

PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PENERIMA WARALABA ASING DI INDONESIA

MONIKA ATRI LESTARI

ABSTRAK

Globalisasi yang terjadi saat ini mengakibatkan perdagangan dunia berkembang dengan pesat. Indonesia telah berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan kesejahteraan warganya. Waralaba merupakan salah satu terobosan untuk meningkatkan perekonomian yang baik bagi masyarakat. merupakan metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Pemilik metode dinamakan Pemberi Waralaba (*franchisor*) sedangkan pihak yang diberi hak untuk menggunakan metode dinamakan Penerima Waralaba (*Franchisee*). Berdasarkan uraian dari latar belakang, permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini antara lain: pelaksanaan perjanjian waralaba di Indonesia, perlindungan hukum penerima waralaba asing di Indonesia, dan upaya penyelesaian sengketa dalam perjanjian waralaba Internasional. Metode yuridis normatif atau disebut juga penelitian kepustakaan (*library research*). Penelitian hukum normatif merupakan metode yang meneliti hukum sebagai norma positif. Pengaturan perjanjian waralaba di Indonesia didasarkan kata sepakat di antara para pihak, sesuai dengan Pasal 1320 dan Pasal 1338 KUHPerduta. Untuk memberikan payung hukum terhadap pengaturan perlindungan hukum Penerima waralaba asing di Indonesia, pemerintah Indonesia membuat Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 tentang waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan No 53 tahun 2007 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Penyelesaian sengketa terhadap permasalahan yang terjadi dalam perjanjian waralaba Internasional pada dasarnya diselesaikan dengan musyawarah atau negosiasi. Apabila musyawarah tidak mencapai kata sepakat para pihak dapat membawa sengketa tersebut kepada Arbitrase Internasional.

Kata Kunci: Perlindungan Hukum, Perjanjian Waralaba

ABSTRACT

Due to gobalization, world trade has increased tremendously. Franchising having surged as one of the many business models has the potential to improve the economy of the community. Basically, franchising refers to a method of goods and services distribution to consumers. The party who owns the method is referred to as the Franchisor, while the party given the right to use a method the Franchisee. Based on the information in the introduction, the research problems include: How is a franchise agreement implemented in Indonesia? What legal protection is given to foreign franchisees in Indonesia? And how are disputes in the International franchise agreement settled? The research employed the normative juridical method or library research. Normative legal research examines the law as a positive norm as it is written in the book. In accordance with Article 1320 and Article 1338 of the Indonesia Civil Code (KUHPerduta), arrangements of franchise agreement in Indonesia are based on the agreement between the parties. To provide legal protection to foreign franchisees in Indonesia, the Government has enacted the Government Regulation No. 42/2007 on Franchise and Trade Minister Regulation No. 53/2007 on the Implementation of Franchising. In principle, the settlement of the problems that occur in international franchise agreement would be resolved by consultation or negotiation. If consensus is not reached, the parties can take the dispute to international arbitration, for instance, Singapore International.

Keywords: Legal Protection, The Franchise Agreement

PENDAHULUAN

Dewasa ini masyarakat Indonesia dan juga masyarakat di dunia dihadapkan suatu masa yaitu perkembangan globalisasi.¹ Globalisasi disebut juga dengan istilah mendunia. Hal ini dapat terlihat dari semakin mudahnya kerja sama antara negara yang satu dengan negara yang lain dalam berbagai bidang salah satunya bidang ekonomi.

“Perekonomian dunia telah mengalami perubahan yang sangat dahsyat, dan kini dunia termasuk Indonesia menyaksikan fase ekonomi global yang bergerak cepat dan telah membuka tabir lintas batas antar negara”.² Sehingga hal tersebut membuat kondisi negara lain mudah untuk menjalankan bisnis di Indonesia. Bisnis merupakan kegiatan yang bersifat dinamis. Perkembangan bisnis sangat di pengaruhi oleh globalisasi ekonomi dan perkembangan pelaku bisnis”.³ Menurut para pelaku usaha, pengaruh perkembangan perdagangan sekarang terjadi membuat mereka harus berpikir untuk mencari terobosan-terobosan baru dalam mengembangkan usahanya, Hal tersebut di ungkapkan oleh Warren J Keegen.⁴ “Berbagai cara yang dilakukan sebagai terobosan untuk mengembangkan usahanya antara lain dengan cara ekspor, pemberian lisensi, waralaba, perusahaan patungan (Joint Venture), pemilikan menyeluruh yang dilakukan melalui kepemilikan langsung atau akuisisi.”⁵

Sebagaimana diuraikan Warren J Keegen, maka penulis dalam penelitian ini akan memfokuskan pembahasan kepada lisensi perdagangan dengan cara waralaba. Menurut pendapat penulis seiring berkembangnya perdagangan bebas, banyak ditemukan bisnis waralaba asing dan lokal dengan berbagai macam produk yang ditawarkan.

“Bisnis waralaba pada mulanya dikenal oleh negara Amerika pada Tahun 2000 sebelum masehi”.⁶ Konsep usaha waralaba banyak diminati oleh pelaku usaha karena hampir sama dengan membuka cabang. Perbedaan dengan waralaba hanya terletak pada penyelenggaraannya yaitu “ Penyelenggaraan perluasan usaha waralaba didanai dan dikerjakan oleh pihak lain yang dinamakan pemberi waralaba (*Franchise*) atas resiko dan tanggungjawabnya sendiri.”⁷

Pasal 1 butir 1 Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 tentang waralaba 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.⁸

Menurut Basrah dan Mufidin konsep waralaba “merupakan sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen.”⁹ Pelaku usaha lebih cenderung memilih usaha waralaba karena barang yang akan dijualnya kualitas dan produknya sudah dikenal oleh masyarakat sehingga tidak perlu promosi lagi.

Gaya hidup masyarakat Indonesia yang cenderung lebih memilih produk dari merek terkenal yang berasal dari luar negeri. Hal inilah yang mendukung waralaba asing semakin banyak masuk ke Indonesia. Terlebih lagi saat ini Indonesia menghadapi MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN), dimana arus perdagangan barang dan jasa lebih mudah masuk ke Indonesia akan membuat waralaba asing semakin banyak tumbuh di Indonesia.

Dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) waralaba menurut penulis sangat berperan untuk perkembangan dan kemajuan ekonomi di Indonesia seperti yang disampaikan Gunawan

¹ Nindyo Pramono, Bunga Rampai Hukum Bisnis Aktual, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2006), hlm. 150.

² Syahrini Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*, Mida Pustaka, Yogyakarta, 2005, hlm 8.

³ Sebagaimana dikutip : Gunawan Widjaja, *Waralaba, Cet 2*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), Hlm 1

⁴ Kevin Kogen, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba Kegiatan Usaha Jasa Makanan dan Minuman, Tata Nusa*, Jakarta, Hlm 1.

⁵ Sebagaimana dikutip : Gunawan Widjaja, *Waralaba, Cet 2*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), Hlm 1

⁶ Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Penerbit Ghalia Indonesia, Bogor, 2008 Hlm 13

⁷ Ibid Hlm.1

⁸ Indonesia, Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 1997 tentang waralaba .Pasal 1 ayat 1

⁹ Basrah dan Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Citra Aditya Bakti, Bandung. Hlm 2.

Wijaya bahwa “Waralaba dapat dipakai sebagai sarana pengembangan usaha secara tanpa batas keseluruh bagian dunia.¹⁰”

Masyarakat cenderung memilih waralaba asing karena memiliki daya tarik yang luar biasa walaupun waralaba dalam negeri juga tidak kalah menarik. Hal ini dikarenakan bahwa waralaba asing memiliki reputasi dan sistem bisnis yang baik, namun yang paling utama disini adalah memiliki nilai gengsi yang tinggi. Dikatakan memiliki nilai gengsi yang tinggi karena saat ini masyarakat masih percaya dengan kualitas dari waralaba asing daripada waralaba dalam negeri. Semakin banyaknya muncul waralaba asing di Indonesia juga dikhawatirkan dapat membuat kondisi pasar tradisional dan juga usaha kecil masyarakat dapat tergeser.

Dalam bisnis waralaba yang menjadi hal terpenting adalah kesepakatan kedua belah pihak yaitu pihak pemberi waralaba dan penerima waralaba. Kesepakatan tersebut dituangkan dalam sebuah perjanjian. Perjanjian waralaba¹¹ dijadikan dasar untuk menyelenggarakan waralaba. Perjanjian waralaba sebaiknya berlaku sejajar antara pihak pemberi waralaba dan penerima waralaba hal ini bertujuan menghindari terjadinya pihak yang dirugikan.

Terkait dengan waralaba yang “melibatkan pihak asing, pihak pemberi waralaba (franchisor asing) dan penerima waralaba (franchisee Indonesia) biasanya menempuh prosedur yang lazim digunakan dalam hukum kontrak (nasional ataupun internasional).¹² “Apabila dalam suatu kontrak waralaba, terlibat dua subjek hukum yang berbeda kewarganegaraan akan terdapat dua sistem hukum yang berbeda, yaitu

hukum asing dan hukum nasional suatu negara”.¹³ “Terdapatnya dua sistem hukum yang berbeda dalam suatu kontrak, menyebabkan para pihak harus mencapai kata sepakat untuk memilih salah satu sistem hukum”.¹⁴

Sebagai bentuk dukungan terhadap berkembangnya waralaba di Indonesia, sejak tahun 2007 pemerintah sudah membuat regulasi hukum yang berkaitan dengan waralaba. Namun peraturan tersebut, menurut pendapat penulis belum banyak mengatur mengenai perlindungan terhadap penerima waralaba asing di Indonesia khususnya yang mengtur tentang perjanjiannya. Dalam kenyataan yang ada sekarang ini banyak penerima waralaba yang merasa dirugikan karena perjanjian tersebut hanya sepihak dan menguntungkan pemberi waralaba.

“Pada sisi lain, seorang atau pihak penerima waralaba yang menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha pemberi waralaba menurut ketentuan dan tata cara yang diberikan”¹⁵ dari hal tersebut dapat terlihat bahwa perlu adanya aturan atau ketentuan yang mengatur para pihak dalam menjalankan bisnis waralaba.

Kepastian dan perlindungan hukum kedua belah pihak baik kepada Pemberi Waralaba maupun Penerima Waralaba menjadi persyaratan utama yang dimiliki agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, tanpa mengabaikan kepentingan para pihak terkait dengan perjanjian yang menjadi syarat utama perjanjian waralaba..

PERNYATAAN MASALAH

Seiring dengan perkembangan zaman dan begitu pesatnya sektor perekonomian yang semakin meningkat, dinamis, dan penuh persaingan serta tidak mengenal adanya batas wilayah sehingga hal tersebut sangat memudahkan dalam menjalankan bisnis. Waralaba atau *Franchise* merupakan salah satu strategi bisnis, dan metode pemasaran yang merupakan alternatif yang menarik bagi perusahaan

¹⁰ Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, Rajawali Pers Hlm 15

¹¹ Perjanjian waralaba Perjanjian waralaba adalah perjanjian yang berisi pemberian hak kepada seseorang/perusahaan untuk menggunakan merek dagang, atas barang atau jasa,berikut sistem sistem bisnisnya oleh pemilik merek dagang tersebut. Sistem bisnis dalam kaitannya dengan perjanjian waralaba dapat meliputi kiat-kiat bisnis berupa metode –metode dan prosedur pembuatan, penjualan yang dilakukan oleh Pemberi Waralaba. Lihat Basrah dan Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*, Citra Aditya Bakti, Bandung. Hlm.34

¹² Mooh. Basarah, *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Bandung: Citra Aditya Bakti), hlm. 6.

¹³ Ibid, hlm. 8.

¹⁴ Gunawan Widjaja.Op.Cit .hlm 5

¹⁵ Ibid

sebagai upaya bertahan dalam persaingan ketat globalisasi. Karena melalui sistem ini, “perusahaan mempunyai peluang untuk berhasil mengembangkan usahanya dengan risiko gagal sekecil mungkin.¹⁶”.

Perjanjian Waralaba merupakan salah satu hal terpenting dalam bisnis waralaba. Karena dalam perjanjian waralaba akan memuat klausula-klausula yang harus disepakati selama kontrak waralaba berjalan. Sebagai wujud dukungan dan juga perlindungan pemerintah harus benar-benar memperhatikan perlindungan hukum terkait dengan perjanjian waralaba agar bisnis ini dapat berkembang dengan pesat sehingga dapat mendukung pembangunan nasional pada masa globalisasi sekarang ini.

Perjanjian waralaba yang dilakukan oleh kedua belah pihak yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba harus berjalan dengan seimbang. Oleh karena itu, perlindungan dalam hal perjanjian waralaba harus benar-benar diperhatikan mengingat kelangsungan bisnis waralaba ini sebagai salah satu pilihan masyarakat untuk sarana pengembangan ekonomi dan kemakmuran masyarakat. Pemerintah selaku pembuat kebijakan dan memberikan perlindungan masyarakat dalam membuat regulasi perlu memperhatikan pengaturan perlindungan terkait dengan waralaba

PERTANYAAN PENELITIAN

Berdasarkan uraian dari latar belakang dan pernyataan masalah tersebut, berikut diajukan tiga pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana bentuk pelaksanaan perjanjian waralaba di Indonesia?
2. Bagaimana perlindungan hukum penerima waralaba di Indonesia ?
3. Bagaimana bentuk-bentuk penyelesaian sengketa apabila terjadi permasalahan mengenai hubungan hukum yang tercipta sebagai akibat bentuk perjanjian antara waralaba asing dengan penerima waralaba di Indonesia ?

¹⁶ Tanan, Antonius, *Bisnis Cara Duplikasi : Meraih Peluang Bisnis dengan Risiko Gagal Minimal*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000) hlm 11

METODE PENELITIAN

Dalam pembahasan perlindungan hukum terhadap penerima waralaba asing di Indonesia, menggunakan Teori perlindungan hukum teori ini akan menjadi dasar analisis untuk menemukan pemecahan masalah (*legal problem solving*) dari pertanyaan-pertanyaan penelitian yang telah diuraikan.

Teori adalah serangkaian proposisi atau keterangan yang saling berhubungan dan tersusun dalam suatu sistem deduksi yang mengemukakan penjelasan atas suatu gejala. Pada suatu penelitian, teori memiliki fungsi sebagai pemberi arahan kepada peneliti dalam melakukan penelitian.

Untuk mengkaji suatu permasalahan hukum secara lebih mendalam, diperlukan teori yang berupa serangkaian asumsi, konsep definisi dan proposisi untuk menerangkan suatu fenomena sosial secara sistematis dengan merumuskan hubungan antar konsep.¹⁷

Untuk memperjelas pengertian teori perlindungan hukum kepada penerima waralaba diuraikan bahwa Teori perlindungan hukum kepada Penerima Waralaba mengarahkan perhatiannya pada upaya perlindungan hukum oleh otoritas kepada penerima waralaba dari aspek yuridis.

