
PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP FRANCHISE DARI PEMUTUSAN PERJANJIAN SECARA SEPIHAK OLEH FRANCHISOR MENURUT HUKUM BISNIS DI INDONESIA

Oleh
Gigih Albased
Universitas Surakarta Indonesia
Email: gigihalbased3@gmail.com

Article History:

Received: 10-06-2023

Revised: 16-07-2023

Accepted: 22-07-2023

Keywords:

Franchise, Franchisor,
Pemutusan Sepihak

Abstract: Bentuk perlindungan hukum terhadap franchise dari pemutusan perjanjian secara sepihak oleh franchisor terdapat dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 12/MDAG/Per/3/2006, pada Pasal 7 bahwa jangka waktu perjanjian waralaba (franchising) berlaku sekurang-kurangnya 5 tahun. Ketentuan ini memberikan perlindungan hukum kepada franchisee sebagai penerima waralaba, karena dengan demikian franchisor tidak dapat memutuskan perjanjian setiap waktu atau kapan saja. Dalam Pasal 14 dinyatakan bahwa jika pemberi waralaba memutuskan perjanjian sebelum berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba dan menunjuk penerima waralaba yang baru, maka penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) bagi penerima waralaba yang baru, hanya diberikan kalau pemberi waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama. Franchisor tidak dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan Franchisee. Sanksi hukum terhadap Franchisor yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan Franchisee adalah ganti rugi. Hal itu sesuai dengan tuntutan Pasal 1239 sampai dengan Pasal 1242 — KUH perdata yakni untuk perikatan yang mestinya berupa melakukan sesuatu atau tidak berbuat sesuatu, maka pihak kreditur, disamping memperoleh ganti rugi juga dapat menuntut pelaksanaan perjanjian.

PENDAHULUAN

Suatu kontrak (perjanjian) harus memenuhi syarat sahnya perjanjian yaitu kata sepakat, kecakapan, hal tertentu dan suatu sebab yang halal, sebagaimana dinyatakan dalam pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Dengan dipenuhinya empat syarat

sahnya perjanjian tersebut, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.

Permasalahan hukum akan timbul jika sebelum perjanjian tersebut sah dan mengikat para pihak yaitu dalam proses perundingan, salah satu pihak telah melakukan perbuatan hukum seperti meminjam uang, membeli tanah dan lainlain, padahal belum tercapai kesepakatan final antara mereka mengenai kontrak bisnis yang dirundingkan.

Hal ini dapat terjadi karena salah satu pihak begitu percaya dan menaruh penghargaan dan harapan akan janji yang diberikan oleh rekan bisnisnya jika padaakhirnya perundingan mengalami jalan buntu dan tidak tercapai kesepakatan, misalnya tidak tercapai kesepakatan mengenai *fees, royalty* atau jangka waktu lisensi, maka tidak dapat dituntut ganti rugi atas segala biaya, investasi yang telah dikeluarkan kepada rekan bisnisnya karena menurut teori kontrak yang klasik belum terjadi kontrak, mengingat besarnya *fees, royalty* dan jangka waktu perjanjian merupakan hal yang esensial dalam suatu perjanjian lisensi dan *Franchising*.

Kehendak para pihak yang diwujudkan dalam kesepakatan adalah merupakan dasar mengikatnya suatu perjanjian dalam suatu hukum kontrak. Kehendak itu dapat dinyatakan dengan berbagai cara baik lisan maupun tertulis dan mengikat para pihak dengan segala akibat hukumnya. Pasal 1338 ayat 1 KUH Perdata menyebutkan bahwa suatu perjanjian yang dibuat secara sah mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Akan tetapi pasal 1338 ayat 3 nya menyebutkan bahwa setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Dalam melaksanakan haknya seorang kreditor harus memperhatikan kepentingan debitur dalam situasi tertentu. Jika kreditor menuntut haknya pada saat yang paling sulit bagi debitur mungkin kreditor dapat dianggap melaksanakan kontrak tidak dengan itikad baik.

Menurut Subekti, jika pelaksanaan perjanjian menurut hurufnya, justru akan menimbulkan ketidakadilan, maka hakim mempunyai wewenang untuk menyimpang dari isi perjanjian menurut hurufnya.¹ Dengan demikian jika pelaksanaan suatu perjanjian menimbulkan ketidakseimbangan atau melanggar rasa keadilan, maka hakim dapat mengadakan penyesuaian terhadap hak dan kewajiban yang tercantum dalam kontrak tersebut. Dalam praktek, berdasarkan asas itikad baik hakim memang menggunakan wewenang untuk mencampuri isi perjanjian, sehingga tampaknya itikad baik bukan saja harus ada pada pelaksanaan perjanjian, tetapi juga pada saat dibuatnya atau ditandatangani perjanjian.

