

Analisis Hukum Terhadap Wanprestasi Pada Perjanjian Waralaba Berbasis Kontrak Baku

Azzarah Shifana Aliq Putri¹, Nourma Dewi², Yulian Dwi Nurwanti³

¹²³ Universitas Islam Batik Surakarta, Indonesia

 shifanaazzarah@gmail.com

Abstrak

Perjanjian waralaba, pemberi waralaba membuat klausula sepihak, menciptakan ketidakseimbangan posisi tawar para pihak. Kondisi ini dapat meningkatkan kemungkinan wanprestasi, terutama bagi penerima waralaba yang memiliki kewajiban lebih besar daripada hak yang mereka peroleh. Maka tanggung jawab hukum wanprestasi tidak hanya dipahami secara formal berdasarkan bunyi kontrak, tetapi juga harus mempertimbangkan etika, keadilan, dan keseimbangan yang dimiliki oleh para pihak. Menggunakan penelitian normatif. Tujuan penelitian untuk mempertegas bahwa perjanjian baku yang diterapkan dalam perjanjian waralaba tidak lepas dari asas kebebasan berkontrak dan dibatasi sesuai yang diatur dalam peraturan perundang-undangan. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum normatif dengan pendekatan perundang-undangan dan pendekatan konseptual, dengan menelaah ketentuan KUHPdata, peraturan perundang-undangan di bidang waralaba, serta doktrin para ahli hukum. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan kontrak baku dalam perjanjian waralaba tidak dilarang sepanjang memenuhi syarat sah perjanjian dan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan. Namun demikian, wanprestasi dalam perjanjian waralaba sering kali dipengaruhi oleh klausula baku yang tidak proporsional dan tidak mencerminkan keseimbangan hak dan kewajiban. Oleh karena itu, pertanggungjawaban hukum atas wanprestasi tidak hanya harus dinilai secara formal berdasarkan isi kontrak, tetapi juga secara substantif dengan mempertimbangkan prinsip keadilan kontraktual dan perlindungan terhadap pihak yang lemah. Penelitian ini menegaskan pentingnya peran negara dalam membatasi asas kebebasan berkontrak melalui pengaturan khusus guna mewujudkan kepastian hukum dan keadilan dalam praktik perjanjian waralaba.

Keywords: Perjanjian Waralaba, Perjanjian Baku, Wanprestasi.

Published by Fakultas Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Al-Furqan Makassar

Website <https://ojs.staialfurqan.ac.id/jtm/>

This is an open access article under the CC BY SA license

<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>



INTRODUCTION

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi landasan hukum utama dalam hal pembinaan dan pengembangan usaha kemitraan di Indonesia. UMKM memiliki peran strategis dalam perkembangan perekonomian nasional karena banyak peran masyarakat yang terlibat didalamnya dan praktik kemitraan merupakan salah satu model bisnis yang banyak digunakan pada sektor UMKM, yang dalam hal ini bidang usaha kuliner.¹ Penting bagi masyarakat yang ingin menjalani atau sudah menjalani praktik bisnis kemitraan untuk mengetahui dampak dan implikasi hukum dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 terhadap praktik kemitraan. Pelaku usaha UMKM harus mengetahui dampak & implikasi hukum dari undang-undang tersebut, sehingga pelaku usaha UMKM dalam menjalankan usahanya diharapkan memahami hak & kewajiban masing-masing pihak dalam kerjasama kemitraan. Hal tersebut dapat menciptakan kondisi berusaha yang stabil dan dapat mengurangi perselisihan hukum yang akan timbul dalam praktik kemitraan. Mengenai praktik kemitraan seringkali terjadi ketidakseimbangan hak dan kewajiban antara UMKM dengan usaha besar atau usaha yang memiliki kewenangan lebih kuat, sehingga dengan memahami dampak dan implikasi hukum, dapat

¹ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

diidentifikasi apakah undang-undang tersebut memberikan perlindungan bagi para pelaku usaha UMKM dan mendorong praktik kemitraan yang diharapkan akan meningkatkan pendapatannya.²

Memahami dampak hukum yang terikat dengan praktik kemitraan, pelaku usaha UMKM dapat melihat bagian mana yang memerlukan perbaikan dan pengembangan. Dalam kasus dimana Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tidak dipahami dengan baik oleh para pihak kemitraan, maka dapat timbul permasalahan terkait kebijakan untuk meningkatkan efektivitas praktik kemitraan, termasuk perlindungan terhadap hak-hak pelaku usaha yang lebih lemah. Seiring dengan perubahan dan dinamika ekonomi, UMKM menghadapi berbagai tantangan dan kesulitan dalam menjalankan operasional bisnis mereka, praktik kemitraan yang melibatkan hubungan bisnis antara pelaku usaha UMKM dan mitra usaha besar, telah menjadi hasil pendekatan yang berpotensi meningkatkan keberhasilan potensi UMKM.³

Implementasi praktik kemitraan di Indonesia tidak selalu sesuai dengan yang harapan, masih ada beberapa kendala dan permasalahan yang dihadapi baik oleh pelaku usaha UMKM maupun mitra usaha. Adapun permasalahan yang mungkin akan timbul yaitu, ketidakseimbangan dalam menjalankan usaha, perjanjian yang tidak memadai, keterbatasan akses terhadap pendanaan, kurangnya keahlian manajerial, serta tantangan dalam menjalin hubungan kerjasama dengan pihak-pihak yang saling menguntungkan.⁴

Berdasarkan Pasal 1 angka (13) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah⁵, yaitu:

".....Kemitraan adalah kerjasama dalam keterikatan usaha, baik langsung maupun tidak langsung, atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah....."

Mengenai suatu bisnis, apalagi bisnis kerja sama tentunya ada ketentuan-ketentuan tertentu yang telah disepakati oleh para pihak. Ketentuan tersebut bisa dikatakan sebagai kontrak atau perjanjian. Pasal 1313 KUHPerdara menyatakan bahwa perjanjian dalam suatu hubungan dimana satu orang mengikatkan dirinya dengan satu orang lainnya atau lebih. Maka, dalam perjanjian tersebut akan timbul tanggungjawab dari para pihak untuk melakukan prestasi dengan kata lain menimbulkan hak dan kewajiban. Dalam suatu perjanjian, harus dilakukannya sistem terbuka (*Open System*), dimana para pihak yang terlibat bebas untuk menentukan hak dan kewajibannya. Disamping adanya sisitem terbuka, juga terdapat sistem kebebasan berkontrak. Dalam sistem ini, pihak bebas dalam melakukan kontrak apapun, tetapi dengan syarat tidak menentang kesusilaan dan Undang-undang.⁶

Rumusan pengertian tentang perjanjian menurut KUH Perdata tersebut memberikan konsekuensi hukum bahwa dalam suatu perjanjian akan selalu ada dua pihak, di mana satu pihak adalah pihak yang wajib berprestasi (debitor) dan pihak lainnya adalah pihak yang berhak atas prestasi tersebut (kreditor). Pengertian perjanjian ini mengandung unsur :a) Perbuatan; b) Satu orang atau lebih terhadap satu orang lain atau lebih; c) Mengikatkan dirinya; d) Di dalam perjanjian terdapat unsur janji yang diberikan oleh pihak yang satu kepada pihak yang lain. Dalam perjanjian ini orang terikat kepada akibat hukum yang muncul karena kehendaknya sendiri.

Pada ketentuan Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 mengenai Waralaba bahwasanya "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." Perjanjian waralaba, pada ketentuan pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 tahun 2007 "Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima

² April, M., & Alkadafi, M. Implementasi kemitraan pemerintah-swasta. *Jurnal Trias Politika*, 8 (1), 19-32. (2024).

³ Adawiyah, S. R., & Wigati, S. Tinjauan Implementasi Faktor Produksi Islam Pada Franchise Es Teh Indonesia. *Profit: Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8 (1), 29. (2024).

⁴ Sehabudin Ujang, dkk. "Mekanisme Kemitraan dan Determinan Pemilihan Pola Kemitraan Usahaternak Ayam Broiler di Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat" *Jurnal Februari 2023*, Vol. 18 No. 1

⁵ Pasal 1 angka (13) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

⁶ Pasal 1313 KUHPerdara

Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia.⁷ Kemudian Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, didefinisikan waralaba sebagai Pasal 1 Ayat (1) “Hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan 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

Kebebasan kontrak baku adalah konsep yang mengacu pada asas kebebasan berkontrak, tetapi penerapannya dibatasi dalam kontrak baku. Meskipun asas kebebasan berkontrak memberikan kebebasan kepada para pihak untuk menentukan isi perjanjian, pada praktiknya, kontrak baku dibuat sepihak oleh satu pihak misalnya, pelaku usaha sehingga tidak ada kebebasan tawar-menawar bagi pihak lain konsumen. Hal ini seringkali membuat kontrak baku berat sebelah dan merugikan pihak yang lebih lemah, sehingga perlu adanya batasan hukum.⁹

Walaupun, terdapat asas kebebasan berkontrak, tidak menjadikan perjanjian waralaba menjadi halal. Dengan tidak terpenuhi syarat-syarat penyelenggaraan waralaba menjadikan perbuatan tersebut sebagai perbuatan melawan hukum. Perbuatan melawan hukum di atur pada pasal 1365 KUH Perdata yang berbunyi:

“tiap perbuatan melawan hukum yang membawa kerugian kepada orang lain, mewajibkan orang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut”.

Franchisee serupa dengan lisensi (Hak atas Kekayaan Intelektual), dimana keduanya memiliki korelasi yang saling berkaitan terutama *Franchisee* yang diidentikan dengan lisensi atas merek atau nama dagang baik yang disematkan pada suatu produk baik barang maupun jasa layanan tertentu. Dalam perkembangannya, *Franchisee* terdiri dari dua bentuk meliputi *Franchisee* sebagai suatu format dalam bisnis dan *Franchisee* dalam bentuk lisensi yang ada dalam merek dagang suatu produk. Dalam menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha *franchisor*, kedua belah pihak baik pemberi waralaba (*franchisor*) maupun mitra usaha penerima waralaba (*Franchisee*) sama-sama menginginkan adanya kepastian usaha dan perlindungan hukum.¹⁰

Legalitas kegiatan usaha waralaba mulai dikenal di Indonesia sejak tahun 1997 dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang Waralaba. Kemudian dilanjutkan dengan adanya 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 diubah dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.¹¹

Menegaskan bahwa *Franchisee* diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara *Franchisor* dan *Franchisee*, dengan ketentuan bahwa perjanjian *Franchisee* dibuat dalam bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku hukum Indonesia. Pasal 8 merupakan bimbingan dan pelatihan kepada *Franchisee*. Dalam perjalanan kegiatan waralaba, tentunya terdapat banyak kasus yang terjadi. Salah satu kasus yang paling banyak terjadi yakni kasus kerugian pihak penerima waralaba dikarenakan pemberi waralaba (*franchisor*) yang tidak memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian waralabanya dengan baik. Contohnya pihak *franchisor* mengirimkan suplai bahan baku melewati tanggal dan waktu yang seharusnya dimana hal tersebut berdampak pada terhambatnya proses produksi usaha waralaba dari pihak penerima waralaba. Akibatnya, penerima waralaba mengalami berbagai kesulitan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Tentunya dalam hal ini, pihak penerima waralaba akan merasa dirugikan dan meminta adanya kompensasi dari pihak *franchisor*. Secara umum dalam kegiatan waralaba dikenal adanya dua kategori dalam hal kompensasi perjanjian waralaba yang diberikan oleh pemberi waralaba. Kompensasi yang pertama adalah kompensasi yang bersifat langsung dalam bentuk nilai moneter (*direct monetary*

⁷ Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 tahun 2007 Tentang Waralaba

⁸ Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba Pasal 1 ayat (1).

⁹ Atmoko, Dwi dan Oti Handayani, Hukum Kontrak Teori dan Perancangan Kontrak, Malang: Literasi Nusantara Abadi, 2023.

¹⁰ Christiawan, Rio dan Retno wulandari, Hukum Kontrak Bisnis, Jakarta: Sinar Grafika, 2023.

¹¹ Ketentuan Pasal 4 Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997

compensation). Kompensasi kedua adalah kompensasi yang diberikan secara tidak langsung dalam bentuk nilai moneter *Indirect and non monetary compensation*.¹²

Pertumbuhan waralaba yang satu ini cukup pesat karena tidak mengenal kelas sosial karena segmentasi pasar yang di peruntukan bagi seluruh kalangan yakni *middle low* dengan konsep *fine dining restaurant* dan *middle up* dengan konsep *fast food restaurant*. Waralaba *Franchisee agreement* tentunya menyediakan kemitraan bagi siapa saja yang ingin menjadi penerima waralaba atau *Franchisee*. Sebagaimana waralaba pada umumnya, setiap kemitraan yang terjalin disepakati melalui perjanjian bisnis waralaba (*Franchisee agreement*). Tentunya ada kemungkinan terjadi wanprestasi di dalam pelaksanaan hak dan kewajiban yang tertuang dalam perjanjian bisnis waralaba *Franchisee agreement* ini. Wanprestasi dalam waralaba secara umum didefinisikan sebagai bentuk kondisi dimana terjadi kelalaian atau pelanggaran terhadap pelaksanaan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba.

Wanprestasi ini terjadinya disebabkan banyak hal sebagaimana yang telah diatur dalam KUHPerduta, namun dalam perjanjian waralaba/franchise ini, kerap kali timbul dikarenakan bentuk perjanjiannya yang baku dan menjadi tidak seimbang atau tidak memenuhi asas proporsionalitas sebagaimana makna dalam sebuah perjanjian. Perjanjian waralaba/franchise ini dapat dikatakan sebagai suatu perjanjian negosiasi, yang mana perjanjian ini didasarkan pada kepentingan yang berbeda untuk sesuatu kesepakatan bersama dengan tujuan saling menguntungkan dan tentu saja meminimalkan kerugian bagi kedua belah pihak.

Perjanjian waralaba/franchise yang merupakan suatu perjanjian bisnis, tentu saja para pengusaha ingin melakukannya secara efektif dan efisien maka dibuatlah perjanjian itu dalam bentuk perjanjian baku, dan seringkali terjadi ketidak seimbangan kepentingan, atau dapat dikatakan tidak memperhatikan/ mempertimbangkan kepentingan pihak lain. Menurut Santoso¹³, Pemberi waralaba mempunyai peluang diuntungkan, dimana pemberi waralaba mempunyai kedudukan yang kuat dalam menentukan perjanjian yang dibuatnya dengan menentukan syarat - syarat yang cukup memberatkan penerima Waralaba. Perjanjian Waralaba/franchise umumnya dituangkan dalam perjanjian baku (*standard contract*) yang disusun/ dibuat sepihak oleh pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralabanya (*franchisee*) Adalah pihak yang menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa adanya proses negosiasi lagi yang seimbang. Meskipun kita pahami bahwa dalam KUHPerduta perjanjian juga memegang namanya asas kebebasan berkontrak.

Begitu pula halnya dengan asas dalam hukum perdata yakni *Pacta Sun Servanda*, yang menegaskan bahwa setiap perjanjian yang dibuat secara sah Adalah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak dan dilaksanakan dengan itikad baik. Maka tentunya tidak dimungkinkan para pihak melakukan wan prestasi. Namun kenyataan yang terjadi dalam banyak praktik perjanjian waralaba banyak terjadi penyimpangan baik berupa keterlambatan pemenuhan kewajiban, tidak dipenuhinya prestasi sebagaimana diperjanjikan, maupun pelaksanaan prestasi yang tidak sesuai dengan isi perjanjian. Kondisi ini tidak jarang dipicu oleh ketidakseimbangan posisi tawar para pihak, klausula baku yang memberatkan salah satu pihak, serta minimnya pemahaman franchisee terhadap konsekuensi hukum dari perjanjian yang ditandatangani. Dalam Perjanjian baku, sering menggunakan klausula yang bersifat eksonerasi yaitu pembatasan tanggung jawab, maka hal inilah yang menjadi celah terjadinya wanprestasi. Sehingga terlihat bahwa perjanjian baku yang dibuat dalam pelaksanaan waralaba tidak semata hanya terjadinya kesalahan/ketidakbenaran dalam suatu perjanjian namun terlihat terjadinya kesenjangan antara aturan yang jelas telah ada dalam hubungan keperdataan sebagaimana yang diatur dalam KUHPerduta dengan praktik praktik perjanjian waralaba yang saat ini terjadi.

METHOD

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian hukum normatif yang berfokus pada pengkajian norma hukum, asas-asas hukum, dan doktrin hukum yang berkaitan dengan wanprestasi dalam perjanjian waralaba berbasis kontrak baku. Pendekatan yang digunakan meliputi pendekatan perundang-undangan dengan menelaah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, peraturan perundang-undangan di bidang waralaba, serta ketentuan hukum lain yang relevan, pendekatan konseptual

¹² Frans Hendra Winarta, *Hukum Penyelesaian Sengketa Arbitrase Nasional Indonesia dan Internasional*. Jakarta. Penerbit : Sinar. Grafi, 2012.

¹³ Santosa, Eko Budi. (2018). Perjanjian Waralaba Dalam Kegiatan Jenis Usaha Ritel. *Sapientia Et Virtus*, 3(2).

dengan mengkaji teori dan pendapat para ahli mengenai asas kebebasan berkontrak, itikad baik, keseimbangan para pihak, kontrak baku, dan wanprestasi, serta pendekatan kasus secara terbatas sebagai ilustrasi penerapan norma hukum dalam praktik. Bahan hukum yang digunakan terdiri atas bahan hukum primer berupa peraturan perundang-undangan, bahan hukum sekunder berupa buku teks, jurnal ilmiah, dan karya tulis hukum, serta bahan hukum tersier sebagai penunjang. Pengumpulan bahan hukum dilakukan melalui studi kepustakaan secara sistematis, sedangkan analisis bahan hukum dilakukan secara kualitatif normatif dengan menafsirkan dan mengaitkan norma hukum yang berlaku dengan permasalahan penelitian. Penarikan kesimpulan dilakukan secara deduktif, yaitu dari ketentuan hukum umum menuju pada kesimpulan khusus mengenai tanggung jawab hukum para pihak yang melakukan wanprestasi dalam perjanjian waralaba berbasis kontrak baku, dengan tetap memperhatikan prinsip keadilan, kepastian hukum, dan perlindungan terhadap pihak yang memiliki posisi tawar lebih lemah.

RESULT AND DISCUSSION

Perkembangan waralaba sesungguhnya sudah dikenal lama di Indonesia. Ini dibuktikan dengan adanya beberapa bisnis waralaba luar negeri yang hidup dan tumbuh di Indonesia. Berdasarkan kepustakaan diketahui bahwa ada negara yang sengaja tidak menerbitkan peraturan khusus di bidang franchise, misalnya Inggris dan Australia. Sedangkan Amerika Serikat sangat kaya dengan Undang-undang khusus franchise¹⁴ Tujuan dari pengaturan tersebut lebih berat pada perlindungan untuk franchisee yang umumnya lemah posisinya dalam kaitan kesepakatan kerja sama dan pelaksanaannya Waralaba memiliki konsep yang sudah teratur, tidak diperlukan memulai usaha dari nol, karena terdapat sistem terpadu dalam waralaba, yang memungkinkan seorang penerima waralaba menjalankan usaha dengan baik¹⁵.

1. Perjanjian Waralaba Dengan Perjanjian Baku

Perjanjian waralaba adalah jenis perjanjian yang berasal dari perkembangan bisnis kontemporer dan biasanya dibentuk dalam bentuk perjanjian standar. Pemberi waralaba (franchisee) membuat perjanjian ini secara sepihak untuk meningkatkan efisiensi dan standarisasi bisnis, dan penerima waralaba (franchisee) hanya memiliki kesempatan untuk menerima atau menolak perjanjian tanpa kesempatan untuk membahas substansinya. Secara yuridis, ketentuan umum hukum perjanjian, terutama Pasal 1320 KUHPerduta yang mengatur syarat sah perjanjian, berlaku untuk perjanjian waralaba. Perjanjian waralaba dianggap sah dan mengikat para pihak selama syarat tersebut terpenuhi. Namun demikian, prinsip kebebasan berkontrak dalam perjanjian baku harus dibatasi oleh prinsip keadilan, itikad baik, dan kepatutan. Posisi hukum para pihak seringkali tidak seimbang karena karakter baku perjanjian waralaba. Karena mereka memiliki kendali atas merek, sistem bisnis, dan standar operasional, franchisee berada pada posisi subordinat dan rentan terhadap klausula yang memberatkan. Ada masalah dengan pelaksanaan perjanjian waralaba karena keadaan ini.

