

PERJANJIAN WARALABA DALAM KEGIATAN JENIS USAHA RITEL

Eko Budi Santosa
Universitas Surabaya

ABSTRAK

Salah satu jenis usaha yang berkembang dalam dunia swasta saat ini adalah usaha waralaba atau *franchise*. Penyelenggaraan usaha Waralaba disepakati dalam Perjanjian Waralaba. Perjanjian Waralaba pada umumnya termasuk di dalamnya Perjanjian Waralaba Dalam Kegiatan Jenis Usaha Ritel dibuat dalam bentuk Perjanjian Baku yang pada umumnya mengandung klausula Eksonerasi untuk lebih memberikan perlindungan kepada salah satu pihak. Perjanjian Baku cenderung dianggap berat sebelah, tidak seimbang, dan tidak adil bagi Penerima Waralaba. Di dalam Perjanjian Baku dapat ditemukan pihak yang mempunyai *bargaining position* kuat dan pihak yang lemah *bargaining position*-nya. Berdasarkan kepada uraian latar belakang di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bentuk klausula baku dalam Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel dan perlindungan hukum bagi pihak Penerima Waralaba terkait dengan risiko keuangan.

Kata Kunci: Perjanjian Waralaba, Perjanjian Baku, Klausula Eksonerasi

ABSTRACT

Currently private business sector growing rapidly and having a role as a support to the government in developing economy and open employment for the community, one of the business that developed today is a franchise. The operation of Franchise is agreed in the Franchise Agreement. That Franchise Agreement including Franchise Agreement in the field of retail business is made in the form of a standard Agreement which generally contains an exoneration clause in order to protect the interests of certain party. The standard agreement tends to be considered as one-sided agreement, unbalanced, and unfair to the Franchisee. Agreement facing two unbalanced forces, between parties who have a strong bargaining position with the weaker party bargaining position. Based on the above description of the background, then the formulation of the problem in this thesis research is that to emphasize on the form of the standard clause in the Franchise Agreement for the type of retail business and legal protection for the Franchisee related to financial management's risk for business operations in Franchise Agreement type of retail business.

Keywords: Franchise Agreement, Standard Agreement, Exoneration Clause

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Dewasa ini dunia usaha swasta sebagai penunjang pemerintah dalam menggerakkan roda perekonomian suatu negara dan membuka lapangan kerja bagi masyarakat berkembang dengan pesat, bukan saja dunia usaha swasta yang berada dalam tingkat jaringan lokal namun juga yang terkait dengan jaringan usaha internasional. Dalam bidang perdagangan dan jasa, salah satu usaha yang berkembang saat ini adalah usaha waralaba atau *franchise* sebagai sistem usaha yang sudah khas atau telah memiliki ciri berupa jenis produk dan bentuk usaha, identitas perusahaan maupun rencana pemasaran tertentu.

Franchise adalah pemilik dari sebuah merek dagang, nama dagang, sebuah rahasia dagang, paten atau produk (biasanya disebut “*franchisor*”) yang memberikan lisensi ke pihak lain (biasanya disebut “*franchisee*”) untuk menjual atau memberi pelayanan dari produk di bawah nama *franchisor*. Franchisee biasanya membayar semacam *fee* (royalti) kepada *franchisor* terhadap aktivitas yang mereka lakukan. *Franchisee* dan *Franchisor* merupakan dua pihak yang terpisah satu dengan yang lainnya.¹

Para pihak yang terlibat dalam investasi waralaba adalah Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba yang bermaksud untuk melakukan investasi dalam membuat hubungan kemitraan usaha melalui penyertaan modal. Sedangkan bagi pemberi waralaba bentuk penyertaan modal tidak dilakukan dalam bentuk setoran tunai atau sesuatu barang/benda yang berwujud, melainkan dengan memberi lisensi.

Waralaba merupakan salah satu bentuk strategi ekspansi usaha dengan mengajak masyarakat agar tertarik menanamkan modalnya. Oleh karena itu Pemberi Waralaba harus bisa meyakinkan masyarakat calon investor melalui prospektus penawaran waralaba. Hal ini sebagaimana diatur dalam Pasal 1 angka 6 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba (selanjutnya disebut Permendag No. 53

¹ Abdul R. Saliman. 2016. *Hukum Bisnis untuk Perusahaan: Teori dan Contoh Kasus*. Jakarta: Kharisma Putra Utama.

tahun 2012) yang menyebutkan bahwa: “Prospektus Penawaran Waralaba adalah keterangan tertulis dari Pemberi Waralaba yang paling sedikit menjelaskan tentang identitas, legalitas, sejarah kegiatan, struktur organisasi, keuangan, jumlah tempat usaha, daftar Penerima Waralaba, hak dan kewajiban Pemberi dan Penerima Waralaba”. Dengan demikian pihak Pemberi Waralaba harus transparan dan konsepnya saling menguntungkan. Bagi masyarakat dunia usaha, waralaba cukup menarik untuk digeluti karena beberapa faktor antara lain yaitu karena manajemen bisnis telah terbangun dan dikenal masyarakat. Banyak hal menarik untuk dikaji dalam usaha waralaba ini yang berkaitan dengan hukum, tetapi dalam penelitian ini akan lebih membahas mengenai aspek klausula baku dalam Perjanjian Waralaba

Perjanjian Waralaba tunduk pada Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (selanjutnya disebut KUH Perdata) sebagai pengaturan secara umum dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba (selanjutnya disebut PP No 42 Tahun 2007) sebagai pengaturan khusus. Perjanjian pada umumnya, termasuk Perjanjian Waralaba dibuat berdasarkan kesepakatan antara dua pihak yang cakap untuk bertindak demi hukum untuk melaksanakan suatu prestasi yang tidak bertentangan dengan aturan hukum yang berlaku, kesusilaan ataupun ketertiban umum.

Perjanjian kerja sama antara dua belah pihak dalam usaha waralaba ini disebut dengan Perjanjian Waralaba (*franchise agreement*). Perjanjian Waralaba merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari Pemberi Waralaba atau yang sering disebut franchisor dan Penerima Waralaba atau yang sering disebut *franchisee*.²

Perjanjian Waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari kesewenang-wenangan pihak lainnya sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1 angka 1 PP No 42 Tahun 2007, yang menentukan bahwa: “waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha

² Juajir Sumardi. 1995. *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*. Bandung: Citra Aditya Bakti.

dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba”.

Aturan pelaksanaan lebih lanjut dari Perjanjian Waralaba ini diatur dalam Permendag No.53 tahun 2012 di dalam Pasal 5 ayat 1 menentukan sebagai berikut: “Penyelenggaraan Waralaba harus didasarkan pada Perjanjian Waralaba yang mempunyai kedudukan hukum yang setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia”, Dengan demikian perjanjian waralaba merupakan pedoman hukum yang harus ditaati para pihak, jika ada pihak yang melanggar maka pihak yang lainnya dapat menuntut pihak yang melanggar sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia.

Perjanjian Waralaba merupakan perjanjian yang dibuat dalam bentuk Perjanjian Baku yang dibuat oleh franchisor dan diberlakukan terhadap semua calon *franchisee* tanpa terkecuali. Oleh karena itu calon *franchisee* hanya dapat memilih menerima atau menolak perjanjian tersebut tanpa ikut menentukan isinya.³

Pemberi Waralaba mempunyai peluang diuntungkan, di mana Pemberi Waralaba mempunyai kedudukan yang kuat dalam menentukan perjanjian yang dibuatnya dengan menentukan syarat-syarat yang cukup memberatkan Penerima Waralaba, sehingga kedudukan para pihak di dalam perjanjian ini tidak seimbang. Pada umumnya salah satu pihak menyiapkan syarat-syarat yang sudah di standarkan pada suatu format perjanjian yang telah dicetak dalam bentuk formulir untuk kemudian diberikan kepada pihak lainnya untuk disetujui.