Istilah teori perlindungan hukum berasal dari Inggris, yaitu *legal protection theory*, Sedangkan dalam Bahasa Belanda disebut dengan *theorie van de wettelijke bescherming*, dan dalam bahasa Jerman disebut dengan *theorie der rechtliche schutz*¹⁸

Sementara menurut Satjipto Rahardjo, Perlindungan Hukum adalah:

Memberikan pengayoman terhadap hak asasi manusia (HAM) yang dirugikan orang lain dan perlindungan itu diberikan kepada masyarakat agar dapat dinikmati semua hak-hak yang diberikan oleh hukum.¹⁹

Sementara menurut Salim HS dan Erlies Septiana Nurbani, teori perlindungan hukum adalah

¹⁷ Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), hlm. 19.

¹⁸ Salim HS dan Erlies Septiana Nurbani, hlm 254

¹⁹ Satjipto Rahardjo, *Ilmu Hukum* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2000), hlm. 54

Teori yang mengkaji dan menganalisis tentang wujud atau bentuk atau tujuan perlindungan, subjek hukum yang dilindungi serta objek perlindungan yang diberikan oleh hukum kepada subjeknya.²⁰

Dengan demikian unsur-unsur yang tercantum dalam definisi teori perlindungan hukum meliputi:

- a. Adanya wujud atau bentuk perlindungan atau tujuan perlindungan
- b. Subjek hukum, dan
- c. Objek perlindungan hukum.²¹

Secara teoretis “perlindungan hukum dibagi menjadi dua bentuk, yaitu perlindungan hukum yang bersifat *preventif* dan perlindungan hukum *represif*“.²²

Perlindungan hukum yang *preventif* merupakan perlindungan hukum yang sifatnya pencegahan. Sedangkan perlindungan hukum yang bersifat *represif* berfungsi untuk menyelesaikan apabila terjadi sengketa. Pada prinsipnya, perlindungan hukum terhadap hak-hak pihak yang lemah atau korban.

Roscoe Pound mengemukakan hukum merupakan alat rekayasa sosial (*law as tool of social engineering*).²³ Lebih lanjut, Roscoe Pound membagi kepentingan manusia yang dilindungi hukum menjadi tiga macam, yang meliputi :

- a. *Public interest* (kepentingan umum);
- b. *Social interest* (kepentingan masyarakat); dan
- c. *Private interest* (kepentingan individual).²⁴

Fokus utama Roscoe Pound dengan konsep *social engineering* adalah “*interest balancing*, dan karenanya yang terpenting adalah tujuan akhir dari hukum yang diaplikasikan dan mengarahkan masyarakat ke arah yang lebih maju”.²⁵

Dalam kaitannya dengan penelitian tesis ini, teori perlindungan hukum akan menganalisis peraturan perundang-undangan Waralaba, khususnya yang berkaitan dengan perjanjian waralaba pada Penerima Waralaba Internasional di Indonesia.

HASIL PENELITIAN

Di dalam kamus ekonomi bisnis perbankan mengartikan bahwa waralaba adalah:

Suatu hak tunggal yang diberikan kepada perorangan atau suatu organisasi, oleh suatu pihak lain, baik perorangan atau suatu organisasi, oleh suatu pihak lain, baik perorangan atau organisasi (perusahaan, pemerintah, dan sebagainya) untuk menjalankan suatu wewenang khususnya menyangkut perbuatan dan atau penjualan di wilayah tertentu.²⁶

Dasar hukum penyelenggaraan waralaba adalah perjanjian (kontrak) kedua belah pihak perjanjian waralaba menyatakan bahwa penerima waralaba adalah kontraktor independen bukan agen pemberi waralaba. Perjanjian waralaba adalah suatu perjanjian tertulis yang dibuat antara Penerima Waralaba dan Pemberi waralaba.

International Franchise Agreement (selanjutnya disebut Perjanjian) antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba. Perjanjian ini dibuat oleh para pihak dengan latar belakang Pemberi Waralaba dan/ atau perusahaan afiliasinya telah mengembangkan sistem yang unik dan istimewa untuk pembuatan, pemasaran atau penjualan produk tertentu dengan berbagai merek dagang, merek jasa dan nama dagang yang dimiliki oleh mereka.

“Objek dari perjanjian ini adalah hak yang diberikan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba untuk menggunakan sistem bisnis,”²⁷ properti sistem dan merek untuk jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan dijalkannya bisnis

²⁶ T. Guritno, *Kamus Ekonomi Bisnis Perbankan*, Cetakan I, (Yogyakarta : Gajah Mada University Press, 1992), hal. 24

²⁷ Sistem bisnis adalah totalitas dari proses-proses dan keterampilan kerja yang terintegrasi dalam manajemen/organisasi, administrasi, keuangan, sumberdaya manusia, pemasaran, yang menghasilkan keluaran produk / jasa yang kualitasnya sesuai dengan standar yang ditentukan. Lihat Amir Karamoy, *Percaturan Waralaba Indonesia* hlm 16

²⁰ Salim HS dan Erlies Septina Nurbani, *Op.cit* hlm 254

²¹ *Ibid*

²² Phillipus M. Hadjon, *Perlindungan Hukum bagi Rakyat Indonesia*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 1987), hlm. 2.

²³ Roscoe Pound (1870-1964) dikenal dengan teorinya, bahwa hukum adalah alat untuk memperbaharui (merekayasa) masyarakat (*law is a tool of social engineering*). Lihat Bernard L. Tanya, dkk, *Teori Hukum, Strategi Tertib Manusia Lintas Ruang Lintas Generasi*, (Jakarta : Genta Publishing, 2013), hlm. 145.

²⁴ Lili Rasyidi, *Filsafat Hukum*, (Bandung : Remadja Karya, 1988), hlm. 228.

²⁵ Bernard L. Tanya, *Op.cit*.

di gerai dan tunduk pada syarat-syarat dan ketentuan perjanjian.

Dalam hukum perjanjian, perjanjian waralaba merupakan perjanjian khusus karena tidak diatur dalam kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Perjanjian ini dapat diterima oleh hukum karena didalam Kitab Undang-Undang hukum Perdata ditemui satu pasal yang mengatur prinsip kebebasan berkontrak. Pasal itu menyatakan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.²⁸

Berdasarkan analisis dan syarat kondisi perjanjian menurut peraturan tentang waralaba, maka waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba. Hal yang patut diperhatikan dalam perjanjian yang ditulis dalam bahasa asing harus diterjemahkan dalam bahasa Indonesia dan disampaikan paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian untuk dipelajari oleh calon Penerima Waralaba. Pemberi Waralaba harus memiliki bukti legalitas yang dilegalisir oleh *Public Notary* dan surat keterangan dari Atase perdagangan Republik Indonesia atau Pejabat Kantor Perwakilan di Negara Asal.

Kedudukan hukum dalam perjanjian waralaba setara dan berlaku terhadap hukum Indonesia. Dalam hal ini para pihak sepakat mengesampingkan pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia dan pasal 48 ayat (1) Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

Pelaksanaan Perjanjian waralaba sebagaimana yang telah diatur Permendag No 53 Tahun 2012 Pasal 6 wajib memenuhi ketentuan perundang-undangan yang terkait dengan kegiatan usahanya antara lain peraturan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen, kesehatan, pendidikan, lingkungan, tata ruang, dan tenaga kerja, hak atas kekayaan intelektual sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Perjanjian waralaba sebagaimana diatur dalam Pasal 8 Permendag no 53 Tahun 2012 apabila

²⁸ Kitab Undang-undang Hukum Perdata Pasal 1338

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.²⁹

Terhadap adanya pengaturan *Clean Break* tersebut penulis berpendapat bahwa aturan tersebut sangat merugikan pihak Pemberi Waralaba apabila pemutusan tersebut terjadi karena kesalahan atau pelanggaran dari Penerima Waralaba karena menunggu sampai terbitnya putusan pengadilan yang sudah berkekuatan tetap bisa memakan waktu bertahun-tahun. Sementara itu Pemberi Waralaba tidak dapat merekrut penerima waralaba yang baru dalam wilayah yang sama.

Permendag yang baru terkait dengan perjanjian waralaba tidak menetapkan aturan mengenai jangka waktu perjanjian waralaba. Dengan demikian Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba bebas menetapkan masa waktu Perjanjian. Dalam hal ini penulis memberikan pendapat bahwa dengan tidak diaturnya jangka waktu perjanjian waralaba, maka sebaiknya Penerima Waralaba harus benar-benar mencermati isi prospektus penawaran waralaba. Artinya, sebelum menandatangani perjanjian waralaba pihak Penerima Waralaba harus mencermati hak dan kewajibannya dalam kerjasama dengan Pemberi Waralaba.

Wilayah usaha juga diatur dalam perjanjian waralaba. Dalam hal ini terdapat pengaturan batasan wilayah yang diberikan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba untuk mengembangkan bisnis usahanya seperti : Wilayah Sumatera, Jawa, Bali atau Seluruh Indonesia. Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 memiliki kekurangan, Peraturan ini memiliki permasalahan yuridis yang dapat menjadi kendala pengembangan usaha kecil dan menengah untuk tumbuh menjadi *Franchisor*. Peraturan Pemerintah ini sangat ketat sehingga dikuatirkan bisnis waralaba tidak bisa lagi

²⁹ Indonesia, Permendag No 53 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan waralaba, Pasal 8

dilakukan oleh pengusaha kecil, tetapi hanya oleh pengusaha menengah dan besar.³⁰ Salah satu pasal yang dinilai sangat sngat berpotensi menghalangi usaha kecil adalah pasal 3 dan 8 yang mewajibkan *Franchisor* untuk memberikan pelatihan, bimbingan operasional, manajemen, Pemasaran, Penelitian dan pengembangan pada *Franchisee* secara terus menerus.³¹

Secara keseluruhan Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 1997 menurut pendapat penulis masih harus melakukan penataan kembali agar dapat memberikan sumbangan nyata bagi perkembangan waralaba di Indonesia. Pengaturan ini terkesan membendung perkembangan waralaba khususnya Waralaba Internasional di Indonesia. Memang di satu pihak pemerintah berkewajiban untuk membina pengusaha menengah dan kecil namun bukan berarti menutup perkembangan dari pengusaha besar yang telah beroperasi dengan menggunakan sistem waralaba.

Penulis dalam hal aturan mengenai waralaba harus memiliki ciri khas berpendapat bahwa aturan tersebut tidak jelas, karena ukuran yang menjadi ciri khas tidak jelas. Seperti yang sering dijumpai dimasyarakat apabila ada usaha yang sukses maka akan bermunculan usaha-usaha dengan ciri khas usaha sejenis tetapi menggunakan nama yang berbeda. Oleh karena itu penulis berpendapat untuk memasukkan syarat ataupun ukuran untuk jenis kriteria usaha tersebut misalnya berkaitan dengan merek, Hak cipta ataupun Haki. Penerima Waralaba senantiasa menyampaikan perkembangan laporan perkembangan kegiatan usaha waralaba setiap tahun paling lambat 31 Maret tahun berikutnya.

Kata perlindungan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) berarti “tempat berlindung atau merupakan perbuatan (hal) melindungi, misalnya memberi perlindungan kepada orang yang lemah.”³²

Menurut Sudikno Mertokusumo, yang dimaksud dengan hukum adalah kumpulan peraturan atau

³⁰ *Ibid*

³¹ *Ibid*

³² W. J. S Poerwadarminta, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Cetakan IX, Balai Pustaka, Jakarta, 1986, hal 600.

kaidah yang mempunyai isi yang bersifat umum dan normatif. Umum karena berlaku bagi setiap orang dan normatif karena menentukan apa yang seyogyanya dilakukan, apa yang tidak boleh dilakukan atau harus dilakukan, serta menentukan bagaimana caranya melaksanakan ketentuan pada kaidah-kaidah.³³

Jadi, perlindungan hukum adalah suatu perbuatan hal melindungi subjek-subjek hukum dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan pelaksanaannya dapat dipaksakan dengan suatu sanksi. Menurut Philipus M. Hadjon negara Indonesia sebagai negara hukum berdasarkan Pancasila haruslah memberikan perlindungan hukum terhadap warga masyarakatnya yang sesuai dengan Pancasila. Oleh karena itu, perlindungan hukum berdasarkan Pancasila berarti pengakuan dan perlindungan hukum akan harkat dan martabat manusia atas dasar nilai kemanusiaan, persatuan, permusyawaratan, serta keadilan sosial. Nilai-nilai tersebut melahirkan pengakuan dan perlindungan Hak Asasi Manusia dalam wadah negara kesatuan yang menjunjung tinggi semangat kekeluargaan dalam tergapainya kesejahteraan bersama.³⁴

Perlindungan hukum di dalam negara yang berdasarkan Pancasila, maka asas yang penting ialah asas kerukunan berdasarkan kekeluargaan.³⁵ Asas kerukunan berdasarkan kekeluargaan menghendaki bahwa upaya-upaya penyelesaian masalah yang berkaitan dengan masyarakat sedapat mungkin ditangani oleh pihak-pihak yang bersengketa.

Sesuai dengan teori hukum perlindungan yang dikemukakan oleh Roscoe Pound Hukum disesuaikan dengan situasi dan kondisi di Indonesia. Konsepsi “*Law as tool of social engineering*” yang merupakan pemikiran aliran Pragmatical legal Realisme. Agar pembangunan hukum berjalan dengan efektif, diperlukan adanya kepastian hukum, Kepastian hukum dapat diwujudkan apabila telah tersedia perangkat hukum yang layak. Praktek di Indonesia

³³ Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*, Yogyakarta, Liberty, 1991, hal 38.

³⁴ *Ibid*

³⁵ Philipus M. Hadjon, *Perlindungan Hukum Bagi Rakyat di Indonesia*, Surabaya, PT Bina Ilmu, 1997 hal 84

menunjukkan faktor perangkat hukum masih harus dikembangkan guna memenuhi kepentingan masyarakat.

Terkait bisnis waralaba untuk mencapai tujuan perlindungan dan kepastian hukum diperlukan instrumen hukum yang dapat secara adil mengadakan keseimbangan diantara para pihak dalam bisnis waralaba yang dilaksanakan berdasarkan perjanjian waralaba.

Roscoe Pound mengemukakan bahwa hukum merupakan alat rekayasa sosial (*Law is tool of social engineering*)³⁶. Lebih lanjut dikatakan bahwa kepentingan manusia yang dilindungi hukum adalah *Public Interest* (kepentingan umum), *Social Interest* (kepentingan masyarakat), *Private Interest* (Kepentingan individu).³⁷ Rincian dari daftar kepentingan tersebut bukan merupakan kepentingan yang mutlak tapi berubah-ubah sesuai perkembangan masyarakat. Jadi, sangat dipengaruhi oleh waktu dan kondisi masyarakat.

