

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia bisnis atau perdagangan, salah satu cara yang dapat dipilih guna memulai kegiatan usaha adalah dengan cara berbisnis dalam bidang Franchise atau biasa yang disebut dengan Waralaba. Mengingat sekarang ini banyak sekali usaha Waralaba yang telah dianggap sukses dan telah terbukti akan mendapatkan keuntungan. Faktor inilah yang dapat dijadikan daya tarik masyarakat secara luas terhadap bisnis ini. Dalam konsep Waralaba, seseorang yang ingin memiliki sebuah usaha tidaklah harus memulai dari awal atau dari nol, hal ini dapat terjadi karena telah terdapat sistem yang terpadu dalam waralaba, yang memungkinkan orang yang akan menjalankan sebuah usaha dapat menjalankan usahanya dengan baik dan terstruktur.

Waralaba pada hakekatnya adalah sebuah konsep pemasaran dalam rangka memperluas jaringan usaha secara cepat. Waralaba bukanlah sebuah alternatif melainkan salah satu cara yang sama kuatnya dan strategisnya dengan cara konvensional dalam mengembangkan usaha. Bahkan sistem waralaba dianggap memiliki banyak kelebihan terutama menyangkut pendanaan, sumber daya alam (SDM) dan manajemen. Waralaba

juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan penerima waralaba.¹

Format bisnis dengan cara waralaba ini tidak dapat dipungkiri menjadi salah satu jawaban yang dipilih oleh para pengusaha untuk memulai bisnis, mengingat menjalankan usaha dalam bidang waralaba ini memiliki resiko kerugian yang dapat dikatakan minim, khususnya bagi pengusaha pemula. Selain kerugian yang dapat dikatakan minim, keuntungan lain yang didapatkan bagi pelaku usaha waralaba adalah tidak perlu untuk membangun nama atau merek, pemberi waralaba akan memberikan pelatihan kepada penerima waralaba, atau secara singkatnya pembeli waralaba hanya tinggal menyediakan tempat dan membayar biaya untuk membeli merek dagang.

Dalam menjalankan sebuah bisnis waralaba pastinya dibutuhkan yang namanya perjanjian. Perjanjian adalah peristiwa di mana seseorang berjanji kepada suatu orang lain atau di mana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal.² Perjanjian inilah yang digunakan untuk menjalin kerja sama antara pihak Pemberi Waralaba dengan pihak Penerima Waralaba. Perjanjian yang dimaksud di sini ialah perjanjian waralaba yang dimuat dalam suatu peraturan hukum kontrak yang dapat dijadikan pedoman oleh kedua belah pihak atau para pihak dalam menjalankan usaha dagangnya.

Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyebutkan bahwa:

¹ Lathifah Hanim. “*Perlindungan Hukum Dalam Perjanjian Waralaba Di Indonesia*”. dalam Jurnal Hukum Vol XXVI. No. 2

² Subekti. 1986. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: PT Intermasa, hal 1

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap suatu sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan jasa yang sudah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan atau dipergunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.

Selanjutnya diperjelas pada Pasal 3 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba yang menjelaskan bahwa usaha yang dapat digolongkan sebagai usaha *franchise* atau waralaba harus memenuhi beberapa kriteria sebagai berikut: memiliki ciri khas usaha, terbukti sudah memberikan keuntungan, memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, adanya dukungan yang berkesinambungan, dan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) yang telah terdaftar.

Sedangkan para pihak yang terlibat dalam waralaba dijelaskan pada Pasal 1 ayat (2) dan (3) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa pemberi waralaba (*franchisor*) adalah orang perorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba. Sedangkan penerima waralaba (*franchise*) adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.³

Dalam pasal 4 ayat (1) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menentukan bahwa:

³ Anki Novairi Dari dan Aditya Bayu Aji. 2011. *Kaya Raya dengan Waralaba*. Jakarta: Kata Hati. hal 107.

“Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”

Kemudian pada Pasal 4 ayat (2) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menjelaskan bahwa:

“Dalam hal perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditulis dalam bahasa asing, perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.”