Perjanjian baku cenderung dianggap berat sebelah, tidak seimbang, dan tidak adil bagi Penerima Waralaba. Perjanjian yang demikian sering kali diibaratkan dengan pertarungan antara “David vs Goliath”, dimana berhadapan dua kekuatan yang tidak seimbang, antara pihak yang mempunyai bargaining position kuat (baik karena modal/dana, teknologi maupun skill-yang

³ Salim H.S. 2007. *Perkembangan Hukum Kontrak di luar KUHPerdara*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

diposisikan sebagai Goliath) dengan pihak yang lemah bargaining position-nya yang diposisikan sebagai David.⁴ Dengan demikian pihak yang lemah bargaining position-nya hanya sekedar menerima segala isi kontrak (*taken for granted*), sebab apabila mencoba menawar dengan alternatif lain kemungkinan besar akan menerima konsekuensi kehilangan apa yang dibutuhkan. Jadi hanya ada dua alternatif pilihan bagi pihak yang lemah bargaining position-nya untuk menerima atau menolak (*take it or leave it*).

Fenomena adanya ketidakseimbangan dalam Perjanjian sebagaimana tersebut di atas dapat dicermati dari perjanjian dalam bentuk baku yang di dalamnya memuat klausula-klausula yang isinya berat sebelah. Pada umumnya dalam praktik Perjanjian Waralaba lebih banyak memuat kewajiban yang harus dilakukan Penerima Waralaba daripada kewajiban Pemberi Waralaba, termasuk adanya klausula yang mewajibkan Penerima Waralaba untuk tunduk terhadap segala petunjuk dan peraturan Pemberi Waralaba, baik yang sudah ada atau yang akan diatur kemudian, atau klausula yang membebaskan Pemberi Waralaba dari kerugian Penerima Waralaba sebagai akibat resiko usaha. Klausula tersebut di atas merupakan klausula yang isinya memberatkan salah satu pihak.

Berkaitan dengan uraian di atas, jelaslah bahwa hakekat dari Perjanjian Baku merupakan perjanjian yang telah distandarisasi isinya oleh pihak ekonomi kuat, sedangkan pihak lainnya hanya diminta untuk menerima atau menolak isinya. Apabila debitur menerima isi perjanjian tersebut, maka debitur menandatangani perjanjian tersebut, tetapi apabila debitur menolak, maka perjanjian itu dianggap tidak ada, karena debitur tidak menandatangani perjanjian tersebut.⁵

Ketidakseimbangan antara pihak-pihak dalam membuat perjanjian dapat dicermati sebagaimana terjadi pada contoh kasus sebagai berikut: Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel (*retail*) antara Pemberi Waralaba PT. Z dengan

⁴ Agus Yudha Hernoko. 2008. *Hukum Perjanjian, Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*. Yogyakarta: LaksBang Mediatama.

⁵ Salim H.S. dan Erlies Septiana Nurbani. 2014. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.

Penerima Waralaba CV. A. Pengertian ritel (bahasa Inggris: retail) menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah usaha bersama dalam bidang perniagaan dalam jumlah kecil kepada pengguna akhir (<http://kbbi.web.id>, diakses pada tanggal 24 Nopember 2017). Pada pelaksanaannya Pemberi Waralaba telah menyiapkan atau menyediakan blanko/formulir/model Perjanjian Waralaba yang isinya telah dipersiapkan terlebih dahulu. Formulir tersebut disodorkan kepada Penerima Waralaba CV. A. Berkaitan dengan hal ini Penerima Waralaba CV. A hanya dimintakan pendapatnya apakah dapat menerima syarat-syarat yang tersebut dalam formulir itu atau tidak. Artinya di sini berlaku prinsip “*take it or leave it*”, sehingga tidak ada peluang bagi pihak Penerima Waralaba CV. A untuk secara bebas menentukan pilihannya.