Menurut Teori Roscoe Pound *law as tool of social engineering*, Tugas utama hukum adalah sebagai rekayasa sosial penulis berpendapat bahwa sebagai rekayasa sosial hukum tidak saja dibentuk berdasarkan kepentingan masyarakat tetapi juga harus ditegakkan sedemikian rupa oleh para *yuris* sebagai upaya sosial kontrol yang luas yang pelaksanaannya diorientasikan kepada perubahan-perubahan yang dikehendaki.

Teori hukum Roscoe Pound sama dengan teori yang dikatakan oleh Mochtar Kusumaatmadja, Hukum menurut Mochtar Kusumaatmadja “bukan hanya sekedar untuk menjamin kepastian dan ketertiban, akan tetapi hukum diharapkan dapat berfungsi sebagai sarana pembaharuan masyarakat (*law as a tool of social engineering*)”.³⁸

Menurut Pendapat penulis dari teori hukum yang disampaikan oleh Roscoe Pound dan juga Mochtar Kusumaatmadja hukum memiliki tujuan yang sama yaitu untuk menciptakan hukum

yang sesuai dengan nilai-nilai yang berkembang dalam masyarakat. Menurut pendapat penulis produk hukum yang dilahirkan harus mampu mengisi suatu tata hukum sebagai jawaban atas dinamika yang terjadi dalam masyarakat. Produk perlindungan hukum yang dibentuk tersebut harus diselenggarakan dengan memperhatikan berbagai aspek yang dapat mempengaruhi perkembangan hukum baik didalam masyarakat itu sendiri maupun pergaulan masyarakat Internasional.

Sehubungan dengan bagaimana hukum seharusnya berfungsi sebagai pembaharuan masyarakat, Roscoe Pound mengatakan “hukum itu pada dasarnya suatu bentuk dari teknik sosial atau rekayasa sosial (*social engineering*) yang bertujuan untuk mengatur secara harmonis kepentingan dan kebutuhan individu secara optimal, dalam keseimbangan dengan kepentingan masyarakat. Keseimbangan yang harmonis inilah yang dapat dikatakan merupakan hakekat dari keadilan yang terdapat didalam hukum.

Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 sebagai salah satu bentuk sarana Pembaharuan hukum terhadap waralaba dan menciptakan tertib hukum peraturan ini ditetapkan guna mengadakan keseimbangan di antara para pihak dalam perjanjian waralaba melalui berbagai prosedur yang wajib dipenuhi oleh Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

Sebagai sarana *social engineering*, hukum juga merupakan suatu sarana yang ditujukan untuk mengubah perilaku warga masyarakat sesuai dengan tujuan-tujuan sebelumnya. Oleh karena itu, hukum sebagai sarana perubahan masyarakat haruslah didasarkan pada nilai-nilai yang berkembang dalam masyarakat. Penggunaan hukum sebagai sarana perubahan masyarakat haruslah didasarkan pada nilai-nilai yang berkembang dalam masyarakat. Penggunaan hukum sebagai sarana perubahan masyarakat juga dapat digunakan sebagai suatu perencanaan untuk membuat pilihan-pilihan yang dilakukan secara sadar tentang jalan mana dan cara yang bagaimana yang akan ditempuh oleh masyarakat untuk mencapai tujuannya.

³⁶ Roscoe Pound. Loc. cit

³⁷ Lili Rasyidi Loc. cit

³⁸ Mochtar Kusumaatmadja, *Hukum Masyarakat dan Pembinaan Hukum Nasional*, (Bandung: Bina Cipta, 1995), hlm. 13.

Dalam perjanjian waralaba Prosedur yang wajib dipenuhi oleh para pihak dalam kontrak waralaba menurut Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 adalah pendaftaran waralaba termasuk sebagai sarana *social engineering*. Pendaftaran waralaba terbagi dalam dua tahap yaitu pendaftaran prospektus Waralaba dan Pendaftaran kontrak waralaba.³⁹

1. Pendaftaran Prospektus Penawaran Waralaba

Pemberi Waralaba diwajibkan berdasarkan Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007 melakukan pendaftaran prospektus pendaftaran waralaba namun, sebelum melakukan pendaftaran prospektus penawaran waralaba, Pemberi Waralaba diwajibkan untuk menyampaikan prospektus penawaran waralaba kepada calon Penerima Waralaba hal ini ditentukan dalam ketentuan Pasal 7 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007:

- a. Pemberi Waralaba harus memberikan prospektus penawaran waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran
- b. Prospektus penawaran Waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) memuat paling sedikit mengenai:
 - 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) Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.⁴⁰

Penyampaian prospektus penawaran waralaba oleh pemberi Waralaba kepada calon Penerima Waralaba ini memegang peranan yang penting dalam sebuah bisnis waralaba. Menurut Adrian Sutedi : "untuk lebih menjamin kelayakan usaha bisnis yang diwaralabakan, pada bagian lain peraturan pemerintah ini Pemberi Waralaba.⁴¹

Berdasarkan hal tersebut, tujuan penyampaian prospektus penawaran waralaba oleh Pemberi Waralaba kepada calon penerima Waralaba adalah agar penerima waralaba bisa melakukan studi kelayakan bisnis terhadap bisnis waralaba yang akan dijalaninya. Selain itu, juga agar Penerima Waralaba mengetahui apa yang menjadi keuntungan dan apa yang dapat dibebankan kepadanya sebagai hak dan kewajiban Penerima Waralaba dalam kontrak Waralaba.

Permendag No. 53 Tahun 2012 sebagai peraturan teknis dari Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 juga mengatur mengenai prospektus penawaran waralaba yang diatur dalam Pasal 4 ayat (1) : " Pemberi Waralaba harus menyampaikan prospektus penawaran waralaba kepada Penerima Waralaba paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian waralaba.⁴²

Mengenai kewajiban pendaftaran prospektus penawaran waralaba dalam ketentuan Pasal 10 Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 ditentukan:

- a. Pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba.
- b. Pendaftaran prospektus penawaran waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.⁴³

Berdasarkan ketentuan Pasal 10 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tersebut maka jelas bahwa prospektus pendaftaran waralaba kepada instansi yang berwenang oleh Pemberi Waralaba merupakan syarat yang bersifat imperatif dan wajib dipenuhi sebelum membuat suatu perjanjian waralaba. Klausula-klausula dalam kontrak waralaba hak dan kewajiban para pihak tidak boleh menyimpang dari prospektus waralaba.

Pendaftaran prospektus waralaba menurut pendapat penulis termasuk kedalam penerapan Public Interest yang dikemukakan oleh Roscou Pound

³⁹ Kevin Kogin, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba Pada Kegiatan Usaha Jasa Makanan dan Minuman*, Tatanusa Jakarta hlm 74.

⁴⁰ Indonesia, Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 Pasal 7

⁴¹ Kevin Kogin. *Ibid* hal 75

⁴² *Ibid*. Pasal 4

⁴³ Lihat Pasal 10 Permerindag No 53 Tahun 2012 Tentang Penyeenggaraan Waralaba.

hal ini dikarenakan dengan adanya pendaftaran prospektus waralaba memberikan manfaat bagi pemerintah untuk memperoleh informasi cukup dan memadai untuk melakukan pemerataan ekonomi dan mewujudkan keberpihakan terhadap perekonomian dalam negeri.