Selain KUHPerduta pengaturan perjanjian, terkait pengaturtran khusus dalam perjanjian waralaba (*lex specialis*) diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 35 Tahun 2024 Tentang Waralaba. Pasal 1 angka 1 PP tentang waralaba, menjelaskan bahwa hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistim 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". Waralaba atau biasa disebut franchise adalah suatu perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. Dalam hal ini pemberi waralaba atau biasa disebut franchisor memberikan lisensi kepada penerima waralaba atau biasa disebut franchisee untuk melakukan kegiatan pendistribusian barang dan jasa dibawah nama dan identitas franchisor dalam wilayah tertentu, dimana usaha tersebut dijalankan sesuai dengan cara dan prosedur yang ditetapkan oleh franchisor

¹⁴ Ratna Dewi, Dede Grahassa Harits dan Larasati Permatasari, dengan judul : " Penerapan Asas Proporsional Terhadap Regulasi Kontrak Dalam Perjanjian Waralaba (FRANCHISE)", Pada Jurnal Intelek dan Cendekiawan Nusantara (JICN), vol. 1 No. 2 April-Mei 2024 E. ISSN: 3046-4560 . <https://jicnusantara.com/index.php/jien>.

¹⁵ Inas fahmiyah dalam Ibid.

dan franchisor memberikan bantuan (assistance) terhadap franchise. Menurut Pasal 6 ayat (2) PP Tentang waralaba, bahwa perjanjian waralaba wajib memuat paling sedikit materi atau klausul:

- a. Nama dan alamat Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan dan Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan;
- b. Kekayaan intelektual masih dalam masa perlindungan;
- c. Kegiatan usaha;
- d. Sistem bisnis;
- e. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan dan Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan;
- f. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan, dan pemasaran yang diberikan oleh Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan kepada Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan;
- g. Wilayah usaha;
- h. Jaminan dari Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan kepada Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan untuk mendapatkan kompensasi dan/atau pemberian hak atas Waralaba dalam hal Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan menghentikan kegiatan usahanya;
- i. Jangka waktu Perjanjian Waralaba;
- j. Tata cara pembayaran imbalan;
- k. Kepemilikan dan peralihan kepemilikan Waralaba;
- l. Penyelesaian sengketa;
- m. Tata cara perpanjangan dan pengakhiran Perjanjian Waralaba;
- n. Jaminan dari Pemberi Waralaba atau Pemberi Waralaba Lanjutan untuk tetap menjalankan kewajibannya kepada Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan; dan
- o. Jumlah gerai/tempat usaha yang akan dikelola oleh Penerima Waralaba atau Penerima Waralaba Lanjutan.

Dalam praktik perjanjian waralaba banyak dibuat dengan perjanjian baku oleh pemberi waralaba, maka dari itu Pasal 6 ayat (2) PP Waralaba adalah sebagai instrumen yang membatasi/mengendalikan isi /substansi perjanjian baku yang dibuat tersebut, sehingga tetap memenuhi kepastian hukum, adanya transparansi hubungan hukum sebagaimana perjanjian biasa dan adanya perlindungan hukum terhadap pihak yang secara ekonomi berada diposisi tawar menawar yang lebih rendah. Hal tersebut pun menunjukkan tetap adanya asas kebebasan berkontrak. Dengan adanya Pasal 6 ayat (2) PP waralaba menunjukkan bahwa tidak ada larangan perjanjian baku dalam praktik waralaba namun negara tentunya memiliki intervensi dalam isi perjanjian tersebut sehingga tetap berdasar pada asas keseimbangan (hak dan kewajiban franchisor dan franchisee).

Menurut Mariam Darus Badruzaman bahwa perjanjian baku pada dasarnya tidak dilarang, namun berpotensi menimbulkan ketidakadilan apabila seluruh isi perjanjian ditentukan sepihak oleh pihak yang memiliki posisi dominan. Maka perlu bagi pemerintah dalam mengintervensi terhadap perjanjian baku tersebut yang dimuat dalam PP tentang waralaba tersebut. Selanjutnya asas kebebasan berkontrak juga tetap ada dalam perjanjian baku, sebagaimana pendapat dari Sultan Remy Sjahdeini, bahwa asas kebebasan berkontrak tidak bersifat absolut melainkan harus dibatasi untuk mencegah penyalahgunaan keadaan (misbruik van omstandigheden), terutama dalam perjanjian yang dibuat antara pihak yang tidak sejajar secara ekonomi dalam proses tawar menawarnya.

