

# **PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PENERIMA WARALABA YANG “GULUNG TIKAR” SEBELUM PERJANJIAN WARALABA BERAKHIR**

**Intan Bulandari Nasution**

Universitas Samudra

[intanbulandarinasution@unsam.ac.id](mailto:intanbulandarinasution@unsam.ac.id)

**Abstrak :** Pemerintah mendukung kehadiran waralaba di dunia bisnis Indonesia ditandai dengan adanya berbagai peraturan perundang-undangan tentang waralaba yang telah dibentuk, salah satunya seperti Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba. Permendagri mengatur tentang pelaksanaan waralaba yang harus didasarkan pada perjanjian antara penerima waralaba dan pemberi waralaba. Namun, kemudahan dalam dunia waralaba tidak menjamin kestabilan usaha. Hal ini tampak pada saat terjadinya pandemic *covid-19* yang mengakibatkan banyaknya waralaba yang terpaksa “gulung tikar” karena mengalami kerugian. Tujuan dilakukan penulisan karya ilmiah ini adalah untuk melihat bagaimana perlindungan hukum terhadap penerima waralaba yang “gulung tikar” sebelum perjanjian waralaba berakhir. Penulisan karya ilmiah ini dilakukan dengan metode yuridis normative dengan menggunakan sumber data bahan hukum primer dan sekunder yang terkait. Berdasarkan penelitian yang dilakukan didapati kesimpulan bahwa pemerintah memberikan upaya perlindungan hukum kepada penerima waralaba dengan diwajibkannya mendaftarkan perjanjian waralaba. Sehingga, meskipun penerima waralaba harus menghentikan sementara kegiatan bisnisnya atau mengalami “gulung tikar” sebelum masa berakhir perjanjian, sepanjang dapat dibuktikan bahwa masa perjanjian waralaba belum berakhir, maka penerima waralaba masih diperbolehkan menggunakan merek dagang waralaba yang diperjanjikan, apabila ia ingin membuka kembali (*re-opening*) bisnisnya yang telah *vacuum* sementara, dengan menggunakan merek waralaba yang dimana haknya masih melekat kepadanya sepanjang perjanjian belum berakhir.

**Kata Kunci :** Perlindungan Hukum, Penerima Waralaba, Perjanjian Waralaba

## **A. Pendahuluan**

Kegiatan usaha dalam dunia bisnis belakangan mengalami pertumbuhan yang begitu pesat. Salah satu pertumbuhan dalam dunia bisnis yang dapat ditemui adalah munculnya jenis-jenis kegiatan usaha berwajah baru seperti perjanjian waralaba. Kegiatan bisnis waralaba ini begitu diminati bagi banyak orang disebabkan perjanjian bisnis ini memberikan kesempatan yang cukup mudah untuk meningkatkan perekonomian dengan melalui proses yang sederhana, serta modal yang masih dapat dijangkau.

Kemudahan yang diberikan dalam perjanjian waralaba ini menjadi daya tarik tersendiri bagi pelaku bisnis yang sering kali hanya berminat memulai bisnis sebagai pemodal saja tanpa terlibat banyak dalam proses *branding*. Proses *branding* merupakan tahap yang menentukan nasib pasar dari sebuah bisnis, sekaligus menjadi salah satu tahap yang sulit dalam membangun sebuah bisnis. Selain itu waralaba dianggap sebagai bentuk kegiatan bisnis yang minim resiko kegagalan. Waralaba juga dikenal dengan julukan *the invisible hand*, yang berarti tangan yang tak terlihat, dimana pemilik utama bisnis tak terlihat wujud kehadirannya secara nyata.

Para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba terdiri dari 2 (dua) pihak yaitu pemberi waralaba dan penerima waralaba. Berdasarkan pengertian waralaba, dapat kita lihat adanya ciri khas usaha dalam perjanjian waralaba yaitu diberikannya hak kepada penerima waralaba untuk memanfaatkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang dimiliki pemberi waralaba (pemilik HKI). Pemanfaatan yang dimaksud yaitu menjalankan bisnis dengan menggunakan nama dan merek, system manajerial, serta peralatan dan bahan baku yang merupakan resep rahasia dengan jangka waktu tertentu. Waralaba juga disebut sebagai *franchise*, menurut Eka Darma Pranoto (2010) "*franchise/waralaba* ialah berarti membeli paket usaha orang/pihak lain yang dengan itu kita mendapatkan *outlet/booth* sebagai tempat berjualan, paket peralatan usaha yang lengkap, bahan baku untuk periode bulan pertama, tata cara yang dikemas dalam buku panduan, hak berkonsultasi, kepada pihak penjual *franchise/pemberi waralaba* dalam hal ini pemegang Hak Kekayaan Atas Intelektual (HAKI), serta lisensi penggunaan merk dagang tersebut." Penggunaan merk dan penyediaan paket usaha lengkap merupakan keunikan dari bisnis waralaba, dimana hal ini jarang terjadi dalam dunia bisnis pada umumnya. Para *entrepreneur/pengusaha* biasanya berupaya mencegah pihak lain mempergunakan merk mereka karena merk merupakan komponen utama bagi para pedagang untuk memperoleh nama baik dan kepercayaan dari para konsumen serta dapat membangun hubungan antara reputasi tersebut dengan merk yang telah digunakan perusahaan secara regular (Lindsey,2006:131).

Penggunaan merk dan penyediaan alat-alat perlengkapan dilaksanakan dengan membuat perikatan diantara pihak pemilik merk (pemberi waralaba) dengan penerima waralaba. Perikatan ini dibuat untuk menjamin hak dan kewajiban para pihak, termasuk berakhirnya masa perjanjian waralaba. Namun, kegiatan bisnis tidak selalu berjalan mulus. Beberapa bisnis waralaba pun tak terhindar dari kerugian bahkan hingga

“gulung tikar” sebelum menuai hasil/profit. Fenomena ini dapat terlihat saat pandemi covid 19 melanda selama hampir 3 tahun belakang. Dimana terlihat banyaknya bisnis kuliner yang merupakan waralaba tutup permanen dan etalase-etalase yang terpajang di pinggir jalan tanpa penghuni. Permasalahan yang muncul adalah bagaimana jaminan perlindungan hukum terhadap mitra usaha yang menjadi penerima waralaba yang bisnisnya “gulung tikar” sebelum perjanjian waralaba berakhir?

## **B. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan penelitian yuridis normative atau dikenal dengan *doctrinal researcher*. Penelitian hukum yuridis normatif adalah penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka atau data sekunder belaka ( Soerjono Soekanto, 2007:13 ). Penelitian ini menggunakan sumber data bahan hukum primer dan sekunder yang terkait dengan permasalahan yang akan dibahas. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui studi pustaka. Data akan dianalisis dengan menggunakan teknis analisis data kualitatif.

## **C. Hasil dan Pembahasan**

### **1. Waralaba Dalam Hukum Positif**

Menurut Permendagri Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba, waralaba adalah merupakan hak khusus yang dipunya perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan produk/barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba. Waralaba juga dikenal dengan sebutan *franchise*, yaitu perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan jasa kepada konsumen (Suharnoko, 2004). Mitra usaha atau penerima waralaba diberikan hak untuk memanfaatkan Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) yang dimiliki pemberi waralaba. Sebaliknya, pemberi waralaba memperoleh imbalan rutin berupa royalti atas penggunaan HAKI yang mereka miliki. (Gunawan Widjaja, 2001).

Pengaturan waralaba pertama kali dikenalkan dalam Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil, yang menyebutkan bahwa waralaba merupakan salah satu bentuk kegiatan bisnis kemitraan yang dijelaskan di dalam penjelasan pasal 27 huruf d sebagai sebuah bentuk hubungan kemitraan usaha yang didalamnya pemberi waralaba menyerahkan hak untuk menggunakan lisensi, merek dagang, serta saluran distribusi perusahaan yang ia miliki kepada penerima waralaba yang

berdampingan dengan pemberian bantuan bimbingan dalam manajemen bisnis.”

Setelah lahirnya Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995, dilanjutkan dengan kehadiran peraturan yang lebih spesifik berlandaskan kepada *Asas Lex Specialist Derogat Lex generalist* yang berisi tentang waralaba yang dituangkan dalam peraturan terbaru yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007<sup>1</sup> tentang waralaba yang menjelaskan bahwasanya waralaba merupakan hak khusus yang dimiliki oleh seseorang atau perseorangan maupun badan usaha terhadap suatu sistem bisnis yang memiliki ciri khas usaha dalam rangka memasarkan produk/barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil sehingga dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak ketiga berdasarkan perjanjian waralaba. Pengertian waralaba dalam pasal tersebut menginstruksikan agar waralaba diselenggarakan melalui sebuah perjanjian antara pemilik HAKI (pemberi waralaba) dengan penerimawaralaba.

Pada hukum perdata, perjanjian dikenal dengan dua jenis yaitu perjanjian nominaat yang merupakan perjanjian yang disebut dalam KUHPerdata, ada juga perjanjian innominaat yang merupakan perjanjian yang tak disebut dalam KUHPerdata. Dengan kata lain perjanjian innominaat merupakan perjanjian yang berkembang dan tumbuh sesuai kebutuhan masyarakat mengikuti perkembangan zaman. Berdasarkan kepada pembagian jenis perjanjian tersebut, maka waralaba merupakan kontrak innominaat yang kehadirannya merupakan wajah baru dalam dunia bisnis dan dunia hukum, sehingga pemerintah membuat aturan khusus tentang waralaba agar dapat mengontrol perkembangannya dalam kegiatan bisnis di masyarakat. Waralaba dapat dituang dalam perjanjian dengan berlandaskan asas kebebasan berkontrak, dan mengacu pada Buku III Kitab Undang- Undang Hukum Perdata yang menganut system terbuka sehingga memberi kesempatan seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian dan hokum perdata menghormatinya sepanjang memenuhi syarat sahnya perjanjian dalam pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata. Syarat sahnya perjanjian dalam hukum perdata berlaku secara umum tanpa mempertimbangkan bentuk perjanjiannya apakah nominaat ataupun innominaat. Sesuai ketentuan pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, syarat sebuah perjanjian memiliki kekuatan hukum yaitu:

- a) Kesepakatan
- b) Kecakapan
- c) Suatu pokok persoalan tertentu
- d) Sebab yang halal

Apabila sebuah perjanjian telah memenuhi seluruh syarat sesuai aturan di dalam Hukum Perdata, maka ada akibat hukum dan perikatan yang terjalin antar para pihak dalam hal ini pemberi waralaba dan penerima waralaba. Perikatan ini tentunya berisi hak dan kewajiban, sanksi, hingga masa berakhirnya perjanjian waralaba yang merupakan bagian tak terpisahkan dari sebuah kontrak.

## **2. Perlindungan Hukum terhadap penerima waralaba yang “gulung tikar” sebelum masa perjanjian berakhir**

Perlindungan hukum berdasarkan terminology terdiri dari gabungan kata perlindungan dan hukum. Apabila dilihat berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, perlindungan memiliki arti hal ataupun perbuatan yang melindungi, sedangkan hukum memiliki arti peraturan atau adat yang dianggap mengikat secara resmi, yang dikukuhkan oleh pemerintah yang berkuasa. Maka dapat disimpulkan perlindungan hukum merupakan upaya melindungi yang dilakukan pemerintah atau penguasa dengan peraturan yang ada. Pasal 3 huruf b PP No. 42/2007, dalam penjelasannya dikatakan bahwa makna dari telah dapat dibuktikan dapat memberi keuntungan adalah menunjuk pada pengalaman pemberi waralaba yang telah dimiliki selama kurang lebih 5 (lima) tahun, serta telah memiliki strategi bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya, dan ini dibuktikan dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha tersebut dengan menghasilkan keuntungan. Selain itu pada pasal 3 huruf e PP No 42/2007 juga mengamankan kepada pemberi waralaba untuk memberikan dukungan yang berkesinambungan yaitu dukungan dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

Selain itu, pasal 8 PP No 42/2007 juga meletakkan kewajiban pemberi waralaba untuk memberikan pembinaan yang dikemas menjadi pelatihan berupa bimbingan operasional manajemen, pemasaran/*marketing*, penelitian, serta pengembangan kepada penerima waralaba secara berkesinambungan. Bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi pun merupakan kewajiban rutin pemberi waralaba agar terus mengarahkan penerima waralaba menuju standar mutu yang sesuai ketentuan yang telah ditetapkan pemberi waralaba dalam koridor bisnisnya, dengan tujuan tetap menjaga keuntungan dan menghindari kerugian penerima waralaba. Pemberi waralaba juga melakukan evaluasi terhadap jalannya bisnis yang dikelola penerima waralaba dengan tujuan untuk mengoreksi dan memperbaiki serta memberikan solusi terhadap hambatan-hambatan serta kesalahan yang terjadi dalam proses pemasaran produk maupun jasa

waralaba.

Berdasarkan perincian kewajiban pemberi waralabayang telah diatur PP No 42/2007, dapat dilihat bahwa pemerintah telah berupaya melakukan seleksi terhadap setiap pewaralaba dengan tujuan meminimalisir kemungkinan kerugian yang akan terjadi kepada penerima waralaba sepanjang produk maupun jasa waralaba dipasarkan. Hal ini tampak berdampingan dengan ketentuan dalam pasal 10 yang mewajibkan pemberi waralaba ataupun melalui kuasanya untuk mendaftarkan prospectus penawaran waralaba sebelum perjanjian waralaba diadakan.

PP No 42/2007 juga mengatur mengenai kewajiban penerima waralaba maupun orang yang dikuasakan terhadapnya untuk mendaftarkan perjanjian waralaba yang telah disepakati dengan pemberi waralaba. Hal ini diatur tegas dalam pasal 11.

Saat sebuah perjanjian bermula, maka terhadapnya tentu diatur pula ketentuan mengenai masa berakhirnya perjanjian, termasuk pula didalamnya perjanjian waralaba. Berakhirnya waralaba haruslah dituangkan dalam suatu klausula dalam sebuah perjanjian sesuai amanah dalam PP No 42/2007. Sebelum perjanjian waralaba berakhir dapat dilakukan perpanjangan terhadap Surat Tanda Pendaftaran untuk periode selanjutnya.

Peraturan spesifik mengenai waralaba di dalam PP No 42/2007 juga melibatkan peranan pemerintah untuk melakukan upaya pengawasan dan pembinaan terhadap setiap kegiatan bisnis waralaba. Sehingga dapat diartikan bahwa waralaba kini menjadi bagian dari pemerintah, bukan hanya kepentingan para pihak saja, sebab waralaba sudah diakui kehadirannya dalam dunia bisnis di Indonesia. Namun, dalam peraturan yang ditetapkan pemerintah belum terdapat perlindungan hukum bagi penerima waralaba. Wanprestasi dalam perjanjian waralaba telah diatur sedemikian rupa oleh pemerintah. Tapi apabila dirinci, tidak ada ketentuan mengenai tanggung jawab terhadap pemberi waralaba jika ternyata penerima waralaba telah melakukan kegiatan pemasaran dan bisnis waralabanya sudah sesuai dengan Standar Operasional dan Jaminan Mutu yang ditetapkan dan dilatih oleh pemberi waralaba, namun ternyata bisnis waralaba tidak memunculkan profit, melainkan kerugian, bahkan penerima waralaba sampai tidak dapat melanjutkan kegiatan bisnisnya sebelum perjanjian waralaba berakhir. Permendagri Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba di dalam lampiran II disebutkan pula mengenai hak dan kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba yaitu terdiri dari hak penerima waralaba berupa fee/royalty dan kewajiban untuk

memberikan bimbingan dan binaan yang berkelanjutan kepada mitra usaha sebagai penerima waralaba, sedangkan hak penerima waralaba terdiri dari hak untuk dapat mempergunakan dan menikmati HAKI atau ciri khas terkait usaha yang dimiliki pemberi waralaba, serta berdampingan dengan kewajiban untuk menjaga kerahasiaan atas HAKI yang dimiliki pemberi waralaba.

Upaya perlindungan hukum kepada para pihak dalam bisnis waralaba sudah diwujudkan dalam perjanjian waralaba itu sendiri, untuk menghindari kerugian diantara para pihak satu dengan yang lainnya. Sayangnya perjanjian waralaba merupakan perjanjian yang baku, dimana pemberi waralaba biasanya telah menentukan bentuk dan klausul didalamnya tanpa mempertimbangkan kebebasan berkontrak bagi penerima waralaba. Hal ini dapat kita lihat dimana pemberi waralaba mewujudkannya dalam bentuk formulir yang harus diisi penerima waralaba sesuai table isian yang telah dicetak dalam formulir tersebut. Pada perjanjian baku, seringkali secara formalitas penerima waralaba "terpaksa" menyetujui isi perjanjian, padahal secara materil penerima waralaba tidak mencapai kesepakatan dan kebebasan berkontrak dalam mengadakan perjanjian tersebut. Namun, perjanjian baku diakui dalam system hukum perdata, sehingga penerima waralaba tidak dapat menghindarinya. Sering kali dalam perjanjian baku, terdapat kepentingan kedudukan pihak terkuat yang mendominasi, sehingga merugikan dan mengabaikan kepentingan kedudukan pihak yang lemah dalam hal ini penerima waralaba.

Berdasarkan Permendagri tentang penyelenggaraan waralaba, tidak terdapat aturan mengenai tanggung jawab pemberi waralaba jika bisnis/usaha yang dijalankan oleh penerima waralaba tidak menghasilkan keuntungan/profit sesuai yang diharapkan. Sehingga tanggung jawab pemberi waralaba hanya terbatas pada pendampingan, pemberian latihan, dan mengevaluasi perjalanan bisnis penerima waralaba saja. Sepanjang perjanjian waralaba belum berakhir, maka penerima waralaba masih berhak menjalankan kegiatan bisnis dengan menggunakan HAKI pemberi waralaba, meskipun pada prosesnya terbuka kemungkinan penerima waralaba tidak lagi dapat mengolah kegiatan usahanya secara berkelanjutan.

#### **D. Kesimpulan**

Keterlibatan Negara sebagai upaya dalam memberikan perlindungan pada kegiatan usaha waralaba diwujudkan dengan kehadiran PP No 42/2007 dan dilengkapi dengan Permendagri tentang penyelenggaraan

waralaba. Pada kedua peraturan hukum ini, waralaba diadakan dengan sebuah perjanjian. Pasal-pasal di dalam PP No 42/2007 dan Permendagri tentang penyelenggaraan waralaba mengatur hak dan kewajiban penerima waralaba dan sebaliknya. Namun, mengenai tanggung jawab yang diamanahkan peraturan tersebut kepada pemberi waralaba hanya sampai pada pendampingan, pelatihan, dan evaluasi bisnis yang diberikan kepada penerima waralaba.

Tertulis pula mengenai hak pemberi waralaba adalah mendapatkan *fee/royalty* dari hasil usaha penerima waralaba saat menggunakan merek (HAKI) yang diberikan oleh pemberi waralaba. Sementara itu, kewajiban penerima waralaba untuk merahasiakan resep dagang yang diberikan pemegang hak agar tidak disebarluaskan ke pihak manapun. Mengenai hak penerima waralaba, hanya sampai pada penerima waralaba mendapatkan hak sementara untuk menjalankan bisnis dengan mempergunakan nama, rahasia dagang, dan merek pemberi waralaba dan menuai keuntungan darinya.

Peraturan perundang-undangan mengenai waralaba hanya menjamin bahwa merek pemberi waralaba selama kurang lebih 5 (lima) tahun belakangan sudah menghasilkan *profit*. Mengenai pengelolaan yang dilakukan penerima waralaba terhadap bisnisnya yang apabila ternyata tidak menuai keuntungan seperti yang diinginkannya, serta apabila keuntungan yang dihasilkan tidak sama seperti halnya saat pemberi waralaba memajemen kegiatan bisnisnya sendiri, peraturan perundang-undangan tidak meletakkan tanggung jawab kepada pemberi waralaba untuk menjamin penerima waralaba akan dapat menghasilkan keuntungan.

Pemerintah memberikan upaya perlindungan hukum kepada penerima waralaba dengan diwajibkannya mendaftarkan perjanjian waralaba. Sehingga, meskipun penerima waralaba harus menghentikan sementara kegiatan bisnisnya atau mengalami “gulung tikar” sebelum masa berakhir perjanjian, sepanjang dapat dibuktikan bahwa masa perjanjian waralaba belum berakhir, maka penerima waralaba masih diperbolehkan menggunakan merek dagang waralaba yang diperjanjikan, apabila ia ingin membuka kembali (*re-opening*) bisnisnya yang telah *vacuum* sementara, dengan menggunakan merek waralaba yang dimana haknya masih melekat kepadanya sepanjang perjanjian belum berakhir.



## DAFTAR PUSTAKA

- Badriyah, S.M. 2019. *Aspek Hukum Perjanjian Franchise*. Semarang: CV. Trimedia Pratama.
- Lindsey, Tim. (2006). *Hak Kekayaan Intelektual Suatu Pengantar*. Bandung: Alumni.
- Subawa, N.S. dan N.W. Widhiasthini. (2019). *Waralaba 4.0: Isu, Tren, dan Evolusi Bisnis Waralaba di Era Digital*. Bali: Nilacakra
- Annisa, Rizki Nur & Sulistiyono, Adi. (2016). *Perlindungan Hukum Franchisor dan Francisee dalam Perjanjian Waralaba "Soto Segeer Mbok Giyem" Boyolali*. *Private Law, IV(1)*, 87-96.
- Nugroho, Rusdi Hidayat & Kusumasari, Indah Respati. (2022). *Perkembangan Franchise di Indonesia*. *JB I : Jurnal Bisnis Indonesia, 13(2)*, 42-52
- Rappe dkk. (2022). *Perlindungan Hukum Bagi Penerima Waralaba Dalam Pemutusan Perjanjian Secara Sepihak*. *Tatohi, 2(1)*, 25-33
- Selamet, Sri Redjeki. (2011), *Waralaba (Franchise) di Indonesia*. *Lex Jurnalica, 8(2)*, 127-139
- Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

