

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang.

Konsep bisnis waralaba akhir-akhir ini telah menjadi salah satu pusat perhatian sebagai bentuk terobosan pengembangan usaha. Mengingat usaha yang diwaralabakan adalah usaha-usaha yang telah teruji dan sukses dibidangnya, sehingga dianggap dapat menjamin mendatangkan keuntungan, faktor ini yang kemudian menjadi magnet untuk menarik animo masyarakat secara luas. Melalui konsep waralaba seseorang tidak perlu memulai usaha dari nol, karena telah ada sistem yang terpadu dalam waralaba, yang memungkinkan seorang penerima waralaba menjalankan usaha dengan baik. Pada saat sekarang ini, sulitnya mencari pekerjaan dan adanya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) membuat sebagian orang berminat untuk melakukan usaha waralaba.

Waralaba pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuatnya dan strategisnya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya manusia (SDM) dan manajemen. Waralaba juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba.

Menurut Amir Karamoy, pihak yang memperoleh hak (lisensi) menggunakan merek dagang dan sistem bisnis yaitu perorangan dan atau pengusaha yang lain yang dipilih oleh *Franchisor* untuk menjadi *Franchisee*, dengan memberikan imbalan bagi hasil kepada *Franchisor* berupa *fee* (uang jaminan awal) dan royalti (uang bagi hasil turus menerus). Keduanya bersepakat melakukan kerjasama saling menguntungkan, dengan berbagai persyaratan yang telah disetujui dan dituangkan dalam perjanjian kontrak yang disebut perjanjian *Franchise* (Suseno, 2007).

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 (Haryani, 2017).

Pemutusan perjanjian atau kontrak dapat disebabkan karena wanprestasi atau kealpaan dari pihak *franchisor* (pemberi waralaba) dan wanprestasi atau kealpaan dari pihak *franchisee* (penerima waralaba). Biasanya alasan *franchisor* memutuskan perjanjian karena pihak *franchisee* melanggar isi perjanjian yang telah dibuat, misalnya jika *franchisee* tidak memenuhi sales quota minimum yang telah disepakati, *franchisor* dapat memutuskan perjanjian tersebut (Lannemey, 2015).

Salah satu penyebab timbulnya permasalahan dalam perjanjian *franchise* adalah adanya *standard contract* atau kontrak baku dalam asas kebebasan berkontrak yang terdapat pada KUHPerduta. Oleh sebab itu, negara memberi pembatasan asas itikad baik seperti yang ditegaskan dalam Pasal 1338 Ayat (3) KUHPerduta sebagai usaha perlindungan hukum terhadap para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Khususnya pihak *franchisee* yang kedudukannya lebih lemah dari *franchisor* (Rusli, 2015).

Terjadinya wanprestasi dalam perjanjian waralaba Kuch2hotahu di Denpasar yaitu adanya *franchisee* yang tidak menjalankan atau mematuhi isi dari perjanjian yang awalnya telah mereka sepakati. Pelanggaran yang dilakukan oleh *franchisee* Kuch2hotahu di Denpasar yaitu waralaba milik ibu Indira yang terletak di jalan Pulau Alor Denpasar. Bahwa ibu Indira menjual

produk lain selain produk dari waralaba itu sendiri, yang seharusnya hanya menjual tahu *crispy*, tetapi beliau menjual produk lain seperti jamur *crispy*, kentang goreng, serta sosis goreng, sehingga perbuatan tersebut sudah melanggar pasal yang tercantum didalam perjanjian waralaba Kuch2hotahu, yang menyatakan bahwa *franchisee* tidak boleh menyediakan atau menyajikan makanan lain dan atas usaha lain selain makanan Kuch2hotahu (Handayani, Sarjana, & Priyanto, 2016).

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.

1.2. Rumusan Masalah.

1. Apakah para pihak dapat melakukan pemutusan perjanjian waralaba apabila syarat dan prosedur perjanjian waralaba tidak terpenuhi?
2. Apa akibat hukum pemutusan perjanjian waralaba secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak?

