

EFEKTIVITAS ALTERNATIF PENYELESAIAN SENGKETA SEBAGAI UPAYA PENYELESAIAN SENGKETA FRANCHISE (WARALABA)

Raffael Moreno Chrishans, Urbanisasi

Prodi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum,
Universitas Tarumanagara, Indonesia

Author Corresponding:
Raffael Moreno Chrishans

Abstract.

The demands of the business world in the era of globalization are increasing, especially related to the resolution of disputes or business conflicts. Therefore, business people try to use alternative dispute resolution rather than the judiciary. An example is a franchise business contract (franchise) that is in preparation part of the time asking for investigation. This is because the judiciary should be able to play its role in resolving various business conflicts, but in reality it is not as expected by business people. Therefore, this alternative dispute resolution institution can be considered as an option and is considered more effective in various aspects of business dispute resolution. There are advantages that can be obtained if you choose dispute resolution through Alternative Dispute Resolution, namely this model is a formality, saves time and also costs in resolving disputes

Keyword : Dispute Resolution, Business, Franchise

PENDAHULUAN

Salah satu cara bagi warga untuk memperoleh kesejahteraan ekonomi mereka adalah dengan cara berwirausaha. Banyak orang yang mendirikan bisnis karena mereka terinspirasi oleh peluang yang dapat mereka ambil untuk berbisnis. Tetapi, biasanya para wirausahawan ini memiliki keresahan terhadap kegagalan dalam bisnis yang akan mereka jalani. Keresahan ini dapat timbul karena kurangnya pengalaman dalam berbisnis. Dalam membuka suatu usaha pastinya terdapat potensi yang menjanjikan pada suatu peluang bisnis tertentu, dan pastinya masing-masing pilihan tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan. Bisnis waralaba (*franchise*) merupakan salah satu peluang usaha yang paling diminati dan menjadi peluang usaha yang berkembang saat ini. *Franchise* berasal dari bahasa Perancis yaitu *franch* (bebas), *fancher* (membebaskan, memberikan hak istimewa), dan dalam bahasa Indonesia *Franchise* adalah waralaba. Waralaba berasal dari kata *wara* yang berarti lebih dan *laba* yang artinya untung. Oleh karena itu waralaba (*franchise*) dalam bahasa Indonesia merupakan usaha yang memberikan keuntungan atau lebih istimewa.

Berdasarkan Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba sebagaimana yang didukung dengan aturan pelaksana Peraturan Menteri Perdagangan No. 3/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan waralaba yang menjelaskan bahwa waralaba merupakan 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.¹

Di Indonesia, bisnis penjualan waralaba sangat diminati oleh pembisnis waralaba asing, yang dimana mereka memberikan izin kepada para pengusaha lokal untuk mengelola waralaba asing tersebut, yang dapat berpotensi berakibat menimbulkan saingan bagi pengusaha kecil lokal yang berada di dalam bidang usaha sejenis. Seperti yang diperhatikan oleh Douglas J. Queen, pemikiran bisnis yang kuat dapat menyesuaikan biaya tersembunyi dari konsolidasi dan keuntungan selanjutnya.

Menurut Douglas J. Queen, konsep usaha bisnis waralaba dapat mengimbangi biaya awal dan royalti selanjutnya dari waralaba tersebut. Besarnya biaya tersebut memberikan hak pada pemilik waralaba berupa penyediaan pelayanan utama sebagai berikut.²

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, dan
6. Merek dagang yang terkenal.

Berdasarkan beberapa penyediaan pelayanan tersebut oleh pemilik *franchise*, oleh karena itu pembeli waralaba mempertimbangkan kemungkinan memperoleh keuntungan bilamemberi atau menerima izin perolehan waralaba.