2. Tanggungjawab hukum bagi para pihak yang melakukan wanprestasi pada perjanjian waralaba berbasis kontrak baku

Wanprestasi adalah bentuk pelanggaran terhadap kewajiban kontraktual yang telah disepakati oleh para pihak. Dalam doktrin hukum perdata, wanprestasi mencakup tidak memenuhi prestasi sama sekali, memenuhi prestasi terlambat, memenuhi prestasi yang tidak sesuai dengan perjanjian, atau melakukan perbuatan yang dilarang dalam perjanjian. Dalam perjanjian waralaba, baik franchisee maupun franchisor dapat dimintai pertanggungjawaban. Franchisee dapat dimintai pertanggungjawaban jika tidak membayar royalti, melanggar peraturan operasional, atau menggunakan merek di luar ketentuan perjanjian. Sebaliknya, franchisor dapat dimintai pertanggungjawaban jika mereka tidak memberikan dukungan bisnis, pelatihan, atau perlindungan merek yang dijanjikan dalam perjanjian. Sesuai dengan Pasal 1338 KUHPerdata, setiap perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi kedua belah pihak dan harus

dilaksanakan dengan niat baik. Oleh karena itu, pada hakikatnya, setiap jenis wanprestasi merupakan pelanggaran terhadap prinsip dasar hukum perjanjian.

Beberapa faktor penyebab terjadinya wanprestasi dalam perjanjian baku adalah sebagai berikut:

- a. Terjadinya ketidakseimbangan posisi tawar menawar antara franchisor dan franchisee.
- b. Isi klausul baku yang berat sebelah, yaitu adanya pembatasan tanggung jawab sehingga menimbulkan kesulitan bagi franchisee memenuhi kewajibannya.
- c. Pelaksanaan asas itikad baik dalam hubungan perjanjian antara kedua belah pihak.

Menurut Subekti¹⁶ bahwa wanprestasi tidak hanya terjadi karena kelalaian debitur tetapi juga disebabkan ketidakjelasan atau ketidakseimbangan isi perjanjian yang menyulitkan salah satu pihak untuk memenuhi prestasinya. Selanjutnya ditambahkan lagi menurut Salim HS¹⁷, pelaksanaan perjanjian harus senantiasa didasarkan pada asas itikad baik sejak tahap pembentukan hingga pelaksanaan kontrak. Perjanjian yang disusun secara baku namun mengabaikan kepentingan salah satu pihak dapat dinilai bertentangan dengan prinsip keadilan kontraktual. Secara yuridis, kegagalan dalam perjanjian waralaba dengan perjanjian baku menunjukkan adanya ketegangan antara asas keadilan dan asas kebebasan berkontrak. Meskipun hukum perjanjian memberi para pihak kebebasan untuk menentukan isi perjanjian, kebebasan tersebut tidak boleh bersifat tanpa batasan dan harus dibatasi oleh standar moral dan perlindungan terhadap pihak yang lemah. Prinsip itikad baik dan keadilan substantif dapat dipandang bertentangan dengan perjanjian baku yang memiliki klausula tidak seimbang. Dalam hal ini, wanprestasi tidak selalu berasal dari kesalahan murni salah satu pihak; itu juga dapat berasal dari struktur perjanjian yang sejak awal tidak memberikan perlindungan hukum yang seimbang.

Maka kegagalan perjanjian waralaba harus mempertimbangkan semua aspek perjanjian, mulai dari pembentukannya, isi klausula, hingga pelaksanaannya. Metode ini sejalan dengan fungsi hukum untuk melindungi dan menyeimbangkan kepentingan masing-masing pihak. Para pihak dan isi perjanjian waralaba harus selalu mengacu pada peraturan perundang-undangan agar prosesnya lancar. Beberapa pendapat dari pakar hukum perihal tanggung jawab hukum para pihak yang melakukan wanprestasi adalah sebagai berikut:

- a. Pendapat Subekti¹⁸, bahwa wanprestasi adalah tidak dipenuhinya kewajiban sebagaimana yang telah diperjanjikan, baik karena tidak dilaksanakan sama sekali, terlambat maupun dilaksanakan tidak sebagaimana mestinya. Maka pihak yang wanprestasi wajib menanggung akibat hukumnya berupa ganti rugi, sebagaimana yang diatur pada Pasal 1243 dan 1338 ayat (1) KUHPerdata. Pasal 1243 KUHPerdata ganti rugi berupa kerugian nyata (actual loss), Keuntungan yang hilang (loss of profit), biaya biaya tambahan akibat pelanggaran, Pemutusan Perjanjian sepihak, yaitu pemberi waralaba berhak mengakhiri perjanjian jika wanprestasi bersifat material dan lain lain.
- b. Pendapat R. Setiawan¹⁹, menyatakan bahwa wanprestasi memberi hak kepada pihak yang dirugikan untuk menuntut pembatalan perjanjian atau pemenuhan disertai ganti rugi, menurutnya bahwa pembatalan menjadi konsekuensi logis apabila wanprestasi bersifat substansial. Hal ini diatur dalam Pasal 1266 KUH Perdata dan Pasal 1267 KUH Perdata.
- c. Pendapat Mariam Darus Badruzaman²⁰, mengkritik kontrak baku sebagai perjanjian yang tidak mencerminkan asas kebebasan berkontrak secara seimbang, karena klausulnya ditentukan sepihak oleh pelaku usaha yang lebih kuat. Maka dengan demikian apabila wanprestasi terjadi, tanggung jawab hukum tidak dapat dibebankan secara sepihak kepada franchisee, terlebih jika klausul baku meniadakan tanggung jawab franchisor.
- d. Pendapat Munir Fuady²¹ menyatakan bahwa perjanjian waralaba adalah kontrak bisnis modern yang sarat ketergantungan ekonomi, sehingga franchisor memiliki tanggung jawab hukum yang lebih luas, termasuk kewajiban pembinaan, supervisi dan keterbukaan

¹⁶ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta: Intermasa, 2008, hal. 45.