2. Rumusan Masalah

- a. Apakah bentuk klausula baku dan substansi materi dalam Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel telah sesuai dengan PP No. 2 Tahun 2007 tentang Waralaba dan Permendag No. 53 tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Waralaba?
- b. Apakah pihak Penerima Waralaba mendapatkan perlindungan hukum terkait dengan klausula eksonerasi yang terdapat dalam Perjanjian Waralaba Dalam Kegiatan Jenis Usaha Ritel?

3. Metode Penelitian

Metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian hukum normatif, dengan menggunakan beberapa pendekatan masalah, antara lain dengan pendekatan undang-undang (*statute approach*) yang dilakukan dengan menelaah semua undang-undang dan regulasi yang berkaitan dengan isu hukum yang sedang ditangani, pendekatan konseptual (*conceptual approach*) dengan mempelajari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin dalam ilmu hukum, untuk menemukan ide-ide yang melahirkan pengertian-pengertian hukum, konsep-konsep hukum, dan asas-asas hukum yang relevan dengan isu hukum yang dihadapi serta pendekatan

kasus (*Case Approach*) dilakukan dengan menelaah pada kasus yang berkaitan dengan isu hukum yang dihadapi.

B. PEMBAHASAN

1. Latar Belakang dan Proses Terbentuknya Perjanjian Waralaba

Mengenai bentuk perjanjian waralaba, pada Pasal 4 ayat (1) PP No 42 Tahun 2007 menentukan bahwa: “waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia”. Dalam hal ini H.M. Basarah dan H.M. Faiz Mufidin, menyatakan bahwa: “*franchise* dapat terjadi dengan adanya suatu kesepakatan berdasarkan suatu perjanjian antara pihak franchisor dan pihak *franchisee*. Pasal tersebut dengan tegas merumuskan terbentuknya usaha *franchise* atas dasar kontraktual”.⁶

Perjanjian Waralaba mengatur hubungan hukum antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba untuk menjalankan usaha waralaba. Dalam Perjanjian Waralaba yang sudah dipersiapkan dalam bentuk klausula baku harus dibuat secara terang dan sejelas-jelasnya, hal ini disebabkan saling memberi kepercayaan dan mempunyai harapan keuntungan bagi kedua pihak.

Terkait dengan Perjanjian Waralaba, terdapat hal-hal yang dapat diterapkan sebagaimana dikemukakan oleh Van Dunne bahwa: “suatu perjanjian terjadi melalui suatu proses yang terdiri dari tiga fase sebagai berikut:

a. Fase pra kontrak.

Sebelum pembuatan Perjanjian Waralaba pada ketentuan Pasal 7 PP Nomor 42 Tahun 2007 menentukan sebagai berikut: “Pemberi waralaba harus memberikan prospektus penawaran Waralaba kepada calon Penerima Waralaba pada saat melakukan penawaran”. Sehubungan dengan hal tersebut pada Pasal 1 butir 6 Permendag nomor: 53/M—DAG/PER/8/2012 menjelaskan bahwa:

⁶ H. Moch. Basarah dan H.M. Faiz Mufidin. 2008. *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, hlm. 78.

Prospektus penawaran waralaba adalah keterangan tertulis dari Pemberi Waralaba yang sedikitnya menjelaskan tentang identitas Pemberi Waralaba, legalitas usaha Pemberi Waralaba, sejarah kegiatan usahanya, struktur organisasi Pemberi Waralaba, laporan keuangan 2 (dua) tahun terakhir, jumlah tempat usaha, daftar Penerima Waralaba, hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba.

Pemberi Waralaba harus menyerahkan master franchise agreement yang isinya tidak boleh bertentangan dengan peraturan perundang-undangan kepada Kementerian Perdagangan dan Perindustrian untuk dilakukan pemeriksaan. Dalam hal master franchise agreement bertentangan dengan peraturan perundang-undangan maka surat permohonan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba dari pemberi waralaba bisa ditolak, sebagaimana tertuang dalam dalam Pasal 9A Permendag No. 57 Tahun 2014.

b. Fase kontrak

Setelah perjanjian ditandatangani oleh para pihak, maka hal yang harus diperhatikan oleh para pihak dalam fase kontrak yaitu Pelaksanaan isi perjanjian sesuai dengan klausula yang telah disepakati. Hal yang harus diperhatikan dalam fase ini menurut Salim H.S. adalah pelaksanaan isi perjanjian dan penafsiran dalam menghadapi klausula yang disusun tidak lengkap atau tidak jelas

c. Fase pasca kontrak

Pada fase pasca kontrak dicantumkan hak dan kewajiban para pihak setelah waktu perjanjian berakhir, termasuk di dalamnya adalah pengaturan mengenai alternatif penyelesaian sengketa. Para pihak bebas menentukan cara yang akan ditempuh jika timbul sengketa dikemudian hari. Penyelesaian sengketa harus diatur secara tegas dalam kontrak. Para pihak dapat memilih penyelesaian sengketa melalui pengadilan atau di luar pengadilan.⁷

⁷ Mariam Darus Badruzaman. 2014. *Aneka Hukum Bisnis*. Bandung: Alumni, hlm. 36.

2. Struktur, Bentuk, dan Muatan Materi dalam Perjanjian Waralaba

Pada pelaksanaan Perjanjian Waralaba, penerapan Perjanjian Baku yang di dalamnya berisi klausula-klausula yang sudah dibakukan dapat ditemukan adanya klausul eksonerasi (*exoneratie klausule/exemption clause*). Pengertian klausula baku menurut Mariam Darus Badruzaman adalah: “ketentuan dan syarat-syarat yang telah dipersiapkan dan diterapkan terlebih dahulu secara sepihak oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang mengikat dan wajib dipenuhi oleh konsumen”.⁸ Sedangkan pengertian klausula eksonerasi menurut Mariam Darus Badruzaman adalah, “klausul yang meniadakan dan membatasi kewajiban salah satu pihak (kreditur) untuk membayar ganti rugi kepada debitur”.⁹ Menurut Sutan Remy Sjahdeini, klausula eksonerasi atau disebut juga sebagai klausul eksemsi adalah, “klausul yang bertujuan untuk membebaskan atau membatasi tanggungjawab salah satu pihak terhadap gugatan pihak lainnya dalam hal yang bersangkutan tidak atau tidak dengan semestinya melaksanakan kewajibannya yang ditentukan dalam perjanjian tersebut”.¹⁰ Pada Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel, sebagai contoh antara Pemberi Waralaba P.T. Z dengan Penerima Waralaba C.V. A, struktur dan substansi materi perjanjiannya sudah dibuat secara baku yang dapat dikemukakan sebagai berikut:

a. Bagian Pendahuluan

Bagian pendahuluan ini merupakan pemenuhan terhadap asas konsensualisme yaitu perjanjian lahir pada saat dicapainya kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai hal-hal pokok yang menjadi obyek perjanjian. Kehendak kedua belah pihak yaitu Pihak Pemberi Waralaba dan Pihak Penerima Waralaba dinyatakan secara tertulis dalam bentuk perjanjian. Hal ini merupakan pemenuhan syarat formil sesuai Pasal 4 ayat (1) PP No. 42 Tahun 2007.

⁸ *Ibid*, hlm. 50.

⁹ *Ibid*.

¹⁰ Sutan Remy Sjahdeini. 2009. *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan yang Seimbang Bagi Para Pihak dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*. Jakarta: Grafiti, Jakarta, hlm. 75.

b. Bagian Isi

Selain berisi materi pokok sebagaimana sebagaimana diatur dalam Permendag No.53/M-DAG/PER/8/2012, juga berisi klausula yang berkaitan dengan risiko usaha yang bentuknya sudah dibakukan dan ini merupakan klausula eksonerasi, karena isinya membebaskan Pemberi Waralaba terhadap risiko kerugian akibat sebab-sebab tertentu selama jangka waktu perjanjian berlangsung dan klausula tersebut telah dibakukan ke dalam perjanjian waralaba ini. Ditinjau dari substansi materi klausula baku, klausula yang terkait dengan risiko dalam operasional usaha ini merupakan perluasan substansi materi pokok mengacu pada ketentuan Pasal 5 butir 4 PP. No. 42 Tahun 2007 dan ketentuan Pasal 35 Permendag No. 53 Tahun 2012 yang mengatur tentang Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba. Klausula yang terkait dengan kondisi keadaan memaksa, ini juga merupakan pengembangan atau perluasan dari ketentuan Pasal 5 butir 4 PP. No. 42 Tahun 2007 dan ketentuan Pasal 35 Permendag No. 53 Tahun 2012 yang mengatur tentang Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba. Penulis berpendapat bahwa klausula yang berkaitan dengan kondisi keadaan memaksa ini merupakan klausula eksonerasi, karena isinya membebaskan Pemberi Waralaba terhadap risiko kerugian akibat sebab-sebab tertentu selama jangka waktu perjanjian berlangsung dan klausula tersebut telah dibakukan ke dalam perjanjian waralaba.

3. Klausula pengelolaan Keuangan dan Perlindungan Hukum terhadap Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel

Terkait dengan perlindungan hukum yang berhubungan pengelolaan keuangan kepada Penerima Waralaba dalam Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel antara Pemberi Waralaba PT. Z dengan Penerima Waralaba CV. A adalah meliputi:

- a. Perlindungan hukum terkait dengan klausula keuangan yang menyangkut risiko usaha akibat adanya kebijakan persyaratan perijinan usaha

Agar investasi yang sudah ditanamkan dalam jenis usaha ritel segera mencapai break event point, pada umumnya Penerima Waralaba segera memulai operasional usaha bilamana persiapan yang berkaitan dengan hal-hal yang bersifat teknis sudah siap, seperti tempat usaha, ketersediaan produk, selesainya pemasangan aplikasi operasional dan tenaga kerja. Dalam hal pembukaan operasional usaha sudah dilakukan sedangkan di kemudian hari mendapatkan kendala di bidang perijinan atau usahanya tidak bisa diterima masyarakat setempat maka akan berakibat pada risiko usaha yaitu tidak diijinkannya atau ditutupnya operasional usaha yang sudah dijalankan. Hal ini tentu saja membawa dampak negatif terkait bidang keuangan yang harus ditanggung oleh Penerima Waralaba.

Hal-hal yang bisa menjadi kendala perijinan adalah tidak lengkapnya persyaratan yang harus dipenuhi oleh Penerima Waralaba maupun adanya penolakan dari masyarakat sekitar tempat usaha. Terkait dengan pemenuhan persyaratan teknis untuk perijinan terhadap operasional usaha ini berhubungan dengan Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 8 Tahun 2014 tentang Penataan Toko Swalayan di Kota Surabaya.

Berkaitan dengan klausula keuangan yang menyangkut risiko usaha akibat adanya kebijakan persyaratan perijinan dari Pemerintah atau usaha ditutup karena mendapat penolakan dari masyarakat sekitar maka dapat dikatakan bahwa dalam hal ini Penerima Waralaba tidak mendapat perlindungan hukum karena semua kerugian keuangan dibebankan kepada Penerima Waralaba. Hal ini dapat terlihat pada Pasal 14 ayat (2) Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel antara Pemberi Waralaba PT. Z dengan Penerima Waralaba CV. A.

- b. Perlindungan hukum terkait dengan klausula kekurangan biaya akibat transaksi hasil operasional usaha tidak mencukupi

Berkaitan dengan klausula yang menyatakan bahwa Penerima Waralaba harus menanggung semua kerugian keuangan yang timbul akibat transaksi operasional usaha yang tidak mencukupi menunjukkan bahwa

perlindungan hukum terhadap C.V. A tidak memadai. Hal ini dapat terlihat pada Pasal 17 ayat (3) Perjanjian Waralaba jenis usaha ritel antara Pemberi Waralaba P.T. Z dengan Penerima Waralaba C.V. A. Pihak Pemberi Waralaba cenderung melindungi kepentingannya sedemikian rupa dengan menetapkan sejumlah hak sekaligus membatasi hak Pihak Penerima Waralaba sehingga terdapat ketidak seimbangan antara hak dan kewajiban para pihak. Sebaliknya Pemberi Waralaba meminimalkan kewajibannya sendiri dan mengatur sebanyak mungkin kewajiban pihak Penerima Waralaba. Azas keadilan hukum (*gerechtigheid*) yang merupakan salah satu tujuan hukum sebagaimana disampaikan oleh Gustav Radburch tidak dapat diwujudkan dalam Perjanjian Waralaba ini. Azas keadilan dimaksudkan agar para pihak yang terlibat dalam perjanjian memperoleh haknya dan melaksanakan kewajibannya secara adil dan seimbang.

- c. Perlindungan hukum yang berhubungan dengan risiko keuangan jika terjadi keadaan memaksa

Menurut Salim H.S, yang diartikan dengan keadaan memaksa adalah suatu keadaan dimana debitur tidak dapat melakukan prestasinya kepada kreditur, yang disebabkan adanya kejadian yang berada di luar kekuasaannya. Misalnya karena adanya gempa bumi, banjir, lahar dan lain lain. Sedangkan pembagian keadaan memaksa dapat digolongkan menjadi 2 (dua) macam yaitu keadaan memaksa relatif dan keadaan memaksa absolut.¹¹

Terkait dengan pasal 22 ayat (3) Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel ini, pengaturan terhadap hal-hal yang bersifat keadaan memaksa seharusnya melindungi para pihak, namun dalam perjanjian ini biaya-biaya yang sudah dikeluarkan oleh Penerima Waralaba untuk segala persiapan operasional usaha seperti biaya persiapan tempat usaha, biaya-biaya perijinan, biaya pengadaan dan

¹¹ Salim H.S. 2017. *Hukum Kontrak (Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak)*. Jakarta: Sinar Grafika.

pemasangan seluruh peralatan tempat usaha adalah menjadi beban Penerima Waralaba seluruhnya, sehingga hal tersebut dapat menimbulkan kerugian bagi Penerima Waralaba karena pada dasarnya tidak ada satupun pihak yang menginginkan terjadinya force majeure. Menurut pendapat Penulis dalam kasus ini keadaan memaksa yang terjadi bersifat absolut yang sama sekali di luar kekuatan Penerima Waralaba untuk mencegahnya, namun dalam hal ini Penerima Waralaba tidak mendapatkan perlindungan. Klausula dalam pasal ini merupakan klausula eksonerasi yang melindungi pihak Pemberi Waralaba dari kemungkinan untuk ikut menanggung beban kerugian biaya yang telah dikeluarkan.

Pada Perjanjian Waralaba dalam kegiatan jenis usaha ritel ini terdapat pengalihan risiko keuangan dari Pihak Pemberi Waralaba yang dialihkan dan dibebankan kepada Penerima Waralaba. Ditinjau dari rasa keadilan menurut penulis seharusnya hak dan kewajiban kedua belah pihak adalah seimbang agar mendapatkan perlindungan hukum yang sama, sedangkan untuk mencapai kepastian hukum kedua belah pihak telah telah memenuhi syarat formal sebagaimana yang dikehendaki Pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007 yaitu bahwa Perjanjian Waralaba telah dibuat dalam bentuk tertulis dan telah memenuhi materi pokok yang dipersyaratkan dalam Pasal 35 Permendag No. 53 Tahun 2012.

C. PENUTUP

1. Kesimpulan

- a. Perjanjian Waralaba Dalam Kegiatan Jenis Usaha Ritel merupakan perjanjian berbentuk Perjanjian Baku yang di dalamnya berisi klausula-klausula yang sudah dibakukan. Di dalam klausula baku tersebut dapat ditemukan klausula eksonerasi yang banyak melindungi kepentingan Pemberi Waralaba dengan cara membatasi, membebaskan atau mengalihkan tanggung jawab Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba. Mengenai substansi materi dalam perjanjian baku tersebut telah memenuhi syarat pokok materi Perjanjian Waralaba sebagaimana yang dipersyaratkan dalam ketentuan Pasal 5 butir 4 PP. No. 42 Tahun 2007

dan Pasal 35 Permendag No.53 tahun 2012 dengan adanya perluasan substansi materi terkait hak dan kewajiban para pihak yang lebih banyak menguntungkan kepentingan Pemberi Waralaba karena bentuknya merupakan klausula eksonerasi.

- b. Pada Perjanjian Waralaba Jenis Usaha Ritel, pihak Penerima Waralaba tidak mendapatkan perlindungan hukum sesuai rasa keadilan, karena adanya pengalihan dan pembebanan risiko dibidang keuangan dari Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba. Pada saat operasional usaha berhenti atau mengalami kerugian maka risiko keuangan menjadi tanggungjawab pihak Penerima Waralaba, Sedangkan untuk kepastian hukum telah memenuhi syarat formal sebagaimana yang dikehendaki Pasal 4 PP No. 42 Tahun 2007 yaitu bahwa Perjanjian Waralaba telah dibuat dalam bentuk tertulis.

2. Saran

Salah satu upaya untuk menghindari risiko usaha yang berakibat pada masalah keuangan sebagai akibat dari tidak terpenuhinya persyaratan perijinan, Penerima Waralaba bisa memenuhi segala persyaratan yang diwajibkan, sedangkan untuk menghindari risiko usaha yang berakibat pada masalah keuangan yang disebabkan oleh kerugian operasional dan keadaan memaksa, Penerima Waralaba harus lebih teliti dan berhati-hati sebelum menyepakati perjanjian yang hendak ditandatangani pada saat disodorkan oleh Pemberi Waralaba, sehingga dapat meminimalisir risiko yang harus ditanggung dalam menjalankan usaha di kemudian hari. Untuk membantu mewujudkan keseimbangan hak dan kewajiban antara para pihak agar pemerintah melalui instansi yang berwenang bisa memberikan masukan atau saran terhadap Master Franchise Agreement yang didaftarkan, sebelum Perjanjian Waralaba ditandatangani oleh para pihak. Hal ini sesuai dengan kewenangan instansi yang ditunjuk mengacu pada Pasal 9A Permendag No. 57 Tahun 2014.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Badrulzaman, Mariam Darus. 2014. *Aneka Hukum Bisnis*. Bandung: Alumni.
- Basarah H. Moch., dan H.M. Faiz Mufidin. 2008. *Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti
- Hernoko, Agus Yudha. 2008. *Hukum Perjanjian, Asas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*. Yogyakarta: LaksBang Mediatama.
- H.S., Salim. 2017. *Hukum Kontrak (Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak)*. Sinar Jakarta: Grafika.
- H.S., Salim dan Erlies Septiana Nurbani. 2014. *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Saliman, Abdul R. 2016. *Hukum Bisnis untuk Perusahaan: Teori dan Contoh Kasus*. Jakarta: Kharisma Putra Utama.
- Sjahdeini, Sutan Remy. 2009. *Kebebasan Berkontrak dan Perlindungan yang Seimbang Bagi Para Pihak dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*. Jakarta: Grafiti.
- Sumardi, Juajir. 1995. *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*. Bandung: Citra Aditya Bakti.

Peraturan Perundang-undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 Tentang penyelenggaraan waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 57/M-DAG/ PER/9/2014 Tahun 2014 Tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/8/2012 tentang penyelenggaraan waralaba.

Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 8 Tahun 2014 tentang Penataan Toko Swalayan di Kota Surabaya