Misalnya dalam masalah perlindungan hukum bagi *Franchisee* timbul sehubungan dengan adanya kekhawatiran bahwa *Franchisor* akan memutuskan perjanjian atau menolak memperbaharui perjanjian dan kemudian mendistribusikan sendiri produknya di wilayah *Franchisee*.

Dalam hal ini timbul perbedaan pendapat mengenai apakah undang-undang yang mengatur pemutusan perjanjian untuk melindungi kepentingan *Franchisee* memang diperlukan dan bermanfaat bagi *Franchisee* atau justru mengakibatkan pasar tidak efisien. Franchise pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *Franchisee* untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas *Franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus

dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *Franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan (asisten) terhadap *Franchisee*. Sebagai imbalannya *Franchisee* membayar sejumlah uang berupa *innitial fee dan royalty*

Hubungan hukum antara *Franchisor* dan *Franchisee* di tandai ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar. Perjanjian franchise merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh *Franchisor*. *Franchisor* menetapkan syarat-syarat dan standar yang harus diikuti oleh *Franchisee* yang memungkinkan *Franchisor* dapat membatalkan perjanjian apabila dia menilai *Franchisee* tidak dapat memenuhi kewajibannya.

Dalam perjanjian di cantumkan koreksi-koreksi bagi pemutusan perjanjian seperti, kegagalan memenuhi jumlah penjualan, kegagalan memenuhi standar pengoperasian dan sebagainya. *Franchisor* mempunyai *discretionary power* untuk menilai semua aspek usaha franchisee, sehingga perjanjian tidak memberikan perlindungan yang memadai bagi *Franchisee* dalam menghadapi pemutusan perjanjian dan penolakan *Franchisor* untuk memperbaharui perjanjian.

Franchisor dapat memanfaatkan kedudukan *Franchisee* untuk menguji pasar setelah mengetahui bahwa kondisi pasar menguntungkan, maka *Franchisor* memutuskan perjanjian dengan *Franchisee*, selanjutnya *Franchisor* mengoperasikan outlet atau tempat usahasendiri di wilayah *Franchisee*. Hal ini merupakan salah satu faktor penyebab rendahnya pertumbuhan *Franchisee* lokal di dibandingkan dengan pertumbuhan *Franchisee* asing yang beroperasi di Indonesia.³

Pertumbuhan *Franchisee* asing rata-rata mencapai 75 persen pertahun sedangkan usaha *Franchisee* lokal, rata-rata hanya tumbuh 6 persen setahun.⁴ Fenomena hubungan bisnis antara *Franchisee* dan *Franchisor*, terutama *Franchisor* asing yang dapat merugikan keberadaan *Franchisor* khususnya di Indonesia perlu mendapat perlindungan hukum yang jelas sehingga pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan besar dapat berjalan secara proporsional.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk kategori penelitian hukum normatif yang diawali dengan mengkaji data sekunder dalam bentuk data kepustakaan yang berkaitan dengan permasalahan. Data sekunder dalam bentuk bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier sebagai berikut :

- a. Bahan hukum primer dalam bentuk berbagai perundang-undangan yang terkait dengan permasalahan sebagai berikut :
 - 1) Undang-Undang Dasar 1945
 - 2) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Altematif Pilihan Penyelesaian Sengketa
 - 3) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
 - 4) Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat
 - 5) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
 - 6) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba
 - 7) Pemerdag Nomor 12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penertiban Surat Tanda Pendaftar Usaha Waralaba
- b. Bahan hukum sekunder dalam bentuk buku serta dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Bentuk Perlindungan Hukum Bagi Franchise Dalam Perjanjian dengan Franchisor menurut Hukum Bisnis di Indonesia

Masalah perlindungan hukum bagi *franchise* timbul sehubungan dengan adanya kekhawatiran bahwa *franchisor* akan memutuskan perjanjian atau menolak mempengaruhi perjanjian dan kemudian atau menolak memperbaharui perjanjian dan kemudian mendistribusikan sendirinya produknya di wilayah *franchise*.

Dalam hal ini timbul perbedaan pendapat mengenai apakah undang-undang yang mengatur pemutusan perjanjian untuk melindungi kepentingan *franchise* memang diperlukan dan bermanfaat bagi *franchise* atau justru mengakibatkan pasar tidak efisien. Ketika kondisi pasar menunjukkan bahwa permintaan atas produk menurun apakah hal tersebut dapat dikualifikasikan sebagai *good cause* untuk memutuskan Perjanjian? Sehubungan dengan keadaan di Indonesia perlu dikaji perbedaan pandangan tersebut, mengingat Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan bahwa *franchise* adalah salah satu pola kemitraan antara usahakecil dengan usaha besar dan usaha menengah. Akan tetapi juga harus dipertimbangkan kepentingan konsumen atas tersedianya barang-barang di pasar dengan harga lebih murah.

Franchise pada dasarnya adalah sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen. *Franchisor* dalam jangka waktu tertentu memberikan lisensi kepada *franchise* untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas *franchisor* dalam wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan cara yang ditetapkan *franchisor*. *Franchisor* memberikan bantuan (*assistance*) terhadap *franchise*. Sebagai imbalannya *franchise* membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty*.

Pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Pasal 1 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba menyebutkan Waralaba (*Franchise*) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba di mana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.

B. Apabila Franchisor Memutuskan Perjanjian Secara Sepihak Dengan Franchise

Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyebutkan bahwa *franchise* atau waralaba adalah salah satu pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan usaha besar. Namun kenyataan menunjukkan bahwa *franchise* asing bertumbuh lebih pesat dari *franchise* lokal. Padahal di Amerika Serikat, *franchise* sangat pesat perkembangannya dan dapat diandalkan sebagai basis perkembangannya dan dapat diandalkan sebagai basis usaha kecil. Berbagai faktor

mengakibatkan lambatnya pertumbuhan *franchise* lokal. Sistem *franchise* membutuhkan 5-15 tahun untuk pengembalian modalnya, padahal pengusaha bisnis eceran di Indonesia. Selain itu sebagai *franchisor*, pengusaha harus membukarahasia, suksesnya, seperti sistem management, resep masakan, dan sebagainya. Timbul kekhawatiran rahasia suksesnya ditiru oleh *franchise*. Karena itu bisnis eceran di Indonesia lebih suka berkembang sendiri dengan membuka cabang usaha meskipun perkembangannya lebih lambat dari pada melibatkan orang lain dengan sistem *franchise*.⁵ Di pihak pengusaha lemah dan kecil timbul kekhawatiran *franchisor* akan menggunakan *franchise* untuk menguji pasar. Jika keadaan pasar tidak menguntungkan, maka *franchisor* akan memutuskan perjanjian. Demikian pula jika keadaan pasar menguntungkan, maka *franchisor* akan memutuskan perjanjian dan akan membuka tempat usaha sendiri, setelah *franchise* memperkenalkan produk dan nama *franchisor*. Dengan demikian sungguh relevan untuk mempelajari pengalaman bangsa ini dalam melindungi kepentingan *franchise* dan dalam rangka merumuskan kebijakan (*policy*) hubungan antara *franchisor* dan *franchise* khususnya untuk menggairahkan hubungan kemitraan antara usaha besar dan usaha kecil.

Di Indonesia yang mempunyai *bacis law* Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dipengaruhi oleh sistem hukum Eropa Kontinental di mana tuntutan moral untuk memenuhi janji lebih diutamakan dari pada ganti rugi, khususnya dalam perjanjian yang prestasinya untuk berbuat sesuatu dan tidak berbuat sesuatu. Meminjam istilah dari Subekti, ganti rugi hanya bersifat pengayem-ayem, pelaksanaan perjanjian adalah sesuatu hal yang lebih penting akan tetapi, untuk perjanjian yang prestasinya berupa menyerahkan sesuatu seperti *franchisor* yang mempunyai kewajiban untuk memasok barang kepada *franchise*, maka upaya pemulihan hukumannya jika terjadi wanprestasi adalah ganti rugi.⁶ Hal ini dapat dibaca dalam ketentuan Pasal 1239 sampai dengan Pasal 1242 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Untuk perikatan yang prestasinya berupa melakukan sesuatu atau tidak berbuat sesuatu, maka pihak kreditur, di samping memperoleh ganti rugi juga dapat menuntut pelaksanaan perjanjian. Bahkan seandainya debitur dapat mintadikuasakan oleh hakim untuk melakukan prestasi itu sendiri atas biaya debitur atau dalam hal perikatan untuk tidak berbuat sesuatu dilanggar, maka kreditur berhak untuk minta dikuasakan oleh hakim untuk menghapuskan sendiri segala sesuatu yang telah dibuat oleh debitur.

Dalam ilmu hukum hal ini dikenal dengan istilah *relee executive* atau eksekusi riil. Ketentuan seperti ini tidak dikenal dalam kasus di mana salah satu pihak telah lalai memenuhi perjanjian yang prestasinya berupa kewajiban untuk menyerahkan sesuatu. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa jika debitur melalaikan kewajibannya untuk menyerahkan sesuatu maka menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata kreditur hanya dapat menuntut ganti rugi.

