

ANALISIS YURIDIS PELAKU USAHA WARALABA MENURUT HUKUM POSITIF DI INDONESIA

Felix Thekno, Urbanisasi

Prodi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum,
Universitas Tarumanagara, Indonesia

Author Corresponding:
Felix Thekno

Abstract.

relating to the rights and obligations of the franchisee and franchisor, such as territorial rights owned by the franchisee, location requirements, training provisions, fees that must be paid by the franchisee to the franchisor, provisions relating to the length of the franchise agreement and its extension and other provisions governing the relationship between franchisees with franchisors. If the parties comply with all of these regulations, there will be no problems in implementing the franchise agreement. In contrast, if there is a deviation, this will result in default, which can cause harm to one of the parties. For losses incurred in the implementation of this franchise agreement, legal protection applies to the injured party, namely the injured party has the right to claim compensation from the party causing the loss. As described in the case experienced by Brian, the researcher wants to analyze whether the franchisor can be held accountable to the franchisee in the "SELERA YANTI" trademark transfer agreement that was made between the franchisor and a third party. And as a result, it can be concluded that Yanti, who is a franchisor, has defaulted. Therefore Yanti must be responsible for the losses suffered by Brian as a result of default by providing compensation to Brian.

Keywords: Franchise, Default, Compensation

PENDAHULUAN

Seiring dengan berkembangnya zaman dan teknologi yang ada, membuat masyarakat juga ingin meningkatkan perekonomian melalui berbagai cara, salah satunya dengan melakukan wirausaha atau berbisnis. Dalam melakukan suatu tindakan berbisnis, para pelaku usaha akan selalu mencari cara atau trobosan-trobosoan baru dalam mengembangkan bisnisnya dengan menggunakan berbagai macam metode atau perkembangan teknologi yang ada.

Hal tersebut dapat dibuktikan adanya terobosan baru yang seringkali digunakan oleh masyarakat baik secara nasional maupun internasional, yakni sistem franchise atau yang dikenal dalam bahasa indonesianya ialah waralaba. Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan Warren J. Keegen yang mengatakan bahwa: “pengusaha yang bermaksud mengembangkan usahanya secara internasional dapat melakukan beberapa macam pilihan cara, salah

satunya adalah melakukan pemberian waralaba”.¹ Definisi dari waralaba sendiri ialah sebagai suatu kegiatan usaha penjualan barang secara retail.²

Sistem tersebut dianggap oleh sebagian pebisnis sebagai salah satu upaya yang efektif dan tepat guna dalam pengembangan suatu bisnis, karena tidak membutuhkan investasi langsung melainkan melibatkan kerja sama oleh pihak lain. Didukung dengan adanya kemampuan teknologi dan pengetahuan atau penemuan yang spesifik, lebih maju atau inovatif, pebisnis dapat menawarkan kelebihan kemampuan yang dimiliki perbisnisannya kepada pihak lain untuk menjalankan bisnisnya.

Sebagaimana membeli sistem bisnis yang telah ada memiliki beberapa keuntungan, salah satunya pembeli sistem atau pihak yang menjalankan bisnisnya tersebut tidak memulai usaha dari nol, karena biasanya sistem itu telah teruji dan siap dijalankan oleh si pembeli sistem atau pihak lain yang menjalankan bisnis itu. Akan tetapi dalam menjalankan suatu sistem bisnis tersebut, juga ada kekurangan atau kelemahannya antara lain ialah: pihak pembeli sistem tersebut tidak memiliki keleluasaan menjalankan bisnis, karena telah ada aturan hingga batasan-batasan yang telah ditentukan oleh pihak pemilik sistem atau pemilik bisnis tersebut agar dapat dijalankan bersama-sama.

Sebagaimana dapat disimpulkan bahwa waralaba merupakan sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat, akan tetapi waralaba tidak dapat disebut sebagai sebuah alternatif, melainkan hanya salah satu cara yang sama kuatnya dan memiliki strategis yang tepat dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya manusia (selanjutnya disebut SDM) dan manajemen.

Waralaba juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba. Dalam pelaksanaan atau penyebaran waralaba ini biasanya diwujudkan melalui pemberlakuan kontrak diantara dua belah pihak. Yang mana dalam hal ini, banyak mengandung unsur-unsur perjanjian lisensi, disamping itu juga terhadapnya banyak pengandung unsur-unsur distribusi, selebihnya adalah kombinasi antara perjanjian kerja, keagenan dan jual-beli.³

Sebagaimana yang terjadi dalam ilustrasi kasus sebagai berikut, yang mana terdapat pengusaha bernama Brian yang telah membuat perjanjian Waralaba dengan Yanti, seorang pengusaha muda wanita yang memiliki rumah

¹ Warren J. Keegen, *Gloobal Marketing, Management*, dalam Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta: Raja, Grafindo Persada, 2001), Hal. 1.

² Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti), Hal. 335.

³ Munir Fuady, *Hukum Kontrak*, dari sudut Pandang Hukum Bisnis, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung 1999, hal 174

makan dengan merek dagang “SELERA YANTI”, yang mana merek dagang tersebut telah terdaftar di kantor merek. Yanti yang disebut sebagai pemberi waralaba ini telah membentuk kesepakatan dengan Brian untuk memberikan hak waralabanya kepada Brian atau pihak yang dikenal sebagai pihak penerima waralaba. Sebagaimana kesepakatan tersebut dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba secara tertulis dengan jangka waktu yang disepakati 10 (sepuluh) tahun dan sebagaimana perjanjian tersebut dibuat secara bersama-sama tanpa adanya unsur paksaan atau apapun itu juga. Perjanjian tersebut pada akhirnya dilegalisasi oleh Notaris Nadia dan didaftarkan ke departemen perdagangan.

Karena telah menggunakan merek dagang milik Yanti atau pemberi waralaba maka, penerima waralaba harus memberikan pembayaran royalty yang telah disepakati yakni Rp 1.000.000.000 M (satu miliar rupiah) atau setara dengan Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahunnya. Sebagaimana biaya royalty tersebut telah di bayarkan secara lunas oleh penerima waralaba setelah perjanjian selesai di tanda tangani oleh kedua belah pihak.

Seiring berkembangnya waktu, tepatnya pada usaha tahun ketiga, usaha milik Yanti yakni pemberi waralaba mengalami penurunan yang signifikan, hal tersebut disebabkan karena Yanti kehabisan modal. Mengetahui hal tersebut, rekan bisnis dari Yanti yakni Nadia sebagai pihak ketiga berniat memberikan bantuan finansial kepada Yanti, dengan syarat pemberi waralaba atau Yanti harus mengalihkan seluruh merek dagang kepadanya. Tanpa pikir panjang, pemberi waralaba langsung membuat perjanjian pengalihan merek dagang “SELERA YANTI” miliknya menjadi milik Nadia atau pihak ketiga. Faktanya, perjanjian tersebut dibentuk tanpa sepengetahuan penerima waralaba dan tidak dicatatkan di Direktorat Jenderal, jadi hanya sebatas perjanjian diantara kedua belah pihak dengan dasar saling percaya.

Akan tetapi sebelum terjadi kesepakatan pengalihan merek dagang tersebut, pihak ketiga yakni Nadia sebenarnya telah mengetahui bahwa merek dagang “SELERA YANTI” masih terikat dalam suatu perjanjian waralaba antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba. Namun, Nadia sebagai pihak ketiga tidak mengetahui bahwa ternyata penerima waralaba telah membayar seluruh royalty di awal dan pihak pemberi waralaba tidak memberitahukan pengalihan merek dagang tersebut kepada Nadia.

Ketika, Nadia sebagai pihak ketiga menagih pembayaran royalty sisa tahun tersebut kepada penerima waralaba, dan penerima waralaba menolak untuk membayar royalty tersebut karena dia merasa telah menjalankan kewajibannya di awal setelah penandatanganan perjanjian. Lalu pihak ketiga karena merasa benar akan sikapnya, dia mengirimkan somasi kepada penerima waralaba untuk menutup rumah makan dengan merek “SELERA YANTI” tersebut. akan tetapi penerima waralaba tetap mengoperasikan bisnisnya sampai pada akhir hingga

akhirnya pihak ketiga menutup secara paksa rumah makan milik penerima waralaba tersebut. Akibat dari keadaan ini, penerima waralaba mengalami kerugian secara materiil.

Atas dasar uraian kasus tersebut maka, penulis hendak menganalisis apakah tindakan pemberi waralaba dapat dituntut dan penerima waralaba dapat menerima kerugian. Apabila iya, bentuk tanggung jawab seperti apa yang harus dilakukan dan tindakan yang dilakukan pemberi waralaba tersebut apakah tepat apabila disebut sebagai tindakan wanprestasi.

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan empat metode penelitian yang meliputi:

1. Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian yuridis normatif yaitu penelitian hukum yang menggunakan studi kepustakaan terhadap bahan-bahan hukum yang berisi dari bahan hukum primer, sekunder serta tersier, terutama yang berkaitan dengan materi yang dikaji, yang mencakup peraturan perundang-undangan yang sedang berjalan yang mempunyai kekuatan mengikat dan buku literatur.

2. Pendekatan Masalah

Pendekatan masalah yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah pendekatan secara *Statute Approach* dan *Conceptual Approach*. *Statute Approach* merupakan pendekatan yang dilaksanakan dengan metode mengenali serta mengulas peraturan perundang – undangan yang berjalan saat ini yang berkaitan dengan materi yang dikaji, serta *Conceptual Approach* merupakan pendekatan yang dilaksanakan dengan metode menelusuri pandangan para ahli, literatur-literatur, doktrin-doktrin serta bahan bacaan lainnya yang jadi teori pendukung dalam pembahasan tersebut.

