

**PERJANJIAN KERJASAMA PENGUSAHAAN SPBU
PERTAMINA "PASTI PAS"**



Oleh :

**RISKA PURBASARI
NIM. 030516301**

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS AIRLANGGA
2009**

**PERJANJIAN KERJASAMA PENGUSAHAAN SPBU
PERTAMINA "PASTI PAS"**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Hukum

OLEH :

RISKA PURBASARI

NIM. 030516301

DOSEN PEMBIMBING,

PENYUSUN,

Dr. AGUS YUDHA HERNOKO, S.H., M.H.

NIP. 131 878 393

RISKA PURBASARI

NIM. 030516301

**FAKULTAS HUKUM
UNIVERSITAS AIRLANGGA**

2009

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil'alamin, segala puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT yang telah dan selalu mencurahkan kasih sayang, Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulisan skripsi berjudul **“KARAKTERISTIK PERJANJIAN PENGUSAHAAN SPBU PERTAMINA PASTI PAS”** ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari, sebagai manusia biasa tidak akan pernah luput dari kesalahan, kekurangan dan kekhilafan, baik dalam pikiran maupun perbuatan. Berkat bimbingan Bapak/Ibu dosen Fakultas Hukum Universitas Airlangga, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam mengasuh serta membimbing saya sejak masuk bangku kuliah hingga akhir penulisan skripsi ini, maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dengan ini ijin saya mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih kepada Bapak Dr. Agus Yudha Hernoko, S.H., M.H., selaku dosen pembimbing dan penguji, yang dengan penuh ketulusan dan kesabaran, dedikasi yang tinggi serta pengertian untuk meluangkan waktu beliau dalam membimbing saya dalam penyusunan skripsi ini.

Tidak lupa saya ucapkan terima kasih pula kepada Ibu Trisadini P. Usanti, S.H., M.H., Ibu Leonora Bakarbesy, S.H.,M.H., serta Ibu Mas Rahmah, S.H.,M.H.,LL.M, selaku dosen penguji yang telah memberikan saran yang membangun bagi penulisan skripsi saya ini.

Keluarga tercinta, Mama Retnowati, Adik Reza Purba Adhi, Eyang, dan Bude E. Suliestyawati yang selalu memberikan doa yang tiada pernah putus serta dukungan

penuh, baik dukungan moril maupun materiil, saya haturkan terima kasih yang sebesar-besarnya, terima kasih pula karena mama selalu berusaha dan berdoa tiada henti, memotivasi saya dengan penuh kesabaran untuk mewujudkan cita-cita.

Keluarga Besar Madiun, Pakde Bambang Irianto, mas Bonie dan mbak Ika, mbak Bovie, keponakan-keponakanku tersayang (Bella, Brady, Briesha, dan Breyvia), Eyang Tuti dan keluarga, Dek Niar, terima kasih atas doa, semangat dan dukungannya kepada saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini dan mendapatkan gelar Sarjana Hukum di Universitas Airlangga.

Sahabat-sahabat tersayang, Hafin “Muffin” Auni Qashrina, Oryza Puspa Yudha, Annisa Maayu, Rima Yuwana Yustikaningrum, dan Muhammad Husin yang selalu mau berbagi suka dan duka, memberikan semangat, doa, dan yang selalu ada di samping saya dalam kondisi apapun. Muhammad Yusuf Afandi, terima kasih untuk doa, perhatian, kesabaran dan pengertiannya.

Teman-teman seperjuangan skripsi: Naufal dan Royal; Teman-teman FH, Ajib, Lina, Icha, Tanti, Firly, Rerry, Arif, Bubu; Sahabat-sahabat SMA, Fauzia Ariani, Mmow, Iim, Vho, Yaya, Dewox, Jumin, Julian, Chendol, Catur, Ucan, Ucok; Mbak Nat, Debra dan Kiki, serta seluruh pihak yang telah membantu hingga skripsi ini bisa selesai, terima kasih.

Akhir kata saya berharap skripsi ini dapat memberikan kontribusi yang baik bagi masyarakat. Saya menyadari bahwa tentu masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, untuk itu besar harapan saya untuk mendapat saran guna memperbaiki skripsi ini menjadi lebih baik lagi. Terima kasih.

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PENGESAHAN.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1. Latar Belakang Masalah	1
2. Perumusan Masalah.....	11
3. Metode Penelitian.....	13
a. Tipe Penelitian.....	13
b. Pendekatan Masalah.....	13
c. Sumber Bahan Hukum.....	14
d. Prosedur Pengumpulan Bahan Hukum.....	14
e. Analisis Bahan Hukum.....	15
BAB II KARAKTERISTIK PERJANJIAN KERJASAMA	
PENGUSAHAAN SPBU PERTAMINA PASTI PAS.....	17
1. Jenis-jenis Perjanjian dalam Mata Rantai Bisnis Bahan	
Bakar PERTAMINA.....	17
2. Klausula Pokok dalam Perjanjian Kerjasama	
Pengusahaan SPBU PASTI PAS	44

BAB III	TANGGUNG GUGAT PARA PIHAK DALAM PERJANJIAN KERJASAMA PENGUSAHAAN SPBU PERTAMINA PASTI PAS.....	56
	1. Hak dan Kewajiban Para Pihak.....	56
	2. Upaya Hukum yang Dapat Ditempuh Para Pihak.....	72
BAB IV	PENUTUP.....	80
	Kesimpulan.....	80
	Saran.....	81

DAFTAR BACAAN

LAMPIRAN

PERJANJIAN KERJASAMA PENGUSAHAAN SPBU

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara kepulauan yang dianugerahi oleh Tuhan Yang Maha Esa berupa wilayah yang luas, berkedudukan pada posisi silang antara dua benua dan dua samudera, dengan kondisi alam yang memiliki banyak keunggulan, serta kaya akan keanekaragaman sumber daya alam yang terkandung di dalamnya. Salah satu sumber daya alam yang sangat besar pengaruhnya bagi kepentingan bangsa Indonesia adalah minyak bumi dan gas bumi. Minyak bumi dan gas bumi merupakan salah satu sumber devisa negara yang penting dalam kegiatan pembangunan nasional, dimana pembangunan nasional tersebut dilaksanakan secara bersama-sama oleh pemerintah dan masyarakat, saling menunjang dan saling melengkapi dalam satu kesatuan langkah menuju tercapainya tujuan pembangunan nasional yaitu mewujudkan masyarakat adil dan makmur, yang merata dalam segi materiil maupun spiritual berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.

Minyak bumi dan gas bumi termasuk dalam golongan bahan galian yang strategis bagi negara. Penggolongan tersebut termuat dalam pengaturan mengenai bahan galian, yaitu PP nomor 27 tahun 1980 tentang Pengelolaan Bahan Galian, yang pada intinya membagi bahan galian menjadi tiga golongan, yaitu:

1. Golongan A : golongan bahan galian yang strategis.

2. Golongan B : golongan bahan galian yang vital.
3. Golongan C : golongan bahan galian yang tidak termasuk golongan bahan galian A dan B.

Berdasarkan penggolongan bahan galian yang mengklasifikasikan minyak bumi dan gas bumi sebagai kekayaan alam yang strategis bagi negara tersebut, maka berdasarkan pasal 33 Undang – Undang Dasar 1945, kemudian diatur lebih lanjut dalam pasal 4 Undang Undang nomor 22 tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi yang menyebutkan :

- (1) Minyak dan gas bumi sebagai sumber daya alam strategis tak terbarukan yang terkandung di dalam wilayah hukum pertambangan Indonesia merupakan kekayaan nasional yang dikuasai oleh negara.

maka penyelenggaraan kegiatan usaha minyak bumi dan gas bumi di Indonesia sepenuhnya dilaksanakan oleh negara.

Salah satu tujuan dari penyelenggaraan kegiatan usaha minyak dan gas bumi, sebagaimana telah ditentukan dalam pasal 3 huruf b Undang-Undang nomor 22 tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi, adalah untuk menjamin efektivitas pelaksanaan dan pengendalian usaha pengolahan, pengangkutan, penyimpanan, dan niaga secara akuntabel, yang diselenggarakan melalui mekanisme persaingan usaha yang wajar, sehat, dan transparan. Untuk mewujudkan tujuan penyelenggaraan kegiatan usaha minyak dan gas bumi tersebut, pemerintah melimpahkan kewenangannya kepada PT.PERTAMINA (Persero) untuk melaksanakan kegiatan yang mencakup perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi, berikut pendistribusiannya ke seluruh pelosok tanah air.

PERTAMINA adalah perusahaan minyak dan gas bumi yang dimiliki oleh Pemerintah Indonesia (*National Oil Company*), yang berdiri sejak tanggal 10 Desember 1957 dengan nama PT. PERMINA. Pada tahun 1961 perusahaan ini berganti nama menjadi PN. PERMINA dan setelah merger dengan PN. PERTAMIN di tahun 1968, namanya berubah menjadi PN. PERTAMINA. Setelah bergulirnya Undang Undang No. 8 Tahun 1971, sebutan perusahaan berubah menjadi PERTAMINA. Sebutan ini tetap dipakai setelah PERTAMINA berubah status hukumnya menjadi PT. PERTAMINA (Persero) pada tanggal 17 September 2003 berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 22 tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi.¹

PT. PERTAMINA (Persero) didirikan berdasarkan akta Notaris Lenny Janis Ishak, SH. No. 20 tanggal 17 September 2003, dan disahkan oleh Menteri Hukum & HAM melalui Surat Keputusan No. C-24025 HT.01.01 pada tanggal 09 Oktober 2003. Pendirian Perusahaan ini dilakukan menurut ketentuan-ketentuan yang tercantum dalam Undang-Undang No. 1 tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas, Peraturan Pemerintah No. 12 tahun 1998 tentang Perusahaan Perseroan (Persero), dan Peraturan Pemerintah No. 45 tahun 2001 tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah No. 12 tahun 1998, dan peralihannya berdasarkan PP No.31 Tahun 2003 tentang Pengalihan Bentuk

¹ PT.PERTAMINA (persero), "Sejarah PERTAMINA", diakses dari <http://www.pertamina.com> tanggal 24 Desember 2008.

Perusahaan Pertambangan Minyak Dan Gas Bumi Negara (PERTAMINA) menjadi Perusahaan Perseroan (Persero).²

Sesuai dengan akta pendiriannya, maksud dari didirikannya PERTAMINA adalah untuk menyelenggarakan usaha di bidang minyak dan gas bumi, baik di dalam maupun di luar negeri serta kegiatan usaha lain yang terkait atau menunjang kegiatan usaha di bidang minyak dan gas bumi tersebut.

Berdasarkan pasal 2 ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 31 tahun 2003 tentang Pengalihan Bentuk Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara (PERTAMINA) menjadi Perusahaan Perseroan (Persero), tujuan dari PT. PERTAMINA adalah :

1. Mengusahakan keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan Perseroan secara efektif dan efisien.
2. Memberikan kontribusi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi untuk kesejahteraan dan kemakmuran rakyat.

PERTAMINA melaksanakan beberapa kegiatan usaha untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut. Kegiatan usaha tersebut meliputi:

1. Menyelenggarakan usaha di bidang minyak dan gas bumi beserta hasil olahan dan turunannya.
2. Menyelenggarakan kegiatan usaha di bidang panas bumi yang ada pada saat pendiriannya, termasuk Pembangkit Listrik Tenaga Panas Bumi

² PT.PERTAMINA (persero), "Tentang PERTAMINA", diakses dari <http://www.pertamina.com> tanggal 24 Desember 2008.

(PLTP) yang telah mencapai tahap akhir negosiasi dan berhasil menjadi milik PERTAMINA.

3. Melaksanakan pengusahaan dan pemasaran *Liquified Natural Gas* (LNG) dan produk lain yang dihasilkan dari kilang LNG.
4. Menyelenggarakan kegiatan usaha lain yang terkait atau menunjang kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam nomor 1, 2, dan 3.

Berkaitan dengan salah satu kegiatan usaha yang dilakukan oleh PERTAMINA, yaitu menyelenggarakan usaha di bidang minyak dan gas bumi beserta hasil olahan dan turunannya, maka PERTAMINA memproduksi antara lain produk-produk hasil olahan minyak dan gas bumi yang meliputi Bahan Bakar Minyak (yang terdiri dari minyak bensin, minyak solar, minyak tanah, minyak diesel, dan minyak bakar), Bahan Bakar Khusus (BBK), Non BBM, petrokimia, pelumas, dan gas, yang terdiri dari LPG (*Liqueified Petroleum Gas*), BBG (Bahan Bakar Gas), dan *Musicool* (Pengganti CFC yang ramah lingkungan).

PERTAMINA kemudian melaksanakan pendistribusian dan pemasaran atas keseluruhan produknya yang ditujukan terutama untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Dalam kegiatan pendistribusian produk PERTAMINA, khususnya BBM, PERTAMINA dituntut untuk melaksanakan pendistribusian ke seluruh pelosok tanah air dalam jumlah yang cukup, waktu yang tepat, mutu yang baik dengan harga yang layak (sesuai ketentuan yang berlaku).

Luasnya wilayah yang harus dijangkau oleh PERTAMINA dalam pendistribusian BBM mengharuskan PERTAMINA melakukan kerja sama dengan pihak ketiga sebagai mitra kerja yang akan menyalurkan BBM dan BBK, serta produk lain yang disediakan dan dijual oleh PERTAMINA. Pengusaha pemilik SPBU (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Minyak Umum) sebagai salah satu mitra kerja PERTAMINA dalam kegiatan penyaluran BBM mengemban tugas dari PERTAMINA untuk melayani kebutuhan masyarakat pemakai kendaraan bermotor dengan cara yang mudah, cepat, tertib dan aman. Kehadiran SPBU sebagai lembaga penyalur retail BBM, yang saat ini tersebar diseluruh Indonesia, lebih memberi kemudahan bagi masyarakat untuk mendapatkan BBM.

Setelah bergulirnya Undang-Undang nomor 22 tahun 2001 tentang Minyak dan Gas Bumi, kegiatan usaha minyak dan gas bumi diserahkan kepada mekanisme pasar, sehingga PERTAMINA tidak lagi menjadi satu-satunya perusahaan yang memonopoli industri MIGAS. Menghadapi persaingan bebas tersebut, khususnya di sektor retail BBM, PERTAMINA saat ini sedang berbenah untuk melakukan transformasi di segala bidang, termasuk di fungsi Retail Outlet SPBU. Upaya yang dilakukan dalam transformasi tersebut adalah pemberian standarisasi pelayanan SPBU Pertamina. Pertamina berkomitmen memberikan pelayanan terbaik, dengan istilah "Pertamina Way", SPBU yang telah sukses menerapkan Pertamina Way berhak mendapatkan Sertifikasi PASTI PAS.

Pertamina Way merupakan standar baru yang diterapkan untuk seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Minyak Umum (SPBU Pertamina) di seluruh Indonesia, dengan menempatkan konsumen sebagai *stakeholder* yang utama.³ Berbagai aspek juga ditingkatkan baik dari segi pelayanan, jaminan kualitas dan kuantitas termasuk kenyamanan di lingkungan SPBU. Penjabaran Pertamina Way adalah STAF (pelayanan staf yang terlatih dan bermotivasi), KUALITAS DAN KUANTITAS, PERALATAN DAN FASILITAS, FORMAT FISIK, dan PRODUK DAN PELAYANAN.

Pengusaha yang berminat untuk menjalin kerjasama dengan PERTAMINA dengan mendirikan SPBU, sekaligus mengikuti program "Pertamina Way" harus memenuhi persyaratan awal sebagai berikut:

- 1) Warga negara Indonesia
- 2) Memiliki modal berupa:
 - penguasaan atau kepemilikan lahan untuk lokasi SPBU (bukti-bukti kepemilikan atau penguasaan atas lahan yang ditunjukkan melalui Sertifikat Tanah, Surat Kontrak, dan dokumen pendukung lainnya), dan
 - modal investasi SPBU dan pembangunannya (dengan menyertakan bukti-bukti ketersediaan modal investasi dan operasional berupa fotocopy sertifikat deposito (dilegalisir), giro, ataupun fotocopy dokumen pendukung lainnya)
- 3) Bersedia mengikat perjanjian dengan PERTAMINA

³ "Program 'Pertamina Way' Tingkatkan Pelayanan SPBU", *Suara Merdeka*, 17 April, 2007. h. II.

- 4) Bersedia mengelola dan mengendalikan SPBU sesuai standar PERTAMINA.

Prosedur yang harus dilalui untuk permohonan pendirian SPBU yang telah disetujui (approved) adalah:

- 1) pengusaha dapat menghubungi Region setempat dengan menunjukkan surat persetujuan yang diterima, yang selanjutnya oleh region setempat akan diterbitkan Surat untuk melengkapi berkas yang terdiri atas :

- IMB
- Surat izin timbun
- SIUP, SITU
- NPWP
- UKL/UPL
- Surat pernyataan tidak berkeberatan dari tetangga dan lingkungan sekitar
- *Layout*, gambar perspektif dan *bestek* sesuai dengan standar PT PERTAMINA (PERSERO)

- 2) Menyampaikan Kelengkapan Berkas kepada Region setempat, yang selanjutnya diterbitkan surat izin membangun SPBU baru.
- 3) Pelaksanaan pembangunan SPBU sesuai dengan ketentuan PERTAMINA.
- 4) Pelaksanaan bisnis SPBU harus melalui prosedur audit sebagaimana telah ditentukan PERTAMINA.

Persyaratan untuk mendapatkan sertifikasi PASTI PAS adalah SPBU harus lolos audit kepatuhan standard pelayanan yang ditetapkan oleh PERTAMINA. Audit ini mencakup :⁴

1. standard pelayanan
2. jaminan kualitas dan kuantitas
3. kondisi peralatan dan fasilitas
4. keselarasan format fasilitas
5. penawaran produk dan pelayanan tambahan

Apabila SPBU lolos audit sesuai dengan yang ditetapkan oleh PERTAMINA, SPBU berhak mendapatkan sertifikasi. Seluruh proses sertifikasi dilakukan secara independen oleh Bureau Veritas, institusi auditor independen internasional yang memiliki pengalaman Internasional untuk melakukan audit pelayanan SPBU.⁵ Setelah mendapatkan sertifikat PASTI PAS, SPBU akan tetap diaudit secara rutin. Apabila tidak lolos audit, SPBU dapat kehilangan predikatnya sebagai SPBU PERTAMINA PASTI PAS.

Sebagaimana lazimnya suatu hubungan bisnis, kerjasama antara PERTAMINA dengan pengusaha SPBU PERTAMINA PASTI PAS diatur dalam suatu perjanjian yang dituangkan dalam SURAT PERJANJIAN KERJASAMA PENGUSAHAAN SPBU, dengan jangka waktu perjanjian yaitu selama dua puluh tahun.

⁴ PT.PERTAMINA (persero), “ ‘PASTI PAS!’ Dapat Dipercaya ”, diakses dari <http://pastipas.pertamina.com> tanggal 2 Januari 2009.

⁵ *Ibid.*

Surat perjanjian kerjasama yang mengikat PERTAMINA dengan SPBU PERTAMINA PASTI PAS merupakan perjanjian bentuk baru yang sama sekali berbeda dengan perjanjian pengusaha SPBU sebelumnya (yang tidak bersertifikasi PASTI PAS). Pada perjanjian kerjasama ini PERTAMINA menerapkan prosedur monitoring yang lebih ketat, mulai dari proses pembangunan SPBU, pemeliharaan, pengoperasian, hingga pengelolaan SPBU. Selain itu, PERTAMINA juga menetapkan standar tertentu, yaitu "standar pelayanan" yang harus dipatuhi oleh seluruh SPBU yang telah bersertifikasi PASTI PAS. Selama masa perjanjian berjalan, SPBU PERTAMINA PASTI PAS wajib mematuhi ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh PERTAMINA.

Perjanjian kerjasama dalam bentuk baru tersebut merupakan perwujudan dari asas kebebasan berkontrak seperti diatur dalam Pasal 1338 Kitab Undang-undang Hukum Perdata (*Burgerlijk Wetboek*, selanjutnya disebut BW) yang tetap tak terlepas dari keharusan untuk memenuhi syarat sahnya perjanjian sebagaimana ditentukan dalam Pasal 1320 BW.

Mengingat bahwa perjanjian ini merupakan perjanjian yang terformat dalam bentuk baru, maka hubungan hukum yang terjalin antara PERTAMINA sebagai produsen, dengan pengusaha SPBU PERTAMINA PASTI PAS sebagai "*middle man*" atau pedagang perantara perlu dikaji lebih dalam sehingga pada akhirnya dapat ditentukan karakter dari perjanjian ini, apakah merupakan perjanjian keagenan, perjanjian distribusi, ataukah perjanjian franchise yang sering disebut juga dengan istilah "waralaba".

2. Rumusan Masalah

Adapun berdasar latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

- a. Apa karakteristik Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU PERTAMINA “PASTI PAS” antara PERTAMINA (Persero) dengan SPBU ?
- b. Bagaimanakah tanggung gugat para pihak dalam pelaksanaan Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU PERTAMINA “PASTI PAS” ?

3. Penjelasan Judul

Judul skripsi ini adalah KARAKTERISTIK PERJANJIAN PENGUSAHAAN SPBU PERTAMINA ”PASTI PAS”. Adapun uraian dari judul ini adalah:

Karakteristik menurut kamus umum bahasa Indonesia adalah ciri-ciri khusus, mempunyai kekhususan dengan perwatakan tertentu.

Perjanjian menurut pasal 1313 BW didefinisikan sebagai suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.

Pengusahaan SPBU menurut pasal 1 angka 18 Surat Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU adalah suatu proses pekerjaan oleh Badan Hukum atau perorangan yang memiliki dan mengelola bisnis di SPBU atau hanya memiliki SPBU.

SPBU PERTAMINA PASTI PAS menurut pasal 1 angka 17 Surat Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU adalah sebidang tanah dan fasilitas SPBU yang dimiliki atau dikuasai secara sah oleh pihak kedua (pengusaha SPBU) berdasarkan rancangan, desain, dan spesifikasi teknis yang telah disetujui oleh pihak pertama (PERTAMINA) yang digunakan untuk menyalurkan dan memasarkan BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain dengan menggunakan merk dagang PERTAMINA atau merk dagang pihak pertama (PERTAMINA) lainnya serta dapat digunakan untuk pengelolaan bisnis NFR (*Non Fuel Retail*).

4. Alasan Pemilihan Judul

Alasan yang mendasari penulis mengambil judul KARAKTERISTIK PERJANJIAN PENGUSAHAAN SPBU PERTAMINA "PASTI PAS" adalah karena saat ini di sektor bisnis retail BBM sedang marak dipromosikan pada berbagai media adanya SPBU dengan sertifikasi PASTI PAS yang menjamin pelayanan terhadap konsumen setaraf dengan standar kelas dunia, yang merupakan perwujudan PERTAMINA dalam meningkatkan pelayanan terhadap konsumen. Sebagaimana lazimnya suatu hubungan bisnis, tentunya kerjasama pengusahaan SPBU PASTI PAS ini terbingkai dalam suatu perjanjian. Oleh karena perjanjian kerjasama ini tergolong baru, melibatkan perusahaan besar yaitu PT.PERTAMINA (persero), serta banyak melibatkan pengusaha SPBU sebagai pedagang perantara atau *middle man*, maka karakteristik perjanjian tersebut perlu dikaji dari sudut pandang hukum

bisnis secara lebih dalam, apakah termasuk perjanjian keagenan, perjanjian distribusi, ataukah perjanjian waralaba (*franchise*).

5. Tujuan Penelitian

Penulisan skripsi ini dibuat dengan tujuan sebagai berikut :

- a. Untuk mengkaji karakteristik Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU antara PT. PERTAMINA (Persero) dengan SPBU "PASTI PAS".
- b. Untuk mengkaji tanggung gugat para pihak dalam Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU "PASTI PAS".

6. Metode Penelitian

a. Tipe Penelitian

Skripsi ini menggunakan tipe penulisan normatif. Tipe penulisan normatif berarti penelitian yang didasarkan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku.

b. Pendekatan Masalah

Pendekatan yang digunakan dalam skripsi ini adalah pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) , dan pendekatan konseptual (*conceptual approach*).

Pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) yaitu pendekatan yang dilakukan berdasarkan peraturan perundang-undangan

yang berlaku. Jawaban atas rumusan masalah dipecahkan dengan mendasarkan pada ketentuan perundang-undangan yang berlaku, yang meliputi *Burgerlijk Wetboek* (yang selanjutnya disebut BW), Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, serta Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Pendekatan konseptual (*conceptual approach*) yaitu pendekatan yang dilakukan berdasarkan konsep-konsep yang dikemukakan para sarjana.

c. Sumber Bahan Hukum

Bahan hukum yang dijadikan sumber penulisan ini terdiri dari :

- 1) Bahan hukum primer, yaitu *Burgerlijk Wetboek*, Peraturan Pemerintah RI nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, Peraturan Menteri Perdagangan RI no.31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, serta Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU.
- 2) Bahan hukum sekunder, yang menjadi sumber bahan penunjang penulisan skripsi ini berupa kepustakaan yang terdiri dari buku-buku hukum, jurnal hukum, *handout*, media cetak, *website* internet, serta kamus hukum.

d. Prosedur Pengumpulan Bahan Hukum

Pengumpulan bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder dilakukan melalui prosedur pencarian data, studi kepustakaan, kemudian

melakukan identifikasi bahan hukum menurut permasalahan yang diajukan. Bahan hukum yang ada tersebut untuk selanjutnya diinventarisasi dan disistematiskan dengan baik, dalam bab dan sub bab sesuai dengan pokok bahasan.

e. Analisis Bahan Hukum

Seluruh bahan hukum primer dan sekunder yang terkumpul diklasifikasikan berdasarkan rumusan masalah, kemudian dilakukan analisis pada perjanjian kerjasama terkait berdasarkan aturan serta teori hukum yang relevan untuk ditemukan jawaban atas setiap rumusan masalah, dan hasil analisis tersebut dipaparkan oleh penulis secara deskriptif.

7. Pertanggungjawaban Sistematika

Sistematika penulisan skripsi ini terbagi dalam empat bab. Mengenai uraian sistematika pokok-pokok pembahasannya adalah sebagai berikut :

Bab I merupakan latar belakang dan perumusan masalah, penjelasan judul, alasan pemilihan judul, tujuan penulisan, metode penulisan dan pertanggungjawaban sistematika. Bab ini merupakan landasan dari penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, sehingga kerangka-kerangka dasar yang berhubungan dengan rumusan masalah dalam skripsi dijabarkan dalam bab ini.

Bab II pada skripsi ini menjawab mengenai karakteristik perjanjian perusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS. Bab ini terdiri dari dua sub-bab. Sub-bab pertama membahas mengenai jenis-jenis perjanjian dalam mata rantai bisnis bahan bakar PERTAMINA. Pada pembahasannya mengupas satu-persatu jenis perjanjian yang meliputi perjanjian keagenan, perjanjian distribusi, dan juga perjanjian waralaba. Untuk selanjutnya menganalisa kriteria perjanjian perusahaan SPBU PASTI PAS berdasarkan ketiga jenis perjanjian tersebut. Kemudian pada sub-bab kedua dibahas mengenai klausula pokok dalam perjanjian perusahaan SPBU PASTI PAS.

Bab III menguraikan mengenai tanggung gugat para pihak dalam perjanjian kerjasama perusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS. Pada bab ketiga tersebut, antara lain dibahas mengenai hak dan kewajiban para pihak hingga upaya hukum yang ditempuh jika terjadi permasalahan atau perselisihan selama kurun waktu perjanjian masih berjalan.

Bab IV berisi Penutup. Bab ini berisi kesimpulan atas hasil pembahasan dari bab kedua dan bab ketiga yang telah diuraikan. Selain itu, bab ini juga berisikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk perkembangan hukum di Indonesia terutama dalam bidang hukum kontrak.

BAB II

KARAKTERISTIK PERJANJIAN KERJASAMA PENGUSAHAAN SPBU PERTAMINA PASTI PAS

1. Jenis-jenis Perjanjian dalam Mata Rantai Bisnis Bahan Bakar PERTAMINA

1.1. Perjanjian Keagenan

Menilik sejarah lahirnya lembaga keagenan di Indonesia dapat dilihat dari pelaksanaan Undang-undang No.6 Tahun 1968 tentang Penanaman Modal Dalam Negeri, kemudian Pemerintah mengeluarkan peraturan pelaksanaannya, yaitu Peraturan Pemerintah No.36 Tahun 1977 tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing dalam Bidang Perdagangan, yang menentukan bahwa perusahaan asing yang telah berakhir masa kegiatannya dapat terus melakukan usaha dagangnya dengan cara menunjuk perusahaan perdagangan nasional sebagai penyalur atau agen dengan membuat surat perjanjian. Pada pasal 7 PP Nomor 36 Tahun 1977 tersebut, dimuat ketentuan bahwa perusahaan asing dapat menunjuk perusahaan nasional sebagai perwakilan, pembagi, dan penyalur (agen, distributor, dan dealer).

Sejak dikeluarkannya PP Nomor 36 Tahun 1977 tersebut, beberapa departemen teknis mengeluarkan surat keputusan yang mengatur mengenai masalah keagenan, akan tetapi peraturan-peraturan tersebut tidak mengatur hubungan perdata antara prinsipal dengan agen kecuali Keputusan Menteri Perindustrian No. 295/M/SK/7/1982 tentang keagenan tunggal. Kitab Undang-

undang Hukum Perdata dan Kitab Undang-Undang Hukum Dagang tidak mengatur secara khusus tentang keagenan, namun berdasarkan asas kebebasan berkontrak dalam pasal 1338 ayat 1 BW, para pihak diberi kebebasan untuk membuat perjanjian apa saja, termasuk perjanjian keagenan asalkan tidak bertentangan dengan ketentuan undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum.

Dasar hukum keagenan kita dapati dalam ketentuan-ketentuan sebagai berikut:⁶

1. Dalam KUH Perdata, yang di dalamnya terkandung asas Kebebasan Berkontrak (pasal 1338 BW).
2. Dalam KUH Perdata tentang Sifat Pemberian Kuasa (yang diatur pada pasal 1792 BW sampai dengan 1799 BW).
3. Dalam KUH Dagang yang mengatur mengenai Makelar (pasal 62 sampai dengan pasal 73).
4. Dalam KUH Dagang yang mengatur mengenai Komisioner (pasal 76 sampai dengan pasal 85 a).
5. Dalam bidang-bidang khusus, seperti dalam perundang-undangan di bidang pasar modal yang mengatur tentang dealer atau pialang saham.
6. Dalam peraturan administratif, semisal peraturan dari departemen perdagangan dan perindustrian, yang mengatur masalah administrasi dan pengawasan terhadap masalah keagenan ini.

Sekilas analisa mengenai dasar hukum yang digunakan dalam keagenan seperti tersebut diatas, perihal sifat pemberian kuasa, lazimnya pemberian kuasa dalam keagenan berupa pemberian kuasa secara khusus, yaitu pemberian kuasa hanya mengenai satu kepentingan tertentu atau lebih. Agen hanya diberi kuasa untuk melakukan perbuatan hukum tertentu saja, misalnya dalam hal melakukan transaksi. Selanjutnya, perihal penggunaan dasar hukum dalam KUH Dagang mengenai Komisioner, apabila dikaitkan dengan karakteristik keagenan, sebenarnya keagenan cenderung lebih sesuai dengan pengaturan mengenai

⁶ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis: Menata Bisnis Modern di Era Global*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2008, h. 246.

Makelar dalam KUH Dagang, karena antara makelar dengan agen memiliki kesamaan karakter yaitu bertindak untuk dan atas nama pihak yang memberikan kuasa, sedangkan komisioner bertindak untuk pihak yang memberikan kuasa, namun atas nama dirinya sendiri.

Pada kegiatan perdagangan, yang dimaksud dengan agen adalah seseorang atau badan yang usahanya adalah menjadi perantara yang diberi kuasa untuk melakukan perbuatan hukum tertentu, misalnya melakukan transaksi atau membuat perjanjian antara seseorang dengan siapa ia mempunyai hubungan yang tetap (prinsipal) dengan pihak ketiga, dengan mendapatkan imbalan jasa.⁷ Agen bukanlah karyawan prinsipal, ia hanya melakukan perbuatan tertentu/mengadakan perjanjian dengan pihak ketiga, dan pada pokoknya agen merupakan kuasa prinsipal.

Secara lebih lanjut, keagenan diartikan sebagai suatu hubungan hukum dimana seseorang/pihak agen diberi kuasa bertindak untuk dan atas nama (pihak) prinsipal untuk melaksanakan transaksi bisnis dengan pihak lain. Prinsipal akan bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukan agen, sepanjang dilakukan dalam batas-batas wewenang yang diberikan kepadanya.⁸ Dengan perkataan lain, apabila seorang agen dalam bertindak melampaui batas kewenangannya, maka ia yang bertanggung jawab secara sendiri atas tindakan tersebut.

⁷ Badan Pembinaan Hukum Nasional, *Laporan Akhir Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi*, Departemen Kehakiman, Jakarta, 1994, h. 7.

⁸ Y.Sogar Simamora, "Pemahaman Terhadap Beberapa Aspek Dalam Perjanjian", *Yuridika*, No.2, Maret-April 1996, h.74.

Disebutkan pula dalam Black's Law Dictionary, “ *agency is a fiduciary relationship created by express or implied contract or by law in which one party (the agent) may act on behalf of another party (the principal) and bind that other party by words or actions* ”.⁹ Hubungan antara prinsipal dengan agen adalah *fiduciary relationship*, dimana prinsipal mengizinkan agen untuk bertindak atas nama prinsipal, dan agen berada di bawah pengawasan prinsipal.¹⁰

Berdasarkan pengertian di atas tampak bahwa dalam keagenan terdapat 3 (tiga) pihak, yaitu:¹¹

1. Prinsipal, yaitu perorangan atau perusahaan yang memberi perintah/kuasa, mengangkat atau menunjuk pihak tertentu (agen) untuk melakukan suatu perbuatan hukum.
Pengangkatan atau penunjukan agen tersebut dapat dilakukan oleh prinsipal pada umumnya secara tertulis, sekalipun secara lisan tidak ada larangan, tetapi pada saat ini hubungan agen dengan prinsipalnya biasanya diikat oleh suatu persetujuan dalam bentuk kontraktuil .
2. Agen, yaitu pihak yang menerima perintah/kuasa untuk melaksanakan suatu perbuatan hukum tertentu. Perbuatan hukum yang harus dilakukan tersebut biasanya tercantum dalam perjanjian termaksud.
Pihak prinsipal dan pihak agen membuat perjanjian yang memuat perbuatan apa saja yang harus dilakukan seorang agen untuk prinsipalnya, hak yang diterima agen, serta kewajiban yang harus dipenuhi sekaligus hak yang dimiliki oleh prinsipal. Seluruhnya diatur di dalam perjanjian keagenan yang dibuat antara pihak agen dengan pihak prinsipal.
3. Pihak ketiga, yaitu pihak yang dihubungi oleh agen dengan siapa transaksi diselenggarakan.
Agen membuat perjanjian dengan pihak ketiga mengenai transaksi yang dikuasakan kepadanya (agen) tersebut. Perjanjian dengan pihak ketiga tersebut dibuat oleh agen atas nama prinsipal, serta atas tanggung jawab prinsipal.

⁹ Henry Campbell Black, “*Black's Law Dictionary*”, St.Paull Minn, 1999, h.1322.

¹⁰ Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, Preneda Media, Jakarta, 2004, h.41.

¹¹ Badan Pembinaan Hukum Nasional , *op.cit.*, h.24-25

Sebagaimana telah diuraikan sebelumnya bahwa agen dalam melakukan perbuatan hukum dengan pihak ketiga, kedudukannya adalah merupakan kuasa prinsipal. Agen bukanlah karyawan prinsipal. Hubungan hukum antara agen dengan prinsipalnya tidak bersifat seperti antara majikan dengan buruhnya. Agen dan prinsipal ada pada posisi yang setingkat, selaku pemberi kuasa dengan penerima kuasa.

Oleh karena agen bertindak atas nama prinsipal, maka agen tidak melakukan pembelian dari prinsipalnya¹², dengan demikian, barang yang menjadi objek transaksi tetap menjadi milik prinsipal sampai proses penjualan terselesaikan, yang berarti tidak ada perpindahan kepemilikan objek transaksi dari prinsipal kepada agen, yang ada hanyalah perpindahan kepemilikan objek transaksi dari prinsipal kepada pembeli ketika terjadi proses jual beli.

Keagenan menurut jenisnya dibedakan sebagai berikut:¹³

1. Agen Manufaktur (*Manufacturer's Agent*)

Ialah agen yang berhubungan langsung dengan pabrik untuk melakukan pemasaran atas seluruh/sebagian barang-barang hasil produksi pabrik tersebut.

2. Agen Penjualan (*Selling Agent*)

Ialah agen yang merupakan wakil dari pihak penjual yang bertugas untuk menjual barang-barang milik pihak prinsipal kepada pihak konsumen.

¹² *Ibid*, h. 8

¹³ Munir Fuady, *op.cit.*, h. 245.

3. Agen Pembelian (*Buying Agent*)

Ialah agen yang merupakan wakil dari pihak pembeli yang bertugas untuk membeli barang-barang untuk pihak prinsipal.

4. Agen Umum (*General Agent*)

Ialah agen yang diberikan wewenang secara umum untuk melakukan seluruh transaksi atas barang-barang yang telah ditentukan.

5. Agen Khusus (*Special Agent*)

Ialah agen yang diberikan wewenang khusus kasus per kasus/melakukan sebagian saja dari transaksi tersebut.

6. Agen Tunggal/Eksklusif (*Sole Agent/ Exclusive Agent*)

Ialah penunjukan hanya satu agen untuk mewakili prinsipal untuk suatu wilayah tertentu.

Keagenan dalam prakteknya terdapat 2 (dua) macam, yaitu:¹⁴

1. Agen Insidental

Yaitu agen yang semata-mata bertugas atau mempunyai bisnis tidak semata-mata di bidang keagenan.

2. Agen Institusional

Yaitu seorang atau sebuah perusahaan yang memang bertugas semata-mata untuk menjadi agen dari pihak lain.

¹⁴ *Ibid*, h.154

Tiap-tiap jenis perjanjian memiliki karakteristik atau kriteria yang berbeda satu sama lain, begitu pula dengan perjanjian keagenan. Beberapa karakteristik dari agen, antara lain:¹⁵

1. Bertindak untuk siapa
Seorang agen akan menjual barang atau jasa atas nama pihak prinsipalnya. Dalam melakukan transaksi dengan pihak ketiga, agen bertindak untuk dan atas nama prinsipal. Prinsipal yang akan bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukan agen sepanjang tindakan tersebut sesuai dengan wewenang yang diberikan oleh prinsipal kepada agen.
2. Pendapatan yang diterima
Dalam hal keagenan, pendapatan yang diterima oleh seorang agen adalah berupa komisi dari hasil penjualan berupa barang/jasa kepada konsumen.
3. Tujuan pengiriman barang
Barang dikirim langsung dari prinsipal ke konsumen. Barang-barang tetap menjadi milik prinsipal.
4. Pembayaran harga barang
Pembayaran harga barang langsung dari konsumen kepada pihak prinsipal tanpa melalui agen.

Seperti telah diulas pada halaman sebelumnya, lembaga keagenan yang berkembang di Indonesia pada saat ini belum diatur secara spesifik baik dalam Kitab Undang Undang Hukum Perdata maupun Kitab Undang Undang Hukum Dagang (KUHD), karena kurang jelasnya pengaturan mengenai hal tersebut, maka dalam perkembangannya di masyarakat, sering terjadi kesalahan dalam penggunaan istilah “agen” maupun “keagenan”. Salah satu contoh yang dapat diamati adalah penggunaan istilah “agen minyak tanah PT. PERTAMINA (Persero)”. Pada PERJANJIAN PENUNJUKAN AGEN MINYAK TANAH OLEH PT. PERTAMINA (Persero), pasal 1 angka 1 disebutkan bahwa Agen

¹⁵ *Ibid*, h.153

Minyak Tanah ialah Perseroan Terbatas, Koperasi, Badan Usaha yang melaksanakan kegiatan penyaluran minyak tanah kepada pangkalan minyak tanah untuk konsumen rumah tangga dan usaha kecil. Tepat atau tidaknya penggunaan istilah “agen” dalam perjanjian keagenan minyak tanah tersebut harus diuji dengan menerapkan kesesuaian karakteristik keagenan dengan karakteristik agen minyak tanah yang dimaksud. Adapun karakteristik agen minyak tanah PT.PERTAMINA (Persero) adalah sebagai berikut:

1. Bertindak untuk siapa.

Pada penunjukan agen minyak tanah ini, yang bertindak sebagai agen adalah Perseroan Terbatas, Koperasi atau Badan Usaha yang diberi kuasa oleh PT. PERTAMINA (Persero) selaku prinsipalnya, untuk menyalurkan minyak tanah ke pangkalan minyak tanah, yang selanjutnya disalurkan kepada konsumen, yaitu rumah tangga dan usaha kecil. Dalam menyalurkan minyak tanah kepada pihak ketiga, agen minyak tanah bertindak untuk dan atas nama PT. PERTAMINA (Persero). PT. PERTAMINA (Persero) tetap melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan penyaluran minyak tanah tersebut.

2. Pendapatan yang diterima.

PT.PERTAMINA (Persero) telah menetapkan keuntungan agen minyak tanah sesuai dengan yang telah diperjanjikan.

3. Tujuan pengiriman barang.

PT. PERTAMINA (Persero) menyerahkan minyak tanah kepada agen minyak tanah ditempat yang ditunjuk oleh PT.PERTAMINA

(Persero). Setelah terjadi penyerahan, agen minyak tanah harus langsung menyalurkan barang/minyak tanah tersebut ke pangkalan yang telah terdaftar.¹⁶ Kemudian minyak tanah baru dapat tersalurkan kepada pengecer dan konsumen. Sehingga dalam praktek, pengiriman minyak tanah ini berbeda dengan karakteristik keagenan pada umumnya, yaitu penyerahan barang tidak langsung dari prinsipal kepada konsumen, melainkan melalui agen.

4. Pembayaran harga barang.

Telah diulas pada uraian sebelumnya, bahwa karena agen bertindak atas nama prinsipal, maka agen tidak melakukan pembelian dari prinsipalnya. Barang yang menjadi objek transaksi tetap menjadi milik prinsipal sampai proses penjualan terselesaikan, yang berarti tidak ada perpindahan kepemilikan objek transaksi dari prinsipal kepada agen, dan pembayaran dilakukan oleh konsumen langsung kepada prinsipal. Hal itu berarti, seharusnya agen minyak tanah tidak melakukan pembelian objek transaksi (minyak tanah) kepada PT.PERTAMINA (Persero). Namun pada prakteknya, dalam menyalurkan minyak tanah kepada pihak ketiga, agen minyak tanah harus terlebih dahulu melakukan pembelian minyak tanah dari PT. PERTAMINA (Persero). Hal tersebut diatur dalam pasal 6 ayat (2) Perjanjian Penunjukan Agen Minyak Tanah, yang menyebutkan bahwa agen minyak tanah harus terlebih dahulu melunasi pembayaran harga pembelian minyak tanah kepada PT. PERTAMINA (Persero)

¹⁶ Nurul Lailatussifa, *“Perjanjian Penunjukan Agen Minyak Tanah oleh PERTAMINA”*, Skripsi Fakultas Hukum Universitas Airlangga, 2007, h. 46.

sebelum terjadi penyerahan minyak tanah dari PT.PERTAMINA (Persero) selaku prinsipal kepada agen minyak tanah. Pembayaran wajib dilakukan dengan cara transfer antar rekening, dari rekening agen kepada rekening PT.PERTAMINA (Persero), dengan terlebih dahulu agen wajib membuka rekening giro di salah satu bank yang ditunjuk oleh PT.PERTAMINA (Persero). Pembayaran dengan cara selain transfer tidak diperkenankan. Untuk selanjutnya, pihak ketiga melakukan pembayaran minyak tanah kepada agen, hal ini tidak sesuai dengan karakteristik keagenan dimana seharusnya pembayaran dilakukan secara langsung dari konsumen kepada prinsipal.

Berdasarkan penjabaran masing-masing karakteristik agen pada umumnya dengan karakteristik agen minyak tanah di atas, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa karakteristik agen minyak tanah PT.PERTAMINA (Persero) tidak sesuai dengan karakteristik agen pada umumnya, maka dari itu penggunaan istilah agen pada keagenan minyak tanah PT.PERTAMINA (Persero) adalah tidak tepat. Kesalahan penggunaan istilah agen tersebutlah yang sering terjadi di masyarakat sehingga sudah selayaknya keilmuan di bidang hukum meluruskan kembali kesalahan tersebut.

1.1.1 Kesesuaian Karakteristik Perjanjian Keagenan dengan Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS.

Mengenai Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS, apakah memiliki keempat karakteristik keagenan (seperti telah diulas diatas) atau tidak, dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Bertindak untuk siapa

Pada pola kinerja SPBU PERTAMINA PASTI PAS, pengusaha SPBU adalah bertindak sebagai penyalur dan memasarkan BBM, BBK serta produk lain milik PT.PERTAMINA (Persero). Sehingga dalam melakukan transaksi dengan konsumen, SPBU PERTAMINA PASTI PAS menjual barang produk PT.PERTAMINA (Persero), dan bertindak atas nama PT.PERTAMINA (Persero). Untuk karakteristik ini, Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS dapat dikatakan terpenuhi.

2. Pendapatan yang diterima

Sesuai dengan yang ditentukan pada pasal 3 ayat (2) Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS, pihak pengusaha SPBU diberikan margin terhadap harga BBM, BBK dan produk lain sebagaimana dimaksud pada pasal 3 ayat (1) Perjanjian termaksud. Mengenai hal tersebut, Perjanjian Pengusahaan SPBU ini juga masih memenuhi karakteristik keagenan.

3. Tujuan pengiriman barang

PT. PERTAMINA (Persero) menyerahkan produk BBM, BBK, dan/atau produk lain miliknya kepada SPBU di titik serah secara tepat waktu, tepat mutu dan tepat jumlah, serta tepat tujuan. Setelah terjadi penyerahan, SPBU PERTAMINA PASTI PAS dapat langsung melayani konsumen. Sehingga cara tersebut berbeda dengan karakteristik keagenan pada umumnya. Dalam keagenan, seharusnya penyerahan barang dikirim

langsung dari prinsipal kepada konsumen, namun pada kenyataannya, konsumen mendapatkan barang tersebut melalui perantara SPBU.

4. Pembayaran harga barang

Lazimnya pembayaran harga barang adalah langsung dari konsumen kepada pihak prinsipal tanpa melalui agen, dan sebagai pihak yang bertindak atas nama prinsipal, agen tidak melakukan pembelian dari prinsipal. Pada kenyataannya yang tidak sejalan dengan karakteristik keagenan pada umumnya, dalam bisnis SPBU PERTAMINA PASTI PAS tersebut, pengusaha SPBU sebelumnya diwajibkan membeli produk BBM, BBK, dan/produk lain milik PT.PERTAMINA (Persero) terlebih dahulu, dengan cara transfer melalui bank yang ditunjuk oleh pihak PERTAMINA. Hal tersebut diatur dalam pasal 5 (lima) Surat Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS. Dijelaskan pula dalam pasal 5 ayat (3) surat perjanjian termaksud, bahwa pihak PERTAMINA tidak berkewajiban untuk mengirimkan produk-produknya kepada pengusaha SPBU sebelum dilakukannya pembayaran oleh pengusaha SPBU sesuai persyaratan yang ditetapkan oleh pihak PERTAMINA, sehingga dalam hal ini, konsumen yang melakukan pembelian produk-produk PERTAMINA melalui SPBU PERTAMINA PASTI PAS, melakukan pembayaran kepada SPBU karena produk tersebut telah dibeli sebelumnya oleh pengusaha SPBU dari PT.PERTAMINA (Persero).

Setelah menguraikan satu persatu karakteristik keagenan pada umumnya yang kemudian diterapkan pada bisnis SPBU PERTAMINA PASTI PAS, ternyata banyak terdapat ketidaksesuaian karakter antara keduanya, sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa karakteristik Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS bukanlah perjanjian Keagenan.

1.2. Perjanjian Distribusi

Sama halnya dengan sejarah perkembangan lembaga keagenan, lembaga kedistribusian yang juga tercakup dalam pengertian lembaga perwakilan pada umumnya ini baru mengembangkan sayapnya dalam dunia perdagangan di Indonesia sejak dikeluarkannya PP No.36 Tahun 1977 tentang Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing dalam Bidang Perdagangan yang merupakan peraturan pelaksana dari Undang-undang Nomor 6 Tahun 1968 tentang Penanaman Modal Dalam Negeri. Kitab Undang-undang Hukum Perdata maupun Kitab Undang-undang Hukum Dagang juga tidak mengatur secara khusus mengenai distributor, namun, kembali lagi pada pengaturan pasal 1338 ayat 1 BW, perjanjian distribusi juga merupakan perwujudan dari asas kebebasan berkontrak.

Pengertian dari distributor adalah perusahaan/pihak yang ditunjuk oleh prinsipal untuk memasarkan dan menjual barang-barang prinsipalnya dalam wilayah tertentu untuk jangka waktu tertentu, tetapi bukan sebagai kuasa prinsipal. Distributor tidak bertindak untuk dan atas nama prinsipalnya, tetapi bertindak untuk dan atas nama sendiri.¹⁷

¹⁷ Badan Pembinaan Hukum Nasional , *op.cit.*, h. 9.

Perjanjian distribusi adalah perjanjian antara distributor dengan prinsipal atau produsen dalam suatu wilayah teritorial tertentu, mengambil laba pada penjualan kembali terhadap pihak ketiga, menanggung sendiri semua risiko dari keberadaan produk yang dalam kekuasaannya dan menyalurkan barang kepada pihak ketiga.¹⁸

Prosedur kerja dari distributor yaitu, distributor membeli sendiri barang-barang dari prinsipalnya, kemudian ia menjualnya kepada para pembeli dengan menentukan sendiri besar laba yang akan diperolehnya, dan penjualan dilakukan di dalam wilayah yang diperjanjikan oleh prinsipal dengan distributor tersebut. Yang perlu ditekankan dalam kinerja seorang distributor adalah, segala akibat hukum dari perbuatannya menjadi tanggung jawab distributor itu sendiri.

Digunakannya agen dan distributor Indonesia oleh para pengusaha atau perusahaan luar negeri untuk memasarkan produk-produknya di Indonesia, di samping karena perusahaan memerlukan bantuan pengetahuan, dan kemampuan lobbying dari para agen dan distributor, dari sudut bisnis, peningkatan efisiensi di segala sektor dan bidang adalah faktor yang penting untuk meningkatkan keuntungan perusahaan.

Sama halnya dengan keagenan, dari sisi efisiensi, penunjukan suatu distributor dilandaskan pada adanya manfaat yang dapat diperoleh, yaitu :

1. Prinsipal, agar dapat lebih meluangkan waktu untuk berkonsentrasi pada peningkatan hasil produksi atau hal-hal lain; prinsipal kemungkinan

¹⁸ Nurul Lailatussifa, *op.cit.*, h. 23.

tidak perlu lagi menyediakan atau membangun tempat-tempat untuk memasarkan produk-produknya, yang berarti akan mengurangi biaya perusahaan.

2. Distributor, agar lebih berkonsentrasi dalam memasarkan barangnya; transfer barang dari prinsipal ke konsumen jadi lebih mudah.

Bagi konsumen, kehadiran pedagang perantara seperti distributor ini dapat dirasakan manfaatnya karena dapat melakukan pemilihan jenis barang secara lebih selektif, jaminan kualitas barang akan lebih dapat diperoleh, dan konsumen tidak harus membeli langsung ke prinsipal.

Karakteristik perjanjian distribusi meliputi:¹⁹

- a. Distributor bertanggung jawab langsung kepada pembeli kecuali dalam hal “Waransi Produk” yang untuk ini masih dalam tanggung jawab prinsipal.
- b. Distributor beroperasi dalam wilayah teritorial tertentu.
- c. Jangka waktu perjanjian lebih singkat.
- d. Hak berpindah dari prinsipal ke distributor dan dari distributor ke konsumen.
- e. Kadang-kadang merek dan logo justru dibubuhi oleh distributor, sementara prinsipal yang menyediakan produknya.

Mengenai perbedaan antara keagenan dengan distribusi di dalam pemahaman masyarakat juga sering mengalami kerancuan, sehingga disini dapat kembali diluruskan bahwa berdasarkan uraian tersebut di atas terdapat perbedaan

¹⁹ Munir Fuady, *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001, h.175.

spesifik antara perjanjian keagenan dengan perjanjian distribusi, yaitu sebagai berikut:

1. Perjanjian Keagenan :

- a) Agen adalah pihak yang menjual barang atau jasa untuk dan atas nama prinsipal ;
- b) Pendapatan yang diterima adalah atas hasil dari barang-barang atau jasa yang dijual kepada konsumen berupa komisi dari hasil penjualan ;
- c) Barang tetap milik prinsipal;
- d) Barang dikirimkan langsung dari prinsipal kepada konsumen jika antara agen dengan konsumen tercapai suatu persetujuan ;
- e) Pembayaran atas barang yang telah diterima oleh konsumen langsung kepada prinsipal, bukan melalui agen.
- f) Yang bertanggung gugat terhadap pihak ketiga adalah prinsipal, sepanjang hal tersebut tidak diluar batas kewenangan agen.

2. Perjanjian Distribusi :

- a) Distributor adalah pihak yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri;
- b) Pendapatan yang diterima berupa laba yang besarnya ditentukan sendiri oleh distributor;
- c) Distributor membeli dari prinsipal/produsen dan menjual kembali kepada konsumen untuk kepentingan sendiri;

- d) Prinsipal tidak selalu mengetahui konsumen akhir dari produk-produknya;
- e) Pembayaran barang dilakukan oleh konsumen kepada distributor;
- f) Distributor bertanggung gugat atas keamanan pembayaran barang-barangnya secara sendiri.

1.2.1 Kesesuaian Karakteristik Perjanjian Distribusi dengan Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS.

Setelah mengkaji dan menyesuaikan Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS dengan karakteristik, serta prosedur kerja dalam perjanjian distribusi, tampak beberapa perbedaan sebagai berikut:

1. Bahwa distributor bertindak untuk dan atas namanya sendiri, sedangkan pengusaha SPBU PERTAMINA PASTI PAS bertindak untuk dan atas nama PT.PERTAMINA (Persero).
2. Bahwa distributor dapat menentukan sendiri keuntungan/laba yang akan diperolehnya dari penjualan barang-barang tersebut, sedangkan pada kerjasama perusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS, besarnya margin/keuntungan bagi pengusaha telah ditetapkan oleh PT.PERTAMINA (Persero).

Berdasarkan perbedaan dua konsep seperti tersebut diatas, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa karakteristik Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS bukanlah Perjanjian Distribusi.

1.3. Perjanjian Waralaba

Waralaba pertama kali lahir di Amerika Serikat sekitar satu abad yang lalu. Perusahaan mesin jahit Singer adalah perusahaan pertama yang mulai memperkenalkan konsep waralaba sebagai suatu cara untuk mengembangkan bisnisnya, kemudian disusul dengan perusahaan-perusahaan bir yang menerapkan konsep waralaba kepada perusahaan kecil sebagai upaya untuk mendistribusikan produk mereka. Pada negara tempat lahirnya konsep waralaba tersebut, waralaba dengan cepat menjadi model yang dominan dalam mendistribusikan produk-produk, baik berupa barang maupun jasa. Waralaba kemudian berkembang pesat karena metode pemasaran ini digunakan oleh berbagai jenis usaha, seperti restoran, bisnis retail, salon rambut, hotel, dealer mobil, stasiun pompa bensin, dan sebagainya.²⁰ Dalam hukum kontrak di Indonesia, perjanjian Waralaba merupakan perjanjian jenis baru yang tidak diatur dalam BW, serta memiliki ciri khas dan karakteristik yang berbeda dengan perjanjian-perjanjian yang diatur dalam BW.

Pengertian waralaba menurut PH. Collin, dalam Law Dictionary adalah “*License to trade using a brand name and paying royalty for it*”, dan franchising sebagai “*Act of selling a license to trade as a Franchise*”. Definisi tersebut menekankan pada pentingnya peran nama dagang dalam pemberian waralaba dengan imbalan royalty.²¹

²⁰ Suharnoko, *op.cit.*, h. 82.

²¹ Gunawan Widjaja, *Waralaba*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001, h.7.

Sejalan dengan pengertian tersebut diatas, dalam *Black's Law Dictionary*, waralaba diartikan sebagai :

A special privilege granted or sold, such as to use a name or to sell products or services.

In it's simple terms, a Franchise is a licence from owner of a trademark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or mark.

More broadly stated, a Franchise has envolved into an elaborate agreement under which the Franchisee undertakes to conduct a business or sell a product or service in accordance with methods and procedures prescribed by the Franchisor, and the Franchisor undertakes to assist the Franchisee through advertising, promotion and other advisory services.

Dalam *Black's Law Dictionary*, waralaba menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang milik Pemberi Waralaba, di mana pihak Penerima Waralaba berkewajiban untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh Pemberi Waralaba.²² Selain itu, dijelaskan pula bahwa Pemberi Waralaba memiliki tanggung jawab untuk membantu Penerima Waralaba dalam hal pengiklanan, promosi, dan nasihat yang berhubungan dengan pemberian jasa kepada konsumen.

Berdasarkan ketentuan pasal 1 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, pengertian dari 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.

²² *Ibid*, h. 7-8

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut diatas, dapat diketahui bahwa dalam waralaba terdapat dua pihak, yaitu:

1. Pemberi Waralaba (Franchisor), berdasarkan PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimilikinya kepada Penerima Waralaba.
2. Penerima Waralaba (Franchisee), berdasarkan PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak oleh Pemberi Waralaba untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan Waralaba yang dimiliki Pemberi Waralaba. Penerima Waralaba dapat dibedakan menjadi dua, yaitu Penerima Waralaba Utama dan Penerima Waralaba Lanjutan. Istilah Penerima Waralaba Lanjutan dapat muncul karena dalam *Master Franchise Agreement*, Pemberi Waralaba memberikan wewenang kepada Penerima Waralaba Utama untuk membuat perjanjian dengan Penerima Waralaba Lanjutan.²³

Waralaba pada dasarnya adalah merupakan sebuah perjanjian mengenai metode pendistribusian barang dan/atau jasa dari produsen kepada konsumen. Dalam jangka waktu tertentu, Pemberi Waralaba memberikan lisensi kepada Penerima Waralaba untuk melakukan usaha pendistribusian barang dan jasa di bawah nama dan identitas Pemberi Waralaba dalam suatu wilayah tertentu. Usaha tersebut harus dijalankan sesuai dengan prosedur dan tata cara yang ditetapkan Pemberi Waralaba.

²³ Suharnoko, *op.cit.*, h. 85.

Dalam bentuknya sebagai bisnis, waralaba memiliki dua jenis kegiatan, yang meliputi:²⁴

1. Waralaba produk dan merek dagang (*product and trade franchise*)
2. Waralaba format bisnis (*business format franchise*)

Waralaba produk dan merek dagang merupakan jenis waralaba yang paling sederhana. Dalam waralaba jenis ini, Pemberi Waralaba memberikan hak kepada Penerima Waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh Pemberi Waralaba, disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik Pemberi Waralaba tersebut dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan. Biasanya Pemberi Waralaba kemudian memberikan bantuan (*assistance*) terhadap Penerima Waralaba. Sebagai imbalannya, Penerima Waralaba membayar sejumlah uang berupa *initial fee* dan *royalty* kepada Pemberi Waralaba.²⁵ Contoh dari waralaba jenis ini adalah stasiun pompa bensin, dan dealer mobil.

Pada waralaba jenis kedua, Pemberi Waralaba memberikan seluruh konsep bisnis yang meliputi strategi pemasaran, pedoman dan standar pengoperasian usaha dan bantuan dalam mengoperasikan waralaba. Dengan demikian Penerima Waralaba mempunyai identitas yang tidak terpisahkan dari Pemberi Waralaba (David Hess, 1995:337).²⁶ Waralaba jenis kedua ini biasanya diterapkan pada usaha *fast food restaurant*, hotel, salon, dan lain sebagainya.

²⁴ *Ibid*, h. 83

²⁵ Gunawan Widjaja, *op.cit.*, h. 14.

²⁶ *Ibid*, h. 8

Dalam *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*, Martin Mandelson menyatakan bahwa waralaba format bisnis ini terdiri atas:²⁷

1. Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba;
Konsep ini berhubungan dengan pengembangan cara untuk menjalankan bisnis secara sukses yang seluruh aspeknya berasal dari pemberi waralaba.
2. Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis sesuai dengan konsep pemberi waralaba;
Pelatihan ini biasanya menyangkut pelatihan penggunaan peralatan khusus, metode pemasaran, penyiapan produk, dan penerapan proses.
3. Proses bantuan dan bimbingan yang terus menerus dari pihak pemberi waralaba.

Secara umum dapat dikatakan bahwa proses bantuan dan bimbingan yang diberikan secara terus-menerus tersebut meliputi :

- 1) Kunjungan berkala dari dan akses ke staf pendukung lapangan pemberi waralaba.
- 2) Menghubungkan antara pemberi waralaba dan seluruh penerima waralaba secara bersama-sama untuk saling bertukar pikiran dan pengalaman.
- 3) Inovasi produk atau konsep, termasuk penelitian mengenai kemungkinan-kemungkinan pasar serta kesesuaiannya dengan bisnis yang ada.

²⁷ *Ibid*, h. 14-16

- 4) Pelatihan dan fasilitas-fasilitas pelatihan kembali untuk penerima waralaba dan mereka dan yang menjadi stafnya.
- 5) Riset pasar.
- 6) Iklan dan promosi pada tingkat lokal dan nasional.

Perlu ditekankan, bahwa pada bisnis waralaba ini tidak ada pengambilalihan bisnis. Pemberi waralaba tidak kehilangan bisnis, dan di sisi lain, penerima waralaba juga tidak dapat memiliki bisnis tersebut, sehingga penerima waralaba tidak diperkenankan menjalankan bisnis sekehendak hatinya, namun tetap harus mengikuti prosedur dan ketentuan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba, sesuai dengan yang telah disepakati kedua belah pihak dalam perjanjian waralaba.

Berdasarkan pasal 3 PP Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, yang selanjutnya juga diatur pada pasal 2 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. memiliki ciri khas usaha;
- b. terbukti sudah memberikan keuntungan;
- c. memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis;
- d. mudah diajarkan dan diaplikasikan;
- e. adanya dukungan yang berkesinambungan; dan
- f. Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar

1.3.1 Kesesuaian Karakteristik Perjanjian Waralaba dengan Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS.

Untuk mengetahui apakah Perjanjian Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS ini memenuhi kriteria perjanjian waralaba seperti yang telah ditentukan dalam PP Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba, dapat diuraikan unsur-unsurnya sebagai berikut:

a. Memiliki ciri khas usaha.

Berdasarkan penjelasan pasal 3 huruf (a) PP nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba, yang dimaksud dengan “ciri khas usaha” adalah suatu usaha yang memiliki keunggulan atau perbedaan yang tidak mudah ditiru dibandingkan dengan usaha lain sejenis, dan membuat konsumen selalu mencari ciri khas dimaksud. Misalnya, sistem manajemen, cara penjualan dan pelayanan, atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus dari Pemberi Waralaba.

Pada bisnis SPBU PERTAMINA PASTI PAS ini, yang menjadi ciri khas usaha adalah adanya sertifikasi standar pelayanan terhadap konsumen yang akan selalu diaudit secara independen oleh Bureau Veritas, institusi auditor independen internasional yang memiliki pengalaman Internasional untuk melakukan audit pelayanan SPBU. Selain itu, konsumen dapat mengenali SPBU PASTI PERTAMINA PAS melalui beberapa cara, yaitu:

1. Dengan melihat logo dan sertifikat PASTI PAS: logo terdapat pada kantung kiri operator sedangkan sertifikat PASTI PAS dapat dilihat dalam kantor SPBU.
 2. Pelayanan operator: operator akan mengucapkan selamat pagi/siang/malam, menunjukkan angka nol sebelum pengisian bahan bakar, dan mengucapkan terimakasih dengan ramah.
 3. Terdapat informasi melalui website yaitu daftar SPBU PASTI PAS lengkap dengan lokasi, foto, dan deskripsi singkat produk dan pelayanan yang tersedia.
- b. Terbukti sudah memberikan keuntungan.

Penjelasan pasal 3 huruf (b) PP Nomor 42 Tahun 2007 menyatakan bahwa yang dimaksud dengan “Terbukti sudah memberikan keuntungan” adalah menunjuk pada pengalaman Pemberi Waralaba yang telah dimiliki kurang lebih 5 (lima) tahun dan telah mempunyai kiat-kiat bisnis untuk mengatasi masalah-masalah dalam perjalanan usahanya, dan ini terbukti dengan masih bertahan dan berkembangnya usaha tersebut dengan menguntungkan.

SPBU PERTAMINA PASTI PAS terbukti telah memberikan keuntungan dengan tampak semakin berkembang dan menjamurnya SPBU PASTI PAS di berbagai kota di Indonesia. Sedikit dari sekian banyak bukti bahwa bisnis ini telah memberikan keuntungan adalah salah satu SPBU di Cibubur mampu menekan jumlah penjualan SPBU pesaingnya (diluar SPBU Pertamina) yang lokasinya bersebelahan.

- c. Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis.

Berdasarkan penjelasan pasal 3 huruf (c) PP Nomor 42 tahun 2007, yang dimaksud dengan “standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis” adalah standar secara tertulis supaya Penerima Waralaba dapat melaksanakan usaha dalam kerangka kerja yang jelas dan sama (*Standard Operational Procedure*).

Pada bisnis SPBU PERTAMINA PASTI PAS, standar atas pelayanan barang dan/atau jasa ditetapkan oleh institusi independen internasional *Bureau Veritas* untuk dapat diterapkan oleh Penerima Waralaba dalam menjalankan bisnisnya.

- d. Mudah diajarkan dan diaplikasikan.

Penjelasan pasal 3 huruf (d) PP Nomor 42 Tahun 2007 menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan “mudah diajarkan dan diaplikasikan” adalah mudah dilaksanakan sehingga penerima waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang berkesinambungan yang diberikan oleh pemberi waralaba.

Bisnis SPBU PERTAMINA PASTI PAS mudah dilaksanakan karena pengusaha SPBU PASTI PAS akan selalu mendapatkan pembinaan dari pihak PERTAMINA. Pembinaan tersebut berupa instruksi dan pemberitahuan. Selain itu, bisnis tersebut senantiasa dimonitor oleh

institusi independen internasional yang bertindak sebagai auditor berkala sehingga pengusaha SPBU dapat menjalani standar yang telah ditetapkan dengan baik.

e. Adanya dukungan yang berkesinambungan.

Berdasarkan penjelasan pasal 3 huruf (e) PP Nomor 42 Tahun 2007, yang dimaksud dengan “Adanya dukungan yang berkesinambungan” adalah dukungan dari Pemeberi Waralaba secara terus menerus seperti bimbingan operasional, pelatihan, dan promosi.

PERTAMINA secara berkesinambungan memberikan bantuan kepada pengusaha SPBU PASTI PAS berupa paket program yang meliputi training/pelatihan, dan konsultasi manajemen dalam rangka standarisasi pengelolaan dan pelayanan SPBU yang telah ditetapkan oleh PERTAMINA.

f. Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar.

Berdasarkan penjelasan pasal 3 huruf (f) PP Nomor 42 Tahun 2007, yang dimaksud dengan “Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar” adalah Hak Kekayaan Intelektual yang terkait dengan usaha seperti merek, hak cipta, paten dan rahasia dagang, sudah didaftarkan dan mempunyai sertifikat atau sedang dalam proses pendaftaran di instansi yang berwenang.

Pada bisnis SPBU PASTI PAS ini terdapat Hak Kekayaan Intelektual yang dimiliki secara sah oleh PERTAMINA meliputi hak cipta atas perancangan desain bangunan SPBU (arsitektur), serta hak cipta yang

terdapat pada logo PERTAMINA “PASTI PAS”, dan dapat digunakan oleh pengusaha SPBU PASTI PAS dalam rangka melakukan kerjasama ini. Jika kerjasama telah berakhir dengan alasan apapun, maka pengusaha SPBU harus sanggup untuk menghentikan pemakaian nama “SPBU PERTAMINA PASTI PAS”, dan/atau logo milik Pihak PERTAMINA selambat-lambatnya tiga hari kalender setelah berlakunya tanggal efektif pemutusan/pengakhiran kerjasama tersebut.

Bisnis SPBU PASTI PAS ini telah memenuhi keseluruhan kriteria perjanjian waralaba yang telah ditetapkan oleh perundang-undangan. Dengan terpenuhinya seluruh kriteria yang ditentukan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa bisnis SPBU PERTAMINA PASTI PAS memiliki karakteristik perjanjian waralaba.

2. Klausula Pokok Dalam Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU PASTI PAS

2.1. Keseimbangan Kewajiban Kontraktual

Perjanjian waralaba pada umumnya merupakan perjanjian baku dimana pada proses pembuatannya hanya melibatkan salah satu pihak. Keseluruhan klausul dalam perjanjian waralaba tentunya dibuat oleh Pemberi Waralaba, dan memuat sejumlah syarat dan standar yang harus dipatuhi oleh Penerima Waralaba, sehingga hubungan hukum antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba

selalu ditandai dengan ketidakseimbangan kekuatan tawar menawar (*unequal bargaining power*)²⁸.

Sama halnya dengan perjanjian waralaba pada umumnya, Perjanjian Pengusahaan SPBU PASTI PAS yang berkarakteristik perjanjian waralaba ini terformat dalam bentuk baku, dan dibuat oleh pihak PERTAMINA (tidak melibatkan pihak pengusaha). Dalam perjanjian ini juga tampak adanya ketimpangan antara pemberian hak dan pembebanan kewajiban kepada para pihak. Pengusaha dibebani berbagai macam kewajiban, sedangkan PERTAMINA diberi lebih banyak hak dengan dibebani kewajiban yang lebih sedikit.

Banyaknya pembebanan kewajiban kepada pihak Pengusaha tersebut merupakan upaya yang dilakukan oleh PERTAMINA untuk menjaga citra positifnya di mata konsumen, serta untuk menghindari kecurangan yang dilakukan oleh pihak Pengusaha terkait dengan adanya pemberitaan mengenai "SPBU nakal" yang tindakannya telah merugikan konsumen, dan merusak nama baik PERTAMINA. Oleh karena itu, sehubungan dengan komitmen PERTAMINA untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen melalui SPBU PERTAMINA PASTI PAS tersebut, PERTAMINA benar-benar melakukan antisipasi secara ketat atas kemungkinan munculnya hal-hal yang tidak diinginkan dalam pelaksanaan perjanjian ini dengan membebani sejumlah kewajiban kepada pihak Pengusaha. Mengenai hak dan kewajiban para pihak yang terikat dalam perjanjian ini, dapat diuraikan sebagai berikut:

²⁸ Suharnoko, *op cit.*, h. 85.

a. Hak dan Kewajiban PT.PERTAMINA (Persero)

Peran PERTAMINA dalam mengendalikan perjanjian ini tampak dominan dengan adanya sejumlah hak yang dimiliki, diantaranya hak untuk menentukan jumlah BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain yang akan disalurkan oleh pihak Pengusaha melalui SPBU, menentukan harga jual BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain kepada konsumen / pengguna akhir yang disediakan oleh pihak PERTAMINA di SPBU, selain itu PERTAMINA juga merupakan pihak yang berhak menentukan margin yang diterima oleh pihak Pengusaha. Sehingga dalam pelaksanaan perjanjian ini, Pengusaha tidak memiliki posisi tawar-menawar (*bargaining power*) yang kuat. Selama pelaksanaan perjanjian berlangsung, PERTAMINA berhak memeriksa baik secara teknis (terhadap perlengkapan dan peralatan yang dipergunakan) maupun pemeriksaan secara administratif terhadap SPBU yang bersangkutan. Jika kemudian pihak Pengusaha tidak melaksanakan dan/atau melanggar ketentuan dalam perjanjian ini, maka PERTAMINA berhak untuk memberikan sanksi bahkan dapat memutuskan perjanjian secara sepihak.

Disamping memiliki sejumlah hak seperti tersebut diatas, PERTAMINA juga harus menanggung beberapa kewajiban yang dibebankan padanya. Kewajiban yang dibebankan pada PERTAMINA meliputi kewajiban untuk mengirimkan BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain setelah dilakukannya pembayaran oleh pihak Pengusaha, dan menyerahkannya secara tepat waktu, serta tepat mutu dan tepat jumlah kepada pihak Pengusaha. PERTAMINA juga berkewajiban untuk memberitahukan pihak Pengusaha

secara tertulis apabila terhambat di dalam melaksanakan kewajiban karena terjadi Keadaan Kahar (*force majeure*).

b. Hak dan Kewajiban Pengusaha SPBU

Pengusaha SPBU yang juga bertindak sebagai pihak dalam Perjanjian ini mendapatkan sejumlah hak yang dapat digunakan selama pelaksanaan perjanjian, diantaranya hak untuk menggunakan Kekayaan Intelektual milik pihak PERTAMINA, mendapatkan margin terhadap harga BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain yang besarnya ditetapkan oleh pihak PERTAMINA, serta dapat melakukan penambahan atau pengembangan terhadap fasilitas SPBU atas inisiatif sendiri (dengan persetujuan tertulis dari pihak PERTAMINA). Kemudian apabila terjadi kesalahan yang dilakukan oleh PERTAMINA dalam hal kurangnya jumlah BBM dan/atau BBK yang diserahkan kepada Pengusaha, maka pihak Pengusaha berhak untuk memperhitungkan selisih kurang BBM dan/atau BBK apabila selisih kurang tersebut melebihi ambang batas toleransi maksimal, yaitu sebesar 0,15%.

Pengusaha juga berhak untuk mengakhiri perjanjian sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian, namun dengan syarat pihak Pengusaha harus bersedia memberikan ganti rugi kepada pihak PERTAMINA. Perhitungan mengenai besarnya ganti rugi oleh pihak Pengusaha tersebut ditetapkan oleh PERTAMINA. Pemberian ganti rugi ini tidak dipersyaratkan bagi PERTAMINA apabila pihak PERTAMINA yang mengakhiri perjanjian.

Perbedaan yang cukup kontras tampak pada pembebanan kewajiban kepada pihak Pengusaha yang jauh lebih banyak dibandingkan dengan

kewajiban yang harus ditanggung oleh pihak PERTAMINA. Selama terikat dengan perjanjian ini, Pengusaha berkewajiban untuk melakukan pembayaran terhadap BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain dari pihak PERTAMINA, menyediakan dan menggunakan peralatan serta perlengkapan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh pihak PERTAMINA, melakukan proses pembangunan, pemeliharaan, pengoperasian, dan pengelolaan terhadap SPBU sesuai standar dan ketentuan yang ditetapkan oleh pihak PERTAMINA sekaligus menanggung seluruh biaya dan perizinan yang diperlukan, terkait dengan pembangunan, pemeliharaan, pengoperasian, dan pengelolaan serta renovasi SPBU.

Selain itu, Pengusaha harus mengikuti dan melaksanakan standar manajemen dan operasional SPBU, menyediakan dan menggunakan peralatan dan perlengkapan serta pakaian kerja sesuai dengan standar yang ditetapkan pihak PERTAMINA, menjaga nama baik pihak PERTAMINA berkaitan dengan pelaksanaan perjanjian ini, bertanggung jawab sepenuhnya atas segala perbuatan yang dilakukannya termasuk perbuatan tenaga kerjanya dan pihak ketiga yang mempunyai hubungan hukum dengan pihak Pengusaha, harus mendapatkan persetujuan tertulis dari PERTAMINA terlebih dahulu apabila hendak menyelenggarakan kegiatan dan/atau melakukan pemasangan serta penempatan iklan di area SPBU, membayar premi asuransi, dan sama halnya dengan kewajiban yang dibebankan kepada pihak PERTAMINA yaitu apabila pihak Pengusaha merasa terhambat di dalam melaksanakan kewajibannya karena terjadi Keadaan Kahar, maka pihak Pengusaha berkewajiban untuk

memberitahukan kepada pihak PERTAMINA secara tertulis selambat-lambatnya 7 X 24 jam setelah terjadinya Keadaan Kahar tersebut, dengan disertai surat pernyataan dari Pejabat yang berwenang.

2.2.Klausul Larangan

Pada Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU ini, terdapat beberapa klausul larangan, yang ditujukan baik kepada salah satu pihak dalam perjanjian ini maupun kepada kedua belah pihak selama perjanjian berlangsung. Klausul-klausul larangan tersebut meliputi:

1. Pasal 2 huruf c.

Format bisnis SPBU PERTAMINA PASTI PAS ini selain menyalurkan BBM dan BBK, pihak PERTAMINA dengan pengusaha SPBU dapat mengembangkan bisnis Non Fuel Retail (NFR), yang merupakan suatu unit usaha yang berdiri, beroperasi, dan menjual produk dan/atau jasa selain BBM dan BBK di dalam areal SPBU. Contoh dari bisnis NFR antara lain Fast Food Restaurant, Hypermarket, ATM, dan lain sebagainya.

Klausul larangan yang berkaitan dengan bisnis NFR ini tercantum pada pasal 2 huruf c perjanjian ini. Memuat larangan yang ditujukan kepada pihak Pengusaha SPBU, yang tidak diperbolehkan untuk mengembangkan secara sendiri bisnis *Non Fuel Retail* (NFR) diluar brand/merek pihak PERTAMINA di areal SPBU tanpa persetujuan terlebih dahulu dari pihak PERTAMINA, dan diluar syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perjanjian ini.

2. Pasal 6 ayat (8).

Pada saat dilakukan penyerahan atau peralihan hak dan kewajiban atas kepemilikan BBM dan BBK dari pihak PERTAMINA kepada pihak Pengusaha, untuk menjamin ketepatan ukuran dan kuantitas BBM dan BBK, para pihak menggunakan Indeks Baut Tera Mobil Tangki yang merupakan salah satu alat ukur volume nominal BBM dan BBK, sebagai upaya untuk menjamin ketepatan takaran BBM dan BBK sesuai dengan yang diperjanjikan oleh kedua belah pihak.

Pada pasal ini, klausul larangan ditujukan kepada kedua belah pihak. Pasal tersebut menentukan bahwa apabila kedua belah pihak telah menyepakati untuk menggunakan salah satu alat ukur tanda batas ketinggian cairan BBM/BBK selain Indeks Baut Tera Mobil Tangki, maka para pihak tidak diperbolehkan menggunakan nilai pengukuran lainnya, yang didasarkan kepada alat ukur yang berbeda dengan yang telah disepakati sebelumnya.

3. Pasal 6 ayat (12).

Klausul larangan dalam pasal ini ditujukan kepada pihak Pengusaha. Pihak Pengusaha SPBU dilarang mengubah dan/atau menyuruh pihak lain untuk mengubah mutu dan/atau susunan komposisi BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain yang dijual atau disalurkan melalui SPBU-nya.

4. Pasal 6 ayat (13).

Pihak Pengusaha dilarang untuk menjual BBM dan/atau BBK tanpa melalui unit pompa yang terdapat di SPBU kecuali yang ditentukan oleh pihak PERTAMINA.

Berdasarkan uraian diatas, dari keempat klausul larangan yang terdapat dalam “Surat Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU” tersebut, tampak bahwa larangan-larangan lebih cenderung ditujukan kepada pihak Pengusaha.

2.3.Jenis Pelanggaran dan Sanksi

Berdasarkan “Surat Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU” antara PT. PERTAMINA (Persero) dengan Pengusaha SPBU PERTAMINA PASTI PAS, ditentukan dalam pasal 10 (sepuluh) mengenai “Jenis Pelanggaran dan Sanksi” bahwa PT.PERTAMINA (Persero) akan memberikan sanksi kepada pengusaha SPBU apabila tidak melaksanakan dan/atau melanggar ketentuan dalam perjanjian tersebut. Dalam hal ini, PT.PERTAMINA (Persero) mengklasifikasikan bentuk pelanggaran dalam dua jenis, meliputi:

- a) Jenis Pelanggaran Administrasi
- b) Jenis Pelanggaran Operasi

Jenis pelanggaran Administrasi meliputi 8 (delapan) hal, yaitu:

1. Tidak memperpanjang salah satu perijinan yang disyaratkan.

Sanksi: Pasokan BBM dihentikan sementara sampai dengan persyaratan perijinan dipenuhi.