Akan tetapi, para ahli hukum dan Yurisprudensi berpendapat bahwa untuk barang bergerak yang tertentu eksekusi riil dapat dilakukan, sedangkan untuk barang bergerak yang dijual menurut jenisnya tidak dapat dilakukan eksekusi riil. Eksekusi riil atas penyerahan barang memang dapat sangat merepotkan, misalnya apakah distributor jenis obat atau makanan tertentu setiap harus mengambil sendiri barang-barang tersebut dari gudang *supplier* atau pemasok barang ? Bagaimana pengadilan mengawasinya, karena hubungan hukum jual-beli antara pemasok barang dengan

distributor adalah suatu hubungan hukum yang berkelanjutan atau berkesinambungan. Sedangkan untuk barang tidak bergerak semula yurisprudensi di Belanda menganut pendirian bahwa eksekusi riil tidak dimungkinkan. Karena menurut sistem *Burgelijk Wetboek*, penyerahan secara yuridis atas suatu barang tidak bergerak dilakukan dengan pembuatan *acte van transport* yang kemudian dikutip dalam Daftar Eigendom. *Acta van Transport* adalah suatu akte bilateral yang dibuat dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli, yang tidak dapat diganti dengan suatu putusan pengadilan.

KESIMPULAN

1. Bentuk perlindungan hukum terhadap *franchise* dalam perjanjian dengan *franchisor* terdapat dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 12/MDAG/Per/3/2006 , pada Pasal 7 bahwa jangka waktu perjanjian waralaba (*franchising*) berlaku sekurang-kurangnya 5 tahun. Ketentuan ini memberikan perlindungan hukum kepada *franchise* sebagai penerima waralaba, karena dengan demikian *franchisor* tidak dapat memutuskan perjanjian setiap waktu atau kapan saja. Dalam Pasal 14 dinyatakan bahwa jika pemberi waralaba memutuskan perjanjian sebelum berakhirnya masa berlakunya perjanjian waralaba dan menunjuk penerima waralaba yang baru, maka penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba (STPUW) bagi penerima waralaba yang baru, hanya diberikan kalau pemberi waralaba telah menyelesaikan segala permasalahan yang timbul sebagai akibat dari pemutusan tersebut yang dituangkan dalam bentuk surat pernyataan bersama.
2. *Franchise* tidak dapat memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *franchisor*. Sanksi hukum terhadap *franchisor* yang memutuskan perjanjian secara sepihak dengan *franchise*, adalah ganti rugi. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1239 sampai dengan Pasal 1242 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata yakni untuk perikatan yang prestasinya berupa melakukan sesuatu atau tidak berbuat sesuatu, maka pihak kreditur, di samping memperoleh ganti rugi juga dapat menuntut pelaksanaan perjanjian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Agus Yudha Hemoko, 2008, Hukum Perjanjian : Asas Proporsionalitas dalam konkrit komersial, Lokesbang Medatana, Yogyakarta.
- [2] Gunawan Wijaya, 2000, Hukum Arbitrase, PT.Raja Grafindo, Pusada, Jakarta. Huala Adolf, 2006, Dasar-dasar Hukum Kontrak Internasional, Refika Aditama, Bandung.
- [3] Joni Emerson, 2002, Hukum Bisnis di Indonesia, Dirjen Peradilan, Tinggi Dep.
- [4] Persabda Nasional, Jakarta.
- [5] Munir Fuady, 2001, Hukum Kontrak, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, Pradya Praminta, Jakarta.
- [6] Salim, 2003, Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia, Sinar Grafika, Mataram.
- [7] Soeijono Soekanto, 1986, Pengertian Penelitian Hukum, UI PKSS, Jakarta. Suhamoko, 2004, Hukum Perjanjian, Teori dan Analisis Kasus, Jakarta.
- [8] Syahmin AK, 2005, Hukum Kontrak Internasional, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- [9] Sudikno Mertokusumo, 1987, Hukum Acara Perdata Indonesia, Liberty, Yogyakarta.
- [10] Takdir Rahmadi, 2010, Mediasi Penyelesaian Sengketa Melalui Pendekatan Mufakat, PT.

- Raja Grafindo, Persada, Jakarta.
- [11] Yahya Ahmad Zein, 2012, Problema HAM, Liberty, Yogyakarta.
 - [12] Peraturan Perundang-Undangan
 - [13] Undang-Undang Dasar 1945
 - [14] Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Altematif Pilihan Penyelesaian Sengketa
 - [15] Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
 - [16] Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli danPersaingan Usaha Tidak Sehat
 - [17] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba
 - [18] Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12/MDAG/Per/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Car

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN