuan Pasal 8 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/MDAG/PER/8/2012 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba, “Perjanjian Waralaba yang diputus secara sepihak oleh Pemberi Waralaba sebelum masa berlaku Perjanjian Waralaba berakhir, Pemberi Waralaba tidak dapat menunjuk Penerima Waralaba yang baru untuk wilayah yang sama, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap”.

Berdasarkan latar belakang mengenai pemutusan perjanjian waralaba yang seringkali diputuskan oleh seorang pihak saja, maka penyusun meneliti skripsi waralaba dengan judul “PERTANGGUNGJAWABAN HUKUM *FRANCHISOR* TERHADAP PEMBATALAN PERJANJIAN WARALABA SECARA SEPIHAK (STUDI PT. TARALUAN MAJU RAYA)”.

1.2 Perumusan Masalah

Adapun permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana hak & kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise* pada PT. Taraluan Maju Raya?

2. Bagaimana pertanggungjawaban hukum *franchisor* terhadap pembatalan perjanjian *franchise* secara sepihak?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui hak & kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise* pada PT. Taraluan Maju Raya.
2. Untuk mengetahui pertanggungjawaban hukum *franchisor* terhadap pembatalan perjanjian *franchise* secara sepihak.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian yang peneliti lakukan ini antara lain:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan kajian lebih lanjut untuk melahirkan beberapa konsep ilmiah yang pada gilirannya akan memberikan sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu hukum keperdataan khususnya mengenai tindak keperdataan pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak dihubungkan dengan peraturan pemerintah RI Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba.

2. Secara Praktis

- a. Sebagai pedoman dan masukan bagi semua pihak terutama masyarakat agar tidak melakukan tindak perdata pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak.
- b. Sebagai bahan informasi semua pihak yang berkaitan dan kalangan akademis untuk menambah wawasan dalam bidang hukum keperdataan dalam hal ini dikaitkan dengan tindak perdata pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak.

1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa berdasarkan informasi dan penelusuran kepustakaan dalam skripsi ataupun jurnal, belum ada penelitian yang dilakukan dengan judul ini. Akan tetapi, ditemukan beberapa judul skripsi ataupun jurnal yang berhubungan dengan topic dalam skripsi ini antara lain:

1. Putu Prasmita Sari I Gusti Ngurah Parwata, Mahasiswa Bagian Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Udayana dengan skripsi “Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Perjanjian Bisnis Franchise”. Permasalahan yang dibahas yaitu:
 - a. Bagaimana perlindungan hukum bagi para pihak seperti franchisor dan franchisee yang terlibat dalam hubungan hukum perjanjian bisnis franchise atau waralaba terhadap aturan yang berlaku?
2. Ngurah Md Rama Andika, Ni Luh Made Mahendrawati, dkk, Mahasiswa Bagian Hukum Universitas Warmadewa, dengan jurnal preferensi hukum “Perlindungan Hukum Terhadap Franchisee Akibat Pemutusan Sepihak Dalam Perjanjian Franchise”. Permasalahan yang dibahas yaitu:
 - a. Bagaimana perjanjian franchise boleh diputus secara sepihak oleh franchisor?
 - b. Bagaimana perlindungan hukum franchisee terhadap dalam pemutusan perjanjian franchise secara sepihak oleh franchisor?
3. Ardi, Rahman, Mahasiswa Bagian Hukum Universitas Muhammadiyah Surabaya, dengan tesis “Akibat Hukum Pemutusan Perjanjian Waralaba Secara Pihak Oleh Franchisor Sebelum Berakhirnya Kontrak”. Permasalahan yang dibahas yaitu:
 - a. Apakah para pihak dapat melakukan pemutusan perjanjian waralaba apabila syarat dan prosedur perjanjian waralaba tidak terpenuhi?
 - b. Apa akibat hukum pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak oleh franchisor sebelum berakhirnya kontrak?

Berdasarkan pemaparan diatas judul “Pertanggungjawaban Hukum Franchisor Terhadap Pembatalan Perjanjian Waralaba Secara Sepihak” memiliki perbedaan dalam ilmiah sebelumnya sehingga keaslian penulisan ini dapat dipertanggungjawaban secara ilmiah.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Pertanggungjawaban

2.1.1 Pengertian Pertanggungjawaban

Pertanggungjawaban berasal dari kata tanggungjawab. Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, Pengertian tanggungjawab adalah keadaan wajib menanggung segala sesuatunya (kalau terjadi apa-apa boleh dituntut, dipersalahkan, diperkarakan, dan sebagainya) Hak fungsi menerima pembebanan sebagai akibat sikap pihak sendiri atau pihak lain.⁷ Sedangkan pertanggungjawaban adalah perbuatan (hal dan sebagainya) bertanggungjawab sesuatu yang di pertanggungjawabkan. Dalam pengertian dan praktis, istilah *liability* menunjuk pada pertanggungjawaban hukum yaitu tanggung gugat akibat kesalahan yang dilakukan oleh subjek hukum, sedangkan *responsibility* menunjuk pada pertanggungjawaban politik. Dalam ensiklopedia administrasi, *responsibility* adalah keharusan seseorang untuk melaksanakan secara layaknya apa yang telah diwajibkan kepadanya.⁸

2.1.2 Jenis-Jenis Pertanggungjawaban

- 1) Pusat Biaya Pusat pertanggungjawaban yang prestasi manajernya diukur dari jumlah biaya yang sudah dikeluarkan. Contoh : DPU, DPU
- 2) Pusat Pendapatan Pusat pertanggungjawaban yang prestasi manajernya diukur dari jumlah pendapatan yang dihasilkan. Contoh: DPPKAD
- 3) Pusat Laba Pusat pertanggungjawaban yang membandingkan antara output/ biaya dengan output/ pendapatan. Contoh : Obyek Pariwisata Pemda yang berbayar

⁷ H. Muhammad Syarif Nuh. (2012). Hakikat Pertanggungjawaban Pemerintah Daerah dalam Penyelenggaraan Pemerintahan. MMH, 4(1), 50–58.

⁸ Andriansyah. (2015). Buku Pintar Hukum Perseroan Terbatas (cetakan pertama), Jakarta: Raih Asa Sukses (Penebar Swadaya Grup).

- 4) Pusat Investasi Pusat pertanggungjawaban yang prestasi manajernya diukur dari jumlah laba yang dihasilkan terkait dengan investasi yang ditanamkan pada pusat pertanggungjawaban yang dipimpinnya. Contoh: Departemen Riset dan Pengembangan

2.2 Tinjauan Umum Perjanjian

2.2.1 Pengertian Perjanjian

Pengertian perjanjian diatur didalam Bab II Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang Perikatan-Perikatan yang Dilahirkan Dari Kontrak atau Perjanjian, mulai Pasal 1313 merumuskan pengertian perjanjian yang berbunyi Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih (Subekti & Tjitrosudibio, 2006).⁹

Suatu perjanjian tersebut mengikat keduanya untuk melakukan suatu hubungan hukum yaitu sebuah kesepakatan antara keduanya dalam menentukan apa-apa saja yang akan mereka perjanjikan yang nantinya akan dibuat didalam sebuah klausula perjanjian yang akan disepakati bersama dengan menimbulkan suatu akibat hukum apabila ada yang melanggar perjanjian tersebut oleh salah satu pihak.

Unsur-unsur perjanjian terdiri dari sebagai berikut:

1. Unsur esensialia adalah unsur yang wajib ada dalam suatu perjanjian, bahwa tanpa keberadaan unsur tersebut, maka perjanjian yang dimaksudkan untuk dibuat dan diselenggarakan oleh para pihak dapat menjadi beda, dan karenanya menjadi tidak sejalan dan sesuai dengan kehendak para pihak.

⁹ Subekti & Tjitrosudibio, *Bab II Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang Perikatan-Perikatan yang Dilahirkan Dari Kontrak atau Perjanjian*, (Jakarta: PT. Balai Pustaka, 2006).

2. Unsur *naturalia* adalah unsur yang pasti ada dalam suatu perjanjian tertentu, setelah unsur esensialianya diketahui secara pasti. Misalnya dalam perjanjian yang mengandung unsur esensialia jual beli, pasti akan terdapat unsur *naturalia* berupa kewajiban dari penjual untuk menanggung kebendaan yang dijual dari cacat-cacat tersembunyi.

3. Unsur *aksidentalia* adalah unsur pelengkap dalam suatu perjanjian, yang merupakan ketentuan-ketentuan yang dapat diatur secara menyimpang oleh para pihak, sesuai dengan kehendak para pihak, yang merupakan persyaratan khusus yang ditentukan secara bersama-sama oleh para pihak.

2.2.2 Asas-Asas Perjanjian

Menurut Salim HS, Hukum Kontrak atau Hukum Perjanjian, dikenal adanya 5 asas penting, yaitu:

- a. Asas Kebebasan Berkontrak.
- b. Asas Konsensualisme.
- c. Asas Kepastian Hukum (asas *Pacta Sunt Servanda*).
- d. Asas Itikad Baik.
- e. Asas Kepribadian.

Asas kebebasan berkontrak memberikan suatu kebebasan dalam suatu perjanjian antara pihak yang membuat perjanjian untuk menentukan apa isi dalam suatu perjanjian tersebut untuk disepakati bersama tanpa adanya paksaan atau ancaman dari pihak manapun, sehingga dalam berkontrak terjamin bahwa isi kontrak tersebut dibuat dengan kesepakatan bersama sesuai dengan aturan yang berlaku.

Asas konsensualisme merupakan suatu kesepakatan yang dicapai antara kedua pihak atas perjanjian yang telah dibuat, yang dimana kesepakatan itu bersifat mengikat keduanya di dalam perjanjian yang telah mereka buat bersama tanpa adanya paksaan dari pihak manapun dan tidak merugikan salah satu pihak, asas konsualisme disini menjelaskan bahwa perjanjian antara kedua pihak tidak wajib dibuat secara formal, tetapi cukup dengan kesepakatan diantara keduanya.

Asas *pacta sunt servanda* bisa disebut juga Asas Kepastian Hukum, maksud dari asas tersebut adalah apabila kedua pihak sudah membuat perjanjian maka hakim tidak boleh merubah isi dari perjanjian tersebut, hakim harus menghormati atas perjanjian yang telah dibuat oleh kedua pihak dengan sah. Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara mengatur bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.

Asas itikad baik sesuai yang tertuang pada Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara mengatur bahwa suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Bahwa ketika kedua pihak membuat suatu perjanjian maka harus didasari dengan itikad baik antara keduanya berdasarkan keyakinan, sehingga perjanjian yang dibuat tidak merugikan salah satu pihak. Asas itikad baik ada dua macam yaitu: itikad baik nisbi dan itikad baik mutlak. itikad baik nisbi melihat sikap dan tingkah laku dari subjek perjanjian sedangkan itikad baik mutlak dilihat dari akal sehat dan keadilan, dengan dibuat ukuran yang objektif untuk menilai keadaan atau membuat penilaian yang tidak memihak menurut norma-norma yang objektif.

Asas kepribadian merupakan asas yang menentukan bahwa perjanjian yang dibuat hanya untuk perorangan atau diri sendiri. Hal ini dapat dilihat pada Pasal 1315 dan 1340 KUHPerdara. Pasal 1315 KUHPerdara menjelaskan bahwa pada umumnya seseorang tidak dapat mengadakan perikatan atau perjanjian selain untuk dirinya sendiri. Inti dari ketentuan

tersebut sudah jelas bahwa untuk membuat suatu perjanjian, orang tersebut harus untuk kepentingan dirinya sendiri.

Pasal 1340 KUHPerdara menjelaskan bahwa perjanjian berlaku untuk pihak yang membuatnya. Hal ini mengandung maksud bahwa perjanjian yang dibuat kedua pihak berlaku untuk mereka sendiri. Namun ada pengecualian sesuai Pasal 1317 KUH Perdata yang menyatakan: Dapat pula perjanjian diadakan untuk kepentingan pihak ketiga, bila suatu perjanjian yang dibuat untuk diri sendiri, atau suatu pemberian pada orang lain, mengandung suatu syarat semacam itu. Pasal ini menjelaskan bahwa seseorang dapat membuat perjanjian atau kontrak untuk kepentingan pihak ketiga dengan adanya suatu syarat yang ditentukan.

Sedangkan pada Pasal 1318 KUHPerdara tidak hanya mengatur perjanjian untuk diri sendiri, melainkan juga untuk kepentingan ahli warisnya dan untuk orang-orang yang memperoleh hak dari padanya. Jika dibandingkan kedua pasal tersebut, maka Pasal 1317 KUHPerdara mengatur tentang perjanjian untuk pihak ketiga, sedangkan pada Pasal 1318 KUHPerdara untuk kepentingan dirinya sendiri, ahli warisnya dan orang-orang yang memperoleh hak dari yang membuatnya. Dengan demikian, Pasal 1317 KUHPerdara mengatur tentang pengecualiannya sedangkan Pasal 1318 KUHPerdara memiliki ruang lingkup yang luas.

2.2.3 Jenis Perjanjian

Menurut Handri Raharjo, perjanjian dapat dibedakan menurut berbagai cara, yaitu:

(1) Perjanjian menurut sumbernya:

- a. Perjanjian yang bersumber dari hukum keluarga.
- b. Perjanjian yang bersumber dari hukum kebendaan, adalah perjanjian yang berhubungan dengan peralihan hukum benda.
- c. Perjanjian obligatoir, adalah perjanjian yang menimbulkan hak dan kewajiban.

d. Perjanjian yang bersumber dari hukum acara.

e. Perjanjian yang bersumber dari hukum publik

(2) Perjanjian menurut hak dan kewajiban para pihak, dibedakan menjadi dua:

a. Perjanjian timbal balik, yaitu perjanjian yang menimbulkan kewajiban pokok bagi keduanya.

b. Perjanjian sepihak, yaitu perjanjian yang menimbulkan kewajiban pada satu pihak saja, sedangkan pihak lain hanya hak saja

(3) Perjanjian menurut keuntungan salah satu pihak dan adanya prestasi pada pihak yang lain, dibedakan menjadi dua:

a. Perjanjian cuma-cuma, adalah perjanjian yang hanya memberikan keuntungan pada satu pihak.

b. Perjanjian atas beban, adalah perjanjian dimana terhadap prestasi dari pihak yang satu selalu terdapat kontraprestasi dari pihak lain dan antara kedua prestasi itu terdapat hubungan hukum.

(4) Perjanjian menurut namanya, dibedakan menjadi dua :

a. Perjanjian bernama (nominaat), adalah perjanjian yang diatur didalam KUHPer.

b. Perjanjian tidak bernama (innominaat), yaitu perjanjian yang tumbuh, timbul dan hidup dalam masyarakat karena berdasarkan asas kebebasan berkontrak dan perjanjian ini belum dikenal pada saat KUHPer dibuat, contohnya waralaba.

(5) Perjanjian menurut bentuknya, terbagi menjadi dua:

a. Perjanjian lisan :

i. Perjanjian konsensual, adalah perjanjian dimana adanya kata sepakat antara para pihak saja sudah cukup untuk timbulnya perjanjian yang bersangkutan.

ii. Perjanjian riil, adalah perjanjian yang hanya berlaku sesudah terjadinya penyerahan barang atau kata sepakat bersamaan dengan penyerahan barang.

b. Perjanjian tertulis :

i. Perjanjian standart atau baku, adalah perjanjian yang berbentuk tertulis berupa formulir yang isinya telah dibakukan terlebih dahulu secara sepihak oleh produsen tanpa mempertimbangkan kondisi konsumen. ii. Perjanjian formal, adalah perjanjian yang telah ditetapkan dengan formalitas tertentu .

2.2.4 Syarat Sah Perjanjian

Perjanjian waralaba sebagaimana perjanjian pada umumnya, juga harus memenuhi ketentuan perihal syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam KUHPerdara Pasal 1320 yaitu:

a. Sepakat mereka yang mengikat dirinya, maksudnya adalah kesepakatan yang dibuat kedua belah pihak yang secara tidak langsung sudah mengikat keduanya di dalam melakukan perjanjian.

b. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian, Pasal 1330 KUHPerdara menjelaskan bahwa yang dapat membuat suatu perjanjian yaitu orang yang sudah dewasa dan tidak dalam pengampauan.

c. Suatu hal tertentu, maksudnya adalah apa yang diperjanjikan harus mempunyai obyek yang jelas.

d. Suatu sebab yang halal maksudnya ialah perjanjian yang tidak bertentangan dengan Undang-Undang atau yang dilarang oleh Undang-Undang.

Jika syarat objektif tidak terpenuhi, perjanjian secara otomatis dinyatakan batal demi hukum artinya perjanjian itu dianggap tidak pernah ada, sehingga tidak ada dasar untuk saling menuntut di pengadilan. Sebaliknya jika syarat subjektif tidak terpenuhi maka perjanjian itu tidak otomatis batal demi hukum, namun dapat dibatalkan jika salah satu pihak meminta pembatalan kepada pengadilan.

2.3 Tinjauan Umum Waralaba

2.3.1 Pengertian Waralaba

Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (selanjutnya disebut dengan PP waralaba) menjelaskan tentang 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.

Berdasarkan definisi ini dapatlah disimpulkan waralaba adalah bagian dari kegiatan perdagangan, bukan dari kegiatan pembiayaan usaha, sehingga pengaturan dan perluasan bisnis waralaba menjadi domain kewenangan Menteri Perdagangan RI beserta jajarannya.

Waralaba juga disebut dengan *franchise*, pengertian waralaba menurut ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/MDag/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba yaitu perikatan antara *franchisor* dengan *franchisee* dimana *franchisee* diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan akan menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki *franchisor* dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh franchisor dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh *franchisor* kepada *franchisee*.

Waralaba yang sering disebut dengan istilah franchise Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa (*privelege*) yang terjalinkan dan atau diberikan oleh pemberi waralaba (*Franchisor*) kepada penerima waralaba (*Franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. Dalam format bisnis, pengertian waralaba adalah pengaturan bisnis dengan sistem pemberian hak pemakaian nama dagang oleh franchisor kepada pihak independen franchisee untuk menjual produk atau jasa sesuai dengan kesepakatan (Sutedi 2008: 6).¹⁰

Waralaba diartikan sebagai suatu cara melakukan kerja sama di bidang bisnis antara dua atau lebih perusahaan, satu pihak bertindak sebagai *franchisor* dan pihak lain sebagai *franchisee*, dimana di dalamnya diatur, bahwa pihak *franchisor* sebagai pemilik suatu merk, memberikan haknya kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan bisnis berdasarkan merk tersebut.

Waralaba adalah sebuah perjanjian kerjasama antara satu pihak dengan pihak lainnya dimana pihak pertama disebut *franchisor* pihak kedua disebut *franchisee*, di dalam melakukan kerjasama ini pihak *franchisor* menawarkan produknya untuk digunakan *franchisee* untuk memperoleh keuntungan ekonomi, setelah *franchisee* setuju atas penawaran *franchisor*, maka akan dibuat sebuah perjanjian diatas materai yang berisi tentang klausula-klausula yang disepakati bersama tanpa adanya paksaan atau intervensi dari pihak manapun.

2.3.2 Subjek Waralaba

Usaha waralaba di dalamnya terdapat para pihak yang menjalankan usaha waralaba yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba. Berdasarkan Pasal 1 angka (2) dan angka (3) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba menyebutkan pengertian pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau

¹⁰ Sutedi Adrian, *Hukum Waralaba*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2008, hal 6.)

badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba. Penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.

Pemberi Waralaba dan penerima waralaba dibedakan lagi ke dalam beberapa jenis pemberi waralaba dan penerima waralaba, dalam Pasal 3 ayat (1) dan ayat (2) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 57/M-Dag/Per/9/2014 Tentang Penyelenggaraan Waralaba menjelaskan Pemberi Waralaba terdiri atas:

a. Pemberi waralaba berasal dari luar negeri; Pemberi waralaba berasal dari luar negeri adalah orang perseorangan atau badan usaha berasal dari luar negeri yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba di luar negara pemberi waralaba.

b. Pemberi waralaba berasal dari dalam negeri; Pemberi waralaba berasal dari dalam negeri adalah orang perseorangan atau badan usaha dalam negeri yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba di dalam negeri.

c. Pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba luar negeri; Pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba luar negeri adalah penerima waralaba luar negeri yang diberi hak oleh pemberi waralaba luar negeri untuk menunjuk penerima waralaba luar negeri lanjutan.

d. Pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri. Pemberi waralaba lanjutan berasal dari waralaba dalam negeri adalah penerima waralaba dalam negeri yang diberi hak oleh pemberi waralaba dalam negeri untuk menunjuk penerima waralaba dalam negeri lanjutan.

Sedangkan penerima waralaba terdiri atas:

a. Penerima waralaba berasal dari Waralaba luar negeri; Penerima waralaba berasal dari waralaba luar negeri adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba luar negeri untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba luar negeri.

b. Penerima waralaba berasal dari waralaba dalam negeri; Penerima waralaba berasal dari waralaba dalam negeri adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba dalam negeri untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba dalam negeri.

c. Penerima Waralaba Lanjutan berasal dari Waralaba luar negeri; Penerima waralaba lanjutan adalah orang perseorangan atau badan usaha yang menerima hak dari pemberi waralaba lanjutan luar negeri untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba.

d. Penerima Waralaba Lanjutan berasal dari Waralaba dalam negeri. Penerima waralaba lanjutan adalah orang perseorangan atau badan usaha yang menerima hak dari pemberi waralaba lanjutan dalam negeri untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba.

Penerima waralaba yang dapat memberikan hak waralaba kepada pihak lain untuk menjalankan usaha yang sama disebut dengan Pemberi Waralaba lanjutan dan Penerima Waralaba lanjutan. Dalam pasal 1 angka (4) dan angka (5) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 57/M-Dag/Per/9/2014 Tentang Penyelenggaraan Waralaba menjelaskan bahwa pemberi waralaba lanjutan adalah penerima waralaba yang diberi hak oleh pemberi waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lanjutan, sedangkan penerima waralaba lanjutan adalah orang perseorangan atau badan usaha yang menerima hak dari pemberi waralaba lanjutan untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba.

Pengertian mengenai pemberi waralaba lanjutan dan penerima waralaba lanjutan menegaskan kembali bahwa pemberian waralaba dapat dilakukan dengan pemberian hak lebih lanjut kepada penerima waralaba utama untuk mewaralabakannya kembali kepada penerima waralaba lanjutan. Dalam prakteknya biasanya disebut dengan master franchise, yang kesepakatan pemberian waralabanya dibuat dalam suatu master franchise agreement (Widjaja 2001: 115).¹¹

2.3.3 Hak dan Kewajiban para pihak

Para pihak dalam waralaba yakni franchisor dan franchisee memiliki hak dan kewajiban yang berbeda yang harus dipenuhi selama jangka waktu perjanjian waralaba masih berlaku. Hak dan kewajiban tersebut tertuang dalam Peraturan Menteri Perdagangan R.I. Nomor: 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Penyelenggaraan Waralaba yaitu sebagai berikut:

a. Hak dan Kewajiban Pemberi waralaba (Franchisor) Pemberi waralaba memiliki hak yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan pengawasan jalannya waralaba;
2. Memperoleh laporan berkala atas jalannya suatu usaha waralaba dari penerima waralaba; dan
3. Menerima pembayaran royalti dan fee sesuai dengan yang telah diperjanjikan.

Sedangkan kewajiban pemberi waralaba yaitu sebagai berikut:

1. Pemberi waralaba harus menyampaikan prospektus penawaran waralaba kepada penerima waralaba sebelum penandatanganan perjanjian waralaba. Kewajiban ini dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 57/M-DAG/PER/9/2014 Tentang Penyelenggaraan

¹¹ Widjaja, Gunawan, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001) hal 115.

Waralaba, disebut dengan kewajiban untuk memberikan prospektus kepada calon penerima waralaba.

2. Pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).

3. Wajib memberikan bantuan pembinaan berkesinambungan kepada penerima waralaba yang berupa bimbingan, pelatihan guna menjalankan usaha yang diwaralabakan.

b. Hak dan Kewajiban Penerima waralaba (Franchisee) Penerima waralaba memiliki hak dalam pelaksanaan kegiatan waralaba yaitu sebagai berikut:

1. Melaksanakan seluruh instruksi pemberi waralaba;
2. Melakukan pendaftaran perjanjian waralaba untuk mendapatkan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW).;
3. Tidak melakukan kegiatan usaha yang bermaksud untuk menyaingi usaha waralabanya; dan
4. Membayarkan royalti kepada pemberi waralaba.

Penerima waralaba juga memiliki hak untuk menjalankan usahanya yaitu sebagai berikut:

1. Memperoleh segala informasi yang berhubungan dengan Hak Atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha;
2. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan/atau penggunaan Hak Kekayaan Intelektual;

3. Memperoleh segala informasi yang berhubungan dengan kondisi pemberi waralaba yang dituangkan dalam prospektus penawaran waralaba;

4. Memperoleh bantuan pembinaan berkesinambungan dari pemberi waralaba yang berupa bimbingan, pelatihan guna menjalankan usaha waralaba.

Penerima hak waralaba pada umumnya diberikan hak untuk mempergunakan sistem dan standard eksploitasi barang dan jasa milik franchisor, seperti nama dagang, merek, bentuk, kemasan, penyajian dan pagedaran, asa dan mutu.

Berdasarkan hak ini, maka franchisee mengandalkan sepenuhnya pada citra dan nama baik Franchisor (Hastuti 2006: 36)¹², oleh karenanya dalam figur hukum franchise tidak hanya terdapat hak cipta, paten, merek, desain industri tetapi juga lebih jauh terdapat pula hak immateril lainnya seperti hak atas keahlian dan keterampilan (Saidin 2013: 516).¹³

Secara tidak langsung dalam pelaksanaan waralaba terjadi sebuah interaksi antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang menimbulkan suatu hubungan kerja sama. Hubungan kerja sama tersebut merupakan aspek yang sangat penting dalam melaksanakan kegiatan waralaba, dimana berhasil atau tidaknya suatu usaha waralaba tergantung dari pada sinergi hubungan kerja sama antara pemberi waralaba dan penerima waralaba tersebut yang akan menghasilkan suatu keharmonisan dalam dunia usaha.

2.3.4 Perjanjian Waralaba

Perjanjian waralaba (*Franchise Agreement*) adalah perjanjian kerjasama bisnis waralaba yang dibuat secara tertulis antara pemberi waralaba (*frachisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*), yang di dalam perjanjian tersebut juga terkandung perjanjian lisensi

¹² Hastuti, Indira. *Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise)*, Hukum Dan Dinamika Masyarakat Edisi Oktober 2006.

¹³ Saidin, O.K. *Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), hal 516.

HAKI dan ketentuan-ketentuan lain yang terkait dengan penyelenggaraan sistem bisnis waralaba secara keseluruhan.

Dasar pelaksanaan Waralaba yaitu suatu perjanjian, hal tersebut dijelaskan dalam pengertian waralaba dan juga dalam Pasal 5 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan R.I. Nomor: 57/MDAG/PER/9/2014 Tentang Penyelenggaraan Waralaba, yang menyebutkan bahwa: “Penyelenggaraan Waralaba harus didasarkan pada Perjanjian Waralaba yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia”. Pasal-pasal tersebut memberikan penjelasan bahwa dasar dari pelaksanaan waralaba yaitu perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Asyhadie (2012: 159)¹⁴ dalam bukunya menyatakan bahwa sistem bisnis dengan hak khusus yang disebut waralaba hanya dapat dilakukan apabila telah ada perjanjian antara pemberi waralaba dan penerima waralaba.

Bentuk perjanjian waralaba sama dengan perjanjian-perjanjian pada umumnya, dengan demikian sebagai suatu perjanjian waralaba tunduk pada ketentuan umum yang berlaku bagi sahnyanya suatu perjanjian sebagaimana diatur dalam buku III KUHPerdara (Widjaja 2001: 75).

15

Perjanjian waralaba itu sendiri adalah perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Perjanjian tersebut dilakukan dalam rangka memberikan perlindungan hukum bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba tersebut. Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bersifat timbal balik karena baik dari pihak

¹⁴ Asyhadie, Zaeni. *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012, hal 159.

¹⁵ Widjaja, Gunawan. *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001, hal 75.

Pemberi waralaba ataupun penerima waralaba sama-sama memiliki kewajiban untuk melaksanakan suatu prestasi yang dijanjikannya.

Unsur-unsur yang terdapat dalam perjanjian waralaba yang mendukung perjanjian waralaba itu sendiri, yaitu sebagai berikut:

- a. Adanya para pihak yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba;
- b. Adanya kerjasama dalam bentuk pengelolaan unit usaha antara para pihak;
- c. Adanya unit usaha tertentu untuk dimanfaatkan dan dikelola oleh penerima waralaba
- d. Adanya kesepakatan mengenai pembayaran fee, royalti dan/atau pembayaran lainnya.

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh franchisor bagi para franchisee nya. Perjanjian waralaba di dalamnya tercantum ketentuan yang berkaitan dengan hak dan kewajiban franchisee, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh franchisee kepada franchisor, ketentuan yang berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangan, serta ketentuan lain yang mengatur hubungan antara franchisor dan franchisee (Sutedi 2008: 79).¹⁶

¹⁶ Sutedi Adrian, *Hukum Waralaba*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2008, hal 79.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

3.1.1 Waktu Penelitian

Waktu Penelitian akan dilaksanakan sekitar bulan Januari 2023 setelah dilakukan seminar Proposal dan Perbaikan *Outline*.

Tabel kegiatan skripsi.

Tabel kegiatan skripsi.

No	Kegiatan	Bulan																Keterangan				
		Agustus 2022				Januari 2023				Maret 2023				Mei - Juni 2023					Juli - Agustus 2023			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul																					
2.	Seminar Proposal																					
3.	Penelitian																					
4.	Penulisan dan Bimbingan Skripsi																					
5.	Seminar Hasil																					
6.	Sidang Meja Hijau																					

3.1.2 Tempat Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan di PT. TARALUAN MAJU RAYA berkantor di Jalan Amal, no 3. Sei Sikaming D, Kec. Medan Petisah. Sumatera Utara.

3.2 Metodologi Penelitian

3.2.1 Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian adalah yaitu metode penelitian yuridis normatif yang mengkaji studi dokumen, yakni menggunakan berbagai data sekunder. Data sekunder didapat diperoleh peneliti dari penelitian kepustakaan dan dokumen, yang merupakan hasil penelitian dan pengolahan biasanya disediakan dipergustakaan atau milik pribadi.¹⁷

a. Bahan primer diperoleh melalui studi kepustakaan dengan cara menghimpun semua dokumen – dokumen hukum dan buku serta jurnal hukum yang berkaitan dengan permasalahan.

b. Bahan sekunder melalui bahan hukum primer misalnya rancangan undang – undang, hasil penelitian hukum dan dokumen yang akan diambil pengertian pokok dari masing – masing pasal yang berkaitan dengan permasalahan.

c. Bahan tertier yaitu bahan – bahan yang memberi petunjuk maupun penjelasan terhadap data primer dan sekunder, misalnya kamus (hukum), ensiklopedia dan lain – lain.¹⁸

3.2.2 Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang dipergunakan dalam menyelesaikan skripsi ini adalah Sifat penelitian yang dipergunakan dalam menyelesaikan skripsi ini adalah deskriptif analisis dari studi Penelitian di PT. TARALUAN MAJU RAYA.

Studi kasus adalah penelitian tentang “Pertanggungjawaban Hukum *Franchisor* Terhadap Pembatalan Perjanjian Waralaba Secara Sepihak” merupakan Perjanjian, yang mengarah pada penelitian hukum normatif, yaitu suatu bentuk penulisan hukum yang mendasarkan pada karakteristik ilmu hukum yang berdasarkan pada karakteristik ilmu hukum yang normatif.¹⁹

¹⁷ Hilman Hadikusuma, 2016, *metode Pembuatan kertas kerja atau skripsi Ilmu Hukum*, (Mandar Maju, Bandung,) Hlm: 65

¹⁸ Bambang Sunggono, 2011, *Metode Penelitian Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, Hlm 116- 117

¹⁹ Astri Wijayanti, 2011, *Strategi Penulisan Hukum*, Lubuk Agung, Bandung, Hlm. 163

Sifat penelitian ini secara deskriptif analisis yaitu untuk memberikan data yang seteliti mungkin dilakukan di PT. TARALUAN MAJU RAYA. Mengambil beberapa data dan dengan menganalisis yang berkaitan dengan penulisan skripsi.

3.2.3 Teknik Pengumpulan Data

Pada skripsi ini digunakan alat pengumpul data, yakni:

- a. *Library Research* (Penelitian Kepustakaan) yaitu penelitian yang dilakukan berdasarkan sumber bacaan, yakni undang-undang, buku-buku, penelitian ilmiah, artikel ilmiah, media massa, dan jurnal hukum yang berhubungan dengan materi yang dibahas dalam proposal skripsi ini. Dalam penelitian ini mengandung data primer dan data sekunder.
- b. *Field Research* (Penelitian Lapangan) yaitu dengan melakukan penelitian langsung kelapangan. Dalam hal ini peneliti langsung melakukan penelitian ke Tempat penelitian ini dilakukan di PT. TARALUAN MAJU RAYA berkantor di Jalan Amal, no 3. Sei Sikambing D, Kec. Medan Petisah. Sumatera Utara.

BAB V

SIMPULAN & SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, dapat ditarik kesimpulan terhadap hasil penelitian dari permasalahan yang dirumuskan yakni sebagai berikut:

1. Dalam perjanjian ketentuan dan syarat yang meliputi hak dan kewajiban para pihak perlu dirumuskan. Rincian hak dan kewajiban para pihak adalah bagian yang merupakan perumusan yang sesungguhnya dari suatu transaksi bisnis. Penyusunan ketentuan hak dan kewajiban para pihak ini memerlukan kejelian dan kecermatan yang terlatih. Dalam PP 42 Tahun 2007 tentang waralaba / *franchise* menyatakan: “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”. Dalam perancangan perjanjian dituntut untuk memahami transaksi bisnis tidak hanya dari aspek teoritis normatif akan tetapi dari sisi empiris dengan melakukan kunjungan lapangan (*site visit*) sehingga dapat memahami secara utuh pangkal pokok dan rincian transaksi bisnis tersebut. Hubungan antara hak dan kewajiban serta perangkat hak dan kewajiban di antara para pihak merupakan hubungan yang logis. Karena itu pada dasarnya dapat dikatakan bahwa seharusnya perangkat hak adalah berbanding terbalik dengan perangkat kewajiban.
2. Dalam perjanjian waralaba dapat terjadi ketidak seimbangan hak dan kewajiban para pihak yang artinya salah satu pihak cenderung melindungi kepentingannya sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah hak sekaligus membatasi hak-hak

pihak lawannya, namun sebaliknya meminimalkan kewajiban sendiri dan mengatur sebanyak mungkin kewajiban pihak lawan dapat dikatakan bahwa kedudukan para pihak tidak seimbang dalam perjanjian baku satu perjanjian yang dibuat oleh para pihak dapat memiliki akibat hukum. Pasal 1313 KUH Perdata menyatakan, perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Dengan menyepakati perjanjian waralaba maka timbul hak dan kewajiban bagi para pihak yang telah menyepakati perjanjian tersebut. Dengan menjalankan perjanjian Pada Tassa Cafe & Kitchen di Kota Medan dan Tassa Cafe & Kitchen di Kota Binjai, penerima waralaba tidak melaksanakan kewajibannya dengan baik, maka menimbulkan masalah dalam suatu perjanjian waralaba yang telah diperjanjikan (wanprestasi). Pada tahap awal perjanjian, penerima waralaba telah menyetujui dan sepakat menaati keseluruhan isi dari perjanjian waralaba tersebut, akan tetapi dalam masalah ini pemberi waralaba tidak melaksanakan kewajibannya dengan itikad baik. Berlandaskan dengan itikad baik maka sesuatu yang telah diperjanjikan tersebut akan terlaksana dengan baik. Para pihak sepakat untuk menggunakan jalur non-litigasi, Menurut Undang-Undang nomor 30 tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, pada pasal 1 angka 10, alternatif penyelesaian sengketa adalah lembaga penyelesaian sengketa atau beda pendapat melalui prosedur yang disepakati para pihak, yakni penyelesaian diluar pengadilan dengan cara konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan para pihak memahami secara seksama akan pasal yang ada di kontrak kerjasama sehingga tidak terjadi suatu pembatalan secara sepihak, karena dalam hal ini ada ada dari pihak yang melakukan perjanjian merasa di rugikan sehingga di buat suatu pembatalan secara sepihak dari para pihak yang membuat suatu perjanjian. Di samping itu juga dalam membuat perjanjian harus ditentukan keabsahannya di samping itu juga di penuhi syarat-syarat yang di tentukan oleh undang-undang, dalam hal ini pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
2. Diharapkan bersifat tranparasi, lugas dan teliti dalam memberikan info yang ada. Persyaratan dan Informasi harus diterangkan sejelas jelasnya kepada *franchisor* agar menghindari tindak tindak kecurangan dalam tindakan restrukturisasi berlangsung. Hendaknya para pihak menjalankan kewajiban sesuai dengan perjanjian agar tidak menimbulkan masalah dan perjanjian berjalan dengan semestinya.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

P. Lindawaty S. Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Perspektif Hukum & Ekonomi*, Bandung, Penerbit CV. Utomo, 2004, hal. 1.

AM. Lilik Agung, *Strategi Bisnis Marketing Dan Manajemen*, Yogyakarta, Andi Offset, (1997)

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

- Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, (2001)
- Sutedi Adrian, *Hukum Waralaba*, Bogor , Ghalia Indonesia, (2008), hal 6.
- Widjaja, Gunawan, *Seri Hukum Bisnis: Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, (2001)
- Hastuti, Indira. *Aspek Hukum Perjanjian Waralaba (Franchise)*, Hukum Dan Dinamika Masyarakat Edisi Oktober (2006).
- Saidin, O.K. *Aspek Hukum Hak Kekayaan Intelektual (Intellectual Property Rights)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, (2013)
- Asyhadie, Zaeni. *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, (2012)
- M Iqbal Hasan, *Pokok-pokok materi metodologi penelitian dan aplikasinya*.(Jakarta: penerbit Ghalia Indonesia, (2002)
- Bambang Sunggono, *Metode Penelitian Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, (2011)
- Astri Wijayanti, *Strategi Penulisan Hukum*,Lubuk Agung, Bandung, (2011)
- Kartini Muljadi dan GunawanWidjaja, *Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, (2003).
- Suharnoko SH., MLI. *Hukum Perjanjian : Teori dan Analisa Kasus* Cet. 2004 edisi pertama cetakan ke 3.
- Indonesia, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP), Subekti dan burgelink wetboek Ps.1313.
- M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, Penerbit Alumni, Bandung 1986. Prof. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cetakan 15 Jakarta, Intermasa, (1994).
- Prof. H. Hilman Hadikusuma, S.H. *Hukum Perjanjian Adat*, Penerbit PT. Citra Aditya Bakti bandung, (1990).
- Subekti. *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, Cet. 24 Jakarta: PT. Intermasa, (1992).
- Ibrahim, Johannes,Lindawaty ,Sewu, , *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, PT. Refika Aditama, Bandung , (2007).
- J, Douglas, Queen, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise*, PT. Elex Media Komputindo-Gramedia, Jakarta, (2002).
- Miru, Ahmad, *Hukum Kontrak Perancangan Kontrak*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta Mulya. (2007).
- Todung, Lubis, *Sistem Frenchise Ditinjau Dari Sistem Hukum Indonesia*, PT. Grafindo, Jakarta, (2000).
- Sunggono, Bambang, *Metode Penelitian Hukum*, Rajawali Pres, Jakarta, (2015).
- Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia dalam Perspektif Perbandingan*, Bagian Pertama, Yogyakarta: FH UII Press, (2013)
- Johannes Ibrahim & Lindawaty Sewu, *Hukum Bisnis Dalam Persepsi Manusia Modern*, Bandung: PT. Refika Aditama, Cetakan kedua, (2007)
- Ngadenan, Jurnal, *Perjanjian Waralaba Pada Hukum Indonesia*, Universitas Udayana, (2007)
- Subekti.Pokok-Pokok Hukum Perdata, Cet. 24 Jakarta: PT. Intermasa, (1992).
- R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, PT. Intermasa, Jakarta, (1992).
- Herlien Budiono, *Het Evenwichtbeginsel Voor Het Indonesisch Contractenrecht*, Diss Leiden, 2001
- Todung Mulya Lubis, 2000, *Sistem Frenchise Ditinjau Dari Sistem Hukum Indonesia*, PT. Grafindo, Jakarta

B. Jurnal:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

David Hess, *The Iowa Franchise Act : Toward Protecting Reasonable Expectations of Franchisees and Franchisors*, Iowa Law Review, Vol 80 (Januari 1995) hal 342 sebagaimana disadur oleh Suhamoko, dalam *Buku Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*, Prenada Media, Jakarta, (2004)

Lex Privatum, Vol.I/No.4/Okttober/(2013)

C. Peraturan Perundang-Undangan:

Subekti & Tjitrosudibio, Bab II Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang Perikatan-Perikatan yang Dilahirkan Dari Kontrak atau Perjanjian, (Jakarta: PT. Balai Pustaka, 2006).

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek), 2000, Diterjemahkan oleh Subekti dan R. Tjitrosudibio, Pradnya Paramita, Jakarta.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007

D. Website:

Akaramoy.blogspot.com, "Kasus Persengketaan Hukum McDonald's di Indonesia", diunggah tanggal 23 November 2013, jam 5.10 WIB.

<http://www.hukumonline.com/pusatdata/detail//perbuatan-melanggar-hukumatauwanprestasi> Prof. H. Hilman Hadikusuma, S.H.Hukum

Perjanjian Adat, Penerbit PT. Citra Aditya Bakti Bandung 1990

<http://www.hukumonline.com/berita/baca/hol3616/perbuatan-melawan>

<http://sahalotreh.blogspot.com/2012/04/hukum-perjanjian.html>

Agus Raharjo tentang Perjanjian: <http://3.bp.blogspot.com>, diakses tanggal 21 Mei 2011

Olga tentang Wanprestasi, <http://olga260991.wordpress.com>, diakses tanggal 22 Mei 2011.

<http://id.shvoong.com/law-andpolitics/contract-law/2031120-faktorpenyebab-terjadinya-wanprestasi/> diakses tanggal 22 Mei 2011

Satriani, subjek-hukum-a-pengertianmenerangkan-aspek-hukum-dalamekonomi-akan-sulit-jika-tidak-terlebihdahulu-diperkenalkan-posisi <http://satrianiupa.blogspot.com>, diakses tanggal 20 Mei 2011

<http://mrprayzholic.blogspot.com/2011/04/wanprestasi.html> diakses tanggal 21 Mei 2011

Sri HartatiSamhadi, "Itikad baik dalam kebebasan berkontrak,<http://trainingethos.blogspot.com>, di akses tanggal 27 Juni 2011.

<http://www.lbh-makassar.com>, diakses tanggal 20 Mei 2011

E. Wawancara/Narasumber

Bapak Tommy S.E Pemilik Tassa Café & Kitchen / franchisor, Senin,20 Maret 2023,

Pukul 10.15 WIB



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 31/10/23

Access From (repository.uma.ac.id)31/10/23