2. Tidak menggunakan pakaian kerja dan/atau tidak bersepatu.

Sanksi: Pihak PERTAMINA memberikan Surat Peringatan bagi SPBU dan pihak SPBU diwajibkan memberikan sanksi tegas secara tertulis

kepada karyawan yang bersangkutan (tembusan surat ke PERTAMINA).

3. Melalaikan kebersihan SPBU.

Sanksi: Pihak PERTAMINA memberikan Surat Peringatan yang berlaku selama 1 (satu) bulan, kemudian jika diulangi lagi maka pasokan BBM dihentikan sementara selama 2 (dua) minggu sampai dengan 1 (satu) bulan.

4. Melalaikan performance SPBU (cat buram, canopy rusak, dll).

Sanksi: Pihak PERTAMINA memberikan Surat Peringatan yang berlaku selama 1 (satu) bulan, kemudian jika pelanggaran tersebut diulangi lagi maka pasokan BBM dihentikan sementara selama 2 (dua) minggu sampai dengan 1 (satu) bulan.

5. Tidak mempunyai peralatan pengendalian mutu/volume.

Sanksi: Pihak PERTAMINA akan memberi Surat Peringatan.

6. Mengalihkan kepemilikan SPBU tanpa ijin dari PERTAMINA.

Sanksi: Pihak PERTAMINA akan memberi Surat Peringatan dan pengusaha SPBU diberi kesempatan untuk menyelesaikan proses pengalihan/balik nama kepemilikan SPBU dengan jangka waktu 6 (enam) bulan. Apabila setelah 6 (enam) bulan belum memproses pengalihan SPBU-nya, maka akan dikenakan penghentian sementara pasokan BBM sampai proses penyelesaian pengalihan selesai.

7. Tidak mendaftarkan tenaga kerja dan asuransi aset SPBU.

Sanksi: PERTAMINA mengeluarkan Surat Peringatan dan dilaporkan kepada instansi terkait.

8. Tidak melengkapi pencatatan, antara lain :

- Stock;
- Penerimaan dan penjualan BBM. SG (density);
- Tera harian (bejana ukur) sesuai dengan *Standard Operational Procedure*.

Sanksi: Surat Peringatan dari pihak PERTAMINA yang berlaku selama 1 (satu) bulan.

Sedangkan Jenis Pelanggaran Operasi meliputi 10 (sepuluh) hal, yaitu:

1. Pihak SPBU menjual BBM dengan Drum, Jerigen, dan sejenisnya tanpa verifikasi dari instansi terkait dan dilaporkan ke Upms Setempat.

Sanksi: Pihak SPBU diberi Surat Peringatan disertai dengan penghentian pasokan BBM di unit pompa yang terkait selama 1 (satu) bulan.

2. Menjual produk pesaing PERTAMINA

Sanksi: Pihak SPBU diberikan Surat Peringatan yang pertama dan terakhir dan PERTAMINA segera menarik produk pesaing tersebut dari outlet SPBU. Jika tidak dilakukan dalam waktu 7 (tujuh) hari kalender, pihak SPBU akan di PHU (Pemutusan Hubungan Usaha).

3. Menerima BBM yang tidak sesuai dengan PNBP nomor dan alamat SPBU yang bersangkutan , tanpa persetujuan PERTAMINA.

Sanksi: PERTAMINA memberi Surat Peringatan kepada pihak SPBU yang berlaku selama 1 (satu) bulan, dan jika diulangi lagi maka pasokan BBM dihentikan sementara waktu selama 2 (dua) minggu sampai dengan 1 (satu) bulan.

4. Memberi kesempatan kepada mobil tangki yang bukan tujuan ke SPBU tersebut untuk melakukan tindakan ilegal.

Sanksi: Pihak SPBU diberi Surat Peringatan disertai penghentian pasokan BBM di SPBU terkait selama 1 (satu) bulan.

5. Takaran unit pompa minus diatas 100 ml sampai dengan 200 ml per 20 liter.

Sanksi: Surat Peringatan diberikan kepada pihak SPBU dan berlaku selama 3 (tiga) bulan disertai dengan penghentian sementara pada unit pompa yang melebihi batas toleransi sampai dengan menyerahkan hasil tera ulang dari Metrologi.

6. Takaran unit pompa minus diatas 200 ml per 20 liter.

Sanksi: Surat Peringatan diberikan dan berlaku selama 3 (tiga) bulan, disertai penghentian sementara pada unit pompa yang melebihi batas toleransi selama 2 (dua) minggu sampai dengan 1 (satu) bulan. Apabila pelanggaran tersebut diulangi lagi, maka akan dikenakan Surat Peringatan kedua berlaku 3 (tiga) bulan disertai penghentian sementara SPBU selama 1 bulan.

7. Melakukan suatu rekayasa dengan menggunakan alat/cara lain untuk merubah Meter Dispensing Pump yang dapat mengurangi takaran.

Sanksi: Pihak SPBU diberi Surat Peringatan, disertai penghentian sementara SPBU selama 6 (enam) bulan.

8. Tidak menyerahkan uang kembalian atau tidak melayani penjualan BBM sesuai dengan uang yang dibayar.

Sanksi: Surat Peringatan bagi SPBU, dan pihak SPBU diwajibkan memberikan sanksi tegas secara tertulis kepada karyawan yang bersangkutan (tembusan surat ke PERTAMINA).

9. Memasang dan memasukkan format bisnis NFR (*Non Fuel Retail*) tanpa persetujuan pihak PERTAMINA.

Sanksi: Surat Peringatan kepada pihak SPBU yang berlaku selama 1 (satu) bulan, pihak SPBU harus mengurus perizinan kepada pihak PERTAMINA (c.q : Pemasaran BBM Retail), jika tidak mendapatkan persetujuan, bisnis tersebut harus dihentikan, apabila pihak Pengusaha tetap melanjutkan bisnis tersebut maka pasokan BBM dihentikan sementara selama 1 (satu) bulan.

10. Memasang dan menempatkan iklan dan/atau melakukan kegiatan apapun di area SPBU tanpa mengikuti ketentuan dan tanpa persetujuan pihak PERTAMINA.

Sanksi: Surat Peringatan selama 1 (satu) bulan, jika tidak dihentikan dan/atau diulangi lagi, maka pasokan BBM dihentikan sementara selama 1 (satu) bulan.

BAB III

TANGGUNG GUGAT PARA PIHAK DALAM

PERJANJIAN KERJASAMA PENGUSAHAAN SPBU

PERTAMINA PASTI PAS

1. Hak dan Kewajiban Para Pihak

Sebagaimana lazimnya suatu perjanjian yang senantiasa berkaitan erat dengan pemenuhan prestasi, para pihak dalam perjanjian ini diberikan hak sekaligus dibebani sejumlah kewajiban atau prestasi. Secara lebih terperinci hak dan kewajiban para pihak berdasarkan Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS ini adalah sebagai berikut:²⁹

a. Hak PT. PERTAMINA (Persero) meliputi:

1) Pasal 2 ayat (4).

Hak untuk menentukan jumlah BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain yang akan disalurkan oleh pihak Pengusaha melalui SPBU. Pada bisnis ini, kuantitas objek yang diperjualbelikan antara kedua belah pihak yaitu BBM, BBK, dan produk lain (yang sebelumnya telah disepakati bersama) ditentukan oleh pihak PERTAMINA. Sedikit berbeda dengan transaksi jual beli pada umumnya, pihak Pengusaha yang dalam hal ini berposisi sebagai pembeli tidak dapat menentukan sendiri kuantitas produk yang akan dibelinya.

²⁹ Berdasarkan Surat Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU antara PT.PERTAMINA (persero) dengan Pengusaha SPBU.

2) Pasal 3 ayat (1).

Hak yang dimiliki oleh PERTAMINA atau Pemerintah untuk menentukan harga jual BBM, BBK, serta produk lain kepada konsumen / pengguna akhir yang disediakan oleh pihak PERTAMINA di SPBU. Dalam kondisi tertentu, pemerintah juga dapat memiliki kewenangan untuk menentukan harga jual tersebut. Sebagai contoh, dalam perjanjian ini ditentukan bahwa harga jual BBM ditetapkan Pemerintah. Sehingga dalam bisnis ini, yang menentukan harga jual bukanlah pihak Pengusaha.

3) Pasal 3 ayat (2).

Pasal tersebut menyebutkan bahwa pihak Pengusaha diberikan margin terhadap harga BBM, BBK, dan produk lain sebagaimana dimaksud pada pasal 3 ayat (1) diatas, yang besarnya ditetapkan oleh pihak PERTAMINA dari waktu ke waktu. Dari klausul perjanjian tersebut tampak jelas bahwa pihak PERTAMINA memiliki hak penuh untuk menentukan margin yang diterima oleh pihak Pengusaha. Pihak Pengusaha tidak memiliki *bargaining power* atas margin yang diperolehnya, karena hal tersebut sudah ditetapkan oleh PERTAMINA, dan dapat berubah sewaktu-waktu.

4) Pasal 4 ayat (10).

Berdasarkan keseluruhan klausul yang terdapat pada pasal tersebut, secara tersirat tampak bahwa pihak PERTAMINA memiliki hak untuk memberikan izin ataupun tidak memberikan izin terhadap permohonan pihak Pengusaha untuk mengalihkan/memindahtangankan,

menguasakan sebagian atau seluruh SPBU dan/atau hak pengelolaan SPBU tersebut kepada pihak lain.

5) Pasal 4 ayat (14).

Pihak PERTAMINA atau wakil yang ditunjuknya setiap waktu berhak memeriksa baik secara teknis (terhadap perlengkapan dan peralatan yang dipergunakan) maupun pemeriksaan secara administratif, dengan tujuan untuk kelancaran pelayanan dan penyaluran BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain dari SPBU tersebut. Pemeriksaan secara berkala oleh PERTAMINA mengenai hal tersebut dilakukan sehubungan dengan *performance* SPBU di mata konsumen, dan berkaitan erat dengan audit kepatuhan pelayanan.

6) Pasal 4 ayat (16).

Hak untuk mendapatkan prioritas (hak privilege) untuk melaksanakan pengembangan *Non Fuel Retail* (NFR)/Bisnis Non BBM di area SPBU yang menggunakan brand milik PERTAMINA sebelum ditawarkan kepada pihak ketiga lainnya. Bisnis NFR yang menggunakan brand/ merk PERTAMINA terdiri dari beberapa format, antara lain *Convenience Store, Cafe, Grocery/Discounted Store, dan Service Station*.

7) Pasal 5 ayat (1).

Hak untuk menentukan harga dan syarat-syarat pembelian BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain, yang dibeli oleh pihak Pengusaha dari pihak PERTAMINA. Syarat pembelian tersebut salah satunya mencakup prosedur pembayaran dengan sistem transfer.

8) Pasal 8 ayat (2).

Hak untuk memutuskan perjanjian ini secara sepihak dengan catatan bahwa pemutusan perjanjian tersebut tentunya dilakukan setelah pihak Pengusaha mendapat 1 (satu) nilai peringatan tertulis. Pengambilan langkah pemutusan perjanjian tersebut akan dilakukan apabila pihak Pengusaha melakukan satu atau lebih dari hal-hal sebagai berikut:

1. Lalai atau sengaja tidak memenuhi kewajibannya sebagaimana ditentukan dalam perjanjian ini.
2. Memberikan keterangan yang tidak benar dan melakukan tindakan-tindakan yang dapat merugikan PERTAMINA, termasuk menciptakan citra negatif PERTAMINA.
3. Secara langsung atau tidak langsung terkait perkara pidana atau perdata di pengadilan yang mengganggu pelaksanaan perjanjian ini.

9) Pasal 9 ayat (1).

Hak untuk melakukan pengambilalihan pengelolaan SPBU sampai dengan berakhirnya jangka waktu perjanjian ini, dalam hal pihak Pengusaha tidak mampu melaksanakan kewajiban sebagaimana diatur dalam pasal 4 perjanjian ini (kewajiban sebagaimana ditentukan dalam pasal 4 tersebut akan diulas lebih lanjut pada pembahasan mengenai "Kewajiban Pengusaha SPBU").

9) Pasal 9 ayat (2).

Dalam hal terjadi pengambilalihan pengelolaan SPBU sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) diatas, maka PERTAMINA

berhak untuk melaksanakan sendiri atau menunjuk pihak ketiga untuk melaksanakan pengelolaan SPBU tersebut.

10) Pasal 10.

Hak untuk memberikan sanksi kepada pihak Pengusaha apabila pihak Pengusaha tidak melaksanakan dan/atau melanggar ketentuan dalam perjanjian ini. Jenis pelanggaran yang dimaksud telah diulas pada bab II sub-bab kedua mengenai ” Jenis Pelanggaran dan Sanksi”.

11) Pasal 16 ayat (2).

Hak bagi pihak PERTAMINA untuk mengalihkan hak dan kewajibannya yang ada dalam perjanjian ini kepada afiliasinya. Pengalihan hak dan kewajiban tersebut berlaku efektif sejak pihak PERTAMINA memberitahukan secara tertulis kepada pihak Pengusaha.

12) Pasal 19 ayat (7).

Pihak PERTAMINA berhak untuk melakukan proses evaluasi terhadap isi dan pelaksanaan perjanjian ini, serta berhak untuk menetapkan usulan perubahan-perubahan yang diperlukan berdasarkan hasil evaluasi yang dilaksanakan dalam kurun waktu minimal 5 (lima) tahun sekali selama 20 (dua puluh) tahun masa perjanjian berjalan.

b. Kewajiban PT. PERTAMINA (Persero) meliputi:

1) Pasal 5 ayat (3).

Pasal tersebut secara tersirat memuat kewajiban bagi pihak PERTAMINA untuk mengirimkan BBM dan/atau BKK dan/atau produk

lain kepada pihak Pengusaha setelah dilakukannya pembayaran oleh pihak Pengusaha sesuai dengan syarat-syarat yang ditetapkan oleh PERTAMINA dan sesuai dengan tata cara yang telah ditentukan dalam pasal 5 ayat (2) perjanjian ini (yaitu dengan cara transfer melalui bank yang ditunjuk oleh pihak PERTAMINA).

2) Pasal 6 ayat (1).

Kewajiban untuk menyerahkan BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain kepada pihak Pengusaha secara tepat waktu, tepat mutu dan tepat jumlah, serta tepat tujuan. Kewajiban tersebut tentunya dilaksanakan setelah pihak Pengusaha melakukan pembayaran atas BBM, BBK, dan produk lain yang akan dijual kepada konsumen atau pengguna akhir melalui SPBU.

3) Pasal 15 ayat (3).

Sebelum mengulas mengenai kewajiban yang termuat dalam pasal 15 ayat (3) ini, terlebih dahulu perlu diketahui istilah "Keadaan Kahar" yang terdapat dalam perjanjian ini. Yang dimaksud dengan Keadaan Kahar yaitu terjadinya kegagalan atau keterlambatan yang dialami para pihak dalam melaksanakan kewajibannya disebabkan hal-hal diluar kemampuan/kontrol yang wajar dari para pihak.

Apabila pihak PERTAMINA merasa terhambat di dalam melaksanakan kewajibannya karena terjadi Keadaan Kahar, maka PERTAMINA berkewajiban untuk memberitahukan pihak Pengusaha secara tertulis selambat-lambatnya 7 X 24 jam setelah terjadinya Keadaan

Kahar tersebut, dengan disertai surat pernyataan dari Pejabat yang berwenang.

c. Hak Pengusaha SPBU meliputi:

1) Pasal 2 ayat (5).

Hak untuk menggunakan Kekayaan Intelektual milik pihak PERTAMINA, sesuai dengan petunjuk dan pengawasan pihak PERTAMINA. Hak tersebut dapat digunakan selama pihak Pengusaha masih menjalankan bisnis SPBU PERTAMINA "PASTI PAS" ini. Ketika perjanjian berakhir, maka pihak Pengusaha berkewajiban untuk menghentikan pemakaian Hak Kekayaan Intelektual milik PERTAMINA.

2) Pasal 3 ayat (2).

Pihak Pengusaha berhak mendapatkan margin terhadap harga BBM, BBK, dan produk lain yang besarnya ditetapkan oleh pihak PERTAMINA. Margin tersebut merupakan keuntungan yang didapat pihak Pengusaha dalam menjalankan bisnis ini.

3) Pasal 4 ayat (15).

Hak untuk melakukan penambahan atau pengembangan terhadap fasilitas SPBU atas inisiatif sendiri, dengan persetujuan tertulis dari pihak PERTAMINA. Perlu diketahui bahwa biaya atas penambahan atau pengembangan fasilitas SPBU tersebut ditanggung oleh pihak Pengusaha.

4) Pasal 6 ayat (5).

Sebelum menyalurkan BBM dan/atau BBK kepada konsumen, sebagaimana diatur dalam pasal 5 perjanjian ini, terlebih dahulu pihak Pengusaha melakukan pembelian BBM, BBK dan produk lain dari pihak PERTAMINA. Pada saat pembelian BBM dan/atau BBK dari pihak PERTAMINA, kedua belah pihak bersepakat untuk melakukan pengukuran jumlah BBM dan/atau BBK untuk memastikan ketepatan jumlah BBM dan/atau BBK yang akan diserahterimakan tersebut, kemudian disesuaikan dengan PNBPN (Paktur Nota Bon Pembayaran).

Apabila jumlah BBM dan/atau BBK tersebut kurang dari jumlah BBM dan/atau BBK yang semestinya diterima oleh pihak Pengusaha sebagaimana tertera dalam PNBPN, maka para pihak bersepakat untuk memberikan toleransi maksimal dengan selisih sebesar 0,15%.

Pasal 6 ayat (5) ini mengatur tentang hak bagi pihak Pengusaha untuk memperhitungkan selisih kurang BBM dan/atau BBK apabila selisih kurang tersebut melebihi ambang batas toleransi maksimal, yaitu sebesar 0,15%. Cara penghitungan selisih kurangnya adalah, kekurangan yang terjadi dikurangi 0,15%, kemudian dituangkan dalam suatu Berita Acara Klaim Selisih Lebih/Kurang yang ditandatangani oleh para pihak.

5) Pasal 6 ayat (6).

Hak untuk memeriksa kelengkapan dan keakuratan Indeks Baut Tera atau meter arus yang berada di terminal transit / Instalasi / Depot milik pihak PERTAMINA dengan pemberitahuan sebelumnya kepada

pihak PERTAMINA. Indeks Baut Tera tersebut merupakan salah satu alat ukur volume nominal BBM dan BBK, untuk menjamin ketepatan takaran BBM dan BBK yang diperjualbelikan antara PERTAMINA dengan Pengusaha.

6) Pasal 8 ayat (6).

Hak untuk mengakhiri perjanjian ini sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian dengan pemberitahuan tertulis kepada pihak PERTAMINA selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari kalender sebelum pengakhiran perjanjian berlaku efektif, dengan syarat pihak Pengusaha harus bersedia memberikan ganti rugi kepada pihak PERTAMINA. Besarnya ganti rugi tersebut ditentukan oleh pihak PERTAMINA.

7) Pasal 8 ayat (7).

Hak mengajukan usulan untuk mengakhiri perjanjian ini sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian apabila secara perhitungan usaha tidak layak. Usulan tersebut kemudian akan mejadi pertimbangan bagi pihak PERTAMINA.

8) Pasal 13 ayat (2).

Hak bagi pihak Pengusaha yang diwakili oleh Manager Operasi atau seorang yang ditunjuk oleh pejabat yang bersangkutan untuk mewakili pihak Pengusaha, untuk mengambil tindakan atau keputusan dan melaksanakan setiap instruksi/permintaan PERTAMINA dalam pelaksanaan perjanjian ini.

d. Kewajiban Pengusaha SPBU meliputi:

1) Pasal 2 ayat (1).

Kewajiban untuk melakukan proses pembangunan, pemeliharaan, pengoperasian, dan pengelolaan terhadap SPBU. Selain itu, pihak Pengusaha juga berkewajiban untuk menanggung seluruh biaya dan perizinan yang diperlukan dan terkait dengan pembangunan, pemeliharaan, pengoperasian, dan pengelolaan serta renovasi SPBU.

2) Pasal 2 ayat (5).

Kewajiban untuk menggunakan Kekayaan Intelektual milik pihak PERTAMINA dengan sebaik-baiknya dan menurut ketentuan yang berlaku sebagaimana diatur secara lebih terperinci dalam pasal 12 perjanjian pengusahaan SPBU ini.

3) Pasal 4 ayat (1).

Kewajiban bagi pihak Pengusaha untuk melakukan pemeliharaan, pengoperasian, dan pengelolaan SPBU sesuai standar dan ketentuan yang ditetapkan oleh pihak PERTAMINA serta berada di bawah pengawasan pihak PERTAMINA.

4) Pasal 4 ayat (2).

Kewajiban untuk menjual BBM dan/atau BBK yang disediakan oleh pihak PERTAMINA dan/atau produk lain yang disediakan atau disetujui oleh pihak PERTAMINA.

5) Pasal 4 ayat (3).

Mengenai seluruh biaya perawatan, pemeliharaan, dan perbaikan atas fasilitas SPBU menjadi kewajiban pihak Pengusaha.

6) Pasal 4 ayat (4).

Kewajiban untuk mengikuti dan melaksanakan standar manajemen dan operasional SPBU yang ditetapkan oleh pihak PERTAMINA beserta perubahan-perubahannya yang ditetapkan pihak PERTAMINA di kemudian hari.

7) Pasal 4 ayat (5).

Kewajiban untuk menyediakan dan menggunakan peralatan, perlengkapan dan pakaian kerja sesuai dengan standar yang ditetapkan pihak PERTAMINA.

8) Pasal 4 ayat (6).

Pihak Pengusaha berkewajiban untuk menyediakan tenaga kerja yang terampil, serta memberikan upah sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

9) Pasal 4 ayat (7).

Kewajiban untuk menyediakan peralatan keamanan dan keselamatan kerja termasuk peralatan pemadam kebakaran sesuai dengan standar yang ditetapkan pihak PERTAMINA.

10) Pasal 4 ayat (8).

Kewajiban untuk menjaga nama baik pihak PERTAMINA berkaitan dengan pelaksanaan perjanjian ini.

11) Pasal 4 ayat (10.1).

Dalam hal pihak Pengusaha bermaksud untuk mengalihkan/memindahtangankan, menguasai sebagian atau seluruh SPBU dan/atau hak pengelolaan SPBU tersebut kepada pihak lain, dan SPBU tersebut akan tetap berfungsi untuk menyalurkan BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain, maka pihak Pengusaha berkewajiban menawarkan secara tertulis terlebih dahulu kepada pihak PERTAMINA perihal keinginannya untuk mengalihkan/memindahtangankan, menguasai sebagian atau seluruh SPBU dan/atau hak pengelolaan SPBU, dengan harga yang tidak lebih tinggi dari harga yang hendak ditawarkannya kepada pihak lain.

12) Pasal 4 ayat (11).

Kewajiban untuk memberitahukan secara tertulis kepada pihak PERTAMINA setiap terjadi perubahan anggaran dasar pihak Pengusaha yang berhubungan dengan perubahan susunan pengurus perusahaan/badan usaha dan/atau perubahan kepemilikan dalam perusahaan/badan usaha.

13) Pasal 4 ayat (12).

Kewajiban untuk bertanggung jawab sepenuhnya atas segala perbuatan yang dilakukannya termasuk perbuatan tenaga kerjanya dan pihak ketiga yang mempunyai hubungan hukum dengan pihak Pengusaha dalam pelaksanaan perjanjian ini.

14) Pasal 4 ayat (15).

Kewajiban untuk menanggung seluruh biaya yang timbul apabila pihak Pengusaha melakukan penambahan atau pengembangan terhadap fasilitas SPBU atas inisiatif sendiri, dengan persetujuan tertulis dari pihak PERTAMINA.

15) Pasal 4 ayat (17).

Kewajiban untuk mematuhi seluruh ketentuan serta mendapat persetujuan tertulis dari pihak PERTAMINA terlebih dahulu, apabila melakukan kegiatan pemasangan dan penempatan iklan, spanduk, atau media tertulis lainnya di area SPBU.

16) Pasal 4 ayat (18).

Kewajiban untuk mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari PERTAMINA dalam menyelenggarakan kegiatan di area SPBU.

17) Pasal 5 ayat (2).

Pihak Pengusaha berkewajiban untuk melakukan pembayaran terhadap BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain dari pihak PERTAMINA dengan cara transfer melalui Bank yang ditunjuk pihak PERTAMINA.

18) Pasal 6 ayat (10).

Kewajiban untuk menyediakan, menggunakan peralatan dan perlengkapan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh pihak PERTAMINA dalam mengoperasikan SPBU untuk menjamin pengendalian mutu dan jumlah BBM dan/atau BBK dan/atau produk lain.

19) Pasal 6 ayat (11).

Kewajiban untuk menjaga, mempertahankan dan memelihara mutu serta keakuratan jumlah BBM, BBK, dan produk lain yang disalurkan.

20) Pasal 8 ayat (6).

Apabila pihak Pengusaha bermaksud mengakhiri perjanjian ini sebelum jangka waktu perjanjian berakhir, maka wajib melakukan pemberitahuan kepada pihak PERTAMINA secara tertulis serta memberikan ganti rugi kepada pihak PERTAMINA.

21) Pasal 8 ayat (9).

Apabila perjanjian ini diakhiri dengan cara apapun, pihak Pengusaha tetap bertanggung jawab penuh atas seluruh kewajiban yang belum dilaksanakan, dan harus dipenuhi sebelum jangka waktu perjanjian ini berakhir, atau sebelum pengakhiran perjanjian ini berlaku efektif.

22) Pasal 9 ayat (6).

Dalam hal terjadi pengambilalihan pengelolaan SPBU oleh PERTAMINA, pihak Pengusaha memiliki dua kewajiban berkaitan dengan hal tersebut, yaitu pihak Pengusaha bertanggung jawab sepenuhnya terhadap segala kewajiban sebelum terjadinya pengalihan, dan berkewajiban untuk membebaskan dan melepaskan pihak PERTAMINA dari segala tuntutan dan gugatan dari pihak lain.

23) Pasal 11 ayat (1).

Pihak Pengusaha berkewajiban untuk membayar premi asuransi. Kewajiban untuk menutup asuransi terhadap seluruh aset SPBU dan

tenaga kerjanya, termasuk asuransi kerugian, asuransi kebakaran, asuransi atas hilangnya pendapatan, dan dalam polis asuransi tersebut harus termasuk klausula tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga, huru-hara dan kerusakan dengan jumlah biaya pertanggungan yang mencakup nilai seluruh aset SPBU, ditambah nilai BBM, BBK, dan produk lain yang dijual melalui SPBU.

24) Pasal 11 ayat (2).

Kewajiban terhadap pihak PERTAMINA untuk menyerahkan copy polis asuransi dan seluruh perubahan atau perpanjangannya selambatlambatnya 3 (tiga) hari kalender sejak terjadinya perpanjangan atau perubahan polis asuransi tersebut.

25) Pasal 11 ayat (3).

Kewajiban untuk bertanggung jawab atas semua tuntutan dan gugatan dari pihak ketiga yang timbul dalam perusahaan SPBU, serta berkewajiban untuk membebaskan dan melepaskan pihak PERTAMINA dari segala tuntutan dan gugatan yang dilakukan oleh pihak ketiga tersebut. Klausul tersebut menunjukkan betapa dominannya posisi PERTAMINA dalam kerjasama perusahaan SPBU ini.

26) Pasal 12 ayat (2).

Kewajiban untuk melakukan semua tindakan yang diperlukan untuk menjaga nama baik serta Hak Kekayaan Intelektual milik pihak PERTAMINA dalam rangka kerjasama ini. Penggunaan Hak Kekayaan

Intelektual milik PERTAMINA oleh pihak Pengusaha ini berlangsung selama masa kontrak berjalan, yaitu selama 20 (dua puluh tahun).

27) Pasal 12 ayat (3).

Apabila perjanjian diakhiri dengan alasan apapun, pihak Pengusaha berkewajiban untuk menghentikan pemakaian nama, dan/atau logo, dan/atau Hak Kekayaan Intelektual lain milik PERTAMINA selambat-lambatnya tiga hari kalender setelah berlakunya tanggal efektif pengakhiran perjanjian ini.

28) Pasal 14.

Pihak Pengusaha berkewajiban untuk menanggung seluruh pajak dan retribusi yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian ini, kecuali dalam peraturan perundang-undangan ditentukan bahwa yang berkewajiban atas pajak dan retribusi tersebut adalah pihak PERTAMINA.

29) Pasal 15 ayat (3).

Sama halnya dengan kewajiban yang dibebankan kepada pihak PERTAMINA, Apabila pihak Pengusaha merasa terhambat di dalam melaksanakan kewajibannya karena terjadi Keadaan Kahar, maka pihak Pengusaha berkewajiban untuk memberitahukan kepada pihak PERTAMINA secara tertulis selambat-lambatnya 7 X 24 jam setelah terjadinya Keadaan Kahar tersebut, dengan disertai surat pernyataan dari Pejabat yang berwenang.

2. Upaya Hukum Yang Dapat Ditempuh Para Pihak

Sebagaimana telah ditentukan dalam pasal 1338 ayat (1) BW, suatu perjanjian yang dibuat secara sah, mengikat sebagai undang-undang bagi para pihak yang membuatnya. Sehingga dengan terpenuhinya syarat sah perjanjian yang meliputi kata sepakat, kecakapan, hal tertentu, dan suatu sebab yang diperbolehkan sebagaimana ditentukan dalam pasal 1320 BW, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.

Dengan berlakunya perjanjian sebagai undang-undang bagi para pihak, maka para pihak terikat untuk melaksanakan isi kontrak yang telah diperjanjikan menurut tata cara yang telah disepakati bersama, namun pada tahap pelaksanaan perjanjian, tidak menutup kemungkinan akan terjadi permasalahan yang timbul di antara para pihak berkaitan dengan pemenuhan prestasi atau kewajiban. Ketika salah satu pihak yang terikat dalam perjanjian lalai dalam memenuhi prestasinya atau dalam istilah hukum disebut wanprestasi, maka pada umumnya pihak yang merasa dirugikan akan memilih untuk menempuh suatu upaya hukum.

2.1. Wanprestasi

Pasal 1233 BW menyebutkan bahwa sumber dari suatu perikatan adalah dua hal, yaitu perjanjian dan undang-undang, sedangkan yang dimaksud dengan istilah "perikatan" itu sendiri adalah suatu hubungan hukum antara dua pihak atau lebih dalam lapangan harta kekayaan dimana satu pihak berhak atas suatu

prestasi, dan pihak lainnya berkewajiban untuk melaksanakan prestasi tersebut.³⁰ Yang dimaksud "prestasi" dalam hukum kontrak adalah pelaksanaan dari isi kontrak yang telah diperjanjikan menurut tata cara yang telah disepakati bersama.³¹ Berdasarkan pasal 1234 BW, bentuk-bentuk dari prestasi berupa memberikan sesuatu, berbuat sesuatu, atau tidak berbuat sesuatu.

Dalam hubungan perikatan senantiasa terdapat dua pihak. Pihak yang berkewajiban untuk melaksanakan prestasi disebut "debitor", sedangkan pihak yang berhak atas suatu prestasi disebut "kreditor". Apabila pihak dalam perjanjian yang berposisi sebagai debitor tidak memenuhi prestasi seperti yang telah disepakati dalam kontrak, maka pihak tersebut dapat dikatakan melakukan ingkar janji atau "wanprestasi". Wanprestasi seorang debitor dapat berupa tiga macam, yaitu sebagai berikut:³²

1. Wanprestasi berupa tidak memenuhi prestasi.
2. Wanprestasi berupa terlambat memenuhi prestasi.
3. Wanprestasi berupa tidak sempurna memenuhi prestasi.

Hak gugat bagi kreditor akan timbul manakala debitor melakukan wanprestasi, sedangkan di sisi lain, pihak debitor bertanggung gugat atas wanprestasi yang telah dilakukannya. Menurut pasal 1267 BW, pihak Kreditor dapat menuntut debitor yang melakukan wanprestasi tersebut berupa pemenuhan perjanjian atau pembatalan disertai penggantian biaya, rugi dan bunga. Sebagai

³⁰ J.H. Neuwenhuis, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*(terjemahan), Surabaya, 1985, h.1.

³¹ Munir Fuady, *op.cit.*, h. 17.

³² *Ibid.*

kesimpulan dapat ditetapkan bahwa kreditor dapat memilih antara tuntutan-tuntutan sebagai berikut:³³

1. Pemenuhan perjanjian;
2. Pemenuhan perjanjian disertai ganti rugi;
3. Ganti rugi saja;
4. Pembatalan perjanjian;
5. Pembatalan disertai ganti rugi.

Dalam kerjasama perusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS ini, perikatan yang lahir adalah bersumber dari perjanjian. Konsekuensi yuridis dari keabsahan perjanjian ini adalah, baik PERTAMINA maupun pengusaha SPBU harus melaksanakan prestasi atau kewajiban sesuai ketentuan dalam perjanjian sehingga tercapai tujuan dari perjanjian tersebut, yaitu melayani kebutuhan masyarakat pemakai kendaraan bermotor dengan cara yang mudah, cepat, tertib, dan aman.

Perjanjian ini merupakan perjanjian timbal balik, maka baik pihak PERTAMINA maupun pihak pengusaha bertindak sebagai kreditor sekaligus debitor. Dengan kata lain, disamping berhak atas suatu prestasi, masing-masing pihak juga berkewajiban atas pemenuhan suatu prestasi. Sehingga kedua belah pihak berpotensi melakukan wanprestasi pada saat pelaksanaan perjanjian.

Manakala pihak pengusaha melakukan wanprestasi, maka berdasarkan pasal 8 ayat (3) perjanjian ini, pihak PERTAMINA meminta berupa pemenuhan perjanjian dari pihak pengusaha. Untuk selanjutnya, apabila pemenuhan tersebut

³³ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta, 1987, h. 53.

tidak dilaksanakan dalam waktu 14 (empat belas) hari, maka PERTAMINA melakukan pembubaran atau pemutusan perjanjian yang dilakukan secara sepihak.

Masih dalam pasal yang sama, untuk penyelesaian masalah wanprestasi yang dilakukan oleh Pengusaha SPBU tersebut, PERTAMINA melakukan upaya-upaya secara bertahap, yaitu:

- 1) Pihak PERTAMINA terlebih dahulu akan memberikan 1 (satu) nilai peringatan tertulis kepada Pengusaha SPBU yang bersangkutan.
- 2) PERTAMINA memberikan waktu kepada pihak Pengusaha SPBU untuk melaksanakan kewajiban sesuai dengan ketentuan dalam perjanjian ini dalam kurun waktu 14 (empat belas) hari kalender, terhitung sejak pihak Pengusaha SPBU menerima peringatan tertulis tersebut.
- 3) Apabila kewajiban belum juga dilaksanakan sampai dengan batas waktu yang telah diberikan oleh pihak PERTAMINA yaitu 14 (empat belas) hari kalender, maka PERTAMINA berhak memutuskan perjanjian ini secara sepihak.

Berkaitan dengan klausula pemutusan perjanjian secara sepihak oleh PERTAMINA sebagaimana telah tersebut di atas, terdapat ketentuan dalam pasal 8 (delapan) ayat (4) perjanjian ini bahwa para pihak telah bersepakat untuk mengesampingkan ketentuan dalam pasal 1266 BW mengenai pemutusan perjanjian melalui pengadilan. Akibat hukum dari pencantuman klausul tersebut adalah, jika terjadi wanprestasi maka perjanjian tersebut batal demi hukum, tanpa perlu dimintakan pembatalan melalui pengadilan.

Di sisi lain, dalam perjanjian ini tidak terdapat pengaturan yang jelas mengenai tanggung gugat PERTAMINA serta upaya yang dapat ditempuh oleh

pihak pengusaha manakala pihak PERTAMINA melakukan wanprestasi. Perjanjian ini hanya mengatur apabila pihak PERTAMINA melakukan suatu kesalahan, yang dapat juga dikatakan sebagai "wanprestasi berupa tidak sempurna memenuhi prestasi", yaitu apabila pihak PERTAMINA menyerahkan BBM dan/atau BBK kepada pihak Pengusaha dengan jumlah yang kurang dari yang telah diperjanjikan dan melebihi ambang batas toleransi maksimal sebesar 0,15% (sebagaimana diatur dalam pasal 6 ayat (4) perjanjian ini), maka pihak Pengusaha berhak memperhitungkan selisih kurang BBM dan/atau BBK. Cara penghitungan selisih kurangnya adalah, kekurangan yang terjadi dikurangi 0,15%, kemudian dituangkan dalam suatu Berita Acara Klaim Selisih Lebih/Kurang yang ditandatangani oleh para pihak. Pasal tersebut kurang jelas dalam mendefinisikan bentuk tanggung gugat dari pihak PERTAMINA kepada pihak pengusaha, karena hanya mencantumkan klausul hak bagi pihak pengusaha untuk memperhitungkan selisih kurang tersebut.

Diluar dari permasalahan tersebut tidak dijumpai ketentuan yang mengantisipasi kemungkinan terjadinya wanprestasi oleh pihak PERTAMINA. Perjanjian ini tidak memberi keleluasaan bagi Pengusaha SPBU untuk mengakhiri atau memutuskan perjanjian secara sepihak apabila pihak PERTAMINA melakukan wanprestasi, padahal tidak menutup kemungkinan jika pihak PERTAMINA melakukan wanprestasi dalam jangka waktu perjanjian ini berjalan.

Lemahnya posisi pihak pengusaha manakala PERTAMINA melakukan wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian ini berpotensi untuk menimbulkan perselisihan. Dalam pasal 18 (delapan belas) perjanjian ini ditentukan bahwa

apabila terjadi perselisihan dalam rangka pelaksanaan perjanjian ini, para pihak bersepakat untuk menyelesaikannya melalui tahap sebagai berikut:

- 1) Melaksanakan musyawarah dalam kurun waktu 60 (enam puluh) hari kalender setelah diterimanya surat pemberitahuan mengenai adanya sengketa dari salah satu pihak kepada pihak lainnya.
- 2) Apabila secara musyawarah tidak berhasil, maka penyelesaian akhir disepakati melalui salah satu dari 2 (dua) jalur berikut:
 - a) Melalui pengadilan.

Para pihak bersepakat untuk memilih domisili pada Kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat.

- b) Melalui arbitrase BANI (Badan Arbitrase Nasional Indonesia).

Dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari sejak proses musyawarah selesai dilakukan, penyelesaian akhir yang mengikat para pihak akan diselesaikan melalui arbitrase di Jakarta dengan mengacu pada peraturan arbitrase BANI (Badan Arbitrase Nasional Indonesia), dan dilaksanakan oleh BANI.

Keseluruhan prosedur yang telah ditentukan oleh perjanjian kerjasama ini sebagaimana telah tersebut diatas harus dipatuhi oleh kedua belah pihak demi terjaminnya hak dan kewajiban masing-masing pihak.

2.2. Force Majeur

Dalam hal tertentu, terdapat suatu kemungkinan bahwa wanprestasi itu bukanlah kesalahan debitor, tetapi karena keadaan memaksa (*force majeure*). Yang dimaksud dengan "*force majeure*" atau "keadaan memaksa" adalah suatu keadaan

dimana pihak debitur dalam suatu kontrak terhalang untuk melaksanakan prestasinya karena keadaan atau peristiwa yang tidak terduga pada saat dibuatnya kontrak tersebut, keadaan atau peristiwa mana tidak dapat dipertanggungjawabkan kepada debitur, sementara debitur tersebut tidak dalam keadaan beritikad buruk.³⁴

Dalam perjanjian kerjasama perusahaan SPBU ini, *force majeure* disebut sebagai "Keadaan Kahar". Berdasarkan pasal 15 ayat (2) perjanjian ini, yang dimaksud dengan "Keadaan Kahar" adalah pelaksanaan ketentuan Undang-Undang, peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh Pemerintah Republik Indonesia, kebakaran, ledakan, banjir, gempa bumi, bencana alam, topan/badai, perang, perang saudara, huru-hara, kerusuhan, blockade, perselisihan perburuhan, pemogokan dan wabah penyakit yang secara langsung berhubungan dan berpengaruh terhadap pelaksanaan perjanjian ini.

Pasal 15 ayat (1) perjanjian ini menentukan apabila Keadaan Kahar terjadi, maka kedua belah pihak tidak dapat menuntut ganti rugi atau harus bertanggung jawab atas kegagalan atau keterlambatan dalam melaksanakan kewajibannya yang disebabkan hal-hal diluar kemampuan/kontrol yang wajar dari para pihak. Dari ketentuan pasal tersebut dapat dikatakan bahwa Keadaan Kahar meniadakan tanggung gugat atas pemenuhan suatu prestasi.

Selanjutnya, perjanjian ini menentukan bahwa Pihak yang mengalami Keadaan Kahar harus memberitahukan pihak lainnya secara tertulis selambat-lambatnya 7 (tujuh) x 24 (dua puluh empat) jam setelah terjadinya Keadaan Kahar, dengan disertai surat pernyataan dari Pejabat yang berwenang, kemudian

³⁴ Munir Fuady, *op cit.*, h. 18.

dalam waktu 7 (tujuh) x 24 (dua puluh empat) jam setelah menerima pemberitahuan tersebut, pihak yang tidak mengalami Keadaan Kahar akan memberitahukan secara tertulis mengenai persetujuan atau penolakan terhadap Keadaan Kahar tersebut.

Pihak yang menerima pemberitahuan tentang Keadaan Kahar berhak menolak pemberitahuan tersebut apabila tidak disertai dengan surat pernyataan dari Pejabat yang berwenang. Namun apabila pemberitahuan tersebut diterima, maka kedua belah pihak akan merundingkan kembali kelanjutan pelaksanaan perjanjian ini.

Berdasarkan pasal 15 ayat (6) perjanjian ini, ditentukan apabila Keadaan Kahar tersebut berlangsung lebih dari 90 (sembilan puluh) hari kalender sejak pemberitahuan tertulis dari pihak yang mengalami Keadaan Kahar, maka para pihak dapat bersepakat untuk mengakhiri ataupun melanjutkan pelaksanaan perjanjian ini.

Berdasarkan uraian mengenai *force majeure* dalam perjanjian kerjasama perusahaan SPBU diatas, dapat dikatakan bahwa tidak terpenuhinya prestasi karena *force majeure* menyebabkan hapusnya tanggung gugat.

BAB IV

PENUTUP

1. Kesimpulan

- a. Bahwa Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU PERTAMINA PASTI PAS yang tergolong baru dalam bisnis bahan bakar PERTAMINA ini melibatkan pengusaha yang bertindak sebagai “*middle man*” atau pedagang perantara. Jika dibandingkan dengan perjanjian lain yang juga melibatkan pedagang perantara seperti perjanjian keagenan dan perjanjian distribusi, perjanjian ini lebih berkarakteristik sebagai perjanjian waralaba karena memiliki kriteria waralaba sebagaimana diatur pada pasal 3 PP Nomor 42 tahun 2007 tentang Waralaba. Kriteria tersebut meliputi ciri khas usaha, terbukti sudah memberikan keuntungan, memiliki standar pelayanan yang dibuat secara tertulis, mudah diajarkan dan diaplikasikan, adanya dukungan yang berkesinambungan dari PERTAMINA, serta terdapat Hak Kekayaan Intelektual yang telah terdaftar. Seperti perjanjian waralaba pada umumnya, perjanjian ini merupakan perjanjian baku yang dibuat oleh pihak PERTAMINA, sehingga terdapat ketidakseimbangan pembebanan kewajiban antara pihak PERTAMINA dengan pihak pengusaha, serta banyaknya klausul larangan yang juga lebih memberatkan pihak pengusaha.

- b. Bahwa dalam hal tanggung gugat yang terkait dengan wanprestasi, pada perjanjian ini terdapat ketidakseimbangan pengaturan, yakni apabila yang melakukan wanprestasi adalah pihak pengusaha maka pihak pengusaha diwajibkan oleh PERTAMINA untuk melakukan pemenuhan prestasi. Dalam hal ini, PERTAMINA memberikan waktu kepada pihak pengusaha untuk melaksanakannya dalam kurun waktu 14 (empat belas) hari kalender, terhitung sejak pihak pengusaha menerima peringatan tertulis tersebut dan apabila tidak dilakukan maka PERTAMINA berhak memutuskan perjanjian ini secara sepihak. Berbeda halnya apabila PERTAMINA yang melakukan wanprestasi, dalam perjanjian ini tidak dijelaskan mengenai kewajiban PERTAMINA untuk melakukan pemenuhan prestasi seperti halnya ketika pengusaha yang melakukan wanprestasi. Dalam hal adanya perselisihan, maka upaya hukum yang dapat ditempuh adalah melalui jalur litigasi (pengadilan) atau jalur non-litigasi (arbitrase di Badan Arbitrase Nasional Indonesia).

2. Saran

- a. Bahwa Perjanjian Kerjasama Pengusahaan SPBU ini memiliki karakteristik perjanjian waralaba, sehingga hendaknya dalam penyelenggaraan kerjasama ini, baik pihak PERTAMINA maupun pengusaha SPBU wajib mematuhi ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan waralaba, diantaranya wajib mendaftarkan perjanjian Waralaba

dan wajib memiliki STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba), sebagaimana diatur dalam pasal 7 Peraturan Menteri Perdagangan RI nomor 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

- b. Bahwa hak pemutusan perjanjian secara sepihak yang hanya dimiliki oleh salah satu pihak dalam perjanjian, yaitu PERTAMINA, menunjukkan betapa dominannya posisi PERTAMINA dalam perjanjian ini. Hak tersebut sewaktu-waktu akan mengancam posisi pengusaha sebagai mitra kerja PERTAMINA, sehingga perlindungan hukum bagi pengusaha SPBU perlu lebih ditingkatkan dalam perjanjian ini dengan menghapuskan klausula mengenai hak pemutusan perjanjian secara sepihak tersebut.

DAFTAR BACAAN

A. Literatur

Badan Pembinaan Hukum Nasional, *Laporan Akhir Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum Perjanjian Keagenan dan Distribusi*, Departemen Kehakiman, Jakarta, 1994.

Black, Henry Campbell, *Black's Law Dictionary*, ST.Paul, Minnesota, USA: West Publishing Co., 1968.

Fuady, Munir, *Hukum Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2001.

_____, *Pengantar Hukum Bisnis (Menata Bisnis Modern di Era Global)*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2008.

Hernoko, Agus Yudha, *Hukum Perjanjian: Azas Proporsionalitas dalam Kontrak Komersial*, LaksBang Mediatama, Jogjakarta, 2008.

Muhammad, Abdulkadir, *Hukum Perikatan*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1990.

Salim, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Buku Kesatu, Sinar Grafika, Jakarta, 2003.

Setiawan, R., *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bina Cipta, Bandung, 1987.

Subekti, R., *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta, 1987.

_____, *Aneka Perjanjian*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 1995.

Subekti, R., dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Pradnya Paramita, Jakarta, 1987.

Suharnoko, *Hukum Perjanjian: Teori dan Analisa Kasus*, Kencana, Jakarta, 2008.

Widjaja, Gunawan, *Waralaba*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001.

B. Peraturan Perundang-Undangan

Undang-Undang Nomor 44 Prp Tahun 1960 tentang Pertambangan Minyak dan Gas Bumi, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1960 Nomor 133. Tambahan Lembaran Negara Nomor 2070.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1971 tentang Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi Negara, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1971 Nomor 76. Tambahan Lembaran Negara Nomor 2971.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba,
Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 90. Tambahan
Lembaran Negara Nomor 4742.

Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 31/M-DAG/PER/8/2008
tentang Penyelenggaraan Waralaba.

C. Internet

<http://pastipas.pertamina.com>.

<http://www.pertamina.com>.

pcc@pertamina.com

www.wikipedia.org