Dengan begitu pihak pemberi waralaba DOKAR (Donat Bakar) selaku pihak pertama dengan pihak penerima waralaba selaku pihak kedua harus mengadakan perjanjian kerjasama dengan memperhatikan hukum Indonesia yang dalam perjanjian DOKAR (Donat Bakar) memuat; kedua belah pihak (pihak pertama dan pihak kedua), pengertian umum tentang perjanjian kerjasama, dasar hukum dalam perjanjian, tujuan, kewajiban, jangka waktu perjanjian, sanksi, lain-lain (apabila ada perubahan perjanjian kerjasama antara kedua belah pihak) dan penutup

Dalam Pasal 1320 KUHPerdara ada 4 syarat perjanjian yang harus dipenuhi saat melakukan perjanjian antara kedua belah pihak, diantaranya:

1. Adanya Kesepakatan Antara Kedua Belah Pihak

Syarat pertama sahnyanya kontrak adalah adanya kesepakatan atau konsensus para pihak, kesepakatan ini diatur dalam Pasal 1320 ayat (1) Kitab Undang-Undang

Hukum Perdata.⁴ Artinya antara pihak Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba harus terjadi kesepakatan, tanpa adanya paksaan dari pihak lain, kekhilafan dan penipuan.

2. Kecakapan

Cakap merupakan syarat umum untuk dapat melakukan perbuatan hukum secara sah, yaitu harus sudah dewasa, sehat akal pikiran, dan tidak dilarang oleh suatu perundang-undangan untuk melakukan suatu perbuatan tertentu.⁵ Artinya para pihak yang menyelenggarakan perjanjian waralaba harus memiliki kriteria umur sekurang-kurangnya 18 tahun atau kurang dari 18 tahun tetapi sudah menikah.

3. Suatu Hal Tertentu

Suatu hal tertentu mengarah kepada barang yang menjadi suatu objek perjanjian⁶, menurut pasal 1333 Kitab Undang – Undang Hukum Perdata, barang yang menjadi objek suatu perjanjian ini harus tertentu, setidak – tidaknya harus di tentukan jenisnya. Artinya segala jenis yang terkait dengan waralaba harus ditentukan dengan jelas sesuai dengan yang diperjanjikan, dalam hal ini yang dimaksud ialah perjanjian jual beli terkait dengan merek dagang.

4. Kausa Yang Halal

⁴ Salim H.S. 2002. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Buku Kesatu. Jakarta: Sinar Grafika hal. 23

⁵ Riduan Syahrani, 2010. *Seluk Beluk dan Asas – Asas Hukum Perdata*. (Bandung: Alumni, 1985). hal. 214

⁶ Budiman N.P.D Sinaga, 2005. *Hukum Kontrak dan Penyelesaian Sengketa dari Perspektif Sekretaris*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. hal. 18

Pasal 1335 Kitab Undang – Undang Hukum Perdata menyatakan bahwa suatu perjanjian tanpa sebab atau perjanjian yang telah dibuat karena sesuatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan.⁷ Artinya perjanjian waralaba yang dibuat para pihak tidak boleh bertentangan dengan Undang-Undang, kesusilaan dan ketertiban umum serta tidak merugikan pihak lain.

Dengan dipenuhi empat syarat sahnya perjanjian tersebut, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.⁸ Perjanjian waralaba dapat terjadi karena adanya kesepakatan untuk menjalin kerjasama antara kedua belah pihak dimana pihak pertama selaku pihak pemberi waralaba (dalam hal ini pemilik merek dan usaha DOKAR atau Donat Bakar), dengan pihak kedua selaku pihak penerima waralaba atau dengan kata lain pihak yang diberikan hak oleh pemberi waralaba untuk dapat memanfaatkan atau menggunakan waralaba yang dimiliki oleh pemberi waralaba. Kedua belah pihak menyepakati tentang pemakaian merek dagang waralaba ini beserta jangka waktu yang telah ditentukan sesuai dengan kesepakatan. Apabila dalam melakukan perjanjian waralaba salah satu pihak melakukan kesalahan sehingga merugikan pihak lain, maka pihak yang dirugikan dapat mengajukan tuntutan ke pengadilan berdasarkan wanprestasi. Sedangkan apabila salah satu pihak yang melakukan kesalahan berupa melanggar hukum yang dapat menimbulkan kerugian bagi orang lain, maka pihak yang merasa dirugikan dapat melakukan tuntutan ke pengadilan berdasarkan perbuatan melawan hukum. Apabila telah terbukti dalam pemeriksaan di pengadilan maka ia harus mengganti kerugian yang sesuai dengan tuntutan pengadilan. Berdasarkan uraian di atas,

⁷ Riduan Syahrani. *Op. Cit.* hal 218

⁸ Suharnoko. 2004. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisis Kasus.* Jakarta: Kencana, hal 1

maka penulis menuangkan dalam judul **“TANGGUNG JAWAB HUKUM TERHADAP PERJANJIAN JUAL BELI WARALABA DONAT BAKAR ANTARA FRANCHISE DAN FRANCHISOR”**

B. Pembatasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, dalam kegiatannya waralaba dibagi menjadi dua jenis, yaitu:⁹

1. Waralaba produk, nama dan merek dagang;
2. Waralaba format bisnis, waralaba format bisnis ini terdiri dari:
 - a. Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberian waralaba.
 - b. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pemberi waralaba.
 - c. Proses bantuan dan bimbingan yang terus-menerus dari pihak pemberi waralaba.

Dari sini penulis hanya mengambil merek dagang yang bernama DOKAR (Donat Bakar) karena dalam perjanjian merek dagang tersebut dianggap penulis masih memiliki kekurangan.

Dalam membeli merek dagang tentulah memiliki konsekuensi atau kekurangan, diantaranya:¹⁰

- a. Dikendalikan Oleh Pewaralaba

⁹ Widjaja, Gunawan. 2004. *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*. Jakarta: Rajawali Press hal 43

¹⁰ Jeffrey Ansen, “*Pengertian, Kelebihan dan Kekurangan Bisnis Waralaba*”, <https://belirus.com/pengertian-kelebihan-dan-kekurangan-bisnis-waralaba/> (diakses pada 5 Oktober 2020, pukul 22.33)

Dalam menjalankan usahanya, Pewaralaba pastilah memegang kendali penuh atas merek dagangnya. Sebagai contohnya, apabila memiliki inovasi produk dan mengajukannya pada *franchise*, kemungkinan besar pewaralaba tidak akan menindaklanjutinya.

b. Pemasok Bahan Baku Tunggal

Pada bahan baku produk sudah ditentukan oleh pemilik merek dagang sebelumnya, jadi pihak pembeli waralaba tidak dapat memilih sendiri mitra bisnis atau supliernya.

c. Citra Bisnis Mudah Terpengaruh

Reputasi bisnis waralaba sangat mudah terpengaruh. Sebagai contohnya, apabila satu mitra memberikan pelayanan yang buruk pada pelanggan maka citra merek dagang akan terkena dampaknya juga.

C. Rumusan Masalah

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang terarah, maka diperlukan suatu perumusan masalah. Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses perjanjian waralaba antara pihak pemberi merek dengan penerima merek dalam perjanjian kerjasama waralaba Donat Bakar (DOKAR)?
2. Bagaimana peraturan serta hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama waralaba Donat Bakar (DOKAR)?
3. Bagaimana tanggung jawab berdasarkan perbuatan wanprestasi dan perbuatan melawan hukum pada perjanjian kerjasama waralaba Donat Bakar (DOKAR)?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui proses perjanjian waralaba antara pihak pemberi merek dengan penerima merek dalam perjanjian kerjasama waralaba Donat Bakar (DOKAR)
2. Mengetahui peraturan serta hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerjasama waralaba Donat Bakar (DOKAR)
3. Mengetahui tanggung jawab hukum berdasarkan perbuatan wanprestasi dan perbuatan melawan hukum pada perjanjian Donat Bakar (DOKAR)

E. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian ilmiah harus memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis bagi pembaca sehingga teruji kualitas penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Adapun manfaat yang diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pihak terkait dalam perjanjian kerjasama jual beli waralaba

2. Bagi Masyarakat

Diharapkan bermanfaat bagi masyarakat luas yang berkepentingan berupa masukan mengenai praktik perjanjian kerjasama jual beli dalam bidang waralaba

3. Bagi Ilmu Pengetahuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan ilmu Hukum Perjanjian pada khususnya dan Ilmu Hukum Perdata umumnya.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan suatu metode cara kerja untuk dapat memahami objek yang menjadi sasaran yang menjadi ilmu pengetahuan yang bersangkutan. Metode merupakan cara seorang ilmuwan mempelajari dan memahami lingkungan-lingkungan yang dipahaminya.¹¹

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan normatif, karena meneliti terkait aspek-aspek hukum yang berkaitan dengan tanggung jawab hukum dalam jual beli waralaba antara pihak pemberi waralaba dengan pihak penerima waralaba, sehingga nantinya dapat diketahui kedudukan hukum tentang tanggung jawab hukum.

2. Jenis Penelitian

Metode yang dilakukan oleh penulis adalah bersifat deskriptif, karena melakukan penelitian secara menyeluruh dan sistematis tentang tanggung jawab hukum dalam jual beli waralaba.

3. Sumber Data

Penelitian ini merupakan penelitian terhadap data sekunder. Dengan menggunakan bahan hukum penelitian, antara lain:

a. Data Sekunder

Dengan menggunakan bahan buku yang meliputi:

1) Bahan Hukum Primer

¹¹ Sorejono Soekamto. 1986. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press. hal. 67

- a) KUHPerdata
- b) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- c) Perjanjian Kerjasama Waralaba Donat Bakar (DOKAR)

2) Bahan Hukum Sekunder

Yaitu, bahan yang diperoleh dari buku-buku bacaan, laporan-laporan hasil penelitian yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti yaitu Tanggung Jawab Hukum Terhadap Perjanjian Jual Beli Waralaba Donat Bakar Antara *Franchise* dan *Franchisor*

3) Bahan Hukum Tersier

- a) Kamus Hukum

b. Data Primer

Data yang berupa fakta yang diperoleh secara langsung di lapangan.

1) Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian Waralaba DOKAR (Donat Bakar) yang berada di Jl. Adi Sucipto No. 88, Jajar, Kec. Laweyan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57144

2) Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pemilik usaha Waralaba Donat Bakar (DOKAR) yang beralamat di Jl. Adi Sucipto No. 88, Jajar, Kec. Laweyan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57144

4. Metode Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang dimaksudkan di atas digunakan teknik sebagai berikut:

- a. Studi Kepustakaan

Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder seperti membaca, mengumpulkan data sekunder berupa peraturan perundang-undangan, buku-buku ilmu hukum yang berkaitan dengan tanggung jawab hukum dalam perjanjian waralaba Donat Bakar (DOKAR).

b. Studi Lapangan

Wawancara adalah situasi peran antara pribadi bertatap muka (*face to face*), ketika seseorang yakni si pewawancara mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang dirancang untuk memperoleh jawaban-jawaban yang relevan dengan masalah penelitian kepada seorang responden¹². Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha waralaba Donat Bakar (DOKAR) tersebut.

5. Metode Analisis Data

Analisis yang dilakukan oleh penulis dalam melakukan penelitian ini berupa analisis menggunakan metode kualitatif yang berupa peraturan-peraturan, literatur mengenai tanggung jawab hukum dalam perjanjian waralaba Donat Bakar (DOKAR) yang dikaitkan dengan responden di lapangan, dianalisis secara kualitatif sehingga dapat dicari pemecahannya dan kemudian dapat disimpulkan.

¹² Amirudin dan Zainal Asikin. 2012, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. hal. 82

G. Sistematika Skripsi

Untuk mempermudah dalam melakukan pembahasan terhadap penelitian, maka penulis menulis secara sistematika perumusan dalam beberapa bab yaitu terdiri dari empat sub bab, antara lain:

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Metode Penelitian
- F. Sistematika Penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- A. Pengertian Jual Beli Waralaba
- B. Macam Macam Jual Beli Waralaba
- C. Pengertian Donat Bakar (DOKAR)
- D. Pengertian Tanggung Jawab Hukum
- E. Pihak-Pihak Dalam Jual Beli Perjanjian Waralaba
- F. Perjanjian Antara Para Pihak Dalam Jual Beli Waralaba Merek Dagang
- G. Hubungan Hukum Antara Penjual dan Pembeli Waralaba
- H. Hak dan Kewajiban Antara Para Pihak
- I. Tanggung Jawab Hukum Atas Dasar:
 - a. Wanprestasi

b. Perbuatan Melawan Hukum

J. Ganti Rugi

K. Berakhirnya Perjanjian Waralaba

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Proses Perjanjian Waralaba Antara Pihak Pemberi Merek dengan Penerima Merek Dalam Perjanjian Kerjasama Waralaba Donat Bakar (DOKAR).

B. Peraturan serta Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba Donat Bakar (DOKAR).

C. Tanggung Jawab Berdasarkan Perbuatan Wanprestasi dan Perbuatan Melawan Hukum pada Perjanjian Kerjasama Waralaba Donat Bakar (DOKAR).

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA