

## PERJANJIAN BISNIS WARALABA SERTA PERLINDUNGAN HUKUMNYA BAGI PARA PIHAK

### Istikharoh

Institut Agama Islam Imam Ghazali (IAIIG) Cilacap  
email: istikharoh.aroh@gmail.com

### **Abstrak**

Berawal dari menjamurnya bisnis waralaba yang muncul akhir-akhir ini yang merupakan akibat dari pesatnya perkembangan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat. Bisnis waralaba bermunculan dengan begitu cepat dalam jumlah yang cukup tinggi. Bisnis waralaba adalah tren bisnis masa depan dengan resiko kegagalan yang kecil dimana pertumbuhannya sangat pesat dan memberi warna tersendiri dalam perekonomian Indonesia. Popularitas bisnis waralaba sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi barang dan jasa memang semakin meningkat. Sebagai salah satu sistem pemasaran yang efektif, keberadaan waralaba dianggap mampu menjangkau pangsa pasar suatu jenis produk ke seluruh Indonesia. Bisnis waralaba ini menggunakan sistem kemitraan. Saat ini sektor bisnis waralaba sudah sangat beragam artinya tidak hanya didominasi oleh sektor makanan saja tetapi mulai dari sektor usaha pendidikan, salon, retail, laundry, kebugaran, pencucian mobil, aksesoris kendaraan sudah banyak yang diwaralabakan. Untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan, para bisnisan dan orang-orang yang ingin terjun langsung di dunia bisnis hendaknya terlebih dahulu mengetahui dan memahami hukum bisnis secara detail agar bisnis yang ditekuni berjalan dengan baik. Dalam bisnis waralaba yang bersistem kemitraan, ada dua pihak yang bermitra yaitu *franchisor* (penjual hak untuk menjual) dan *franchise* (pembeli hak untuk menjual). Dalam praktek di lapangan, kadang terjadi penyimpangan/pelanggaran yang dilakukan oleh franchisee. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi yang berakibat kerugian pada franchisor. Konsekuensi yuridis dari tindakan wanprestasi adalah timbulnya hak dari pihak yang dirugikan dalam kontrak tersebut untuk menuntut ganti kerugian kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Terhadap kerugian yang harus ditanggung franchisor ini, berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan seperti yang disebutkan dalam pasal 1267 KUH Perdata.

**Kata kunci:** bisnis waralaba (*franchise*), perlindungan hukum

### **A. Pendahuluan**

Pada era globalisasi yang serba canggih ini, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi masyarakat dunia mengalami perubahan yang sangat dahsyat yaitu semakin meningkat, atraktif, dinamis, sangat prospektif dan penuh dengan persaingan. Perkembangan dan pertumbuhan semakin merambah ke daerah bahkan hingga ke desa-desa. Relasi bisnis antara daerah yang satu ke daerah yang lain mempunyai akseibilitas yang mudah terjangkau bahkan antar negara sekalipun. Karena itu persaingan bisnis di era global ini diperlukan payung hukum untuk menaungi dan melindungi semua kalangan komunitas masyarakat baik masyarakat yang terjun langsung di dunia bisnis maupun masyarakat pada umumnya.

Bisnis waralaba adalah tren bisnis masa depan dengan resiko kegagalan yang kecil dimana pertumbuhannya sangat pesat dan memberi warna tersendiri dalam perekonomian Indonesia. Saat ini sektor bisnis waralaba sudah sangat beragam artinya tidak hanya didominasi oleh sektor makanan saja tetapi mulai dari sektor usaha pendidikan, salon, retail, laundry, kebugaran, pencucian mobil, aksesoris kendaraan sudah banyak yang diwaralabakan. Dalam menjalankan bisnis waralaba ini harus ada payung hukum agar para pihak terjamin hak-haknya. Perjanjian waralaba merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan yang merugikan pihak lain. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian waralaba, maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar sesuai dengan hukum yang berlaku.

## **B. Materi dan Metode**

Salah satu faktor obyektif yang dihadapi para bisnismen akan berlaku teori Charles Darwin yang menyatakan bahwa dalam hidup terjadi apa yang disebut dengan "survival fittes" yaitu terjadinya seleksi alam di bidang bisnis bahwa yang kuat akan bertahan dan yang tidak kuat akan mati suri atau collapse. Banyak cara untuk menjadi wirausahawan, antara lain mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi.

Menurut Robert T. Kiyosaki, ada tiga jenis utama sistem bisnis yang dapat dimasuki oleh para entrepreneur yaitu:

1. Sistem bisnis tradisional yaitu entrepreneur mengembangkan sendiri bisnisnya.
2. Sistem bisnis waralaba (franchise) yaitu entrepreneur membeli sebuah sistem yang sudah ada.
3. Sistem bisnis pemasaran jaringan yaitu entrepreneur membeli dan menjadi bagian dari sebuah sistem yang telah ada.