2. Pendaftaran Kontrak Waralaba

Sebuah bisnis waralaba dijalankan berdasarkan perjanjian waralaba⁴⁴. Penerima waralaba sesuai Peraturan Pemerintah No 42 tahun 2007 memiliki kewajiban untuk melakukan pendaftaran kontrak waralaba. Kontrak waralaba berdasarkan Pasal 4 Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007. Dalam Pasal 5 ayat (1) Permendag Nomor 53 Tahun 2012 lebih lanjut ditentukan Penyelenggaraan waralaba didasarkan pada Perjanjian waralaba yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia. Hal ini sangat menarik, karena negara Indonesia melalui Pemerintah turut serta mengatur pilihan hukum yang sebenarnya merupakan kebebasan dari para pihak dalam kontrak waralaba untuk menentukannya. Dengan kata lain, untuk kontrak waralaba di Indonesia tidak dimungkinkan ada klausula pilihan hukum (*Choice of Law*).⁴⁵

Kontrak waralaba dibuat oleh Pemberi Waralaba, untuk menjamin keseimbangan para pihak dalam kontrak waralaba dalam Pasal 5 ayat (3) Permendag No.53 Tahun 2012 ditentukan:” Perjanjian waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus disampaikan kepada calon penerima waralaba paling singkat 2 (dua) minggu sebelum penandatanganan perjanjian”⁴⁶. Tujuan pengaturan ini adalah tidak lain adalah agar Penerima waralaba memiliki waktu yang cukup untuk melakukan pemeriksaan ulang terhadap bisnis waralaba yang ditawarkan oleh Pemberi Waralaba dalam prospektus penawaran waralaba.

Mengenai kewajiban Penerima waralaba untuk melakukan Pendaftaran kontrak waralaba diatur dalam Pasal 11 Peraturan Pemerintah No 42 Tahun

2007:

- a. Penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian waralaba
- b. Pendaftaran Perjanjian waralaba sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dilakukan oleh pihak lain yang diberi kuasa.

Pendaftaran kontrak waralaba oleh Penerima waralaba ini berkaitan dengan beberapa hal, antara lain ketentuan Pasal 6 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 :

- a. Perjanjian waralaba dapat memuat klausula pemberian hak bagi penerima waralaba untuk menunjuk penerima waralaba lain.
- b. Penerima waralaba yang diberi hak untuk menunjuk Penerima waralaba lain, harus memiliki dan melaksanakan sendiri paling sedikit 1 (satu) tempat usaha waralaba.⁴⁷

Aturan tersebut penting untuk mengindari Penerima waralaba yang tidak bertanggungjawab, yang justru malah melakukan perdagangan hak waralaba dan bukan melaksanakan bisnis waralaba. Hal ini pada gilirannya justru dapat merugikan Pemberi Waralaba. Selain itu pendaftaran kontrak waralaba terkait juga dengan ketentuan Pasal 7 Permendag Nomor 53 Tahun 2012 yaitu “Pemberi waralaba tidak dapat menunjuk Penerima Waralaba yang memiliki hubungan pengendalian dengan Pemberi Waralaba baik secara langsung maupun tidak langsung”⁴⁸. Tujuan pengaturan ini adalah untuk menjamin kemandirian dan keseimbangan para pihak dalam kontrak waralaba. Terakhir, pendaftaran kontrak waralaba juga berkaitan dengan Pasal 8 Permendag No. 53 Tahun 2012.

Perjanjian waralaba yang diutus 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.⁴⁹

⁴⁴ *Ibid* hal 78

⁴⁵ *Ibid* Hal 79

⁴⁶ Indonesia, Permendag No 53 Tahun 2012 Pasal 5 ayat 3

⁴⁷ Indonesia, Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007, Pasal 6

⁴⁸ Indonesia, Pemendag No 53 Tahun 2012 Pasal 7

⁴⁹ Indonesia, Pemendag No 53 Tahun 2012 Pasal 7

Pengaturan tersebut dimaksudkan untuk melindungi Penerima Waralaba yang diputus kontraknya secara sepihak oleh Pemberi Waralaba yang seringkali diabaikan hak-haknya oleh Pemberi Waralaba secara tidak bertanggungjawab. Maka berdasarkan hal tersebut, sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap. Pemberi Waralaba yang melakukan pemutusan kontrak secara sepihak tidak boleh menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah usaha yang sama.

Prosedur pendaftaran waralaba diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 yang merupakan produk hukum yang dikeluarkan oleh eksekutif. Oleh sebab itu, apabila suatu kontrak waralaba dibuat oleh para pihak dengan prosedur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, tidaklah membuat kontrak waralaba menjadi batal demi hukum, karena prosedur pendaftaran dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tidak menentukan sahnyanya suatu kontrak waralaba.

Menurut pendapat Penulis terkait dengan perlindungan hukum waralaba yang menjadi teoritis dalam penulisan tesis ini pendaftaran penawaran waralaba dan pendaftaran kontrak waralaba merupakan perlindungan preventif yaitu perlindungan hukum yang sifatnya adalah pencegahan. Diaturkannya penawaran dan pendaftaran waralaba dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 ini dibuat dengan tujuan supaya sengketa waralaba ini dapat diminimalisir.

Sanksi administratif yang dapat dijatuhkan pihak kepada pihak yang melanggar kewajiban pendaftaran waralaba, yaitu dalam hal tidak memiliki STPW yang diatur dalam Pasal 18 Peraturan Pemerintah Nomor .42 Tahun 2007

a. Sanksi administratif berupa denda sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (2) huruf b, dikenakan kepada Pemberi waralaba yang tidak melakukan pendaftaran prospektus sebagaimana dimaksud dalam pasal 10 atau penerima waralaba yang tidak melakukan

pendaftaran perjanjian waralaba/ sebagaimana dimaksud dalam pasal 11 setelah diterbitkan surat peringatan tertulis ke 3 (tiga)

- b. Denda sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dikenakan denda paling banyak Rp.100.000.000, (Seratus juta rupiah)
- c. Sanksi administratif berupa pencabutan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (2) huruf c, dikenakan kepada Pemberi Waralaba yang tidak melakukan pembinaan kepada Penerima Waralaba sebagaimana dimaksud dalam ke pasal 8 setelah diterbitkannya surat peringatan tertulis ke 3 (tiga).

Uraian tersebut membuktikan bahwa tidak dapat dipungkiri jika pendaftaran waralaba merupakan perlindungan hukum awal yang disediakan oleh peraturan perundang-undangan di bidang waralaba bagi Penerima Waralaba agar Penerima Waralaba terhindar dari kesewenang-wenangan Pemberi Waralaba.

Namun, penyimpangan terhadap prosedur pendaftaran waralaba oleh para pihak Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba tersebut, tidak menyebabkan kontrak waralaba dinyatakan dengan Undang-Undang. Hal ini disebabkan karena Prosedur tersebut hanya diatur melalui Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Oleh karena itu, untuk memaksimalkan perlindungan hukum bagi Penerima Waralaba dalam tahap pendaftaran waralaba sudah saatnya waralaba di tingkatkan pengaturannya menjadi undang-undang. .