1.3. Tujuan Penelitian.

1. Untuk mengetahui syarat dan prosedur dalam perjanjian waralaba.
2. Untuk mengetahui akibat hukum perjanjian waralaba secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak.

1.4. Manfaat Penelitian.

1. Bagi Akademisi.
 - a. Memberi informasi, pemahaman teori dan kepustakaan mengenai akibat hukum pemutusan perjanjian *franchise* secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak dalam waralaba dan hal-hal yang berkaitan dengannya;
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan kajian bagi peneliti berikutnya dalam melakukan penelitian lebih lanjut tentang akibat hukum pemutusan perjanjian *franchise* secara sepihak oleh *franchisor* sebelum berakhirnya kontrak.

2. Bagi Praktisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi kalangan praktisi hukum, seperti para hakim, jaksa, advokat dan pengamat hukum dalam menjalankan tugas pokok dan fungsinya.

3. Masyarakat.

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan dan pengetahuan dalam perkembangan ilmu hukum.

1.5. Metode Penelitian.

Penelitian ini menggunakan yuridis normatif yaitu menguraikan tentang penerapan aturan/norma-norma tertulis yang dibuat dan diundangkan oleh lembaga atau pejabat yang berwenang. Konsepsi ini memandang hukum sebagai suatu sistem normatif yang bersifat mandiri, tertutup dan terlepas dari kehidupan masyarakat yang nyata (Soemitro, 1988).

1. Pendekatan Masalah.

Pendekatan yang digunakan adalah *statute approach*, atau suatu pendekatan yang beranjak dari peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia dan memecahkan isu hukum yang diajukan sesuai dengan hirerakis dan asas-asas perundang-undangan (Marzuki, 2005).

2. Sumber Bahan Hukum.

a. Bahan Hukum Primer, yaitu peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas diantaranya :

1. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.
2. Undang-Undang Dasar Tahun 1945.
3. Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.
4. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
5. Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
6. Peraturan Mahkamah Agung No. 1 Tahun 2016 tentang Prosedur Mediasi Di Pengadilan.

- b. Bahan Hukum Sekunder, yaitu bahan hukum yang diperoleh melalui studi kepustakaan, seperti: literatur, majalah dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

3. Analisis Bahan Hukum.

Tersedianya bahan hukum yang telah dikumpulkan maka langkah selanjutnya adalah menganalisis dengan jalan mengaitkan bahan hukum yang diperoleh dari hasil wawancara dan pendapat para sarjana dengan peraturan-peraturan yang berlaku. Sehingga di dapatkan suatu bahan hukum dengan mempergunakan metode deskripsi analitik yaitu dengan memaparkan perlindungan hukum perjanjian waralaba dan menafsirkan.

1.4. Pertanggungjawaban Sistematika.

Penulisan skripsi ini terdiri dari 4 (empat) bab yang disusun secara sistematis dengan bertujuan agar lebih mudah memahami hasil penulisan dan pembahasannya yang tertuang dalam skripsi ini. Penulisan skripsi ini selanjutnya dibagi dengan sistematika sebagai berikut.

BAB I, Pendahuluan. Pada bab ini berisi tentang uraian latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan petanggungjawaban sistematika.

BAB II, Syarat dan Prosedur dalam Perjanjian Waralaba. Pada bab ini berisi tentang Perjanjian meliputi pengertian perjanjian, asas-asas perjanjian, jenis perjanjian, pengertian waralaba, bentuk-bentuk waralaba, perjanjian waralaba, lisensi, hak para pihak dalam waralaba.

BAB III, Akibat Hukum Pemutusan Secara Perjanjian Oleh *Franchise* Secara Sepihak Oleh *Franchisor* Sebelum Berakhirnya Kontrak. Pada bab ini berisi tentang syarat sah perjanjian, berakhirnya jangka waktu perjanjian, pemutusan perjanjian secara sepihak dan akibat hukum perjanjian secara sepihak.

BAB IV, Penutup. Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran.