

Studi Kasus

## Tinjauan Yuridis Penyelesaian Sengketa Perjanjian Waralaba (Franchise) Studi Putusan Nomor 2297 K/Pdt/2012

*Tanty SriAulia Munthe, Ismed Batu Bara*

*Fakultas Hukum, Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah, Medan, Indonesia*

### INFORMASI ARTIKEL

Diterima Redaksi: 10 Juli 2022  
Revisi Akhir: 22 Juli 2022  
Diterbitkan *Online*: 26 Juli 2022

### KATA KUNCI

Sistem Bisnis; Waralaba

### KORESPONDENSI

Phone: +62 813-7080-8605  
E-mail: tantysriauliam@gmail.com

### A B S T R A K

The franchise business system is currently widely used by entrepreneurs who are starting businesses in Indonesia. Not only big entrepreneurs have used this franchise business system, but also this franchise business system has also been used by lower and middle entrepreneurs. This is a very good first step to promote existing business in Indonesia. This business style originating from the United States is very suitable for use in Indonesia, because the system has similarities with the character of the Indonesian people, namely the mutual cooperation system. This franchise business system is considered easy and fast in starting a business for entrepreneurs who are just starting their business without requiring a lot of capital and can reduce greater risk.

## PENDAHULUAN

Saat ini pengembangan usaha yang dilakukan melalui sistem waralaba (*franchise*) telah banyak diterapkan oleh Pelaku usaha yang ada di Indonesia. Di Indonesia Bisnis Penjualan seperti waralaba sudah berkembang, bahkan banyak Pengusaha lokal yang menjual barang atau jasanya secara *franchise*.

Sistem bisnis waralaba saat ini semakin banyak dijumpai di seluruh Indonesia seiring dengan kemajuan perekonomian nasional dan tumbuhnya masyarakat kelas menengah di Negeri ini. Gaya bisnis luar negeri ini berkembang pesat karena dinilai memiliki banyak keunggulan diantaranya mampu mempercepat ekspansi Bisnis dan dapat menjadi wahana tumbuhnya wirausahawan baru di dalam negeri. Pengusaha baru yang belum berpengalaman dapat bergabung dengan jaringan waralaba dengan menjadi Penerima waralaba untuk mengurangi risiko bisnis<sup>1</sup>.

Waralaba berdasarkan pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, bahwa: “Waralaba adalah 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”<sup>2</sup>.

Ketentuan pasal 4 ayat (1) dan (2) Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 menerangkan bahwa Waralaba dilakukan dengan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba. Bahwa perjanjian waralaba

<sup>1</sup> Cita yustisia, R. serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, *Franchise Top Secret*, Andi, Yogyakarta, 2015, hal. 3.

<sup>2</sup> Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba

dibuat dalam Bahasa Indonesia dan terhadapnya berlaku Hukum Indonesia<sup>3</sup>. Dalam pengembangan usaha, khususnya untuk perluasan Bidang operasi, Distribusi dan Pemasaran produk, juga dapat diterapkan melalui Pelaksanaan perjanjian waralaba, yang banyak mengandung unsur-unsur Perjanjian Lisensi, selain itu juga banyak unsur Distribusi, selebihnya merupakan Kombinasi dari Perjanjian kerja, Keagenan, dan Pembelian.<sup>4</sup>

## METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan tipe Penelitian Yuridis normatif. Jenis penelitian Hukum yang dilakukan secara Yuridis normatif adalah dimana Hukum dikonsepsikan sebagai apa yang tertulis dalam Peraturan Perundang-Undangan (*law in books*) atau Hukum yang dikonsepsikan sebagai kaidah atau norma yang merupakan patokan berperilaku manusia yang dianggap pantas<sup>5</sup>. Penelitian Hukum normatif ini didasarkan kepada bahan Hukum Primer dan Sekunder, yaitu penelitian yang mengacu kepada norma-norma yang terdapat dalam Peraturan Perundang-Undangan<sup>6</sup> dan Studi Putusan Nomor 2297 K/Pdt/2012.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Waralaba

Secara umum, waralaba atau *franchising* adalah Hak untuk menjual Produk sebagai jasa atau barang. Penjualan dilakukan atas dasar Perjanjian Kontraktual antara Pemilik Merek atau *franchisor* dan Penerima Hak untuk menjual atau *franchisee*. Kontrak Waralaba berlaku untuk jangka waktu tertentu dan kedua belah Pihak memiliki Kewajiban masing-masing<sup>7</sup>. Waralaba adalah sistem yang berkembang dari Perizinan di Bidang Hak Kekayaan Intelektual, khusus untuk penjualan barang dan jasa. Apa yang ada dalam Perjanjian lisensi seringkali juga terdapat dalam Perjanjian Waralaba, tetapi Perjanjian waralaba seringkali lebih luas (menyeluruh). Hal ini biasa terjadi mengingat selain waralaba harus memproduksi barang dan jasa yang sama dengan yang dibuat oleh Pemberi waralaba atau Perusahaan induknya dan dan seringkali juga harus di Pasarkan sedemikian rupa sehingga Pemilik waralaba memiliki lisensi untuk menggunakannya.<sup>8</sup>

Waralaba Pertama kali diperkenalkan pada tahun 1850-an oleh Isac Singer, Pembuat mesin jahit Singer, ketika ia ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Meskipun usahanya tidak berhasil, ia adalah orang pertama yang Memperkenalkan bisnis waralaba ke Amerika Serikat. Jalannya kemudian diikuti oleh *franchisee* sukses lainnya, John S Pemberton, pendiri *Coca Cola*. Namun, menurut sumber lain, yang kemudian diikuti Singer bukanlah *Coca Cola*, melainkan industri *otomotif* Amerika, *General Motors Industry* pada tahun 1898. Contoh lain di Amerika Serikat adalah sistem dengan telegraf, yang dikelola oleh banyak perusahaan kereta api, tetapi dikendalikan oleh *Western Union* berdasarkan perjanjian eksklusif dan kesepakatan antara Produsen mobil dan penjual. *Mc Donalds*, salah satu waralaba makanan cepat saji di dunia. Bisnis waralaba Makanan cepat saji. Tren ini dimulai pada tahun 1919 ketika A&W Root Beer membuka Restoran cepat sajinya. Pada tahun 1935, Howard Deering Johnson bergabung dengan Reginald Sprague untuk memonopoli restorasi modern. Ide mereka adalah untuk memungkinkan Mitra independen mereka untuk menggunakan nama yang sama, makanan yang sama, persediaan yang sama, logo yang sama, dan bahkan membuat desain dengan imbalan uang tunai. Dalam perkembangannya, sistem niaga ini telah mengalami berbagai penyempurnaan, terutama pada tahun 1950-an sistem ini disebut *franchising* sebagai suatu bentuk transaksi atau lebih dikenal dengan istilah *franchise* generasi kedua *franchise*. Pesatnya pertumbuhan sistem waralaba, terutama di Negara asal Amerika Serikat, telah memungkinkan untuk Mewaralabakan bisnisnya melalui Waralaba induk, yang diperolehnya dengan mencari atau menunjuk penerima waralaba lain. Dengan menggunakan piramida atau peta sel, jaringan format bisnis Waralaba akan terus berkembang<sup>9</sup>.

<sup>3</sup> pasal 4 ayat (1) dan (2) Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba

<sup>4</sup> Munir Fuady, *Hukum Kontrak, dari sudut pandang Hukum Bisnis*, PT.Citra Aditya Bakti, Bandung 1999, hal 174.

<sup>5</sup> Amiruddin & Zainal asikin, *pengantar Metode Penelitian Hukum*, 2012, Raja Grafindo Persada Jakarta.

<sup>6</sup> Soeryono Soekarto, *pengantar penelitian hukum*, Jakarta: UI Press, 1984

<sup>7</sup> Yustian Ismail, *Pengembangan Franchise dan larangan Ritel besar masuk Kabupaten*, *Busines News*, 1997

<sup>8</sup> Esthar Oktavi, *Perlindungan Hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian waralaba di Indonesia*, tesis, program magister, program studi ilmu Hukum.

<sup>9</sup> M.Bakri, *pengantar Hukum Indonesia, sistem Hukum Indonesia pada Era Reformasi*, jilid 1

### **Perlindungan Hukum dalam Bisnis Waralaba**

Aspek Perlindungan Hukum diperlukan untuk menjamin keamanan Komersial dari pihak-pihak yang terlibat dalam Waralaba, yaitu *franchisor* dan *franchisee*. *Franchisee* pada umumnya berada pada posisi yang lebih lemah dibandingkan dengan *franchisor*, sehingga Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2012 menetapkan sejumlah Aturan yang bertujuan untuk melindungi kepentingan *franchisee* dari kerugian<sup>10</sup>.

Landasan Hukum waralaba di Indonesia, diatur dalam Peraturan dan Perundang-Undangan sebagai berikut<sup>11</sup>:

1. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
2. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/MDAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
3. Undang-undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten.
4. Undang-undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek.
5. Undang-undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.
6. Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba.
7. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 12/m-Dag/Per/3/2006 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba.
8. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-Dag/Per/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.
9. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 57/M-Dag/Per/9/2014 Tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-Dag/Per/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.
10. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 53/M-Dag/Per/8/2012 Tentang Penyelenggaraan Waralaba.
11. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 58/M-Dag/Per/9/2014 Tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 07/M-Dag/Per/2/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan Dalam Waralaba Untuk Jenis Usaha Jasa Makanan Dan Minuman.
12. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 07/M-Dag/Per/2/2013 Tentang Pengembangan Kemitraan Dalam Waralaba Untuk Jenis Usaha Jasa Makanan Dan Minuman.
13. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 60/M-Dag/Per/9/2013 Tentang Kewajiban Penggunaan Logo Waralaba.
14. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 68/M-Dag/Per/10/2012 Tentang Waralaba Untuk Jenis Usaha Toko Modern.
15. Permendag 71 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
16. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2020 Tentang Ketentuan Asal Barang Indonesia (*Rules Of Origin Of Indonesia*) Dan Ketentuan Penerbitan Dokumen Keterangan Asal Untuk Barang Asal Indonesia Dalam *Asean Trade In Goods Agreement* (Persetujuan Perdagangan Barang Asean).

### **Perjanjian dan Asas-Asas didalam Waralaba**

Perjanjian pada bisnis waralaba merupakan Perjanjian baku yang terdiri dari Perjanjian pokok dan mencakup Penggunaan Merek dan Rahasia Dagang serta ciri khusus usaha berupa Sistem dan Panduan manajemen, cara penjualan dan Pelayanan, Penataan dan tampilan gerai. Hal ini sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 tahun 2007 pasal 3. Menurut pasal tersebut, waralaba harus memenuhi Kriteria yang 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 yan telah terdaftar. Dalam perjanjian waralaba harus memperhatikan asas-asas perjanjian pada umumnya yang terdapat dalam buku III KUHPerduta. Asas-asas tersebut yaitu <sup>12</sup>:

1. Asas konsensualisme,
2. Asas pacta sunt servanda,
3. Asas kebebasan berkontrak,

<sup>10</sup> Cita yustisia, R. serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, *Franchise Top Secret*, Andi, Yogyakarta, 2015, hal. 58

<sup>11</sup> <https://www.lawyersclubs.com/ulasan-mengenai-dasar-hukum-usaha-waralaba-franchise/> diakses pada tanggal 24 Desember 2021

<sup>12</sup> Ety Septiana R, Ety Susilowati, *kedudukan tidak seimbang pada perjanjian waralaba berkaitan dengan pemenuhan kondisi wanprestasi*

4. Asas kepribadian,
5. Asas itikad baik,
6. Asas kepercayaan,
7. Asas persamaan hukum,
8. Asas keseimbangan,
9. Asas kepastian hukum,
10. Asas moral,
11. Asas kepatutan,
12. Asas kebiasaan,
13. Asas perlindungan.

Di Indonesia saat ini belum ada Perundang-undangan yang secara khusus mengatur tentang Perjanjian Waralaba ini. Sehingga sampai saat ini Praktek yang dilakukan selama ini masih berdasarkan pada kontrak tertulis berupa kontrak kemitraan. Hal ini dilakukan oleh Pemberi waralaba dan Penerima waralaba berdasarkan atas dasar kebebasan berkontrak Sebagaimana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerdara. Karena perjanjian waralaba hanya didasarkan pada kontrak kemitraan, kedua belah pihak harus sangat hati-hati dan berhati-hati tentang apa yang disepakati. Ketiadaan ketentuan Hukum yang secara khusus mengatur tentang kontrak waralaba di Indonesia, memaksa Pemerintah Indonesia untuk memiliki kebijakan dalam rangka memajukan dan mengembangkan bisnis waralaba ini beserta aspek hukumnya.

### ***Hak dan Kewajiban Penerima Waralaba dan Pemberi Waralaba***

Didalam bisnis waralaba tentunya para pihak (pemberi waralaba dan penerima waralaba) mempunyai Hak dan Kewajiban yang harus dilaksanakan.

Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba<sup>13</sup>:

#### *Hak dan Kewajiban Pemberi waralaba*

Hak pemberi waralaba

1. Melakukan pengawasan jalannya pelaksanaan waralaba.
2. Memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha penerima waralaba.
3. Melaksanakan inspeksi pada daerah kerja penerima waralaba guna memastikan bahwa waralaba yang diberikan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya.
4. Sampai batas tertentu mewajibkan penerima waralaba dalam hal-hal tertentu, untuk membeli barang modal dan atau barang-barang tertentu lainnya dari pemberi waralaba.
5. Mewajibkan penerima waralaba untuk menjaga kerahasiaan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
6. Mewajibkan agar penerima waralaba tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan hak atas kekayaan intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
7. Menerima pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang dianggap layak olehnya.
8. Meminta dilakukannya pendaftaran atas waralaba yang diberikan kepada penerima waralaba.
9. Atas pengakhiran waralaba, meminta kepada penerima waralaba untuk mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba
10. Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
11. Atas pengakhiran waralaba, melarang penerima waralaba untuk tetap melakukan kegiatan yang sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

---

<sup>13</sup> Marselo V.G.Pariela, *wanprestasi dalam perjanjian*, jurnal sasi Vol.23, No.1 bulan januari-juni 2007

12. Pemberian waralaba, kecuali yang bersifat eksklusif, tidak menghapuskan hak pemberi waralaba untuk tetap memanfaatkan, menggunakan atau melaksanakan sendiri Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba

#### Kewajiban pemberi waralaba

1. Memberikan segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau cara penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, dalam rangka pelaksanaan waralaba yang diberikan tersebut.
2. Memberikan bantuan pada penerima waralaba pembinaan, bimbingan dan pelatihan kepada penerima waralaba.

#### *Hak dan Kewajiban Penerima waralaba*

##### Hak Penerima waralaba:

1. Memperoleh segala macam informasi yang berhubungan dengan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba yang diperlukan olehnya untuk melaksanakan waralaba yang diberikan tersebut.
2. Memperoleh bantuan dari pemberi waralaba atas segala macam cara pemanfaatan dan atau penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

##### Kewajiban Penerima waralaba:

1. Melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh pemberi waralaba kepadanya guna melaksanakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
2. Memberi keleluasaan bagi pemberi waralaba untuk melakukan pengawasan maupun inspeksi berkala maupun secara tiba-tiba, guna memastikan bahwa penerima waralaba telah melaksanakan waralaba yang diberikan dengan baik.
3. Memberikan laporan-laporan baik secara berkala maupun permintaan khusus dari pemberi waralaba.
4. Sampai batas tertentu membeli barang modal tertentu ataupun barang-barang tertentu lainnya dalam rangka pelaksanaan waralaba dari pemberi waralaba.
5. Menjaga kerahasiaan atas Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba, baik selama maupun setelah berakhirnya masa pemberian waralaba.
6. Melaporkan segala pelanggaran Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba yang ditemukan dalam praktik.
7. Tidak memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba selain dengan tujuan untuk melaksanakan waralaba yang diberikan.
8. Melakukan pendaftaran waralaba
9. Tidak melakukan kegiatan yang sejenis, serupa maupun tidak langsung menimbulkan persaingan dengan kegiatan usaha yang mempergunakan Hak Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.
10. Melakukan pembayaran royalti dalam bentuk, jenis dan jumlah yang telah disepakati secara bersama.
11. Atas pengakhiran waralaba, mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperolehnya.
12. Atas pengakhiran waralaba, tidak memanfaatkan lebih lanjut seluruh data, informasi maupun keterangan yang diperoleh oleh penerima waralaba selama masa pelaksanaan waralaba.
13. Atas pengakhiran waralaba, tidak lagi melakukan kegiatan sejenis, serupa, ataupun yang secara langsung maupun tidak langsung dapat menimbulkan persaingan dengan mempergunakan Hak atas Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang menjadi objek waralaba.

### ***Hal-hal yang menyebabkan terjadinya perkara dalam studi putusan Nomor 2297 K/Pdt/2012***

Adapun hal-hal yang menyebabkan terjadinya perkara dalam studi putusan Nomor 2297 K/Pdt/2012 yaitu:

#### *Permasalahan*

Salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya perkara dalam studi putusan ini ialah penggugat merasa rugi dengan bisnis waralaba yang sedang ia jalankan bersama tergugat. Yang mana penggugat merasa selama menjalankan bisnis, penggugat telah banyak mengalami kerugian terus menerus, ditambah lagi penggugat harus mengeluarkan biaya-biaya operasional, biaya jasa manajemen, biaya kontribusi, biaya sewa gedung, biaya listrik, biaya gaji karyawan serta biaya-biaya lainnya. Padahal bisnis waralaba yang dijalani tergugat seharusnya sudah teruji dan memberikan keuntungan bagi penggugat.

Dengan adanya gugatan tersebut, tergugat mengajukan gugatan balik dengan dalil bahwa penggugat dengan sepihak telah memutuskan perjanjian waralaba tanpa ada kompensasi apapun terhadap tergugat. Dengan adanya perbuatan penggugat yang secara sepihak mengakhiri Perjanjian waralaba tersebut, tergugat mengklaim dengan demikian merasa dirugikan sebesar sisa masa waralaba yang belum dijalani.

#### *Penyelesaian Perkara*

Bahwa alasan-alasan kasasi tidak dapat dibenarkan, karena meneliti dengan saksama memori kasasi tertanggal 6 maret 2012 dan kontra memori kasasi tertanggal 3 april 2012, dihubungkan dengan pertimbangan *judex Facti* dalam hal ini putusan Pengadilan Negeri Jakarta Barat yang dikuatkan oleh Pengadilan Tinggi DKI, ternyata *judex Facti* tidak salah dalam menerapkan hukum dan telah memberi pertimbangan yang cukup, karena dari fakta-fakta persidangan ternyata penggugat dengan bukti-bukti P1 sampai dengan P5 tidak berhasil membuktikan dalil gugatannya, sedangkan tergugat dengan bukti-bukti T1 sampai dengan T15 dan 2 (dua) orang saksi telah berhasil membuktikan dalil bantahan dan gugatan rekovensinya, maka adil untuk menolak gugatan penggugat rekovensi untuk sebagian.

Dalam hal ini, penyelesaian perkara sengketa perjanjian waralaba (*franchise*) tentunya tidak terlepas dari pertimbangan Hakim. Pertimbangan hakim dalam membuat suatu putusan dalam suatu perkara adalah menjadi dasar yang penting, karena akan berdampak pada putusan yang akan dijatuhkan nanti dan tentunya demi terciptanya tujuan hukum yang diinginkan. Hukum sendiri oleh Prof. Subekti dalam bukunya “dasar-dasar hukum dan pengadilan”, mengatakan bahwa hukum adalah melayani Negara tersebut dengan menyelenggarakan keadilan dan ketertiban, dan keadilan itu kiranya dapat digambarkan sebagai suatu keadaan keseimbangan yang membawa ketentraman didalam hati orang dan jika dilanggar akan menimbulkan kegelisahan dan kegoncangan dan lebih lanjut diterangkan bahwa keadilan tersebut berasal dari tuhan yang maha esa<sup>14</sup>.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Ruang Lingkup Waralaba merupakan suatu perjanjian yang mengikat antara dua belah pihak, yang mana satu pihak yang ada didalam perjanjian tersebut mendapatkan suatu hak memanfaatkan kekayaan intelektual untuk menjual barang dan jasa dan akan memberikan imbalan kepada pihak lainnya berdasarkan dengan perjanjian yang telah dibuat. Di Indonesia waralaba diatur dengan Permendag No. 71 Tahun 2019 tentang penyelenggaraan waralaba. Permendag No.71 tahun 2019 tentang penyelenggaraan waralaba ditetapkan oleh Menteri Perdagangan Enggartiasto Lukito di Jakarta pada tanggal 3 september 2019. Peraturan Menteri Perdagangan No.71 tahun 2019 tentang penyelenggaraan waralaba diundangkan oleh Dirjen Peraturan Perundang-Undangan Kemenkumham Widodo Ekadjahjana pada tanggal 4 september 2019 di Jakarta. Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, waralaba didefinisikan sebagai hal khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha atas suatu sistem usaha yang bersifat usaha dalam rangka.

Pertimbangan Hakim dalam memutuskan suatu perkara tentunya wajib mempertimbangkan suatu putusan dengan kebenaran yuridis, kebenaran filosofis, dan kebenaran sosiologis. Majelis Hakim telah menolak pemohon kasasi yang keberatan terhadap pertimbangan *Judex Facti* pengadilan negeri Jakarta barat dalam putusannya yang mengatakan

---

<sup>14</sup>C.S.T. Kansil, *Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 1989, hlm 41

pengakhiran perjanjian waralaba oleh tergugat adalah sah. Pemohon kasasi tidak pernah keberatan atas pengakhiran surat perjanjian waralaba, justru pengakhiran tersebut sangat terlambat dilakukan yaitu baru pada tanggal 2 maret 2007 yang seharusnya adalah segera setelah tanggal 21 juli 2006.

Dengan adanya kesimpulan diatas, penulis ingin memberikan saran sebagai yakni, Salah satu usaha Pemerintah yang dapat dilakukan agar bisnis waralaba ini semakin berkembang diindonesia khususnya untuk pengusaha kelas menengah ke bawah memberikan lebih banyak informasi dan edukasi tentang Peluang berbisnis dengan sistem waralaba dengan cara baik dan benar, dan juga turut memberikan perlindungan Hukum dan menegakkan peraturan tentang penyelenggaraan waralaba di Indonesia ini agar tidak ada pihak-pihak yang melakukan hal yang melanggar Hukum dan juga nantinya tidak ada pihak-pihak yang merasa dirugikan. Dengan adanya peraturan perundang-undangan tentang penyelenggaraan waralaba diindonesia ini semoga dapat melancarkan bisnis waralaba yang ada di Indonesia, dan dapat mengatur dengan baik saat berjalannya bisnis waralaba pada saat ini dan seeterusnya dimasa yang akan datang..

## DAFTAR PUSTAKA

- Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang waralaba  
 Pasal 4 ayat (1) dan (2) Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang waralaba  
 Munir Fuady, 1999, Hukum Kontrak, dari sudut pandang Hukum Bisnis, Bandung, PT.Citra Aditya Bakti.  
 Amiruddin & Zainal asikin, 2012, pengantar Metode Penelitian Hukum, Jakarta, Raja Grafindo Persada  
 Soeryono Soekarto, 1984, pengantar penelitian hukum, Jakarta:UI Press,  
 C.S.T. Kansil, 1989, Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Indonesia, Jakarta, Balai Pustaka.  
 Marselo V.G.Pariela, 2007, wanprestasi dalam perjanjian, jurnal sasi Vol.23, No.1 bulan januari-juni  
 Bakri, pengantar Hukum Indonesia, sistem Hukum Indonesia pada Era Reformasi, jilid 1,  
 Cita yustisia, R. serfianto D. Purnomo, Iswi Hariyani, 2015, Franchise Top Secret, Andi, Yogyakarta,  
 Ety Septiana R, Ety Susilowati, kedudukan tidak seimbang pada perjanjian waralaba berkaitan dengan pemenuhan kondisi wanprestasi  
 Yustian Ismail, Pengembangan Franchise dan larangan Ritel besar masuk Kabupaten, Busines News, 1997  
 Esthar Oktavi, Perlindungan Hukum bagi penerima waralaba dalam perjanjian waralaba di Indonesia, tesis, program magister, program studi ilmu Hukum.  
 Putusan Nomor 2297 K/Pdt/2012  
<https://www.lawyersclubs.com/ulasan-mengenai-dasar-hukum-usaha-waralaba-franchise/> diakases pada tanggal 24 Desember 2021