Setiap sistem bisnis memiliki kekuatan dan kelemahan, namun jika dilakukan dengan benar apapun sistemnya akan menghasilkan kemakmuran serta kesuksesan. Popularitas bisnis waralaba sebagai suatu cara pemasaran dan distribusi barang dan jasa memang semakin meningkat. Sebagai salah satu sistem pemasaran yang efektif, keberadaan waralaba dianggap mampu menjangkau pangsa pasar suatu jenis produk ke seluruh Indonesia. Untuk seorang pemula dalam dunia bisnis, bentuk waralaba ini merupakan alternatif untuk memulai sebuah bisnis. Bisnis waralaba ini dipakai sebagai alternatif berwirausaha tanpa batas, yang berarti pula seorang pemberi waralaba (franchisor) harus mengetahui secara pasti ketentuan- ketentuan hukum yang berlaku di negara di mana waralaba akan dikembangkan agar nantinya penerima

---

waralaba tidak beralih wujud dari mitra usaha menjadi kompetitor. Untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan, para bisnismen dan orang-orang yang ingin terjun langsung di dunia bisnis hendaknya terlebih dahulu mengetahui dan memahami hukum bisnis secara detail agar bisnis yang ditekuni berjalan dengan baik dan memberikan manfaat bagi dirinya dan mensejahterakan masyarakat pada umumnya.<sup>1</sup>

Pada sisi lain seorang atau suatu pihak penerima waralaba yang menjalankan kegiatan usaha sebagai mitra usaha pemberi waralaba menurut ketentuan dan tata cara yang diberikan, juga memerlukan kepastian bahwa kegiatan usaha yang sedang dijalankan olehnya tersebut memang benar-benar teruji dan memang merupakan suatu produk yang disukai masyarakat serta akan dapat memberikan suatu manfaat (finansial) baginya. Ini berarti waralaba sesungguhnya juga memiliki satu aspek yang penting baik itu bagi pengusaha pemberi waralaba maupun mitra usaha penerima waralaba yaitu masalah kepastian dan perlindungan hukum.

### **C. Hasil dan Pembahasan**

Dalam dunia bisnis, seringkali ditemukan adanya sengketa yang dilakukan oleh para usahawan. Sengketa dalam bisnis ini bagaimanapun juga harus diselesaikan dengan segera, agar bisnis yang dijalankan tidak mengalami kerugian besar. Dalam suatu transaksi bisnis, kontrak yang telah disepakati bersama/telah ditandatangani para pihak biasanya selalu disebutkan dalam suatu pasal tersendiri yang menyatakan cara bagaimana melakukan suatu penyelesaian atas suatu perselisihan atau sengketa yang timbul.

Permasalahan dalam kontrak waralaba sering terjadi ketika waralaba itu sudah berjalan. Hal ini memerlukan perhatian khusus, karena dasar sebuah waralaba adalah memberikan keuntungan bagi para pihak. Jika terjadi permasalahan maka yang menjadi rujukan pertama adalah isi dari klausul kontrak yang telah ditanda tangani oleh kedua belah pihak, yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba. Pemerintah sebagai pemegang otoritas mempunyai kekuasaan untuk menerapkan peraturan-peraturan yang menyangkut hubungan bisnis bagi para pihak sekaligus melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan undang – undang, yaitu agar supaya undang – undang yang telah dibuat Pemerintah tersebut dapat dilaksanakan dengan baik tanpa adanya suatu pelanggaran atau penyelewengan. Perhatian Pemerintah yang begitu besar ini bertujuan memberikan perlindungan hukum serta kepastian hukum agar masing–masing

---

<sup>1</sup> Syahrin Naihasy, *Hukum Bisnis (Business Law)*, Mida Pustaka, Yogyakarta, 2005, hlm. 8

pihak merasa aman dan nyaman dalam menjalankan bisnis khususnya yang terlibat dalam bisnis waralaba ini. Hukum bisnis waralaba idealnya untuk melindungi kepentingan para pihak namun kenyataan di lapangan belum tentu sesuai seperti yang diharapkan. Seperti yang dikemukakan oleh Roscoe Pound yang membagi 3 (tiga) golongan yang harus dilindungi oleh hukum, yaitu, kepentingan umum, kepentingan sosial dan kepentingan perseorangan.

Dari berbagai permasalahan yang timbul harus dicari jalan keluar yang terbaik agar didapatkan penyelesaian yang saling menguntungkan. Sengketa ini terjadi jika masing-masing pihak melakukan pelanggaran atau menyimpang dari peraturan-peraturan yang terdapat dalam perjanjian waralaba (franchise agreement). Sengketa antara para pihak diselesaikan secara musyawarah dan mufakat berdasarkan prinsip win-win solution dan apabila jalan musyawarah tidak tercapai, maka akan diselesaikan lewat jalur Pengadilan di Pengadilan Negeri setempat.

Dalam praktek di lapangan para pihak yang terlibat dalam sengketa cenderung mengesampingkan hukum kontrak (formal) dan doktrin kontrak dengan alasan bahwa pengusaha saling tergantung, hidup dan bekerja dalam jaringan hubungan yang berkesinambungan bukan sebagai kompetitor melainkan sebagai usaha yang saling memberikan manfaat dan keuntungan. Perjanjian waralaba mengacu pada Kitab Undang – Undang Hukum Perdata yaitu Pasal 1313 KUHPerdata tentang perjanjian, Pasal 1320 KUHPerdata tentang sahnya perjanjian dan ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata tentang asas kebebasan berkontrak.

Perjanjian waralaba adalah perjanjian yang tidak bertentangan dengan undang – undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Artinya perjanjian itu menjadi undang – undang bagi mereka yang membuatnya, dan mengikat kedua belah pihak. Dalam praktek di lapangan, kadang terjadi penyimpangan/pelanggaran yang dilakukan oleh franchisee. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi yang berakibat kerugian pada franchisor. Konsekuensi yuridis dari tindakan wanprestasi adalah timbulnya hak dari pihak yang dirugikan dalam kontrak tersebut untuk menuntut ganti kerugian kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Terhadap kerugian yang harus ditanggung franchisor ini, berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan seperti yang disebutkan dalam pasal 1267 KUH Perdata.

Perlindungan hukum yang diberikan oleh Pemerintah melalui aturan-aturan hukum yang dibuatnya, sangat erat kaitannya dengan penegakan hukum (rule of law). Dalam konteks penegakan hukum terhadap bisnis waralaba ini, tentunya sangat ditentukan oleh peran para subyek hukum dalam mendukung berlakunya hukum melalui pemenuhan isi perjanjian, baik itu oleh franchisor maupun franchisee. Bagaimanapun tegaknya dan terealisasinya isi perjanjian

yang disepakati merupakan landasan hukum yang harus dijaga dalam memberikan pelayanan dan kenyamanan bagi kelangsungan bisnisnya.

#### **D. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis atau pembahasan terhadap hasil penelitian sebagaimana dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Waralaba merupakan suatu perikatan/ perjanjian antara dua pihak dimana semua ketentuannya mengacu pada Kitab Undang – Undang Hukum Perdata yaitu Pasal 1313 KUHPerdata tentang perjanjian, Pasal 1320 KUH Perdata tentang sahnya perjanjian dan ketentuan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata tentang asas kebebasan berkontrak. Perjanjian waralaba adalah perjanjian yang tidak bertentangan dengan undang – undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Artinya perjanjian itu menjadi undang – undang bagi mereka yang membuatnya, dan mengikat kedua belah pihak. Dalam praktek di lapangan, kadang terjadi penyimpangan/pelanggaran yang dilakukan oleh franchisee. Penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi yang berakibat kerugian pada franchisor. Konsekuensi yuridis dari tindakan wanprestasi adalah timbulnya hak dari pihak yang dirugikan dalam kontrak tersebut untuk menuntut ganti kerugian kepada pihak yang menyebabkan kerugian. Terhadap kerugian yang harus ditanggung franchisor ini, berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan seperti yang disebutkan dalam pasal 1267 KUH Perdata.
2. Penyelesaian sengketa bisnis waralaba ditempuh melalui jalur musyawarah yang menekankan prinsip win-win solution. Apabila persengketaan tersebut tidak dapat diselesaikan secara musyawarah dan mufakat maka kedua belah pihak sepakat dan setuju untuk menyelesaikannya dengan memilih domisili di Pengadilan Negeri. Dalam kontrak yang dibuat oleh para pihak, telah ditentukan tempat penyelesaian sengketa, namun dalam kenyataannya peraturan tersebut tidak berlaku karena kedua belah pihak hidup dan bekerja dalam jaringan hubungan yang berkesinambungan. Dengan demikian dapatlah dikatakan bahwa hal-hal yang bersifat formal dan prosedural tidaklah selamanya sesuai dengan tuntutan perkembangan masyarakat terlebih yang berhubungan dengan kegiatan - kegiatan yang bersifat ekonomis.

#### **Daftar Pustaka**

Deden Deden Setiawan, Franchise Guide Series: Kiat Memilih Usaha Dengan Biaya Kecil Untung Besar, Dian Rakyat, 2007

- Ismail Solihin, Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis Dan Studi Kasus, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2006
- Munir Fuadi, Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2005
- Richard Burton Simatupang, Aspek Hukum Dalam Bisnis, Rineka Cipta, Jakarta, 2003
- Ridwan Khairandy, Perjanjian Franchise sebagai Sarana Alih Teknologi, Pusat Studi Hukum UII Yogyakarta bekerjasama dengan yayasan Klinik Haki Jakarta, 2000
- Satjipto Rahardjo, Permasalahan Hukum Di Indonesia, Alumni, Bandung, 1978
- Soerjono Soekanto, Beberapa Permasalahan Dalam Kerangka Pembangunan di Indonesia, Universitas Indonesia, Jakarta, 1984
- Syahrin Naihasy, Hukum Bisnis (*Business Law*), Mida Pustaka Yogyakarta, 2005