Tujuan hukum untuk mencapai damai sejahtera secara jelas juga dianut dalam hukum kontrak. Hal ini ditegaskan oleh Roscou Pound:

“ Law did not concern it self at first agreement or breaches of agreements. Its function was to keep the peace by regulating or preventing private war and this only required it to deal with personal violence and with disputes over the possession of property⁵⁰

L.J Van Apeldoorn berpendapat:

⁵⁰ Kevin Kogin, Op.cit. hlm.103

Kepentingan dari perseorangan dan kepentingan golongan-golongan manusia selalu bertentangan satu sama lain. Pertentangan kepentingan ini selalu akan menyebabkan pertikaian, bahkan peperangan antara semua orang melawan semua orang, jika hukum tidak bertindak sebagai perantara untuk memanfaatkan perdamaian.⁵¹

Manusia mempergunakan hukum sebagai sarana utama untuk mempertahankan kepentingan-kepentingan hukumnya. Perjanjian yang terjadi antara Penerima Waralaba dan Pemberi waralaba dalam hal ini dengan Pemberi Waralaba asing tidak luput dari masalah-masalah yang timbul dari seputar pelaksanaannya. Masalah yang timbul tersebut, tidak lepas dari bentuk perjanjian dan hak serta kewajiban para pihak dalam perjanjian.

Konflik antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba umumnya bersumber pada kekurangsiapan suatu perubahan menjadi Pemberi Waralaba, terutama dalam aspek manajemen serta sumber daya manusia serta ketidaksiapan Penerima Waralaba untuk mengikuti prosedur kerja.⁵²

Kerumitan lain yang terjadi bila pemberi waralaba asing adalah dalam melakukan negosiasi perjanjian.⁵³ Kebanyakan waralaba asing bersikukuh menggunakan bahasa Internasional (Inggris) meskipun berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 dan Permendag Nomor 53 Tahun 2012 menggunakan bahasa Indonesia, Operasi waralaba di Indonesia, Perjanjiannya harus menggunakan bahasa Indonesia dan Hukum Indonesia. Penggunaan Bahasa Indonesia (setelah diterjemahkan dari Bahasa Inggris) untuk perjanjian dapat diterima bagi pewartalaba asing, akan tetapi kalau berdasarkan hukum Indonesia acap kali ditolak (misalnya terjadi *dispute* (diselesaikan lewat arbitrase International, bukan Indonesia).

Apabila terjadi sengketa atau permasalahan dalam perjanjian, maka Proses penyelesaian sengketa yang terjadi yang menyangkut perjanjian waralaba asing dengan penerima waralaba di

Indonesia dengan demikian tunduk kepada pasal 1320 dan pasal 1338 KUHPerdara sebagai induk dari Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 maupun Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012, yang berlaku dan bersifat wajib namun demikian seperti halnya perjanjian pada umumnya dan atas dasar pasal 1338 KUHPerdara maka biasanya dalam perjanjian semacam itu memuatana klausula tentang bentuk penyelesaian sengketa apabila terjadi perselisihan diantara para pihak, yang biasanya diawali dengan musyawarah dalam mencapai solusi yang terbaik tidak jarang dalam perjanjian semacam itu memuat klausula untuk menyelesaikan perselisihan melalui arbitrase (non litigasi) ataupun menyelesaikannya melalui pengadilan negeri. Penyelesaian melalui musyawarah atau Pengadilan Negeri dimana domisili penerima waralaba menentukan pengadilan negeri mana yang berwenang mengadilinya.

Penulis dalam hal ini membahas penyelesaian sengketa dalam kaitannya dengan adanya kebebasan atau terbukanya untuk menyelesaikan perselisihan hukum pemberi waralaba asing dapat menunjuk arbitrase nasional untuk menyelesaikan sengketa.

Penyelesaian perselisihan melalui arbitrase merupakan institusi hukum alternatif bagi penyelesaian sengketa diluar pengadilan. Pengusaha asing cenderung lebih suka menyelesaikan sengketa melalui perjanjian arbitrase diluar pengadilan mereka lebih memilih sistem hukum dan pengadilan setempat sesuai dengan negaranya. Oleh karenanya bisa saja negara yang bersangkutan mempunyai prasangka yang jelek terhadap sistem hukum negara dimana modal akan ditanamkan, khususnya yang menyangkut masalah kepastian hukum dan keadilan serta kredibilitas penyelesaian sengketa hakim tersebut.

Penyelesaian bisnis melalui forum arbitrase sekarang ini sudah menjadi cara penyelesaian sengketa bisnis yang disukai. Menurut Sudargo Gautama cara penyelesaian arbitrase ini logis lebih banyak dipakai⁵⁴. Menyelesaikan sengketa atau

⁵¹ *Ibid* hlm 103

⁵² *Ibid*

⁵³ *Ibid*

⁵⁴ Sudargo Gautama, *Undang-Undang Arbitrase Baru 1999*, Citra Aditya Bakti Hlm 35.

beda pendapat yang terjadi dalam sengketa bisnis merupakan salah satu perwujudan penegakan hukum di Indonesia.

Keputusan arbitrase harus secara tertulis, harus menyatakan alasan yang dijatuhkannya keputusan dan bersifat tetap serta mengikat para pihak. Keputusan dapat mencakup mengenai biaya, termasuk biaya dan pembayaran yang wajar untuk kuasa. Penetapan atas keputusan dapat diajukan di suatu pengadilan yang memiliki yurisdiksi atasnya atau yang memiliki yurisdiksi atas pihak yang bersangkutan atas asetnya.

Prosedur penyelesaian tersebut dalam hal apapun tidak mengurangi untuk membatasi kemampuan Pemberi Waralaba dalam melaksanakan hak-haknya berdasarkan pada setiap saat termasuk namun tidak terbatas pada hak Pemberi Waralaba untuk mengajukan permohonan untuk suatu ketetapan, keputusan atau bentuk pembebasan lainnya di suatu pengadilan atau mahkamah. Para pihak sepakat bahwa kerugian, yang tidak diganti dengan cukup melalui ganti rugi uang dan sulit diukur, akan timbul jika Penerima Waralaba melanggar perjanjian ini. Dengan sendirinya, para arbiter memiliki wewenang penuh untuk mengeluarkan surat perintah awal dan atau permanen dan/ atau pembebasan lain bersifat sementara atau bersifat sela dari suatu pengadilan atau para yudikatif yang berwenang dalam kasus yang tepat.

Penulis berpendapat bahwa cara penyelesaian melalui arbitrase dianggap lebih baik, karena dapat mengambil keputusan yang relatif mampu memuaskan para pihak. Keputusan yang diambil tidak merugikan bagi kedua belah pihak, Keputusan yang diambil tidak merugikan bagi kedua belah pihak, sehingga menghindari kerusakan hubungan antara Pemberi Waralaba dengan Penerimaan Waralaba. Arbitrase digunakan dalam bisnis waralaba, karena ada hubungan dan saling ketergantungan antara Pemberi waralaba dengan Penerima Waralaba. Dalam hal ini, Pemberi waralaba menerima royalti secara berkesinambungan, sedangkan Penerima Waralaba memperoleh bantuan operasional dan manajemen, serta konsultasi teknik dalam situasi

normal maupun kritis.

Terkait dengan ketentuan waralaba yang berlaku di Indonesia yang menetapkan bahwa penyelenggaraan waralaba harus didasarkan pada perjanjian waralaba yang mempunyai kedudukan hukum Indonesia maka apabila terjadi sengketa yang berkaitan dengan perjanjian waralaba yang diselesaikan dengan menggunakan harus tetap mengacu atau menyesuaikan hukum yang berlaku di Indonesia.

Para pihak harus memahami bahwa Perjanjian yang merupakan kontrak jangka panjang tersebut dibangun untuk memberikan keuntungan semaksimal mungkin bagi kedua belah pihak dan tidak menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Dengan demikian, para pihak dapat melaksanakan hak dan kewajiban sebagaimana mestinya berdasarkan Perjanjian tersebut. Perjanjian merupakan bisnis bagi para pihak dalamnya. Pada dunia bisnis setiap masalah merupakan waktu dan biaya ekstra. Sehingga setiap kesalahpahaman, sengketa dan perselisihan yang mungkin timbul diseperti pelaksanaan perjanjian, akan diselesaikan dengan musyawarah, tanpa menyerahkannya kepada jalur hukum.

KESIMPULAN

1. Perjanjian waralaba baik di Indonesia baik antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba yang kedua-duanya merupakan badan Hukum Indonesia, maupun antara pemberi waralaba yang berbadan hukum asing dengan penerima waralaba yang berbadan hukum Indonesia. Pengaturan hukumnya dapat ditemukan dalam KUHperdata pada Bab tentang perikatan yaitu dalam Pasal 1338 maupun Pasal 1320, sebagai *genus* atau sebagai ketentuan yang sifatnya umum atas dasar pasal-pasal KUHperdata tersebut telah dikeluarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba. Dengan demikian perjanjian antara waralaba yang berbadan hukum asing dengan penerima waralaba yang ada di Indonesia telah diatur secara khusus dalam pasal 4 ayat (1) Peraturan

Pemerintah yang dimaksud yaitu bahwa waralaba yang diselenggarakan di Indonesia harus memperhatikan kepada hukum Indonesia. Perdagangan produk-produk waralaba. Badan Hukum asing, menurut keputusan Kementerian Perdagangan Nomor 53 Tahun 2008 yang mengatur tentang penyelenggaraan waralaba maka bentuk perjanjian tersebut harus dalam bahasa Indonesia dari pihak pemberi waralaba tidak dapat menunjuk Penerima waralaba yang memiliki hubungan dengan pemberi waralaba baik secara langsung maupun tidak. Dalam hal pemutusan hubungan secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum jangka waktu perjanjian, pemberi waralaba tidak dapat diperbolehkan untuk menunjuk penerima waralaba yang baru dalam wilayah yang sama sebelum tercapai kesepakatan mengenai penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak ataupun sudah sampai putusan pengadilan hukum tetap.

2. Baik isi Pasal 1320 maupun 1338 KUHPerdata yang sifatnya umum atau merupakan sistem atau bentuk perjanjian pada umumnya maupun pengaturan lebih lanjut yang terdapat dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 serta keputusan Peraturan Menteri Nomor 53 Tahun 2012 tersirat adanya asas nasionalitas dalam melindungi subyek-subyek hukum yang berstatus Badan Hukum Indonesia. Oleh sebab itu perjanjian waralaba antara pemberi waralaba yang berbadan hukum asing dengan penerima waralaba yang berbadan hukum wajib melakukan pendaftaran sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah Pasal 10 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 yang disertai kewajiban dalam pendaftaran tersebut mengenai prospektus penawaran waralaba sebelum dibuat perjanjian yang dimaksud. Pengaturan ini bertujuan agar dengan perjanjian yang tertulis yang disertai prospektus penawaran dapat dinilai oleh Kementerian Perdagangan untuk dapat dalam perjanjian yang akan dibuat oleh para

pihak memuat klausul hak dan kewajiban yang seimbang, sehingga perlindungan hukum terhadap peserta waralaba yang berbeda hukum Indonesia telah jelas melalui penerapan asas nasionalitas tersebut.

3. Proses penyelesaian sengketa yang terjadi yang menyangkut perjanjian waralaba asing dengan penerima waralaba di Indonesia dengan demikian tunduk kepada Pasal 1320 dan pasal 1338 KUHPerdata sebagai induk dari Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 maupun Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012, yang berlaku dan bersifat wajib namun demikian seperti halnya perjanjian pada umumnya dan atas dasar Pasal 1338 KUHPerdata memuat klausula tentang bentuk penyelesaian sengketa apabila terjadi perselisihan di antara para pihak, yang diawali dengan musyawarah dalam mencapai solusi yang terbaik tidak jarang dalam perjanjian semacam itu memuat klausula untuk menyelesaikan perselisihan melalui arbitrase (non litigasi) ataupun menyelesaikannya melalui pengadilan negeri. Penyelesaian melalui musyawarah atau Pengadilan Negeri tempat domisili penerima waralaba menentukan pengadilan negeri mana yang berwenang mengadilinya. Dengan terbukanya (adanya kebebasan) untuk menyelesaikan perselisihan hukum yang mungkin akan timbul adalah bertemunya dua asas hukum yang mungkin akan timbul adalah bertemunya dua asas hukum yang saling berbeda, di satu pihak pemberi waralaba yang berbeda hukum asing dengan penerima waralaba yang berbeda hukum Indonesia akan terjadi perbenturan sistem hukum yaitu asas domisili melawan asas nasionalisme. Oleh sebab itu dapat dipahami bahwa didalam perjanjian tersebut akan memuat klausula bahwa apabila terjadi sengketa waralaba asing dapat menunjuk arbitrase nasional.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Bernard L. Tanya, dkk. *Teori Hukum Strategi Tertib Manusia Lintas Ruang Lintas Generasi*. Jakarta: Genta Publishing, 2013.
- Button, Simatupang Richard. *Aspek Hukum Dalam Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003.
- Darus Badruzaman Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, PT Alumni, Bandung, 2005.
- Erlies Septiana Nurbani dan Salim Hs, *Penerapan Teori Hukum Pada penelitian Tesis dan Desertasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- Fuady, Munir, *Pengantar Hukum Bisnis*, (Bandung PT. Citra Aditya Bakti, 2005.
- Gautama Sudargo, *Undang-Undang Arbitrase Baru 1999*, Citra Aditya Bakti.
- H.S. Salim *Perkembangan Hukum Kontrak Innominat di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- _____, Salim HS. *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta 2003.
- Hardjowidigdo Rooseno Hardjowidigdo, *Beberapa Aspek Hukum Franchising* Jakarta: Sinar Grafika, 2003.
- Ibrahim, Jonny, *Teori dan Penelitian Hukum Normatif*, Malang: Bayu Media 2005.
- Karamoy Amir, *Percaturan Waralaba Indonesia*, Foreight Asia, Jakarta 2013.
- Khairandy, Ridwan, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi*, Pusat Studi Hukum UII Yogyakarta bekerjasama dengan yayasan klinik HAKI, Unisa, 1992.
- Kogin, Kevin, *Aspek Hukum Kontrak Waralaba Pada kegiatan Usaha Jasa Makanan dan Minuman*, Tatanusa, Jakarta 2014.
- Kusumaatmadja, Mochtar *Hukum masyarakat dan Pembinaan Hukum Nasional*, Bina Cipta, Bandung, 1995
- Sutedi Adrian, *Hukum Waralaba*, Penerbit Ghalia Indonesia, Bogor, 2008.
- Tanan, Antonius, *Bisnis Cara Duplikasi: Meraih Peluang Bisnis dengan Resiko Gagal Minimal*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000.

Widjaya Gunawan, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta: Rajawali Pers) 2001.

PERATURAN PERUNDANG-UNDANG

- Indonesia, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Republik Indonesia Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93)
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgelijk Wetboek), diterjemahkan oleh R. Subekti dan R. Tjitrosudibio Jakarta Pradnya Paramita 2001.
- Indonesia, Peraturan Pemerintah Tentang Waralaba, PP No 16 Tahun 1997.
- _____, Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
- _____, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- _____, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 57 Tahun 2014 Tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.