Usaha bisnis *franchise* (waralaba) merupakan suatu kontrak bisnis yang dimana merupakan perjanjian secara tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba. Seperti pada umumnya, berbagai kewajiban dalam suatu kontrak waralaba dapat berpotensi danterkadang dilanggar. Sengketa dalam bisnis waralaba dapat timbul jika salah satu pihakmelanggar ketentuan dalam perjanjian. Jika salah satu pihak melanggar ketentuan dalamperjanjian,

¹ Lihat Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar perjanjian tersebut berdasarkan hukum yang berlaku. Terdapat dua hal yang biasanya dicakup dalam perjanjian *franchise* yang paling banyak berpotensi menyebabkan masalah hukum, yaitu pengawasan mutu dan pemutusan perjanjian *franchise*.²

Terdapat dua upaya hukum yang dapat dilakukan sebagai cara penyelesaian sengketa. Proses tersebut adalah penyelesaian sengketa melalui proses litigasi di dalam pengadilan, dan kemudian terdapat proses penyelesaian sengketa melalui kerjasama (kooperatif) di luar pengadilan. Proses litigasi dalam pengadilan dapat menimbulkan kesepakatan yang belum sepenuhnya mampu mencakup kepentingan kedua belah pihak, dapat menimbulkan permasalahan baru, dan dapat menimbulkan perselisihan bagi para pihak yang bersengketa. Tetapi, jika melalui proses penyelesaian sengketa di luar pengadilan dapat menghasilkan kesepakatan yang bersifat “win-win solution” atau kesepakatan tersebut tidak merugikan kedua belah pihak dan telah mencakup kepentingan bersama. Proses penyelesaian sengketa di luar pengadilan juga menjamin kerahasiaan para pihak, dan menghindari keterlambatan yang disebabkan oleh hal prosedural dan administratif, juga cara penyelesaian sengketa tersebut dilakukan secara komprehensif dalam kebersamaan dan tetap menjaga hubungan baik para pihak⁴

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis berniat untuk melakukan penulisan jurnal mengenai permasalahan tersebut dengan judul “Efektivitas Alternatif Penyelesaian Sengketa Sebagai Upaya Penyelesaian Sengketa *Franchise* (waralaba)”.

METODE 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. 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-

² Muhammad, Abdulkadir. (2010). Hukum Perusahaan Indonesia. Bandung: Citra Aditya Bakti, p. 337.

doktrin serta bahan bacaan lainnya yang jadi teori pendukung dalam pembahasan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Yang Menjadi Penyebab Terjadinya Perselisihan Dalam Bisnis Waralaba.

Peningkatan bisnis kemapanan merupakan hal yang terus dicari oleh para visioner bisnis. Seperti bisnis waralaba yang semakin diminati bagi para pengusaha. Melalui sistem waralaba, kegiatan usaha kecil di Indonesia dapat berkembang secara wajar dengan menggunakan resep, teknologi, kemasan, manajemen pelayanan, dan merek/jasa pihak lain dengan membayar sejumlah royalti berdasarkan lisensi waralaba.⁵ Menurut pandangan hukum, *franchise* melibatkan bidang-bidang hukum perjanjian tentang pemberian lisensi, hukum tentang nama perniagaan, merek, paten, model, dan desain. Hal tersebut dapat dibagi dalam bidang hukum perjanjian dan bidang hukum dalam hak intelektual.³

Untuk Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 Pasal 1 tentang Waralaba:⁴

“Suatu usaha merupakan keunggulan yang dimiliki oleh seseorang atau badan usaha terhadap suatu kerangka usaha dengan sifat-sifat usaha sehubungan dengan memamerkan barang dagangan dan manfaat tambahan yang telah terbukti dan dapat digunakan dan digunakan lebih lanjut oleh berbagai pertemuan tergantung padapengaturan pendirian.”

Terdapat beberapa kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen dalam perjanjian waralaba yang dibuat dan harus dilaksanakan oleh para *Franchisor* dan para *Franchisanya*. Tercantum berbagai ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban bagi para *Franchise* dan *Franchisor*. Ketentuan hukum mengenai waralaba menjadi suatu bentuk perjanjian di dalam dunia bisnis dan berpedoman serta tunduk kepada ketentuan yang berlaku dalam suatu perjanjian. Waralaba atau *franchise* berbentuk suatu perjanjian, yang memberikan hak serta kewajiban khusus kepada penerima waralaba, yang dapat terwujud dalam bentuk, sebagai berikut:⁵

³ Muhammad, Abdulkadir. (2010). Hukum Perusahaan Indonesia. Bandung: Citra Aditya Bakti, p. 555.

⁴ Sumardi, Juajir. (1995). Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Trans Nasional. Bandung: PT Citra AdityaBakti, p. 21-22.

⁵ Awaluddin, Marissa Vidya. (2013). “Aspek Yuridis Perjanjian Waralaba sebagai Perjanjian Khusus”, e-journalunsrat lex privatum. I(1): 85.

1. Hak untuk melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan ketentuan yang telah ditentukan oleh pemberi waralaba. Perjajian waralaba harus dibentuk secara rinci dan cermat agar kerjasama yang dijalankan saling menguntungkan dan tidak merugikan kedua belah pihak;
2. Hak untuk melakukan penjualan atas produk yang berupa barang atau jasa dengan menggunakan nama atau merek dagang tertentu.

Dua hal yang biasanya dicakup di dalam perjanjian *franchise* yang banyak menyebabkan sengketa yang potensial, yaitu pengawasan mutu dan pemutusan perjanjian *franchise*. *Franchisor* secara khusus mewajibkan *franchise* untuk membeli produk dan persediaan, dan *Franchisor* menurut harga yang telah ditetapkan untuk dapat memenuhi spesifikasi yang pasti dan memenuhi standar yang ditetapkan oleh *franchisor*. Kegiatan memaksa *franchise* untuk membeli hanya dari *franchisor*nya sendiri akan melanggar Undang-Undang Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.⁸

Dalam memutus kontrak *franchise* juga akan menghadapi perangkat hukum jika dilakukan tidak hati-hati dan bijak dalam memecahkan masalah. Dalam kontrak *franchise* biasanya menuliskan jangka waktu *franchise*, misalnya seperti 3 tahun dan juga biasanya memuat ketentuan mengenai perpanjangan setelah jangka waktu kontrak berakhir. Sebagai isi dalam kontrak perjanjian, turut dibuat juga syarat-syarat perjanjian, *franchise* biasanya setuju dengan janji untuk tidak bersaing selama jangka waktu tertentu setelah berakhirnya *franchise*. Syarat-syarat mengenai kegagalan seperti bisnis *franchise* bangkrut dapat menjadi alasan untuk pemutusan perjanjian *franchise*.⁹ Berdasarkan hal tersebut, cara penyelesaian dalam perjanjian perlu disempurnakan lagi. Kebanyakan perjanjian memuat ketentuan tentang pemutusan *franchise*. Hal ini berarti sengketa merupakan kelanjutan dari konflik, dan sebuah konflik akan menjadi sengketa jika tidak dapat diselesaikan.

Pada umumnya, perjanjian waralaba memuat sebagai berikut:⁶

1. Hak yang diberikan oleh *franchisor* pada *franchise*. Hak yang diberikan tersebut terdiri dari penggunaan metode atau resep khusus, penggunaan merek atau nama dagang, jangka waktu hak tersebut dan perpanjangannya, serta wilayah kegiatan dan hak yang lain sehubungan dengan pembelian kebutuhan operasi bila ada.
2. Kewajiban dari *franchise* sebagai imbalan untuk hak yang diterima dan kegiatan yang dilakukan oleh *franchisor* pada saat *franchise* memulai usaha, maupun selama menjadi anggota dari bisnis waralaba.

⁶ Sutedi, Adrian. (2008). Hukum Waralaba. Bogor: Ghalia Indonesia, p. 82.

3. Hal yang berkaitan dengan kasus penjualan hak *franchise* kepada pihak lain. Bila *franchise* tidak ingin meneruskan sendiri usaha tersebut dan ingin menjualnya kepadapihak lain, oleh karena itu suatu tata cara perlu disepakati sebelumnya.
4. Hal yang berkaitan dengan pengakhiran perjanjian kerja sama dari masing-masing pihak.

Hal-hal yang diatur oleh hukum serta peraturan perundang-undang adalah *das sollen* yang merupakan hal yang harus ditaati oleh para pihak dalam kontrak waralaba tersebut. Jika seluruh peraturan tersebut dipatuhi oleh para pihak, maka tidak ada masalah yang akantimbul dalam pelaksanaan perjanjian waralaba. Namun, dapat juga terjadi *das sein* yang menyimpang dari *das sollen*. Penyimpangan tersebut dapat menimbulkan wanprestasi. Wanprestasi dapat timbul jika salah satu pihak melanggar atau tidak melaksanakan ketentuan yang tertera dalam perjanjian waralaba. Wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak dalam perjanjian tersebut. Kerugian yang ditimbulkandalam pelaksanaan perjanjian waralaba berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan dalam wanprestasi tersebut, pihak yang dirugikan memiliki hak untuk menuntut kerugian kepada pihak yang menyebabkan kerugian.

Wanprestasi yang dilakukan oleh para pihak di dalam perjanjian waralaba tersebut tergantung kepada siapa yang melakukan wanprestasi. Bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh pihak *franchise* adalah:¹¹

1. Tidak membayar biaya waralaba tepat pada waktunya;
2. Melakukan hal-hal yang dilarang dilakukan *franchise*;
3. Melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan sistem waralaba.

Namun, untuk *franchise* risiko yang dapat timbul dalam bisnis waralaba adalah ketidakpastian karena adanya kemungkinan *franchisor* tidak menepati janji serta risiko permintaan yang tidak sesuai dengan apa yang telah ditentukan sebelumnya.¹² Masalah tidak cepat beradaptasi dengan sistem bisnis waralaba dapat menjadi risiko, karena hal tersebut menurut *franchise* sudah baik, tetapi menurut pelanggan belum cukup baik.

Perjanjian waralaba yang merupakan suatu hubungan hukum dapat diartikan bahwa hubungan antar subjek hukum menurut ketentuan hukum mempunyai hak dan kewajibannya masing masing yang harus dipenuhi. Dalam suatu hubungan hukum, sering terjadi permasalahan yang disebabkan karena para pihak tidak memenuhi hak dan kewajiban yang telah disepakati sejak awal dalam perjanjian dan pastinya menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak.

Dalam perjanjian waralaba, terdapat beberapa faktor yang dapat memicu sengketa bagi para pihak, diantaranya dapat dilihat dari risiko-risiko yang ditimbulkan, adanya pengawasan yang tidak sesuai dilakukan oleh *franchisor* terhadap *franchise*, serta pemutusan perjanjian yang dianggap sayang merugikan *franchise*.

Efektivitas Penyelesaian Sengketa Bisnis Waralaba Dengan Memanfaatkan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa

Perkembangan zaman terutama dalam bidang bisnis telah mengalami perkembangan yang pesat, oleh karena itu diperlukan pranata hukum yang dapat mendukung perkembangan bidang bisnis tersebut. Upaya penyelesaian sengketa melalui peradilan dianggap tidak sesuai lagi dengan perkembangan kebutuhan masyarakat di bidang bisnis saat ini.⁷

Secara umum penyelesaian sengketa melalui Arbitrase dianggap lebih menguntungkan dibanding melalui pengadilan. Agnes M. Toar menjelaskan terdapat beberapa keuntungan dalam menggunakan Arbitrase sebagai upaya penyelesaian sengketa sebagai berikut :¹⁴

1. Keuntungan dari peradilan arbitrase adalah unggul dalam waktu, karena dapat dikontrol oleh para pihak, sehingga dapat menghindari keterlambatan dalam proses peradilan.
2. Dapat menjamin kerahasiaan suatu hal yang sangat dibutuhkan dalam proses penyelesaian sengketa.

Upaya penyelesaian sengketa bisnis biasanya dilakukan dengan melalui prosedur adjudikasi, tetapi karena waralaba merupakan suatu kontrak bisnis bagi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchise*) yang telah disepakati kedua belah pihak, sehingga terdapat kekhawatiran jika penyelesaian sengketa melalui proses adjudikasi berpotensi menyebabkan beberapa kesepakatan di dalam kontrak yang bersifat rahasia akan diketahui umum. Oleh karena itu, Alternatif Penyelesaian Sengketa menjadi salahsatu pilihan untuk penyelesaian sengketa waralaba karena dapat dikatakan paling efektif dan efisien dalam menyelesaikan sengketa.⁸

Alternatif Penyelesaian sengketa bersifat lebih fleksibel jika dibandingkan dengan proses penyelesaian sengketa di pengadilan karena lebih memiliki kemampuan untuk menghasilkan kesepakatan yang mencerminkan

⁷ Marwah M. Diah, "Prinsip dan Bentuk-Bentuk Alternatif Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan", *Hukum dan Dinamika Masyarakat*, Vol.5, No. 2 (April 2008), hlm. 121.

⁸ Prijatni Sawardi, *Peranan Pengadilan dan Manfaat Penyelesaian Sengketa Melalui Arbitrase*, Tesis (Semarang: Universitas Diponegoro, 2013), hlm. 123.

kepentingan serta kebutuhan para pihak yang bersengketa. Para pihak yang memiliki sengketa dapat berunding bersama dan merumuskan bagaimana cara atau jalan keluar untuk menyelesaikan sengketa yang ada. Jalan keluar yang telah dipilih tersebut merupakan hasil perundingan kedua pihak yang telah disepakati bersama.

Eman Rajagukguk menyatakan bahwa, masyarakat khususnya para pelaku bisnis lebih menyukai proses penyelesaian sengketa di luar pengadilan dikarenakan 3 alasan sebagai berikut :⁹

1. Penyelesaian sengketa di pengadilan adalah terbuka. Para pelaku bisnis lebih menyukai jika sengketa mereka diselesaikan secara tertutup sehingga tidak diketahui oleh publik.
2. Para pelaku bisnis menganggap hakim tidak selalu ahli dalam permasalahan sengketa yang timbul.
3. Penyelesaian sengketa di pengadilan menentukan yang mana pihak yang salah dan yang mana pihak yang benar, sedangkan putusan penyelesaian sengketa di luar pengadilan akan dicapai melalui kompromi.¹⁶

Sistem peradilan yang terdapat di beberapa negara besar, tidak dapat mengatasi banyaknya perkara yang diajukan ke pengadilan. Contohnya Amerika Serikat, di negara tersebut banyak perkara yang diajukan ke pengadilan sehingga timbul julukan masyarakat litigasi (*litigious society*). Karena adanya penundaan sidang, biaya perkara yang tinggi, tekanan mental selama proses pengadilan berlangsung, yang membuat masyarakat mencari alternatif penyelesaian sengketa selain pengadilan. Alternatif selain dari proses pengadilan tersebut dikenal dengan ADR (*Alternative Dispute Resolution*).¹⁷ Dalam penyelesaian sengketa bisnis haruslah sederhana, cepat, dan biaya ringan. Maka dari itu penyelesaian sengketa melalui peradilan yang bersifat bertele-tele, biaya yang mahal, dan membutuhkan waktu yang cukup lama, kurang cocok untuk penyelesaian sengketa bisnis. Kedua bentuk upaya penyelesaian sengketa tersebut memiliki beberapa perbedaan, antara lain :

a. Aspek Waktu

Proses penyelesaian sengketa melalui litigasi atau pengadilan akan membutuhkan waktu yang cukup lama, karena dimulai dari pengajuan gugatan hingga dikeluarkan putusan dapat memakan waktu sampai berbulan-bulan bahkan bertahun-tahun. Namun, pada proses penyelesaian sengketa *non-litigasi* hanya memakan waktu yang cukup

⁹ Usman, Rachmadi. (2013). Pilihan Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, p.41.

singkat dibandingkan dengan prosese litigasi, karena terdapat batasan waktu maksimal yang ditetapkan sampai dengan pengambilan keputusan.

b. Aspek Biaya

Proses penyelesaian sengketa secara litigasi yang memakan waktu cukup lama akan berdampak juga terhadap biaya yang relatif besar yang harus dikeluarkan jika menggunakan penyelesaian sengketa ini. Tetapi, dalam proses penyelesaian sengketa secara *non-litigasi* hanya membutuhkan biaya yang relatif lebih kecil dibanding dengan penyelesaian sengketa secara litigasi. Tidak semua sengketa harus selalu diselesaikan melalui mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa, meskipun sengketa tersebut memenuhi syarat dalam penggunaannya. Untuk menjamin kesuksesan pelaksanaan proses Alternatif Penyelesaian Sengketa, syarat yang berupa faktor-faktor kunci kesuksesan (*key success factors*) perlu diketahui.

Faktor-faktor kunci kesuksesan tersebut adalah sebagai berikut :¹⁸

a. Sengketa Masih dalam Batas “Wajar”

Alternatif Penyelesaian Sengketa akan menjadi efektif jika sengketa tersebut masih dapat dikatakan dalam keadaan yang wajar. Sengketa yang berada diluar batas wajar tersebut akan sulit untuk diselesaikan melalui mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa.

b. Komitmen Para Pihak

Kesuksesan penyelesaian sengketa melalui mekanisme Alternatif Penyelesaian Sengketa bergantung oleh tekad atau itikad baik para pihak yang bersengketa untuk menerima tanggung jawab atas keputusan yang telah dibuat mereka sendiri dan menerima legitimasi dari Alternatif Penyelesaian Sengketa. Tanggapan positif terhadap mekanisme penyelesaian sengketa melalui Alternatif Penyelesaian Sengketa ditentukan berdasarkan seberapa besar komitmen dan penerimaan atas proses APS daripada pihak yang bersengketa.

c. Keberlanjutan Hubungan

Proses penyelesaian melalui Alternatif Penyelesaian Sengketa bersifat *win-win solution*. Maka dari itu, untuk mempertimbangkan

kepentingan kedepannya, oleh karena itu para pihak yang bersengketa harus memiliki inisiatif untuk mempertahankan hubungan baik mereka.

d. Keseimbangan Posisi Tawar Menawar

Proses Alternatif Penyelesaian Sengketa, terkadang sulit ditemukan keseimbangan dalam posisi tawar-menawar. Tetapi, jika para pihak dapat melakukan suatu posisi tawar-menawar yang seimbang, maka Alternatif Penyelesaian Sengketa dapat dikatakan menjadi efektif dalam mencapai suatu kesepakatan. Ini disebabkan jika di antara para pihak muncul sikap saling menghargai penawaran dan *counter* penawaran yang terjadi.

e. Proses Bersifat Pribadi dan Hasilnya Rahasia

Proses dan hasil dari penyelesaian sengketa melalui Alternatif Penyelesaian Sengketa dilakukan secara tertutup. APS berbeda dengan hasil penyelesaian sengketa yang dilakukan melalui proses litigasi yang bersifat terbuka. Hasil dari penyelesaian sengketa melalui proses Alternatif Penyelesaian Sengketa tidak dipublikasikan, karena bersifat rahasia atau *confidential*. Oleh karena itu para pihak dapat fokus dalam upaya penyelesaian untuk menghasilkan keputusan yang tidak merugikan para pihak dengan semangat *win-win solution*.

Saat ini, terdapat beberapa bentuk Alternatif Penyelesaian Sengketa di Indonesia sebagai berikut :

1. Negoisasi

Dalam Pasal 6 ayat (2) Undang-Undang Alternatif Penyelesaian Sengketa menyatakan :

“Penyelesaian sengketa melalui Alternatif Penyelesaian Sengketa sebagaimana yang dimaksud dalam ayat (!) diselesaikan dalam pertemuan langsung oleh para pihak dalam waktu paling lama 14 (empat belas) hari dan hasilnya dituangkan dalam suatu kesepakatan tertulis”

Dapat disimpulkan bahwa negosiasi merupakan cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang dilakukan oleh para pihak yang bersengketa secara langsung, tanpa adanya pihak ketiga sebagai penengah. Para pihak yang bersengketa dapat berunding secara langsung agar menghasilkan suatu kesepakatan bersama.

Terdapat beberapa teknik negosiasi yang sering digunakan dalam penyelesaian sengketa melalui proses negosiasi, yaitu :¹⁹

a. Teknik negosiasi kooperatif;

- b. Teknik negosiasi kompetitif;
- c. Teknik negosiasi yang bertumpu pada kepentingan (*interest base*);
- d. Teknik negosiasi yang bertumpu pada posisi (*positional based*);
- e. Teknik negosiasi yang bersifat lunak (*soft*); dan
- f. Teknik negosiasi yang bersifat keras (*hard*).

2. Mediasi

Mediasi adalah salah satu bentuk Alternatif Penyelesaian Sengketa di luar Pengadilan. Mediasi membuat para pihak yang bersengketa untuk mengingat penyelesaian sengketa melalui mediasi menempatkan kedua belah pihak dalam posisi yang sama, dan tidak ada pihak yang menang ataupun kalah.

Ketentuan yang mengatur mediasi terdapat dalam Pasal 6 ayat (3), ayat (4) dan ayat (5) UU No. 30 Tahun 1999, dan Pasal 6 ayat (3) UU No. 30 Tahun 1999

merupakan suatu proses kegiatan sebagai kelanjutan dari gagalnya negosiasi yang sebelumnya dilakukan oleh para pihak berdasarkan ketentuan Pasal 6 ayat (2) UU No. 30 Tahun 1999.

Mediasi merupakan salah satu mekanisme penyelesaian sengketa di luar pengadilan melalui perundingan yang melibatkan pihak ketiga yang bersifat netral atau tidak berpihak kepada siapapun. Pihak ketiga tersebut dinamakan “mediator”, yang bertugas untuk membantu para pihak yang bersengketa dalam menyelesaikan sengketanya dan tidak memiliki kewenangan untuk mengambil keputusan. Dalam hal ini, mediator hanya sebagai fasilitator saja. Mediasi bersifat tidak formal, sukarela, melihat ke depan, kooperatif, dan berdasarkan kepentingan.²⁰

3. Konsiliasi

Konsiliasi adalah salah satu mekanisme penyelesaian sengketa di luar pengadilan dengan cara pemufakatan atau musyawarah yang dilakukan oleh para pihak yang bersengketa dan didampingi oleh satu orang atau lebih yang bersifat netral dan aktif sebagai konsiliator. Konsiliasi memiliki tujuan untuk membawa pihak yang bersengketa untuk menemukan jalan keluar dari perselisihan yang ada. Konsiliasi memiliki ciri yang hampir sama dengan mediasi, tetapi peran konsiliator lebih aktif dibandingkan mediator yaitu :²¹

- a. Konsiliasi bertugas untuk membantu para pihak yang bersengketa

untuk mencapai penyelesaian.

- b. Konsiliasi merupakan proses penyelesaian sengketa di luar pengadilan secara kooperatif.
- c. Konsiliator merupakan pihak ketiga yang bersifat netral dan terlibat serta diterima oleh para pihak yang bersengketa dalam perundingan.
- d. Konsiliator tidak memiliki kewenangan untuk membuat keputusan selama perundingan.
- e. Konsiliatif bersifat aktif dan memiliki kewenangan untuk memberikan pendapat dan merancang syarat-syarat kesepakatan antara para pihak.
- f. Konsiliasi memiliki tujuan untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh para pihak yang bersengketa untuk mengakhiri perselisihan tersebut.

4. Arbitrase

Berdasarkan Pasal 1 butir (1) Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, pengertian arbitrase adalah :

“Penyelesaian sengketa perdata di luar pengadilan umum yang didasarkan pada perjanjian arbitrase yang dibuat secara tertulis oleh para pihak yang bersengketa”.

Arbitrase pada dasarnya merupakan suatu mekanisme penyelesaian sengketa dengan menghindari pengadilan, karena jika dibandingkan dengan adjudikasi publik, arbitrase lebih mengutamakan kebebasan, pilihan, otonomi dan kerahasiaan kepada para pihak yang bersengketa. Dalam proses arbitrase, para pihak yang bersengketa memiliki kebebasan untuk memilih hakim yang dikehendaki, sehingga dapat menjamin kenetralan serta keahlian sesuai dengan sengketa para pihak. Arbitrase merupakan salah satu cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang berbentuk perjanjian tertulis dari para pihak yang bersengketa. Dalam proses arbitrase juga melibatkan pihak ketiga, yaitu arbiter atau majelis arbiter sebagai pemutus sengketa yang terjadi untuk mencapai *win-win solution* bagi para pihak yang bersengketa.

Terdapat beberapa lembaga yang berwenang untuk menangani sengketa melalui arbitrase, diantaranya :

- a. Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI)
- b. Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS)
- c. Badan Arbitrase dan Mediasi Hak Kekayaan Intelektual (BAM HKI)

- d. Badan Arbitrase Pasar Modal Indonesia (BAPMI)
- e. Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK)
- f. Badan Arbitrase Perdagangan Berjangka Komoditi (BAKTI)

Tidak semua sengketa dapat diselesaikan melalui proses arbitrase, hal ini dijelaskan dalam ketentuan Pasal 5 UU AAPS. Menurut ketentuan dalam Pasal 5 ayat (1) UUAAPS menjelaskan bahwa :

“Sengketa yang dapat diselesaikan melalui arbitrase hanya sengketa di bidang perdagangan dan mengenai hak yang menurut hukum dan peraturan perundang- undangan dikuasai sepenuhnya oleh pihak yang bersengketa”.

Dalam penjelasannya, tidak memberikan penjelasan apa saja yang termasuk dalam “bidang perdagangan” yang disebut dalam ketentuan ini dihubungkan dengan ketentuan pada Pasal 66 UU AAPS mengenai ruang lingkup perdagangan tersebut, antara lain :

- a. Keuangan
- b. Perbankan
- c. Perniagaan
- d. Penanaman Modal
- e. Industri, dan
- f. Hak Kekayaan Intelektual

Jika ketentuan Pasal 5 ayat (1) UUAAPS tersebut dihubungkan dengan ketentuan pada Pasal 66 UU AAPS, maka objek sengketa yang dapat diselesaikan melalui proses arbitrase dapat diberikan pengertian yang luas, asalkan sengketa yang terjadi termasuk dalam ruang lingkup hukum perdagangan.²²

KESIMPULAN

Peningkatan bisnis kemapanan merupakan hal yang terus dicari oleh para visioner bisnis. Seperti bisnis waralaba yang semakin diminati bagi para pengusaha. Melalui sistem waralaba, kegiatan usaha kecil di Indonesia dapat berkembang secara wajar dengan menggunakan resep, teknologi, kemasan, manajemen pelayanan, dan merek/jasa pihak lain dengan membayar sejumlah royalti berdasarkan lisensi waralaba. Dua hal yang biasanya dicakup di dalam perjanjian *franchise* yang banyak menyebabkan sengketa yang potensial, yaitu pengawasan mutu dan pemutusan perjanjian *franchise*. *Franchisor* secara

khusus mewajibkan *franchise* untuk membeli produk dan persediaan, dan *Franchisor* menurut harga yang telah ditetapkan untuk dapat memenuhi spesifikasi yang pasti dan memenuhi standar yang ditetapkan oleh *franchisor*. Kegiatan memaksa *franchise* untuk membeli hanya dari *franchisor*nya sendiri akan melanggar Undang-Undang Anti Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Upaya penyelesaian sengketa bisnis biasanya dilakukan dengan melalui prosedur adjudikasi, tetapi karena waralaba merupakan suatu kontrak bisnis bagi pemberi waralaba (*franchisor*) dan penerima waralaba (*franchise*) yang telah disepakati kedua belah pihak, sehingga terdapat kekhawatiran jika penyelesaian sengketa melalui proses adjudikasi berpotensi menyebabkan beberapa kesepakatan di dalam kontrak yang bersifat rahasia akan diketahui umum. Oleh karena itu, Alternatif Penyelesaian Sengketa menjadi salah satu pilihan untuk penyelesaian sengketa waralaba karena dapat dikatakan paling efektif dan efisien dalam menyelesaikan sengketa.

Alternatif Penyelesaian sengketa bersifat lebih fleksibel jika dibandingkan dengan proses penyelesaian sengketa di pengadilan karena lebih memiliki kemampuan untuk menghasilkan kesepakatan yang mencerminkan kepentingan serta kebutuhan para pihak yang bersengketa. Para pihak yang memiliki sengketa dapat berunding bersama dan merumuskan bagaimana cara atau jalan keluar untuk menyelesaikan sengketa yang ada. Jalan keluar yang telah dipilih tersebut merupakan hasil perundingan kedua pihak yang telah disepakati bersama.

DAFTAR PUSTAKA

- Amriani, Nurmaningsih (2011). *Mediasi Alternatif Penyelesaian Sengketa Perdata di Pengadilan*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Awaluddin, Marissa Vidya. (2013). *Aspek Yuridis Perjanjian Waralaba sebagai Perjanjian Khusus*, e-journal unsrat lex privatum. I(1) Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Marwah M. Diah, “Prinsip dan Bentuk-Bentuk Alternatif Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan”, Hukum dan Dinamika Masyarakat, Vol.5, No. 2
- Muhammad, Abdulkadir. (2010). *Hukum Perusahaan Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti, Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- Prijatni Sawardi, *Peranan Pengadilan dan Manfaat Penyelesaian Sengketa Melalui Arbitrase*, Tesis (Semarang: Universitas Diponegoro, 2013)

- Sumardi, Juajir. (1995). *Aspek-aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Trans Nasional*.
- Sutedi, Adrian. (2008). *Hukum Waralaba*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Usman, Rachmadi. (2013). *Pilihan Penyelesaian Sengketa di Luar Pengadilan*. Bandung: PTCitra Aditya Bakti.
- Winarta, Frans Hendra. (2011). *Hukum Penyelesaian Sengketa Arbitrase Nasional Indonesia dan Internasional*, Jakarta: Sinar Grafika, p. 13-14.