¹⁷ Salim HS, *Hukum Kontrak: Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak* (Jakarta: Sinar Grafika, 2019), hlm. 91

¹⁸ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta, 2001, hal. 45-48.

¹⁹ R. Setiawan, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Binacipta, Bandung, 1994. Hal. 87

²⁰ Mariam Darus Badruzaman, *aneka Hukum Bisnis*, Alum,ni, Bandung, 2005, hal. 32

²¹ Munir Fuady, *Hukum Bisnis Dalam Teori Dan Praktik*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2012. hal. 210-215

informasi. Dapat disebut ini terjadi jika franchisor gagal memenuhi kewajiban tersebut maka dapat dinilai wanprestasi.

Berikut kasus yang terjadi, yaitu wanprestasi antara penerima waralaba dengan pemberi waralaba pada tahun 2023, yaitu perjanjian franchise brand Tentang Kita Cokelat (minuman) dibawah pengelolaan PT Mommilk Group Indonesia. Terjadi wanprestasi dari pihak penerima waralaba (franchisee), yang pertama yaitu dengan tidak memenuhinya dengan sudah tidak membeli bahan kebutuhan operasional diluar pihak pemberi waralaba (franchisor), yang kedua Franchisee diketahui memindahkan alamat yang sudah valid tertera dalam perjanjian awal (dalam perjanjian jika ingin memindahkan lokasi, maka mitra harus melakukan diskusi terlebih dahulu dan mendapat izin dari franchisor) dan yang ketiga adalah pihak franchisee outlet Tentang Kita Cokelat Dakota tidak menjual produk tentang kita coklat sesuai dengan arahan harga dari pihak franchisor (tidak sesuai dengan isi perjanjian). Penyelesaian wanprestasi Tentang Kita Cokelat yang menggunakan alternatif penyelesaian sengketa yang lebih tepatnya menggunakan penyelesaian dengan proses mediasi (win win solution)²²

Kasus yang seringkali dijumpai terhadap kontrak baku di era digital saat ini yang seringkali kita temui adalah suatu bentuk kontrak baku/perjanjian baku tentang hutang piutang (pinjaman online) , perjanjian reseller (barang online) bahkan juga perjanjian /kontrak baku komisi dalam suatu pekerjaan model pemasaran (mencari nasabah). Perjanjian atau kontrak baku ini adalah bentuk kesepakatan, yang dibuat secara sepihak karena adanya perbedaan kepentingan, terdapat pihak yang sangat membutuhkan dengan pihak yang membayarkan (menggunakan tenaga).

Kontrak baku/perjanjian baku yang kemudian terjadi wanprestasi adalah suatu kemungkinan yang tidak dapat dihindari, antara para pihak, hal inilah yang kemudian menjadi penting bagi para pihak lebih berhati hati dan memiliki niat/itikad yang baik serta seimbang dalam penentuan klausul. Kebaruan penelitian ini adalah pada analisis wanprestasi dalam perjanjian waralaba, yang merupakan kontrak baku dan terjadi ketidakseimbangan posisi tawar menawar antara para pihak yang menyebabkan wanprestasi terstruktur. Diperlukan adanya evaluasi terhadap - pengaturan hukum dalam hukum perdata.

CONCLUSION

Penggunaan perjanjian baku dalam perjanjian waralaba adalah tidak ada larangan, sepanjang pelaksanaannya sesuai dengan syarat sahnya perjanjian serta tidak bertentangan dengan peraturan perundang undangan yang ada. Penggunaan perjanjian tersebut adalah kebutuhan praktis dalam kegiatan usaha untuk menjamin efisiensi dan standarisasi sistem waralaba. Namun makna dari asas kebebasan berkontrak tidak bersifat absolut, negara melakukan batasan melalui pengaturan khusus terutama pada penetapan kewajiban para pihak, sehingga tidak terjadi dominasi sepihak pemberi waralaba dan memberikan perlindungan terhadap penerima waralaba pada posisi tawar menawar yang lemah. Tanggung jawab hukum para pihak adalah dengan pemenuhan prestasi, ganti rugi, pembatalan perjanjian serta peralihan risiko sebagaimana yang bdiatur dalam KUHPerdata, hal ini merupakan konsekuensi logis secara hukum yang harus ditanggung oleh para pihak yang melakukan wanprestasi sehingga pengaturan penegakan hukum terhadap wanprestasi dalam perjanjian waralaba dapat memenuhi kepastian dan keadilan bagi para pihak.

REFERENCES

BUKU :

A. Qirom Syamsuddin Meliala, (2015). *Pokok-pokok Hukum Perjanjian*, Yogyakarta: Liberty
Adrian Sutedi, (2018). *Hukum Waralaba, Cet. 1*, Ghalia Indonesia, Bogor

²² M. Ramadoni Ali Saputr0, Eka Jaya Subadi, Jurnal Private Law Fakultas Hukum Universitas Mataram Vol. 3, Issue 1, February 2023, E-ISSN 2775-9555.
<https://journal.unram.ac.id/index.php/privatelaw/id/article/view/2199/848>

- Ahmadi Miru, Sakka Pati, (2018). *Hukum Perikatan*, Jakarta: Rajawali Pers
- Atmoko, Dwi dan Oti Handayani, (2023). *Hukum Kontrak Teori dan Perancangan Kontrak*, Malang: Literasi Nusantara Abadi
- Badruzaman, Mariam Darus, (2024). *Aneka Hukum Bisnis* Cetakan Pertama, Alumni, Bandung.
- Christiawan, Rio dan Retno wulandari, (2023). *Hukum Kontrak Bisnis*, Jakarta: Sinar Grafika
- Frans Hendra Winarta, (2012). *Hukum Penyelesaian Sengketa Arbitrase Nasional Indonesia dan Internasional*. Jakarta. Penerbit : Sinar Grafi
- Harahap, M. Yahya, (2012). *Hukum Acara Perdata*, Jakarta: Sinar Grafika
- Hasanudin Rahman, 2023. *Contract Drafting* Bandung: PT Citra Aditya Bakti
- Lukman Santoso Az, (2019). *Aspek Hukum Perjanjian*, Yogyakarta, Penebar Media Pustaka
- Muhammad Syaifuddin, (2022). *Memahami Kontrak dalam Perspektif Filsafat Teori, Dogmatik, dan Praktik Hukum*, Cetakan ke-1, CV. Mandar Maju
- Rahardjo, (2018). *Hukum Perjanjian Indonesia*, Pustaka Yustisia, Jakarta
- Soerjono Soekanto, Sri Mamudji. (2015). *“Penelitian Hukum Normatif: Suatu Tinjauan Singkat”*. Jakarta: Rajawali Pers
- Subekti, (2016). *Hukum Perjanjian, PT Intermassa, Jakarta.*
- Wirjono Prodjodikoro, (2018). *Ekonometrika Pengantar dan Aplikasinya Disertai Panduan Eviews. Edisi kelima*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta.
- JURNAL :
- Adawiyah, S. R., & Wigati, S. (2024). Tinjauan Implementasi Faktor Produksi Islam Pada Franchise Es Teh Indonesia. *Profit: Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8 (1), 29
- Adji, H. S. (2020). Perjanjian Waralaba (Franchising) dalam Hukum Perjanjian Indonesia dan Bertendensi Mengandung Klausul Tying-In. *Jurnal Yustisiabel*, 4 (1), 40. <https://doi.org/10.32529/yustisiabel.v4i1.487>.
- April, M., & Alkadafi, M, (2024). Implementasi kemitraan pemerintahswasta. *Jurnal Trias Politika*, 8 (1), 19-32.
- Cinde Semara Dahayu dan Ambar Budhisulistiyawati, (2020). “Tinjauan Yuridis tentang Pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Kemitraan (Studi Kasus di Brownies Cinta Cabang Sragen)”, *Jurnal Privat Law*, Vol 8 No 1, hal. 74-75.
- Dewa Gede Atmadja, (2018). Asas-Asas Hukum Dalam Sistem Hukum, Kertha Wicaksana, Jurnal Vol 12, Nomor 2, hal 154
- Fauzi, M. E., Priyatna, M. R., Arizzki, A. N., Yetty, F., & Manggabarani, A. S, (2022). Bisnis Franchise Dalam Pandangan Hukum Islam. Al-Muamalat: *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 7 (2), 162-174
- Frisca Adelia Stevani, et.al., (2024). “Konsep Kewajiban dalam Hukum Perikatan: Teori dan Penerapannya Dalam Hukum Kontrak”, dalam Media Hukum Indonesia, December 2024. *Jurnal Vol 2, No. 4*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14448173>., hal. 974
- Johannes Gunawan, Bernadette M. Waluyo, (2021). *Perjanjian Baku, Masalah dan Solusi*. Jakarta: Deutsche Gesellschaft Für Internationale Zusammenarbeit (Giz) Gmbh, [Www.Giz.De/En](http://www.Giz.De/En)
- Muhtarom, (2024). Asas-asas Hukum Perjanjian Suatu Landasan dalam Pembuatan Kontrak, Vol. 26. No 1, Mei 2024, hal 54
- Sehabudin Ujang, (2023). “Mekanisme Kemitraan dan Determinan Pemilihan Pola Kemitraan Usahaternak Ayam Broiler di Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat” *Jurnal Februari*, Vol. 18 No. 1
- Subekti, (1983). Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek), Cet. 16, Pradnya Paramita.
- Ketentuan Pasal 4 Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997
- Pasal 1 angka (13) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008
- Pasal 1238 KUH Perdata
- Pasal 1313 KUHPerdata
- Pasal 1330 KUHPerdata
- Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba Pasal 1 ayat (1).
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 tahun 2007 Tentang Waralaba
- SK Menteri dalam Negeri tanggal 6 Agustus 1997 No. 104/Dja/1977 berupa antara lain akta jual beli.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)