3. Bahan Hukum

Bahan hukum yang digunakan dalam penulisan skripsi ini terdiri dari:

- a. Bahan Hukum Primer merupakan suatu bahan hukum yang sifatnya mengikat, perihal ini meliputi peraturan perundang-undangan yang berhubungan dengan masalah yang ditulis oleh penulis.
- b. Bahan Hukum Sekunder adalah suatu bahan hukum yang berkaitan dengan bahan hukum primer dan bisa memberi kemudahan untuk menganalisis dan dimengerti, seperti literatur-literatur, artikel-artikel, dan jurnal-jurnal, maupun karya ilmiah para sarjana.

- c. Bahan Hukum Tersier adalah bahan yang membagikan penjelasan pada bahan hukum primer serta sekunder, seperti kamus hukum, Kamus Besar Bahasa Indonesia dan lain-lain.

4. Langkah Penelitian

Langkah penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian yuridis normatif maka pertama-tama penulis melakukan studi pustaka dengan mempelajari peraturan perundang-undangan dan literatur untuk pemecahan permasalahan penelitian ini. Setelah itu, penulis melakukan inventarisasi peraturan-peraturan atau literatur yang terikat dengan pokok permasalahan ini. Selanjutnya, dilakukan klasifikasi bahan hukum yang tersangkut lalu disusun secara sistematis guna memudahkan pemahaman dalam membacanya.

Langkah pembahasan dilaksanakan menggunakan penalaran yang bersifat deduksi, yang artinya diawali oleh pengetahuan hukum yang sifatnya universal yang didapat dari peraturan perundang-undangan serta literatur, yang setelah itu diterapkan dipersoalan atau kasus yang diutarakan guna diperoleh dari jawaban persoalan yang sifatnya khusus, sehingga dalam menganalisa menggunakan penafsiran sistematis yakni menghubungkan penafsiran diantara peraturan perundang-undangan yang ada dan pandangan para ahli dan sarjana, yang bertujuan untuk mengenali serta menguasai permasalahan yang berkaitan dengan materi yang dibahas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pelaksanaan Perjanjian Waralaba Di Antara Kedua Belah Pihak

Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian Waralaba (*Franchise Agreement*) memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh franchisor bagi para franchiseenya.

Di dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban franchisee dan franchisor, misalnya hak teritorial yang dimiliki franchisee, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh franchisee kepada franchisor, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara franchisee dengan franchisor. Hal-hal yang diatur oleh hukum dan perundang-undangan merupakan *das sollen* yang harus ditaati oleh para

pihak dalam perjanjian waralaba. Jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Akan tetapi sering terjadi das sein menyimpang dari das sollen. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi.

Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Seperti perjanjian pada umumnya ada kemungkinan terjadi wanprestasi di dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera di dalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya wanprestasi, salah satu pihak merasa dirugikan, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut pihak yang wanprestasi untuk memberikan ganti rugi kepadanya. Kemungkinan pihak dirugikan mendapatkan ganti rugi ini merupakan bentuk perlindungan hukum yang diberikan oleh hukum positif di Indonesia.

Bentuk-bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak dalam perjanjian waralaba tergantung kepada siapa yang melakukan wanprestasi tersebut. Wanprestasi dari pihak franchisee dapat berbentuk tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya, melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan franchisee, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam sistem waralaba, dan lain-lain. Wanprestasi dari pihak franchisor dapat berbentuk tidak memberikan fasilitas yang memungkinkan sistem waralaba berjalan dengan sebagaimana mestinya, tidak melakukan pembinaan kepada franchisee sesuai dengan yang diperjanjikan, tidak mau membantu franchisee dalam kesulitan yang dihadapi ketika melaksanakan usaha waralabanya dan lain-lain

Analisis Tanggung Gugat Pemberi Waralaba Terhadap Penerima Waralaba Dalam Perjanjian Pengalihan Merek Dagang Yang Telah Terjadi Antara Pemberi Waralaba Dengan Pihak Ketiga

Sebagaimana menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (selanjutnya disebut KUH Perdata) yang menyebutkan bahwa memang benar setiap orang berhak mengadakan perikatan dengan orang atau pihak lainnya, sebagaimana hal tersebut dibuktikan dari buku III KUH Perdata yang menganut sistem terbuka, yang artinya KUH Perdata membuat hukum perjanjian memberikan kesempatan yang luas bagi seluruh pihak untuk membuat kesepakatan apa saja dengan siapa saja sepanjang perjanjian tersebut memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana dijelaskan dalam Pasal 1320 KUH Perdata tersebut.

Sistem terbuka ini juga sesuai dengan asas kebebasan berkontrak sebagaimana ditegaskan dalam Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang menentukan bahwa: “setiap perjanjian yang dibuat dengan sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pembuatnya”. Dengan menekankan pada perkataan "semua", maka pasal tersebut seolah-olah menyatakan kepada masyarakat bahwa setiap pihak diperbolehkan membuat perjanjian yang berupa dan berisi apa saja atau tentang apa saja, dan perjanjian itu akan mengikat mereka yang membuatnya seperti suatu undang-undang. Atau dengan perkataan lain, dalam membuat perjanjian diperbolehkan membuat undang-undang bagi para pihak yang berkepentingan.

Seperti halnya dalam kasus ini Brian terikat dalam suatu bentuk Kerjasama waralaba format bisnis dengan Yanti untuk menggunakan merek dagang yang dimiliki beserta seluruh konsep bisnis yang ada di dalamnya. Dalam hal ini Brian diberikan hak khusus oleh Yanti untuk menggunakan seluruh konsep dan mekanisme sistem kerja sesuai standar operasi yang sudah ditetapkan oleh Yanti. Hak khusus tersebut diberikan atau dituangkan melalui suatu bentuk perjanjian yang dinamakan perjanjian waralaba.

Perjanjian Waralaba disini merupakan perjanjian yang bersifat khusus (lisensi) karena Yanti memberikan izin kepada Brian untuk menggunakan kekhasan usaha dan spesifikasi atau ciri pengenal bisnis miliknya yang mana dalam hal ini “SELERA YANTI” dengan mempergunakan sistem dan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya oleh pemberi waralaba dalam jangka waktu tertentu. Hal ini sesuai dengan pendapat Gunawan Widjaja yang mengutip dari Black's Law Dictionary yang dapat dipahami bahwa seorang penerima waralaba juga menjalankan usahanya sendiri tetapi dengan mempergunakan merek dagang serta dengan memanfaatkan sistem dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Jadi, pemberian izin hak khusus yang dimiliki pemberi waralaba untuk mempergunakan merek dagangnya serta dengan memanfaatkan sistem dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba inilah yang disebut dengan pemberian lisensi.

Menurut Subekti pengertian perjanjian, yaitu: "suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain, kepada seorang lain atau dimana orang itu saling berjanji melaksanakan hal itu atau suatu prestasi itu". Sedangkan pengertian perjanjian sebagaimana yang diatur dalam ketentuan Pasal 1313 KUH Perdata, yaitu: suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.

Maka perjanjian waralaba yang terjadi dalam kasus ini melibatkan dua pihak antara Yanti dengan Brian yang mengikatkan diri dalam suatu perjanjian kerjasama untuk memanfaatkan sistem bisnis dengan ciri khas usaha yang dimilikinya yang dituangkan dalam Perjanjian Kerja No. 107/07/2006/PK/WARALABA (selanjutnya disingkat perjanjian waralaba).

Perjanjian waralaba yang dimaksud di sini adalah perjanjian yang menimbulkan perikatan atau perjanjian yang obligatoir. Menurut Mariam Darus yang dimaksud perjanjian obligatoir adalah "perjanjian di mana pihak-pihak sepakat, mengikatkan diri untuk melakukan penyerahan suatu benda kepada pihak lain". Hal ini dikarenakan dalam hukum perjanjian berlaku suatu asas yang dinamakan asas konsensualisme. Artinya pada dasarnya perjanjian dan perikatan yang timbul karenanya itu sudah dilahirkan sejak saat tercapainya kesepakatan.

Asas konsensualisme ini diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang menentukan bahwa: "Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat:

1. sepakat mereka yang mengikatkan dirinya (consensus);
2. kecakapan untuk membuat suatu perikatan (capacity);
3. suatu hal tertentu (a certain subject matter);
4. suatu sebab yang halal (legal cause)".

Perjanjian waralaba yang dibuat antara Yanti dengan Brian telah menyatakan persetujuan kehendaknya untuk mengadakan suatu perjanjian waralaba tanpa adanya kekhilafan, paksaan maupun penipuan dengan menunjuk Brian sebagai penerima waralaba yang berkerjasama dengan Yanti sebagai pemberi waralaba untuk mengadakan hubungan mitra bisnis waralaba dengan 107/07/2006/PK/WARALABA (terlampir), dimana jangka waktu perjanjian waralaba tersebut selama 10 (sepuluh) tahun. Mengenai hak dan kewajiban serta tanggung jawab masing-masing pihak diatur dalam Pasal 5 dan 6 Perjanjian Kerja No. 107/07/2006/PK/WARALABA. Dan jumlah royalti yang harus dibayar kepada pemberi waralaba sudah diatur dalam Pasal 9 Perjanjian Kerja No. 107/07/2006/K/WARALABA, serta pengakhiran perjanjian sesuai dengan Pasal 12 Perjanjian Kerja No. 107807/2006/PK/WARALABA sehingga syarat sepakat telah terpenuhi.

Pihak-pihak dalam perjanjian waralaba ini telah cakap bertindak dalam hukum. Hal ini dikarenakan dalam perjanjian waralaba ini terdiri dari dua subyek hukum yaitu Yanti sebagai pihak yang memberikan hak khusus untuk menggunakan merek dagang sistem bisnis dan ciri kekhasan usaha yang dimilikinya kepada penerima waralaba adalah seseorang yang telah cukup bertindak dalam hukum karena dianggap dewasa dan tidak ditaruh di bawah pengampuan, sama halnya dengan Brian sebagai pihak yang menerima hak khusus tersebut dari pemberi waralaba juga telah cakap bertindak dalam hukum karena sudah dewasa dan tidak berada dalam pengampuan.

Berdasarkan uraian diatas syarat cakap bertindak dalam hukum telah terpenuhi di dalam perjanjian waralaba antara Yanti dengan Brian. Dalam perjanjian waralaba ini yang dijadikan obyek adalah izin untuk menggunakan kekhasan usaha dan spesifikasi (ciri pengenal) bisnis yang dimiliki oleh Yanti (dalam hal ini merek dagang "SELERA YANTI" beserta seluruh konsep

bisnisnya) dalam jangka waktu tertentu. Hal ini sesuai dengan ketentuan Pasal 1333 KUH Perdata yang menentukan bahwa: “suatu persetujuan harus mempunyai pokok berupa suatu barang yang sekurang-kurangnya ditentukan jenisnya”. Jumlah barang itu harus pasti, asal saja jumlah itu kemudian dapat ditentukan atau dihitung.

Dengan demikian syarat suatu hal tertentu telah terpenuhi di dalam perjanjian waralaba ini. Perjanjian waralaba antara Yanti dengan Brian tidak bertentangan dengan Undang-Undang, kesusilaan, maupun ketertiban umum yang berlaku dalam masyarakat. Menurut Ketentuan Pasal 1335 KUH Perdata menentukan bahwa: suatu persetujuan tanpa sebab, atau dibuat berdasarkan suatu sebab yang palsu atau yang terlarang, tidaklah memiliki kekuatan. Selanjutnya sebagaimana diatur dalam ketentuan Pasal 1337 KUH Perdata yaitu: suatu sebab adalah terlarang, jika sebab itu dilarang oleh undang-undang atau bila sebab itu bertentangan dengan kesusilaan atau dengan ketertiban umum. Jadi perjanjian waralaba yang dibuat antara Yanti dengan Brian telah memenuhi syarat suatu sebab yang halal.

Dengan dipenuhinya syarat suatu perjanjian dalam rumusan Pasal 1320 KUH Perdata, maka perjanjian yang dibuat itu sudah sah dan mengikat kedua belah pihak untuk melaksanakan hak dan kewajibannya masing-masing, sebagaimana dengan yang diatur dalam pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang menyatakan bahwa: “semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.

Berarti dalam kasus ini kedua belah pihak: yang terikat dalam perjanjian waralaba yaitu Yanti dan Brian diwajibkan untuk memenuhi kewajiban dan tanggung jawab yang ditimbulkan oleh perjanjian waralaba tersebut, Hal demikian membawa konsekuensi hukum dimana menurut rumusan Pasal 1338 ayat (3) KUH Perdata bahwa perjanjian tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik. Namun timbul masalah dimana perjanjian waralaba antara Yanti dengan Brian yang telah disepakati dengan jangka waktu 10 (sepuluh) tahun terhitung mulai dari tanggal 17 Agustus 2006 sampai dengan 16 Agustus 2016, namun dalam pelaksanaannya pada tahun ketiga Yanti mengalihkan seluruh merek dagang "SELERA YANTI" kepada pihak lain yang bernama Nadia dengan perjanjian pengalihan merek karena sudah tidak mampu mengelola usaha rumah makannya tersebut.

Namun, pengalihan merek dagang tersebut tidak meminta persetujuan dari Brian terlebih dahulu. Pengalihan merek dagang yang dilakukakan oleh Yanti dalam kasus ini tidak diperbolehkan sebagaimana dimaksud dalam pasal 10 ayat (1) Perjanjian Keria No. 107/07/2006/PK/WARALABA sebagai berikut : pemberi waralaba tidak dapat mengalihkan hak waralaba kepada pihak lain selama perjanjian ini berlangsung, kecuali dengan persetujuan penerima waralaba" Hal ini dikarenakan dalam hak waralaba tersebut terdapat merek

dagang, sistem bisnis dan biaya (fee) sebagaimana dikemukakan oleh International Franchise Association bahwa:

Waralaba pada hakekatnya melibatkan tiga elemen, yaitu:

a. Merek

Dalam setiap perjanjian waralaba, franchisor selaku pemilik dari sistem waralaba memberikan lisensi kepada franchiser untuk dapat menggunakan merek dagang atau jasa dan logo yang dimiliki oleh Franchisor.

b. Sistem bisnis

Keberhasilan dari suatu organisasi waralaba tergantung dari penerapan sistem atau metode bisnis yang sama antara franchisor dan franchisee. Sistem bisnis tersebut berupa pedoman yang mencakup standarisasi produk, metode untuk mempersiapkan atau mengalihkan produk atau metode jasa, standar rupa dan fasilitas bisnis, standar perilaku, sistem reservasi, sistem akuntansi, kontrol persediaan, kebijakan dagang, dan lain-lain.

c. Biaya (fee)

Dalam setiap format bisnis waralaba, franchisor baik secara langsung atau tidak langsung: menarik pembayaran dari Franchisee atas penggunaan merek dan atas partisipasi dalam sistem waralaba yang dijalankan. Biaya biasanya terdiri atas biaya awal, biaya royalti, biaya jasa, biaya lisensi, dan/atau biaya pemasaran bersama. Biaya lainnya juga dapat berupa biaya alas jasa yang diberikan kepada Franchisee, misalnya biaya manajemen.

Dengan demikian dalam hak waralaba yang diberikan kepada Brian tersebut terdapat unsur-unsur yang merupakan satu-kesatuan dimana salah unsurnya tidak dapat dialihkan secara terpisah oleh Yanti. Memperhatikan Ketentuan Pasal 11 ayat (1) Perjanjian Kerja No. 107/07/2006/PK/WAKALABA tersebut maka Yanti melanggar asas itikad baik dalam melaksanakan perjanjian waralaba sebagaimana dimaksud dalam pasal 1338 ayat (7) KUH Perdata yang menentukan bahwa: suatu perjanjian harus dileksekusikan dengan itikad baik. Pasal 1339 KUH Perdata yang menegaskan bahwa: persetujuan tidak hanya mengikat apa yang dengan tegas dicantumkan didalamnya, melainkan juga segala sesuatu yang menurut sifatnya persetujuan dituntut berdasarkan keadilan, kebiasaan, atau undang-undang.

Ketentuan Pasal 1338 KUH Perdata mempunyai maksud kalimat bahwa apa yang sudah disepakati oleh para pihak tidak boleh diubah oleh siapapun juga, kecuali jika hal tersebut memang dikehendaki secara bersama oleh para pihak, ataupun ditentukan demikian oleh undang-undang, sedangkan Pasal 1339 KUH Perdata dapat diartikan mengikatnya suatu perjanjian tidak hanya tertuang dalam pasal-pasal serta isi perjanjian melainkan juga dikaitkan dengan kepatutan, kebiasaan dan perundang-undangan.

Menurut Riduan Syahrani, itikad baik juga dapat dibedakan atas 2 macam yaitu: Pertama, itikad baik pada waktu akan mengadakan lubungan hukum atau perjanjian, tidak lain maksudnya perkiraan itikad baik bersangkutan bahwa syarat-syarat yang diperlukan untuk mengadakan hubungan hukum secara sah menurut hukum sudah terpenuhi semuanya. Kedua itikad baik pada waktu melaksanakan hak-hak dan kewajiban-kewajiban yang timbul dari suatu hubungan-hubungan hukum tidak lain maksudnya adalah itikad baik pada waktu melaksanakan perjanjian. Itikad baik harus mengidahkan norma-norma kepatutan dan keadilan, dengan menjauhkan diri dari perbuatan yang mungkin menimbulkan kerugian terhadap pihak lain”.

Dari uraian-uraian tersebut diatas bahwa Yanti dalam melaksanakan kewajibannya dalam perjanjian waralaba melanggar norma kepatutan karena ia mengalihkan merek dagangnya kepada Nadia tanpa memberitahukan atau meminta persetujuan dari Brian terlebih dulu. Padahal di dalam merek dagang yang dialihkan oleh Yanti tersebut terdapat hak waralaba yang dimiliki oleh Brian dimana unsur-unsur yang ada dalam waralaba tersebut tidak dapat dialihkan secara terpisah dengan lainnya.

Oleh karena itu. Yanti dikatakan tidak beritikad baik dalam melaksanakan perjanjian waralaba karena sebenarnya mengalihkan merek dagang kepada pihak lain tanpa persetujuan penerima waralaba adalah hal yang tidak patut. Sebernarnya perihal pengalihan merek dagang oleh Yanti kepada Lce memang diperbolehkan atau tidak dilarang oleh undang-undang. Hal ini sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 40 Undang Undang Merek bahwa: "hak atas merek terdaftar dapat beralih atau dialihkan karena:

- a. pewarisan;
- b. wasiat;
- c. hibah;
- d. perjanjian; atau
- e. sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh perauran perundang-undangan".

Namun dalam kasus ini perjanjian pengalihan merek dagang antara Yanti dengan Nadia tidak diperbolehkan karena merugikan pihak Brian sebagai pihak yang beritikad baik. Hal tersebut dikarenakan dalam merek dagang yang dialihkan tersebut mengandung hak waralaba yang ditetapkan dalam perjanjian tidak boleh dialihkan kecuali dengan persetujuan Brian. Apabila ditinjau dari pembentukan sahnya suatu kecuali dengan persetujuan Brian.

Jika ditinjau dari pembentukan sahya suatu perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1320 KUH Perdata, maka perjanjian pengalihan merck dagang tersebut tidak sah atau batal demi bukom karena melanggar suatu causa yang halal dinana perianjian yang dibuat tidak boleh melanggar peraturan perundang-undangan, ketertiban sini, kepatutan dan kesusilaan. Perjanjian

pengalihan merek dagang tersebut telah melanggar norma kepatutan karena pengalihan merek dagang itu diperbolehkan asalkan mendapat persetujuan dari Brian, Namun, Yanti di sini secara diam-diam mengalihkan merek dagangnya kepada Nadia tanpa memberitahu Brian.

Dengan demikian sehagai konsekuensi hukuman dari batalnya perjanjian pengalihan merek dagang tersebut, maka perjanjian pengalihan merek dagang dianggap tidak pernah ada atau tidak pernah terjadi sebelumnya. Dengan adanya pengalihan merek dagang kepada Nadia secara diara-diam itu maka Yanti tidak melakukan kewajiban sebagaimana mestinya menurut perjanjian waralaba yang telah dibuat disebut dengan wanprestasi kepada penerima waralaba. Menurut pendapat Suhakti yang mengemukakan bahwa: wanprestasi yang disebutkan karena kelalaian atau kealpaan seseorang debitur dapat berupa:

1. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya;
2. Melakukan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan;
3. Melakukan apa yang dijanjikan, tetapi terlambat;
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya

Dari pendapat Subekti diatas tindakan yang dilakukan oleh Yanti termasuk dalam kategori melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya. Sebagaimana hal ini dapat dilihat dari Pasal 10 ayat (1) Perjanjian Kerja No. 107/07/2006/PK/WARALABA yang menyatakan bawa: “pemberi waralabe tidak diperbolehkan mengalihkan hak waralaba kepada pihak lain selama perjanjian ini berlangsung. kecuali dengan perserjuan penerina waralaba”. Bila dililiat wanpreslasi yang terjadi adalah murni karena kesengajaan Yanti karena perbuatan yang dilakukan dengan diketahui dan dikehendaki tersebut dapat menimbulkan kerugian bagi pihak lain.

Hal itu sesuai dengan yang dikemukakan oleh Setiawan yang memberikan definisi kesengajaan dan kelalaian sabagai berikut: Pertama, Kesengajaan adalah perbuatan yang dilakukan dengan diketahui dan dikehendaki. Untuk terjadinya kesengajaan tidak diperlukan adanya maksud unluk menimbulkan kerugian kepada orang lain. Kedua kelalaian adalah perbuatan dimana si pembuatnya mengetahui akan kemungkinan terjadinya akibat yang merugikan orang lain. Sehingga menimbulkan kerugian secara moril bagi Brian yang telah memiliki itikad baik karena telah melaksanakana suatu prestasi yang telah diperjanjikan dalam perjanjian. Hal tersebut didukung fakta bahwa Brian telah membaayar seluruh kewajibannya dna pihak Yanti tidak memberitahu Nadia bahwa Brian telah membayar seluruh royalty kepadanya.

Lalu tindakan Nadia yang memberikan somasi ke penerima waralaba untuk menutup rumah makan “SELERA YANTI” dan pada akhirnya Nadia menutup secara paksa atau menyegel rumah makan milik Brian tersebut membuat tindakan Nadia untuk menyegal runah makan milik Brian adalah

tindakan yang tidak berlandaskan hukum karend bila dilihat Nadia tidak mempunyai hak untuk melarang Brian karena perjanjian pengalihan merek yang dibuat antara Nadia dan Yanti adalah batal demi hukum ini dianggap tidak pernah ada.

Sebenarnya Brian mengarahkan bila larangan yang dilakukan oleh Nadia dan tetap dapat melaksanakan perjanjian waralaba "PANZY RESTO" seperti semula karena Brian masih tetap memiliki hak waralabu. Sehingga terhadap kerugian yang dialami Brian akibat suatu tindakan wanprestasi dan lain-lain, maka debitur mneimbulkan hak bagi kreditur sebagai berikut:

- a. hak menuntut pemenuhan perikatan;
- b. hak menuntut ganti kerugian;
- c. hak menuntut pemenuhan perikatan dan ganti kerugian;
- d. hak menuntut pemutusan perikatan apabila perikatan itu bersitat timbal balik;
- e. hak menuntut pemnutusan perikatan dengan ganti kerugian.

Atas dasar perbuatan wanprestasi, maka Brian sebagai pihak yang dirugikan dapat menuntut Yanti untuk membayar ganti kerugian sesuai dengan pasal 1243 KUH Perdata yang menentukan bahwa: Penggantian biaya, rugi dan bunga karena tak terpenuhinya suatu perikatan, barulah diwajibkan, apabila si berutang. setelah dikatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya atau jika sesuatu yang harus diberikan ada dibuatnya, hanya dapat diherikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampauinnya.

Hal ini juga berkaitan dengan ketentuan Pasal 1246 KUH Perdata yang menentukan bahwa: "Biaya, rugi dan bunga yang oleh si berpiutang boleh dituntut akan penagantiannya, terdirilah pada umumnya atas rugi yang telah dideritanya dan untuk yang sedianya harus dapat dinikmatinyu, dengan tak mengurangi pengecualian-pengecualian serta perubahan-perubahan yang disebut di bawah ini". Maka dapat disimpulkan bahwa Yanti yang berkedudukan sebagai pemberi waralaba telah melaksanakan wanprestasi. Oleh sebab itu Yanti harus bertanggung gugat atas kerugian yang diderita oleh Brian akibat wanprestasi dengan memberikan ganti rugi kepada Brian.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian penjelasan tersebut maka, dapat disimpulkan bahwa:

- a. Dalam perjanjian waralaba tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban franchisee dan franchisor, seperti hak teritorial yang dimiliki franchisee, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh franchisee kepada franchisor, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba dan perpanjangannya dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara franchisee dengan franchisor. Apabila para pihak

mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Berbeda halnya apabila terjadi suatu penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi, yang dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak. Terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian.

- b. Dari uraian-uraian tersebut diatas bahwa Yanti dalam melaksanakan kewajibannya dalam perjanjian waralaba melanggar norma kepatutan karena ia mengalihkan merek dagangnya kepada Nadia tanpa memberitahukan atau meminta persetujuan dari Brian terlebih dulu. Padahal di dalam merek dagang yang dialihkan oleh Yanti tersebut terdapat hak waralaba yang dimiliki oleh Brian dimana unsur-unsur yang ada dalam waralaba tersebut tidak dapat dialihkan secara terpisah dengan lainnya. Oleh karena itu. Yanti dikatakan tidak beritikad baik dalam melaksanakan perjanjian waralaba karena sebenarnya mengalihkan merek dagang kepada pihak lain tanpa persetujuan penerima waralaba adalah hal yang tidak patut.
- c. Lalu tindakan Nadia yang memberikan somasi ke penerima waralaba untuk menutup rumah makan “SELERA YANTI” dan pada akhirnya Nadia menutup secara paksa atau menyegel rumah makan milik Brian tersebut membuat tindakan Nadia untuk menyegel rumah makan milik Brian adalah tindakan yang tidak berlandaskan hukum karena bila dilihat Nadia tidak mempunyai hak untuk melarang Brian karena perjanjian pengalihan merek yang dibuat antara Nadia dan Yanti adalah batal demi hukum ini dianggap tidak pernah ada. Dengan demikian sebagai konsekuensi hukuman dari batalnya perjanjian pengalihan merek dagang tersebut, maka perjanjian pengalihan merek dagang dianggap tidak pernah ada atau tidak pernah terjadi sebelumnya. Dengan adanya pengalihan merek dagang kepada Nadia secara diara-diam itu maka Yanti tidak melakukan kewajiban sebagaimana mestinya menurut perjanjian waralaba yang telah dibuat disebut dengan wanprestasi kepada penerima waralaba.
- d. Maka dapat disimpulkan bahwa Yanti yang berkedudukan sebagai pemberi waralaba telah melaksanakan wanprestasi. Oleh sebab itu Yanti harus bertanggung gugat atas kerugian yang diderita oleh Brian akibat wanprestasi dengan memberikan ganti rugi kepada Brian.

DAFTAR PUSTAKA

Darmawan, Budi, Suseno, Waralaba; Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba, Cetakan Pertama, Jogjakarta: Pilar Humania, 2005

- Douglas, J Queen, Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise, Cetakan Pertama, (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 1993
- Fuady Munir, Hukum Kontrak, dari sudut Pandang Hukum Bisnis, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung, 1999.
- Harahap M.Yahya, Segi-Segi Hukum Perjanjian. Bandung : Alumni, 1982
- Karamoy Amir, Sukses Usaha Lewat Waralaba, Cetakan Pertama, (Jakarta: Jurnalindo Aksara Grafika, 1996
- Subekti, Hukum Perjanjian, Jakarta : PT Intermasa, cetakan ke-XI, 1987
- Sumardi Juajir, Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional,(Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995
- Kartini Muijadi dan Gunawan Widjaja, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004