



S A S I

Jurnal Ilmiah Fakultas Hukum Universitas Pattimura Ambon

- *Efektifitas Eksekusi Peradilan Tata Usaha Negara Berdasarkan Undang-Undang Nomor 51 Tahun 2009*
Soeleman D. Baranyanan
- *Memahami Third World Approaches To International Law (TWAIL)*
Dyah R. A. Daties
- *Pendaftaran Merek Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Untuk Memperkuat Daya Saing Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia*
Teng Berlianty
- *Tindakan Safeguard Dalam Pasar Bebas ASEAN Sebagai Upaya Perlindungan Industri Dalam Negeri*
Theresia L. Pesulima
- *Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba*
Marselo V. G. Pariela
- *Sanksi Pidana Tambahan Bagi Pelaku Kekerasan Seksual Anak*
Hb. Sujiantoro
- *Tinjauan Aspek Hukum Terhadap Larangan Memberikan Sejumlah Uang Atau Barang Kepada Gelandangan Dan Pengemis*
Abd. Rachman A. Latif
- *Studi Tentang Pemberian Remisi Kepada Pelaku Tindak Pidana Narkotika Pada Lapas Klas II A Ambon*
Denny Latumaerissa
- *Kebijakan Formulasi Hukum Pidana Dalam Penanggulangan Tindak Pidana Perjudian Melalui Internet (Internet Gambling)*
Erwin Ubwarin

PENGELOLA

Penanggung Jawab	:	Dr. J. Tjiptabudy, SH. M. Hum	(Dekan)
Penasihat	:	1. J. D. Pasalbessy, SH. M.Hum	(PD I)
		2. Dr. A. D. Laturete, SH. MH	(PD II)
		3. N. Tianotak, SH. M.Hum	(PD III)
		4. O. Lawalata, SH. M.Hum	(PD IV)
Pemimpinan Redaksi	:	Ny. S. S. Kuahaty, SH. MH	
Wakil Pemimpin Redaksi	:	Ny. R. D. Daties, SH. MH	
Sekretaris Redaksi	:	E. S. Holle, SH. MH	
Redaksi Ahli	:	1. Prof. Dr. R. Z. Titahelu, SH. MS	
		2. Dr. H. Hattu, SH. MH	
		3. Dr. J. Leatemia, SH. MH	
		4. Dr. S. E. M. Nirahua, SH. M.Hum	
Redaktur Pelaksana	:	1. Ny. Y. A. Lewerissa, SH. MH	
		2. M. A. H. Labetubun, SH. L.LM	
		3. A. D. Bakarbessy, SH. LLM	
		4. S. Peilouw, SH. MH	

EDITORIAL

Pertumbuhan pembangunan dan ekonomi, membawa dampak terhadap perubahan dalam masyarakat. Dinamika dan tuntutan masyarakat yang begitu cepat berubah, ternyata menimbulkan berbagai permasalahan hukum, termasuk masalah tanggungjawab pemerintah dalam memberikan perlindungan sesuai dengan tugas dan tanggungjawab serta kewenangannya. Dalam edisi “SASI” kali ini beberapa permasalahan hukum yang menjadi sorotan adalah Efektifitas Eksekusi Peradilan Tata Usaha Negara Berdasarkan Undang-Undang Nomor 51 Tahun 2009, Memahami *Third World Approaches To International Law (TWAIL)*, Pendaftaran Merek Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Untuk Memperkuat Daya Saing Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia, Tindakan *Safeguard* Dalam Pasar Bebas ASEAN Sebagai Upaya Perlindungan Industri Dalam Negeri, Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba, Sanksi Pidana Tambahan Bagi Pelaku Kekerasan Seksual Anak, Tinjauan Aspek Hukum Terhadap Larangan Memberikan Sejumlah Uang Atau Barang Kepada Gelandangan Dan Pengemis, Studi Tentang Pemberian Remisi Kepada Pelaku Tindak Pidana Narkotika Pada Lapas Klas Iia Ambon, dan Kebijakan Formulasi Hukum Pidana Dalam Penanggulangan Tindak Pidana Perjudian Melalui Internet (*Internet Gambling*).

Pemikiran-pemikiran yang dikembangkan di atas sebenarnya didasarkan pada kajian-kajian yang terkait dengan upaya pengembangan dan pembangunan ilmu hukum kedepan, semoga tulisan-tulisan ini bermanfaat.

Redaksi

DAFTAR ISI

Editorial	i
Daftar Isi	ii
• Efektifitas Eksekusi Peradilan Tata Usaha Negara Berdasarkan Undang-Undang Nomor 51 Tahun 2009 Soeleman D. Baranyanan	1
• Memahami <i>Third World Approaches To International Law (TWAIL)</i> Dyah R . A. Daties	13
• Pendaftaran Merek Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Untuk Memperkuat Daya Saing Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asia Teng Berlianty	19
• Tindakan <i>Safeguard</i> Dalam Pasar Bebas ASEAN Sebagai Upaya Perlindungan Industri Dalam Negeri Theresia L. Pesulima	27
• Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba Marselo V. G. Pariela	35
• Sanksi Pidana Tambahan Bagi Pelaku Kekerasan Seksual Anak Hb. Sujiantoro	46
• Tinjauan Aspek Hukum Terhadap Larangan Memberikan Sejumlah Uang Atau Barang Kepada Gelandangan Dan Pengemis Abd. Rachman A. Latif	54
• Studi Tentang Pemberian Remisi Kepada Pelaku Tindak Pidana Narkotika Pada Lapas Klas II A Ambon Denny Latumaerissa	64
• Kebijakan Formulasi Hukum Pidana Dalam Penanggulangan Tindak Pidana Perjudian Melalui Internet (<i>Internet Gambling</i>) Erwin Ubwarin	73

Ketentuan Penulisan Jurnal SASI

KETENTUAN PENULISAN

JURNAL SASI

Jurnal SASI adalah jurnal ilmiah yang diterbitkan oleh Fakultas Hukum Universitas Pattimura, sebagai upaya mempublikasikan hasil-hasil pemikiran dan penelitian di bidang ilmu hukum dalam upaya pengembangan ilmu hukum, dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Naskah Tulisan bertemakan hukum, bersifat ilmiah yang belum pernah diterbitkan dalam media cetak lain.
2. Sistematika penulisan terdiri dari Abstrak, Pendahuluan, Pembahasan, Penutup, dan Daftar Pustaka
3. Naskah wajib mencantumkan abstrak dalam bentuk bahasa Inggris yang baik.
4. Diketik dengan menggunakan pengolah kata MS Word, spasi rangkap, setebal 10-15 halaman kuarto dalam bentuk naskah dan disket.
5. Margin kiri dan atas 4, margin kanan dan bawah 3. Menggunakan huruf Times New Roman 12.
6. Redaksi berhak menyingkat atau memperbaiki tulisan untuk keseragaman format tanpa mengubah maksud isinya. kandungan tulisan tetap menjadi tanggungjawab penulis.

WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN WARALABA

Oleh: Marselo V. G. Pariela

ABSTRACT

The development of such a fast franchise business can occur because with the franchise system in general the possibility of success is greater than if you start a business with your own power and the name / trademark itself is still new, but the franchise business is not spared from the various deficiencies and advantages that will faced by the parties especially in the franchise agreement. The occurrence of wanprestasi on the franchise agreement resulted in legal consequences that the parties to the fraudulent agreement are entitled to claim compensation and cancellation of the agreement to the franchisor who committed the default.

Keywords: Franchise Agreement, Default

A. PENDAHULUAN.

Saat ini pengembangan usaha melalui system *franchise* (waralaba) mulai banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia, dalam kaitannya dengan hal tersebut, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Departemen Perdagangan Republik Indonesia, menugaskan Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (IPPM) untuk mengadakan suatu penelitian mengenai kebijakan-kebijakan-kebijakan yang perlu diambil untuk membina, mengembangkan, dan melindungi usaha *franchise* (Waralaba) di Indonesia.¹

Kehidupan manusia di jaman modern ini begitu cepat berputar setiap hari dipaksa oleh sistem untuk bekerja demi mempertahankan hidup, sehingga mereka

yang tidak dapat bertahan dalam persaingan pada akhirnya akan tersisih. Kehidupan yang serba cepat ini memacu manusia untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya secara cepat pula. Pemenuhan kebutuhan hidup secara cepat telah membuka peluang bagi pelaku bisnis untuk memikirkan pola pendistribusian barang atau jasa dengan baik dan tepat.²

Pelaku bisnis di Indonesia didominasi oleh pengusaha kecil dan menengah harus sudah mulai memikirkan nasibnya agar dapat bertahan terus. Salah satu cara untuk bertahan adalah adanya pola distribusi barang dan jasa yang baik, sehingga hasil produksi dari pelaku bisnis dapat disalurkan serta diserap oleh konsumen secara optimal,³ Di Indonesia,

¹ Amores Hendra. Tinjauan Yuridis Perjanjian Franchise Berdasarkan Undang-Undang Tentang Hak Atas Kekayaan Intelektual, Skripsi, Fakultas Hukum Universitas Sumatra Utara, Medan, 2008, hlm. 1

² Suryati, dkk. Akibat Hukum Terhadap Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari, Makalah, Fakultas Hukum Universitas Wijayakusuma, Purwokerto, Tanpa Tahun, hlm. 1-2

³ Lindawati P Sewu, Franchise Pola Bisnis Spektakuler (Dalam Perspektif Hukum Dan

bisnis penjualan secara retail semacam waralaba mulai dikembangkan, banyak sekali bermunculan pebisnis-pebisnis lokal yang melirik penjualan barang atau jasanya secara waralaba, misalnya :

1. Pertamina yang memelopori penjualan retail bensin melalui lisensi pompa bensin.
2. Ayam Goreng Wong Solo dan Tahu Tek-Tek, yang memelopori bisnis waralaba di bidang makanan
3. Es Teler 77 yang memelopori dalam bidang minuman
4. Primagama yang memelopori waralaba dalam bidang jasa pendidikan

Menurut **Douglas J Queen**, konsep bisnis waralaba yang sudah teruji kemungkinan besar mengimbangi biaya awal dan royalti selanjutnya dari waralaba tersebut. Besarnya biaya tersebut memberikan hak pada pemilik waralaba berupa penyediaan pelayanan utama berikut ini :⁴

- 1) Pemilihan dan pengkajian lokasi
- 2) Spesifikasi peralatan dan tempat
- 3) Pelatihan manajemen dan staf
- 4) Dukungan promosi dan iklan
- 5) Manfaat pembelian dan volume
- 6) Merek dagang yang terkenal

Berdasarkan penyediaan pelayanan tersebut oleh pemilik waralaba, maka pembeli waralaba mempertimbangkan kemungkinan memperoleh keuntungan bila membeli / menerima izin perolehan waralaba. Dengan kata lain, pemberi waralaba melisensikan waralaba disertai penyediaan utama yang dapat menguntungkan penerima waralaba. Para pihak yang ingin menyelenggarakan usaha waralaba harus berdasarkan sebuah perjanjian yang dikenal dengan nama perjanjian waralaba. Pasal 1319 KUH

Perdata menentukan dua kelompok perjanjian, yaitu:⁵

1. Perjanjian bernama atau *nominaat contracten*, disebut demikian karena merupakan perjanjian yang diberi nama dan pengaturan secara khusus dalam undang-undang, seperti perjanjian jual beli, sewa menyewa dan lain-lain.
2. Perjanjian tak bernama atau *innominaat contracten*, disebut demikian karena merupakan perjanjian yang belum mempunyai nama tertentu dan belum diatur secara khusus dalam undang-undang, seperti perjanjian sewa beli, perjanjian kerjasama dan lain sebagainya.

Waralaba menurut Pasal 1 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, bahwa: “Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.

Berdasarkan pengertian tersebut di atas dapat dimaknai bahwa waralaba ialah perikatan antara dua pihak dimana para pihak tersebut adalah pemberi dan penerima waralaba. Pemberi waralaba adalah “orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba”⁶, sedangkan penerima waralaba adalah “Orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan

Ekonomi), Utomo, Bandung, 2004, hlm. 1

⁴ Abdulkadir Muhammad, Hukum Perusahaan Indonesia, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1989, hlm. 337

⁵ Salim HS. Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia. Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 1. Dalam Suryati, dkk, Ibid. hlm. 2

⁶ Pasal 1 Ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba”.⁷

Para pihak yang akan menyelenggarakan usaha waralaba harus berdasarkan perjanjian tertulis yang dibuat antara para pihak sebagaimana ditegaskan oleh Pasal 4 Ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, yang menentukan bahwa “Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”.

Semakin menjamurnya bisnis waralaba saat ini, pemerintah memandang perlu untuk mengetahui legalitas dan bonafiditas usaha Pemberi Waralaba baik dari luar negeri dan dalam negeri guna menciptakan transparansi informasi usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal oleh usaha nasional dalam memasarkan barang dan/atau jasa dengan Waralaba. Disamping itu, Pemerintah dapat memantau dan menyusun data Waralaba baik jumlah maupun jenis usaha yang diwaralabakan. Untuk itu, Pemberi Waralaba sebelum membuat perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba, harus menyampaikan prospektus penawaran Waralaba kepada Pemerintah dan calon Penerima Waralaba. Disisi lain, apabila terjadi kesepakatan perjanjian Waralaba, Penerima Waralaba harus menyampaikan perjanjian Waralaba tersebut kepada Pemerintah. Berdasarkan alasan tersebut pemerintah kemudian menetapkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Kejelian memilih waralaba sebenarnya hanyalah sebagian dari serangkaian kiat sukses di bisnis ini. Selain itu prinsip kehati-hatian juga harus dijaga. Perjanjian yang akan dibuat hendaknya benar-benar dipahami oleh para pihak agar dikemudian hari tidak terjadi sengketa yang

berujung pada gugatan wanprestasi salah satu pihak. Sehingga permasalahan yang terjadi yaitu mengenai tanggung jawab para pihak terhadap wanprestasi dalam perjanjian Waralaba (*franchise*)

B. PEMBAHASAN

1. Tanggung jawab Para Pihak Terhadap Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba

Pada dasarnya tanggungjawab Para Pihak yang terlibat didalam Perjanjian waralaba merupakan justifikasi yuridis terhadap ditariknya tanggung jawab seorang *Franchisee* menjadi tanggung jawab *Franchisor* atas tindakan yang dilakukan oleh Pihak *franchise*, adapun tanggung jawab tersebut adalah sebagai berikut :⁸

1. Justifikasi Interen

Dalam hal ini jika terdapat pengaruh atas campur tangan yang cukup besar dari Pihak *franchisor* terhadap jalannya bisnis franchise yang sebenarnya dikelola oleh Pihak *Franchisee*.

2. Justifikasi Eksteren

Justifikasi eksteren yaitu, jika terdapat kesan kepada masyarakat sedemikian rupa sehingga seolah-olah tindakan tersebut dilakukan oleh atau atas nama Pihak *Franchisor*.

Franchisor tidak boleh lalai terhadap segala kewajibannya terhadap *franchise* dengan poin-poin berikut:

1. Membuat prototipe secara tepat dan membuktikan bahwa bisnis tersebut

⁷ Pasal 1 Ayat (3) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007

⁸ Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995). hlm. 46.

- menguntungkan.
2. Memberikan informasi yang faktual dan jujur kepada *franchisee* untuk membuat sebuah keputusan yang informatif dalam membeli *franchise*.
 3. Memberikan asistensi manajemen yang memadai kepada *franchisee* pada saat memulai *franchise*.
 4. Memberikan support yang besar dan terus-menerus kepada *franchisee* setelah pembukaan *franchise* khususnya dalam hal pemasaran dan promosi, dan R&D.

Meskipun demikian *franchisor* juga harus berhati-hati dalam memilih *franchisee*. Akan sangat tidak bertanggungjawab bila *franchisor* hanya menerima siapa saja yang mempunyai uang untuk membeli *franchise*. Para pelamar yang tidak mengadakan investigasi yang masuk akal dan yang tidak mempunyai kemampuan dasar, pendidikan, kualitas pribadi dan cukup modal janganlah dipertimbangkan untuk diterima menjadi *franchisee*.

Hak dan kewajiban merupakan tanggungjawab yang wajib dilaksanakan para pihak dalam perjanjian *franchise* (waralaba) yang dibuat sesuai dengan isi perjanjian yang mereka sepakatinnya dalam perjanjian *franchise* (waralaba) tersebut. Hak dan kewajiban para pihak tersebut terjadi secara bertimbang balik dimana kewajiban satu pihak menjadi hak pihak lainnya, demikian pula sebaliknya hak di pihak lain melahirkan kewajiban di pihak lainnya.

Pengaturan yang ada di dalam PP waralaba menyangkut hak dan kewajiban para pihak baik pihak pemberi waralaba maupun pihak penerima waralaba dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pemberi waralaba wajib memberikan prospectus penawaran waralaba kepada calon penerima waralaba pada saat melakukan penawaran (Pasal 7 PP

- Waralaba).
2. Pemberi waralaba wajib memberikan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan (Pasal 8 PP Waralaba).
 3. Pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib mengutamakan penggunaan barang dan/atau jasa hasil produksi dalam negeri sepanjang memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang ditetapkan secara tertulis oleh pemberi waralaba (Pasal 9 ayat (1) PP Waralaba).
 4. Pemberi waralaba harus bekerjasama dengan pengusaha kecil dan menengah di daerah setempat sebagai penerima waralaba atau pemasok barang dan/atau jasa sepanjang memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba (Pasal 9 ayat (2) PP Waralaba).
 5. Pemberi waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat perjanjian waralaba dengan penerima waralaba (Pasal 10 PP Waralaba).
 6. Penerima waralaba wajib mendaftarkan perjanjian waralaba (Pasal 11 PP Waralaba).

Secara umum dapat dirumuskan hak-hak dan kewajiban-kewajiban pemberi waralaba maupun penerima waralaba sebagai berikut:

1. Kewajiban pemberi waralaba:
 - a) Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut;
 - b) Memberikan bantuan pada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan

- pelatihan kepada penerima waralaba.
2. Hak pemberi waralaba:
- a) Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba;
 - b) Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba;
 - c) Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya;
 - d) Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba;
 - e) Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 - f) Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 - g) Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya;
 - h) Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba;
 - i) Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
 - j) Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
 - k) Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 - l) Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
3. Kewajiban penerima waralaba:
- a) Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 - b) Memberi keleluasaan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima

- waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik;
- c) Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun atas permintaan khusus dari pemberi waralaba;
 - d) Sampai batas tertentu membeli barang modal tertentu ataupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba;
 - e) Menjaga kerahasiaan atas Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba;
 - f) Melaporkan segala pelanggaran Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba yang ditemukan dalam praktik;
 - g) Tidak memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba selain dengan tujuan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan;
 - h) Melakukan pendaftaran waralaba;
 - i) Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba;
 - j) Melakukan pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama;
 - k) Atas pengakhiran waralaba, mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya;
 - l) Atas pengakhiran waralaba, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba;
 - m) Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
4. Hak penerima waralaba:
- a) Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya system manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut;
 - b) Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan atau penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara

distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

Hak *franchisee* adalah menerima lisensi, sedangkan kewajibannya adalah membayar royalti kepada *Franchisor* dan menjaga kualitas barang dan jasa yang di *franchisee*. Suatu hal yang utama dalam menengahkan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian *franchise* adalah perihal pembayaran atas lisensi yang dipakai.

Pembayaran oleh hukum perikatan bukanlah sebagaimana ditafsirkan dalam bahasa pergaulan sehari-hari, yaitu pembayaran sejumlah uang, tetapi setiap tindakan pemenuhan prestasi, walau bagaimanapun sifat dari prestasi itu. Penyerahan barang oleh penjual atau pihak yang bersangkutan berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu adalah merupakan pemenuhan dari prestasi atau tegasnya adalah merupakan "Pembayaran". Ketentuan ini juga dapat dilihat dari Pasal 1384 KUH Perdata, yaitu: "Adalah perlu bahwa orang yang membayar itu pemilik mutlak barang yang dibayarkan dan juga berkuasa memindah-mindahkannya, agar supaya pembayaran yang dilakukan itu sah".

Sedangkan dalam hal yang berhak menerima pembayaran maka Pasal 1385 KUH Perdata menentukan "Pembayaran harus dilakukan kepada si berpiutang atau kepada seorang yang dikuasakan olehnya, atau juga kepada seorang yang dikuasakan oleh Hakim atau oleh undang-undang untuk menerima pembayaran-pembayaran bagi si berpiutang".

Pembayaran adalah pelaksanaan atau pemenuhan perjanjian secara sukarela, artinya tidak dengan paksaan. Pada dasarnya pembayaran hanya dapat dilaksanakan oleh yang bersangkutan saja. Namun Pasal 1382 KUH Perdata menyebutkan bahwa pembayaran dapat dilakukan oleh

orang lain. Dengan demikian undang-undang tidak mempersoalkan siapa yang harus membayar, akan tetapi yang penting adalah hutang itu harus dibayar.

Tiap-tiap perikatan dapat dipenuhi oleh siapa saja yang berkepentingan seperti seorang yang turut berutang atau seorang penanggung hutang. Suatu perikatan bahkan dapat dipenuhi juga oleh seorang pihak ketiga, yang tidak mempunyai kepentingan, asal saja pihak ketiga itu bertindak atas nama dan untuk melunasi utangnya si berhutang atau bertindak atas namanya sendiri asal ia tidak menggantikan hak-hak si berpiutang.

Maksud "pembayaran" oleh Hukum Perikatan bukanlah sebagaimana ditafsirkan dalam bahasa pergaulan sehari-hari, yaitu pembayaran sejumlah uang, tetapi setiap tindakan pemenuhan prestasi, walau bagaimana pun sifat dari prestasi itu. Penyerahan barang oleh penjual, berbuat sesuatu atau tidak berbuat sesuatu adalah merupakan pemenuhan prestasi atau tegasnya adalah "pembayaran". Pembayaran kepada orang yang tidak berkuasa menerima adalah sah apabila kreditur telah menyetujuinya atau nyata-nyata telah memperoleh manfaat karenanya (Pasal 1384, Pasal 1385, Pasal 1386 KUH Perdata). Pembayaran harus dilakukan di tempat yang telah ditentukan dalam perjanjian, dan jika tidak ditetapkan dalam perjanjian maka pembayaran dilakukan di tempat barang itu berada atau di tempat tinggal kreditur atau juga di tempat tinggal debitur. Jika objek perjanjian adalah sejumlah uang maka perikatan berakhir dengan pembayaran uang jika objeknya benda maka perikatan berakhir setelah adanya penyerahan benda.

Pasal 1004 KUH Perdata menegaskan adanya penitipan untuk membantu pihak-pihak yang berhutang, apabila si berpiutang menolak menerima

pembayaran dengan melakukan penitipan uang atau barang si Panitera Pengadilan. Dalam Pasal 1381 KUH Perdata menyatakan bahwa salah satu cara menghapuskan perjanjian ialah dengan tindakan penawaran pembayaran tunai yang diikuti dengan konsiyasi. Penawaran pembayaran tunai yang diikuti dengan penitipan hanya mungkin terjadi dalam perjanjian yang berbentuk: a). Pembayaran sejumlah uang, b). Penyerahan sesuatu benda bergerak.

Dengan dilakukannya penitipan di Panitera Pengadilan itu maka akan membebaskan siberutang dari perikatan dan berlakulah baginya sebagai pembayaran, asal penawaran itu telah dilakukan dengan cara menurut UU dan uang atau barang yang dititipkan di Panitera Pengadilan tetap akan menjadi tanggungan si berpiutang.

Bedasarkan uraian diatas maka agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki satu teritori adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi Pemberi Waralaba (*franchisor*) maupun Penerima Waralaba (*franchisee*). Karenanya, kita dapat melihat bahwa di negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas, waralaba berkembang pesat, misalnya di AS dan Jepang. Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah (PP) RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. PP No. 16 tahun 1997 tentang Waralaba ini telah dicabut dan diganti dengan PP No 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

waralaba dalam hukum perjanjian merupakan perjanjian khusus karena tidak dijumpai dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba, dimana Penerima Waralaba wajib mendaftarkan Perjanjian Waralaba tersebut.

Disamping itu, Pemberi Waralaba wajib mendaftarkan prospektus penawaran waralaba sebelum membuat Perjanjian Waralaba dengan Penerima Waralaba.

Seperti perjanjian pada umumnya, ada kemungkinan terjadinya wanprestasi dalam pelaksanaan Perjanjian Waralaba. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera dalam Perjanjian Waralaba, yang menyebabkan salah satu pihak merasa dirugikan. Berdasarkan hal tersebut, maka secara khusus pihak yang dapat dirugikan dalam bisnis waralaba (*franchise*) yaitu Pemberi Waralaba (*franchisor*) dan Penerima Waralaba (*franchisee*).

a. Wanprestasi dari pihak Penerima Waralaba (*franchisee*) antara lain dapat berupa:

1. Tidak dibayarnya biaya waralaba tepat pada waktunya;
2. Melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan oleh seorang Penerima Waralaba (*franchisee*);
3. Melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam system waralaba yang merusak *image* merek/produk;
4. Tidak mau mengembalikan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) milik Pemberi Waralaba (*franchisor*) setelah habis masa berlakunya perjanjian;
5. Membuka usaha baru dengan merek yang baru namun jenis usaha yang sama sehingga menjadi pesaing dan berkompetisi dengan usaha franchise/waralaba yang telah diserahkan kepada penerima waralaba (*franchisee*).

b. Wanprestasi dari Pihak Pemberi Waralaba (*franchisor*) antara lain dapat berbentuk:

1. Tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan sebagaimana mestinya;
2. Tidak melakukan pembinaan terhadap Penerima Waralaba (*franchisee*) sesuai dengan yang sudah diperjanjikan;

3. Tidak membantu Penerima Waralaba (*franchisee*) dalam kesulitan yang dihadapi ketika melaksanakan usaha waralabanya.

Secara umum tanggungjawab akibat hukum kelalaian salah satu pihak dalam suatu perjanjian waralaba (wanprestasi) adalah:

- 1) Bagi Pemberi Waralaba
 - a) Mengganti kerugian.
 - b) Obyek perjanjian menjadi tanggungjawab Penerima Waralaba.
- 2) Bagi Penerima Waralaba:
 - a) Pemenuhan perikatan
 - b) Ganti kerugian.

Ganti rugi adalah berupa: (1) Biaya, yaitu segala pengeluaran atau ongkos yang nyata-nyata telah dikeluarkan Penerima; (2) Rugi yaitu segala akibat negatif yang menimpa penerima waralaba akibat kelalaian penerima kerugian yang didapat atau diperoleh pada saat perikatan itu diadakan, yang timbul sebagai akibat ingkar janji; (3) Bunga, yaitu keuntungan yang diharapkan namun tidak diperoleh kreditur.⁹

Wanprestasi berupa tidak memenuhi prestasi, dalam ilmu hukum perjanjian dikenal dengan suatu doktrin yang disebut dengan doktrin pemenuhan prestasi substansial, yaitu suatu doktrin yang mengajarkan bahwa sungguhpun satu pihak tidak melaksanakan prestasinya secara sempurna, tetapi jika dia telah melaksanakan prestasinya tersebut secara substansial, maka pihak lain harus juga melaksanakan prestasinya secara sempurna. Apabila suatu pihak tidak melaksanakan prestasinya secara substansial, maka dia disebut tidak melaksanakan perjanjian secara

material.

Apabila salah satu pihak tidak melaksanakan apa yang diperjanjikan, atau lebih jelas apa yang merupakan kewajiban menurut perjanjian yang mereka perbuat, maka dikatakan bahwa pihak tersebut wanprestasi, yang artinya tidak memenuhi prestasi yang diperjanjikan dalam perjanjian.

2. Upaya Hukum Para Pihak atas Wanprestasi dalam Perjanjian Waralaba

Di dalam suatu perjanjian, tidak terkecuali perjanjian *Franchise* (Waralaba) ada kemungkinan salah satu pihak melalaikan perjanjian atau tidak memenuhi isi perjanjian sebagaimana yang telah mereka sepakati bersama-sama, maka apabila salah satu pihak tidak melaksanakan prestasi yang sudah disepakatinya pihak tersebut telah melakukan wanprestasi.

Apabila salah satu pihak dalam perjanjian *Franchise* (Waralaba) melakukan wanprestasi maka pihak yang melakukan wanprestasi dapat dikenakan sanksi membayar kerugian yang diderita oleh pihak lainnya. Dimisalkan dalam hal ini pihak *Franchisee* (Penerima) melakukan wanprestasi tidak membayar *fee* kepada *Franchisor* (Pemilik) sesuai dengan jadwal yang dijanjikan, maka pihak *Franchisor* dapat menuntut pihak *Franchisee* (Penerima) untuk membayar kerugian atas wanprestasi *Franchisee* (Penerima) tersebut, termasuk membayar semua biaya yang terlambat dibayar maupun hasil lainnya seperti denda maupun bunga atas keterlambatan pembayaran.

Dengan demikian berdasarkan Pasal 1266 KUH Perdata, dalam perjanjian *Franchise* (Waralaba) apabila salah satu pihak wanprestasi maka pihak yang

⁹ Handri Raharho, *Hukum Perjanjian di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2009), hlm. 81.

dirugikan dapat menempuh upaya hukum penyelesaian sengketa melalui beberapa pilihan yang disepakati oleh para pihak yaitu melalui :

1. Badan Peradilan (Pengadilan)

a) Pengadilan Negeri

Penanganan sengketa waralaba di lingkup keperdataan, maka penyelesaiannya melalui pengadilan negeri jika yang disengketakan adalah mengenai masalah-masalah selain masalah HAKI. Jika yang disengketakan dalam lingkup masalah HAKI (Hak cipta, paten, merek, dll) maka penyelesaiannya di lingkup wilayah Pengadilan Niaga.¹⁰ Di lingkup peradilan ini upaya hukum yang ditempuh jika salah satu pihak menolak putusan dari pengadilan tingkat pertama (*judex facti*) maka bisa melakukan banding kemudian kasasi.

b) Pengadilan Niaga

Pengadilan Niaga merupakan pengadilan khusus yang keberadaannya diatur dalam UU No. 4 Tahun 2004 tentang Kekuasaan Kehakiman pada pasal 15 ayat (1) dan penjelasannya, bahwa :

“ Pengadilan khusus hanya dapat dibentuk dalam salah satu lingkungan peradilan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10 yang diatur dengan undang-undang.”

Yang dimaksud dengan ”pengadilan khusus” dalam ketentuan ini, antara lain, adalah pengadilan anak, pengadilan niaga, pengadilan hak asasi manusia, pengadilan tindak pidana korupsi, pengadilan hubungan industrial yang berada

di lingkungan peradilan umum, dan pengadilan pajak di lingkungan peradilan tata usaha negara.

Sengketa waralaba yang berhubungan dengan masalah HAKI misalnya masalah penyalahgunaan merek yang tidak semestinya maka penyelesaiannya melalui pengadilan Niaga. Upaya Hukum jika salah satu pihak tidak menerima putusan pengadilan tingkat pertama (*judex facti*) maka langkah selanjutnya adalah melakukan kasasi karena Pengadilan Niaga tidak mengenal Tingkat Banding.¹¹

2. Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

Penyelesaian sengketa harus secara tegas dicantumkan dalam kontrak konstruksi dan sengketa yang dimaksud adalah sengketa perdata (bukan pidana). Misalnya, pilihan penyelesaian sengketa tercantum dalam kontrak adalah Arbitrase. Dalam hal ini pengadilan tidak berwenang untuk mengadili sengketa tersebut sesuai Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa.

Penyelesaian sengketa Pada umumnya penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui forum pengadilan, namun demikian, dengan mengingat akan sifat dari pemberian waralaba, penyelesaian perselisihan yang dilakukan melalui forum peradilan dikhawatirkan oleh pihak pemberi waralaba akan menjadi suatu forum ”buka-bukaan” bagi Penerima Waralaba yang tidak beriktikad baik. Untuk menghindari hal tersebut maka sebaiknya setiap sengketa yang berhubungan dengan perjanjian pemberian waralaba diselesaikan dalam kerangka

¹⁰ www.legalitas.org, *Pengadilon-pengadilan Khusus di Indonesia*. Diakses 22 Agustus 2015

¹¹ *Ibid*

pranata alternatif penyelesaian sengketa, termasuk di dalamnya pranata arbitrase.¹²

Pranata penyelesaian sengketa alternatif, termasuk di dalamnya pranata arbitrase di Indonesia saat ini telah diatur dalam suatu peraturan perundang-undangan tersendiri, yaitu Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa. Menurut ketentuan Pasal 5 ayat (1) Undang-Undang tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa tersebut, objek perjanjian arbitrase atau dalam hal ini adalah sengketa yang akan diselesaikan di luar pengadilan melalui lembaga arbitrase (dan atau lembaga alternatif penyelesaian sengketa lainnya) dapat dilakukan hanya untuk sengketa di bidang perdagangan dan mengenai hak yang menurut hukum dan peraturan perundang-undangan dikuasai sepenuhnya oleh pihak yang bersengketa. Tidak ada suatu penjelasan resmi mengenai maksud ketentuan Pasal 5 ayat (1) Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tersebut, namun jika dilihat ada Pasal 66 huruf (b) Undang-Undang No. 30 Tahun 1999, yang berhubungan dengan pelaksanaan putusan arbitrase internasional, di mana pada Penjelasan Pasal 66 huruf (b) Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tersebut dikatakan bahwa yang dimaksud dengan ruang lingkup hukum perdagangan adalah kegiatan-kegiatan antara lain bidang: perniagaan; perbankan; keuangan; penanaman modal; industri; Hak Kekayaan Intelektual. Ini berarti bahwa makna perdagangan sebagaimana disebutkan dalam Pasal 5 ayat (1), seharusnya juga memiliki makna yang luas. Hal ini juga sejalan dengan ketentuan selanjutnya dalam Pasal 5 ayat (2), yang memberikan perumusan negatif, di mana dikatakan bahwa sengketa-sengketa yang dianggap tidak dapat diselesaikan melalui arbitrase adalah sengketa yang menurut peraturan

perundang-undangan tidak dapat diadakan perdamaian. Dengan adanya ketentuan sebagaimana dijelaskan dalam Penjelasan Pasal 66 huruf (b) Undang-Undang No. 30 Tahun 1999 tersebut, maka sengketa yang berhubungan dengan pemberian waralaba, baik yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual pada waralaba dapat diselesaikan melalui pranata Alternatif Penyelesaian Sengketa termasuk Arbitrase.

Berdasarkan ketentuan-ketentuan di atas maka pada dasarnya kalangan dunia bisnis akan menggunakan jalur non litigasi/ alternatif penyelesaian di luar pengadilan dalam menyelesaikan sengketa antara para pihak. Demikian pula dalam bisnis waralaba, penyelesaian sengketa dalam bisnis waralaba menggunakan musyawarah dan apabila tidak terdapat mufakat maka dalam penyelesaian sengketa tersebut akan menyelesaikan sengketa dengan menggunakan cara arbitrase dengan jasa arbitrator. Pilihan penyelesaian sengketa dengan menggunakan musyawarah dan dengan arbitrase di atas merupakan pilihan kedua belah pihak, karena dalam ketentuan peraturan perundang-undangan tidak menentukan dengan cara bagaimana penyelesaian sengketa dilakukan

C. P E N U T U P

Tanggungjawab yang timbul apabila para pihak melakukan wanprestasi yang di dalam suatu perjanjian waralaba yaitu apabila salah satu pihak melanggar ketentuan yang berlaku dari segi pembiayaan, hak dan kewajiban. Pihak pemberi mendapatkan haknya atas kewajiban sebagai tanggungjawab penerima waralaba untuk membayar biaya *fee* dan royalti sesuai dengan ketentuan yang diperjanjikan dalam perjanjian waralaba sedangkan penerima waralaba adalah mendapatkan haknya atas kewajiban sebagai

¹² Gunawan Widjaja, *Op.Cit.*, hlm. 103

tanggungjawab pemberi waralaba antara lain pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, penelitian dan pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan. Sehingga apabila para pihak tidak melaksanakan prestasinya sebagai tanggungjawabnya atas kewajibannya dalam perjanjian waralaba maka pihak yang wanprestasi (Penerima maupun Pemberi Waralaba), yaitu: Membayar kerugian yang diderita atau ganti rugi, Pembatalan perjanjian, Peralihan resiko, Membayar biaya perkara apabila diperkarakan di depan pengadilan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1989.
- Handri Raharho, *Hukum Perjanjian di Indonesia*, Pustaka Yustisia, Yogyakarta 2009.
- Juajir Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995.
- Lindawati P Sewu, *Franchise Pola Bisnis Spektakuler (Dalam Perspektif Hukum Dan Ekonomi)*, Utomo, Bandung, 2004.
- R. Setiawan, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Bandung, 1994.
- Salim HS. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*. Sinar Grafika, Jakarta, 2003.
- Amores Hendra. *Tinjauan Yuridis Perjanjian Franchise Berdasarkan Undang-Undang Tentang Hak Atas Kekayaan Intelektual*, Skripsi, Fakultas Hukum Universitas Sumatra Utara, Medan, 2008.
- Suryati, dkk. *Akibat Hukum Terhadap Wanprestasi Dalam Perjanjian Waralaba Lapis Legit Spesial Nyidam Sari*, Makalah, Fakultas Hukum Universitas Wijayakusuma, Purwokerto, Tanpa Tahun.
- www.legalitas.org, *Pengadilon-pengadilan Khusus di Indonesia*. Diakses 22 Agustus 2015.